

창업가와 사업기획

2018.01.

Bigbang Angels, Inc.



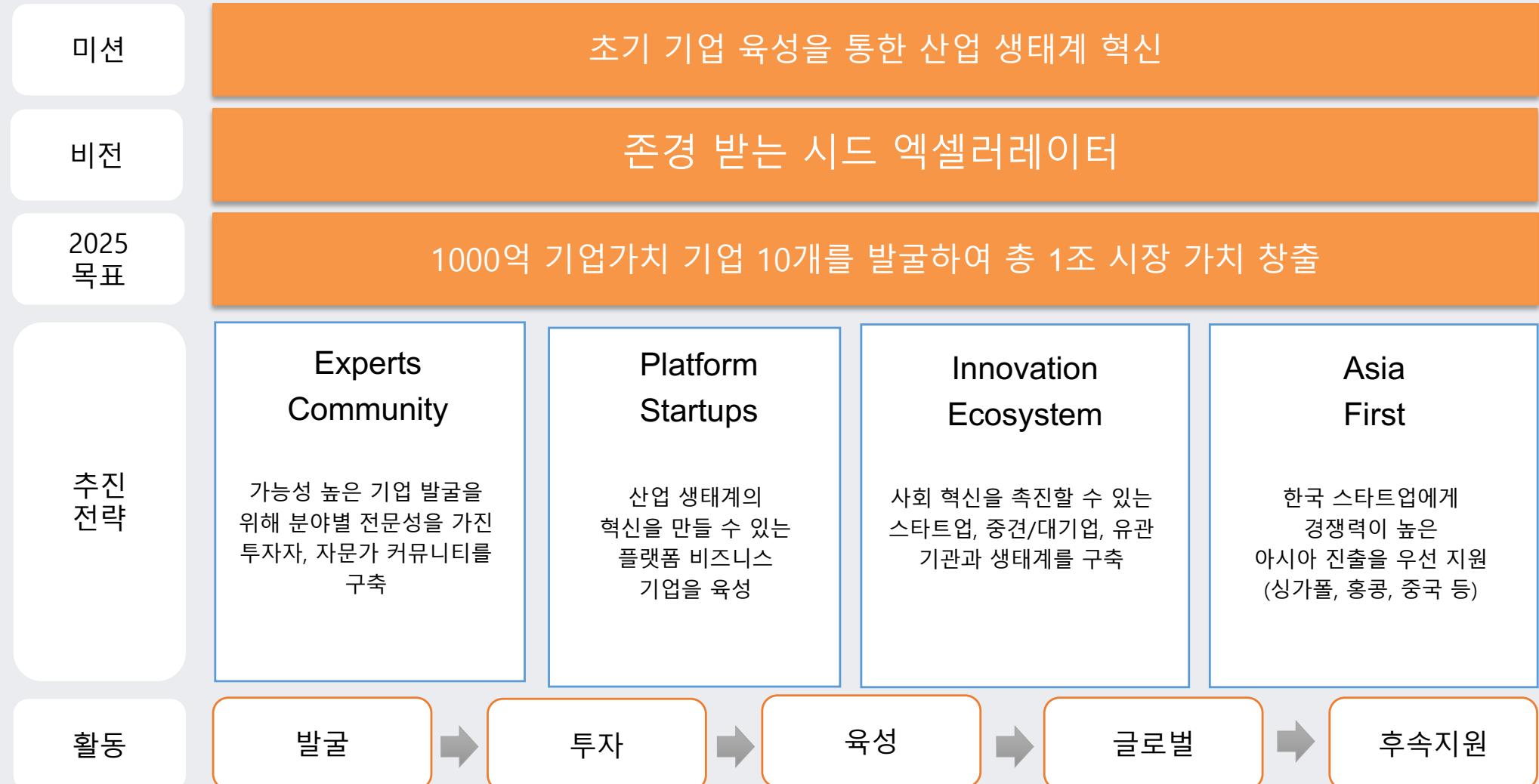
- 전산학 박사
 - 소프트웨어 공학 전공, 콘텐츠 분석 및 개인화 추천 분야
- 빅뱅엔젤스 이사 / 코파운더
 - 투자 심사 및 육성
 - 창업도약패키지지원사업 및 팁스(TIPS) 운영
- 기타 활동
 - 연구: 스마트코디 오픈랩 (커뮤니티)
 - 자문: 국회 4차산업혁명포럼 ICT신기술 위원회 간사
 - 멘토링: SW마에스트로, 한이음, 스마트코디 SW 멤버십
 - 학회: 한국지능정보시스템학회, 한국빅데이터학회, 한국멀티미디어학회, 한국중소기업융합학회
 - 컨설팅: 금융 및 행정 분야 개인정보 비식별 조치 적정성 평가 위원 (한국신용정보원, 정부통합전산센터)
- 이메일
kwangsun.choi@bigbangels.com
- 페이스북
<https://www.facebook.com/kschoi.bigbangangels>



- 이메일
kwangsun.choi@bigbangangels.com
- 페이스북
<https://www.facebook.com/kschoi.bigbangangels>

- 솔트룩스
 - CDS 사업본부 본부장, 전략사업본부 본부장
 - 인공지능 분야 기술 및 신사업 개발
 - 비정형 빅데이터 분석 플랫폼: O2
 - 맞춤형 뉴스 큐레이션 서비스: 지니뉴스
 - 맞춤형 소셜 미디어 서비스: 지니어스
- 큐브테크 기술연구소
 - 워크플로우 협업 솔루션 개발, 개인형 보안키 개발
- 에이전트리더 기술연구소
 - 개인형 에이전트 My Elina 개발, 워크플로우 에이전트 개발, P2P 에이전트 Sindbad 개발, 동영상 소셜 미디어 Self TV 개발
- 대우정보시스템 기술연구소
 - 마이크로소프트 익스체인지 기반 지식관리 시스템: XM-Brenic/MSX
 - C/S 기반 그룹웨어: InfoMan

빅뱅엔젤스(주)는 “초기 기업 육성을 통한 산업 생태계 혁신”이라는 미션 아래, 존경 받는 시드 엑셀러레이터라는 비전을 가지고, **2025년까지 1000억 기업가치 기업 10개를 발굴해서 총 1조의 시장 가치를 창출하는 것을 목표로 하고 있음**





- 역할
 - 중기부 엑셀러레이터 원래부터 엑셀러레이터 랑니다^^
 - 주요사업: 티스(TIPS) 운영사, 창업도약패키지지원사업 주관기관
 - 활동: 한국지능정보산업협회 회원사, 한국중소기업융합학회 회원사
- 투자
 - Pre-seed 투자: 0.1억원 ~ 0.3억원, 지분율 10%, 5개 ~ 10개 내외
 - Seed 투자: 1.0억원 ~ 3.0억원, 지분율 10%, 10개 내외
 - IT기술이 접목된 분야를 중심으로, 글로벌 진출 혹은 플랫폼 비즈니스로의 성장이 가능한 기업 대상

- 기획이란?
- 어떤 기획을 하게 되는가?
- 좋은 기획을 해내기 위한 기본기는?
- 기획을 위한 도구는?
- 남의 기획을 평가해 보기
- 맷음말
- Q&A

企劃 Planning



企劃 Planning



企劃 Planning



企劃 Planning



企劃 Planning

- 사전에서는
 - 기획: 일을 꾀하여 계획함
- 권명국 감독
 - 기획 = 목표 + 현실적인 계획
 - 좋은 기획의 3요소: 구체성, 명확한 이익, 강력한 설득력
- 질문
 - 기획 vs. 계획
 - 기획 vs. 제안

■ 질문으로 시작 해 보기

- 기획을 해 보신 분?
- 어떤 기획을 해 보셨나요?
- 일상 생활 에서는 ...
 - M/T 기획, 체육대회 기획, 여행 기획 ...
 - 혹시 데이트 기획도?
- 기업에서는 ...
 - 기획의 종류: 화면 기획, 제품 혹은 상품 기획, 영업 기획, 홍보 및 마케팅 기획, 경영 기획, 사업 기획, 자금 조달 기획 등등등
 - 기획의 구분: 전략 기획 > 부문 기획 > 업무 기획

■ 기업에서의 기획은?

