소상공인창업방향성

초기창업아이템발굴



Contents contained in this presentation are considered privileged and confidential information. Any reproduction of this presentation without the consent of BJNB Inc. is strictly prohibited

Profile 대표자 프로필

이민근 (주식회사 부자농부 대표 /㈜세이프스펙 사업전략이사)

주민번호: 810106 - 1****** 연락처: 010-2085-1034, mglee@ground.co.kr

학력사항: 공주대학교 지역사회개발학과 졸업 (학사)

경력사항: 17.6년

2017~ 주식회사 부자농부 대표이사, 라이플루언스 사업전략이사

2016 주식회사 셀잇 마케팅 총괄책임, 주식회사 농부릿지 CMO

2014~2016 ㈜퍼플프렌즈 IMC본부 팀장 (G마켓, 벅스뮤직, SK엔카 퍼포먼스마케팅)

2013~2014 ㈜퀵켓 번개장터 마케팅 총괄책임 (앱부스팅 퍼포먼스 마케팅, 바이럴마케팅 기획 운영)

2010~2013 아이실리콘 ㈜ IMC마케팅 팀장 (완구브랜딩 및 판매퍼포먼스 마케팅, 오픈마켓 운영관리)

2008~2009 ㈜아이디어키 R&D 팀장 (마케팅 교육 및 제안교육)

2006~2008 ㈜에스아이 사업전략본부장 (인테리어사업, 프렌차이즈사업, 광고대행사업기획 및 운영)

2005~2006 ㈜나무커뮤니케이션 신사업본부 매니저 (온라인 마케팅 기획 및 제안 작업)

강의 및 멘토경력 :

경기 용인시 농업직거래장터 온라인 사업화 교육

경기 성남시 산업진흥원 초기 창업 교육

경기 수원시 창업진흥원 초기 창업 교육

경기도 경제과학진흥원 선임멘토

전북스마트창작터 멘토

바로마켓 자치회 온라인 사업화 및 소비자대응 멘토

한국관광공사 체험관광분야 온라인마케팅 및 서비스 전문멘토

경기콘텐츠랩 외부업체 심사위원

농부릿지, 셀잇, ㈜지앤지비, ㈜스마트온, 플랫포머, TB컴퍼니등 CS 및 온라인 마케팅 / SNS마케팅 전문멘토 © 2021 BJNB Inc. All Right Reserved.

지원사업 현황

2018 전북대 창업선도대 사업 선정 및 수행

2018 한국유통공사 주관 정례직거래장터 사업 수행

2017 한국관광공사 주관 관광벤처 승격

2016 경기도 창업프로젝트 수행

2016 한국관광공사 예비관광벤처 사업 수행





존경합니다. 그리고 응원합니다.

장사를 하시겠습니까? 사업을 하시겠습니까?

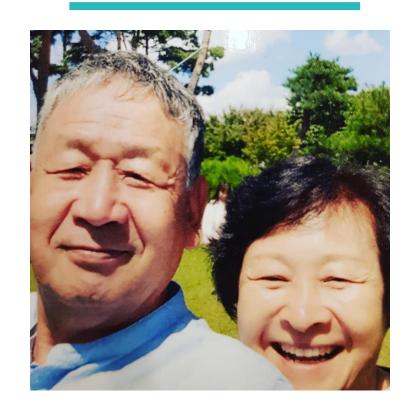






사업/장사/Working에 대한 근본적 생각 그 중 사업에 대한 근본적 생각

약 38년간 공직생활을 하신한 남자의 이야기



그로 인해 사업의 아이템을 생각한 자식의 이야기



에도 한의 에도 한의 이유 성품 참이들이



BUSINESS?

장사?

무엇을 할 것인가?



고객을 이해하면 시장이 보인다

고객의 눈으로 시장을 정의하고 이해한다.

