

Business Basic  
& Design Tool

# Special Session

**NEXT X LIKELION** 류지현

21.05.22

# Business Basic

필수로 알아야 할 개념 !

## 4P



## STP

### ESSENTIAL MARKETING MODELS

Segmentation, Targeting and Positioning - STP (Option 2)



# 아이디어 도출 및 고객 검증

내가 겪었던 불편함을 떠올리자

## 내가 경험한 “불편함”에 주목하자!

- 어 이거 불편하네..
- 이렇게 해결할 수 있지 않을까?
- 오 사업성이 있는데? 경쟁사가 있나?
- 해볼 만 한데? 바로 ㅋㅋ

기업가 정신 = 기회 포착

### | 고객 검증 프로세스

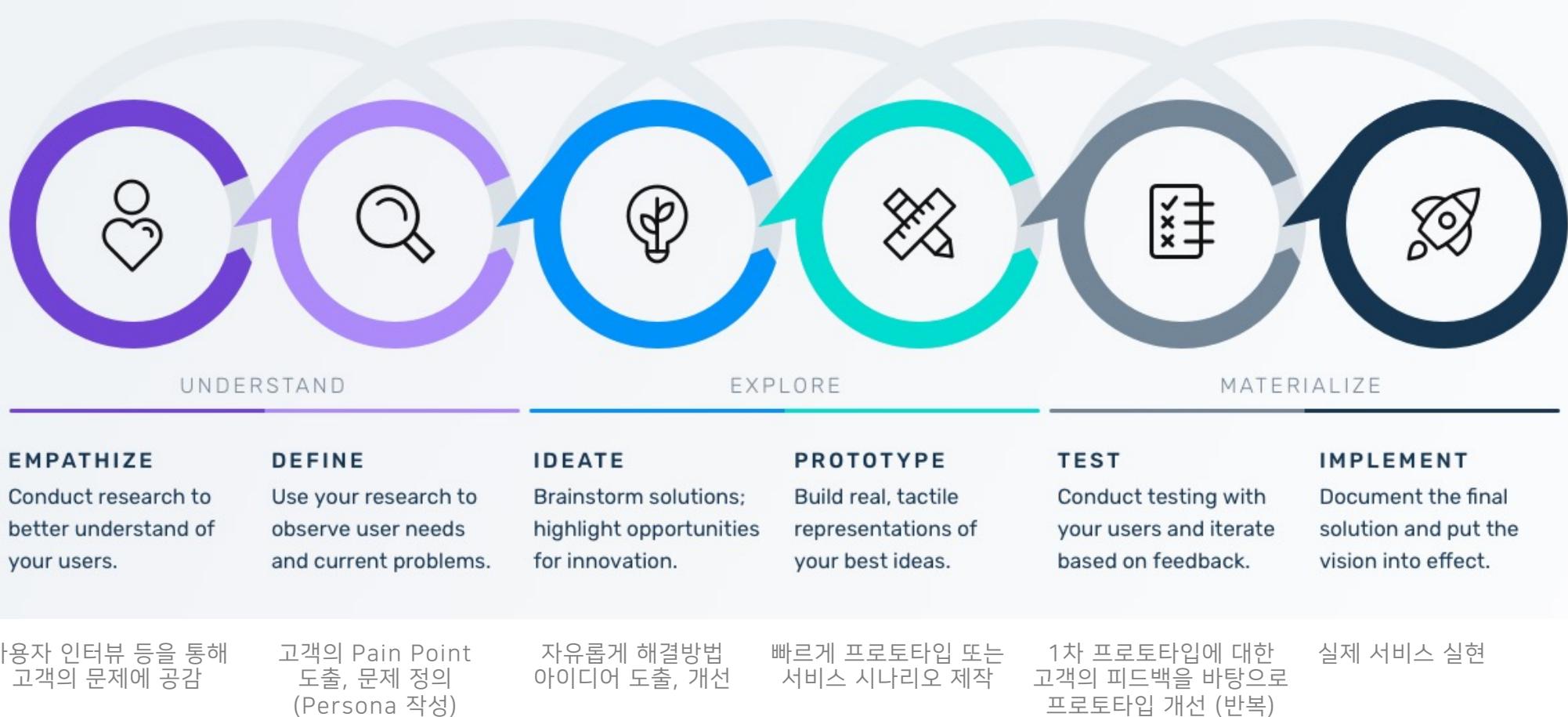
1. Design Thinking
2. Lean Startup
3. Agile Process

끊임없이 아이디어를 공유하고 의견을 수렴하자.

최대한 많은 사람들이 공감하는 불편함을  
극복하는 아이디어를 사업화하자.