- 기획의 구분
 - 전략 기획 > 부문 기획 > 업무 기획
- 다시 질문
 - 기획 vs. 계획

■ 기획은 비즈니스 커뮤니케이션이다

- 커뮤니케이션의 구성 요소
 - 누가 (Who)
 - 무엇을 (Say What)
 - 어떤 채널을 통하여 (in which channel)
 - 누구에게 (to whom)
 - 어떤 효과를 위해 (with what effect)
- * 라스웰의 커뮤니케이션 연구 체계

■ 기획은 비즈니스 커뮤니케이션이다

- 누구와 커뮤니케이션 할 것인가?
 - 고객
 - 팀원 혹은 임직원
 - 파트너
 - 투자자
 - 심사위원
 - Etc.

■ 기획은 비즈니스 커뮤니케이션이다

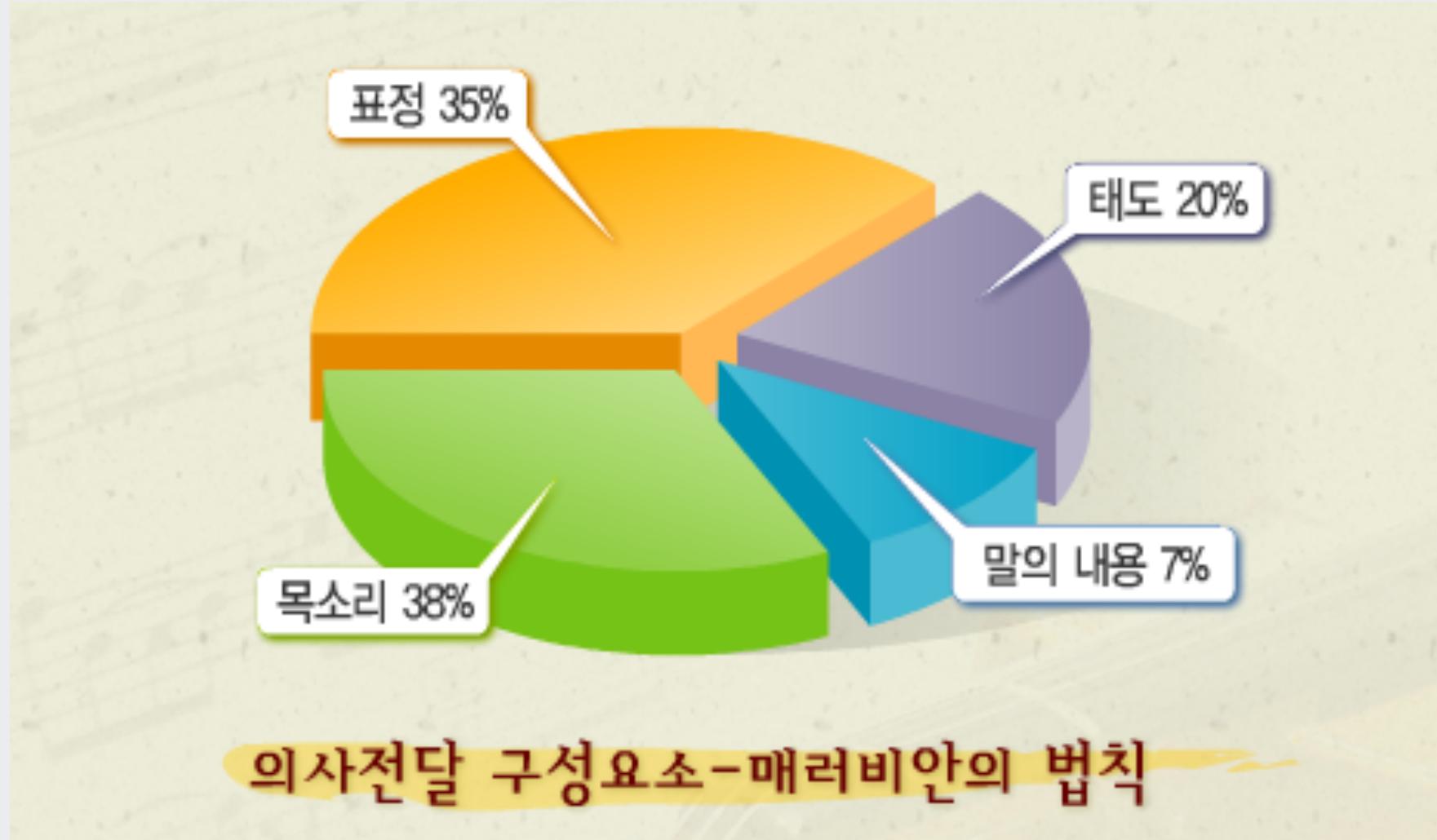
- 무엇을 듣고 싶어할까요?

- 고객
- 팀원 혹은 임직원
- 파트너
- 투자자
- 심사위원
- Etc.

■ 커뮤니케이션을 잘 하기 위한 핵심 기술

- 경청
- 공감
- 배려
- 논리적 사고

▣ 의사전달 구성요소



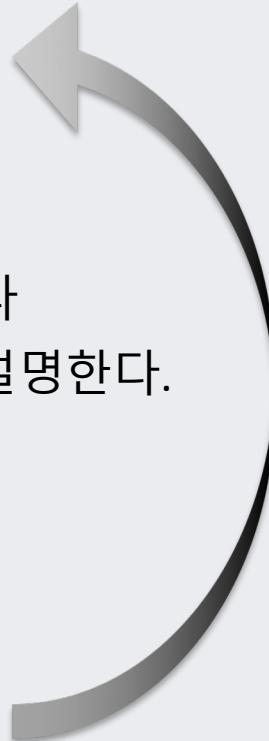
■ 비즈니스 커뮤니케이션 성공 기법

- 가슴으로 듣고 머리로 이야기 하라

■ 논리적 사고

- 논리적인 사람의 특징
 - 명확하게 말한다.
 - 정보(근거)에 강하다.
 - 정리 지향적이다.
 - 결론부터 말한다
 - 목소리, 제스처가 자연스럽다
 - 하나의 이야기를 단적으로 설명한다.

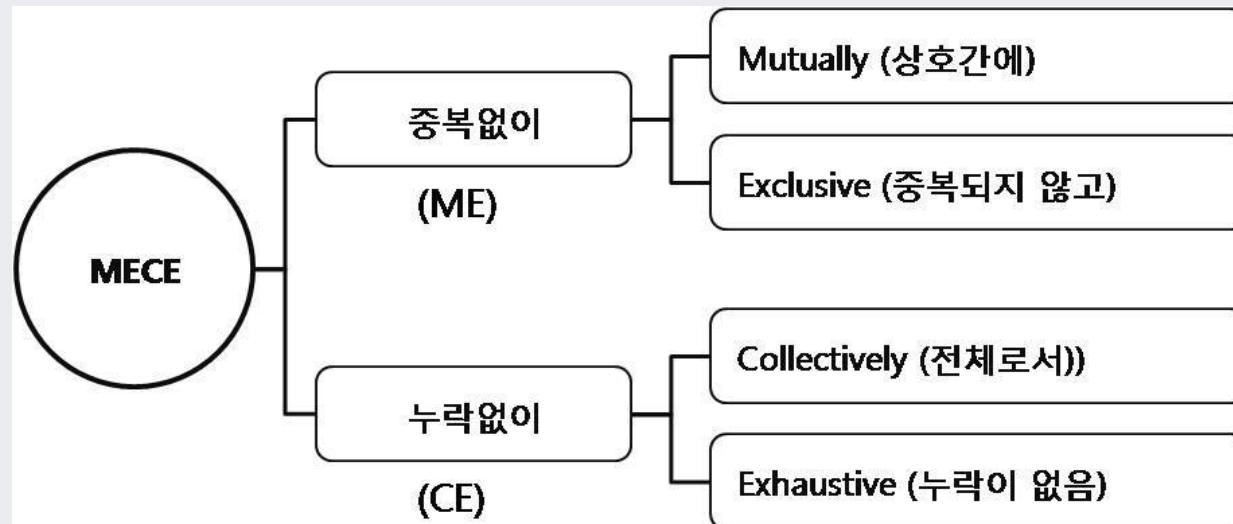
- 비 논리적인 사람의 특징
 - 말 끝을 흐린다.
 - 정보(근거)가 부족하다.
 - 감정 지향적이다.
 - 감정부터 내세운다.
 - 부담 주는 행동을 자주 한다.
 - 하나의 이야기를 장황하게 설명한다.



“세가지로 정리해서 말해 보게”
“결론부터 말하라니까!”
“우선, 배경을 설명해봐”
“방향성을 크게 세가지로 나누어서 장점과 단점을 설명해봐. 그리고 그 중에서 하나를 선택하고 그 이유도 설명해봐.”