Soju

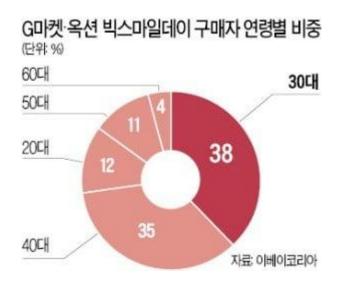


순하고 부드러운 소주의 귀환

출시 2개월만에 1000만병 판매, 소주의 독한 맛에 거부감을 느끼던 여성들이 부드러움에 만족하고, 맥주에 비해 포만감이 적은 순하고 부드러운 소주로 소비가 이동, 맥주의 경쟁사가 순하고 부드러운 소주가 되는 현상

GXX의 시장조사

20대 유저의 인입을 유도할 수 있는 본질을 모델로 정의하고 있다



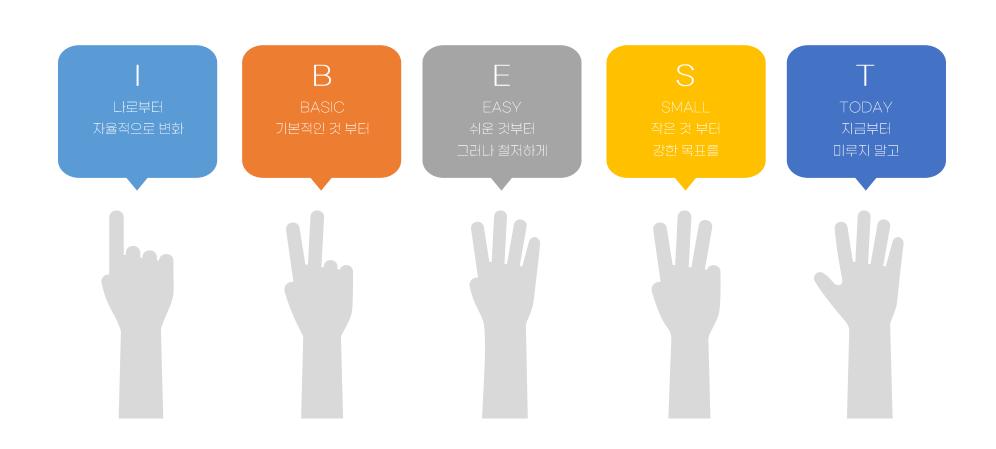
30대 중심의 소비

GXX가 사활을 걸고 있는 20대 유저의 회귀 원칙을 시스템의 부조화가 아닌 단순한 모델링에 대한 부분으로 20대 유저가 방문하길 원했으나, 이들의 친구인 30대 유저의 회귀적 방문이 늘어났다.



변화의 시작

그 시작은 나로부터



여러분이 생각하시는 창업조건은 무엇인가요? 인생의 Second Chance를 잡을 준비 되셨나요?



따라하지 말고 소신있게

정부지원사업의 가장 키포인트는 소신! 자신감! BM이다.

本質

[명사] 본디부터 가지고 있는 사물 자체의 성질이나 모습

決心

[명사]할 일에 대하여 어떻게 하기로 마음을 굳게 정함



© 2021 BJNB Inc. All Right Reserved.



여러분의 미래에 대한 모습 / 그리고 앞으로 그리고 싶은 미래

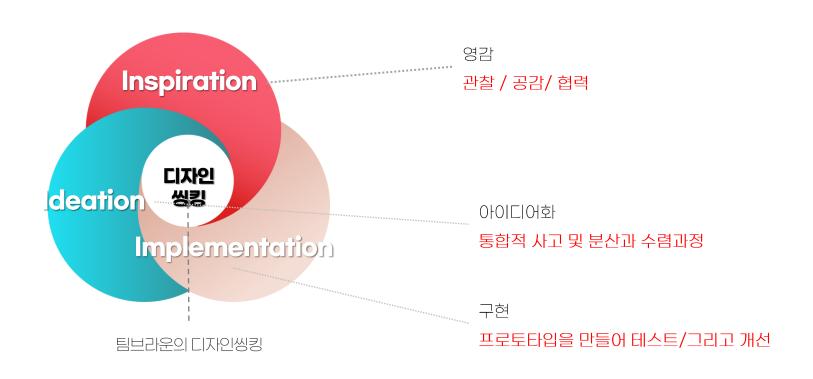
모든 창업의 기본

불편함을 해결할 수 있는가? / 만들 수 있는가? / 팔 수 있는가?

