

2024 대한민국 학생창업주간
- 나는 빛(光)나는 신(新)나는 별(荊)난 창업자 -

공공기술 기반 도시 문제 해결을 위한 창업 아이디어 발굴

VPC 기반 공공 기술 (SMK) 활용 아이디어 발굴



목차

1. VPC(Value Proposition Canvas) 소개
2. 실습 양식
3. 실습 양식 작성 예시

VPC(Value Proposition Canvas) 소개



가치제안의 특징

제품과 서비스의 기능적인 특징/기술

VS

고객이 받는 혜택(Benefit)

Value Proposition

It's **NOT** about your idea or product.

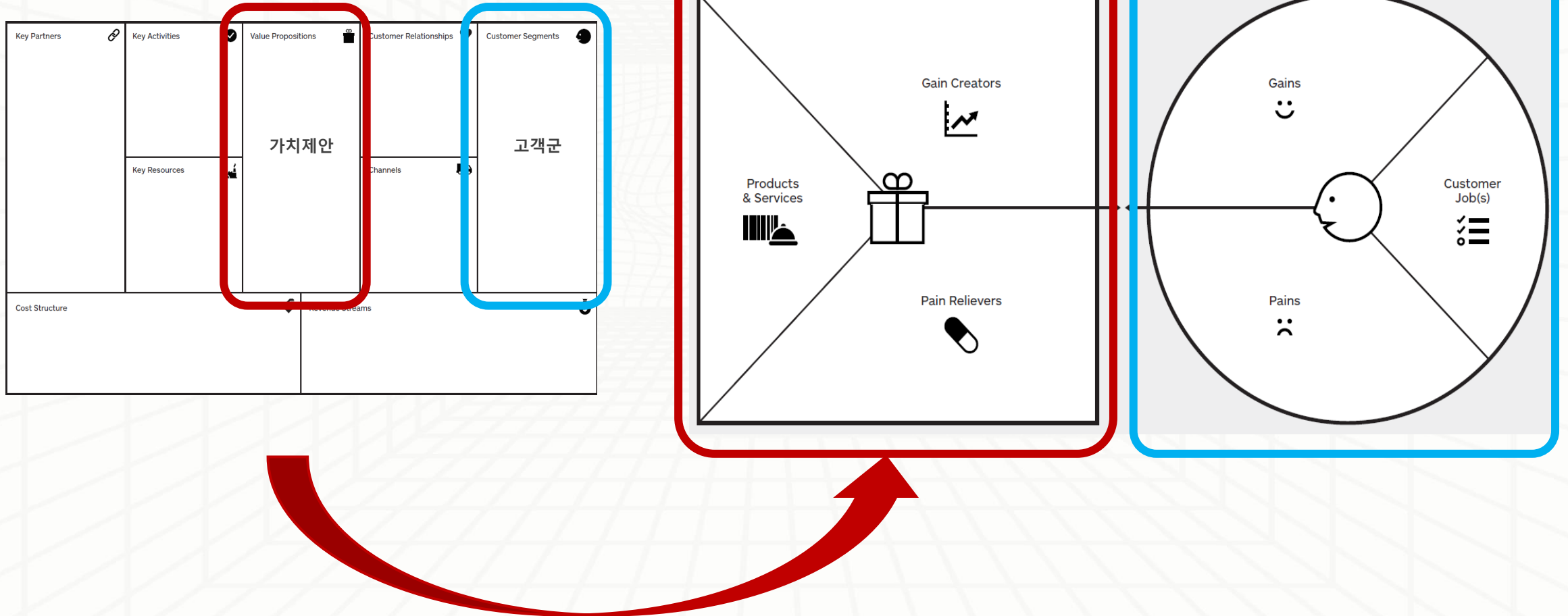
It's about customers, and **solving THEIR problems and satisfying THEIR needs**

Value Propositions describe
the benefit your customers
derive from your products or services.

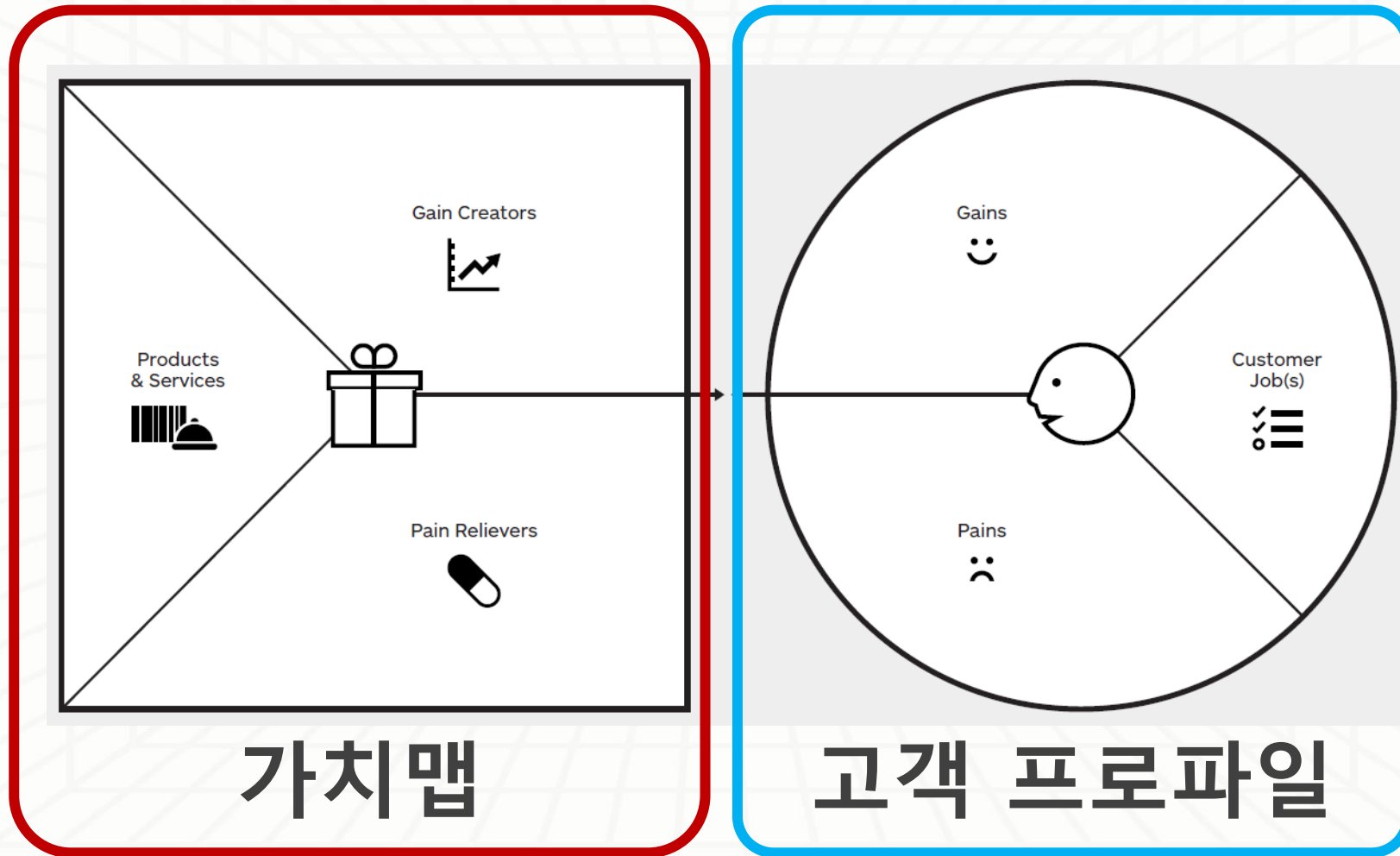
If a customer is going to buy your product or service,
it is because **they are trying to solve a problem or a need.**

