

6月25日（土曜日）勉強会・仮説思考

動画を視聴しワークと印象に残った点、感想を書きましたので、提出いたします。

山口理

☆ワーク

①現状を把握し問題を発見。

- ・ 広告がどこにでもあるような平凡な広告で、多数ある化粧品の広告に埋もれている。
- ・ インパクトがなく、ユーザーに訴えかけるものがない。
- ・ 広告の文言や配色、画像と文字の配置が地味で、訴求力に欠ける。

②解決すべき問題を整理する

- ・ どうすればもっと魅力のある商品だということがアピールできるか？差別化を図れるか？
- ・ どのようにインパクトを出して、一目でグッとユーザーの興味を惹きつけられるか？
- ・ どのような文言や配置にすれば印象的で記憶に残る広告にできるか？

③解決策を立案

- ・ 他の化粧品の広告を例えば30例ほど参考にし、そのまま取り入れるのではなく、ずらして今回の広告を制作する。
- ・ 文言をもっと奇抜なものにしてユーザーの興味づけをする。配色も目立つ色に変える。
- ・ 文言を大きくし配置も目立つようにする。写真を変えるか、加工してインパクトを作る。

☆セミナーで印象に残った点

網羅思考という概念を初めて知り、それが最も印象に残りました。

自身の仕事やプライベートなどの生活を振り返ってみると、結論ありきの網羅思考に陥っていることが度々あると思いました。

網羅思考でいると特に頭を捻って考える必要があまりなく、楽をしてしまっている状態だと感じます。確かに楽かもしれないですが、自分の快適なゾーンから

出ることがなく、成長がないという良くないものだとの実感があります。

また、時間が無限に使えてしまい、データがないと全く動けないということにも共感、納得しました。

対して仮説思考では、答えが無い中でもデータを集め、そこから導き出される仮説を証明するために試行錯誤をするのが大事です。

これはしんどい時も多々あると思いますが、だからこそ自身が思っていた以上の能力が発揮されるでしょうし、より自分の世界を広げることに役立つだろうなと思いました。

今回の勉強会の動画を観て、網羅思考をやめ仮説思考で動ける人でありたいと思いました。大切なことに気づかせていただきました。ありがとうございます。

一人では中々気づけないことも人と接していく中で気づかされることがあり、そういう意味でも勉強会への参加はとても重要だと思いました。