# Design Thinking

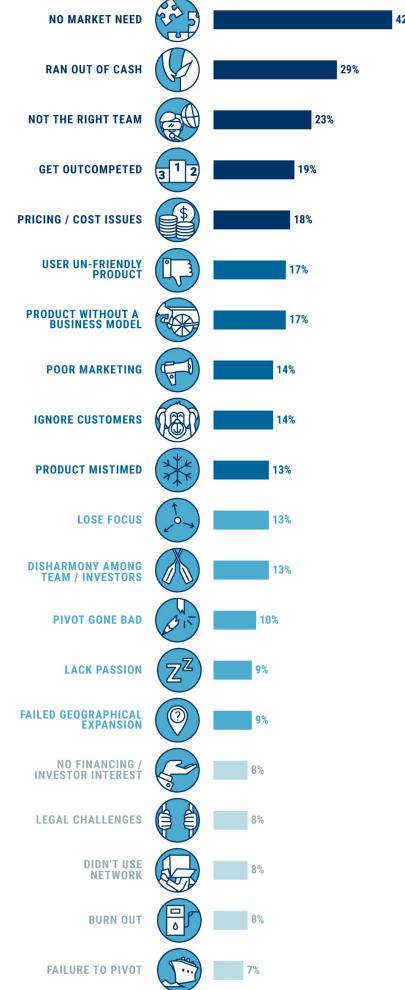
사용자가 필요로 하는 방향으로 해답을 찾아가는 방법



# Lean Startup 이란?

시장이 원하는 제품/서비스를 만들자!

CB INSIGHTS  
Top 20 Reasons Startups Fail



NO MARKET NEED



42%

멋사의  
존재 이유!

## Minimum Viable Product (MVP)

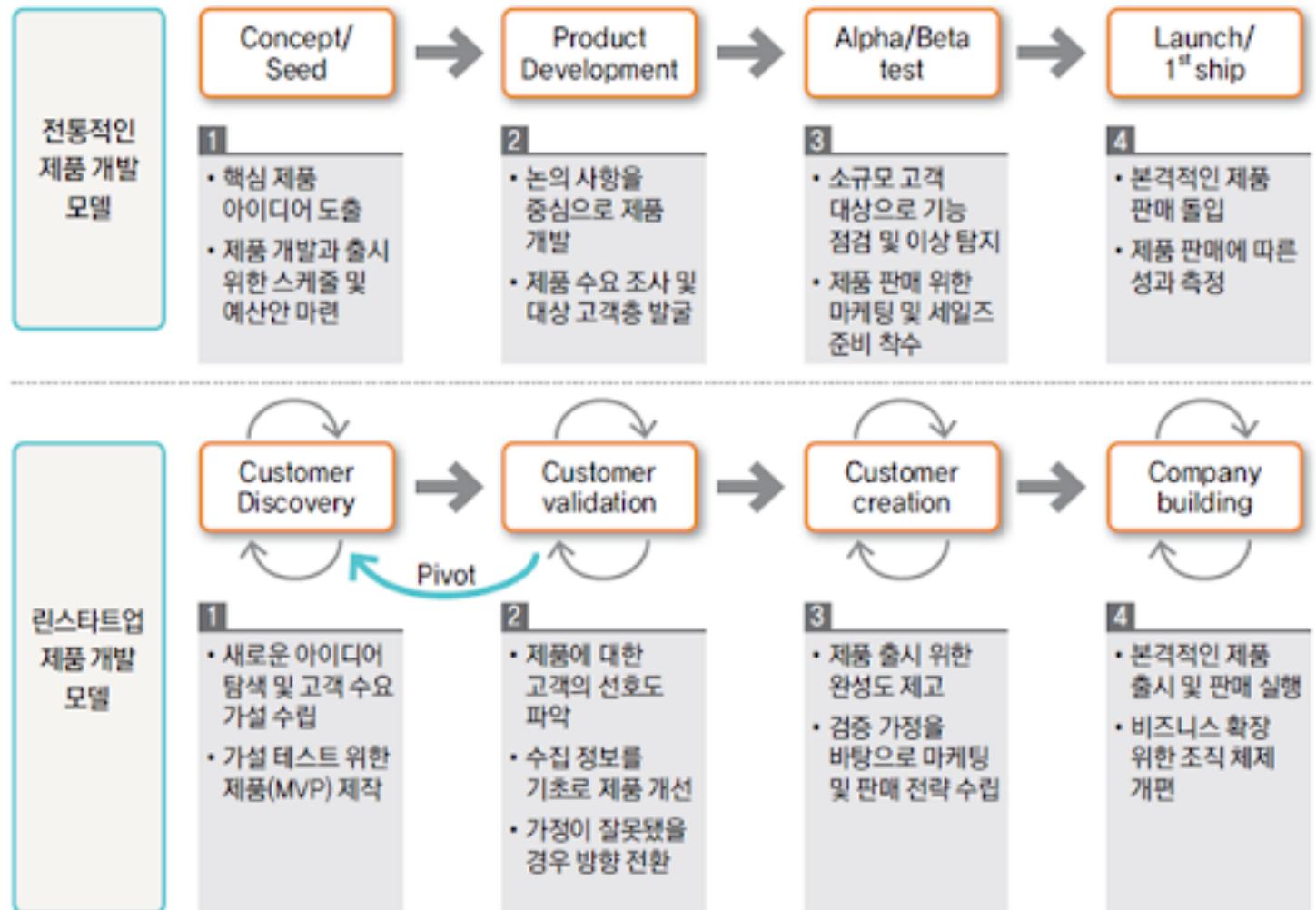
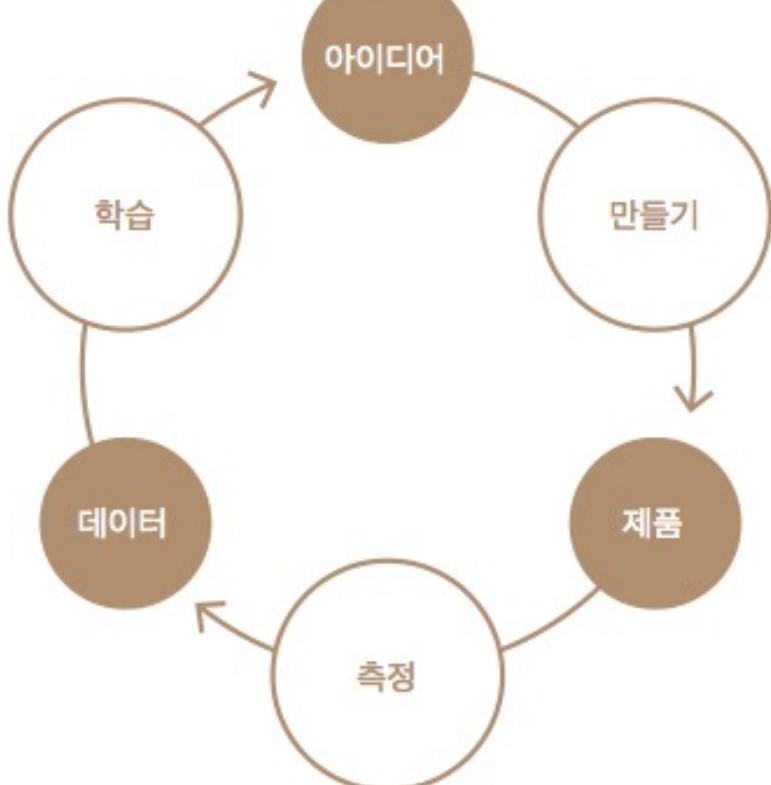
창업자의 아이디어를 빠르게 검증함으로써 시행착오를 줄일