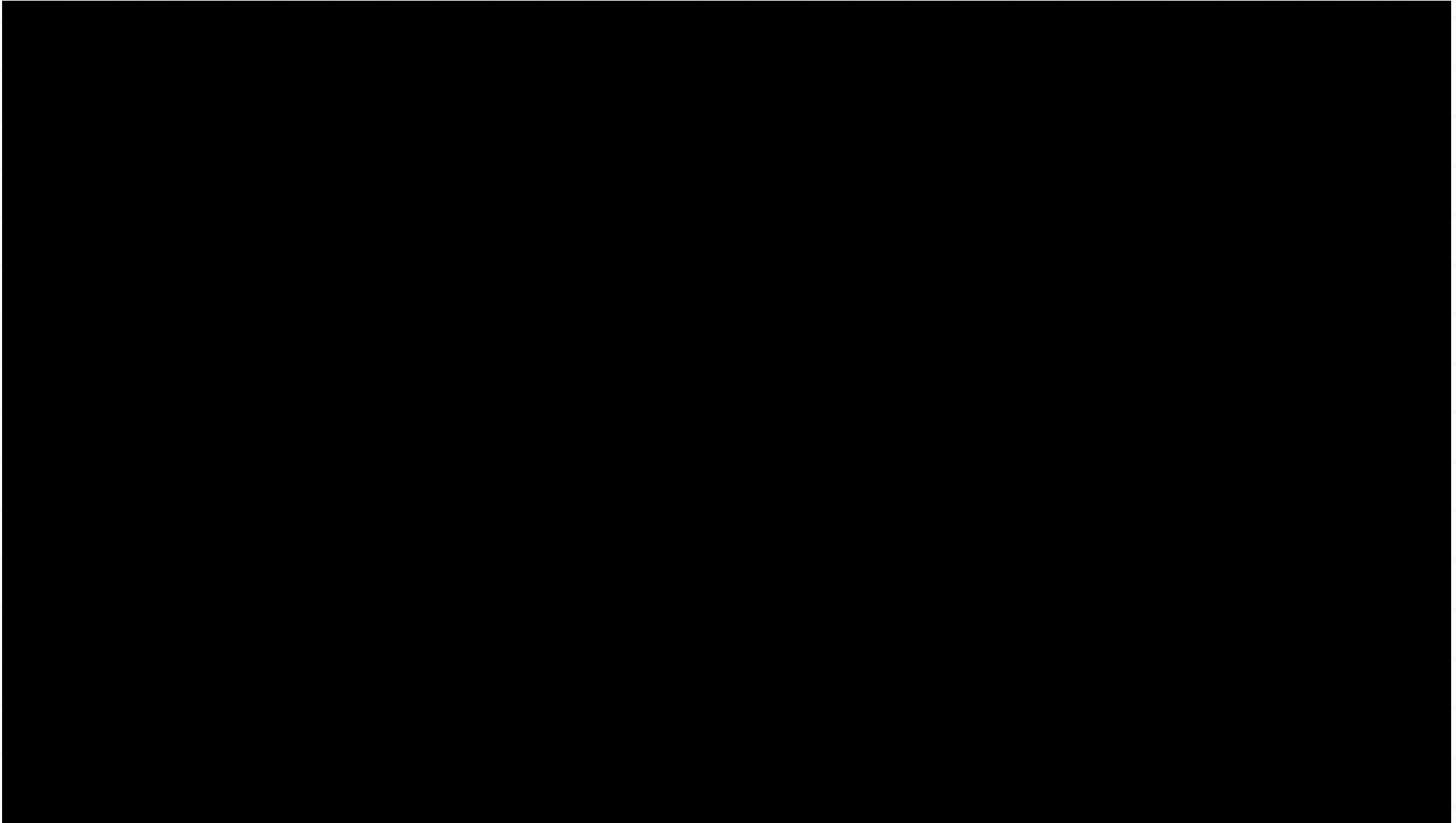
가치제안캔버스 (Value Proposition Canvas)

