

Lean Board 1st

<div><div>문제점</div><div><div>- 고객이 가지고 있는 문제점들 (3가지 정도)</div><div>* 공유 소모임사진에서 내 얼굴이 공유되고 있다.</div><div>* 가입된 서비스에 소모임사진을 많이 올렸는데, 내 얼굴이 공유되고 있다.</div><div>2</div></div></div> <div><div>현행 대안</div><div><div>- 문제를 해결하기 위한 고객대안</div><div>* 레인보우 서비스 사용</div></div></div>	<div><div>솔루션</div><div><div>- 문제해결 방법/가능 (3가지 정도)</div><div>* 내 얼굴을 마스킹(캐릭터) 한다.</div><div>* 내 얼굴을 일괄 마스킹 한다.</div><div>* 얼굴위에 닉네임을 표시한다.</div><div>4</div><div>4</div></div></div> <div><div>핵심 지표(Key Metrics)</div><div><div>- 매출발생까지의 과정에서 관리할 주요 성과지표</div><div>9</div></div></div>	<div><div>고유 가치 제안</div><div><div>- 제품이 추구하는 핵심가치 (Value Proposition)</div><div>* 공유사진 개인정보(얼굴) 보호</div><div>3</div></div></div> <div><div>상위차원 개념</div><div><div>- 예를 들어, YouTube = Flickr for videos</div></div></div>	<div><div>불공평한 장점(Unfair Advantage)</div><div><div>- 쉽게 Copy되거나 구매될 수 없는</div><div>5</div></div></div> <div><div>채널</div><div><div>-고객 도달방법</div><div>6</div></div></div>	<div><div>고객 세그먼트</div><div><div>- 목표고객과사용자들</div><div>* 레인보우 서비스 사용자</div><div>* 레인보우 솔루션 도입한 기업</div><div>1</div><div>1</div></div></div> <div><div>엘리 어댑터들</div><div><div>- 이상적인 고객의 특성</div><div>* 소모임사진을 찍은후, 개인화 이후 공유하고자하는 일반인 고객</div><div>* 기존 등록된 사진을 개인화하여 게시되고자 하는 기업고객</div></div></div>
<div><div>손익 계획(Cost Structure)</div><div><div>-손익분기점 도달시점, 도달방법</div><div>7</div></div></div>		<div><div>매출 계획(Revenue Streams)</div><div><div>- 향후 3년간 추정손익계산</div><div>8</div></div></div>		

● 문제/솔루션 검증

● 품/서비스 검증

비즈 ● 스모델 검증

<https://s3.amazonaws.com/leanstack/v4/Lean-Canvas.pdf>