

ML Enablement Workshop

実践編 : Working Backwards Walk Through with GenAI



実践編を始める前の確認

プロダクトマネージャー

AI/ML で引き付けたい顧客を決める

ライトユーザーか、従業員数
が大きい企業かなど、ワーク
ショップで議論の対象とする
顧客像を決めチームに共有し
ておいてください。

モックへのフィードバックを得る場・人を確保する

実践編で解決策を体験できる
モックを構築します。事前に
どんな人にどんな場で改善編
までにフィードバックを得る
か決めておいてください。

開発者

生成 AI ツールのセットアップ

ワークショップ参加者全員が
生成 AI のツールが使えるよう
セットアップを主導し、開始
前に完了してください。

モックの作成が自社環境で可
能か、事前にテスト実行をお
願いします。

データサイエンティスト

先行事例と自社ソリューションのリスト化

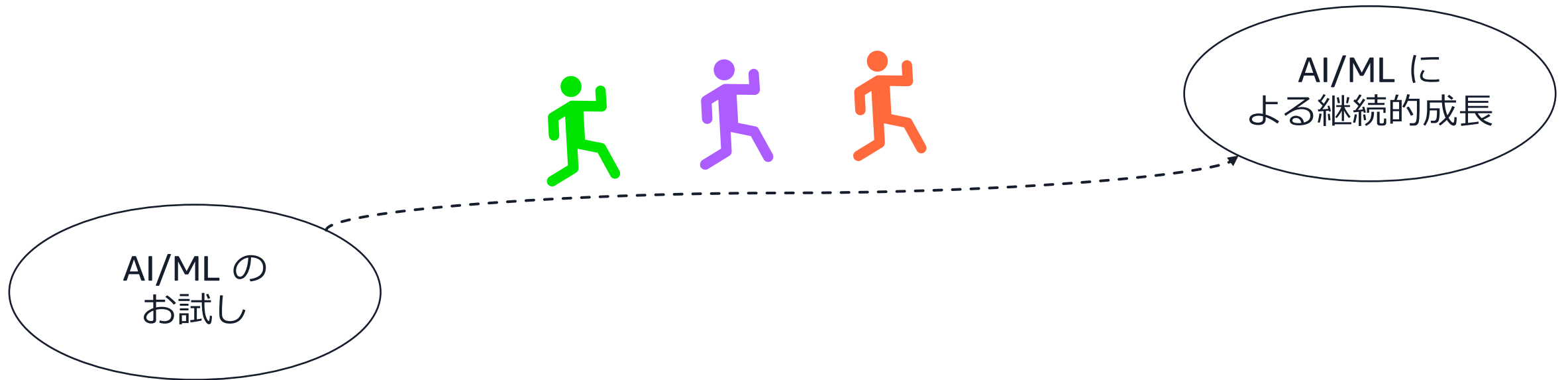
ワークショップでは先行事例
や自社のソリューションを
「**組み合わせる**」解決策を発
明します。

自業界の先進的企業や競合、
また他ドメインの会社につい
てプロダクトマネージャーら
と相談しリスト化しておいて
ください(フォーマットは別途
共有します)。

ML Enablement Workshop のゴール

AI/ML をプロダクトの成長に繋がられるチームを組成すること。

経営層の支持のもとプロダクトマネージャー（製品責任者）、開発者、データサイエンティストが組織横断でチームを組成し、1~3 か月で継続的に成果を積めるサイクルを開始します。



参考：[プロダクトの成長をリードする生成系 AI の活用戦略](#)

ワークショップは 2 パートで構成されます

1~3 か月で取り組むユースケースと効果計測の方法は実践編で決めます。改善編にて実験結果をもとに見直しを行い、実装に向けた計画を立て活動を開始します。

実践編 (3.5 時間)

目的

チームで**顧客起点の発明プロセス**と生成 AI の効果的な使い方を学ぶ

手段

Amazon のプロダクト作りのプロセス Working Backwards を生成 AI を活用し進め、Mock により実験する価値のある発明を決める。

改善編 (3 時間)

目的

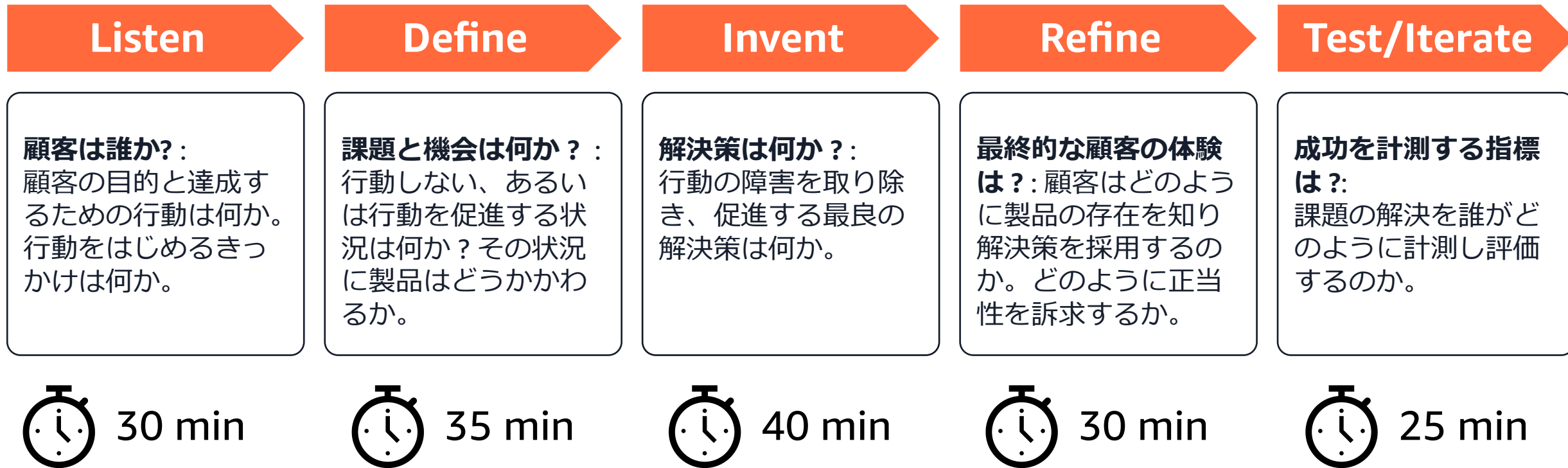
Mock で得られた定量・定性データをもとに**チーム自身で発明の改善を行う**

手段

実験結果をもとに、参加者主導で Working Backwards を行う。その後、1~3 カ月以内のマイルストーンと具体的な Todo を決め各メンバーに割り振る。

本日は実践編を行います

ワークショップで実践する Amazon のプロダクト開発プロセス : Working Backwards の構成



※ワークショップで行う Working Backwards は時間の成約と効率性のため簡略化されています

実践編でとって頂きたい行動

1. ⚡ : とりあえず決める

改善編が控えているので、実践編の意思決定は「いったん」で構いません。
時間が来たらサイコロでもよいので決めましょう。

2. 🛠 : 知らない時は仮定する / 生成 AI に聞く

改善編が控えているので十分な情報がない場合は仮定して先に進みましょう。
仮定した情報は改善編の前に確認しておきます。

3. 🔥 : 出し惜しみせず取り組む

本ワークショップで決めた計画は定期的に経営層へ進捗を報告して頂きます。
会社の期待がかかるプロジェクトに抜擢されたメンバーとして、知識・能力を振るってください。

生成 AI をパートナーとして使用します

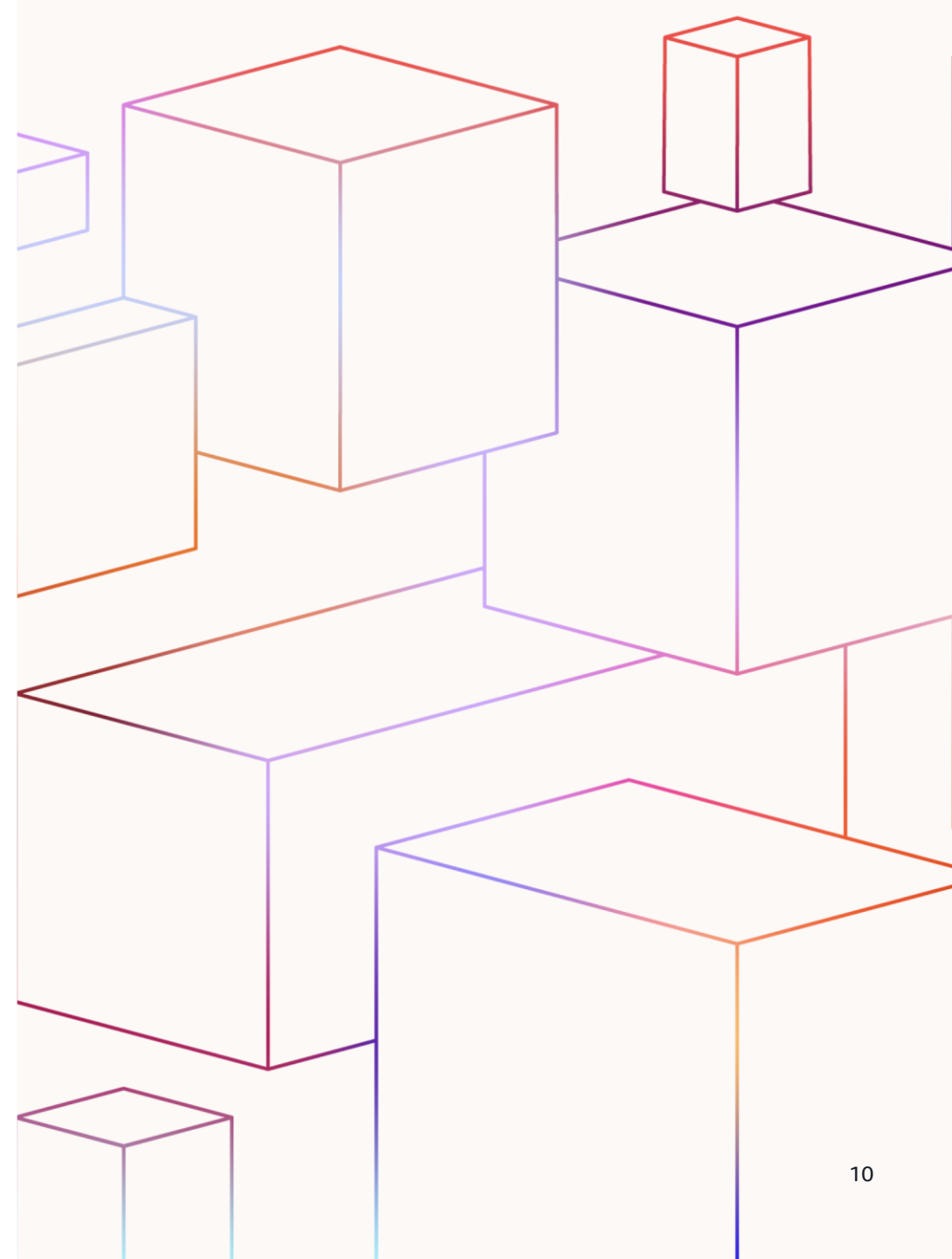
 : 使用する準備は OK でしょうか?