비즈니스모델캔버스와 가치제안캔버스



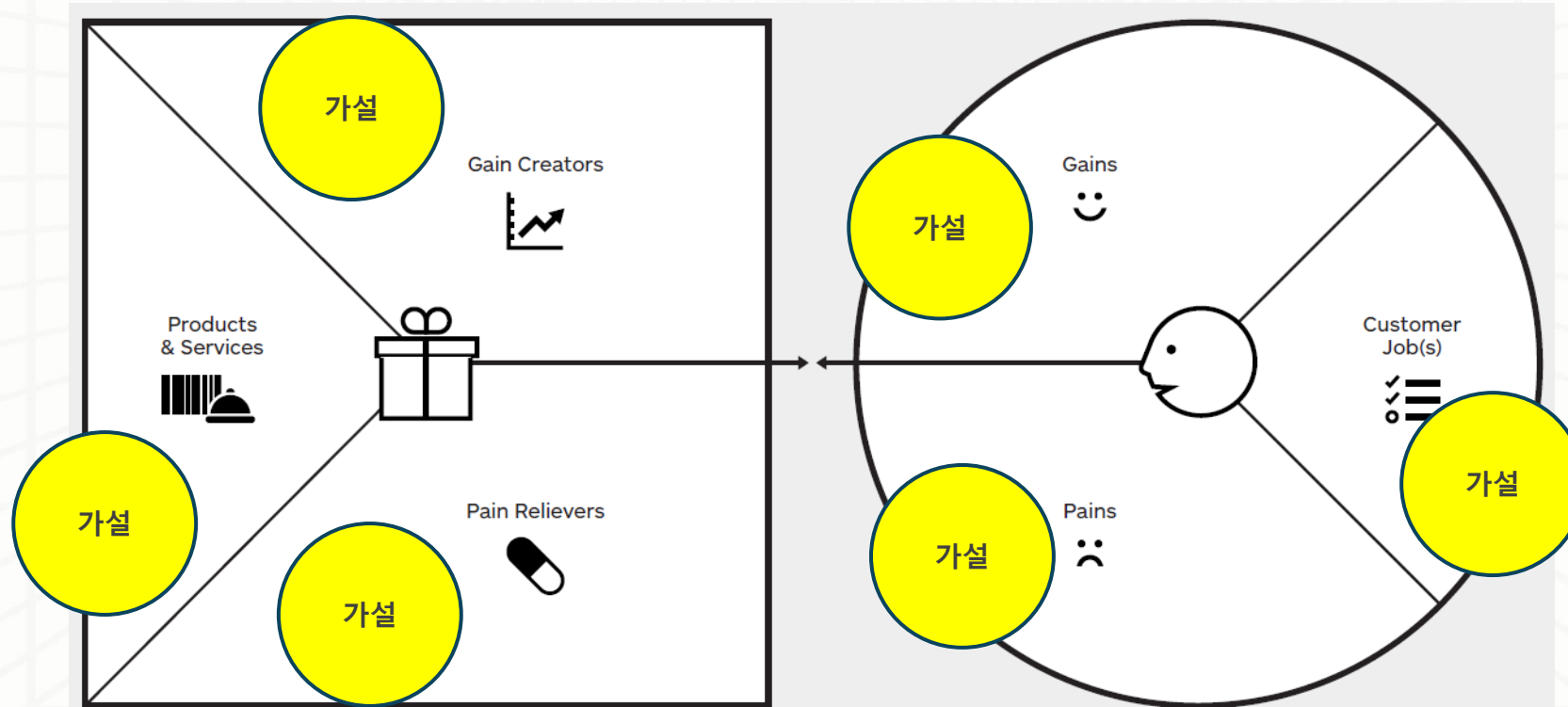
가치제안캔버스 구성





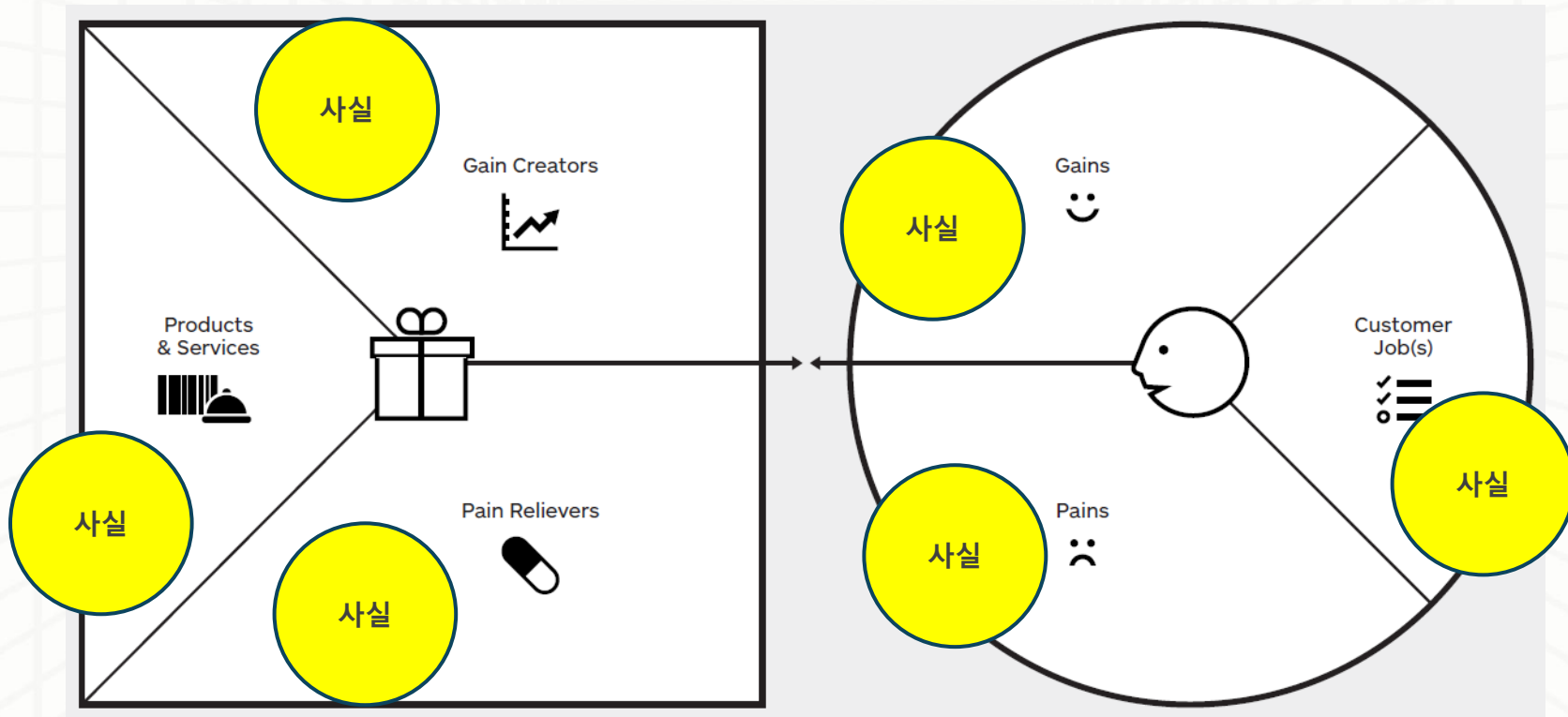
가치제안 캔버스 작성의 시작

고객을 만나기 전에 작성한다면,
창업팀의 경험과 리서치 조사 자료를 기반으로 가설(예측)을 작성함.



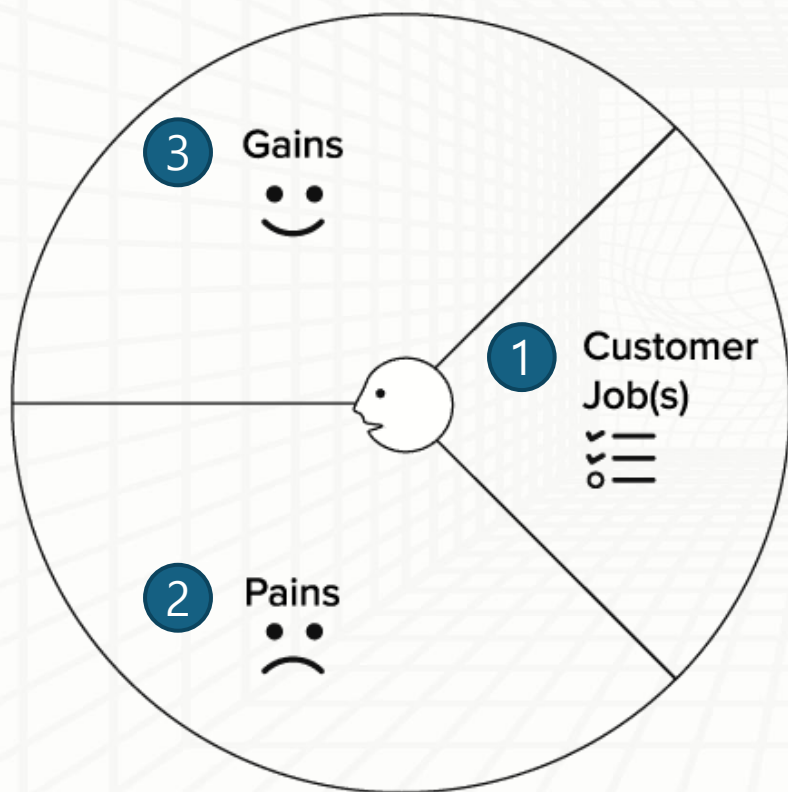
가치 제안 캔버스 작성의 최종

고객을 인터뷰한 결과를 기반으로 내용을 수정함.



고객프로파일 (Customer Profile)

고객이 특정 상황에서 어떠한 행동을 하고 있는지를 작성하고, 고객의 행동을 방해하는 요소가 무엇인지와 고객이 희망하는 요구 사항은 무엇인지를 정의함.



CUSTOMER PROFILE

고객이 경험하고 있는 특정한 문제 상황에서

- 1 어떤 행동패턴을 하고 있는가? (순서/과정)
- 2 어떤 불편함을 겪고 있는가? (발생빈도)
- 3 어떤 요구사항을 갖고 있는가? (중요도)

고객프로파일 (Customer Profile) 작성시 고려사항

측정 가능한 문장으로 가설을 작성해야 함

전단지를 찾아서 배달 음식을 주문하는데 시간이 오래 걸릴 것이다.



전단지를 찾아서 배달 음식을 주문하는데 평균 10분 이상의 시간이 소요될 것이다.

비용, 시간, 횟수 등을 정의해 보면서 향후에 고객 인터뷰를 통해 구체적으로 확인할 수 있도록 해야 함.

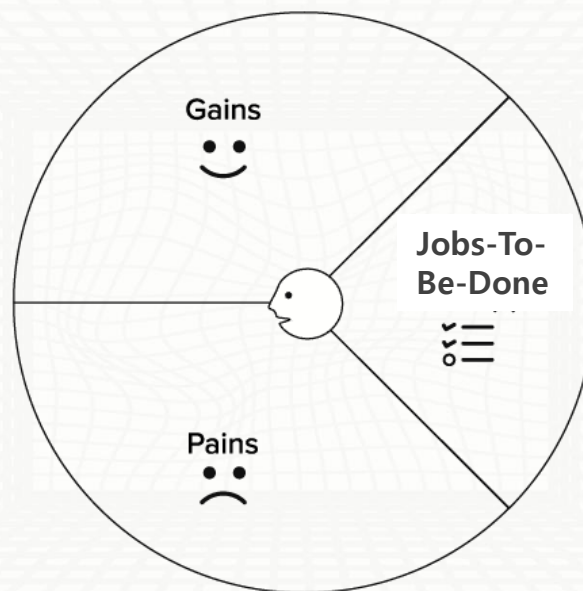
고객 프로파일 (Customer Profile)

희망하는 것들(Needs/Gains)

- Needs/Gains 1
- Needs/Gains 2
- Needs/Gains 3
- Needs/Gains 4
- Needs/Gains 5
-

불편한 것들(Problems/Pains)

- Problems/Pains 1
- Problems/Pains 2
- Problems/Pains 3
- Problems/Pains 4
- Problems/Pains 5
-



