

授業6-4 顧客を深く理解する④ ペルソナからの共感マップ 2			
ねらい	自分が考案している商品やサービスについて、利用を想定する人物像を基に、どのような潜在的ニーズが隠されているのかを共感マップを通して気付かせる。	教材	ワークシート 1 枚

展開時間	指導内容	留意事項	
導入 5 分	1 これまでの振り返り		
	・ 5 - 4 ワーク①で考えた自分が考案した商品やサービスについて振り返らせる。	・ 共感マップについて理解させる。	
展開 1 20 分	2 [ワーク①]自分のビジネスアイデアのペルソナを考えよう。		
	(1) 5 - 4 ワーク①で考案した自分のビジネスアイデアを利用する人はどのような人物かを考えさせる。文章生成 A I に質問しながらより深くイメージし、具体的な状況やその時の心情、趣味や価値観など、ワークシートにある項目を参考にしながら詳細に想像させる。 (個人10分)(グループ共有 5 分)(クラス共有 5 分)	・ ワーク②で考えた手順で考えるよう伝える。性別や年齢、家族構成や職業などをより詳細に想定し、自分のアイデアをその人物が利用するシチュエーションをできるだけ具体的に想像させ、その人がどのような日常生活を送っているのかまで想像するよう声掛けを行う。	
展開 2 20 分	3 [ワーク②]ワーク①で考案したペルソナから共感マップを作成してみよう。		
	(1)ワーク①で考案したペルソナを参考にして、共感マップの項目について考えさせ、記入させる。 (個人12分)(グループ共有 8 分)	・ 発表を聞いて、自分で書いていない内容については赤でメモするなど工夫をさせる。	
まとめ 5 分	4 本時の振り返り		
	・ 本時の気づきを記入させる。 (個人 5 分)	・ これまでの学習を踏まえてまとめさせる。	