

• プロダクトの機能を決定して... プロセス (評価軸や DONE条件)
で得られた学習は、アウトプットか アウトカムか。
... アウトカムにした方が、学習機会を見つければ行くモチベーション
にたまるのでは... か? と考えているか、どうか?

• ユーザーインタビュー - ~~表~~ や、ユーザーの利用ログから得られる定性/定量
評価が、ビジネス価値 (売上や利益率) にどう影響しているか、リンクしているか
どうかアヤシム... どちら向きどちらがよい?

• キャッチは どう測ればよい? それを本別のかん点をから
キャッチの測定方法はある?

1月-1前

①

- ・アウトカムの意味がよく分からない
- ・アウトカム=ユーザのKPI・KGIとして、どう立てたら良いのかわきりが分からない
- ・アウトカムとアウトプットのギャップについて具体的な例が分からない。
- ・ギャップをうめるためのプロセスがわかりにくい。

<アセスメント>

アウトカムが「何」なのか分かる、ではありません。

○プログラムの「サ-ビス」を「ユーザー」に「もたらす」= 効果のこじ? 成果!
4-6aのアウトカムは 4-6bの「叫上げ」= 内容? 粒度が「分かる」= コード. 要件... プログラムに対する変更.
機能.

Example

プログラムのアウトカム ... 予定的に本来的に与えるプログラムの変更?



4-6aのアウトカム ... 実際の創出された内容?

[アイスブレイク]

プロダクトのアウトカム

“アウトカム 分かりません!!”

アウトカム 世に出ること
= リリース?

- ◎ 完璧な品質でのプロダクト
- ◎ 完成されたもの
- ◎ 様々な機能が実装されている

チームのアウトプット

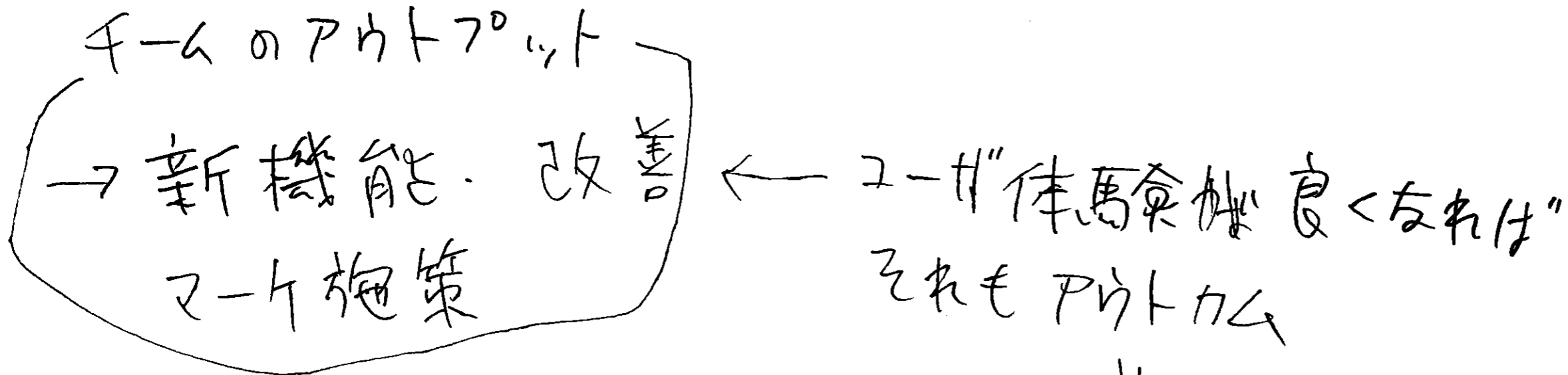
アウトプット = スプリントゴール?
サイクルごとの成果物

- ◎ 限られた期間で形になる動くもの
- ◎ 機能は限られている
- ◎ バグはある (替在バグからけ?)

リリースレベルの違い

アイスブレイク (1)

アウトカム → 売上, KGI?, UX向上?



↓

実際の売上増 ~~は~~

~~「体験性」~~...

「道のリカ」

遠い.....

↓

「体験性」
「いつか売上にもつながるはず」!

① PR/2グループ

- PRのPRが不明確 → PRのPR
- 意義、収益性、社内評価、社外評価、PRのPR

PRのPRが不明確な例

- PRのPRのPR - PRのPR
- 各役割や立場が異なる場合 → PRのPR - PRのPR
- PRのPR, PRのPRのPRがPRのPRのPR

- ② Sler. PRのPRはPRのPR
- PRのPRのPR
- ③ PRのPR

① SE. PR. PMO.