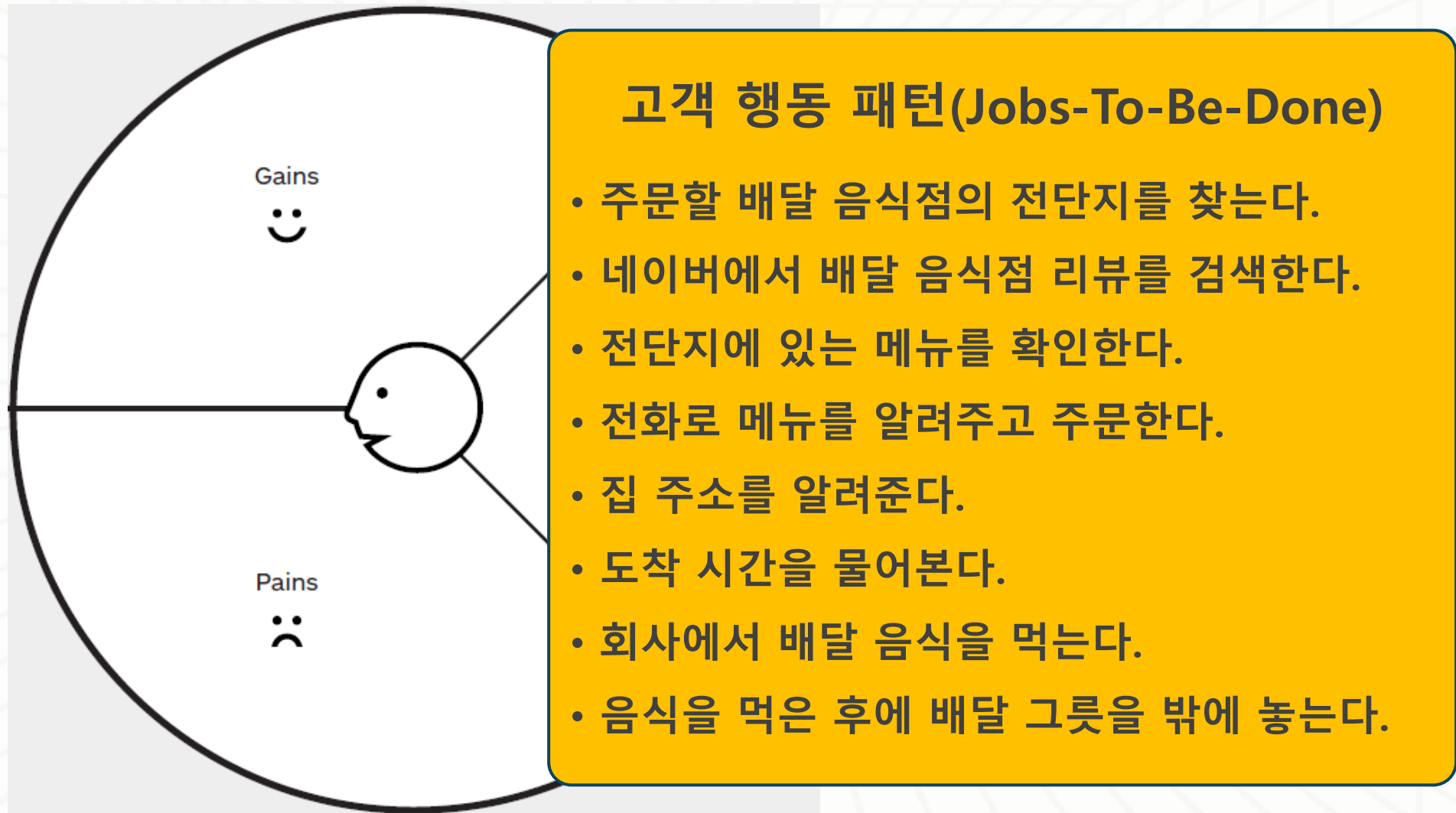
CUSTOMER PROFILE

고객의 행동패턴 (Jobs-To-Be-Done)

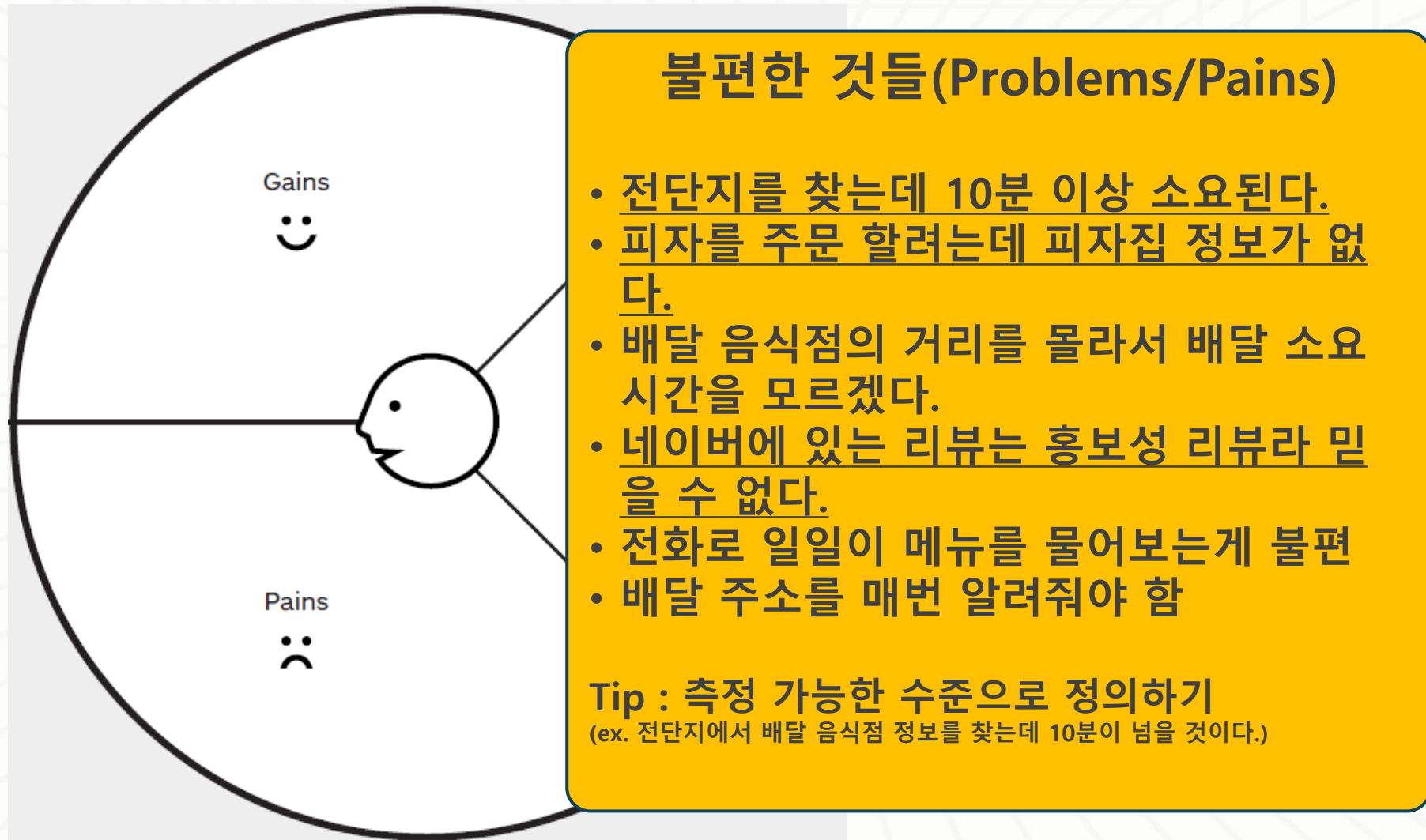
- Step 1
- Step 2
- Step 3
- Step 4
- Step 5
-

고객의 행동 패턴 분석을 통해 고객이 불편하게 느끼는 것들(Problems/Pains)과 궁극적으로 얻고 싶어하는 것들(Needs/Gains)을 도출 할 수 있다.