수 있는 최소한의 기능을 가진 제품

▶ 고객이 원하는 제품을 만들자.

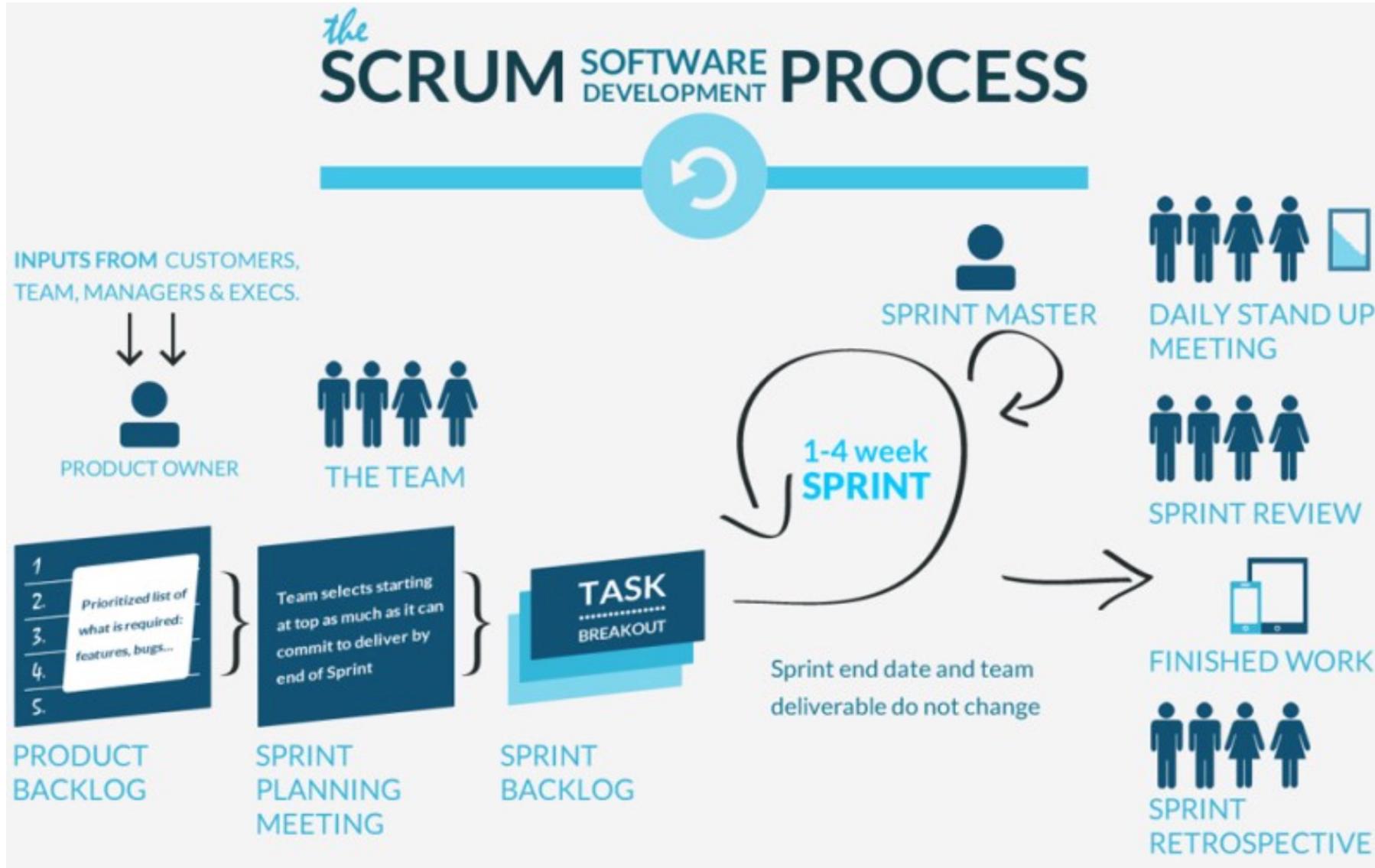
# Lean Startup 프로세스

가설 수립 → MVP 제작 → 고객 검증 → Pivot



# Agile 프로세스

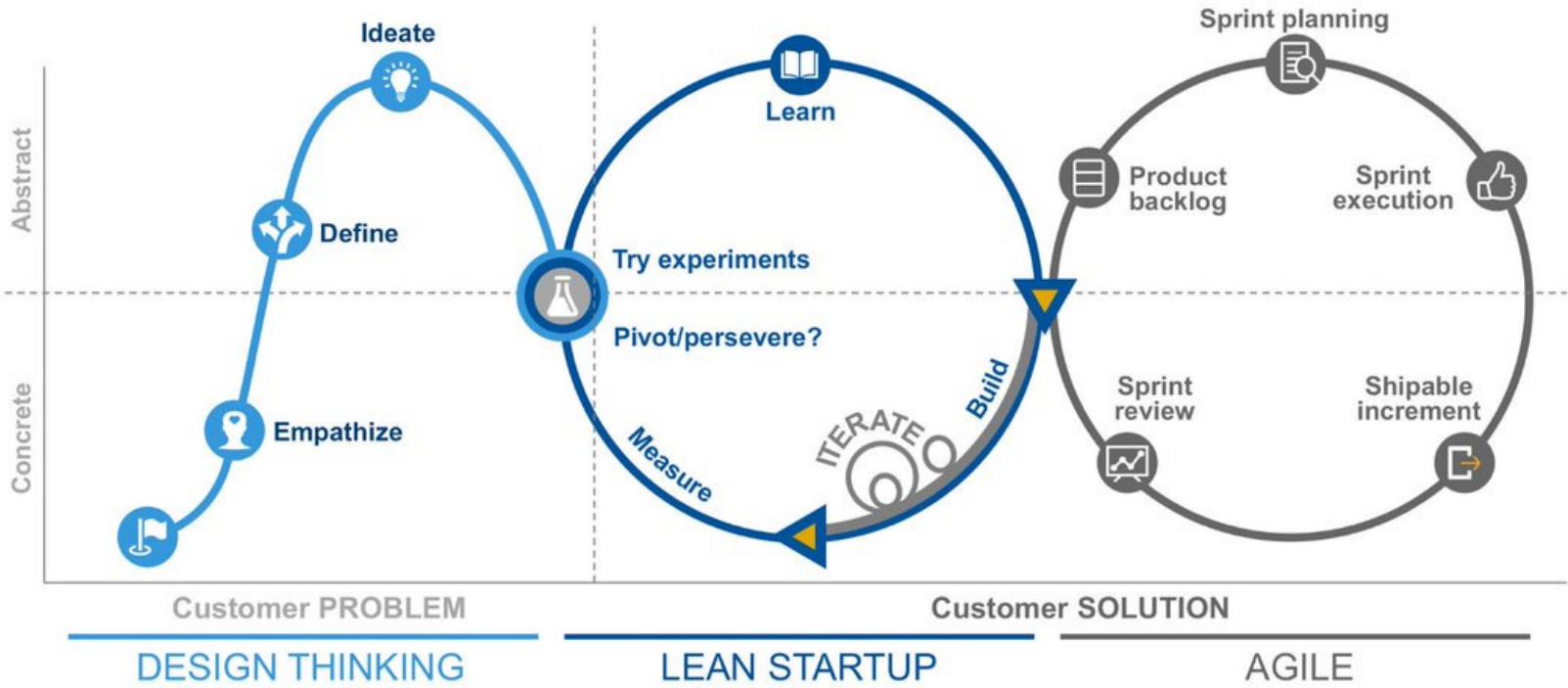
짧은 단위의 업무 프로세스를 민첩하게 반복



# 고객 검증 프로세스

디자인 씽킹 + 린 스타트업 + 애자일 프로세스

## Combine Design Thinking, Lean Startup and Agile



#GartnerSYM

21 CONFIDENTIAL AND PROPRIETARY | © 2016 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved. Gartner and ITxpo are registered trademarks of Gartner, Inc. or its affiliates.

