

daily コラム

2010年3月16日(火)

〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-18-3-5F

㈱メディカル保険サービス TEL 03-6808-1441 FAX 03-6808-1442

Email: info@medical-hoken.com

「試して合点」で儲けよう！

企業が売上や利益を伸ばすために新しい製品アイデアや営業のやり方などを考え出し、実際に試して見る必要が起ります。つまり、「試して合点」する必要があるのです。このことを「仮説の検証」と言って、やり方や留意点があります。

「仮説の検証」で大切なこと

「仮説の検証」を行う時に重要な留意点が四つあります。

仮説の内容が具体的になっていること。それには5W2Hで仮説の内容を具体的に記述しておく。

5W2Hとは

- ・なぜ・目的 WHY、
- ・何を WHAT、
- ・誰が・誰を対象にして WHO、
- ・いつ(又は期間)・WHEN、
- ・どこで(どこへ)・WHERE
- ・どのように・HOW、
- ・いくらで・HOW MUCH

検証では具体的に知りたいことと調査方法(データの収集・現地調査などの測定方法)を明確に決めておく。

成功・失敗の要因は仮説を実行したプロセスの細かい行動・処理の中にあるか

ら、実行しつつ事実データや情報を収集する。

仮説設定・検証計画、結果の評価は、社長が主催するアイデア委員会を設けるなど、立場・役割が違う担当者が集まって、意見交換しながら実施し、偏らないようにする。

アイデア評価・検証実績評価のチェックポイント、例えば「顧客満足度・売上高貢献度・利益貢献度など」を決め、点数で評価する。

重要な仮説になるほど、1回の検証では結果が明確につかめない場合があります。

その場合は、1次調査で「分かったこと、さらに知りたいこと」を検討し、さらに具体的な狙いを持って第2次調査を行い、徐々に成功要因・失敗要因を明確にする方法をとります。

社員が自社の新製品や改良品について様々なアイデアを持ち寄り、「仮説の検証」にも参加すると、事業発展への関心が高まり、自ら進んで新しいことに取り組む積極的な社風づくりに役立つでしょう。



「試して合点」で
しっかり儲けよう！