初めて使う場合、今「こんにちは」と打ち込み回答が返ってくることを確認してください！

Point : 生成 AI は出力の内容が豊富なため、生成結果を使う場合は不必要・冗長な点を「削る」よう編集するのが効果的です。

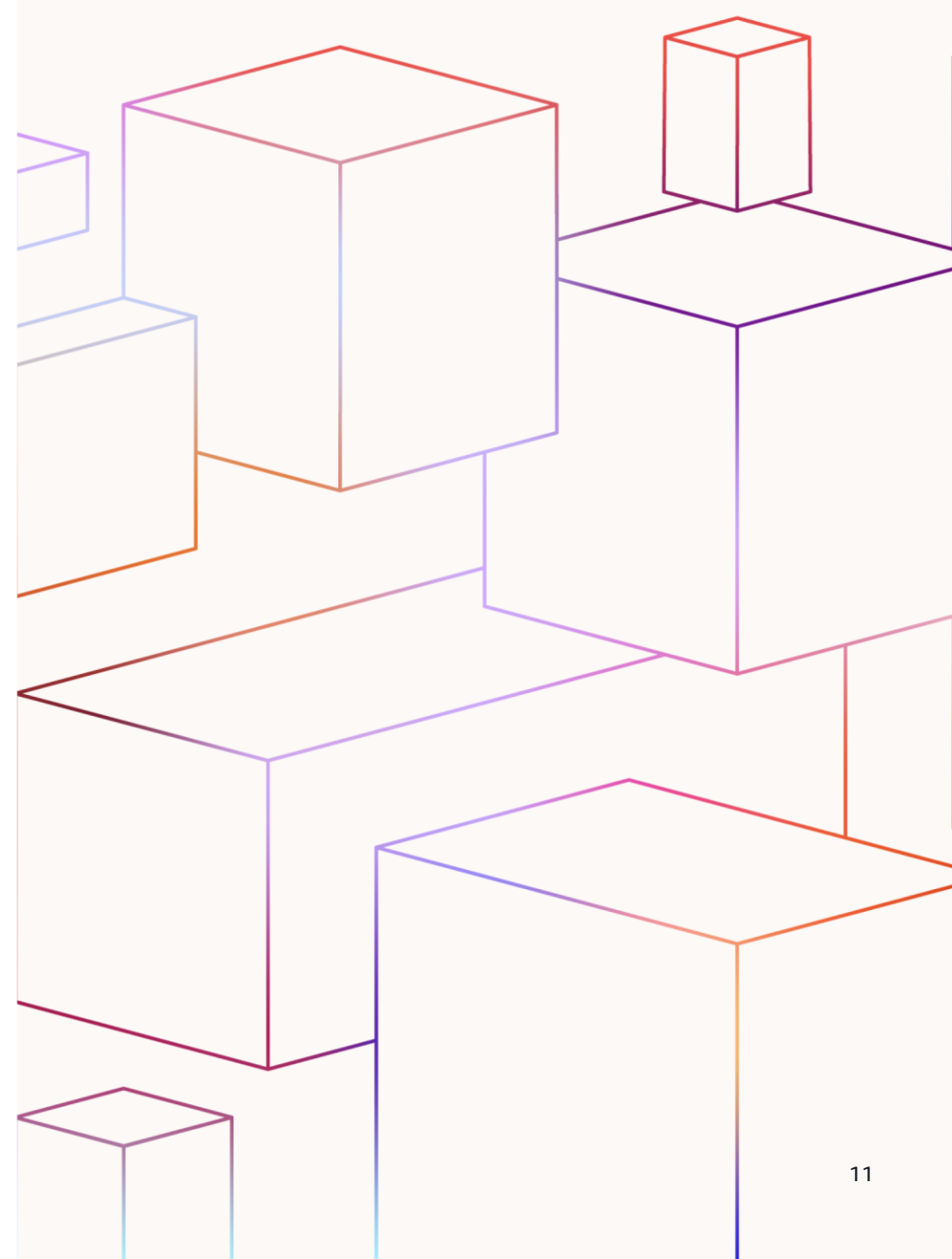
Day1 : 実践編

1. Listen : 顧客は誰か？
2. Define : 課題と機会は何か？
3. Invent : 解決策は何か？
4. Refine : 最終的な顧客の体験は？
5. Test/Iterate : 成功を計測する指標は？



Day1 : 実践編

1. Listen : 顧客は誰か？
2. Define : 課題と機会は何か？
3. Invent : 解決策は何か？
4. Refine : 最終的な顧客の体験は？
5. Test/Iterate : 成功を計測する指標は？



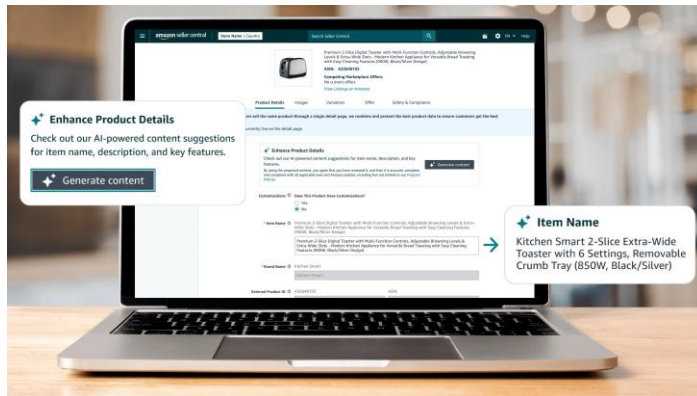
Amazon's Mission:

地球上で最もお客様を
大切にする企業であること



Amazon での生成 AI 活用

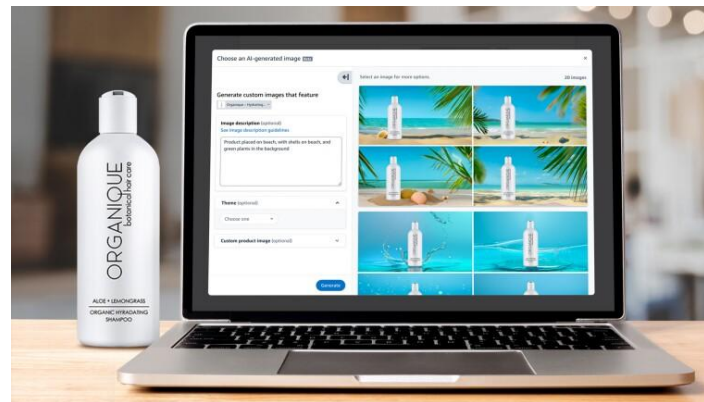
商品説明文の作成を補助する Enhance My Listing



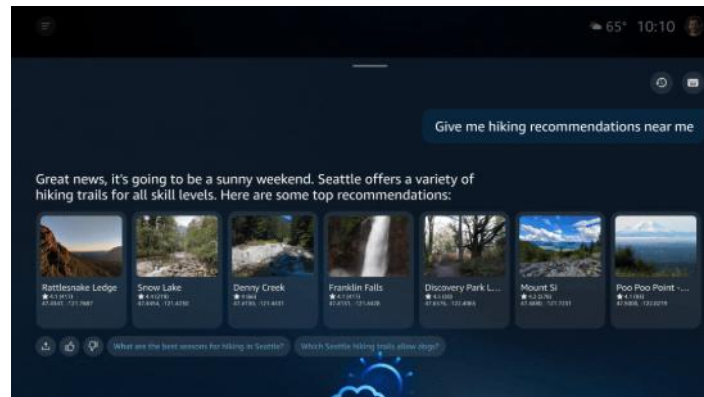
処方箋記載内容の 集約と構造化



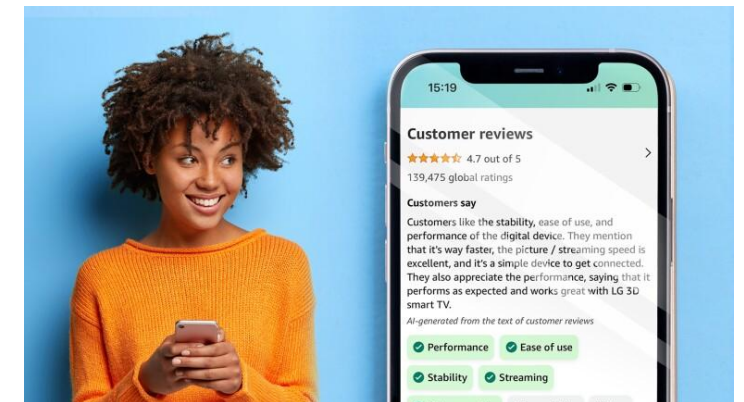
Amazon Ads での 商品背景画像生成



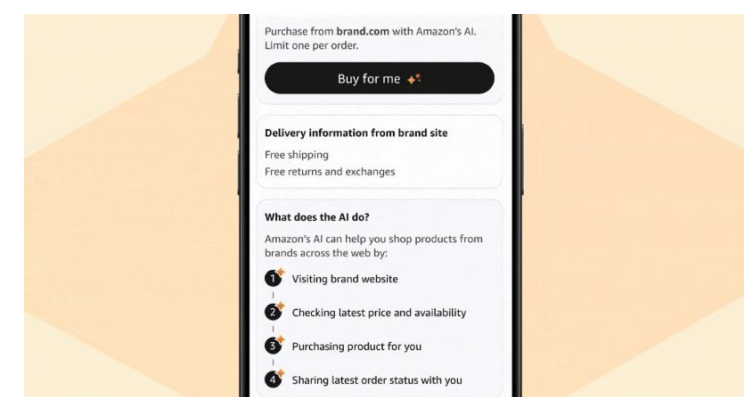
Alexa+ で自然な対話と ショッピングの実現



カスタマーレビューの ハイライト要約

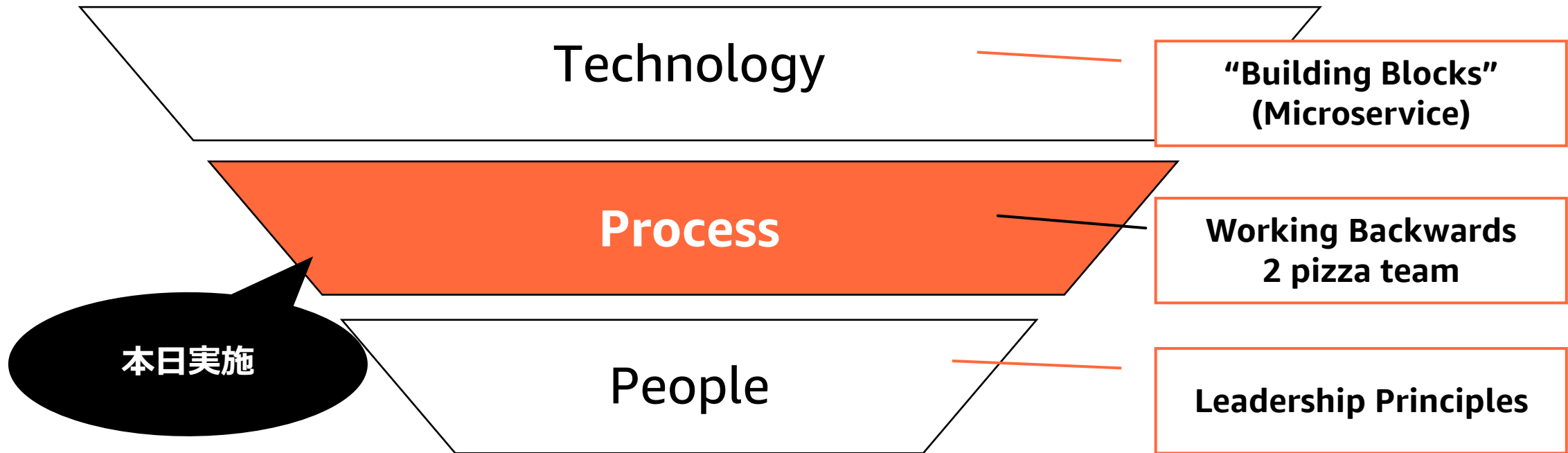


AI Agent を用いた 代理購買 “Buy For Me”



