# 200511\_W9D1\_린캔버스 팀발표

## 5조 - 클래스 101

온라인 크레이이터 강좌 수강 플랫폼

취미 교육 플랫폼?

취미는 다양한데 반해 이에 대한 교육을 받기가 힘듬

그래서 온라인 크리에이터들이 강의를 만들고 취미에 대해 교육을 받고 싶은 사람들이 교육을 수강함.

강의품질, 불편한 인터페이스로 인한 불만들 제기

질문 - 한계 극복 방법

정기적인 커리큘럼, 수요조사를 통한 맞춤 강의 제공 등으로 유튜브로만 제공되던 강의의 한계를 벗어남

## 4조 - 쿼키 (실패한 스타트업)

크라우드 소싱 기업 - 불특정 사람들의 참여를 통해 기업의 문제점을 해결하거나 아이디어를 제공함

#### 실패요인

수익구조 파탄

높은 금액의 제품 연달아 출시

브랜드 각인 실패

구매 유도 실패

#### 시사점

기호품 중심 가치 소비의 일반화

맞춤형 주문 생산 트렌드

오픈 이노베이션 플랫폼 성장?

##### 질의응답 대처법

모르겠다라는 대답 보다는 00라 생각하고 나중에 조사해서 답변드리겠다는 식으로 하는 것이 좋음.

## 3조 - 우버

차량 공유 경제 플랫폼 중 압도적 점유

코로나로 인한 실적 저하 -> 자율주행차 도입이 필요

택시가 있는데 우버를 이용하는 이유는? -> 저렴하고 편리

우버의 독특한 피드백 시스템이 경쟁 우위를 점하는데 많은 도움을 줌

-> 서비스의 수준을 올리기 위해 드라이버 별로 고객의 피드백을 받음

피크타임 요금제를 통해 수익 증가

-> 수요가 늘어나는 지역에 따라 요금을 올리는 정책

## 2조 - 에어비앤비 (발표 피드백)

세부사항들을 한 페이지에 넣지 말고

나눠서 하는 것이 시인성이 좋을듯

린 캔버스에 대해서 구체적으로 정리한 것은 좋았음

아쉬운점 - 시인성

한 눈에 들어오거나 한 눈에 볼 수 있으면 더 좋았을듯

우버나 에어비앤비 같은 경우에는 기존 분석하는 게 많으므로

기존에 ~~와 같은 분석이 있지만 저희는 그거와 다르게 00에 포커스를 맞춰서 분석을 하겠습니다

라는 식으로 언급 해주고 가면 선입견을 깰 수 있음

아니면 아예 다른 관점으로 볼 수 있는 것들 1-2가지 추가

아쉬운점2 - 엔딩

엔딩페이지, 시사점 등이 있으면 좋을듯

아쉬운점3 - 카메라

## 1조 - 마켓컬리

린캔버스는 창업자에 초점을 맞춰 활용 가능한 분석 모델임

신선한 식품을 바로 배송 받을 수 있을까?

건강한 음식과 같은 큐레이션에 집중

-> 젊은 직장인 부부층에 집중

고객 타겟

-> 월 수입이 충분한 강남의 젊은 부부들

가격 민감성이 높지 않기 때문에 강남 엄마들의 필수 앱으로 시작되었다가

수도권을 중심으로 인기를 얻게 됨.

꾸준한 매출 증가중

##### 차별화된 솔루션을 다양한 채널로 홍보함

샛별배송 -> 새벽에 신선한 식품들을 받을 수 있음.

빠른배송, 집중화 된 마케팅, 큐레이션 등등이 성공 사유

이러한 솔루션들을 다양한 채널에서 홍보하여 젊은 층들의 이목을 끔

비용구조

쿠팡의 경우 빠른 배송을 위해 재고를 쌓아놈

마켓컬리도 이를 마케팅함

결국 적자폭이 증가함

매출이익이 증가하였지만 손실 역시 매우 크게 증가