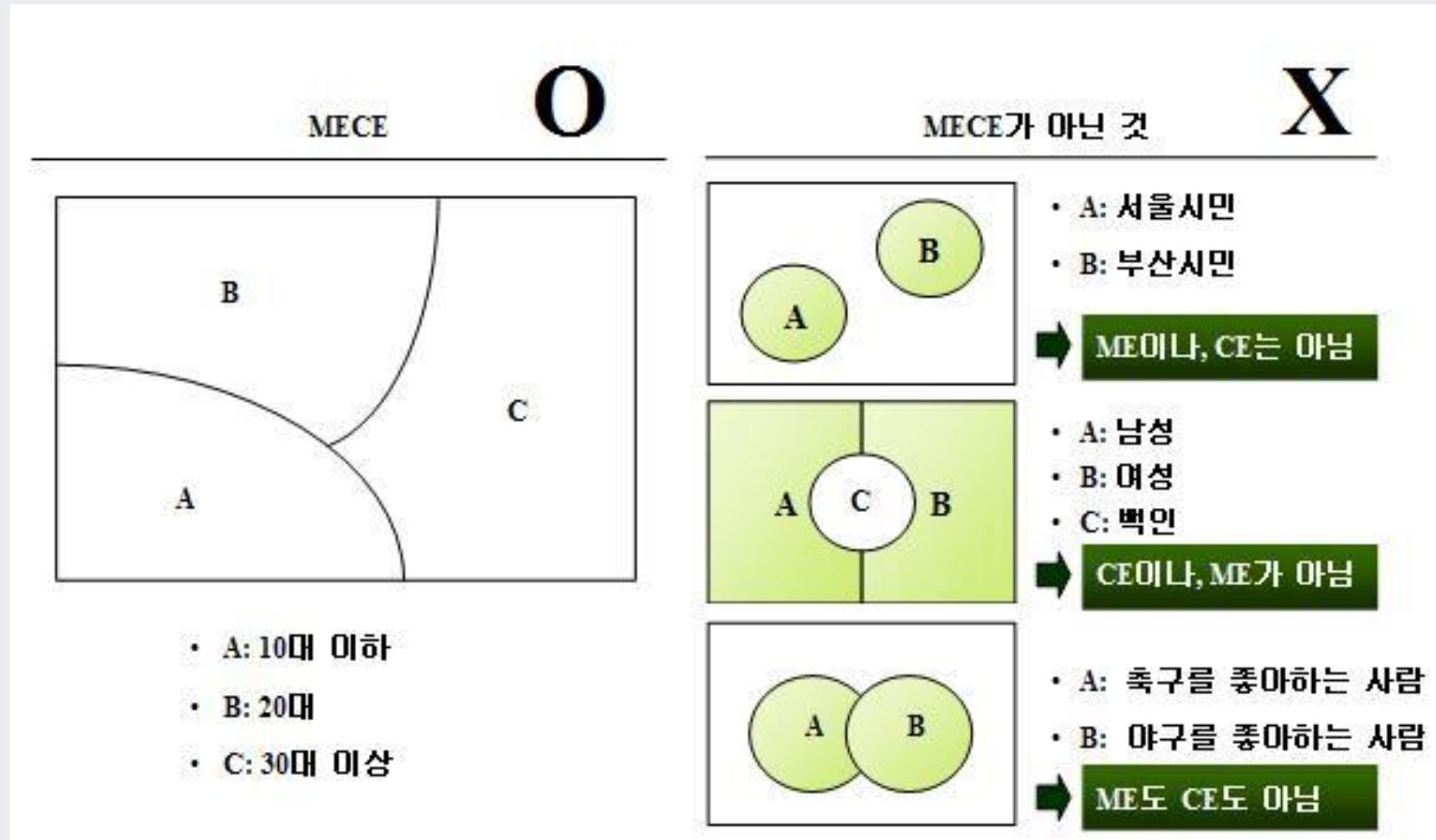
■ 논리적 사고

- MECE
 - MECE(Mutually Exclusive Collectively Exhaustive)
 - 상호 배제와 전체 포괄을 뜻하며 항목들이 상호 배타적이면서 모였을 때는 완전히 전체를 이루는 것을 의미
 - '겹치지 않으면서 빠짐없이 나눈 것'
 - '미씨'