Amazon のイノベーションを支える仕組み

顧客の解決を驚異的な方法で解決し続けるには、Technology だけでなく課題解決にこだわる People がすばやく動ける Process が必要。



Working Backwards : 製品、サービス、また体験 がお客様の手に渡った瞬間から逆算して考える



PR / FAQs

PR : プレスリリース

未来の顧客が受け取る
メッセージと、そこでの
顧客の反応・反響を
ありありと書く

FAQs : 質問集

顧客が訪ねてくるであ
ろう難しい質問に対す
る回答。それとは別に、
社内の関係者から寄せ
られ得るビジネス目標
や収益についての回答

ビジュアル

End to End の顧客体験
を言外の表現も含め
伝えるための図

Amazon のプロダクト開発プロセス： Working Backwards

Listen

顧客は誰か？：
顧客の目的と達成するための行動は何か。行動をはじめるとききっかけは何か。



Define

課題と機会は何か？：
行動しない、あるいは行動を促進する状況は何か？その状況に製品はどうかかわるか。

Invent

解決策は何か？：
行動の障害を取り除き、促進する最良の解決策は何か。



Refine

最終的な顧客の体験は？：顧客はどのように製品の存在を知り解決策を採用するのか。どのように正当性を訴求するか。



PR/FAQ を書く
今回は Mock に十分な企画書にとどめます

Test/Iterate

成功を計測する指標は？：
課題の解決を誰がどのように計測し評価するのか。



“Iterate” し洗練
改善編で Iterate を実施して頂きます

Listen: Working Backwards の最初のプロセス

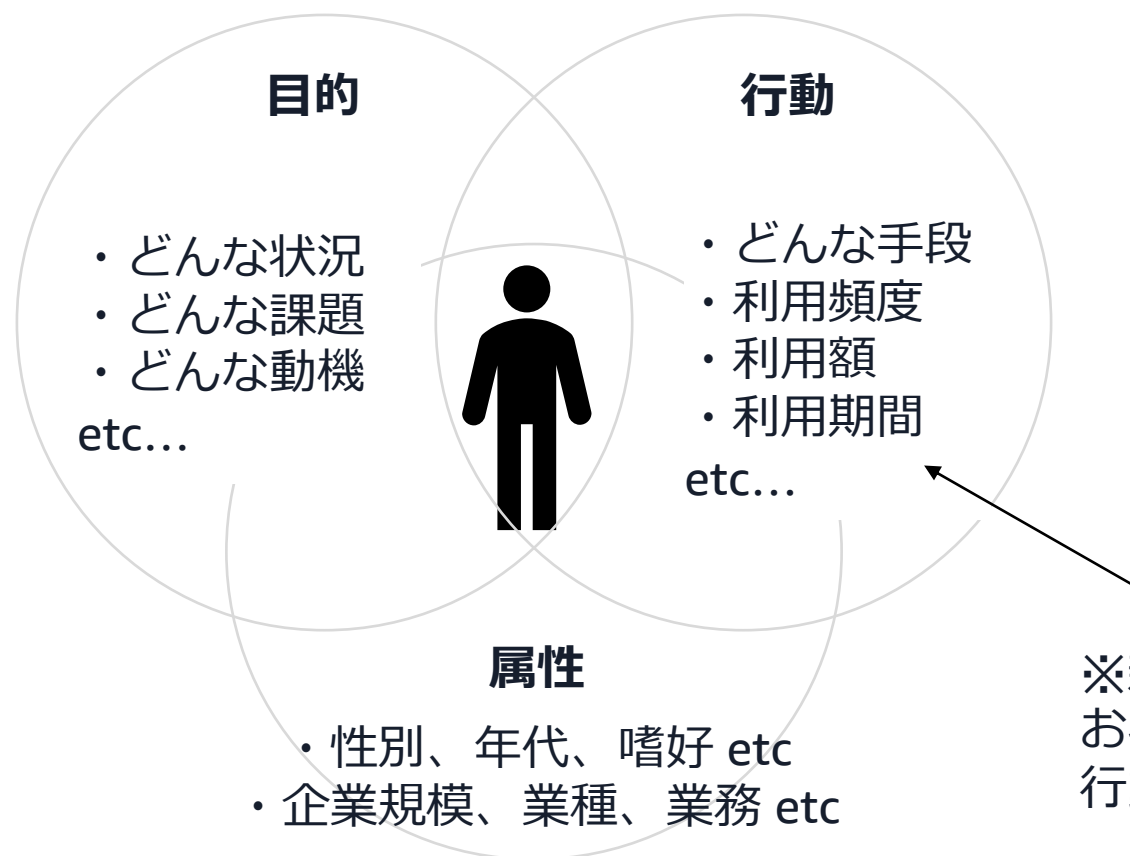
顧客は誰か？

顧客についてどのような情報を持っているか？

顧客は誰か？

 10 min

プロダクトマネージャーは、今回フォーカスする「お客様」の**目的と行動、属性**をまとめたスライド “customer.png” の内容をチームメンバーに共有ください。



※新規サービスの場合は、
お客様が現時点で取っている
行動を共有ください

顧客の行動を “Backwards” で観察する



[🤖 グループワーク]

ユーザーが目的を達成するまでにとった**行動**と**リソース**を洗い出します。

代表者 1 名が、次のプロンプトを実行してください。discovery/README.md に結果が記載されるので、自分たちの把握している情報と一致するか**注意深く**確認し、必要があれば修正をしてください。

あなたはユーザーリサーチの専門家で、新規企画のための顧客調査を担当しています。
`discovery/customer.png` に定義された顧客が目的を達成した瞬間を終点とし、到達するために取った行動、行動に要したリソース(金額や時間など)、その時の感情をできるだけ緻密に書き出してください。表にまとめ `discovery/README.md` の Listen セクションに記載してください。

顧客の行動を “Backwards” で観察する

Your ML Enablement Workshop

Listen

顧客プロフィール

- 属性: 30-40代、グローバル企業所属
- 目的: 海外チームとの円滑な会話、自身のキャリアアップ
- 行動パターン: アプリで通勤・休憩時間に学習（15-30分/日、週末1時間）、年間契約

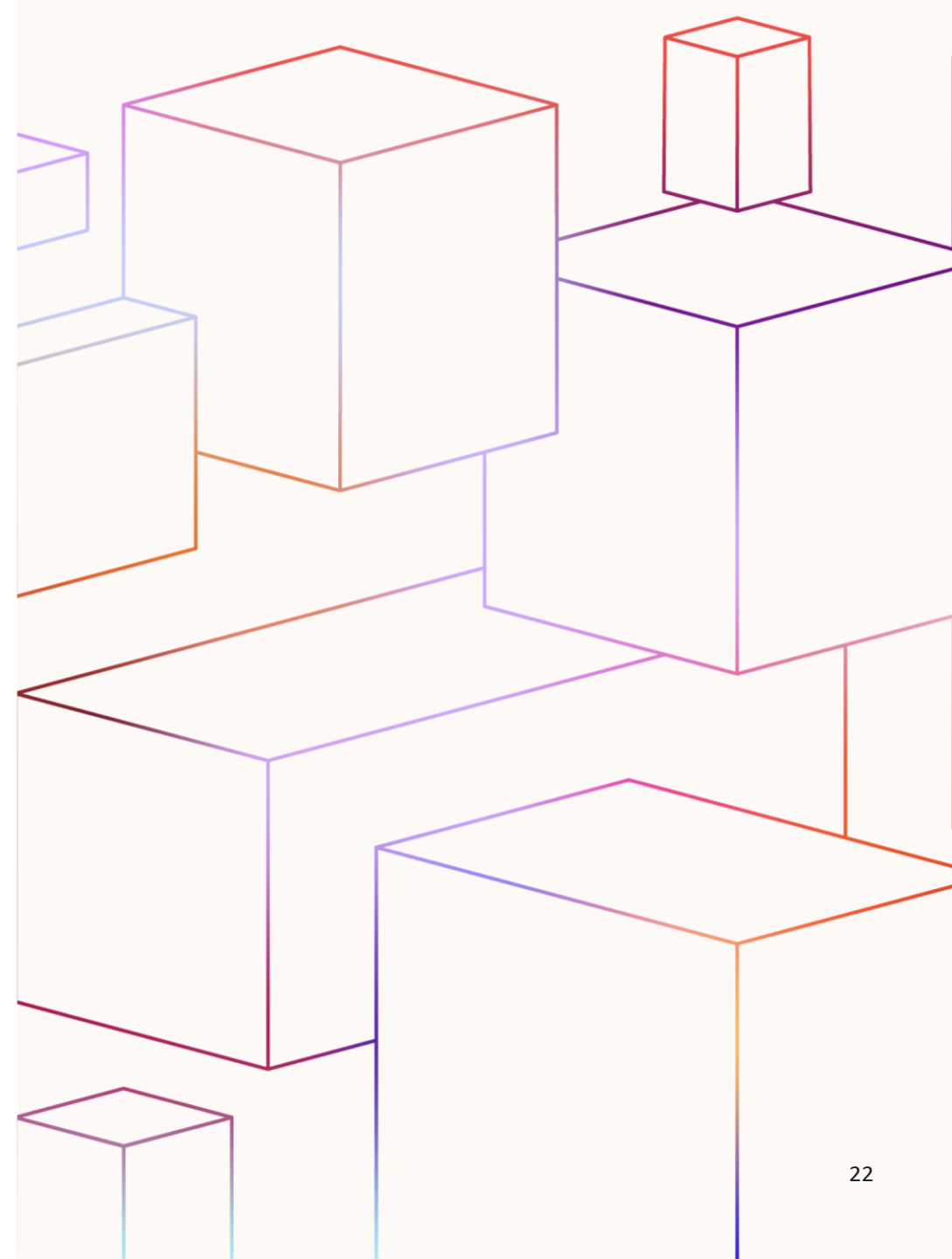
カスタマージャーニー分析

フェーズ	行動	必要リソース	感情	重要な瞬間
認識	海外会議で発言できず困る 同僚の英語力と比較して焦りを感じる	時間: 0分 金額: ¥0	 不安  焦り  劣等感	重要な会議で意見を言えなかった瞬間
検索	Google検索「英会話 アプリ 忙しい」 App Storeでレビュー確認 友人・同僚に相談	時間: 2-3時間 金額: ¥0	 迷い  希望  不安	複数のアプリを比較検討している時
試用	無料体験レッスンを受講 アプリの使いやすさを確認 講師の質を評価	時間: 1-2時間 金額: ¥0	 期待  様子見  疑問	初回レッスンで講師と会話が成立した瞬間
契約	年間プランを選択（割引重視） 支払い手続き 学習スケジュール設定	時間: 30分 金額: ¥120,000-180,000/年	 決意  やる気  プレッシャ ー	年間契約ボタンを押した瞬間
学習開始	通勤電車でアプリ起動 昼休みに15分レッスン 週末に集中学習	時間: 30分/日 金額: 追加費用なし	 楽しさ  疲労  混乱	初めて英語で冗談を言えた瞬間

英会話能力を向上したい顧客をインプットにして得られた結果の一例

Day1 : 実践編

1. Listen : 顧客は誰か？
2. **Define : 課題と機会は何か？**
3. Invent : 解決策は何か？
4. Refine : 最終的な顧客の体験は？
5. Test/Iterate : 成功を計測する指標は？



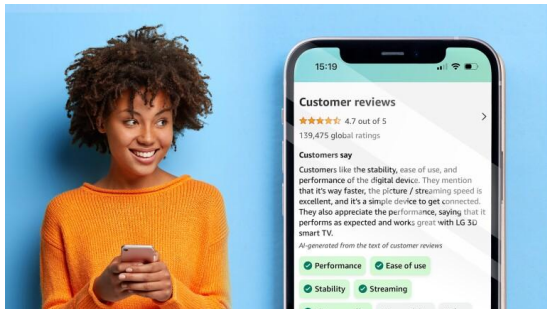
Define : 課題とは？

理想状態と現実のギャップ。次の問いはギャップを明らかにするのに役立つ。

なぜ顧客は〇〇せずに□□
ができないのか？

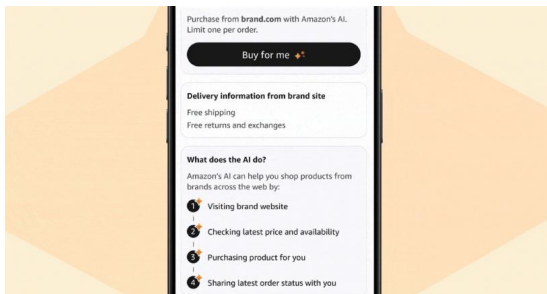


Amazon の発明の裏側にある「問い」



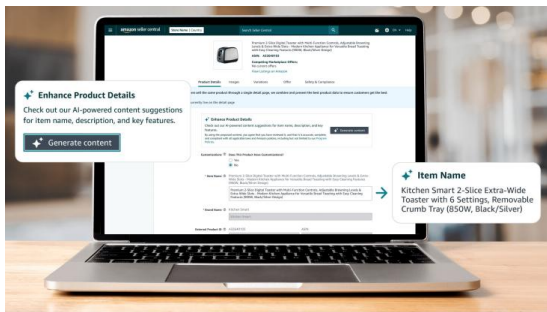
カスタマーレビューのハイライト要約

なぜ顧客はたくさんのレビューを読む時間を費やすことなしに、最適な製品を選ぶことが出来ないのか？



AI Agent を用いた代理購買 “Buy For Me”

