**【事前設定】**

**■事業概要：**

* 〜〜〜
* 〜〜〜
* 〜〜〜

**【要望フェーズ】**

**■業務プロセス**

* 既存業務がなければパス
* 既存業務があれば業務フロー図を作成（登場人物、システム、タスク）  
  （詳しく知りたい方は「アクティビティ図　業務フロー」で検索）

**■現状の問題点**

* 企業側から予習、復習の動画が欲しいと言われる機会が増えた
* 低予算なプログラミング研修のニーズは多いが採算が合わない
* 講師不足が原因で、事業拡大のスピードが遅い
* 法人研修だけでなく、個人向け教育にも収益の幅を広げたい

**■ゴール設定（本来あるべき状態、目指す状態）**

* Eラーニング事業を立ち上げて・・・
* 法人向け⇒新たなニーズ獲得、講師負担の軽減
  + 予算復習をEラーニング形式で提供して、追加料金を頂く
  + 低予算な企業様は、リーズナブルにEラーニングを提供
* 個人向け⇒全国からユーザーを集めて、新しい柱を作る
  + 網羅性のある様々なコースが用意してある
  + 低価格な基礎編、少し高単価な応用編を用意

**■現状とゴールのギャップ（解決すべき課題の洗い出し）**

**ポイント：システム開発に伴う「技術的な問」より、「ビジネス的な課題」の方が多い**

* そもそもEラーニングのノウハウがない
  + 0からシステム開発する。
  + 実績のある開発ベンダーを探す
  + 経験者を採用する
* 個人向けプログラミング教育のノウハウがない
  + 既存の法人事業から、5名選抜してリーダー候補として育成。採用も並行
* 個人向けのプログラミング教材が足りない
  + 法人受のコースを再編成したり、新規作成する。

**■ヒアリング（システムに何を求めるか？）**

* ユーザー目線
  + 自分にぴったりのコースが探しやすい（検索性）
  + モチベーションが継続しやすい
    - 学習ロードマップが作れる（自動で）
    - 次に学習するべきコースがお勧めされる
    - 目的地と自分の現在地が見える
  + 分からないことが気軽に質問できる
    - チャットや掲示板で質問
* 社内のビジネス目線
  + 受講生が継続利用したくなる、コンテンツの充実度
  + 応用編への導線がスムーズ
  + 学習フォロー必要としている受講生がすぐわかる
  + 受講生からコース評価をフィードバック貰える

**【要求フェーズ】**

**■達成するゴールを数値で明確化**

* 3年で年間売上1億円のEラーニング事業を立ち上げる
  + 法人：4千万
  + 個人：6千万（基礎：3.5千万、応用：2.5千万）
* 〜〜〜

**■クリアすべき課題に分解**

* Eラーニング事業のノウハウを蓄積
  + 3年で20名のチームを作る
  + 初期メンバーは既存事業から5名選抜。リーダとして育成
  + 経験者を外から採用する
* Eラーニング開発
  + スケジュール
    - 1か月：設計
    - 3カ月：ベータ版の開発
    - 2ヶ月：ブラッシュアップ
    - 半年後：正式リリース
* 教材数の充実
  + 3年後には「基礎編：50本、応用編：10本」を目指す
  + 教材作成は現役エンジニアをフリーランスで集めて依頼する
* マーケティング、集客

**■ゴールの達成条件を SMART に沿って整理**

* Specific（ゴールが具体的か？）
* Measurable（進捗を数値で測れるか？）
* Achievable（達成可能か？）
  + 初年度は準備期間に変更して、4年で1億円を目指す
* Relevant（当初の困りごとが解決するか？）
  + 法人からの要望（予習復習の動画）
  + 低予算な研修を受注したい
  + 講師不足の解消
  + 新たな収益源（個人向け）
* Time-bound（期限が明確か？）
  + 4年後⇒OK（売上1億円、チーム20名、教材60本）
  + 1～3年目⇒チーム構築、教材制作のマイルストーンが必要

**■開発後の業務フロー**

「登場人物」「使用するシステム」「タスクの流れ」を整理

※気になる方は「アクティビティ図　業務フロー」で検索

**■システムに実装したい機能**

※機能一覧をエクセルで整理