



製造プラットフォーム ・ デジタルサービス&プラットフォーム ・ 欧州 ・ 継続中

製造プラットフォーム：構想を投資家向けプロトタイプへ。 - コンセプト検証、プラットフォーム設計、数週間でピッチ準備を完了。

クライアントの背景

クライアントは、製造業者とサプライヤー間の中心的な調整レイヤーとなるデジタルプラットフォームを構想していました。これは、業界関係者が互いを発見し、協力し、サプライチェーンを効率化できる場を創出するものです。その野心は明確で、市場機会も広大でした。しかし、創業チームは、この構想をチーム自身や、アイデアをさらに進めるために必要となる投資家に対して具体的に可視化する手段を求めています。

課題

クライアントは、具体的な製品ではなく、明確な構想を持っていました。創業チームは解決すべき課題を明確に把握していましたが、シード前段階のベンチャーが共通して直面する課題に直面していました。それは、まだ存在しないプラットフォームを、実際に見て納得する投資家に対し、現実的かつ魅力的に伝える方法です。

不明点は多岐にわたりました。ユーザーフローは未定義で、ビジネスモデルにはストレステストが必要でした。また、投資家の厳しい審査に耐えうる精度で、価値提案を明確にする必要がありました。資金調達の交渉が迫り、早期の牽引力を確立する期間が短かったため、これらすべてを迅速に解決する必要がありました。

この段階で本番環境向けのソフトウェアを構築するのは時期尚早です。必要とされたのは、厳密な思考プロセスを、関係者の合意形成を促し、新たな機会を切り開く具体的な形に落とし込むことでした。

アプローチ

グラディオンは、コンサルタント、デザイナー、テクニカルストラテジストからなるクロスファンクショナルチームを編成し、クライアントの創業チームと直接連携しました。プロセスは構造化されたディスカバリーから始まり、構想のあらゆる側面を掘り下げ、ビジネスと技術の両面から実現可能性評価を実施。当初のビジョンに内在する前提条件をストレステストしました。

その基盤の上に、チームはエクスペリエンスデザインへと移行しました。グラディオンのUX/UIチームは、検証されたコンセプトを、まるで製品が稼働しているかのようにステークホルダーが操作できる、リアルなモックアップとインタラクティブなクリックابلプロトタイプに落とし込みました。これらのプロトタイプは単なるデザイン成果物ではなく、投資家が将来のユーザー体験を理解するためのストーリーテリングツールとして機能しました。

このプロジェクトは迅速な進行を前提に構成されました。数週間で、クライアントは漠然としたアイデアから、明確なビジネスロジック、検証済みのユーザーフロー、そして投資家との具体的な対話を促進するプレゼンテーションレイヤーに裏打ちされた、高精度なコンセプトへと到達しました。

成果

投資家向けプロトタイプを納品：プラットフォームの核となる価値提案を、高精度でインタラクティブかつ代表的なモデルとして具現化しました。

コンセプトを検証：ビジネスと技術の両面における実現可能性が確認されました。

ユーザーフローをマッピングし構造化：これにより、創業チームは製品の将来像を共有し、具体的に検討できるビジョンを得ました。

チームの連携を確立：グラディオンは、すべてのステークホルダーが理解し、支持できる統一された方向性を確立しました。

明確なロードマップを策定：本プロジェクトは、構想から実行までの構造化された道筋を提供し、次のステップへの確固たる基盤を築きました。

提供サービス

- コンセプト検証と実現可能性評価
- ビジネスモデルのストレステスト
- UX/UIデザイン
- 高精度インタラクティブプロトタイプ（クリックابلダミー）
- 投資家向けピッチ支援
- プロダクトロードマップの定義

技術スタック

- カスタムテクノロジースタック

同様の課題についてご相談しませんか？

Gradionは、DACH、東南アジア、アフリカのソフトウェア企業、フィンテック、産業オペレーターと協業しています。ISO 27001認証取得。規制環境および高成長環境での23年の実績。

sales@gradion.com