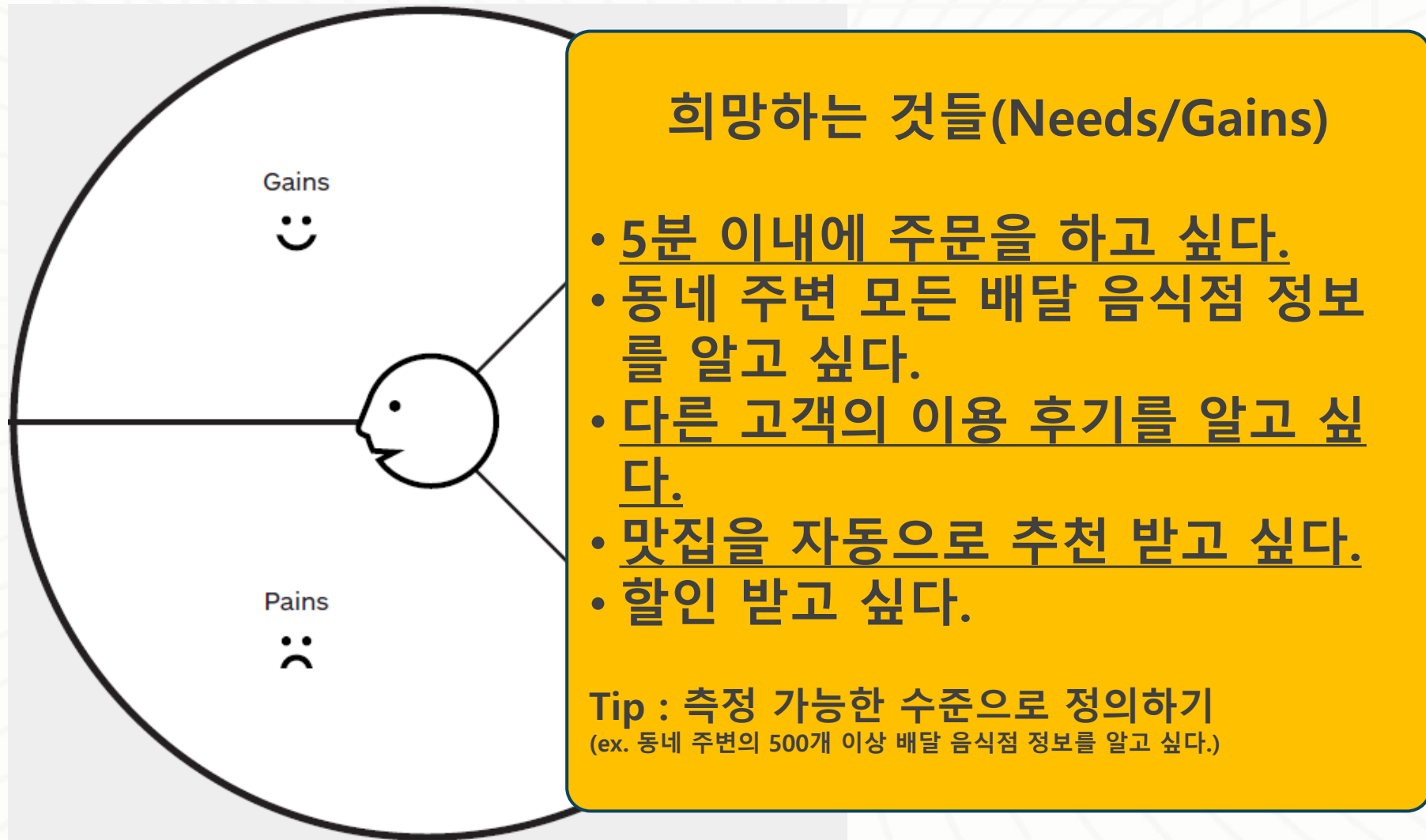
Case Study : 배달의 민족



Case Study : 배달의 민족

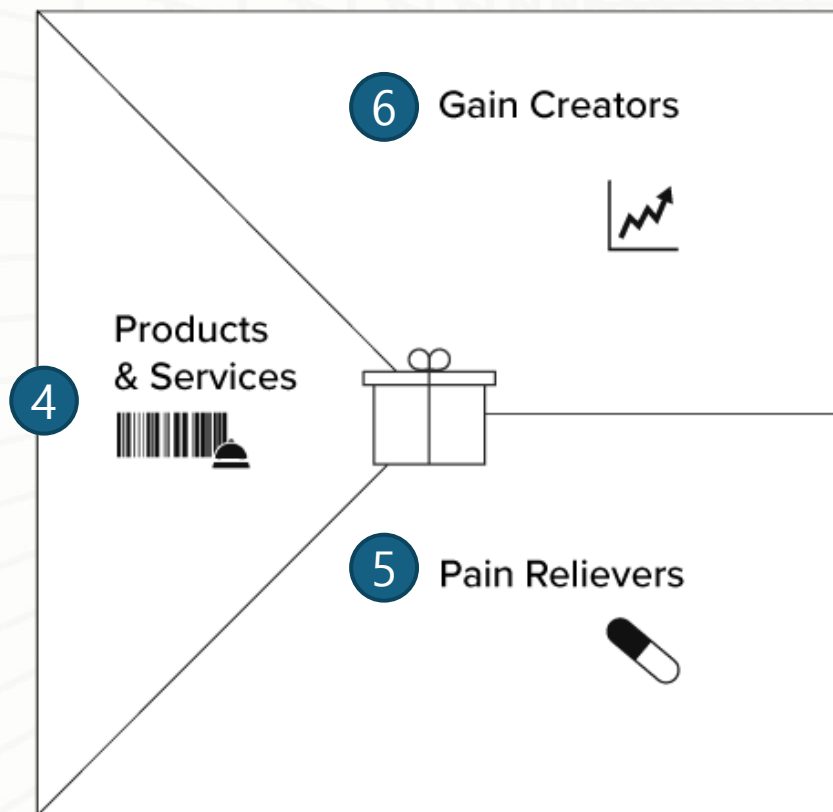


Case Study : 배달의 민족



가치 맵 (Value Map)

고객에게 줄 수 있는 가치를 담고 있는 제품과 서비스를 나열하고 이 제품과 서비스가 어떻게 고객들의 문제를 해결해 주는지, 고객이 원하는 이득을 어떻게 만들어내고 향상시키는지 정의함.



THE VALUE MAP

4 고객에게 제공하는 제품과 서비스는?

5 고객의 불편함을 어떻게 해결하는가?

6 고객의 요구사항을 어떻게 해결하는가?

제품과 서비스

제품과 서비스는 제공자가 제안하는 '고객 가치'를 실제로 고객들이 체감하고
사용해볼 수 있는 구체적인 산물.
고객 활동에서 정의된 주요 활동을 도와주는 제품과 서비스.

- 물리적 유형의 제품/서비스 - ex) 상품
- 무형의 제품/서비스 - ex) 판매 후 지원 서비스, 저작권
- 디지털 제품/서비스 - ex) 음악 다운로드, 온라인 추천 서비스
- 금융 제품/서비스 - ex) 보험, 구매 관련 용자 상품

불만 해결 방안(Pain Relievers)

여러분의 제품과 서비스가 특정 고객 불만을 정확히 어떤 식으로 경감시켜주는지를 설명

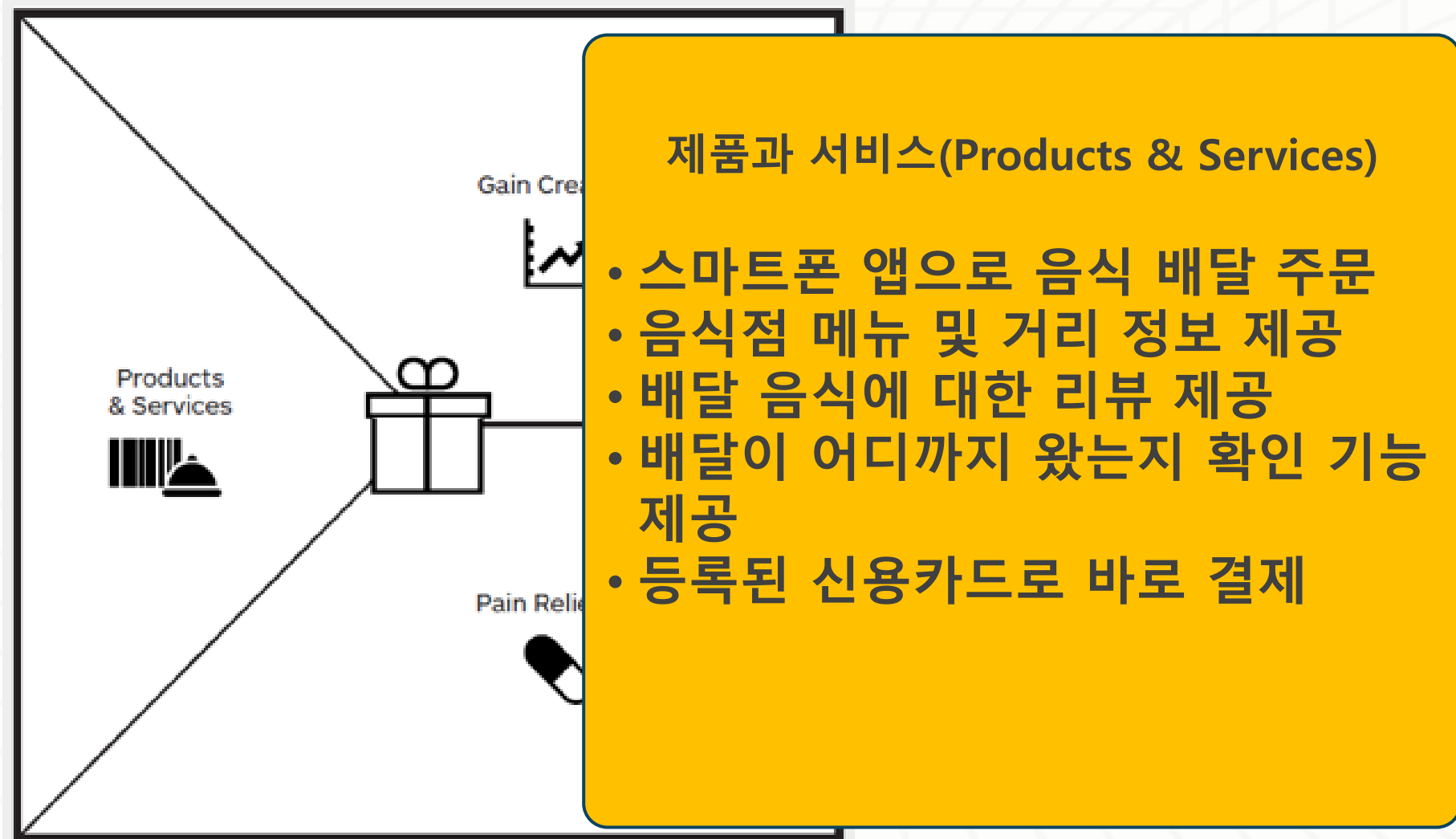
1. 시간, 비용, 노력을 절감해 주는가?
2. 절망감, 짜증, 고객을 골치 아프게 하는 문제들을 해소해서 고객을 기분 좋게 하는가?
3. 새로운 기능, 높아진 품질로 지금까지 미진했던 해결책을 개선하는가?
4. 고객이 직면한 어려움과 도전을 해결해주는가?
5. 체면, 영향력, 신뢰, 지위 상실 등 고객이 두려워하는 부정적 사회 결과를 없애주는가?
6. 위험 요인을 없애 주는가?