② PR

- PRのPRが不明確 → PRのPR
- PRのPRやPRのPRのPRが不足している

PR
 PRのPR
 PRのPR
 PRのPR

- PRのPRやPRのPRのPRにPRのPR

- PRのPR → PR
- PRのPRのPRのPR
- PRのPRのPRのPR

・ プロダクトのアウトカムとは？

↳ ユーザーにとっての価値？

↳ 会社の利益？

・ 4-4のアウトプット

↳ プロダクトへのつながりが見えない。

↳ 多数の機能のひとつ。

↳ どれだけのユーザーに望まれているか。

↳ どれだけの利益に貢献できるか。

↳ ビジネスへのつながりが見えない。

↳ 多数のステークホルダーの階層に阻まれる。

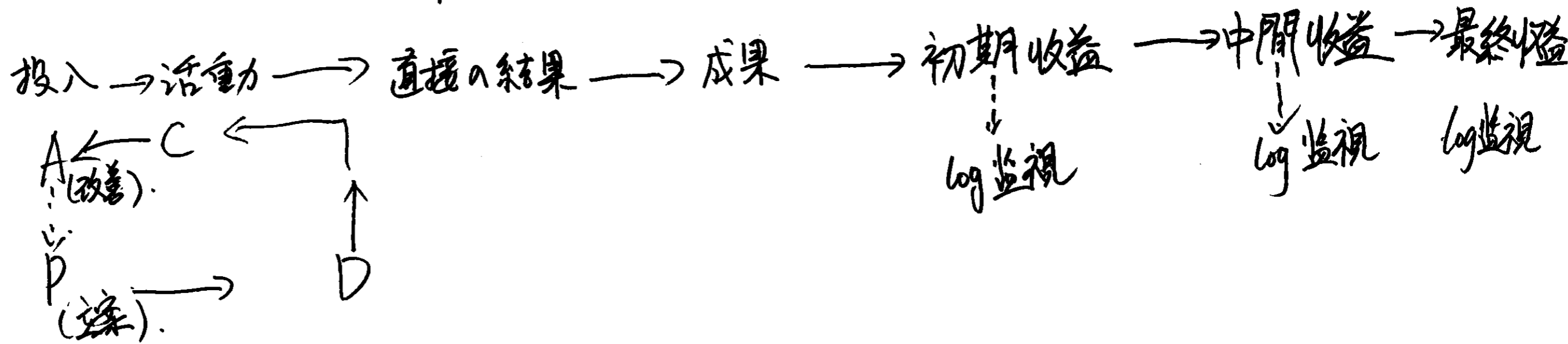
1. プロダクトの outcome と、^{計画} ~~製造~~ output の乖離。

① プロダクトの 予算と成果物の差 (なぜ成果物が予算プランの道理になっていないか)

② サービスの収益と、プロダクトの ~~コスト~~ コストの差 (コストが収益より大幅の乖離がある)

例: プロダクトがうまく売れていない。

outcome → output より得られた効果。



アクションの中に、一番重要な効果的な場合はどこか???

～アイスブレイク～

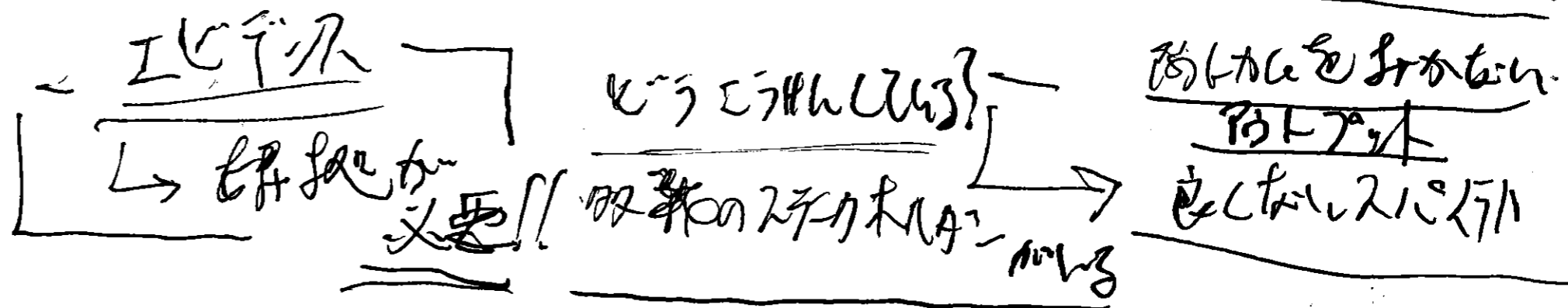
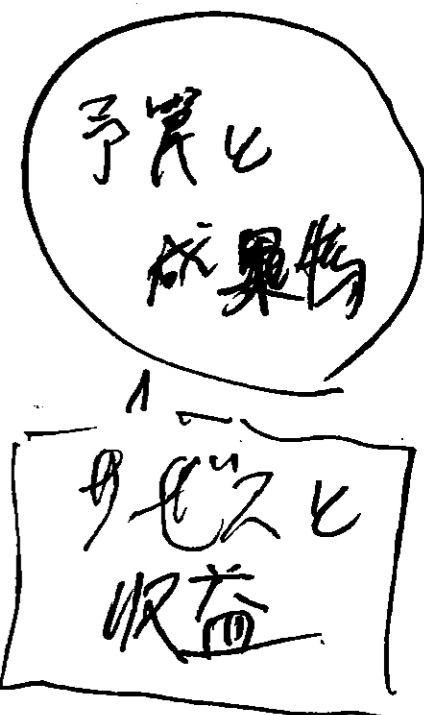
- ・ フロントカム : 顧客に対する価値、課題の解決策
- ・ フロントポイント : 成果物

