# プロジェクトリーダーが初日に示すべき内容一覧

## 1. 🎯 プロジェクトの目的とゴール

* なぜこの予測を行うのか？（例：店舗ごとの販売優先順位づけ、セールス戦略支援）
* ビジネス的な成功とは何か？（例：セールスが納得して使える予測を12か月分出す）
* 予測対象・単位・期間の明確化（例：店舗 × 商品 × 月単位の売上を、今後12か月分予測）

## 2. 🛑 スコープと非スコープ（やらないこと）

* モデル精度の過度な追求は不要（例：0.1%のRMSE向上にこだわらない）
* 在庫最適化・販促効果分析などは今回の対象外
* 技術実験（PoC）ではなく、ビジネス活用を前提とした予測
* APIやバッチ処理は行わず、Excelなどで提供

## 3. 📦 成果物のイメージ

* 最終納品物のフォーマット例（Excel、スライド、レポート）
* 中間レビューで出すべき成果物例（予測表、ヒートマップ、特徴量リスト）
* 成果物の評価基準（セールスが納得して使えるか）

## 4. 📅 スケジュールと進め方

* 9週間の各フェーズ概要（W1〜W9）
* 各スプリントの成果とレビュー説明会日程
* W9は変更対応・最終修正のための調整週である

## 5. 🔁 レビュー・フィードバックの流れ

* 毎週火曜にレビュー説明会を実施（進捗共有＋方向づけ）
* セールスチームとのすり合わせは各週に設定
* 変更が発生した場合はSlack＋チームリーダー判断

## 6. 🤝 チーム体制と役割分担

* プロジェクトリーダー：全体方向性の提示、レビュー取りまとめ
* データサイエンティスト：モデル構築、分析、可視化を主担当
* PM：進行管理、スケジュール調整、関係者との橋渡し
* セールスチーム：現場視点でのレビュー参加・意見共有

## 7. 📎 判断に迷ったときの方針

* “セールスにとって価値あるか？”を判断基準とする
* “完璧”より“早く使える”ものを優先する
* 迷った議論はNotionに記録し、W9までに結論を出す