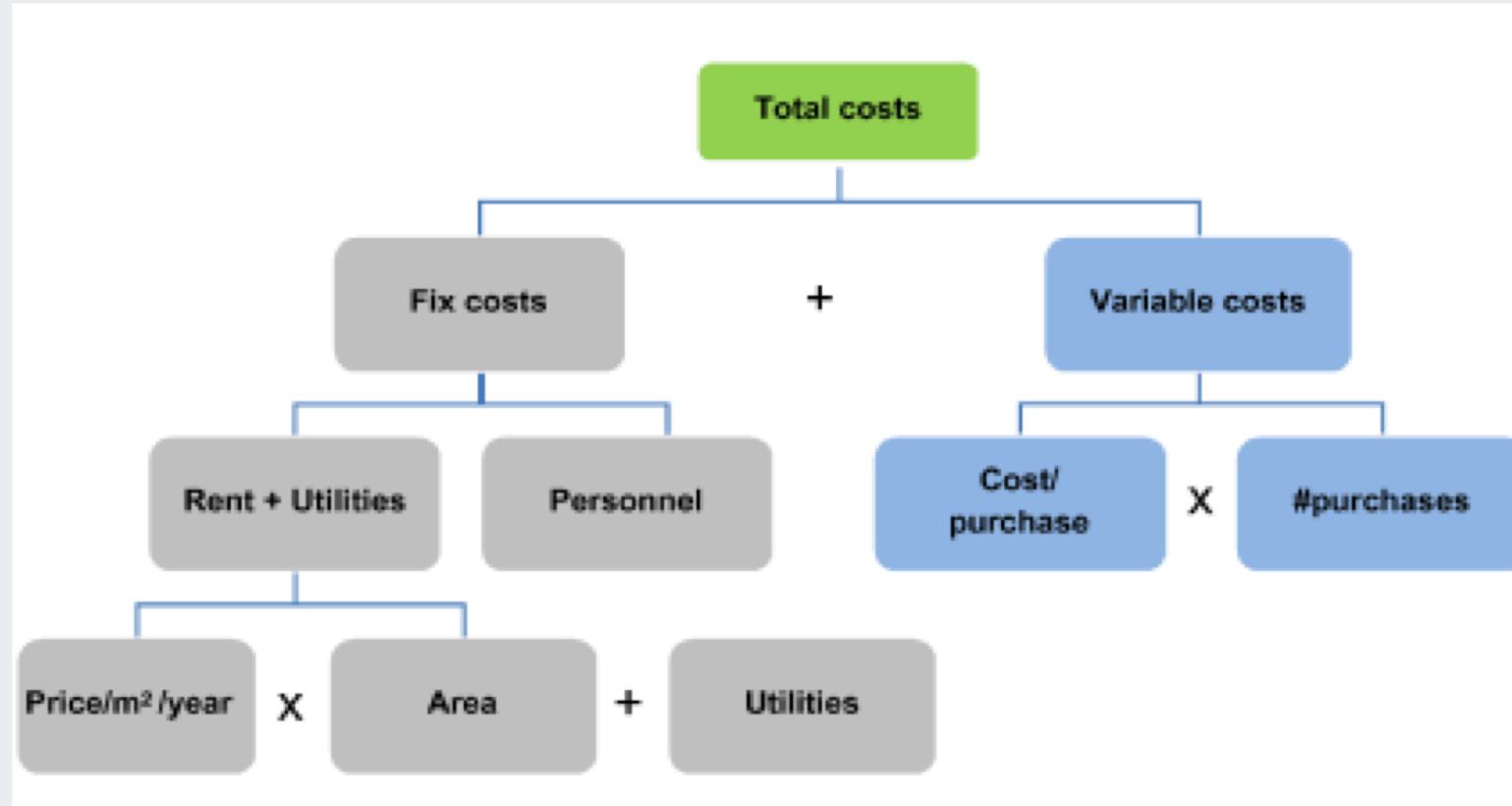
■ 논리적 사고

- MECE



▣ 논리적 사고

- MECE



■ 논리적 사고

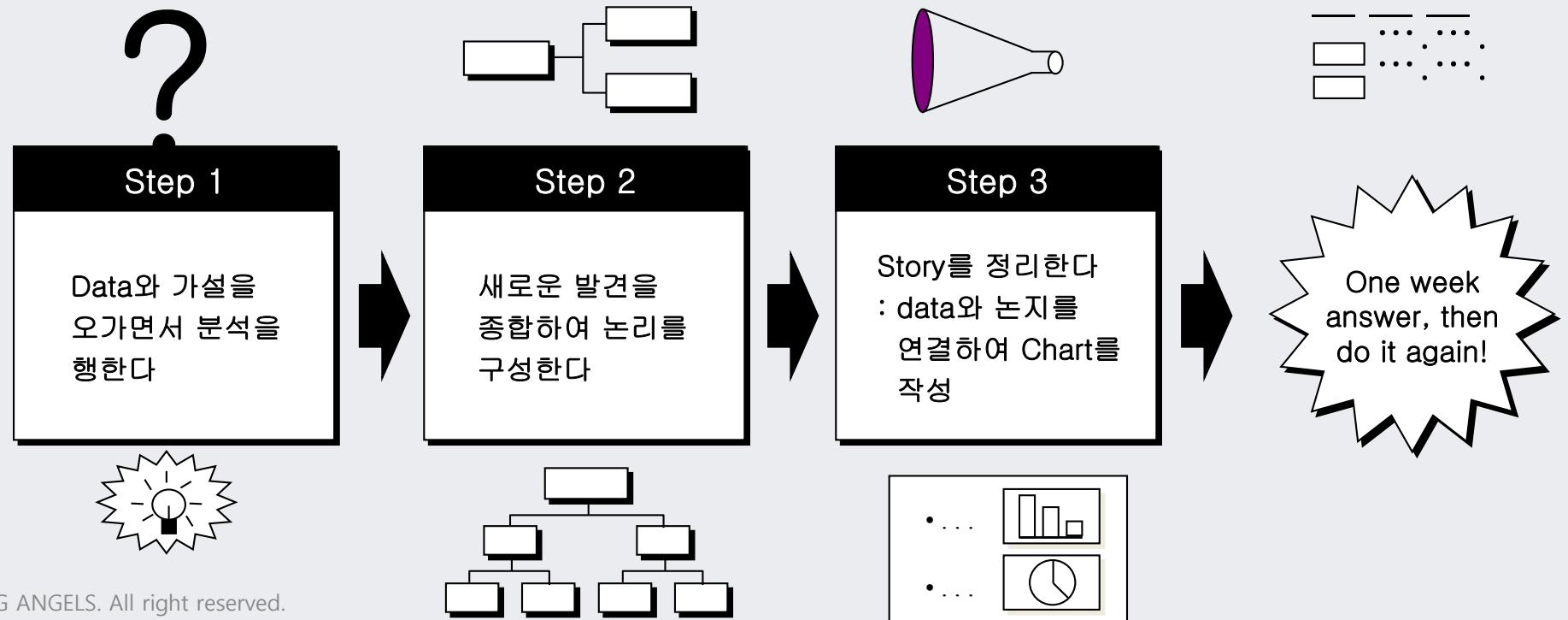
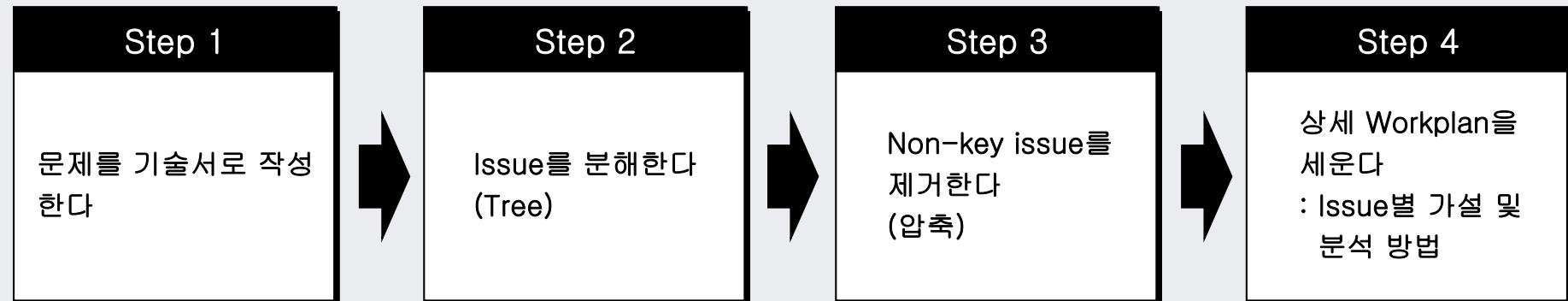
- MECE의 예
 - 제조 회사에서 품질은 높고 가격은 낮은 제품을 만들기 위해 MECE를 활용한 사례
 - 제품에 필요한 "기능" - 제품에 필요한 성질(예. 건강 기능), 없어야 할 성질(예. 유해 기능)을 빠짐없이 검토해 본다.
 - 공정(원자재 - 제조 - 가공 - 수송 - 판매 - 사용 - 폐기)에서 "시간"을 기준으로 빠짐없이 검토해 본다.
 - 제품의 고장을 없애고 생산성을 늘리기 위해, 발생 부위 원인 부분을 "공간"을 기준으로 빠짐없이 검토해 본다.
 - 고장율을 낮추기 위해 대책 방안을 과학적 측면(예. 중력, 자기력, 고체, 액체, 기체 등)에서 빠짐없이 검토해 본다.

■ 논리적 사고

- 목표를 정하는 5가지 원칙: S.M.A.R.T
 - 목표는 구체적이고 명확하게 정하기(Specific)
"이번 시험에 성적을 올리겠다."보다는
"자신 없던 과학을 열심히 공부해서 만점을 받겠다."와 같은 구체적인 목표를 설정한다.
 - 수치화할 수 있는 목표 세우기(Measurable)
'하루에 수학 문제집 3장 풀기,'
또는 '이틀에 책 1권을 읽고 독서 감상문 1장씩 써서 학기말에 문집으로 엮기' 등
목표를 수와 양으로 측정할 수 있도록 하는 것이 목표를 달성하기가 쉽다.
 - 생각이 아니라 행동 중심으로 정하기(Achievable)
'수업 태도를 고치자.'라는 것은 좋은 결심이지만 행동이 쉽지 않다.
'선생님께서 강조하시는 내용은 공책에 기록하자.'라는 식의 행동 중심으로 목표를 정한다.
 - 실천 가능한 목표 설정하기(Realistic)
30분도 공부하기 힘들어하던 아이가 갑자기 2시간씩 공부하는 것은 무리다.
목표를 너무 높게 잡으면 쉽게 지친다.
따라서 자신의 상황에 맞게 꾸준히 실천할 수 있는 목표를 세워야 한다.
 - 시간을 적절히 배정하고 즉시 시행하기(Timely)
큰 목표에 맞게 실천할 구체적인 목표들의 시간을 자신에게 알맞게 배분하고,
바로 행동에 옮기도록 한다.

