알망깨끝

2020.02.09

김재욱

대표: 김재욱

PM: 김재욱, 은성준, 유지수, 장민혁, 이혜선

개발팀: 신승윤, 은성준, 유지수, 장민혁, 이혜선

알망깨끝이 제공하고자 하는 가치.

첫번째, 하나씩 바코드 찍어서 결제했던 시스템을 컴퓨터 비전 디텍팅으로 시간을 줄인다.

두번째, 고객 분류에 따른 구매 물품의 연관성을 파악하여 회사의 경영 전략 자원을 줄인다.’

가치를 제공하는 방법.

카메라가 부착된 하드웨어 기기, pos 프로그램 판매

(개발 팀에서 해야 할 일: face api로 고객의 인적사항 파악하는 모델링 만들기

디텍팅 모델링 완성

기존 시장/ 우리의 솔루션 수치화 시키는 방법 알아내기)

앞으로 해야 하는 to do list.

(주로 PM)

시장 조사 – 명확한 고객 정의, 고객의 니즈, 시장의 규모, 기존 시장(시간, 인력 등의 자원) 수치화

데이터 부서가 있는 회사 질문 리스트.

1. OOO의 데이터 부서는 어떤 일을 하는 곳인가요?
2. 1,2,3,4의 업무를 해결하기 위해서 회사에서는 어떠한 방식으로 데이터를 수집하나요?
3. 매출, 재고관리, 수요 예측 등 비정형 데이터가 아닌 숫자들로 이루어진 데이터들은 어떻게 수집하나요?
4. 포스기를 이용해서 얻는 정보량이 많나요?
5. 포스기를 통해서 얻지 못하는 정보들은 어떠한 방식으로 수집하나요?
6. 오프라인 데이터들을 수집하는 방식이 있을까요?
7. 수집한 데이터를 분석하는 방법에서 어떤 툴을 이용하는지 알 수 있을까요?
8. 가공된 데이터들은 어떤 부서에 이용되나요?
9. EX) 마케팅, 기획 각 부서에서 요구하는 데이터 가공 형식이 존재하나요?
10. 마케팅, 기획 등의 부서에 제공할 때 주는 마지막형태의 데이터 및 보고서는 어떤 형태로 전해지나요

이후 각 부서에 컨택하여

1. 데이터 부서에서 제공한 데이터를 해석하는 방법에 대해서 알려주실수있나요?

데이터부서가 없는경우

1. 어떤 방법으로 데이터를 수집하나요?
2. 수집된 데이터들로 OO부서에서는 어떤 가치를 제안하고 싶으신가요
3. 가치를 제안하여(피드백하여) 회사의 경영 전략에 어떤 영향을 미치실 수 있나요
4. 해석한 데이터들로 어떤 파트에 이용하나요?
5. 이용된 데이터들과 전략들이 회사 경영 전략에 어떤 영향을 미칠 수 있나요?

데이터 부서가 없는 회사/매장

전년도/ 전원 실적보다 더 나은 성과를 내기위하여 어떤 방식으로 피드백하나요?

피드백할 때 어떤 데이터들을 근거로 판단하시나요?

그 데이터들을 수집하는 방법은 무엇인가요?

데이터들을 가공하시는 방법을 알고 계신가요?

가공한 데이터들로 각 부서 혹은 매장에서는 어떤 가치를 중심적으로 제안하시나요?

제안한 가치로 회사의 경영 전략/ Resource에 변화를 줘본적이 있나요?

어떤 변화를 주고싶으신가요?

시장 조사 – 명확한 고객 정의, 고객의 니즈, 시장의 규모, 기존 시장(시간, 인력 등의 자원) 수치화

명확한 고객 정의

TOM SAM SOM 으로 표기.

Som에 해당하는 고객들을 더욱 자세히 분석한다.

TOM SAM SOM으로 정의하는 법.

고객과의 인터뷰를 통해서 정한다. 인터뷰는 김재욱팀과 유지수팀으로 분할하여 진행한다.

질문하는 사람과 필기하는 사람을 분담한다.

고객의 니즈

고객과의 인터뷰를 통해 정한다.

시장의 규모 예측

TOM SAM SOM을 완벽히 표시하면 시작 가능하다.

기존 시장 수치화를 통한 RESOURSE 비교

Som에 해당하는 기업들을 대상으로 수치화한다.

R프로그램/ 그래프 데이터화/ 각 연구실 및 교수진에게 연락하여 하는 방법 추론하기.

우리의 솔루션 수치화 시키기.