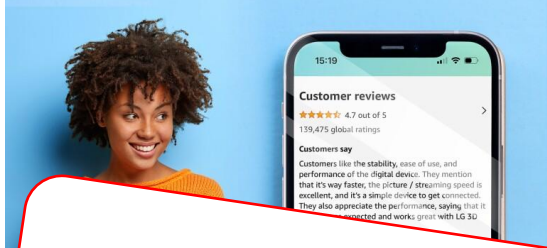
なぜ顧客は Amazon を含め複数のサイトで決済情報等を登録することなしに気に入った商品を変えないのか？



商品説明文の作成を補助する Enhance My Listing

なぜ出品者は Amazon で「見つけやすい」表現を学ぶことなしに適切な出品が出来ないのか？

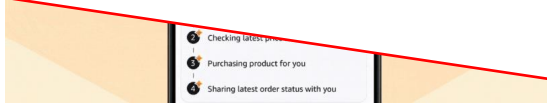
Amazon の発明の裏側にある「問い」



カスタマーレビューのハイライト要約

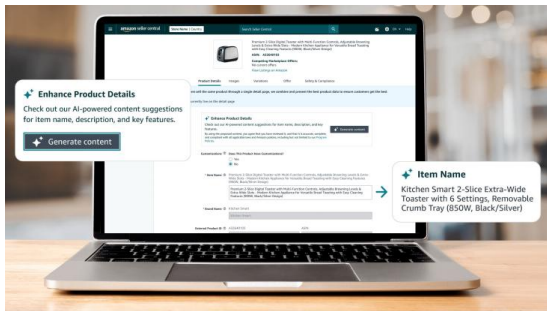
なぜ顧客はたくさんのレビューを読む時間を費やすことなしに、最適な製品を選ぶことが出来ないのか？

こちら疑問に思いましたか？



“Buy For Me”

商品価格情報等



商品説明文の作成を補助

なぜ出品者は Amazon で「見つけやすさ」を学ぶことなく適切な出品が出来ないのか？

Listen != Define



顧客自身は課題が「当たり前」で
何の感情もないことがよくある。

(=相当強い不平不満でないと Listen
での観測は難しい)

「顧客に代わって発明」するには、
**顧客の行動一つ一つに対し「当然」
を疑い問いを立てていくのが近道。**

課題を見つける「問い」の類型

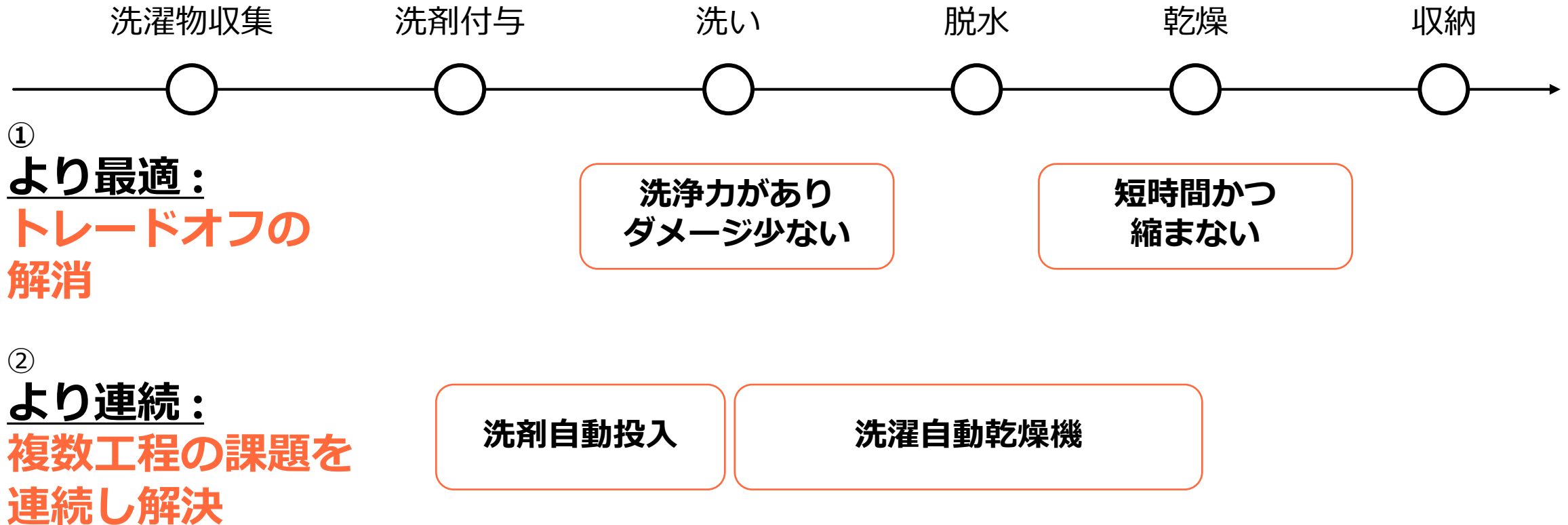
「なぜ〇〇せずに□□ができないのか？」

- **より最適**：トレードオフを発生させずに目的が達成できるべきではないのか？
例：服の傷みなしにきれいに漂白、開発知識がなくても業務アプリが作れる等

「なぜ〇〇と〇〇は同時にできないのか？」

- **より連続**：2 つ以上の連続した行動が一度に行えるべきではないのか？
例：洗濯 + 乾燥 = 洗濯乾燥機、新幹線予約 + ホテル予約 = 旅パック等

課題を見つける「問い」の類型



「問い」を漏れなく立てる



5 min

[🤖 グループワーク]

生成 AI により、ユーザーの行動一つ一つについて「より最適」「より連続」な問いを立てていきます。Listen でプロンプトを実行した代表者が、次のプロンプトを実行してください。

あなたは貪欲な研究者として、顧客が常識と思う行動に対しても常に問いを投げかけます。
`discovery/README.md` の Listen セクションに記載されているユーザーの行動一つ一つについて、必要なリソースと前後の行動をもとに 2 種類の常識を疑う問いを立ててください。
各行動に対し立てた問いを表にまとめて Define セクションに記載してください。

- ・「なぜ〇〇せずに□□ができないのか？」
- ・「なぜ〇〇と〇〇は同時にできないのか？」

「問い」のインパクト評価

🕒 10 min

[グループワーク]

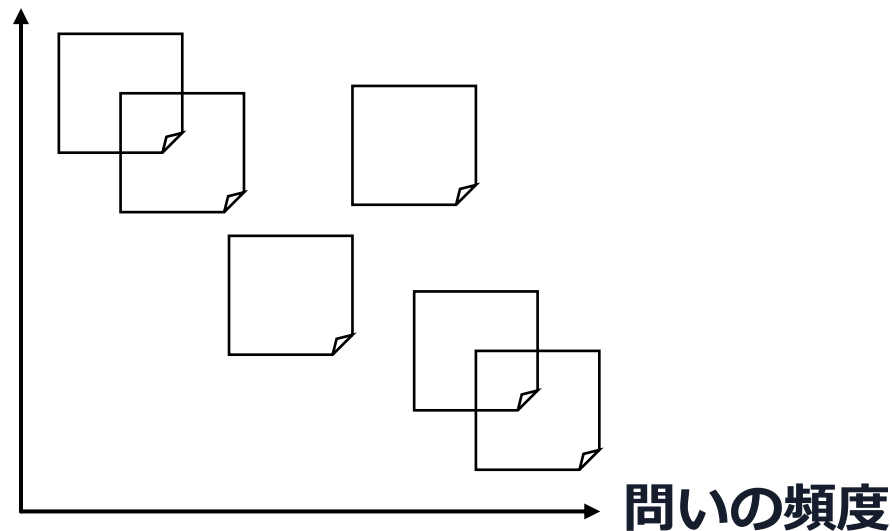
各ペアで作成した「問い」のインパクトを可視化します。生成 AI の評価結果を参考に重要な問い 5～8 個を選抜し、そのランキングについてグループで議論し合意してください。ランキングに入る問いを自ら立てても構いません。

各問いについて、解決した場合に削減あるいは得られるリソースと、顧客が問いを浮かべる頻度をもとに Top8 をランキングして追記してください。



解決した際の
削減リソース

より最適 / より連続
が実現した時に削減
されるリソース量



その問いが顧客に浮かぶ頻度は？ (1 日 N 回
or 1 週間に M 回?)

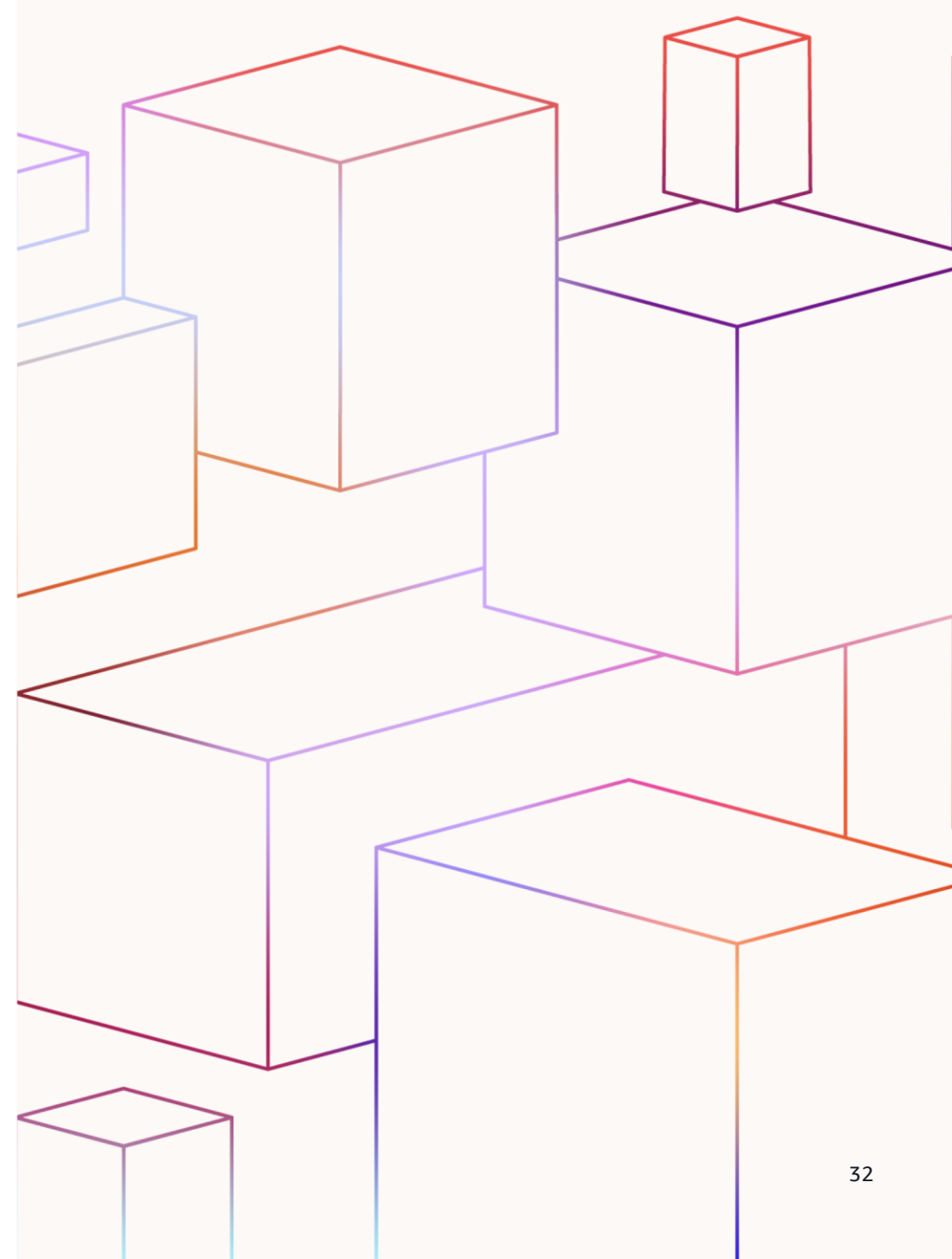
Have a break!