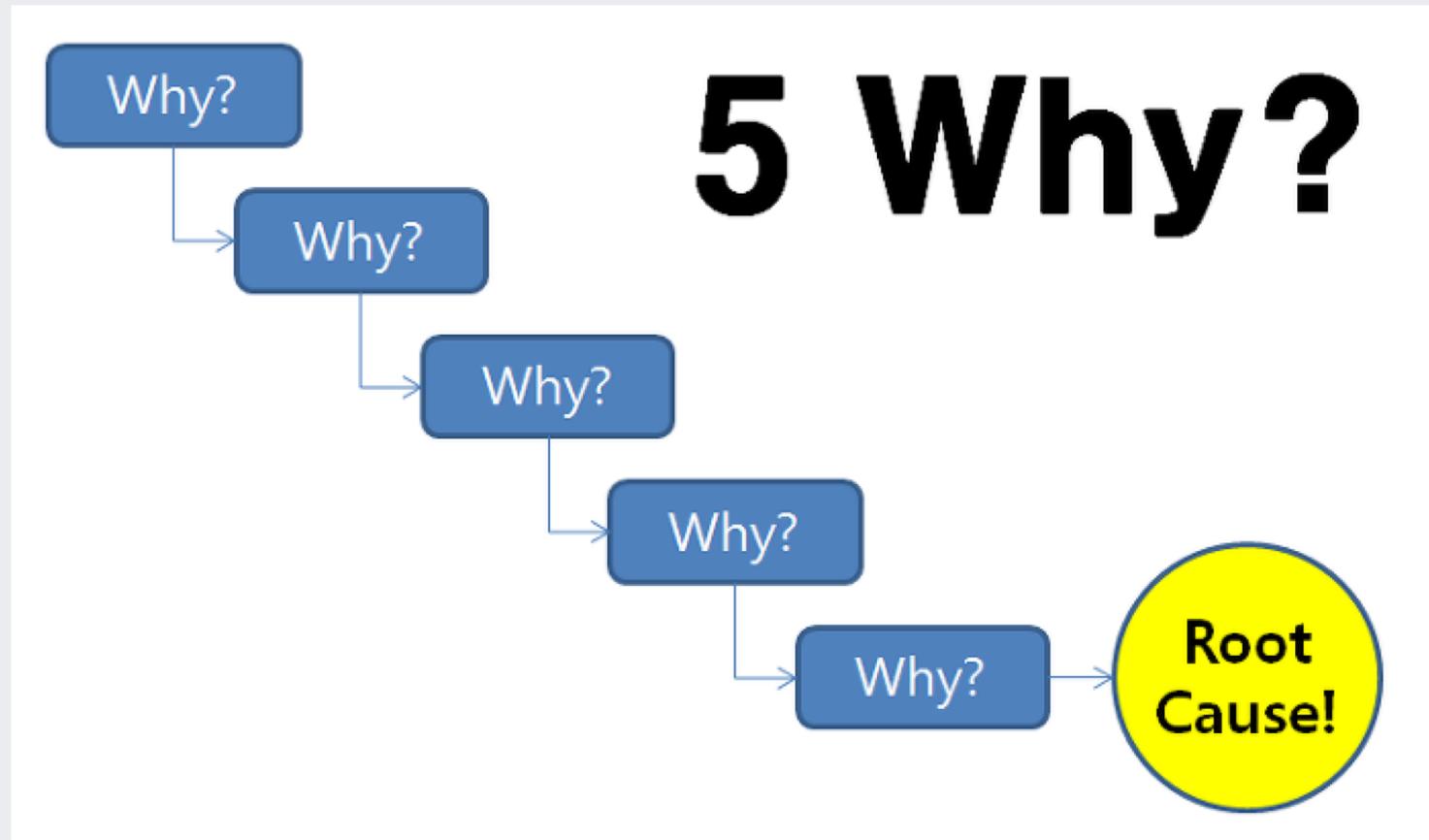
■ 논리적 사고

- 체계적 문제 해결



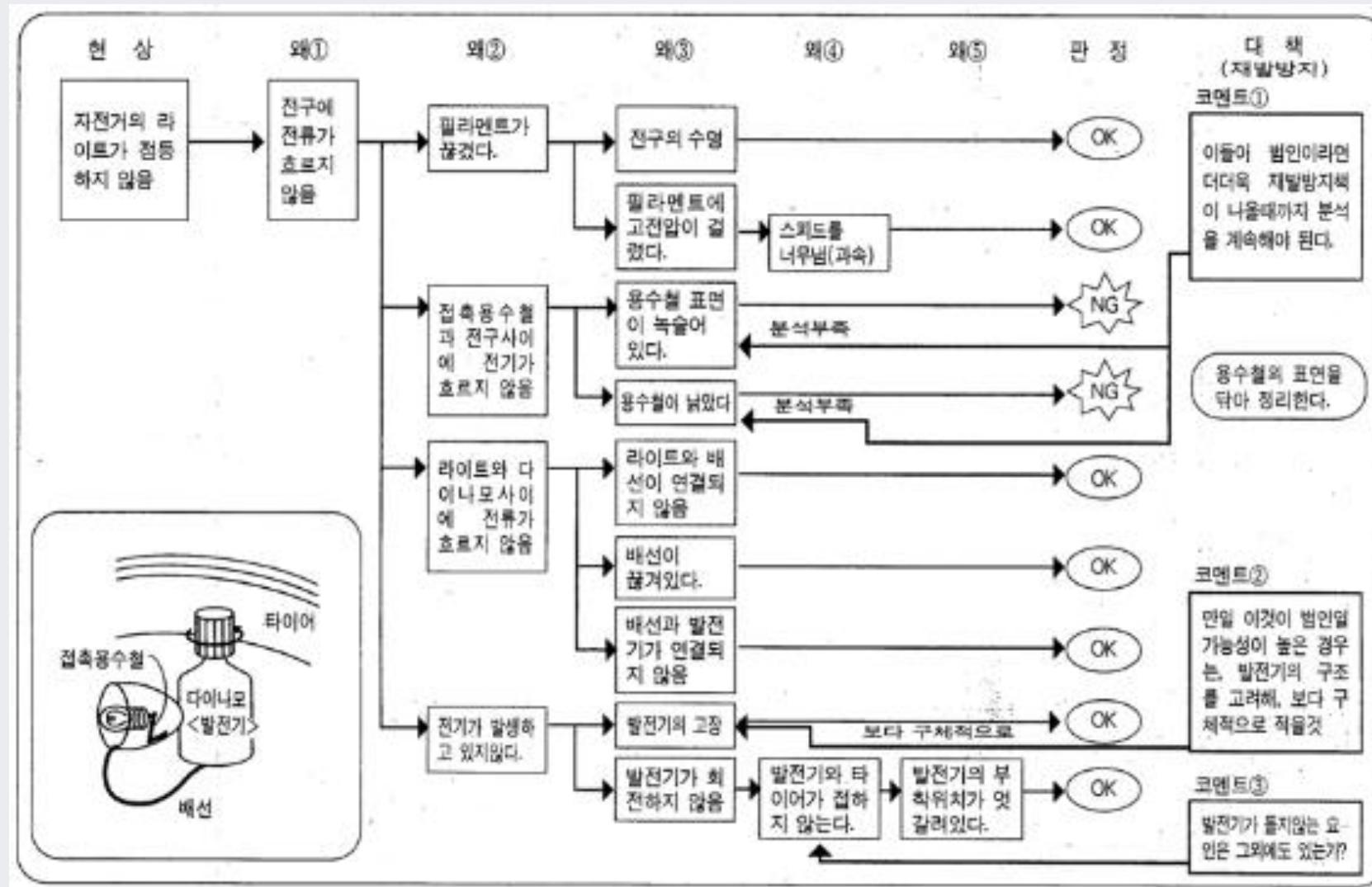
■ 논리적 사고

- 질문을 분해해 보기: 5 Why Analysis



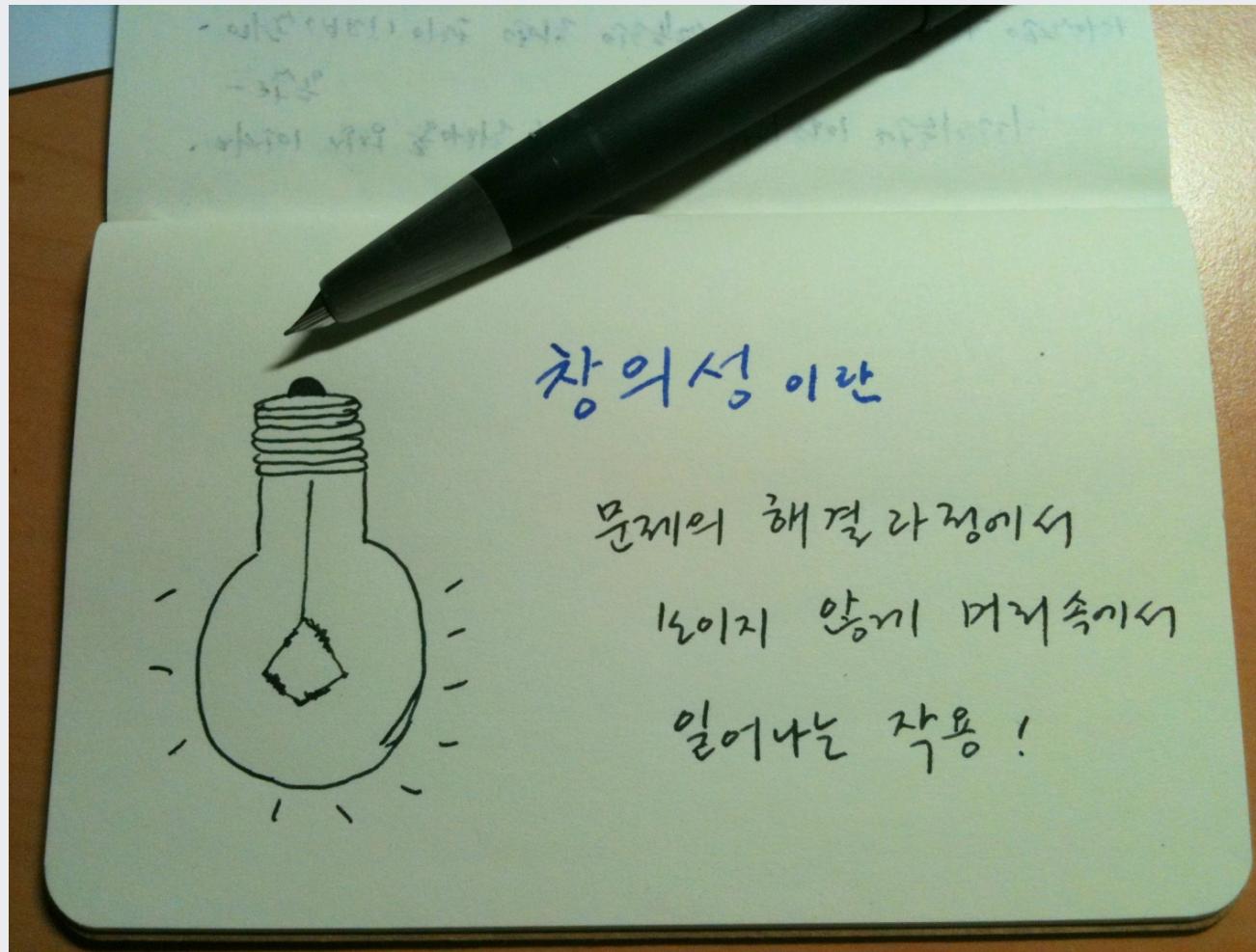
■ 논리적 사고

- 질문을 분해해 보기: 5 Why Analysis



■ 논리적 사고

- 창의성(Creativity)



■ 논리적 사고

- 창의성(Creativity)



Steve Jobs

Creativity is just connecting things.

■ 논리적 사고

- 창의성(Creativity)

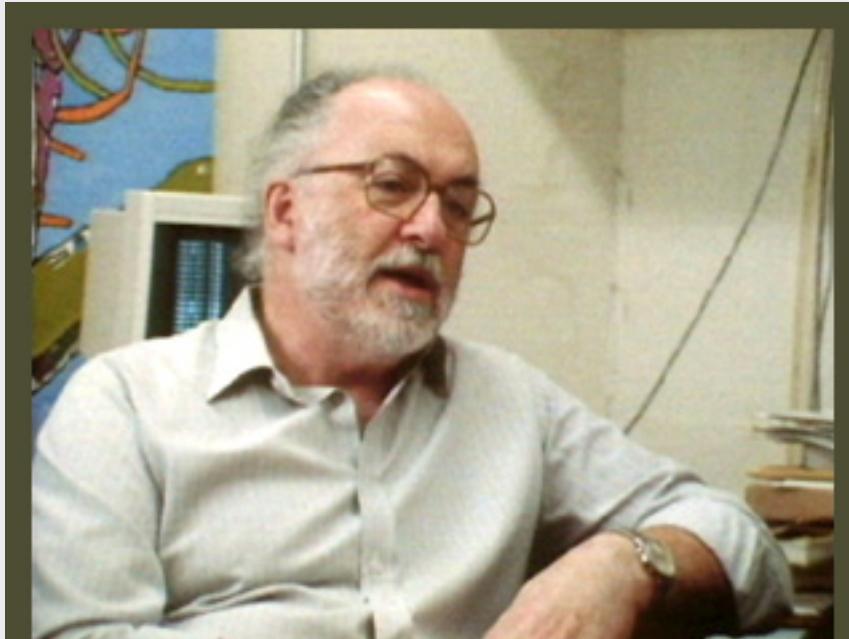


하늘 아래 새로운 것은 없다.

창의력은 일상에 대한 끊임없는
관심과 시선에서 나온다.

■ 논리적 사고

- 창의성(Creativity)



