

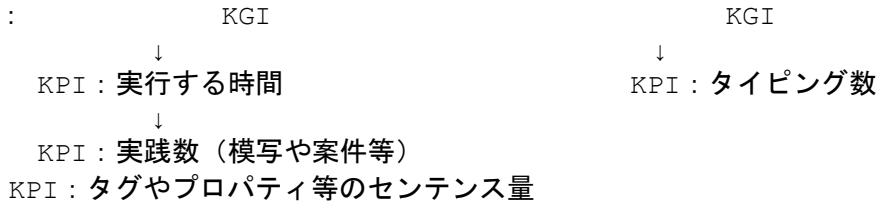
3/26 勉強会（思考フレームワーク）

プチワーク

回答：物事の大まかな枠組みを作るイメージ。

ワーク①

回答：



プチワーク②

回答：楽天

ワーク②

回答：3社のWebサイトを見ての共通点

- ・ファーストビューに印象的なキャッチコピーや商品画像を配置し、消費者の目を惹きつける。
- ・見易いラインナップや見積もりシュミレーションで購買意欲をそそり、購入をより現実的に感じさせる。

セミナーで最も印象に残った点とその理由

ロジックツリー、演繹的思考、帰納的思考、共に初めて知った事でした。

職種的なものかもしれませんが、今まで自分がとても感覚的な(感性に偏った)仕事の仕方をしてきた事を痛感しました。

論理的に物事を考える機会がもしかすると一般的な平均より少なかったのかもしれないと思いながらワークに取り組んでいました。

1つ目のワークはHow ツリーから考えて、ある程度答えのような物が出てたのですが、それをKPI ツリーでどう数値化すれば良いのか悩み、皆さんの回答を参考にさせていただきました。

感想

勉強会に参加するようになって、毎回新たな課題や、気づきがあります。

ワークに取り組んでいると、自分の頭の硬さと言いますか、かなり固定観念に縛られていたり、視点が偏っていると気付かされます。

特に今回のような考え方に關してとなりますと、今まで私が使ってきた脳の部分と全く違う部分を使っている感覚があり、少ししか動かせていない感じがします。

勉強会を含めた、このインターン講座を通じて、もっと柔軟な考え方を身に付け、幅広い視野を持てるようになりたいです。

毎回、難しいなあと思いながら取り組んではいますが、新しい事を学ぶことは一つの喜びですし、参加されている皆さんの色々な意見や視点を知ることが出来て、とても有意義な時間となっております。