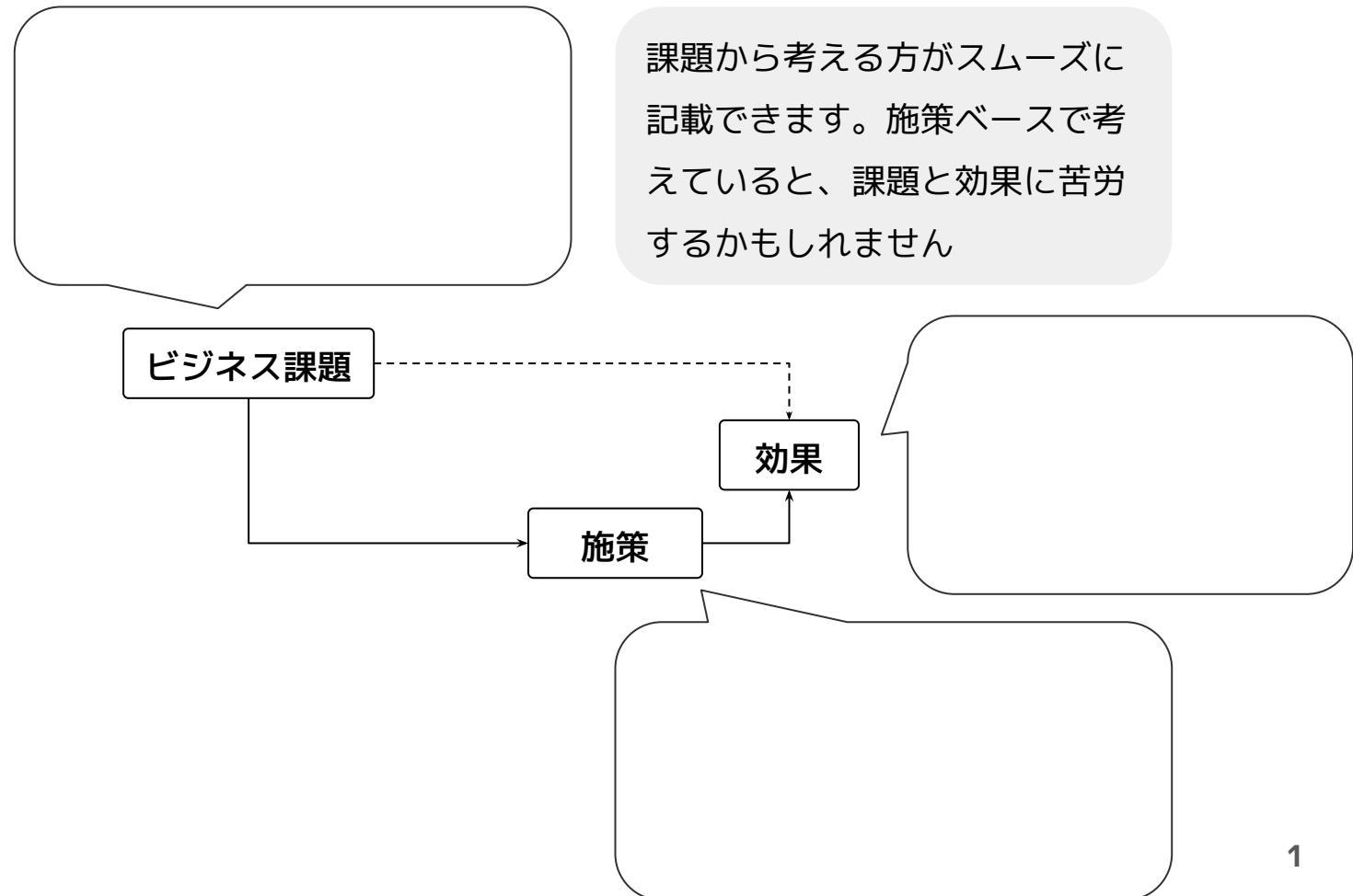


施策検討ワークシート①

まずは、課題・施策・効果をざっくりと整理する



施策検討ワークシート②

次に、現実と理想のギャップから課題を磨き込む

理想

現実

ビジネス課題

施策

効果

案件に与えられた前提、つまり所与の条件が存在する場合もあります。課題と打ち手が現実的か、チェックしてみましょう

一旦、施策は忘れて、現実をフラットに捉え、理想を妄想することがオススメ。その上で、課題を見直してみましょう

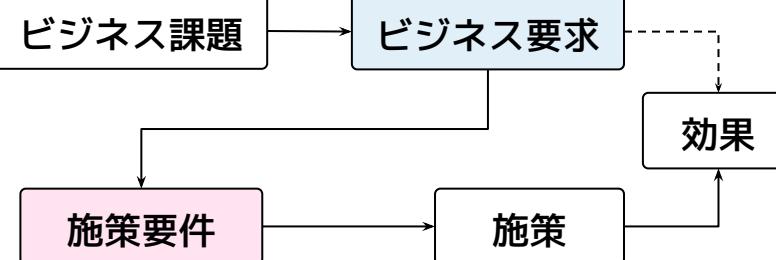
施策検討ワークシート③

要求と要件で、課題と打ち手の精度を上げる

ビジネス要求は、課題を解決するために、施策によって達成すべき条件
(企画者が何を得たいか)

施策要件は、ビジネス要求を満たすために、施策として何をすべきかの条件
(開発者が何をすべきか)

要求は課題を具体化し、要件は施策を抽象化したもの。課題=要求、要件=打ち手のケースもあります



課題と要求、要求と要件、要件と施策が、ズレなく対応しているかを確認しましょう

施策検討ワークシート(まとめ)

これまで検討した内容をまとめて、全体を眺めてみましょう

