**회사의 설립 목적 (Company purpose)**

* 창업가에게 마케팅과 경영 관련 정보를 제공하는 것.

-Subscrition Model을 사용한 다양한 형태의 마케팅 기법이 등록되어 있는 플랫폼

**문제점 (Problem)**

* 고객은 창업의 주체로서 창업의 전반적인 과정에 대한 정보가 미흡한 상태이다. 이에 따라 고객들은 실질적인 조언과 정보제공을 필요로 하고 이러한 정보 접근의 일환으로 본 플랫폼을 이용하게 된다.

**해결 방안 (Solution)**

* 창업의 성공에 있어서 필수적인 아이템만큼이나 중요한 마케팅과 경영기법에 대한 정보 접근의 편의를 최대한 보장함으로써 다양한 정보에 쉽게 접근할 수 있게 도와주며 이 과정에서 법률적인 부분에 대한 검색도 쉽게 이루어질 수 있도록 서버를 운영하여 본 플랫폼의 가치를 더욱 높인다(당사자 간의 거래 최소화 ←교수님 지적사항).

\*법률적인 부분에 대해서는 법조인과의 직접 거래보다 플랫폼을 통한 정보수집이 저렴하므로 이 부분과 마케팅 정보의 연계를 통해 당사자 간의 직접 거래를 최소화할 수 있다.

Ex)특정 정보에 대한 거래가 이루어질 때 관련 법률이 링크로 표시되는 것

* 실제 우리 제품이 어디에 포지셔닝하게 되는지를 설명합니다.
* Use Case를 보여줍니다.

-예금보험 공사의 [KDIC 연구분석 정보 웹페이지]

**왜 지금인가? (Why now)**

* 우리 제품이 속한 산업 분야가 어떻게 발전해 왔는지를 설명합니다.
* 우리 제품이 성공할 것으로 보이는 최근의 트렌드에 대해 설명합니다.

**시장 규모 (Market size)**

* 우리의 고객이 누구인지 설명합니다.
* TAM(Total Available Market), SAM(Serviceable Available Market), SOM(Serviceable Obtainable Market)으로 시장 규모를 제시합니다.

**경쟁사 현황 (Competition)**

* 경쟁사를 리스트업합니다.
* 우리의 경쟁우위가 무엇인지 설명합니다.

**제품 소개 (Product)**

* 제품에 대한 상세 소개를 합니다. (스펙, 기능, 아키텍처, 지적재산권 현황 등)
* 개발 로드맵을 제시합니다.

**비즈니스 모델 (Business model)**

* 수익 모델
* 가격 정책
* 고객생애가치(Customer Lifetime Value)
* 판매/유통 모델
* 고객/거래처 리스트