

新サービス発表

新機能のGo判断のご相談

- 対象: 経営陣
- 目的: 新機能のGo判断を得る

発表者: <担当者名> 日付: <YYYY-MM-DD>

エグゼクティブサマリ（要請）

- 提案: <新機能名> を既存サービスに追加し、主要KPI改善を狙う
- 期待効果: <主要KPI> を <X%> 改善（6カ月以内の目安）
- コスト/リスク: <主要コスト> / <主要リスク>（緩和策あり）
- Go判断のための依頼事項: 追加予算 <¥X>、人員 <N名>、β開始の承認

背景と課題

- 現状: <現状の数値・事実>
- 課題: <解決すべきボトルネック>
- 機会: <市場/ユーザーの機会>
- 成功条件: 経営目標との整合、3ヶ月で検証、12ヶ月でスケール

提案概要（価値仮説）

- コア価値: <ユーザー価値の一言>
- 主要ユースケース: <ユースケース1> / <ユースケース2>
- 成功指標: <先行指標> と <遅行指標> の両輪で検証

しくみ（高レベル設計）

flowchart LR

U[ユーザー] -->|利用| S[既存サービス]

S --> F[新機能モジュール]

F --> D[(データ/モデル)]

F --> O[外部API]

F --> M[計測/ログ]

M --> KPI[ダッシュボード/KPI]

市場・競合状況（要点）

- 市場規模: <TAM/SAM/SOM の概況>
- 成長ドライバー: <規制/技術/行動変化>
- 主要プレイヤー: <競合A/B/C> のポジション
- 当社の立ち位置: 既存資産<A/B>を活用し差別化可能

競合比較（2カラム）

::: columns

::: column

当社（提案）

- 差別化1: <例：既存データを活用>
- 差別化2: <例：導入容易>
- リスク: <例：学習データ不足>

:::

::: column

主要競合

- 強み: <例：認知度・導入実績>
- 弱み: <例：カスタマイズ性に乏しい>

ロードマップ（12カ月）

- Q1: 仕様確定、プロトタイプ、クローズドβ（～50名）
- Q2: オープンβ、計測と反復、スケール設計
- Q3: 正式版、Price/Packaging検証、運用体制整備
- Q4: 拡張機能、外部連携、海外/他部門展開の可否判断

KPI（目標と閾値）

- 主要KPI: <KPI名（例：週次アクティブ率）> 目標: <X%> 閾値: <Y%>
- 先行指標: <例：機能利用初回率、完了率、TTFV>
- 品質指標: <例：エラー率、レイテンシ、NPS/CSAT>
- 事業指標: <例：ARPU、CVR、解約率>

次アクション（意思決定事項）

- Go判断: 本日承認可否（条件付き可）
- 予算/人員: 追加予算 <¥X>、専任 <N名> を確保
- マイルストーン: β開始 <日付> / 正式版リリース <日付>
- オーナー: PdM <氏名>、Eng Lead <氏名>、Ops <氏名>

用語定義 / 前提

- 用語定義: <社内用語や略語の定義>
- 対象ユーザー: <ペルソナ/セグメント>
- 対応範囲: <本提案に含む/含まない>
- 前提条件: <技術/法務/セキュリティ等の前提>