

クラウドビジネス推進部会

2016年3月4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

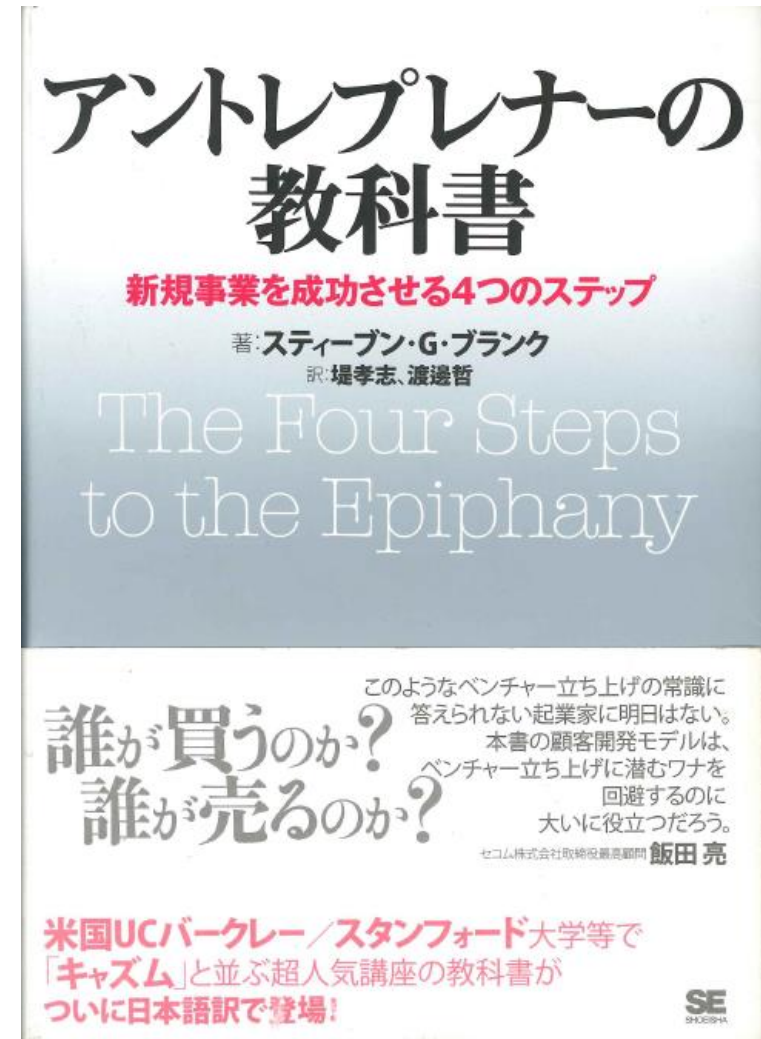
1. クラウドを利活用してビジネスに繋げるための、リアルな情報で語り合う場を提供する
2. 様々な方法で、実際のクラウドビジネス創出を促進する
3. “ニッポン”発のクラウドビジネスの発展に繋げる

➤ 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

仮想協業の検討

- 仮想協業の検討するにあたり、『「アントレプレナーの教科書」の「顧客開発モデル」を仮想協業の検討に適用できるのでは?』という仮説のもと、部会にて勉強会を開催。



次回部会内容

『読み込みやります！』 目次

ゼミ形式

発表者

- 事前に対象範囲を熟読し、箇条書きで要約
- 重要と思われる点、面白かった点などについてピックアップ
- とりわけ大切と考えた問題点について見解をまとめる

質問者

- 事前に対象範囲を読んで内容を把握
- 自分なりの要約をし、自分の考えや疑問について整理しておく。
- 討議の時間には進んで活発に自らの意見をのべる

まず、第1章、2章の40ページほどを対象に実施予定

謝辞	
まえがき	
日本語版に寄せて	
訳者まえがき	
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