Gartner®

# Lean Canvas

린 캔버스



# Lean Canvas

## 린 캔버스 작성 방법

1	Problem	<ul style="list-style-type: none"><li>- 고객이 불편함을 느끼거나 해결을 바라는 문제점 TOP 3</li><li>- 현재 고객들은 이 문제를 어떻게 해결하고 있는가</li><li>- 문제 의식을 어떻게 정의하느냐에 따라 비즈니스가 달라진다 !</li></ul>
2	Customer Segments	<ul style="list-style-type: none"><li>- 고객 세분화 (ex. 직접 고객/간접 고객, 유저/고객)</li><li>- 문제점을 기반으로 타겟 고객 (얼리어답터) 구체화</li></ul>
3	Unique Value Proposition	<ul style="list-style-type: none"><li>- 제품/서비스의 차별성</li><li>- 제품/서비스가 고객에게 주는 가치 (Business = Value Creation)</li><li>- 타 기업들의 UVP 참고하기 !</li><li>- 간결하고 임팩트 있게 !</li></ul>
4	Solution	<ul style="list-style-type: none"><li>- 각 문제점을 해결하기 위한 해결 방법</li><li>- 문제점에 대한 검증이 선행되어야 한다</li><li>- 처음부터 완벽하게 정할 필요는 없다</li></ul>
5	Channels	<ul style="list-style-type: none"><li>- 고객을 만날 수 있는 채널은 어디인가</li></ul>
6	Revenue Streams	<ul style="list-style-type: none"><li>- 수익모델: 어떻게 수익을 창출할 것인가 (단순 광고 모델 X)</li><li>- 가격 책정</li></ul>
7	Cost Structure	<ul style="list-style-type: none"><li>- 어떤 비용이 발생할 것인가? (고정비/변동비)</li><li>- 인건비, 외주용역비, 서버비, 지급수수료, 임대료, 마케팅비 등</li></ul>
8	Key Metrics	<ul style="list-style-type: none"><li>- 비즈니스 진행상황을 측정할 지표 나열</li><li>- Acquisition, Activation, Retention, Revenue, Referral 등</li></ul>
9	Unfair Advantage	<ul style="list-style-type: none"><li>- 경쟁우위, 진입장벽</li><li>- 기술, 전문성, 맨 파워, 커뮤니티, 기존 고객 등</li></ul>

# Lean Canvas

## 린 캔버스 작성 예시

PROBLEM	SOLUTION	UNIQUE VALUE PROPOSITION	UNFAIR ADVANTAGE	CUSTOMER SEGMENTS
<p><i>List your top 1-3 problems.</i></p> <p>온라인 자기계발 수업에 몰입 힘듦</p> <p>주로 독학으로 하는데 페이스 관리 및 피드백 부재</p> <p>오프라인 모임의 경우, 시간/비용이 부담스러움</p>	<p><i>Outline a possible solution for each problem.</i></p> <p>선과금 후 환급을 통한 강제성 부여</p> <p>독서 후 삶에 적용하고 자랑할 만한 아웃풋 도출에 집중</p> <p>후속 그룹 채팅방을 통한 지속적 관리/동기부여</p>	<p><i>Single, clear, compelling message that states why you are different and worth paying attention.</i></p> <p>온라인 기반으로 Output을 명확하게 뽑아주는 그룹 독서모임 서비스</p>	<p><i>Something that cannot easily be bought or copied.</i></p> <p>유사한 프로세스로 오프라인 독서모임 운영 노하우 보유</p> <p>유튜브 채널 운영 (구독자 5만 명)</p>	<p><i>List your target customers and users.</i></p> <p>자기계발에 관심이 많은 20~30대 직장인</p> <p>갓 취업/이직해서 의욕이 넘쳐 있음</p>
<p><i>EXISTING ALTERNATIVES</i></p> <p>(온라인)패스트캠퍼스, 스터디파이 등</p> <p>(오프라인) 독서모임, 스터디, 유료강연 등</p>	<p><i>KEY METRICS</i></p> <p><i>List the key numbers that tell you how your business is doing.</i></p> <p>구매전환율</p> <p>유료 채팅방 유지율</p>	<p><i>HIGH-LEVEL CONCEPT</i></p> <p><i>List your X for Y analogy in p. 10c.</i></p> <p>'카네기 리더십 코스'의 온라인 독서모임 버전</p>	<p><i>CHANNELS</i></p> <p><i>List your path to customers (inbound or outbound).</i></p> <p>소셜미디어 (페이스북, 인스타그램)</p> <p>랜딩페이지</p> <p>유튜브</p>	<p><i>EARLY ADOPTERS</i></p> <p><i>List the characteristics of your ideal customer.</i></p> <p>자기계발에 관심이 많지만, 지방에 거주하고 있는 20대 직장인</p>
<p><i>COST STRUCTURE</i></p> <p><i>List your fixed and variable costs.</i></p> <p>앱 및 홈페이지 개발 : 1,000만원</p> <p>마케팅비 : 3만원/유료회원 1명</p> <p>스터디 운영자 인건비 : 매출의 40%</p>	<p><i>REVENUE STREAMS</i></p> <p><i>List your sources of revenue.</i></p> <p>손익분기점 : 6명 기준 모임 22개 이상</p>	<p>모임 가입비 (2주-16만원)</p> <p>온라인 그룹채팅 서비스 월회비 (월 1만원)</p>		

