

授業 5-1 顧客は誰なのか考える① 顧客の解くべき課題の特定			
ねらい	ニーズについて深く考え、商品やサービスを利用することで顧客が何を成し遂げたいかを見つけさせる。また、成し遂げたいことから新たな価値を考えさせる。	教材	ワークシート 1 枚

展開時間	指導内容	留意事項	
導入 6分	1 ウォンツとニーズの違いを理解する。		
	・今欲しいものを問いかける。(3分) ・スライドを使って解くべき課題(ニーズ)が潜んでいることを理解させ、それを踏まえたビジネスアイデアを考えることの重要性を説明する。(3分)	・「ゲームが欲しい」「新しいグローブが欲しい」などの意見が想定されるため、「なぜそれが欲しいのか」と追加で質問をし、「家で楽しい時間を過ごしたい」「もっと上手になりたい」といったニーズを具体的に叶えるものがウォンツであることを理解させる。	
展開 1 6分	2 [ワーク①]ウォンツからニーズを考えよう。		
	(1)ウォンツからニーズを考えさせる。 (個人 2分)(グループ共有 1分) (2)ウォンツからニーズを考えさせる。 (個人 2分)(グループ共有 1分)	・顧客がなぜ該当の商品やサービスを利用したいと思うのか、ニーズを考えさせることを通し、ウォンツはニーズを満たすための具体的な手段であることに気付かせる。	
展開 2 15分	3 [ワーク②]商品やサービスから顧客が「何を成し遂げたいのか」を考えよう。		
	(1)自転車を使うことにより何を成し遂げたいのかを考えさせる。(個人 3分) (2)マッサージを受けることにより、「何を成し遂げたいのか」グループで考えさせる。 (グループ 7分)(クラス共有 5分)	・ニーズについて深く考えさせる。なぜ自転車を使うのか(例 自転車で漕ぐのが気持ちが良い、漕ぎながら一人で物思いにふけることができる等。) - なぜマッサージを利用するかについては体を癒すとは具体的にどのような状態を指すのか考えさせる。(マッサージを受けながら眠りたい、体の痛みを緩和したい等。)	
展開 3 18分	4 [ワーク③]「成し遂げたいこと」から提供すべき価値を考えよう。		
	・「成し遂げたいこと」から提供すべき価値を個人で考えさせる。 (個人 5分)(グループ 5分) ・個人でブラッシュアップさせる。 (個人 3分)(クラス共有 5分)	・顧客が成し遂げたいことから提供すべき価値を考えさせることにより、より顧客のニーズにあった価値が提供できることに気付かせる。	
まとめ 5分	5 [ワーク④]本時の振り返り		
	・本時の気づきを記入させる。 (個人 5分)		