Harold Cohen: painter, scholar, professor, computer scientist, and creator of AARON

From the film *The Age of Intelligent Machines*



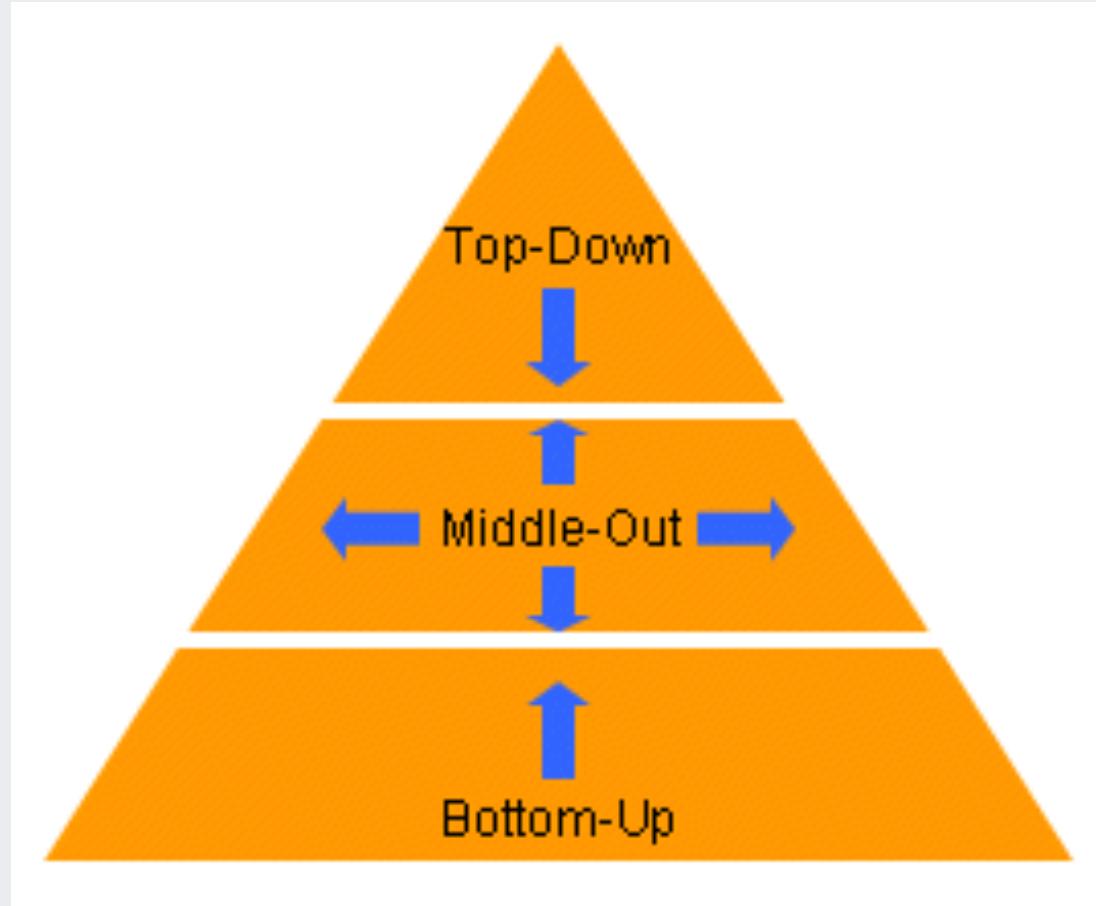
모든 전문가들이 다 창의적이지는 않지만
창의적이 되기 위해서는 전문가가 되어야 합니다.

■ 논리적 사고

- 창의성(Creativity)을 저해하는 요소
 - 문제해결의 정답만 찾아본다
 - 심각하게 문제에 몰입한다.
 - 실패해서는 안 된다고 생각한다.
 - 피곤하더라도 무리해서 문제해결에 집중한다.
 - 전문가의 의견에 전적으로 의지해 문제를 해결한다.
 - 재미없고 하찮은 아이디어는 가차없이 버린다.
 - 친한 사람에게만 자신의 아이디어를 말한다.
 - 모르는 것은 아예 생각하지 않는다.
 - 평소 관심이 없다.
 - 좋은 아이디어는 머리 속으로만 입력한다.

■ 논리적 사고

- 사고의 확장



■ 논리적 사고

- 사고의 디테일
 - 나는 드라마 시나리오 작가다 !!!