Listen/Define の結果が記入された discovery/README.md をチームメンバー全員に共有しておいてください！

Around
85min

Day1 : 実践編

1. Listen : 顧客は誰か？
2. Define : 課題と機会は何か？
3. **Invent : 解決策は何か？**
4. Refine : 最終的な顧客の体験は？
5. Test/Iterate : 成功を計測する指標は？



Invent : 発明とは何か？

**2 つ以上の課題を同時に
解決する方法。多くの場合
既存の解決策の新しい複合**

タッチパネル + 電話 = スマートフォン

洗濯機 + 乾燥器 = 洗濯乾燥機

極薄軽量素材 + 無縫製技術 = レーザーレーザー など



「問い」と発明の関係

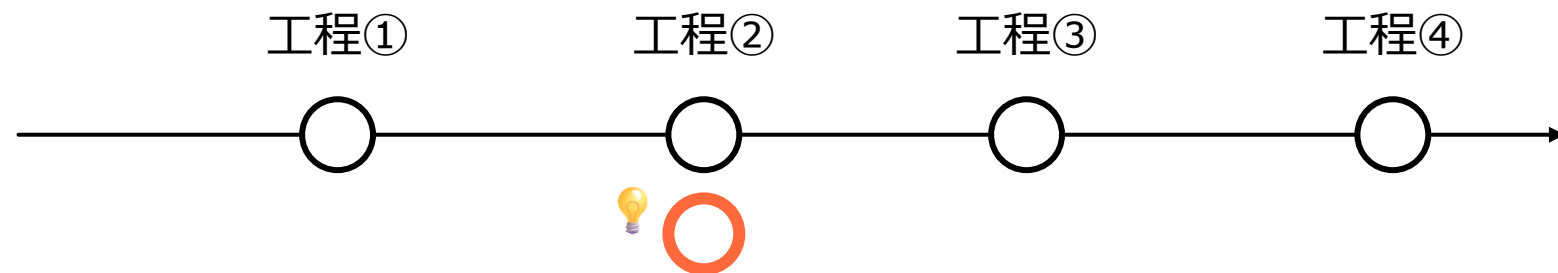
より最適：「なぜ〇〇せずに□□ができないのか？」

- **2つ以上の課題の解決：「□□できる」「〇〇せずに」**
例：きれいに漂白できる、かつ服の傷みもない

より連続：「なぜ〇〇と〇〇は同時にできないのか？」

- **2つ以上の課題の解決：「□□できる」かつ「〇〇もできる」**
例：洗濯でき、かつ乾燥もできる

AI/MLによる発明の類型



①
より最適
を実現する
パーソナライズ



工程に最適な手順や部品をレコメンドし、
熟練の経験がなくても高効率な作業を実現

②
より連続：
を実現する
AI エージェント



今まで分断されていたプロセスを
AI エージェントにより**連続的に解決する**


発明に使う「既存の解決策」の確認


 15 min

[グループワーク]


事前に準備したソリューションの一覧 ([discovery/solutions.md](#)) を確認してください。次のプロンプトを入力した後行われる質問に回答し、実装難易度を生成 AI に振らせてください。難易度の確認と修正を行い、偏りがある場合はソリューションの変更・追加を行ってください。**終了後、チームに一覧を再度共有ください。**

プロダクトマネージャー

 AI/ML で引き付けたい顧客を決める
ライトユーザーか、従業員数が多い企業かなど、ワークショップで議論の対象とする顧客像を決めチームに共有しておいてください。


 モックへのフィードバックを得る場・人を確保する
実践編で解決策を体験できるモックを構築します。事前にどんな人にどんな場で改善編までにフィードバックを得るか決めておいてください。

開発者

 生成 AI ツールのセットアップ
ワークショップ参加者全員が生成 AI のツールが使えるようセットアップを主導し、開始前に完了してください。

モックの作成が自社環境で可能か、事前にテスト実行をお願いします。

データサイエンティスト

 先行事例と自社ソリューションのリスト化
ワークショップでは先行事例や自社のソリューションを「組み合わせて」解決策を説明します。
自業界の先進的企業や競合、また他ドメインの会社についてプロダクトマネージャーらと相談しリスト化しておいてください(フォーマットは別途共有します)。



熟練の開発チームリーダーとして、
`discovery/solutions.md` に並べられた機能を自社で実装する際の難易度を評価します。難易度は 1, 3, 5, 10 の 4 段階とし、誠実な評価のためチームメンバーの構成・経験・学習能力等に関する質問 3~5 個を行った後に評価を行ってください。結果は、難易度と理由を箇条書きに追加する形で記載してください。

発明の実施



ここから、チーム内で複数のペアに分かれ作業していきます。

※ペアは企画担当/開発担当と分担できる職種だと最適ですが、開発担当同士でも問題ありません。

常識を疑う問いの分析 🤖💡

行動段階	具体的行動	なぜ〇〇せずに〇〇ができないのか？	なぜ〇〇と〇〇は同時にできないのか？
問題認識	海外会議で発言できず沈黙	なぜ完璧な英語を話せずに、身振り手振りや図解で意思疎通ができないのか？	なぜ英語学習と会議参加は同時にできないのか？
	同僚の流暢な英語を目の当たりにする	なぜ同僚のレベルに達せずに、自分なりの英語スタイルを確立できないのか？	なぜ劣等感を感じることと学習意欲向上は同時にできないのか？
	昇進面談で英語力不足を指摘される	なぜ英語力向上を待たずに、現在のスキルで昇進アピールができないのか？	なぜ昇進準備と英語学習は同時にできないのか？
情報収集	Google検索「英会話 アプリ おすすめ」	なぜ検索に頼らずに、直接ネイティブに学習法を聞けないのか？	なぜ情報収集と実際の学習体験は同時にできないのか？
	App Storeでレビュー比較	なぜレビューを信じずに、自分で全アプリを短時間試用できないのか？	なぜレビュー読解と実際の使用感確認は同時にできないのか？
比較検討	同僚に英語学習法を相談	なぜ同僚に聞かずに、英語学習の専門家に直接相談できないのか？	なぜ相談することと自分で試行錯誤することは同時にできないのか？
	5つのアプリで無料体験	なぜ無料体験に時間をかけずに、有料版で本格的に1つを試せないのか？	なぜ複数アプリの体験と1つのアプリの深い理解は同時にできないのか？
	料金プラン比較	なぜ料金を重視せずに、学習効果だけで判断できないのか？	なぜコスト分析と学習効果測定は同時にできないのか？
決定・契約	年間プラン選択	なぜ長期契約せずに、月単位で柔軟に変更できないのか？	なぜ契約決定と学習開始は同時にできないのか？
	クレジットカード登録	なぜ個人決済せずに、会社の研修費	なぜ支払い手続きと学習準備は

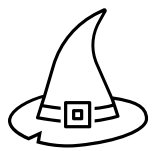
- 顧客の行動のうち前半はペア①、後半はペア②が担当、などチーム全体として行動全体をカバーできるよう各ペアの担当範囲を決めてください
- 担当範囲の中で立てられた問いのうち、インパクトが高いと評価した問いを選んでください

発明の実施

 10 min

[🤖 ペアワーク]

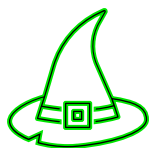
ペアで問いに対する発明をします。ペアで「○○として」に指定する人、「問い」に指定する問いを分担し、生成 AI で発明を行ってください。



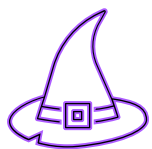
A. 友人・家族 (感情的な第三者)
お母さん、お父さん、お姉さん etc



B. コンサルタント (理性的な第三者)
マッキンゼーの、アクセンチュアの etc



C. 子供・若手 (無垢な第三者)
小学生、新入社員、etc



D. イノベーター (革新的な第三者)
ジェフ・ベゾス、イーロン・マスク etc

○○として、
`discovery/README.md` の Define セクションで定義した問いのうち「**問い**」に答えることが出来る発明を `discovery/solutions.md` に記載したソリューションを複数組み合わせで行い Invent セクションに追記してください。記載は `solutions.md` の様式に倣い難易度は合計を書いてください。

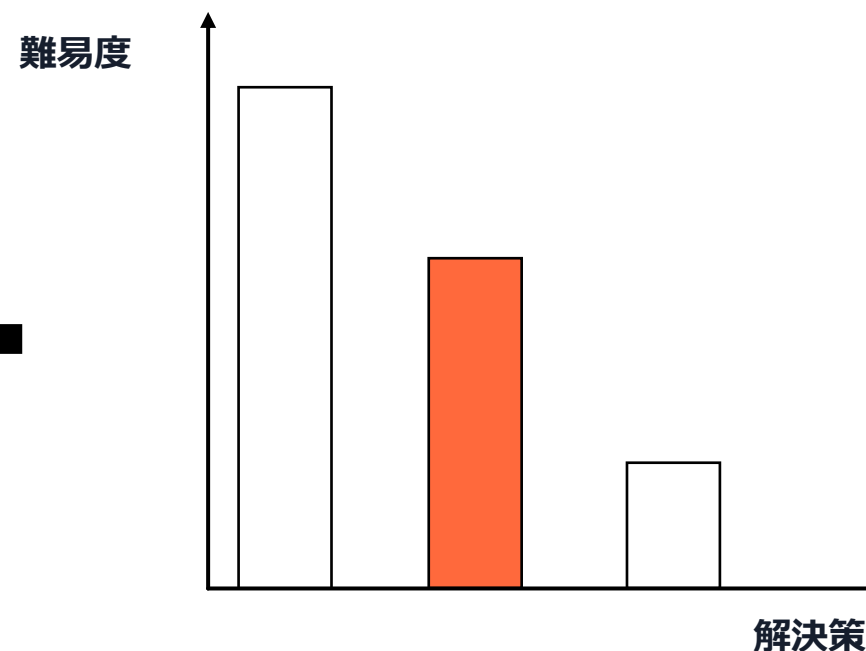
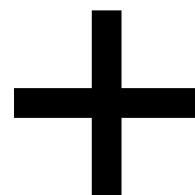
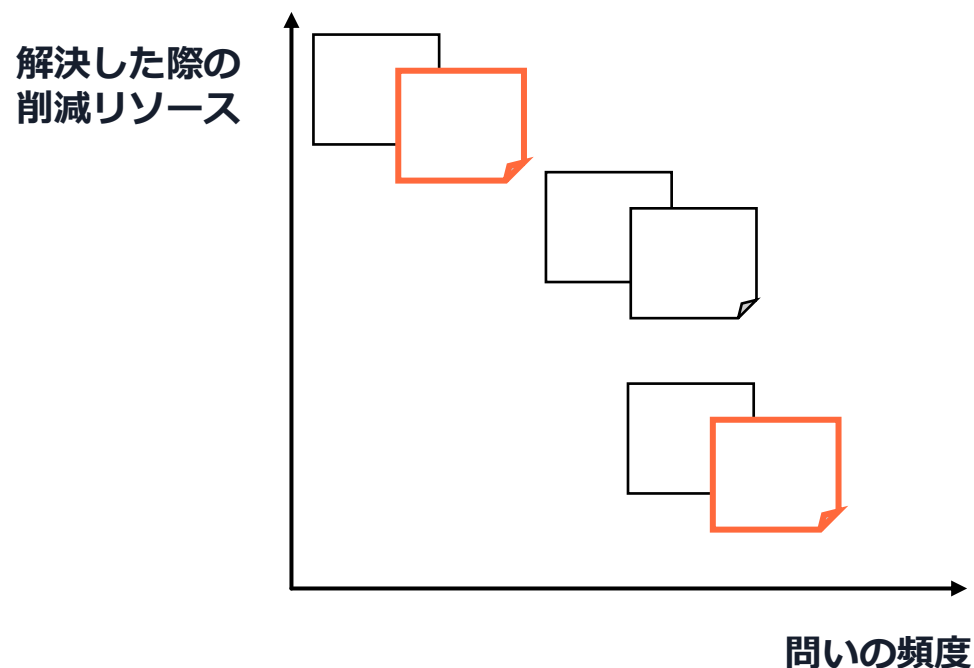
発明の選択