# 사업계획서 작성

## 정부 지원 사업 기본 양식

### 사업계획서 작성 목차

항목	세부항목
□ 일반 현황	- 기본정보 : 대표자, 아이템명 등 일반현황 및 제품(서비스) 개요 - 세부정보 : 신청분야, 기술분야 신청자 세부정보 기재
□ 창업아이템 개요(요약)	- 창업아이템 소개, 차별성, 개발경과, 국내외 목표시장, 창업아이템 이미지 등을 요약하여 기재
1. 문제인식 (Problem)	<b>1-1. 창업아이템의 개발동기</b> - 창업아이템의 부재로 불편한 점, 국내·외 시장(사회·경제·기술)의 문제점을 혁신적으로 해결하기 위한 방안 등을 기재  <b>1-2 창업아이템의 목적(필요성)</b> - 창업아이템의 구현하고자 하는 목적, 국내·외 시장(사회·경제·기술)의 문제점을 혁신적으로 해결하기 위한 방안 등을 기재
2. 실현가능성 (Solution)	<b>2-1. 창업아이템의 개발·사업화 전략</b> - 비즈니스 모델(BM), 제품(서비스) 구현정도, 제작 소요기간 및 제작방법(자체, 외주), 추진일정 등을 기재  <b>2-2. 창업아이템의 시장분석 및 경쟁력 확보방안</b> - 기능·효용·성분·디자인·스타일 등의 측면에서 현재 시장에서의 대체제(경쟁사) 대비 우위요소, 차별화 전략 등을 기재
3. 성장전략 (Scale-up)	<b>3-1. 자금소요 및 조달계획</b> - 자금의 필요성, 금액의 적정성 여부를 판단할 수 있도록 사업비 (사업화자금)의 사용계획 등을 기재  <b>3-2. 시장진입 및 성과창출 전략</b> - 내수시장 : 주 소비자층, 시장진출 전략, 그간 실적 등 - 해외시장 : 글로벌 진출 실적, 역량, 수출망 확보계획 등
4. 팀 구성 (Team)	<b>4-1. 대표자 및 팀원의 보유역량</b> - 대표자 및 팀원(업무파트너 포함) 보유하고 있는 경험, 기술력, 노하우 등 기재

린 스타트업 기반!

# 아이디어톤 : 아이디어 요약서 & 린 캔버스 (총 2p)

모든 아이템은 한 줄로 표현할 수 있어야 한다

가치 제안

서비스 한 줄 소개 (서비스 명)

N조 \_ 조 이름

문제의식

해결방법

타겟 고객

구현할 기능

# 아이디어톤 : 아이디어 요약서 & 린 캔버스

## 아이디어 요약서 예시

모여라 MBTI !!!

### 언택트 시대를 위한 MBTI 유형별 친구 연결 커뮤니티, MBT.Hi

#### 문제의식

언택트 시대에 살고 있는 우리들은 새로운 사람들을 만나는데에 어려움을 겪으며, 특히 대면 상호작용이 불가능하기 때문에 나와 맞는 친구를 찾기 힘들.

#### 해결방법

나와 맞는 친구가 필요한 외로운 사람들을 위해 MBTI 유형별로 내게 최적화된 친구를 랜덤으로 추천해 줌.



#### 구현 기능

MBTI  
회원가입

자유  
게시판

MBTI별  
커뮤니티

MBTI  
랜덤 채팅

MBTI  
매거진

죽기 전에 이것만은 꼭 이루어보자!

### 나만의 버킷리스트 서비스

코로나19로 인해 생활의 제한이 생기고 하고 싶은 것을 아예 못하게 되었으며 죽음이 어느 때보다 가깝게 다가와 있는 지금, 코로나가 종식된 후 또는 죽기 전에 꼭 이루고자 하는 것을 기록하고 실제로 실행으로 옮길 수 있도록 도와주는 서비스입니다.

다양한 분야의  
버킷리스트  
기록  
(사진, 링크, 글)

목표 달성을 관리  
및 리워드

예산 모으기

버킷리스트  
추천

버킷리스트  
공유  
(친구 추가, SNS)

해보고 싶은 것  
가지고 싶은 것  
입고 싶은 것  
가고 싶은 곳  
먹고 싶은 것

보고 싶은 것  
읽고 싶은 것  
배우고 싶은 것  
딛고 싶은 것  
...

- 달성 기간 설정 및 진행률 기록  
- 달성 시 베지, 상금 등 리워드 제공

목표를 이루기 위한 돈 모으기

각 분야의 기업들과의 제휴와 MD 활동,  
그리고 빅데이터를 활용하여 각 소비자의  
취향에 맞는 버킷리스트 추천

- 애브리타임과 같은 방식  
- 친구 추가 시 친구의 버킷리스트 목록과  
달성을 확인 가능  
- 동일 목표 존재 시 함께 달성 가능

## PROBLEM

*List your top 1-3 problems.*

## SOLUTION

*Outline a possible solution for each problem.*

## UNIQUE VALUE PROPOSITION

*Single, clear, compelling message that states why you are different and worth paying attention.*