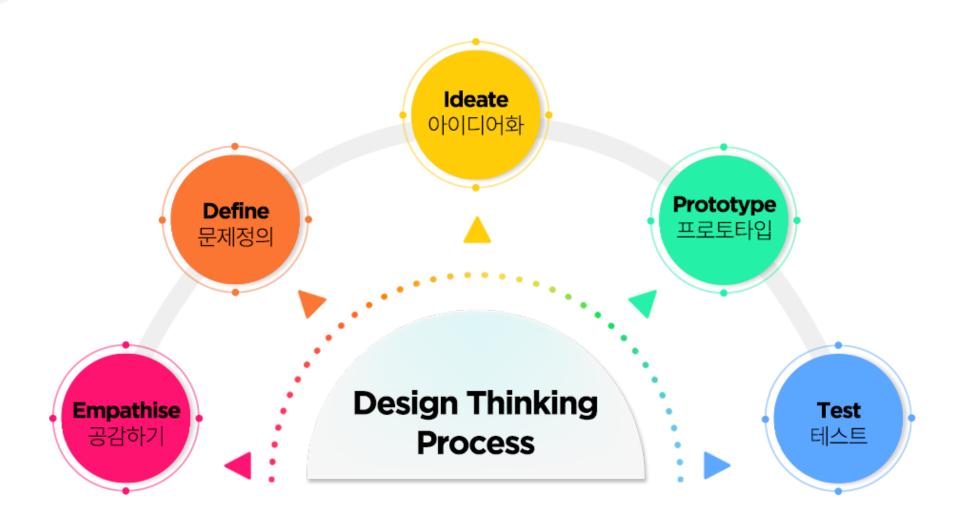
하지만 소비자가 변하다

디자인씽킹

디자인 씽킹이란 복잡한 문제 해결에 대한 논리추론적 접근법으로, 명확하게 정리되지 않은 사용자의 니즈를 이해하고 이를 해결할 수 있는 기회를 찾아내기 위해 공감적 태도를 활용하는 방법



© 2021 BJNB Inc. All Right Reserved.



© 2021 BJNB Inc. All Right Reserved.

디자인씽킹 어렵지 않습니다.



디자인씽킹은 디자이너들이 프로세스를 가지고 일을 해왔습니다. 하지만 디자인씽킹에서의 디자인은 비쥬얼적인 작업 뿐 아니라 새로운 가치를 만들고 이를 구현하는 혁신적인 모든 행동을 뜻합니다.



많은 사람들이 디자인씽킹을 알고 있어도 사용하지 못하는 이유가 있습니다.

Kakao Bank

카카오뱅크 | 기존 비즈니스의 혁신

카카카오뱅크는 공인인증서와 보안카드가 왜 필요한가라는 문제해결을 위해 디자인씽킹을 활용했습니다. 브레인스토밍 과정을 거치고, 아이디어 도출과 프로토타이핑 작업을 진행한 결과, 사용자 중심적 서비스를 만들 수 있었습니다. 한국 대형 은행들의 서비스 혁신을 앞당김과 동시에, 오프라인 지점이 없는 제약요소를 강점으로 활용해 파격적인 가격의 상품들을 출시하며 기존의 은행 비즈니스 모델을 혁신했습니다.

Airbnb

에어비앤비 | 전문 포토그래퍼 섭외 및 스토리텔링

집이라는 공간을 대여해준다는 특징을 가진 에어비앤비는 사이트에 상품을 소개할 때 집주인이 직접 찍은 집 사진을 사용했습니다. 하지만, 이 사진만으로는 고객들의 마음을 잡을 수 없다고 판단하여 전문 포토그래퍼에게 사진 촬영을 맡겼죠. 뿐만 아니라, 호텔이 아닌 곳에서 경험할 수 있는 이야기들을 풀어나가면서 매출이 급속도로 성장했습니다.



"위대한 생각을 하고 싶으면 먼저 많은 아이디어를 내세요."