[ペア・グループワーク]

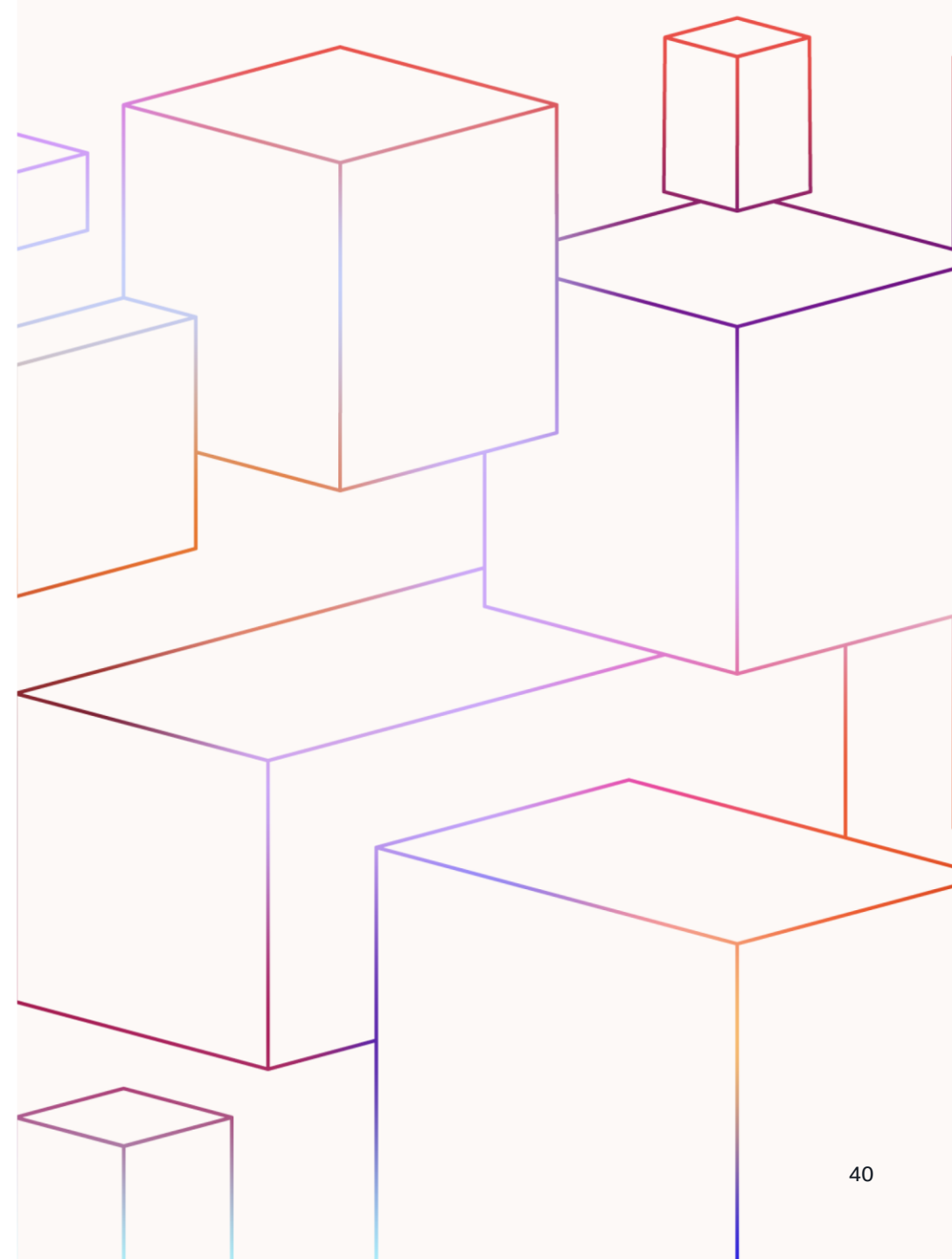
生成した発明をペアで共有し、①解決する問いのインパクトが高く、②実装難易度が低い有望な発明をグループ内に共有してください。

グループでの議論等を参考に、**ペアごと1つの発明を選択してください。**

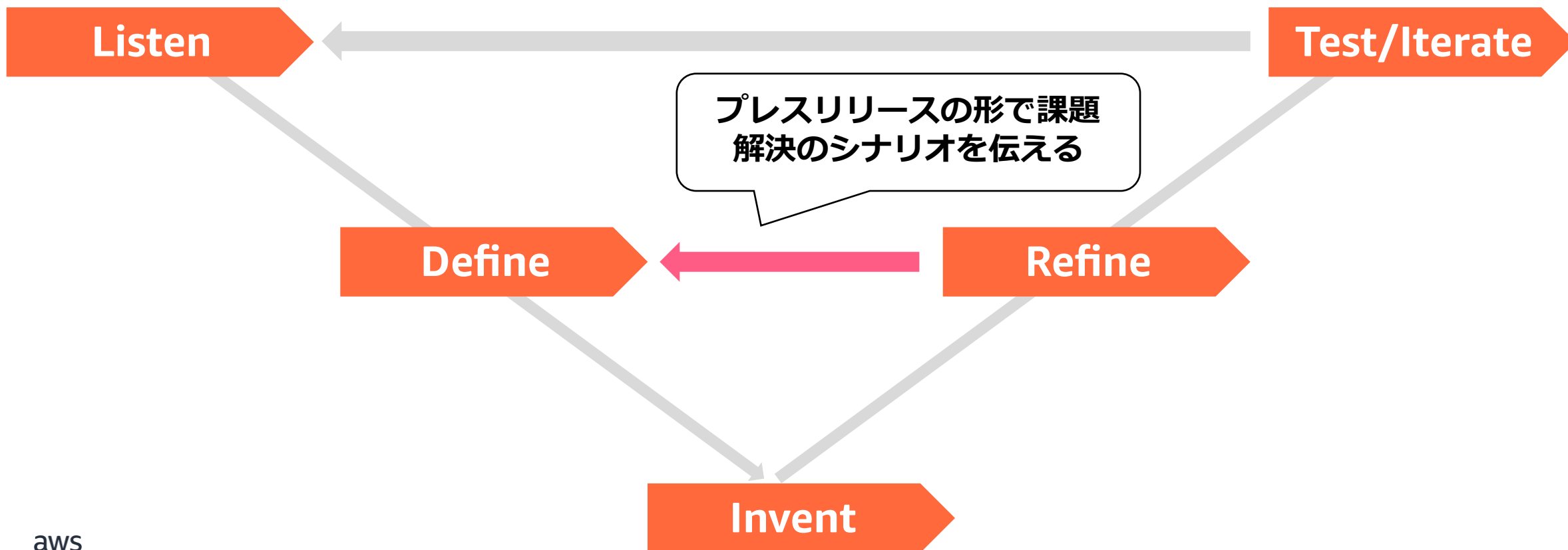


Day1 : 実践編

1. Listen : 顧客は誰か？
2. Define : 課題と機会は何か？
3. Invent : 解決策は何か？
- 4. Refine : 最終的な顧客の体験は？**
5. Test/Iterate : 成功を計測する指標は？



Working Backwards 後半戦： 課題を解決するシナリオを伝える



もし、明日この製品をリリースするとしたら？



記者会見のスピーチ原稿、“プレスリリース”に書かれているべきことは2つ。

お客様にとって何が始まる？

Invent された「より最適化／より連続した体験」は、誰に、いつから、どこで、どのように、どれくらいの値段で提供されるのか？

会社にとって何が始まる？

社内のどの人員・部署が、いつから、どこで、どのように、どれくらいの予算で実施するのか。そのように投資対効果をモニタリングするのか。

Refine : プレスリリース (PR/FAQ) の執筆

PR

顧客向け
メッセージ

解決策の体験手順

提供者メッセージ

FAQ

顧客向け FAQ

社内向け FAQ

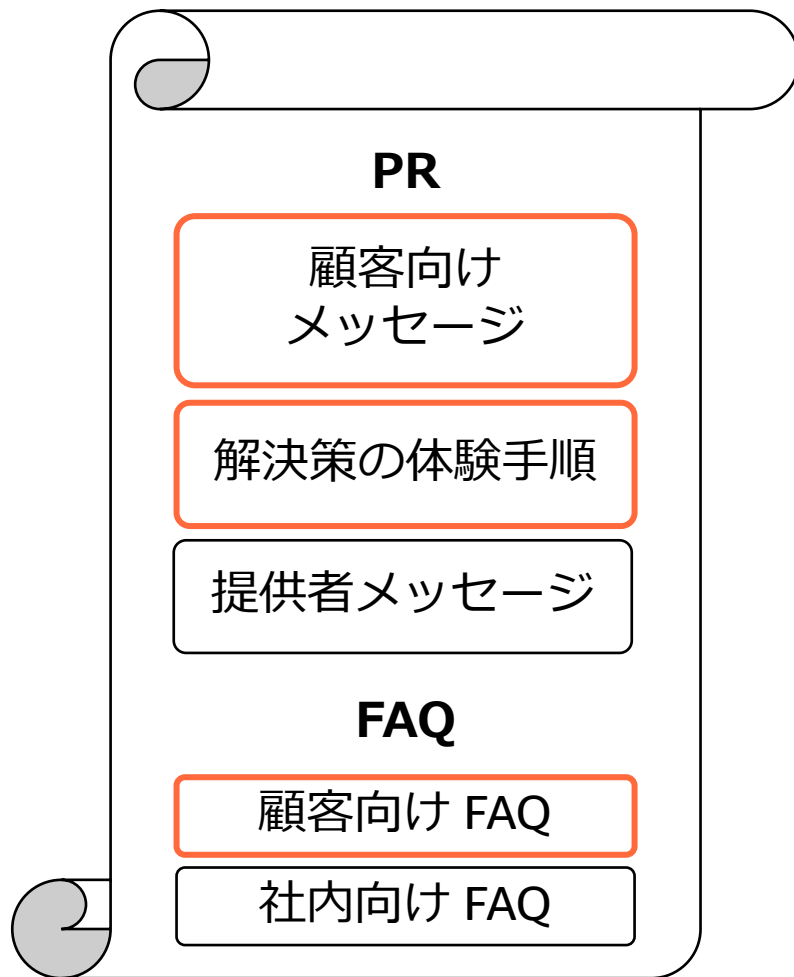
課題解決のシナリオを PR と FAQ 2 つのパートで伝える。

- PR は顧客向けメッセージ (書式は次スライド参照)
- FAQ は顧客からの FAQ 以外に、社内から来るであろう収益性や運用面の質問を記載する

💡 これからの執筆に際しては、社内でドキュメント共有サービスを使用していればそちらを利用ください。

また、開発者同士がペアの場合どちらか企画役にチャレンジいただきます。

Refine : プレスリリース (PR/FAQ) の執筆



実践編では顧客の体験に集中するため次の3点に集中して書きます。

- 顧客向けメッセージ
- 解決策の体験方法
- 顧客向け FAQ

PR/FAQ (顧客フォーカス) を書く

 15 min

生成 AI で下地を作成する
プロンプトを提供します

[ペアワーク]

ペア内で企画と開発を分担し、下記の着色箇所を変更する形で執筆ください。

顧客向けメッセージ

企画

20XX 年 X 月 Y 日、株式会社〇〇は
[サービス名] を公開しました。

[Listen: □□なお客様が□□したい
時] に [Invent: より最適/より幅広い
解決策] ができます。

これまで [Define: ××するのに××す
ることは当然でした or ××と××は
別々に行うことは当然でした] が、
△△はその常識を変え〇〇すること
で今までと比べ ××の効果が得られま
す。

解決策の体験手順

開発

△△は次の手順で利用できます。

- ① お買い物ページから
XX をクリック
- ② チャットボックスに XX と入力
- ③ なんと、□□が一瞬でできる
...