구성 요소	설명
사용자 그룹	홍길동(43세)씨는 주말에 도시 공원에서 자전거 하이킹을 즐긴다.
시놉시스	홍길동씨가 살고 있는 지역은 서울시 강동구이다. 직장 생활에 매달리다 보니 아이들과 접할 시간이 부족하다. 주말에는 자전거 하이킹을 아들과 함께 즐기기 위해 서울과 근교에 있는 공원을 자주 이용하는데, 방문에 앞서 자전거 하이킹이 가능한지 지자체 관광 웹 사이트를 방문 하곤 한다. 그러나 웹 사이트를 방문할 때마다 아쉬웠던 점은 공원 배치도나 자전거 도로 지도, 공원 안내도 같은 정보가 없다는 것이다.
니즈	공원에서 아이들과 자전거 하이킹을 즐기고 싶다.
불편사항	지자체 관광 웹 사이트에 공원 배치도나 자전거 도로 지도, 공원 안내도 같은 정보가 잘 나타나지 않고, 공휴일에는 유선 문의 할 수도 없다.
대안마련	공원 시설을 이용하는 사용자를 위하여, 공원 배치도나 자전거 도로 지도, 편의 시설, 부가정보 등을 상세하게 안내해 정보이용의 편의성을 높인다.
서비스 구성	공원 배치도, 자전거 도로 지도, 편의 시설, 부가정보(주변 지역과 연계된 자전거 도로 지도, 주변 관광지, 주변 먹거리, 주변 찜질방 등)

■ 질문으로 시작하기: 문제 발견의 시작 – 질문을 디자인하라, 필 매카니

- 좋은 질문 vs. 나쁜 질문
 - 저 프리젠테이션은 환상적이군. 그렇지 않은가?
 - 새 브로슈어는 지난번 브로슈어를 바탕으로 만들겠군 그렇지?
- 사실 확인 질문 vs. 탐문
 - 커피를 드시겠습니까? 차를 드시겠습니까? 지난 주 판매 실적은 어떻게 되죠? 차에 기름이 있나요?
 - 우리 제품에 열광하는 이들은 누구인가? 우리 제품과 연관되어 있는 것은 무엇인가? 그 이유는? 그렇지 않은 이유는?

■ 사업 계획의 틀



사업 계획의 틀

Key Business Plan & Marketing Plan Elements



■ 사업 계획의 틀

- 질문과 대답의 연결

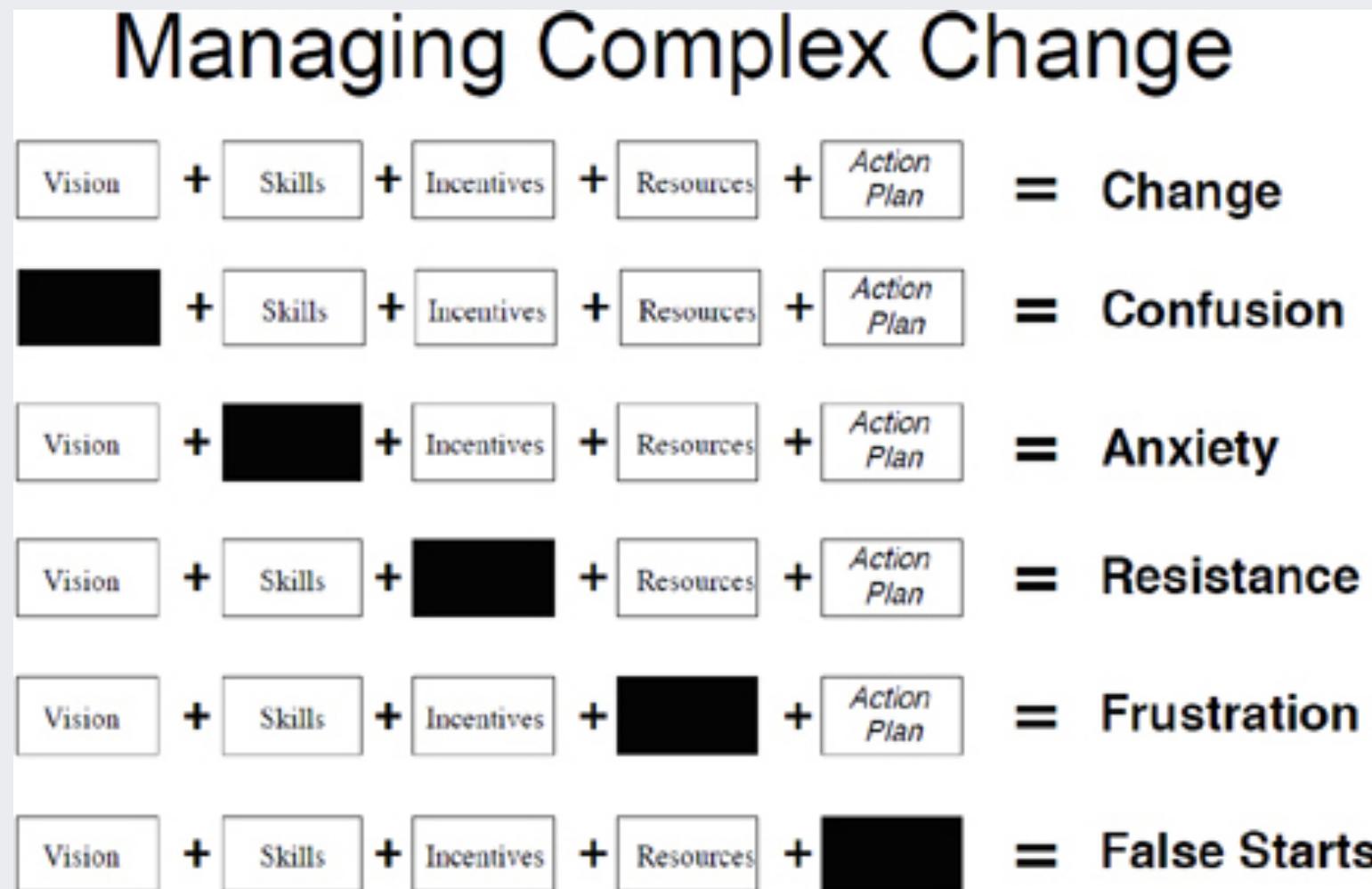


■ 사업 계획의 틀

- 질문과 대답의 연결
 - Why
 - 왜 고객이 우리의 제품/서비스가 필요한가?
 - 왜 우리의 제품/서비스가 “지금” 필요한가?
 - What
 - 우리의 제품/서비스를 세 단어로 설명한다면?
 - How
 - 어떤 비즈니스 모델로 사업할 것인가?
 - (첫 페이지의 팀원 소개가 제일 중요한가?)
 - 팀원과 일해본 경험은 얼마나 되는가?
 - 과연 얼마만큼의 자금이 필요한가?

■ 사업 계획의 틀

- 동기 부여가 되는가?



■ 사업 계획의 틀

- 전략적인가?
 - 전략
 - 주어진 환경에서 한정된 자원을 가지고 목표를 달성하기 위해 단계적 계획을 최적화하는 것
 - 한정된 자원: 사람(인력) + 도구 + 시설 + 시간 + 돈 + (에너지) + (열정) ...
 - 큰 돌 먼저 놓기 → 버리기

■ 사업 계획의 틀

- 사업계획은 사업이 성공할 수 있는 방법을 기술하는 것
 - 참고: 방법론의 구성 요소 (4+1)
 - 절차 (Process)
 - 기법 (Skill)
 - 도구 (Tool)
 - 산출물 (Output)
 - + - 맞춤화 지침 (Tailoring Guide)

■ 사업 계획의 틀

- 사업계획은 사업이 성공할 수 있는 방법을 기술하는 것
 - 참고: 방법론의 구성 요소 (4+1)
 - 절차 (Process)
 - 기법 (Skill)
 - 도구 (Tool)
 - 산출물 (Output)
 - + - 맞춤화 지침 (Tailoring Guide)

■ 사업 계획의 틀

- 사업의 성공을 정의하기

- 인생에서의 행복: 오복(五福) - 《書經(서경)》<周書(주서)>洪範(홍범)편

- 壽(수)는 長壽(장수)하는 것
 - 富(부)은 부유한 삶을 영위하는 것, 물질적으로 넉넉하게 사는 것
 - 康寧(강녕)은 우환이 없이 편안한 것, 몸이 건강하고 마음이 편안한 것
 - 攸好德(유호덕)은 덕을 좋아하며 즐겨 덕을 행하려고 하는 것
 - 考終命(고종명)은 天命(천명)을 다하는 것. 제 명대로 살다가 편히 죽는 것

■ 사업 계획의 틀

- 사업의 성공을 정의하기
 - 사업에서의 행복은?
 - 수: 얼마나 생존할 수 있을까요?
 - 부: 얼마나 이익을 낼 수 있을까요?
 - 강녕: 조직과 조직 구성원들의 삶은 건강한가요?
 - 유호덕: 주변의 협력자들과 고객들과의 관계를 잘 만들어가고 계신가요?
 - 고종명: 언제, 어떻게 멈추고 싶으신가요? 혹은 Exit하고 싶으신가요?