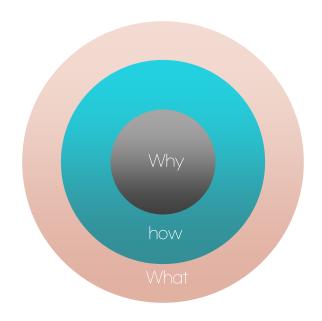
– 세계 최고의 디자인 컨설팅 회사 아이디오(IDEO) 설립자 데이비드 켈리(David Kelly) –



以心傳心

- 1. 말로써 설명할 수 없는 심오한 뜻은 마음으로 깨닫는 수밖에 없다는 말
- 2. 마음과 마음이 통하고, 말을 하지 않아도 의사가 전달 됨





사람들은 What이 아닌 Why에 행동합니다.

Simon Sidek

Why

남과 다르게 생각하고 행동하면 사람들의 삶에 변화를 줄 수 있다고 믿습니다.

How

제품 외부, 내부, 포장에 이르기까지 모든 디자인에 있어 심플하고 아름답고, 사람들이 사용하기 편리하게 만듭니다.

What

그래서 우리는 이렇게 멋진 아이팟, 아이폰, 아이패드 등을 만들고 있습니다. 구입하고 싶은가요?

APPLE's Golden Circle

이슈의 인간화

문제라는 인식의 이슈

이슈의 혁신을 위한 디자인제안

인간중심의 디자인과제

디자인씽킹

本質

[명사] 본디부터 가지고 있는 사물 자체의 성질이나 모습

문제를 해결하는 것 보다

공감하고, 이해하고, 변화하게하는

本質에 입각한 아이템선정

[명사] 본디부터 가지고 있는 사물 자체의 성질이나 모습

비즈니스아이디어

비즈니스 아이디어의 활용

엘리베이터 피칭

자신의 아이디어를 한줄로 설명할 수 있는 기술적방법

3FOCUS

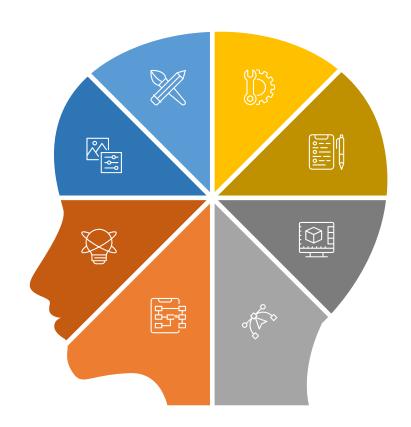
아이디어의 3가지 핵심가치

SIDE OF CUSTOMER

아이디어를 고객의 입장에서 차별화 전략을 가질 수 있는가

COPY

독창적인가? 차별화 요소가 있는가?



