**KB국민은행 캡스톤 회의록**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **회의일시** | **2018.09.14** | **부서** |  | **작성자** | 오동건 |
| **참석자** | 송예은, 오동건 | | | | |

|  |  |
| --- | --- |
| **회의안건** | 1. 인터뷰를 위한 사전 질문 관련 2. 앞으로의 팀 운영. |

|  |  |
| --- | --- |
| **회의내용** | **내용** |
| 1. 인터뷰를 위한 사전 질문 관련.   소상공인을 위한 상권분석 서비스들이 이미 존재한다. 우리가 만들려는 성공 지표의 방향성을 생각해봤을 때, 기존 서비스가 큰 차이점이 없다. 이미 기존에 활용되고 있는 지표들의 문제점과 한계를 파악하여 개선된 지표를 세우는 방향성이 처음부터 새로 만들고 고민하는 것 보다 효율적일 것.  다만, 이미 성공 지표, 상권 분석에 대한 프로그램들이 있는데 왜 우리가 만든 서비스를 이용해야 하는가? 에 대한 질문에 대답을 할 수 있어야만 고객을 설득할 수 있을 것이다.  (기존 소상공인 성공 지표 모델을 활용해서 성공 지표를 만든다고 했을 때, 국민은행의 서비스를 이용해야하는 이유는 무엇인가?)    모든 상권, 모든 업종을 분석하기에는 물리적인 시간이 부족하다. 범위 한정에 대한 검토가 필요하고 범위를 한정하기 위해서는 핵심이 되는 상권과 업종이 무엇인지 확인할 필요가 있다.  (상권, 업종 분석의 범위를 한정하기 위해 중요하게 고려되어야 할 요인은 무엇인가?)  성공 지표를 만들기 위해서는 지표를 구성하는 변수들이 중요하다. 성공을 가늠하는 지표들은 시대, 입지, 업종에 따라 다를 것으로 예상되는데, 현재 은행에서 이 와 관련해서 사용하고 있는 변수의 현황과 변천과정을 검토하면서 지표 설정에 대한 틀을 만드는 데 참고할 수 있을 것이다.  (고객의 성공 지표 또는 신용등급을 파악하는 변수의 변천과 현황은 어떻게 되는가?)   1. 앞으로의 운영.   문제 설정과 목적이 정리 되기 까지는 매주 금요일에 회사를 가서 국민은행 측과 상호 소통을 하면서 일을 진행하는 방향을 고려해도 좋을 것 같다. |

|  |  |
| --- | --- |
| **앞으로**  **해야할일** |  |