

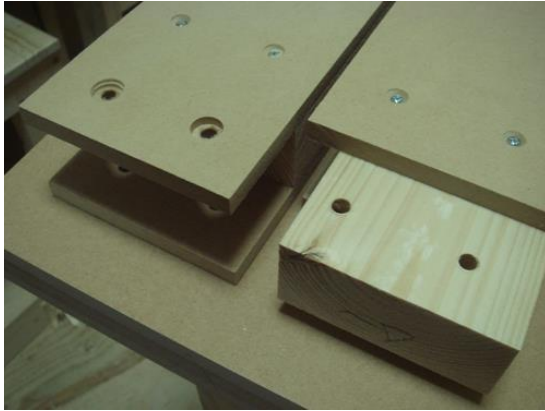
IT技術者のためのイノベーション・デザイン

—解決デザイン編その5—

[https://satoyoshiharu.github.io/innovation\\_design/](https://satoyoshiharu.github.io/innovation_design/)

# 振り返り

「ドリルを買いにきた人が欲しいのは、ドリルではなく『穴』である」



**WHAT**  
課題解決、目的  
価値



**HOW**  
手段  
技術

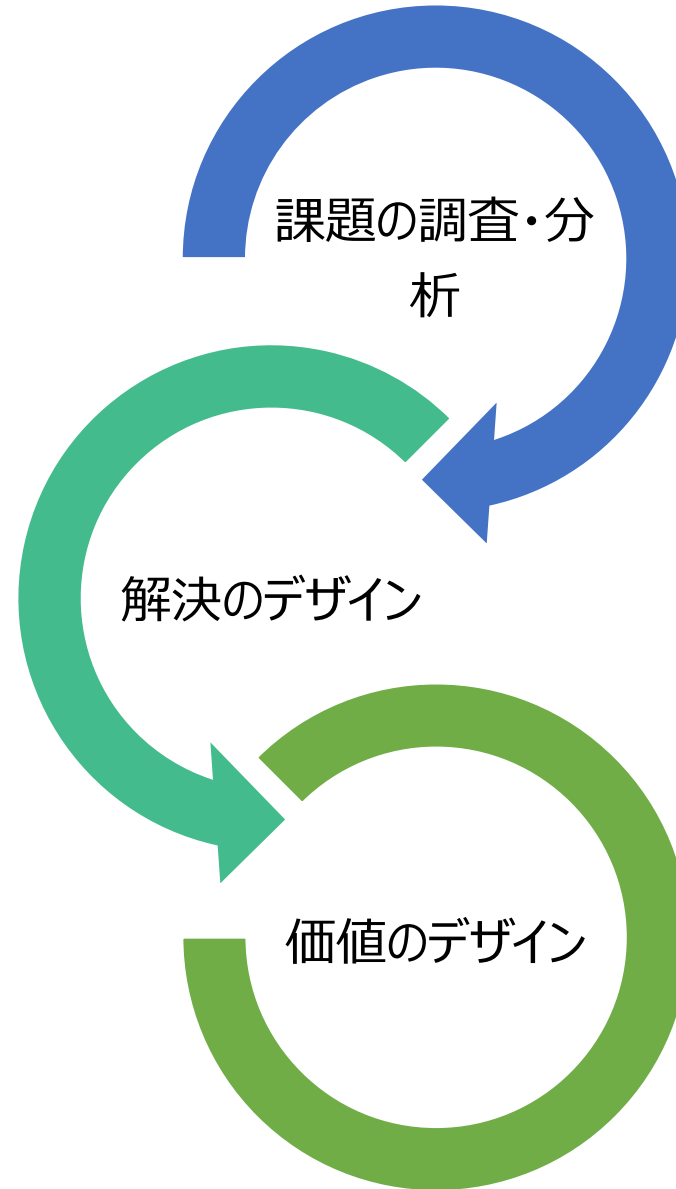
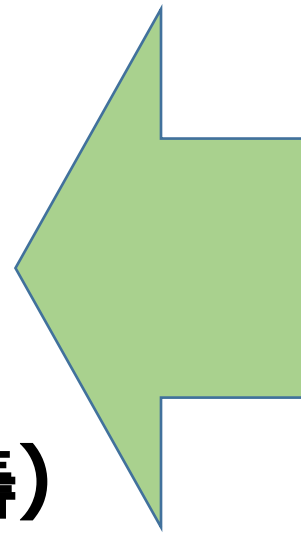
# 顧客の言うこと != 顧客の本当の目的・課題