2배의 비용

비용을 늘려도 이 아이디어를 실행하는 것이 옳은가

DEPENDENCE

아이디어에 다양한 고객이 존재

편협되지 않은 고객

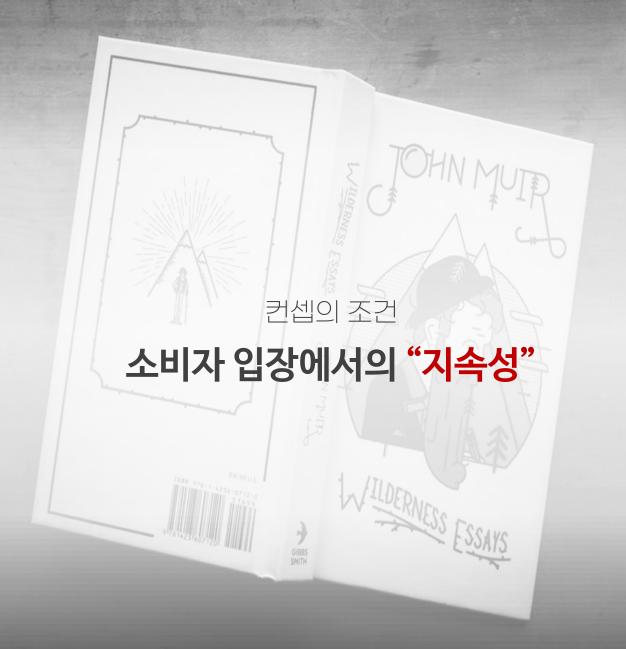
VARIOUS BM

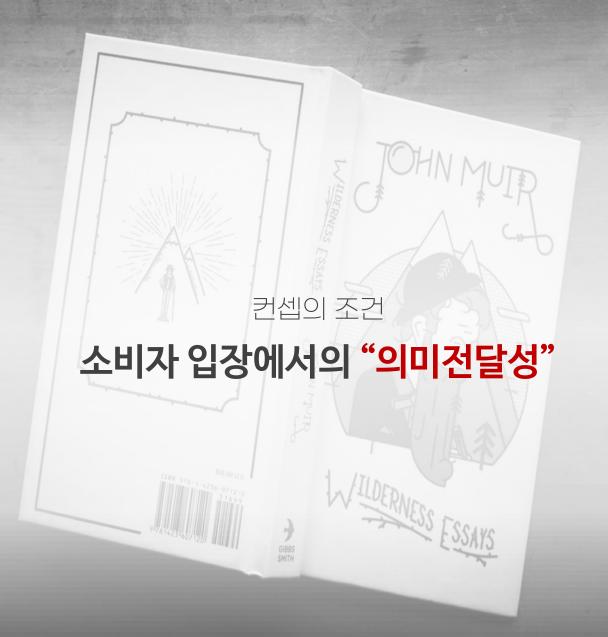
다양한 수입원이 존재하는가

확장성

제품군의 확장







컨셉의 스토리

타겟 "누가 사용하는가?"

컨셉의 스토리

환경 "어떤 경우 활용하는가?"

컨셉의 스토리

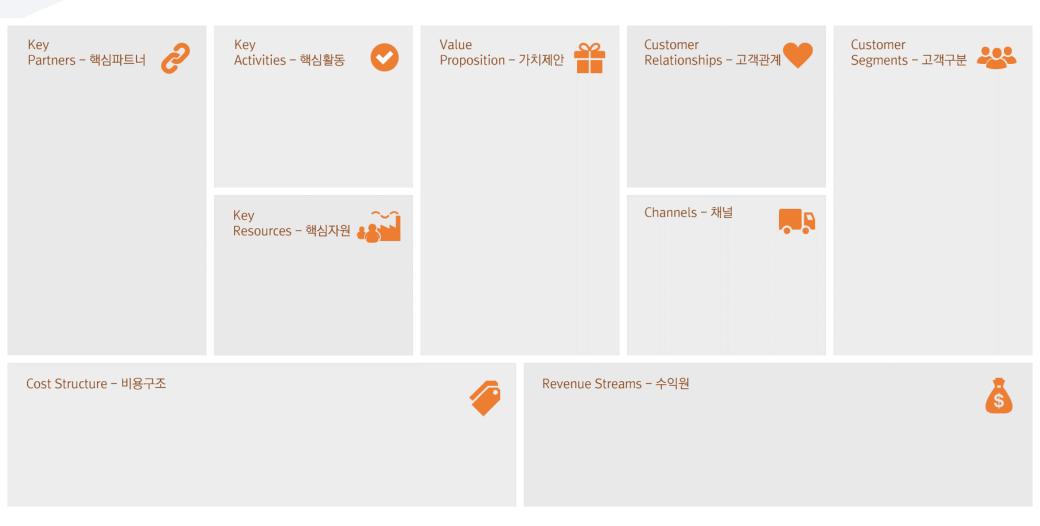
가치 "사용 후 어떤 가치를 느끼는가?"

고객대응 방법 공감, 보상심리의 "미러링의 법칙"

고객대응 방법 음악은 노래할 때만 쓰는게 아닌 "화법"

고객대응 방법 거절도 품위있게 "완곡화법" 고객대응방법

머리로 대화하면 두통, 마음으로 대화하면 소통 "YES화법"



THANK YOU