顧客向け FAQ は追加いた
いて構いませんが、削除し
ないでください

顧客向け FAQ

企画

Q: お客様は△△の体験についてどの
ように評価しています？

A: 利用いただいたお客様からは
「お客様の声①」「お客様の声②」
と評価いただいています

Q: △△の価格はいくらですか？

A: △△の価格は・・・

Q: 「競合/既存製品」とどう異なる
のですか？

A: 今まで〇〇は・・・

PR/FAQ (顧客フォーカス) のレビュー



[グループワーク]

ペアで作成した PR をお互いにレビューします。すべてのペアがフィードバックを受け取れるよう、1 PR のレビューは 3~5 分程度で行ってください。

- PR に対するコメント、また顧客から寄せられるであろう質問が追加であれば
ポストイット (もしくは共有ドキュメント上のコメント) に書き出してください。

💡 開発者が企画役を務めている場合、プロダクトマネージャーは企画パートのメッセージを丁寧にレビューください

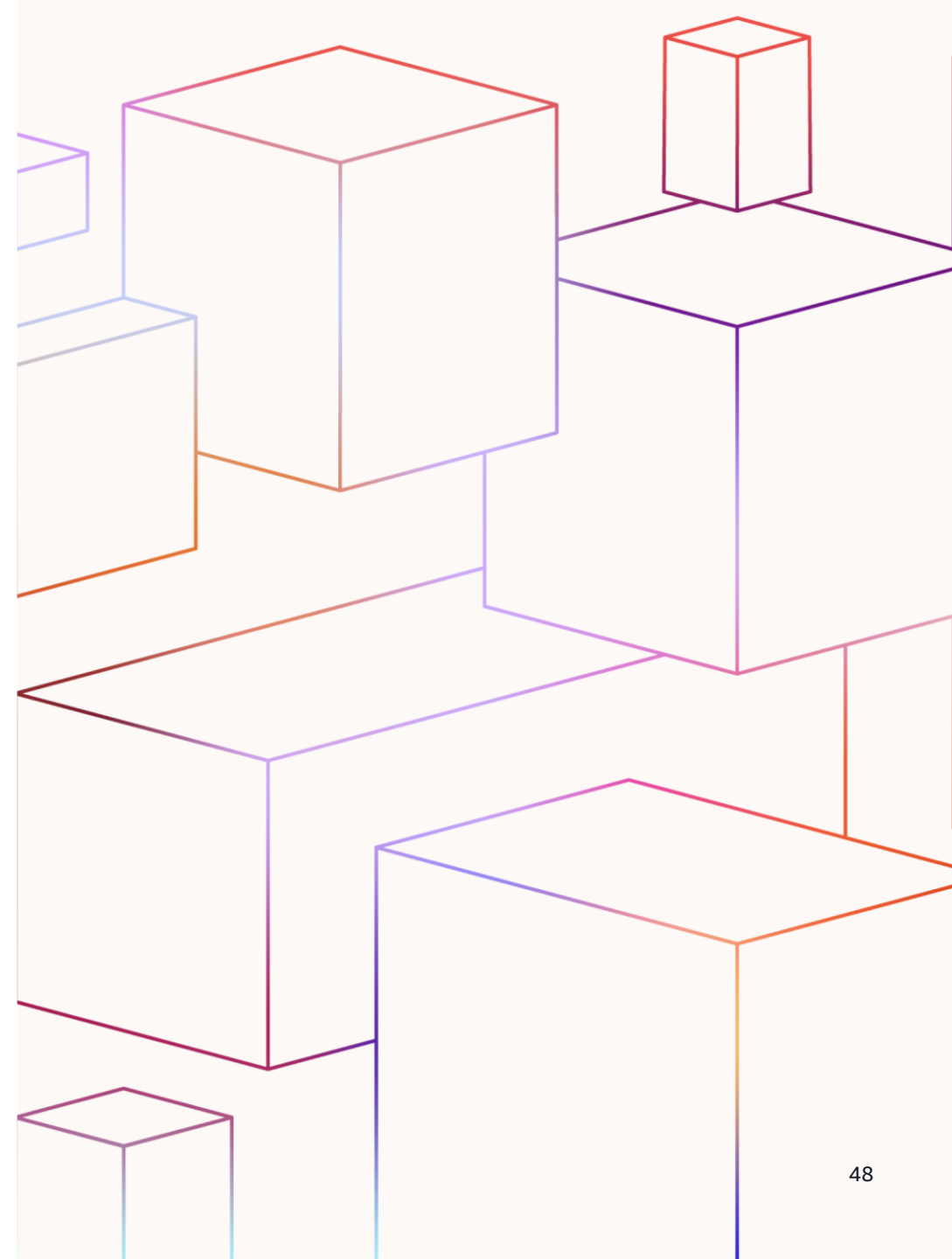
Have a break & 🤖 Time!

PR/FAQ を実際体験できるモックを生成 AI で作成します。
生成 AI が作成を開始したことを確認した後休憩に入ってください。
エラーが出た場合、連絡してください。

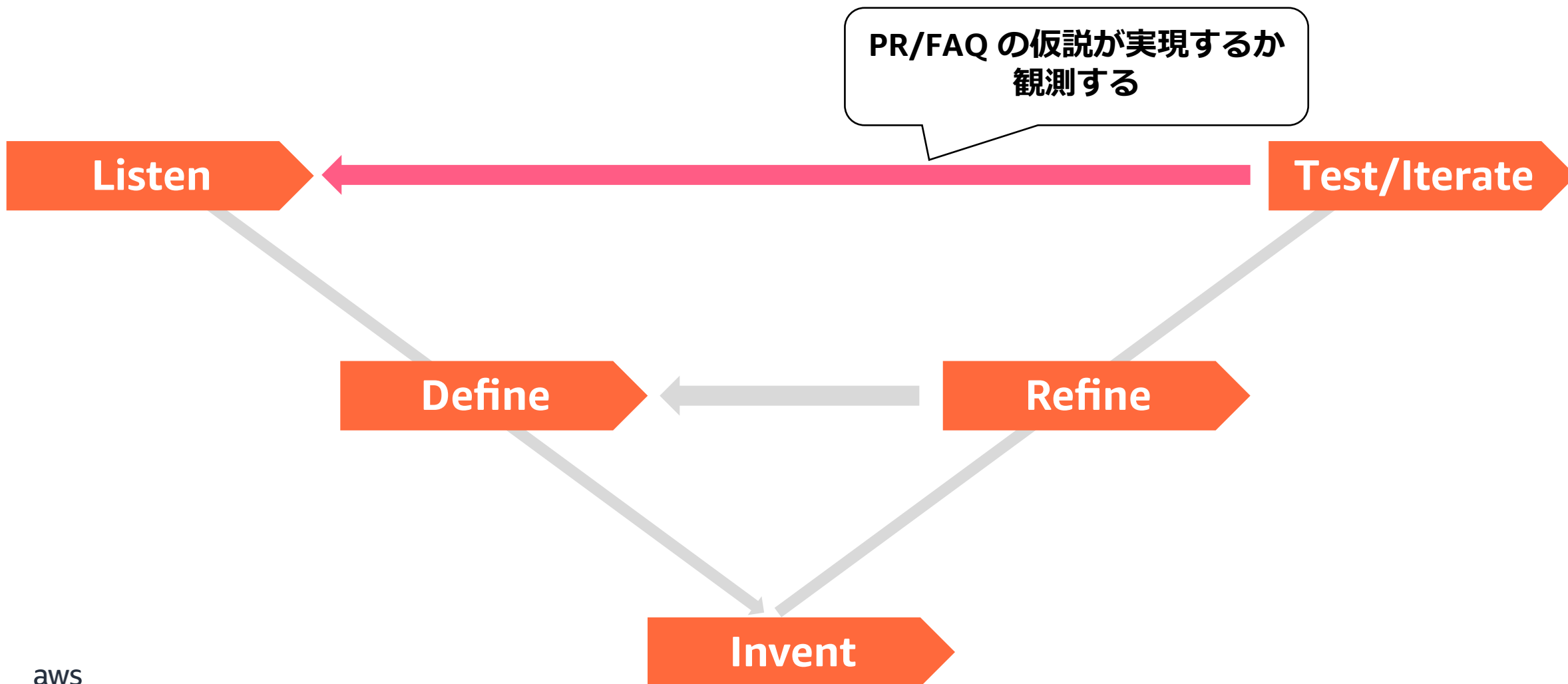
Around
160min

Day1 : 実践編

1. Listen : 顧客は誰か？
2. Define : 課題と機会は何か？
3. Invent : 解決策は何か？
4. Refine : 最終的な顧客の体験は？
5. **Test/Iterate : 成功を計測する指標は？**



Working Backwards 後半戦： 課題を解決するシナリオを伝える



Test/Iterate : 顧客の行動変化を計測する

行動変化を、「課題の解決」と「意思決定」の2つに分解し計測する。

- **課題の解決** : Define で狙った課題 (問い) が**解決しているか**
- **意思決定** : **解決策が採用され**、Listen で観測した顧客の行動が変化する確率

計測方法の種類

- 課題の解決 : ユーザーテストなど
- 意思決定 : 購入ボタンのクリック、継続的な利用など

課題解決 != 行動変化



例えば、「ヘルシーバーガー」は「なぜハンバーガーを食べるときに過剰なカロリーを摂取しないといけないのか」に対する**解決策**。

しかし、来店する顧客は「ガッツリ食いたい」という気持ちで来る人が多いため、購入=**行動変化**が起こるとは限らない。

課題解決の計測例：ユーザーテスト

※本スライドで説明しているのは進め方の一例です

ユーザーが、解決策 (モック) を操作して目的を達成できるか記録する。**統計的に、5 回行えば十分信頼できる回答が得られる。**



※画像は Amazon Nova Canvas により生成

1. 対象のユーザーに、モックが提供する機能を伝える (PR/FAQ の「**顧客向けメッセージ**」の受容性)
2. ユーザーにモックを自由に操作してもらい、感じた戸惑いや発見などをなるべく口頭で話してもらう。操作が進まなくなった場合は、操作方法を伝え最後まで体験頂く (PR/FAQ の「**解決策の体験手順**」の実現性)
3. ユーザーから体験に対する評価と意思決定の度合いを確認 (PR/FAQ の「**顧客向け FAQ**」の答え合わせ)



2 の完了率やフィードバックを記録

マイルストーンを計画する

 10 min

[ペアワーク]

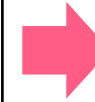
例を参考に、各マイルストーンで誰が、何を計測し、どう達成を判断するか決めてください。各合格基準をクリアしたら社外に見せられるかを特に意識ください。

生成 AI で下地を作成する
プロンプトを提供します

課題解決の達成
Define の確認



行動変化の達成
Listen の確認



顧客ファンの獲得
(改善編で設定)

Who :
誰が行うか ?

ペアチーム

ペアチーム

What :
どう計測するか?

モックを使用し、
N分以内に課題解
決できた割合

「この解決策に乗
り換えますか?」

How :
合格の基準は ?

