4주차

날짜 2018년 11월 21일

토의 내용 개요 - 프로젝트 소개 발표 ( 준일 )

1. Q&A (준일)

|  |
| --- |
| Q. 카카오톡이 있는데 굳이 이것을 사용할 필요가 있는가? |
| 카카오톡의 그룹채팅방은 대화 내용이 난잡하게 나열 되어 있고, 내용을 다시 찾는 것이 어렵다. 그래서 대화 내용을 재활용 하고자 하는 기능을 만들어 불편함을 해소하고자 한다. |
| Q. 카카오톡과 독립적인가? |
| 카카오톡과 연동할 수 있다면, 벌써 부터 성공한 플랫폼이 아닐까? 우리의 최종 목표라고 할 수 있다. |
| Q. 플랫폼이 아니라 서비스 아닌가? |
| 플랫폼이란 사용자가 서비스를 이용할 수도 있고, 또 서비스를 만들 수도 있는 것이다. 우리가 만들 시스템은 사용자가 채팅에 대한 구조 및 형식을 정의할 수도 있고(서비스 만들기) 이를 이용할 수도 있다. |
| Q. 채팅을 어떻게 재사용 한다는 것인가? |
| 대화의 일부 내용을 저장하여 불러올 수도 있으며 대화의 내용에 카테고리를 지정하여, 해당 카테고리에 대한 내용을 공개하면 아예 채팅에 무관한 사람들도 검색을 통하여 이를 접할 수 있게 된다.  기존의 채팅이 순수하게 대화의 기능만 있었다면, 우리의 시스템에선 이것을 분석하고 저장하고 사용자의 입맛에 맞게 불러와 사용할 수 있도록 할 것이다. |
| Q. 수익이 발생하지 않을 것 같다. |
| 먼저 사용자를 끌어들이는 것이 첫번째 목표다. 아무리 비즈니스 모델이 좋다고 하여도 사용자가 없다면 비즈니스는 이루어지지 않는다. 인스타그램의 경우 사용자가 1000만명이 될 때 까지 비즈니스모델이 없었지만, 많은 사용자를 보유하고 있었기 때문에 뒤늦게 비즈니스 모델이 만들어져 성공할 수 있었다. 결국 비즈니스 모델의 가치는 사용자를 어떻게 끌어들일 수 있느냐가 관건이다. |

날짜 2018년 11월 26일 프로젝트 구조화 및 역할 분담

* 준원 : 유사서비스 비즈니스 모델 조사
  1. 분더 리스트(Wunderlist)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| <핵심파트너>  마이크로소프트가 분더리스트를 인수함. | <핵심활동>  쇼핑 목록 공유,업무 프로젝트 관리등 개인적인일과 회사일을 간단히 관리 해준다. | <제공하는 가치>  리스트 나누기, 마감일 설정, 아이디어가 수록되는 노트,재확인 기능 | | <고객과의 관계>  트위터의 계정을 이용해 고객에게 홍보,소통하는 시스템 | | <고객정의> |
| <핵심자원>  WunderKinders는 Microsoft가 100 ~ 2억 달러에 인수 한 'Wuderlist To Do list' 응용 프로그램을 개발 했으나 대기업은 Wunderlist는 자체 버전의 응용프로그램을 구축했으며 현재는 Wunderlist를 종료 할 계획 | | <제품/서비스>  미리알림 시스템 할 일 관리 프로그램,모든사람과 공동작업 | | | <유통/마케팅> |  |
| <비용구조>  Wunderlist/무료, Wunderlist Pro/$4.99/월,  비즈니스용 Wunderlist/사용자당 $4.99/월 | | | <수익모델>  비용구조와 동일한 것으로 추정. | | | |

* 1. 구글앱스

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| <핵심파트너>  구글에서 제공하는 기업용 어플리케이션 서비스 | <핵심활동>  액세스) 파일을 저장하고 필요한 자료를 신속하게 찾을 수 있다.  컨트롤) 사용자, 기기, 데이터를 안전하고 쉽게 관리. | | <제공하는 가치>  연결) 어디에 있든 동료와 연락할 수 있다.  설문지 ,프레젠테이션  사이트 도구  App Maker | <고객과의 관계>  G Suite 14일 무료 평가판을 배포해 사용할수 있게 한다. | <고객 정의>  회사업무를 자주보는 사람들 |
| <핵심자원>  자사의 블로그 포스트를통해 2,500만명이 구글 앱스를 이용하고 있다고 발표 했다. | | | <제품/서비스>  회사명이 포함된 업무용 이메일,충분한 저장용량,연중무휴 실시간 지원간 편한 데이터 이전 | <유통/마케팅>  구글 앱스와 관련된 언론 보도를 종합해보면 2008년 금융위기 이후 미국의 기업과 정부기관을 중심으로 비용절감차원에서 구글 앱스를 채택하는 사례들이 늘고 있다. |
| <비용 구조>  기업용으로 설계되어 기본 월 요금제가  사용자당 5$에 불과하다. | | <수익모델>  구글 앱스 출시 당시 무료 이용 가능인원이 200명이었으나, 얼마 지나지 않아 100명으로 축소되었다. 이후 50명으로,2011년 5월에 10명으로 축소되었다. 무료 이용 가능 인원의 축소를 통해 유료 이용으로 유도하고 있음을 알 수 있다 | | | |

