

## 4/2 勉強会（仮説思考）

### 【ワーク①】 化粧品の広告

化粧品の広告を担当することになりました。

乾燥肌向けの商品をInstagram広告で配信します。

試しに広告を出したところ、、、反応が良くなかった。

この広告の問題点はどこにあるのか？仮説を考えてみよう。

↓

- ・何を売りにしているのか、ターゲット層が不明（フォントの大きさにメリハリがない）
- ・女性の写真（使用後の肌）を載せて効果が期待できることを可視化する
- ・うるおい感を表現する背景画像やフォントのカラーを変える
- ・他社商品との差別化が明確ではない（価格や品質、効果が期待できるまでの期間など）
- ・無料体験の期間を限定することで、今だけの特典であることを強調する

### 【セミナーで最も印象に残った点とその理由】

情報が少ないからと言って仮説を立てないと、自分も周りも解決策を考えるための手立てが絞り込めないで、解決までの時間が膨大になってしまう。

仮説を周りと共有することで具体的な解決策へと繋がり、

実行後の振り返りをおこなうことは更なる改善案や解決へと進化を知ることができました。

### 【感想】

少ない情報の中で仮説を考えることは解決策へのヒントになることもある。

色々な仮説を立てることで、自分の中で問題を整理することもできるので

仮説思考の考え方は有効だと感じる事ができました。