半数以上が課題の
解決に至る

80% が Yes と回答

Test/Iterate : 実施計画

 10 min

[ペアワーク]


各ペアは、計測する方法 (ユーザーインタビュー等) の内容を下記のプロンプトなどを活用し決めてください。プロダクトマネージャーは、事前に確保したフィードバックを得る時間を各ペアに割り当ててください。


`discovery/README.md` の Test/Iterate セクションに記載のマイルストーン達成を評価するためのユーザーテストを行います。

Refine セクションの PR/FAQ を基に、目的の共有、ユーザー操作の観測、課題解決と行動変化の計測を行うための台本を Test/Iterate セクションに追記してください。




プロダクトマネージャー


 AI/ML で引き付けたい顧客を決める
ライトユーザーか、従業員数が大きい企業かなど、ワークショップで議論の対象とする顧客像を決めチームに共有しておいてください。

 モックへのフィードバックを得る場・人を確保する
実践編で解決策を体験できるモックを構築します。事前にどんな人にどんな場で改善編までにフィードバックを得るか決めておいてください。

開発者

 生成 AI ツールのセットアップ
ワークショップ参加者全員が生成 AI のツールが使えるようセットアップを主導し、開始前に完了してください。

データサイエンティスト

 先行事例と自社ソリューションのリスト化
ワークショップでは先行事例や自社のソリューションを「組み合わせる」解決策を説明します。
自業界の先進的企業や競合、また他ドメインの会社についてプロダクトマネージャーらと相談しリスト化しておいてください (フォーマットは別途共有します)。

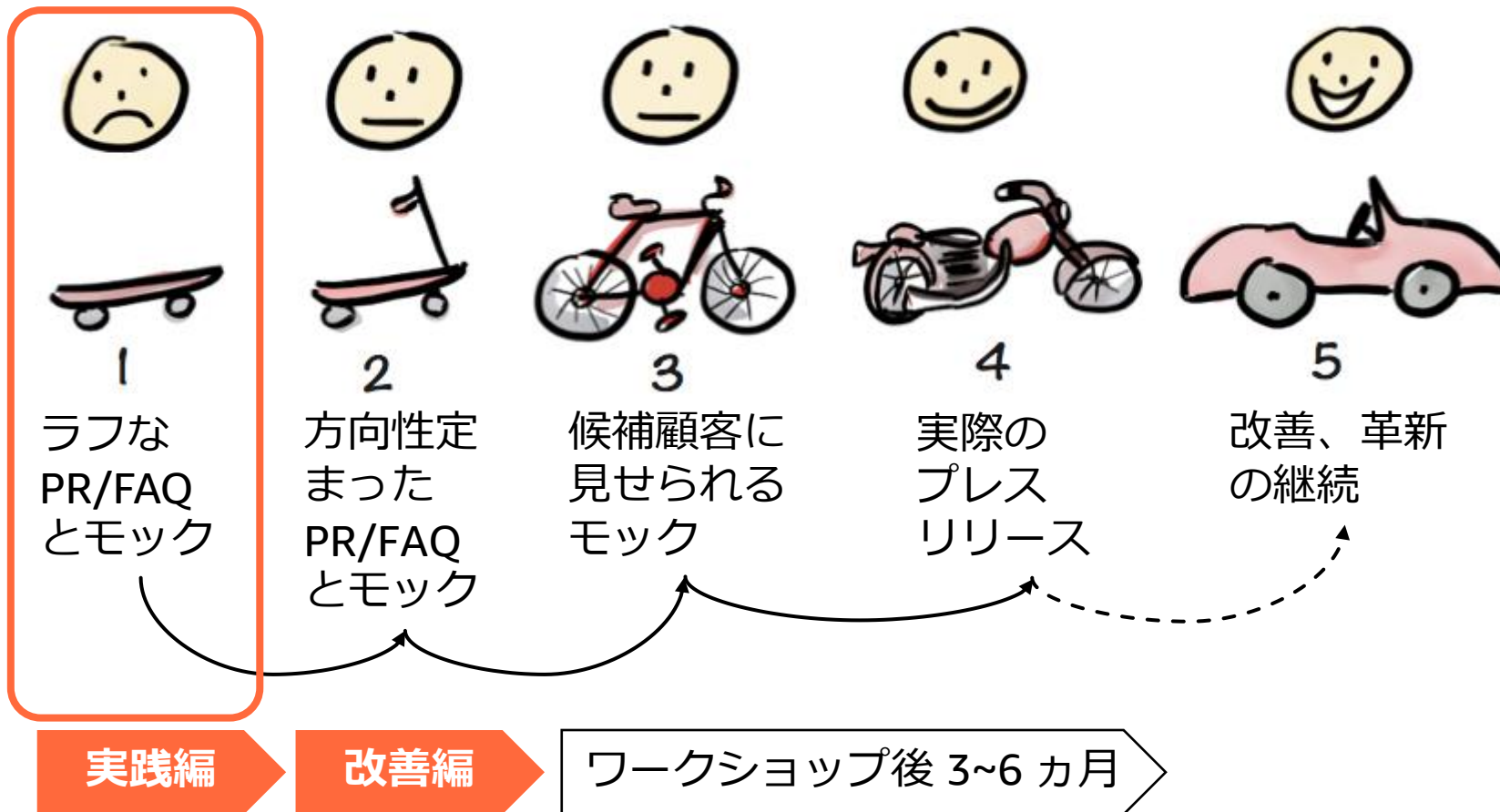
Well Done!

 モックの出来を確認しつつ、
Next Step の案内を聞いてください！

現在地点と、改善編以降のイメージ

※実際は 2→1 の戻りなどがあり得ます

Like this!



モックの作り込みを避ける



実践編で作成したモックは、改善編までにフィードバックを得るための**使い捨て**です。



目安として、2 時間以上を作成・修正にかけないでください。効果があるかわからないうちの作り込みを**意識的に**避けてください。

Next Step : “Test/Iterate” による学習の反映

Listen

Define

Invent

Refine

Test/Iterate

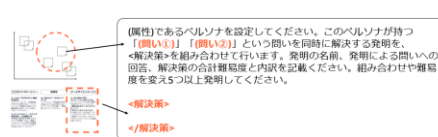
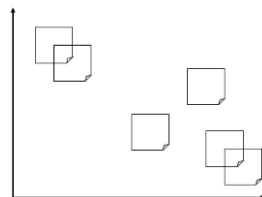
顧客の行動とリソースは当初想定と変化しないか？

解決策のインパクトは当初想定と変化しないか？

発明に必要なソリューションのリストは、十分な効果とカバレッジがあるか？

PR/FAQ の顧客向け記載はなぜ今、なぜユーザーが切り替えるべきかメッセージが明確か？

今後、社内、社外、市場に出ていくためのマイルストーンは設計できているか。



顧客のインタビューから実態をより反映

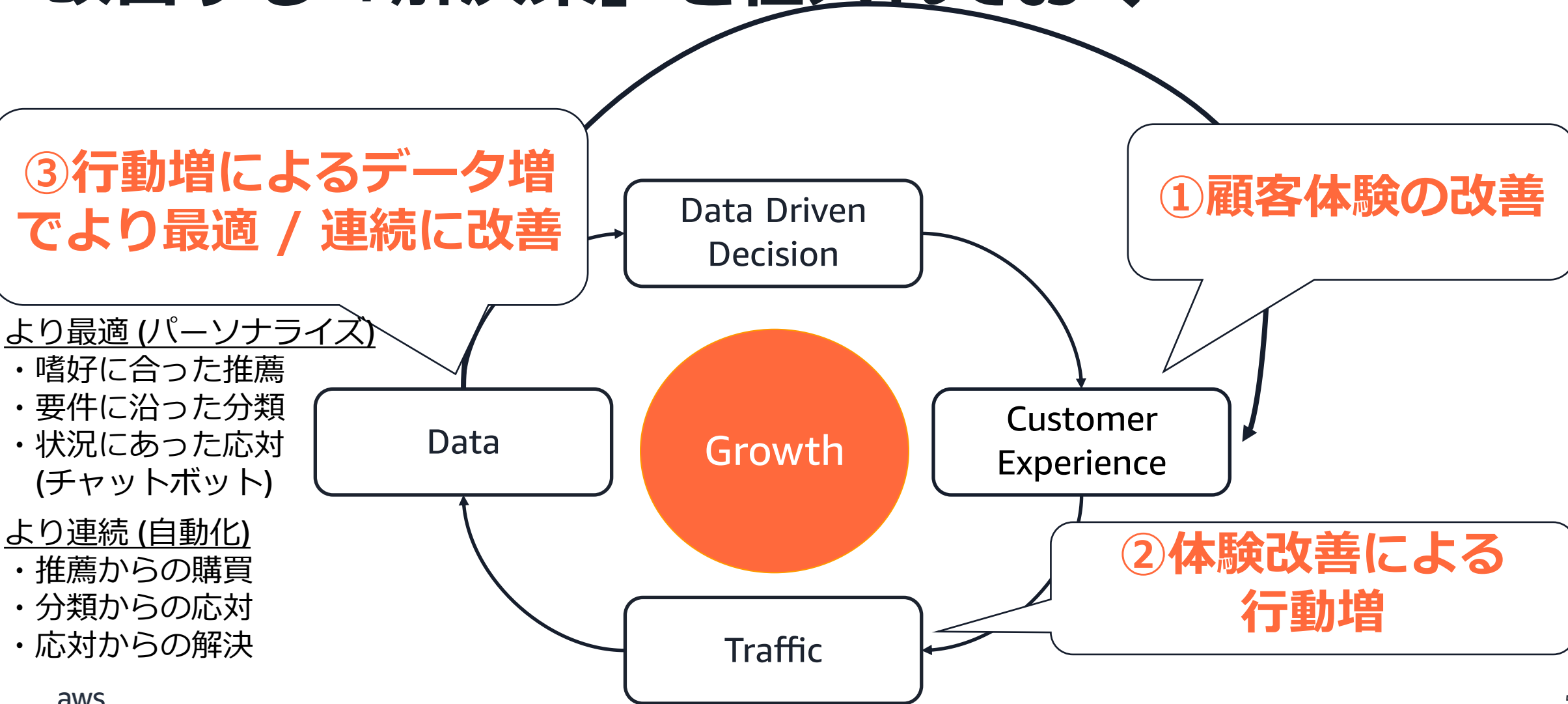
より連続、より最適な理想状態を想定する。ただし、許容可能な難易度で。

異なるドメイン事例を仕入れる
上位・複数の解決策をまとめることができないか検討する

モックで得られた定量・定性のフィードバックを反映し洗練
今回未記載のパートを追加

より先のフェーズのマイルストーンを設計し本格的な開発の準備をする

Invent : AI/ML の根幹であるデータにより体験が改善する「解決策」を仕入れておく



Day2 : 改善編の進め方

~100min : **皆さん自身での** Working Backwards による改善の実施

Listen

Define

Invent

Refine

Test/Iterate

PR/FAQ

マイルストーン

60min : 6 カ月以内に実際プレスリリースを出すための具体的な計画を立てる

改善が必要なプロセスの実施を含め、1~3 カ月間の間に最初の成果を得るための具体的な計画を立てます。

計画の開始

改善編を進める前の準備

1. 🎁 : **モックを使用した課題解決・行動変化に関する定量・定性データの収集**
改善編までに各ペアは必ずユーザーテスト等により「顧客の反応」を“Listen”し、“Test/Iterate”で決めた閾値を超えているか、観測したデータをまとめてください。改善編の Listen フェーズで共有いただきます。
2. 📁 : **実践編のアウトプットを commit しておく**
discovery/README.md の実践編 / 改善編前後の比較ができるよう、変更を commit しておいてください。
3. 👁 : **Invent で使用するソリューションリストの拡充・精緻化**
Invent で使用したソリューションのリストについて、難易度の精緻化、難易度が高すぎるものの除外、顧客の行動に対するカバレッジの拡大など新しい Invent のための準備をしてください。

Thank you!

🤖 モックの出来を確認しつつ、
アンケートへ回答をお願いします！