Gain Creators(이득 창출 방안)

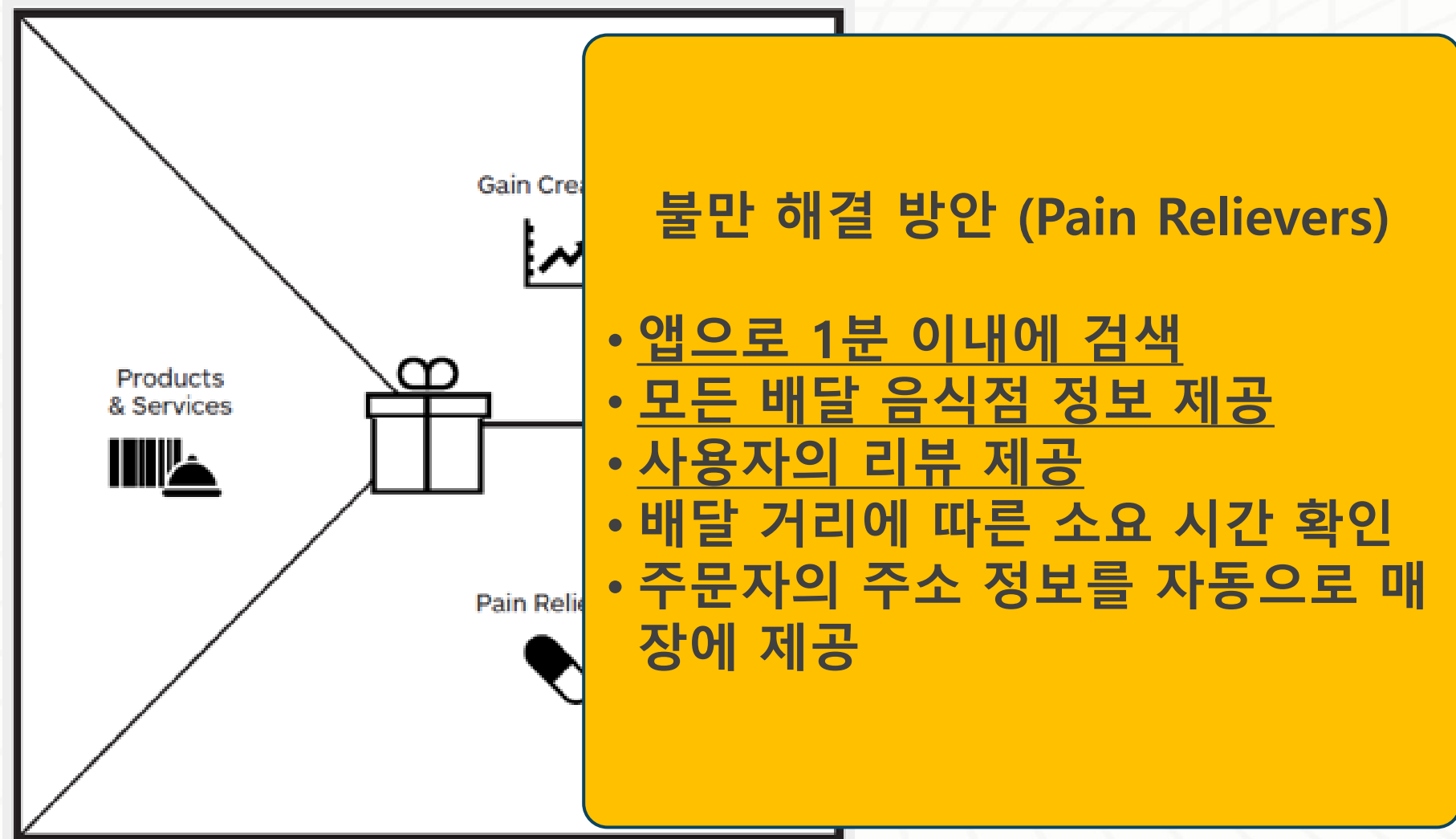
**여러분의 제품과 서비스가 고객 혜택을 어떤 식으로 창출하는지?
(기능적 효용, 사회적 혜택, 긍정적 감정 등이 모두 여기에 포함됨)**

1. 높은 품질을 제공해서 고객의 기대치를 뛰어넘는 결과를 제공하는가?
2. 현재 솔루션의 성능을 넘어서는 결과를 제공하는가?
3. 고객 활동 & 삶을 더욱더 용이하게 해주는가?
4. 다른 사람들의 눈에 더 멋지게 보이게 하거나 사회적으로 긍정적인 결과를 도출하는가?

