1. 중심 포인트 2개

1-1. 회전율 대비 수익률(수익률 따질때 광고는 없는것과 마찬가지. 광고 넣지마)

예시1)

자동차 구매 10년

자동차 하나 구매하는데 들어가는돈이 수천만원

예시2)

밥 1/3일

밥 하나먹는데 수천원

* 회전율이 얼마나 짧으냐가 중요 => 자기 계발(캡디 만들었던거) 망함: 회전률 3(주/task) & 수익 1만원 \* 5%; 이래서 망했음.

1-2. 매슬로 피라미드 1,2레벨 욕구 충족

* 이거 충족시켜야함(예외도 있음. ex: 교육)

1-3. 현재 메인아이디어 플랜 A가 왜 좋은지 위를 기준으로 설명(예시설명이라보면됨)

* 근거리 브로드캐스트 메시지 앱(나랑 같은공간에 있는 사람한테 익명으로 선톡가능)

1. (이)성욕

2. 메시지 하나 보내면 500원 받음(몇분) or 채팅 1시간 2000원(1시간).

2. 잣망 아이디어가 뭔지 예시

2-1. 오버 엔지니어링. 남건 남의것이여(신기술은 최소 & 최대 1개)

2-2. 과도한 가정이 들어가는것 제외(ex: 정부에서 이런저런 제도가 되면...)

2-3. 자기만족 개발 ㄴㄴ. 타인에게 가치가 없으면 의미없(이거 수익률로 검사하면 웬만하면 걸러짐)

2-4. 차별화 1개는 무조건 있어야함.(기술적 특별함 x, 과정의 특별함)

2-5. 시장이 겁나 크던가 아니면 존재하는 골든플레이스를 먹을 확신이 있던가 둘중하나는 무조건 충족.

=> 시장크기는 돈이 많이 돌거나 아니면 사람이 많거나 둘중 최소 하나

2-6. 시장 타게팅 할때 틈새시장을 노리는것이 상책이기에 거대한 개념보단 확실한 하나의 기능이 나음.

=> 확실한 기능 외에 나머지 부가 기능들은 웬만하면 이 단계 뿐 아니라 후의 단계에서도 고려 ㄴㄴ.