* 1. 카카오톡

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| <핵심 파트너>  이니시스  Google, apple  선데이토즈  위시링크 | <핵심활동>  서비스 개발  서버 관리  입점 업체 관리 | <제공하는 가치>  MIM  nVOIP  Photo SNS  Group Interface | | <고객과의 관계>  높은 전환 비용  네트워크 효과 | <고객 정의>  MIN Users  광고주  캐릭터작가  게임제작사  상품 입점 업체 |
| <핵심 자원>  개발자/디자이너  It 인프라  디자인/UI/UX | | <제품/서비스>  Daum 뉴스  여러 가지 뉴스를 카카오톡을 통해 확인 가능하다.  카카오스토리  사진을 올려 타인들과 공유가능하다. | | <유통/마케팅>  카카오톡 |
| <비용 구조>  서버 비용  인건비  APP 개발비 | | | <수익 모델>  무료  판매 수수료(이모티콘, 게임, 선물)  플러스 친구 문자 발송료 | | |

* 1. 잔디

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| <핵심 파트너>  파트너를 맺는 기업은 없는 것으로 추정. | <핵심 활동>  다른 부서 사람들과 원활한 소통할 수 있다 | <제공하는 가치>  파일 공유와 검색이 편리하다. 특히 최신 버전의 파일 검색이 쉽다 | | <고객과의 관계>  평일 10am – 7pm에 전화연결을 통해 상담 가능하다. | <고객 정의>  업무를 많이 보는 사람들을 위한 서비스. |
| <핵심 자원>  30여명의 팀원이 함께 하고 있다.  , 퀄컴벤처스, 에센트 캐피탈 어드바이저스, 체루빅벤처스 등으로부터 총 70억 원의 투자를 받았다. | | <제품/서비스>  하고 있는 일에 따라 토픽(그룹채팅방)을 만들어 업무 할 수 있다 이메일을 사용하지 않아도 돼 시간이 절약된다.  커뮤니케이션에 있어 열려 있는 대화, 수평적 대화가 가능해 좋다 | | <유통/마케팅> |
| <비용 구조>  넉넉한 용량과 다양한 기능이 제공된다.  10 GB  연간 정기 결제 시 멤버당  5,000/ 월 | | | <수익 모델>  무제한 용량 / 구축형 클라우드  연간 정기 결제 시  멤버당 9,000/ 월 | | |

* 1. 라인웍스

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| <핵심 파트너>  파트너를 맺는 기업은 없는 것으로 추정. | <핵심 활동>  발송 메시지 24시간 이내 회수 기능  업무용이라서 더욱 중요한 메시지 회수 기능, 자칫 실수로 전송한 메시지는 즉시 회수할 수 있다. | <제공하는 가치>  회사는 최고의 보안 인력을 포함한 내부통제 조직을 구성하여 서비스를 운영 및 관리하고 있다.. LINE WORKS의 시스템/보안 전문가 팀이 24시간 365일 면밀하게 시스템을 모니터링하며 고객의 데이터를 안전하게 지키고 있다. | | <고객 과의 관계>  가입 대행과 같은 기초적인 지원부터 도입에 대한 방문 상담, 전자결재 도입이나 기존 시스템과의 인터페이스 이슈 등 각종 구축 자문이 필요하시면 파트너에게 연락가능. | <고객 정의>  업무를 많이 보는 사람들. |
|  | | <제품/서비스>  메시지 확인 상태를 바로 볼 수 있는 '읽음' 표시 기능  메시지 ‘읽음’ 기능으로 읽은 사람 수 뿐만 아니라 누가 읽었는지도 확인할 수 있다. | | <유통/마케팅>  2017년 라인 웍스는 일본에서 점유율 30 퍼센트로 1위를 차지하였다. |
| <비용 구조>  6,000/월 LITE 상품의 모든 기능과 더불어 메일 및 드라이브 기능을 제공한다. | | | <수익 모델>  10,000/월 BASIC 상품의 모든 기능과 더불어 아카이빙 기능과 무제한 메일 용량, 대용량 스토리지를 제공한다. | | |

날짜 2018년 11월 27일

프로젝트 문서저장 공유 방법 변동

* 카카오톡

-> 깃허브(공식문서공유) + 카카오톡(문서알림 및 토의)



