구독비지니스 모델이 빠르게 확산되는 이유?

1. 소비자의 단순화 지향성
2. 업계의 저가 경쟁 가속화
3. Lock in 효과 -> 한번 구독 시 계속 이어진다.

구독비지니스 모델 종류

1. 정기배송형 – (우유, 계란, 햇반, 물, 김치)
2. 렌탈형 - 공기청정기
3. 무제한 이용형

구독비지니스 모델의 성공요건

1. 충성도 높은 고객 유지 – 중단이 쉽기 때문에, 니즈와 최신 트렌드를 감안한 서비스 제공 필요.

공유 경제 가치 창출에서 수익이 날 수 있을까?

1. 유명한 예시: 에어비앤비, 우버
2. 아직까지 생각지 못한 문제.

우리가 대답해야 할 문제점

1. 구독비지니스 모델 도입 -> 광고에 대한 수익률 저하
2. 식자재 데이터는 이미, 마켓퀄리에서 얻을 수 있다.  
   -> 우리 데이터만의 차별성을 찾아야 한다.  
   해당 APP내에서만 구매하는 정보를 넘어서 -> 모든 물건 구매에