

본 자료는 '(주)코드스테이츠'에 저작권이 있습니다.
해당자료의 원본 및 캡처 파일을
공개된 웹 페이지에 업로드하는 것을 금합니다.

Growth Marketing Bootcamp

Learning Objectives

오늘 이것만은 꼭 알고가야 합니다.

고객을 설득할 수 있는 능력을 기른다.



Today Keyword

오늘 이것만은 꼭 알고가야 합니다.

가치 제안의 개념 (고객 편익과 비용)

Chapter

오늘 이것만은 꼭 알고가야 합니다.

1. 가치 제안의 개념
2. $V - C > 0$
3. 사례를 통해 가치 제안 이해하기



1. 가치 제안의 개념

Question,



여러분이 '드릴'을 구매했다고 가정해봅시다.
여러분이 드릴을 구매하며 얻은 '가치'는 무엇일까요?



Answer



드릴을 사용함으로써
얼마나 쉽게 구멍을 뚫을 수 있는가!라는 가치(Value)

가치(Value)란?

가치(Value)는 기업이 제공하는 제품, 서비스 등을 통해
고객에게 줄 수 있는 효용(Benefit)을 말한다.



가치 제안의 개념



기업이 고객에게

얼마의 가치와 효용을 줄 수 있는지를

보여주는 것 자체



Value - Cost > 0



고객이

어떤 제품/서비스를 구매할 때

지불하는 비용보다

얻게 될 가치가 크다는 것을 보여주는 것



Question,



스타벅스에서

아이스 아메리카노를 '구매'했다면,

가치(Value)와 비용(Cost)은 각각 무엇일까?



Answer

Value

- ✓ 아메리카노 음료
- ✓ 쾌적한 미팅/업무 공간
- ✓ 에어컨, 난방, 화장실
- ✓ 몇 시간을 있던 눈치 보지 않아도 되는
편함
- ✓ 와이파이
- ✓ 콘센트



Cost

- ✓ 4,100원의 금액
- ✓ 사용하는 동안의 시간
- ✓ 개인정보 (ex 구매 시 데이터 제
공)



구매했다면?

Value



Cost

생각해봅시다,

기업은 늘 우리에게 '가치'를 제안한다.

그 가치는 어떤 대가(ex 돈)를 지불하고 구매라는 행위를 통해 교환한다.

결국, 구매란?

고객이 제품/서비스를 구매한다는 것은

제품이나 서비스가 아닌 '그 제품으로부터 얻을 가치, 효용'을 구매하는 것이다.



과제와

심화 학습 자료는

Urclass를 통해 확인하세요.