

“스마트박스가 있으면 문앞에 배달된 상품이 분실되거나 식
료품이 상할 것을 걱정할 필요가 없습니다.”

③ 그리고 구체적인 ‘소개’ 단락으로 넘어가야지. 미래의 고
객에게 제목을 부연 설명하는 차원에서 간단명료하게 3~4개
문장을 제시하는 거야.

“분실 걱정을 덜고 신선함을 유지해주는 스마트박스는, 택배
가 도착하자마자 문자로 알려주며, 가격은 25만 원 정도이
고, 대여도 가능합니다.”

④ 그다음에는 새로운 제품/서비스가 해결할 수 있는 문제를
서너 개를 나열해.

“온라인 쇼핑 고객 중 13%는 현관에서 물품도난을 경험했으
며, 9%는 배달된 식품이 상해 폐기한 적이 있다고 합니다” 등
등.

⑤ 그 문제에 대한 ‘솔루션’을 우리 제품/서비스가 어떻게 효
과적으로 해결하는지 설명해야지.

“스마트 기술과 단열재로 제작된 스마트박스는 택배사 직원
이 도착하여 바코드를 읽히면 문이 열립니다.”

⑥ 그다음엔 신뢰감을 높이기 위해 회사의 리더가 등장할 차
려야. 회사가 이 문제를 해결하기로 결정한 이유와 더 높은 차
원에서 솔루션이 해결하는 원리를 회사 리더의 멘트로 ‘인용’하
는 거야.

“세이프 파셀의 김영찬 상무는 ‘스마트박스는 수많은 최신기
술을 결합해 저렴한 가격으로 이용할 수 있도록 만들었습니
다. 이제 물품도난과 식료품 변질은 과거의 일이 되었습니다’라
고 힘주어 말합니다.”

⑦ 그다음엔 제품/서비스를 이용하기 위해 ‘고객이 해야 할
일’을 설명해야지. 그들이 실제로 문제를 해결할 수 있다는 확
신을 주려면 자세히 설명하는 편이 좋아.

“백색, 검정, 회색 중 한 가지 색깔과 다섯 가지 크기 중에 고
르시면 됩니다” 등등.

⑧ 마지막으로 ‘고객의 예상 반응’을 작성해봐. 육성으로 들
리듯이 생생하게 표현해야 해. 가상고객은 자신의 고충이나 원
하는 목표를 설명하고, 출시한 제품이 어떻게 그 바람을 충족시
켜 주는지 설명하겠지.