

授業7-1	顧客が進化させたいことは何か考える Value Proposition 1		
ねらい	顧客が抱えている問題やニーズに対しての解決方法を考えさせ、そこから商品やサービスを考案させる。	教材	ワークシート 1 枚

展開時間	指導内容	留意事項
導入 5 分	1 本時の学習内容の確認 ・ねらいとValue Propositionを説明する。	共感マップについて理解させる。
展開 1 25分	2 [ワーク①]Value Proposition Canvas を作成しよう 1 ・ 3～4 人のグループを形成。 ・ 顧客が解決したい課題を見て、どのような顧客を想定するを記入させる。 (1)顧客が解決したいジョブを基に、顧客が感じている痛みを考えさせる。 (個人 3 分)(グループ共有 2 分) (2)顧客のジョブを解決することで、顧客が嬉しいと感じることは何かを考えさせる。 (個人 3 分)(グループ共有 2 分) (3)(1)で考えた痛みを取り除く方法や手段は何かを考えさせる。 (個人 3 分)(グループ共有 2 分) (4)(2)で考えた顧客の嬉しいと感じるものを提供する方法は手段は何かを考えさせる。 (個人 3 分)(グループ共有 2 分) (5)(3)(4)をどのような商品・サービスで解決・提供するのかを考えさせる。 (個人 3 分)(グループ共有 2 分)	・ 顧客例 一人暮らしをしていて、家に帰るのが遅く、たまに夜ご飯を食べないサラリーマン ・ 顧客目線で考えさせる。
展開 2 15分	3 [ワーク②]Value Proposition Canvas を作成しよう 2 (1)～(5)までを個人で作成させる。 (個人10分)(クラス共有 5 分)	・ 作成したValue Proposition Canvas 1 を参考に作成させる。
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。