## UNFAIR ADVANTAGE

*Something that cannot easily be bought or copied.*

## CUSTOMER SEGMENTS

*List your target customers and users.*

## KEY METRICS

*List the key numbers that tell you how your business is doing.*

## CHANNELS

*List your path to customers (inbound or outbound).*

## EXISTING ALTERNATIVES

*List how these problems are solved today.*

## HIGH-LEVEL CONCEPT

*List your X for Y analogy e.g. YouTube = Flickr for videos.*

## EARLY ADOPTERS

*List the characteristics of your ideal customers.*

## COST STRUCTURE

*List your fixed and variable costs.*

## REVENUE STREAMS

*List your sources of revenue.*

# 해커톤 : 사업계획서 PPT

린 스타트업 기반

1	사업 배경	- 사업을 시작한 계기, 산업적 배경, 트렌드 등
2	문제의식	- 고객이 불편함을 느끼거나 해결을 바라는 문제점 TOP 3 - 현재 고객들은 이 문제를 어떻게 해결하고 있는가
3	해결방법	- 각 문제점을 해결하기 위한 해결 방법
4	서비스 소개	- 서비스 설명 - 핵심 기능, 화면 이미지, 웹/앱 구동 시연
5	비즈니스 모델 / 수익 모델	- 1 page Business Plan (고객, 서비스, 가치 창출) - 어떻게 수익을 창출할 것인가
6	시장 분석	- <u>타겟 고객</u> , 주 소비자층, 고객 검증 (구체적으로!) : 성별, 연령, 지역, 소비 성향, 아이템 관련 특성 등 - 내수시장, 해외시장 현황
7	시장 규모	- TAM(전체시장) / SAM(유효시장) / SOM (수익시장) - 완벽히 정확할 필요 X. 정답 X. - 우리 회사의 지향점을 보여주는 논리적인 수치 도출 - Top-down / Bottom-up 방식
8	경쟁자 분석 / 경쟁우위	- <u>차별성</u> (경쟁우위) : 경쟁사와 비교했을 때 우리가 뭘 더 잘하는가 or 잘할 수 있는가 - 포지셔닝 맵 : 경쟁사들과 내 기업의 시장 내 포지션
9	팀 역량	- <u>팀원 역량</u> , 경력, 팀 내 역할 등 - 팀의 맨 파워를 보고 투자하는 경우도 많음
10	가치 제안	- 문제를 해결함으로써 창출할 수 있는 가치 - 사회에 어떤 기여를 할 수 있는가

순서, 내용은 각 팀의  
아이템에 따라 조정  
가능합니다 !

\* 실제 정부 사업 지원 시에는 이런 것도 포함해야 합니다!

