





2020 HESH 전국 대학생 SW 창업 메이커톤(On-line)

멘토링 결과 보고서

팀명	웅헤야 Lab		일시	(1회) 2020년 11월 23일 14:00~15:00	
멘토 확인	이름	(서명)	팀장 확인	정세아	
팀원 1 확인	이혜선		팀원 2 확인	최슬옹	
팀원 3 확인	진태원		팀원 4 확인	(서명)	
아이템	프로젝트 작업 관리를 돕는 파일 중심 협업 툴 FromNode				
프로토타입 핵심 기능	팀 단위로 프로젝트를 생성하고, 협업 할 파일을 추가하며, 각 파일의 작업 버전을 트리 구조의 UI/UX를 사용하여 정리한다. 파일의 모든 버전을 언제 어디서나 다운로드 할 수 있다.				
시장 검증 방법	수익시장의 규모를 파악, 매출을 파악한다. 서비스를 확장하여 진행할 때 발생할 수 있는 매출의 규모를 파악한다.				
멘토링 세부 내용					
멘토링 목표	1. 사업계획서의 퀄리티를 올리는 방법 2. 투자자분들에게 와 닿는 서비스인가?				
멘토링 내용	- 사업계획서란 무엇인가? - 웅헤야Lab 사업계획서 피드백				
진행 상황 및 피드백	진행 상황	- 사업계획서 초안 작성 - 아이템 기능 구현 완료, UI/UX 수정 중			
	피드백	1. 기술적 차별성 & 콘텐츠의 차별성이 필요하다. 2. 시장조사 잘한 것 같다. UI/UX 계획을 잘했고, 이미지 배치를 잘했다. 3. 수익성, 사업성을 극대화시켜라. 현재) : 왜 필요하고, 왜 돈이 되는지가 잘 안보였다. 사업계획서가 기술적인 이야기들로 편향 되어있다. 개선점) ● 경쟁사하고 프롬노드의 핵심기술에 대해 표기(ex. 키워드)를 정확히 하고, 소비자가 프롬노드를 선택하는 이유를 확실히 한다. ● 수익성을 드러내기: "어떠한 단계를 거쳐서 어떻게 진행할 것이다." 와 "각 단계 별 예상 매출"을 드러내기 ● 사업성 드러내기 : 시장 진입 전략이 필요하다.			

		<p>4. 사용자를 모으는 전략 : 오픈소스로 만들어서 무료 배포 - 사용자를 먼저 모을 수 있다. (ex. 씨프티)</p> <p>5. 우리 서비스를 어디가 사용하면 좋을까? 어디에서 관심을 가질까?</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 대학생 : 학생 사용자는 유료 전환율이 적을 것이지만, 광고 수익을 낼 수 있다. ● MOU 체결(단계적으로 제시) : ex. 학과, 총学生会 / 용역 업체로 시스템 제안 / 교육기관 ● 일반 사용자 : "*년도 부터는 일반인 대상으로 사용 가능한 버전을 만들겠다." (혁신적인 발전 단계 제시, 성장전략) ● 수익 계약, 입찰 : 조달청 시스템에 등록을 하여 입찰 해 수익을 높인다. <p>6. 꼭 필요한 것인가? or 불편함을 개선하는 서비스일뿐일까?</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 문제 인식 단계의 논리성을 점검해야 한다. ● 차별화된 부분을 적극적으로 어필한다. ● 사용자가 이 서비스를 사용했을 때 ~만큼 가치가 있다고 제안할 수 있으면 좋다. <p>7. 투자자가 사업계획서를 보는 point</p> <p>A. 첫장이다. 창업자들이 사업에 대해 얼마나 인지하고 있는가, 얼마만큼 개선의 노력을 하는가?를 본다.</p> <p>B. 그리고 바로 사업성과 수익성(시장성)을 본다.</p> <p>C. 마지막으로 팀을 본다.</p> <p>8. 사업계획서의 퀄리티를 높이는 방법</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 텍스트의 내용을 이미지로 전달하는 것이 가장 중요하다. ● 비전공자도 이해할 수 있게. (사업계획서를 보고, IR 피칭을 듣는 사람은 기술적 지식이 없다고 보라) ● 비즈니스 모델, 시장 진입 전략, 마케팅 전략과 같은 요소들의 인포그래픽을 고민해라.
다음 멘토링 계획		<p>*다음 멘토링까지 멘티가 수행할 목표는 무엇인가요?</p> <p>사업계획서에 수익성과 사업성을 드러낼 수 있도록 수정, 타겟 시장을 명확하게 드러내기, 인포그래픽을 사용하여 가독성 좋게 만들기</p>

멘토링 사진