ヘンリー・フォード曰く、「顧客に欲しいものを聞いたら、『もっと速い馬が欲しい』と答えるだろう。」

スチーブ・ジョブズ曰く、「人は欲しいものがわからない。これだろう？と言われて初めてそれが欲しいとわかる。」「人が本当に欲しいものを見つけるのが、あなたの仕事だ」

顧客中心  
~~(技術先行商品)~~

新しい提案  
~~(現状の延長の改善)~~



顧客視点  
課題の深堀



# 課題の調査・分析

- 本音、深層心理を探る
- ・ 行動観察
  - ・ 半構造化インタビュー

マインドマップで整理

困りごと  
困っている人

仮  
説

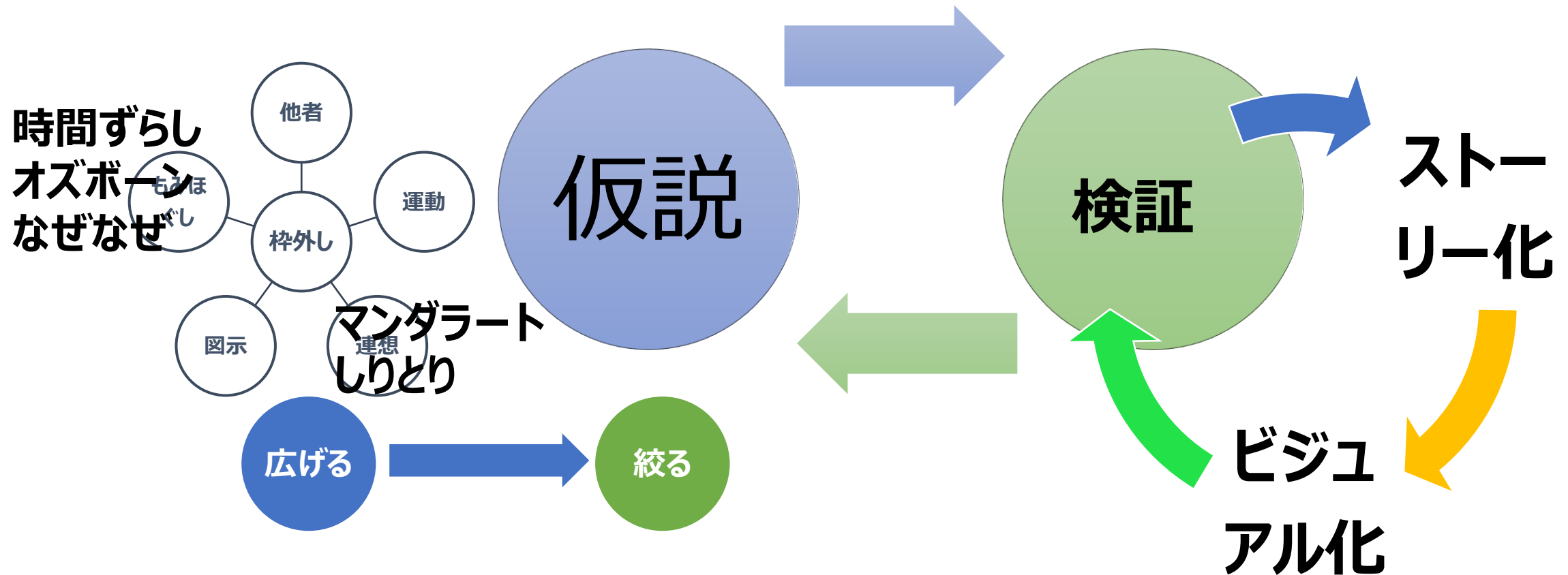
調査

分析

検  
証

- ・ ターゲット顧客を絞る
- ・ 代替策を把握する
- ・ ペルソナ、共感マップ

# 解決デザイン



# 今日のゴール

- 解決策でよさそうなものを選びます。
- ストーリー化の演習を行います。



# 解決デザイン演習 2 : 解決策絞り込みとシナリオ

1. チームで、解決策仮説のマインドマップを見て、以下の条件で、ふるいをかけて、必要なら解決策アイデアを補充します。
  - 実行可能であること
  - 社会に共有できること
  - 得意分野

# 解決デザイン演習 2：解決策絞り込みとシナリオ

1. 次に、以下のチェックリストを使って、より多くのポイントを持つ解決策を選びます。組み合わせでもいいです。

- ユーザの欲望を満たす

- 前例がない

- 「あればいい」でなく、あったとすれば「なくて困る」こと

- 現在の代替解決方法に比べて圧倒的に良い、ないし明確に差別化できるポジショニングができる

もしも自分たちのアイデアと類似のアプリ・サービスが既に存在している場合は、口コミサイトなどで評判を分析するなどして、それらより優れた解決策になるかどうかを検討してください。

2. 選んだものを、「解決策決定.pptx」というワークシートに記入してください。

# 解決デザイン演習 2：解決策絞り込みとシナリオ

1. 選んだ解決策をストーリー化します。
2. 「解決策決定.pptx」というワークシートのシナリオページに、前回の授業のシナリオのサンプルを参考にして、記入し、決定シートとシナリオを、チームで一つ提出してください。

# まとめレポート

- 以下を文章にして提出してください。
  - 自分の思ったことや意見
  - 理解できなかったことや残った疑問