-
1. フロント^{カム}~~ポイント~~を磨かない、フロントポイントを求めらぬ。
 2. フロントカムの検証が弱い、甘い。
 3. スパンが長い、PDCAが回ってない。

■ プロダクトのアウトカムとチームの
アウトプットのギャップにうまくモヤ

・ 提案して作成したが、お客様のイメージと
違うものが作成されてしまった。

・ チームメンバーとの認識が異なっており、
追加の作業が必要となった。





「ユーザが」
 チームが & POが
 何のためか
 何を作っているかを
 見失う

プロダクト
 プロダクト外のアウトカム
 と
 チームのアウトプット
 の
 ギャップ

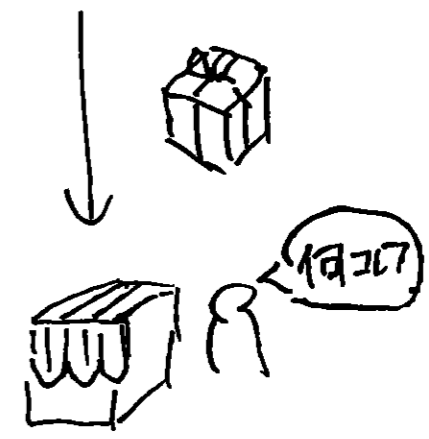
柔軟性の低い
 仕組みを作っている

将来の「プロダクト」
 のイメージがな?

||
 作るには
 夢中

⇕
 作るには
 興味篤...

プロダクト外市場や
 ユーザー何を求めているか
 把握しよう



プログラムのアウトカムとチームのアウトプットの
ギャップについてモヤモヤしている事

Q アウトカム...?

カスタマー
or ステークホルダーが求めているもの?
マーケティング? CS?

アウトカム
もたらしめる

Q ~~ス~~ SaaSリベンジで使いやすいプログラムを
本当は目指したいけど、工数とか技術とか
要協力でリリースしちゃうがち...?

→ 結局 こんなの使わないよってなる (今とねえ)

とりあつかい 使えるものを、という意味では
とってモアジャイルはやり方かなとも思いますが
それ以外のコンセプトのずれとかまで影響?

アウトカム
もたらしめる
→ 結局 こんなの使わないよってなる (今とねえ)

顧客のアウトカム
2段階のアウトカム
→ ちゃんとアウトカムを
どうやって実現させるか
どうやってアウトカムを
実現させるか

プログラムのアイトカムと

チームのアイトポイントのギャップについてモヤモヤすること

プログラムのアイトカムとは？

評判？ 評価？
 使われる？ 活かされる？
 期待値？ 要望？

誰にとって？
 誰の時に？
 誰の為に？

声なき人のために
 反映して
 気づいてほしい
 ありがとう

チームのアイトポイントとは？

リリースするプログラム？

営業、CS 加持、マシ

ユーザーの声を上手くプログラムに反映できる

何か価値をこらえて、何か次に必要をこらえているのか
 チーム自体が理解できている

→ ロボットの AI と F-1 の AI の違いの考察

• ロボットの AI とは何か?