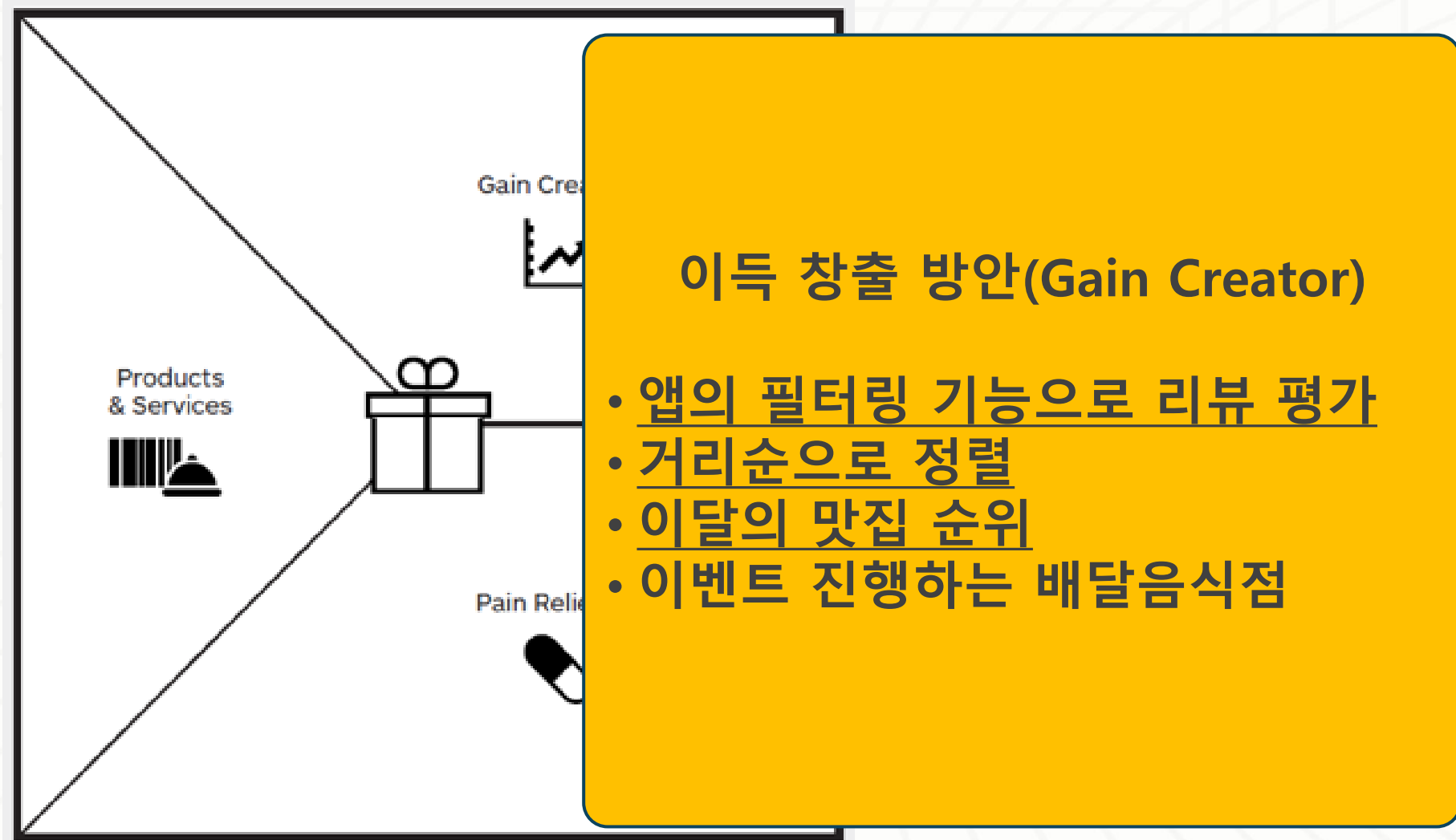
Case Study : 배달의 민족



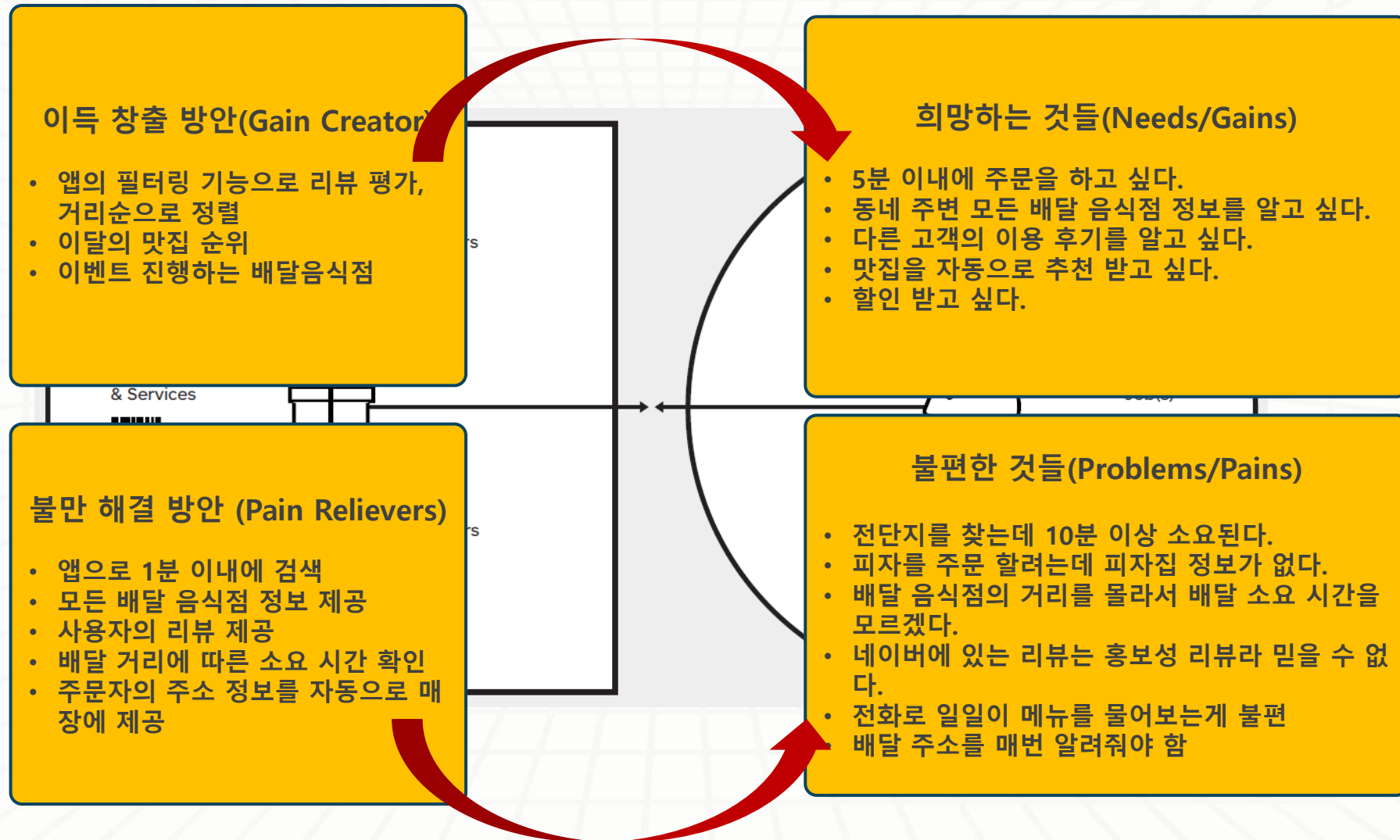
Case Study : 배달의 민족



Case Study : 배달의 민족



정합성을 확인해보기



실습 양식



팀명:



팀장:000
역할:
주요 이력:



팀원:000
역할:
주요 이력:



팀원:000
역할:
주요 이력:



팀원:000
역할:
주요 이력:



팀원:000
역할:
주요 이력:

- Vision : (우리 팀의 비전을 한문장으로 표현 하기)

특허명:

특허 주요 내용 기입(1~2페이지)

고객 분석 / 문제 분석

우리의 고객은 누구인가?

해당 고객은 누구이며, 그들의 어떤 상황에 주목할 것인가..

고객군 1

대상자 명(사람)

주요 특징 (연령대/직업군/거주지역/소득수준/기타 특징)

핵심 상황 (어느때/어느곳에서/무엇을/어떻게/왜)

고객군 2

대상자 명(사람)

주요 특징 (연령대/직업군/거주지역/소득수준/기타 특징)

핵심 상황 (어느때/어느곳에서/무엇을/어떻게/왜)

해당 고객은 어떤 (특정한) 상황에 어떤 행동패턴을 나타내는가..

고객군 1

Step 1 :



Step 2 :



Step 3 :



Step 4 :



Step 5 :

해당 고객은 어떤 (특정한) 상황에 어떤 행동패턴을 나타내는가..

고객군 2

Step 1 :



Step 2 :



Step 3 :



Step 4 :



Step 5 :

그러한 행동패턴에서 무엇을 불편해 하는가.. 무엇을 희망하는가..

고객군 1

불편한 것들(Problems/Pains)

1. OOO 상황에서 @@@ 때문에 ### 정도만큼 불편(어렵)다.
2. ...
3. ...

희망하는 것들(Needs/Gains)

1. OOO 상황에서 &&&이 \$\$\$ 되(하)면 좋겠다.
2. ...
3. ...

그러한 행동패턴에서 무엇을 불편해 하는가.. 무엇을 희망하는가..

고객군 2

불편한 것들(Problems/Pains)

1. OOO 상황에서 @@@ 때문에 ### 정도만큼 불편(어렵)다.
2. ...
3. ...

희망하는 것들(Needs/Gains)

1. OOO 상황에서 &&&이 \$\$\$ 되(하)면 좋겠다.
2. ...
3. ...

솔루션 분석

아이템명 :

주어진 특허를 기반으로 도출된 우리 팀의 비즈니스 아이템 설명(1~2페이지)
- 해당 아이템의 핵심기능들이 무엇인지 나타나야 함...

고객의 불편함(Problems/Pains)를 어떻게 해결할 것인가...

고객군 1

불편한 것들(Problems/Pains)

1. OOO 상황에서 @@@ 때문에 ### 정도만큼 불편(어렵)다.
2. ...
3. ...



불만 해결 방안(Pain Reliever)

1. OOO 기능을(이) 이용하여 (적용되어) @@@를 ###하게 해결할 수 있다.
2. ...
3. ...

고객의 희망사항(Needs/Gains)를 어떻게 만족시킬 것인가...

고객군 1

희망하는 것들(Needs/Gains)

1. 000 상황에서 &&&이 \$\$\$ 되(하)면 좋겠다.
2. ...
3. ...



이득 창출 방안(Gain Creator)

1. 000 기능을(이) 이용하여 (적용되어) &&&를 \$\$\$하게 할 수 있다. (그 이상의 @@@이 되게 한다.)
2. ...
3. ...

고객의 불편함(Problems/Pains)를 어떻게 해결할 것인가...

고객군 2

불편한 것들(Problems/Pains)

1. OOO 상황에서 @@@ 때문에 ### 정도만큼 불편(어렵)다.
2. ...
3. ...



불만 해결 방안(Pain Reliever)

1. OOO 기능을(이) 이용하여 (적용되어) @@@를 ###하게 해결할 수 있다.
2. ...
3. ...

고객의 희망사항(Needs/Gains)를 어떻게 만족시킬 것인가...

고객군 2

희망하는 것들(Needs/Gains)

1. 000 상황에서 &&&이 \$\$\$ 되(하)면 좋겠다.
2. ...
3. ...



이득 창출 방안(Gain Creator)

1. 000 기능을(이) 이용하여 (적용되어) &&&를 \$\$\$하게 할 수 있다. (그 이상의 @@@이 되게 한다.)
2. ...
3. ...

실습 양식 작성 예시 (에코텍트)



팀명: 에코텍트



팀장:000
역할:
주요 이력:



팀원:000
역할:
주요 이력:



팀원:000
역할:
주요 이력:



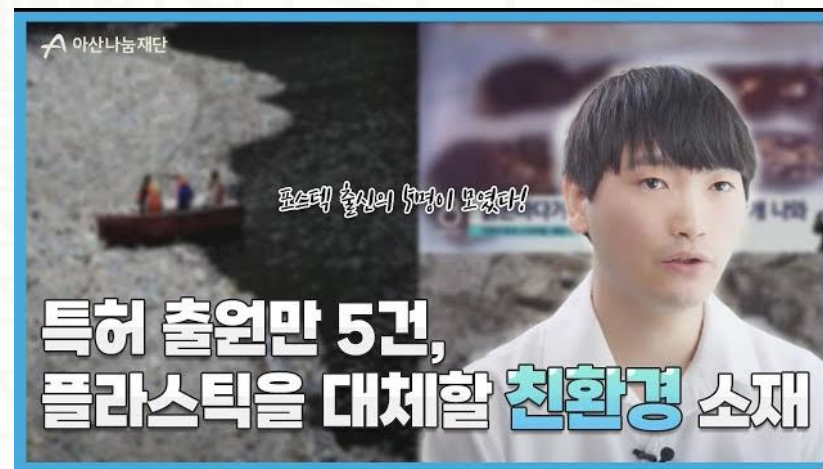
팀원:000
역할:
주요 이력:



팀원:000
역할:
주요 이력:

특허명: 버섯 군사체와 커피 찌꺼기를 이용한 친환경 엘라스토머 코팅 기술과 압력 배양기술

- 친환경 엘라스토머 코팅 기술과 압력 배양기술로 내구성이 튼튼함
- 친환경 엘라스토머 코팅 기술과 군사 특유의 치밀한 섬유 조직으로 내구성이 높음
- 버섯 군사체의 높은 방수성이 활용됨
- 타 해양생물(따개비 등)의 들러붙는 현상을 현저히 줄이는 표면 구조
- 다양한 색상 적용 가능



고객 분석 / 문제 분석

우리의 고객은 누구인가?

