

サービス名・機能名 ニコカレ！

<p>① なぜお客様は喜んでくれる？</p> <p>課題 PROBLEM</p> <p>チーム課題として、「生産性が上がらない」「タスク割り振りに支障がある」「意見交流がない」などがある。これはコミュニケーション不足によるところが大きく、「チームメンバーがお互いの状況を把握していない」「お互いに興味関心が薄い」と言った文化的な面からのアプローチが必要である。これらの課題を解決し、チームの心理的安全性を高めていくためのツールとしてニコカレ！を開発する。</p> <p>既存の代替品 EXISTING ALTERNATIVES</p> <p>・Redmineプラグイン「ニコカレ」</p>	<p>④ 具体的に何を提供する？</p> <p>ソリューション SOLUTION</p> <ul style="list-style-type: none"> ・日ごとにキモチを登録する機能 ・一言メッセージを登録する機能 ・カレンダーで確認する機能 ・心理テスト*1でキモチを選ぶ機能 ・管理者向けのコンパネ機能 ・Slackからキモチを登録できる機能 ・SlackのEmojiを利用する機能 ・SlackのStatusと連携する機能 <p>*1:正直に登録できないユーザーを想定</p> <p>⑧ 喜んだことをどうやって知る？</p> <p>主要指標 KEY METRICS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. アクティブユーザー <ul style="list-style-type: none"> ・キモチを登録しているか ・一言メッセージの利用頻度 ・キモチにムラがあるか 2. ユーザーの反応 <ul style="list-style-type: none"> ・ユーザーインタビュー実施 ・Slackの発言・会話の頻度 ・チームとしての改善具合など 	<p>③ なぜお客様は我々から買いたくなる？</p> <p>独自の価値提案 UNIQUE VALUE PROPOSITION</p> <p>自分のキモチをメンバーが知ることによってコミュニケーションが生まれる。今自分がほしいリアクション、相手が求めているリアクションが自ずと見えてくるようになる。お互いのことを自然と把握するようになり、アプリの枠を超え仕事を進められるようになる。その過程で心理的安全性が高まり、結果一体感のあるチームが形成される。</p> <p>わかりやすいコンセプト HIGH-LEVEL CONCEPT</p> <p>キモチをカタチにしてみませんか？ あの人のキモチが分かったら。 あの人にキモチを分かってもらえたら。 きっと、もっと、チームになれる。 はじめよう、コミュニケーション。</p>	<p>⑨ なぜ我々は喜ばせることができる？</p> <p>圧倒的な優位性 UNFAIR ADVANTAGE</p> <p>アプリ内でアクションを完結させず、リアルなコミュニケーションにつなげていく部分が競合と比較して優位である。アプリを利用することでチームの文化を形成していくという切り口からアプローチしていく。</p> <p>⑤ どうやってコミュニケーションする？</p> <p>チャネル CHANNELS</p> <ul style="list-style-type: none"> ・SNS ・友人や知人 ・ムーチーム 	<p>② 誰に喜んでほしい？</p> <p>顧客セグメント CUSTOMER SEGMENTS</p> <p>・もっとチームをよくしたいエンジニア</p> <p>ターゲット(ペルソナ)について</p> <p>ターゲットは31歳 男性の山田 宏一さん。一人暮らしで現在独身。エンジニア。好きな食べ物は唐揚げとビールで、休日は Amazon Primeで洋ドラを見るのが趣味。飲食店向けのiOSアプリ開発チームに所属している。先月の人事異動によりチームのサプリーダーに昇格した。チームメンバーは内向的な人が多く、効果的なコミュニケーションが行えていないと思っている。友人からのすすめで Facebookを始めたが、現在は見る専門になっている。社内コミュニケーションツールは Slackを使っているが、事務的な連絡ばかりで堅苦しいと感じている。他者とのコミュニケーションには LINEを使っている。その他諸々は Googleのアプリを使っている。最近 Amazon Primeを契約した。</p>
<p>⑦ コストはどれぐらいかかる？</p> <p>コスト構造 COST STRUCTURE</p> <p>開発にかかるコスト</p> <ul style="list-style-type: none"> ・開発 0円(0円×1人) ・バックエンド 1人 ・フロントエンド 1人 ・インフラ 13,360円/年(ドメイン管理費:1,600円 マネクラ利用料:980円/月) 			<p>⑥ 結果として我々には何がもたらされる？</p> <p>収入の流れ REVENUE STREAMS</p> <ul style="list-style-type: none"> ・クラウドファウンディング 150,000円 ・投銭でマネタイズ 12,000円(1,000円/月) ・サブスクリプション 48,000円(200円×20人/月) 	