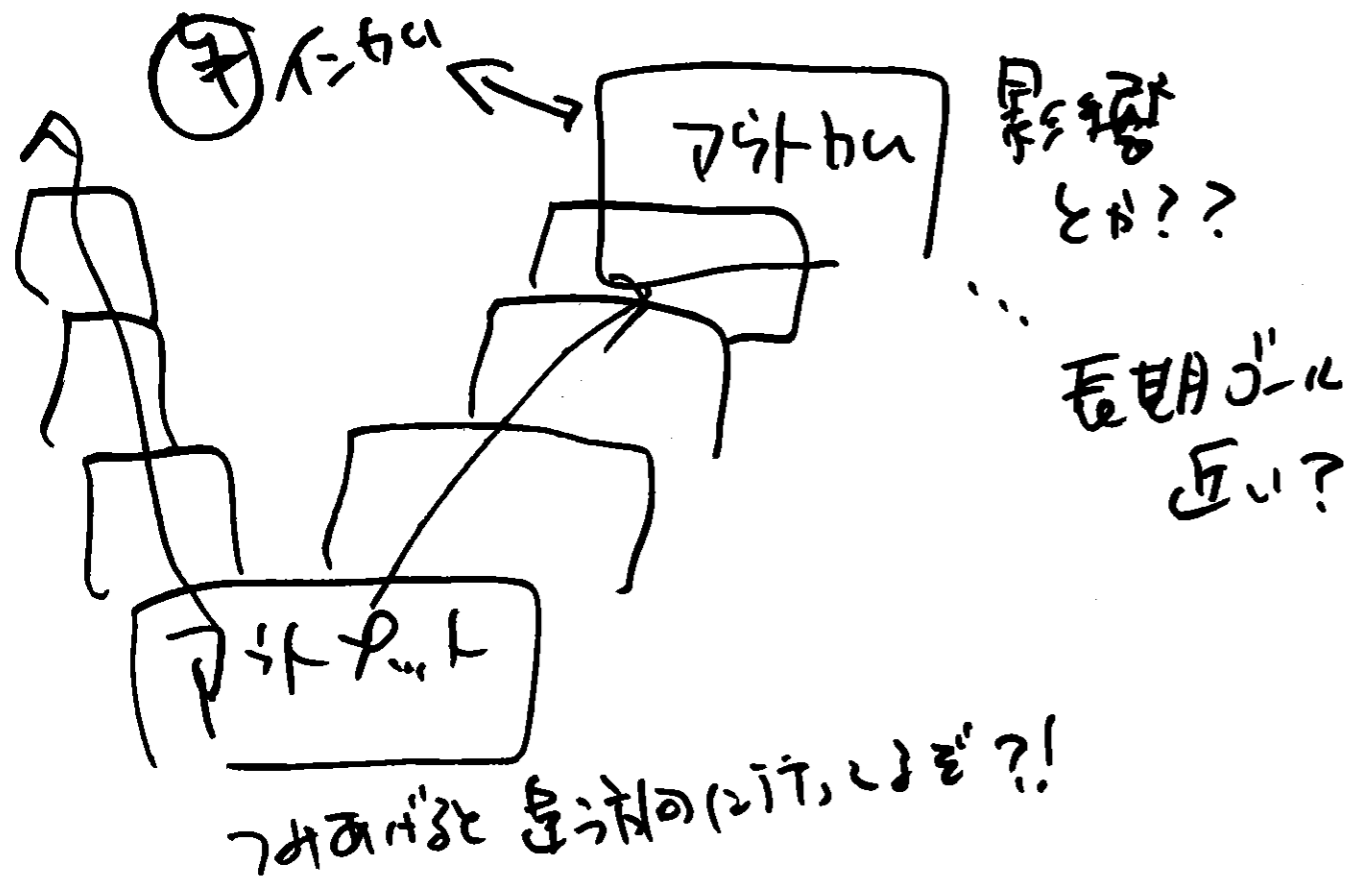
① ユーザーが手に入ると
② ユーザーにもたらす価値を最大化できるか?

この三つを埋めているのが AI だ

AI の管理
マニピュレーション
プライバシー

システムが
使いにくい?

• F-1 の AI とは「現時点「開発されたシステム」



その類は何か?

どうやって先だした?

プロジェクトアウトカムとチームのアウトプットのギャップの悩み

- ・ 強く達成すべきチーム目標がない
- ・ 縦割り考えが強く、達成のための企画・運用に協力的でない
- ・ 目標に対して強い反対意見を持つチームメンバーがいるとツライ
- ・ 目標と過程の誤解

相関

成果をどう見るか・聞くかで、チームの動きは変わってくる