해당 고객은 누구이며, 그들의 어떤 상황에 주목할 것인가..

고객군 1

굴 양식 어민

통영지역에서 굴양식업을 함 / 50~60대/연7000만원 이상의 소득/굴양식에 부표를 활용함

굴 양식장에서 굴을 길러내고 채취하는 과정에서 양식이 진행되는 시기에 부표를 많이 사용하고 있으며, 기존의 부표를 사용함에 있어서 부표의 관리 및 작업환경에 불편함을 겪고 있을 것이다.

고객군 2

SH 통영 굴수협 굴 매입 담당자

통영 수협 / 50대 / 연 8000만원 이상 / 굴 양식 어민들과 주 3회 이상 상담을 진행함

정부 정책으로 기존의 스티로폼 부표가 더 이상 판매되지 않는 상황에서 새롭게 나온 친환경 부표를 어민들이 사용하게끔 권면하고 있으나, 지금 판매되는 친환경 부표를 사용하는것이 어민들에게는 업무과중 등의 비효율적인 부분들이 많아 실제적인 조치가 어렵고, 이로 인한 양식 굴 생산량의 저하가 우려되고 있을 것이다.

해당 고객은 어떤 (특정한) 상황에 어떤 행동패턴을 나타내는가..

고객군 1

Step 1 : 기존에 사용하던 스티로폼 부표가 노후되어서 교체를 하기위해 판매처를 알아본다.



Step 2 : 기존 스티로폼 부표는 정부 정책으로 판매가 금지된 상황이어서 새롭게 나온 친환경 부표를 구매해야 함을 확인한다.



Step 3 : 친환경 부표를 구매하여 굴 양식장에 설치를 진행한다.



Step 4 : 수심 15m까지 내려가야 하는 부표들을 별도로 설치한다.



Step 5 : 설치한 부표가 정상적으로 유지가 되는지 주기적으로 확인한다.

해당 고객은 어떤 (특정한) 상황에 어떤 행동패턴을 나타내는가..

고객군 2

Step 1 : 굴 양식업에 종사하는 어민들의 굴 수확량의 증대가 수협의 이익을 증대시키기 때문에 정기적으로 굴 양식업 어민들과의 상담시간을 갖는다.



Step 2 : 어민들과의 상담 과정에서 부표를 새로 구매해야 하는 어민들이 많다는것을 알게된다.



Step 3 : 정부 정책으로 인해 친환경 부표만이 사용 가능하기 때문에, 어민들에게 추천해줄 친환경 부표 판매처와 제품 정보를 확인한다.



Step 4 : 친환경 부표를 이미 사용하고 있는 어민들의 사용담을 듣기 위해 해당 어민들을 찾아간다.



Step 5 : 친환경 부표를 사용하고 있는 어민들의 실제 굴 수확량의 증감 여부를 확인한다.

그러한 행동패턴에서 무엇을 불편해 하는가.. 무엇을 희망하는가..

고객군 1

불편한 것들(Problems/Pains)

1. 현재 판매되고 있는 친환경 부표가 기존 스티로폼 부표보다 상당히 (20% 이상) 무겁다.
2. 현재 판매되고 있는 친환경 부표에 따개비 등이 붙어서 무게가 더해짐으로 뜨지 못하고 가라앉는다.
3. 현재 판매되고 있는 친환경 부표가 15m 수심에서 오래 버티지 못하고 망가진다.

희망하는 것들(Needs/Gains)

1. 현재 판매되는 친환경 부표의 가격이 30%정도는 더 저렴했으면 좋겠다.
2. 친환경 부표의 크기와 형상이 다양했으면 좋겠다.
3. 친환경 부표가 더 눈에 잘 띄는 색상이면 좋겠다. (야간에도..)

그러한 행동패턴에서 무엇을 불편해 하는가.. 무엇을 희망하는가..

고객군 2

불편한 것들(Problems/Pains)

1. 친환경 부표의 제품이 제한적이고 정보가 많지 않다.
2. 지금 통용되는 친환경 부표의 사용이 어민들의 업무를 증가시킨다.

희망하는 것들(Needs/Gains)

1. 굴 양식 어민들의 굴 수확량이 급격히 증가되면 좋겠다.
2. 사용되는 부표들이 바다 환경 개선에 더 도움이 되면 좋겠다.

솔루션 분석

아이템명 : 버섯 군사체와 커피 찌꺼기로 만든 차세대 친환경 부표

- 버섯 군사체와 버려지는 커피 찌꺼기 이용으로 기존 친환경 부표보다 32% 저렴함
- 친환경 엘라스토머 코팅 기술과 압력 배양기술로 내구성이 튼튼함(스티로폼 대비 5배 강함)
- 친환경 엘라스토머 코팅 기술과 군사 특유의 치밀한 섬유 조직으로 수심 15~20m에서도 견디는 내구성
- 부표 소재로 사용하는 버섯 군사체의 높은 방수성으로 주기적으로 부표를 교체하느라 소모되는 인건비/시간적 비용을 제거함
- 따개비 등 해양생물이 잘 붙지 않는 표면 구조 / 다양한 색상 및 야간에도 식별 가능한 라이트 장착 가능

고객의 불편함(Problems/Pains)를 어떻게 해결할 것인가...

고객군 1

불편한 것들(Problems/Pains)

1. 현재 판매되고 있는 친환경 부표가 기존 스티로폼 부표보다 상당히 (20% 이상) 무겁다.
2. 현재 판매되고 있는 친환경 부표에 따개비 등이 붙어서 무게가 더해짐으로 뜨지 못하고 가라앉는다.
3. 현재 판매되고 있는 친환경 부표가 15m 수심에서 오래 버티지 못하고 망가진다.



불만 해결 방안(Pain Reliever)

1. 버섯 군사체와 커피 찌꺼기 사용으로 기존 스티로폼 정도의 무게 유지
2. 따개비 등의 해양생물이 잘 붙지 않는 표면 구조 형성
3. 친환경 엘라스토머 코팅 기술과 군사 특유의 치밀한 섬유 조직으로 수심 15~20m에서도 견디는 내구성

고객의 희망사항(Needs/Gains)를 어떻게 만족시킬 것인가...

고객군 1

희망하는 것들(Needs/Gains)

1. 현재 판매되는 친환경 부표의 가격이 30%정도는 더 저렴했으면 좋겠다.
2. 친환경 부표의 크기와 형상이 다양했으면 좋겠다.
3. 친환경 부표가 더 눈에 잘 띄는 색상이면 좋겠다. (야간에도..)



이득 창출 방안(Gain Creator)

1. 기존 친환경 부표보다 32% 저렴함
2. 버섯균사체와 커피 찌꺼기 재료 사용으로 다양한 크기 및 형상 제작 가능
3. 다양한 색상 적용 가능 / LED 및 형광물질 적용 가능

고객의 불편함(Problems/Pains)를 어떻게 해결할 것인가...

고객군 2

불편한 것들(Problems/Pains)

1. 친환경 부표의 제품이 제한적이고 정보가 많지 않다.
2. 지금 통용되는 친환경 부표의 사용이 어민들의 업무를 증가시킨다.



불만 해결 방안(Pain Reliever)

1. 버섯균사체와 커피 찌꺼기 재료 사용으로 다양한 제품군 형성 가능
2. 부표 소재로 사용하는 버섯 균사체의 높은 방수성으로 주기적으로 부표를 교체하느라 소모되는 인건비/시간적 비용을 제거함

고객의 희망사항(Needs/Gains)를 어떻게 만족시킬 것인가...

고객군 2

희망하는 것들(Needs/Gains)

1. 굴 양식 어민들의 굴 수확량이 급격히 증가되면 좋겠다.
2. 사용되는 부표들이 바다 환경 개선에 더 도움이 되면 좋겠다.



이득 창출 방안(Gain Creator)

1. 작업시간 효율화 및 양식장 맞춤형 부표 제작으로 생산량 증가
2. 100% 생분해 소재 사용으로 해양 오염 방지 효과 탁월