# 商品別売上予測プロジェクト スケジュール＆注意事項

## 📅 スケジュール（2025年5月7日〜7月8日・全9週）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 週 | 日付範囲 | フェーズ | 主なレビュー・報告 |
| W1 | 5/7〜5/13 | データ取得・理解・準備 | セールスMTG＆レビュー説明会（5/13） |
| W2 | 5/14〜5/20 | 特徴量設計・予測方針整理 | セールスMTG＆レビュー説明会（5/20） |
| W3 | 5/21〜5/27 | 可視化・分析レポート作成 | セールスMTG＆レビュー説明会（5/27） |
| W4 | 5/28〜6/3 | ベースラインモデル構築 | レビュー説明会（6/3） |
| W5 | 6/4〜6/10 | MLモデル構築 | レビュー説明会（6/10） |
| W6 | 6/11〜6/17 | 時系列モデル構築 | レビュー説明会（6/17） |
| W7 | 6/18〜6/24 | 結果分析・Excel成果物作成 | セールス説明会＆レビュー（6/24） |
| W8 | 6/25〜7/1 | 最終報告・発表準備 | 発表会（7/1） |
| W9 | 7/2〜7/8 | マージン週 | 最終成果物Fix（7/8） |

## ✅ 遅れが生じた場合の対策・チェック事項

* ● W1〜W3の遅れは後半に大きく影響 → 特に接続・予測粒度の確定を初期に完了させる
* ● 遅延を前提とした『最低限の成果ライン（MVP）』を事前に定義
* ● スプリントの中で判断を都度行う。W9は“予備”ではなく“調整週”として活用
* ● セールスとの定期すり合わせで“感覚とのズレ”を早期に発見・修正

## 📋 週次レビュー時のチェックリスト

* ✅ 今週完了した作業／遅延した作業の確認
* ✅ 技術的・調整的なボトルネックの洗い出し
* ✅ セールス視点での理解度・納得感の確認
* ✅ モデルが仕上がらない場合の最低限の出力案（暫定予測）の有無
* ✅ 次週に持ち越す／W9に回す判断ができているか