고객 검증, 진입 전략, 마케팅 전략, 개발 전략, 확장 전략,  
추진 일정, 재무 계획, 매출 추정, 지금까지의 성과 등

# 해커톤 : 사업계획서 PPT

비즈니스 모델 예시

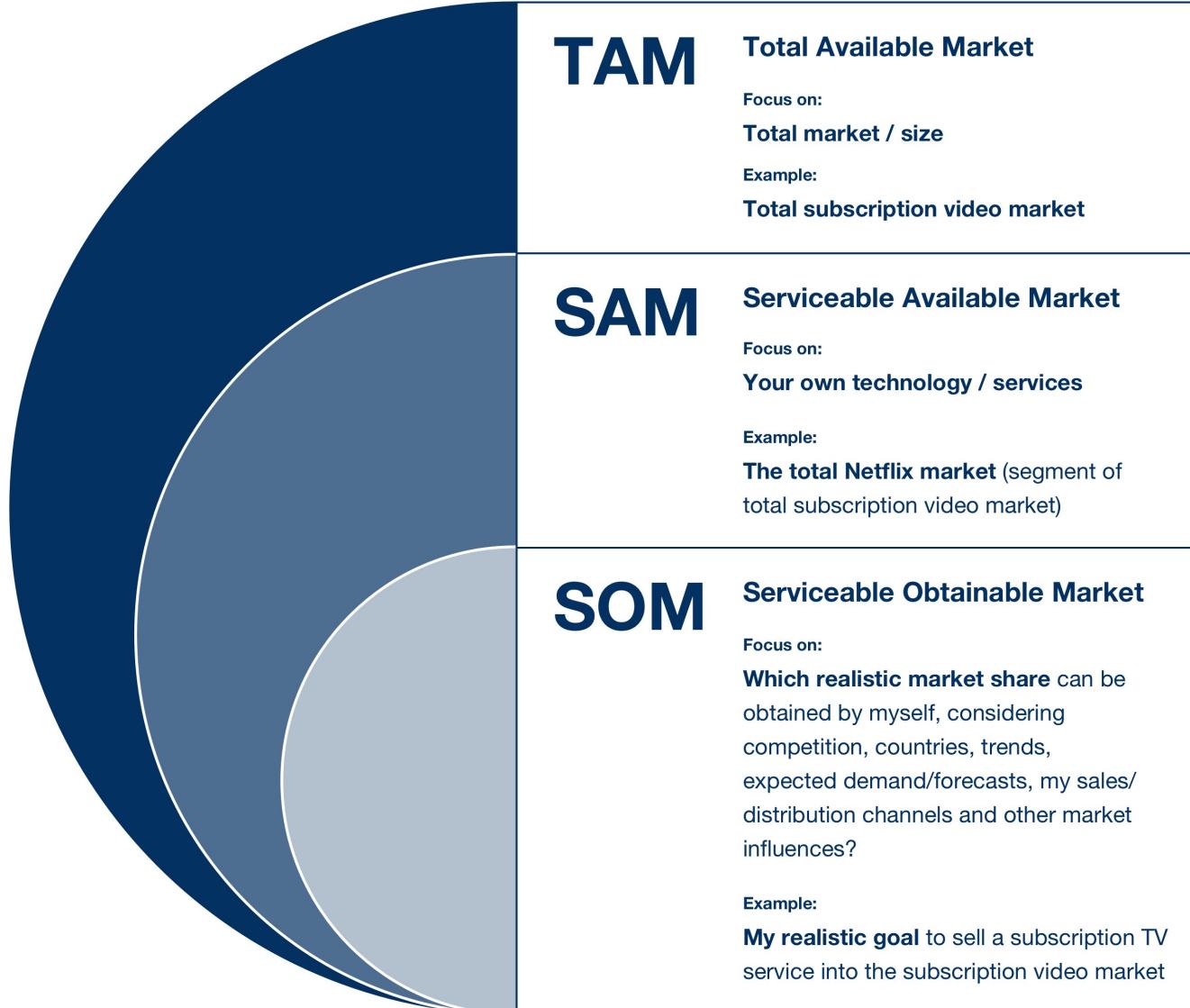


시간 절약 및 시장 통합을 통한  
고수익 창출 통로 획득

효율적 탐색 및 구매, 맞춤 추천,  
관련 컨텐츠를 통한 즐거움 획득

# 해커톤 : 사업계획서 PPT

TAM-SAM-SOM 예시



전체 시장

: 우리 제품/서비스의 카테고리를 모두 포함하는 시장

유효 시장

: 우리 회사가 추구하는 시장

수익 시장

: 사업 초기 단계에 확보 가능한 시장

# 해커톤 : 사업계획서 PPT

포지셔닝 맵 예시



# 아이디어톤 & 해커톤 일정

신나는 해커톤 시간~

## 아이디어톤

5월 22일 오후 1~6시  
팀별 장소 협의

13:00 - 14:00	아이디어톤 세션
14:00 - 18:00	아이디어 구상
18:00 - 19:00	팀별 아이디어 요약서 발표 (발표 5분, Q&A 2분)

## 해커톤

5월 29일 오후 3시  
~ 30일 오전 11시  
홍대입구역 팀별 에어비앤비

29일	15:00 - 24:00	기능 구현
30일	0:00 - 10:00	기능 구현
	10:00 - 11:00	정리 및 퇴실
31일	19:00 - 22:00	팀별 사업계획서 PPT 및 기능 시연 발표 @ 안암 (발표 10분, Q&A 3분)

Wireframe(기획)  
또는 UI/UX 디자인

# UI/UX 디자인 툴

Figma / Adobe XD



장점	<ul style="list-style-type: none"><li>- 탁월한 협업 효율. 동시 편집 가능</li><li>- 웹 브라우저 기반. 다운로드 불필요.</li><li>- 별도의 저장공간 불필요.</li><li>- 실시간 자동 저장</li><li>- <u>프로토타이핑</u> 가능</li><li>- 대략적인 CSS 코드 제공</li><li>- 무료 스타터 플랜</li></ul>
단점	<ul style="list-style-type: none"><li>- 한글 입력 어려운 경우 있음. (특히 윈도우)</li><li>- 인터넷 연결 필요</li></ul>

장점	<ul style="list-style-type: none"><li>- Adobe 프로그램.</li><li>- 기존 포토샵, 일러스트레이터와 사용 환경, 단축키 유사</li><li>- 한국어 지원</li><li>- 윈도우, 맥 모두 사용 가능</li><li>- 간단한 애니메이션 구현 가능</li><li>- <u>프로토타이핑</u> 가능</li><li>- 대략적인 CSS 코드 제공 (한도 있음)</li><li>- 무료 스타터 플랜</li></ul>
단점	<ul style="list-style-type: none"><li>- 협업이 상대적으로 힘듦</li></ul>

# UI/UX 디자인 툴

Figma / Adobe XD

## Figma

## XD

기능 설명

<https://haningya.tistory.com/259>

기능 설명

<https://helpx.adobe.com/kr/xd/tutorials.html>

단축키

<https://nicecarrot2.tistory.com/93>

단축키

<https://paper-garden.tistory.com/26>

# 참고하면 좋은 디자인 소스!

예쁜 디자인을 많이 볼수록 감각이 생긴대요 (~~나도 언젠간...~~)

이미지나 아이콘은  
svg 파일로 삽입하는 게 좋습니다

## Google Material Icons

<https://fonts.google.com/icons>

## Flaticon

<https://www.flaticon.com/>

## Apple Human Interface Guidelines

<https://developer.apple.com/design/human-interface-guidelines/>



<https://www.pinterest.co.kr/>



<https://www.behance.net/>

# 신나는~ 아이디어톤~ 시간~

14:00 - 18:00

조 이름, 아이디어 구상  
요약서, 린 캔버스 작성

18:00 - 19:00

팀별 아이디어 요약서 발표  
(발표 5분, Q&A 2분)