

デザイン思考のプロセス

STEP 1

STEP 2

STEP 3

STEP 4

INPUT

- ・ 想定顧客
- ・ 顧客の抱えている課題

- ・ 把握した課題
- ・ 市場、社会動向、競合情報

自社で本当に取り組むべき課題

課題解決につながるソリューションアイデア

WORKSHOP
PROCESS

【共感】
想定顧客へのインタビューや行動観察を通して顧客の発する言葉以外からも課題を捉える

【問題定義】
洗い出した課題が根本的に解決すべき真の課題なのか、問いを立てて再定義する

【アイデア発想】
発想したアイデアに対し、リスクや代替技術、自社の強み、差別化要因等を考慮してスクリーニングする

【試作・検証】
実環境でプロトタイプしたアイデアを想定顧客に検証し、顧客の声を再度アイデアに反映する

OUTPUT

課題や、課題が生じている生産プロセスをを正確に把握する

自社で本当に取り組むべき課題を精査し特定する

課題解決につながるソリューションアイデアを複数創出する

顧客視点で本当に価値を与えられる新たな事業アイデア