# 200413\_W5D1\_팀 1차 최종발표

수업중 진행될 과제

워드로 작성하여 수업종료 직후 블랙보드에 제출)

1. 발표조 내용 요약 및 가장 잘한 조 1개 팀 선정(자기조 제외)
2. 자신이 속한 팀원 평가(100점 만점 상대평가할 것, 동일 점수 불가

(1인당 100점만점)

11시까지 제출

## 조별 발표 내용 요약

## 1조

스타트업의 성공, 실패 케이스

#### 국내성공 - 배달의민족

모바일앱으로 간편 주문&결제가 가능하게 한 서비스

##### 브랜드 컨셉을 확고히 하고, 자주 노출시킴으로써 정체성 각인

#### 국내실패 - 홈클

PC또는 스마트폰으로 가사도우미를 부를 수 있는 서비스

##### 너무 많은 외부 자금에 의존하여 기업 내 자생력을 키우지 못 함.

#### 해외성공 - 에어비앤비

빈방을 여행자들에게 공유시켜주는 플랫폼 서비스

##### 성장 비결은 고객 중심의 경영 전략(편의성,후기 신뢰성이 높음)

#### 해외 실패 - 워시오(washio)

세탁물을 수거 후 세탁후 다시 돌려주는 서비스

##### 사업의 본질인 세탁에 집중하지 못한 온디맨드 스타트업

온디맨드 = 고객의 수요에 즉시 대응하는 서비스 패러다임

지연,클레임에 대해서 필터링을 해줄 수 있는 시스템이 필요함 -> 양질의 서비스를 유지할 수 있음.

## 2조

성공과 실패는 한 끗 차이

#### 해외 성공사례 - BIRD

선두적인 전기 스쿠터 공유 플랫폼

저렴한 가격

친환경 컨셉 마케팅

#### 해외 실패사례 - YikYak

레드 오션의 플랫폼 - 시장경쟁이 힘듬

폭력성, 비도덕성 컨텐츠 관리 실패

#### 국내 성공사례 - 다방

소비자 중심의 서비스 개발

협업을 위한 상생철학

#### 국내 실페사례 - 스베누

지나친 마케팅 비용

낮은 품질

#### 성공과 실패를 가른 요인은?

##### 경험관리

사업을 진행하면서 문제를 어떻게 관리하고 소비자들의 경험을 높이기 위해 노력함.

## 3조

#### 해외 성공 - 스냅챗

##### 단명메세지 , 10초안에 삭제됨

확장성, 타겟설정의 성공

#### 해외 실패 - 홈조이

클리너와 유저를 연결하는 중개 플랫폼

비즈니스 모델의 한계로 적자를 해결 못 함

#### 국내 성공 - 직방

부동산 정보를 유저에게 제공하고, 부동산업자에게는 유저를 연결시켜줌.

타겟 설정이 확실함 - 1,2인가구

서비스 관리 및 품질이 높음

#### 국내 실패 - 타다

타다 금지법에 영향을 심하게 받음.

경쟁사가 한국 택시협회라 경쟁의 어려움을 겪음

## 4조

한끗차이

#### 국내 성공 - 야놀자

많은 현장경험 및

#### 국내 실패 - 타다

부정적인 사회 인식

차이점 : 야놀자의 경우 사회적 인식의 변화를 이끌어 냈지만, 타다는 실패하였다.

#### 해외 성공 - ByteDance

인공지능 플랫폼

소비자의 입장을 잘 고려함

#### 해외 실패 - Quirky

소셜 제품 개발 플랫폼

ex) 구부러지는 멀티탭, 디지털 계란판 등

수익구조 파탄, 품질 저하

차이점 : 소비자의 입장 고려 차이

## 5조

#### 국내 성공 - 직방

집을 편리하게 구매할 수 있는 온라인 중개 플랫폼

허위 매물 근절 제도 같은 소비자 신뢰를 위한 노력

#### 해외 성공 - 알리바바

중국 내 최대 규모의 온라인 쇼핑 플랫폼

중국 시장에 맞춤형 서비스를 제공

#### 국내 실패 - 리모

국내 최초 온라인 콜 택시 플랫폼

서비스 가능 지역의 제한

비효율적인 서비스 제한

#### 해외 실패 - 쿨

사용자의 검색정보를 저장하지 않는 검색엔진

느린 검색속도 , 부정확한 검색결과

#### 결론

스타트업은 문제 해결 + 소비자 니즈 파악 및 충족이 중요함