

クラウドビジネス推進部会

2016年4月8日

ニッポンクラウドワーキンググループ
クラウドビジネス推進部会
部会長 藤田 浩之

■クラウドビジネス推進部会 活動指針

➤ 目的

1. クラウドを利活用してビジネスに繋げるための、リアルな情報で語り合う場を提供する
2. 様々な方法で、実際のクラウドビジネス創出を促進する
3. “ニッポン”発のクラウドビジネスの発展に繋げる

➤ 活動内容

1. 協業を含むクラウドビジネス創出の促進
仮想協業の検討・提案を主導します
2. クラウドサービスの検証
ビジネスで利活用するため、様々なクラウドサービス(IaaS)の検証を実施し、部会等で報告いたします
3. クラウドビジネス事例／協業事例の共有
事例から見える成功パターン、失敗パターンを抽出し、まとめます

次回部会

【第6回クラウドサービス部会 & 第24回クラウドビジネス推進部会】

■日時：2016年4月22日（金）17:00～19:00

■場所：株式会社クリエイトラボ 会議室
（5Fに直接お越してください）

東京都品川区南大井6-20-14 イーストスクエア
大森

<http://www.ccl.co.jp/company/access.html>

■内容

『「アントレプレナーの教科書」の顧客開発モデル』勉強会

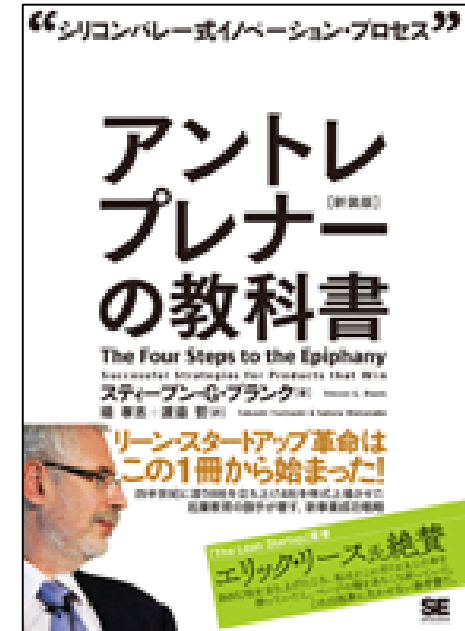
勉強会について

仮想協業を検討するにあたり、

『「アントレプレナーの教科書」の顧客
開発モデル』が適用できるのでは？

という仮説のもと、部会にて「顧客開発
モデル」の勉強会（ゼミ形式）を開催！

参加者にてディスカッションすることで
、より広い視点で内容を掴み、勉強会
参加者が協業を含めクラウドビジネス
で実践していく。



著：スティーブン・G・ブランク
訳：堤孝志、渡邊哲

勉強会について

『「アントレプレナーの教科書」顧客開発モデル』

第1回勉強会

目次

「第1章 失敗への道：製品開発モデル」～
 「第2章 革新への道：顧客開発モデル」
 (約40ページ)

- 参加者は、事前に対象範囲を熟読

謝辞	iii
まえがき	v
日本語版に寄せて	ix
訳者まえがき	x
序章 勝者と敗者	1
第1章 大失敗への道：製品開発モデル	9
● 製品開発ダイアグラム	10
● このやり方のどこが悪いのか？	14
● では、代替案は何か？	27
第2章 確信への道：顧客開発モデル	32
● 確信への4つのステップ	35
● スタートアップの4つの市場タイプ	42
● 製品開発と顧客開発を同期させる	47
● まとめ：顧客開発プロセス	49
第3章 顧客発見	51
● 顧客発見とは何か	54
● 顧客発見プロセスの概要	60
● 第0フェーズ：合意を得る	63
● 第1フェーズ：仮説の記述	65
● 第2フェーズ：仮説の検証と洗練	91
● 第3フェーズ：製品コンセプトの検証と洗練	102
● 第4フェーズ：確認	113