

# SaaS형 온라인 비즈니스 컨설팅 문제 정의서 초안 3종

## 초안 1: '신뢰할 수 있는 개인화 진단' 부재 관점

### 산업과 시장영역 분석

(SaaS형 온라인 비즈니스 컨설팅 산업/초기 창업가 시장)에 대한 우리의 분석 결과 이 영역은

- 1) (기초 리서치) 시장의 거시적 트렌드 및 기본 양상이 고가의 하이터치 코칭(예: LEANSTACK)과 저가의 표준화된 SaaS 툴(예: Upmetrics)로 양분되어 있고,
- 2) (Porter 분석) 무료 대체재가 많아 경쟁도가 강하며, 구매자의 가격 민감도가 높아 특정 서비스에 대한 브랜드 충성도가 낮고 (전환 비용이 낮음),
- 3) (Value Chain 분석) 핵심 가치 창출 구조는 '독창적이고 검증된 방법론(IP) 확보' 및 '데이터 기반 개인화 진단'을 통한 차별화이다.

### 해결하고자 하는 문제

따라서,

[자본이 부족하고 가격에 민감한 예비·초기 창업가]가

[무수히 많은 무료 정보와 표준화된 툴 속에서 내 사업에 맞는 실질적인 조언을 찾으려 할 때]

[어떤 서비스를 신뢰해야 할지 모르고, 고가의 컨설팅 비용 부담 없이 '실패하지 않는 법'에 대한 합리적인 '개인화 진단'을 받지 못하는 불편함]을 해결하는 것이 중요한 문제이다.

## 초안 2: '실행(Execution)과 재무(Finance)의 단절' 관점

### 산업과 시장영역 분석

(SaaS형 온라인 비즈니스 컨설팅 산업/사업 계획 및 관리 시장)에 대한 우리의 분석 결과 이 영역은

- 1) (기초 리서치) 시장의 거시적 트렌드 및 기본 양상이 아이디어 검증(예: IdeaBuddy), 실행 코칭(예: LEANSTACK), 재무 계획(예: LivePlan) 등 기능적으로 분화되어 있고,
- 2) (Porter 분석) 경쟁도가 강하며, 특히 회계 프로그램(QBO/Xero) 연동을 통한 재무 데이터 기반의 벤치마크 제공이 중요한 차별화 요소로 작용하며,
- 3) (Value Chain 분석) 핵심 가치 창출 구조는 '아이디어 검증 및 점수화', '실행 로드맵 (Traction Roadmap) 관리', '회계 데이터 연동 및 실적 대시보드'이다.

## 해결하고자 하는 문제

따라서,

[아이디어 구상을 마치고 실제 사업 계획을 재무/실행 관점에서 관리하려는 창업가]가

[사업 계획(Plan)과 실제 재무 데이터(Actuals)를 연동하여 성과를 추적하려 할 때]

[아이디어 검증 툴(IdeaBuddy)은 재무 실무 깊이가 얕고, 재무 중심 툴(LivePlan)은 초기 실행/가설 검증(LEANSTACK) 기능이 분리되어, '초기 실행 전략'과 '실시간 재무 성과'가 단절되는 불편함]을 해결하는 것이 중요한 문제이다.

## 초안 3: '확장성 있는 IP(지적 자산) 제공' 한계 관점

### 산업과 시장영역 분석

(SaaS형 온라인 비즈니스 컨설팅 산업/전문가 코칭 및 교육 시장)에 대한 우리의 분석 결과  
이 영역은

- 1) (기초 리서치) 시장의 거시적 트렌드 및 기본 양상이 소수의 전문가 IP에 의존하는 하이터치 코칭(예: Strategyzer, LEANSTACK)과 교육기관용 화이트라벨 SaaS(예: Upmetrics)로 나뉘어 있고,
- 2) (Porter 분석) 서비스의 핵심 경쟁력이 '내부적으로 축적된 지적 자산(IP)'에 있어 공급자 교섭력은 약하지만 33, 하이터치 모델은 코치 품질 및 공급 병목 리스크를 가지며,
- 3) (Value Chain 분석) 핵심 가치 창출 구조는 '원저자 IP 및 프레임워크 제공', '코칭 메서드론 및 코호트 운영', '가설 관리 및 테스트 대시보드' 이다.

## 해결하고자 하는 문제

따라서,

[검증된 방법론(IP)을 보유한 전문 컨설턴트 또는 교육/가속기 운영자] 가

[자신의 고유한 IP를 소수가 아닌 다수의 창업팀에게 확장성 있게 제공하려 할 때]

[하이터치 코칭은 '코치 공급 병목'에 부딪히고, 독창적 IP를 범용 SaaS 툴의 '화이트라벨' 이상으로 시스템화하여 '데이터 기반 개인화 진단'을 자동화/확장하지 못하는 불편함]을 해결하는 것이 중요한 문제이다.