

WS#3: Finding Business Opportunities

경북 AI·SW산업 혁신아카데미 (Kauffman FastTrac PEV Program)

Fall, 2020

Team_Name

Business Item or
Research Topic
보유

- ✓ Why XYZ 산업
- ✓ XYZ 산업 소개(자사의 정의)
- ✓ XYZ 산업 주요 연구/사업 분야
- ✓ XYZ 산업 시장 및 경쟁사 동향
- ✓ 자사의 역량보유 수준
- ✓ 생각할 수 있는 사업 영역 및 기회 Item

Finding Business Opportunities 준비 팀/아이디어 정리

회사 이름
(구호.로고)

사업 소개
(한 줄)

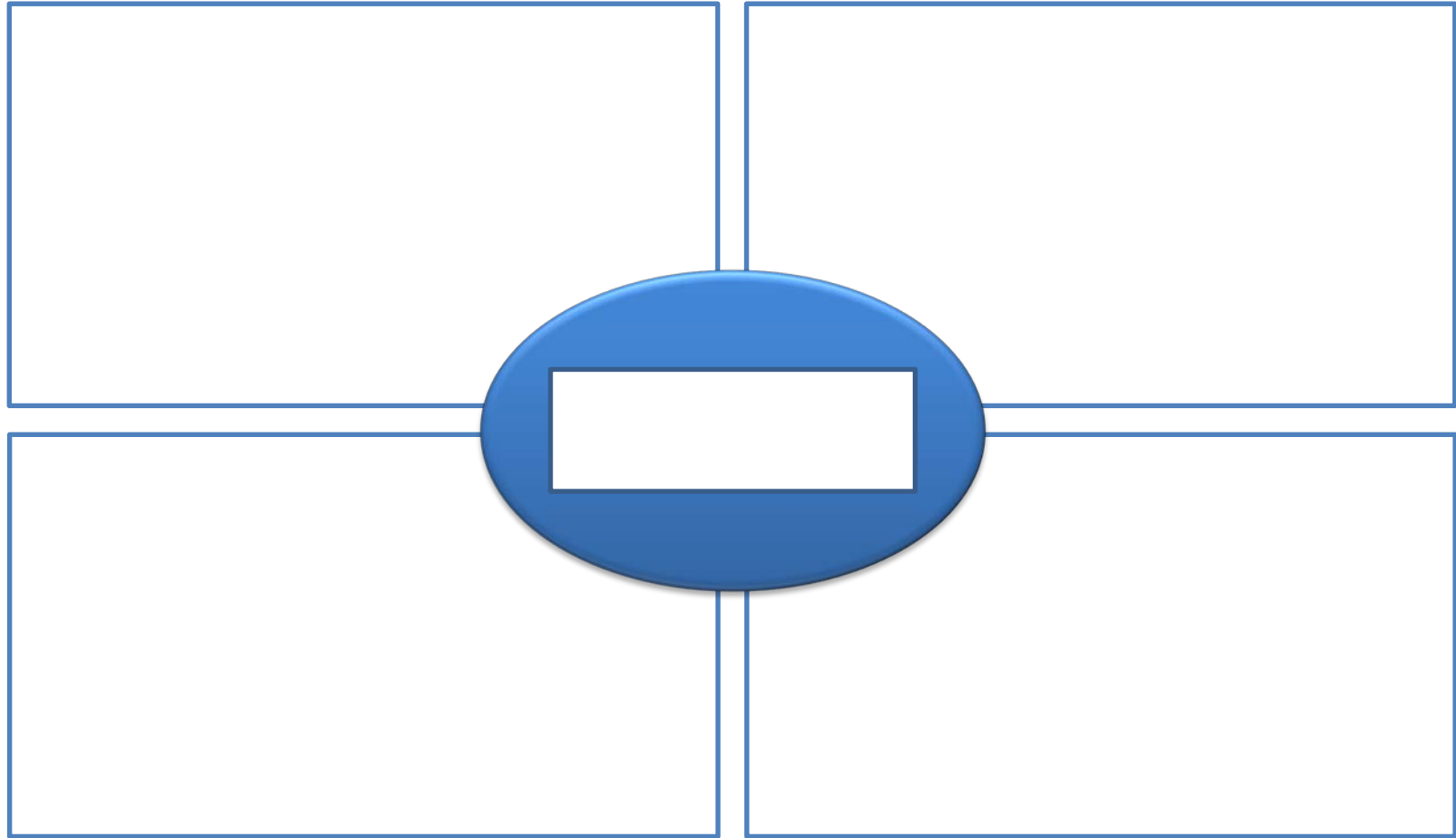
아이디어
설명

1. 발상 동기(제안한 이유) , 2. 발견한 기회/문제, 3. 아이디어 기술(그림 등), 4. 고객 & 수익 방안

팀원 업무
분장

CEO/CSO/CTO/CMO/COO/CCO....

Phase 1: Reading Next Big Thing / 핵심 트렌드 코드 도출



Phase 2: Digging Next Big Thing / 벨류 세그먼트 구분 기준 대상 고객 설정(Market)



Phase 3: Finding Business Opportunities

Step1. 미충족 니즈 발견하기: 벨류 세그먼트 중 핵심 고객군을 선정하여 특성 및 요구사항 정리

구분	[] 특성	고객 요구사항(미충족 니즈)

Phase 3: Finding Business Opportunities

Step2. 비즈니스 기회 찾기: 핵심 고객군의 요구사항에 대한 기업차원의 해결방안을 도출

구분	기업차원의 해결방안