■ 사업 계획의 틀

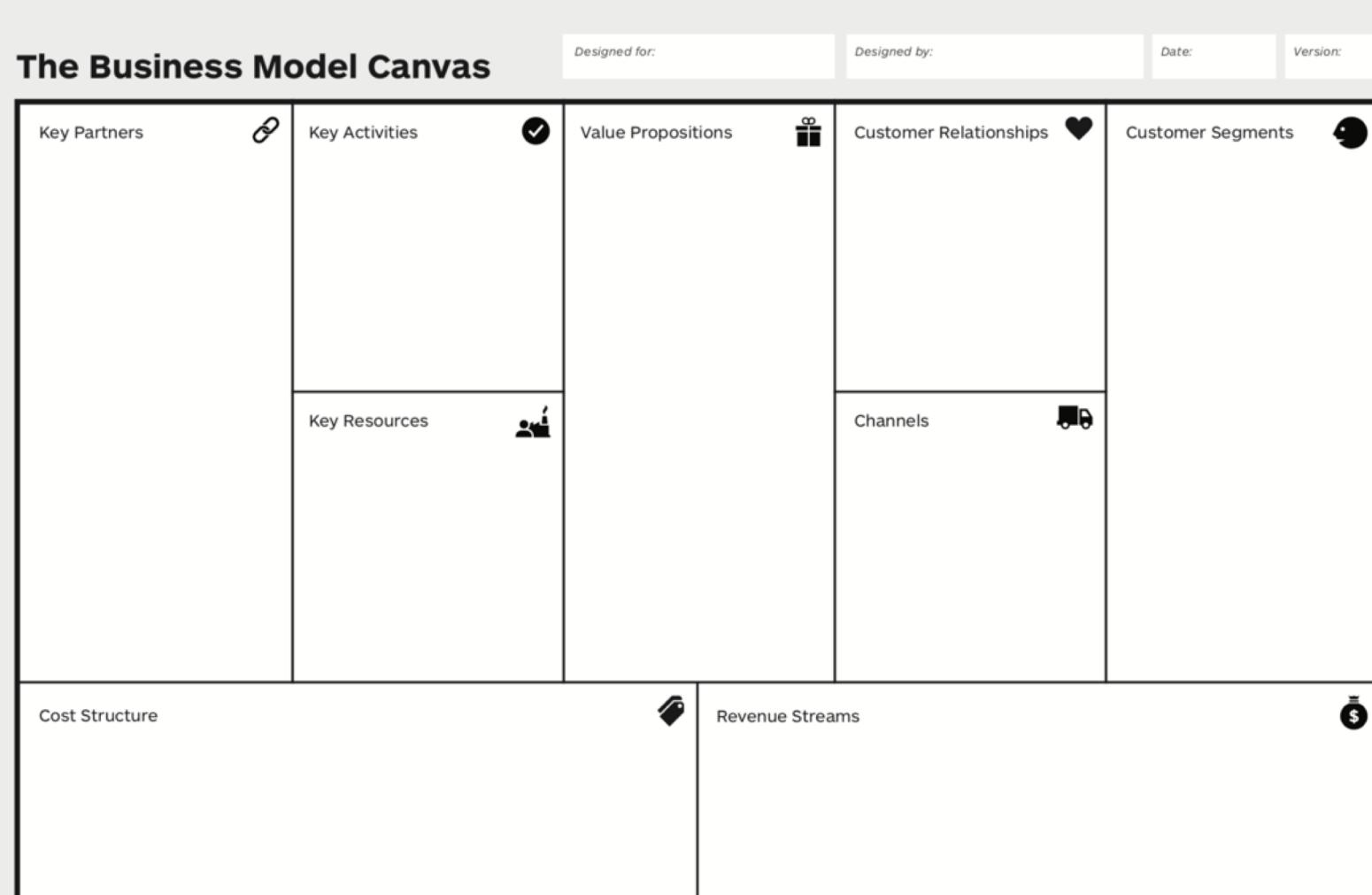
- 지속 가능성의 중요함
 - 지속가능성
 - 생존 < 생존의 지속가능성 < 성장 < 성장의 지속가능성
 - 투자 관점에서는 성장의 지속 가능성이 더 중요함

■ 사업 계획과 경영을 도와 주는 도구들

- Business Model Canvas
- Value Proposition
- BSC (Balanced Score Card, 균형성과표)

■ 사업 계획과 경영을 도와 주는 도구들

- Business Model Canvas (참고: <https://www.slideshare.net/esaife/business-model-canvas-101>)



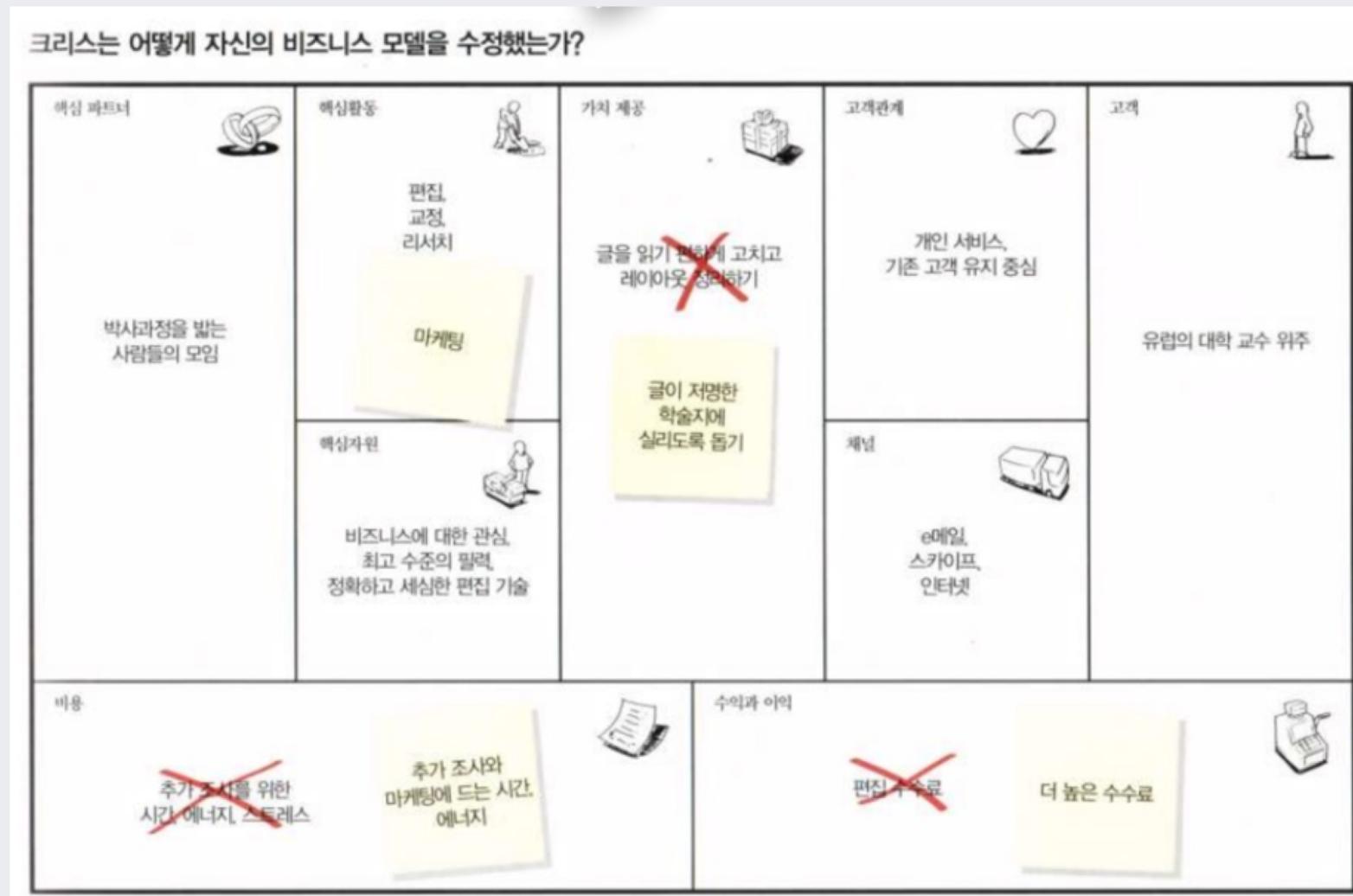
■ 사업 계획과 경영을 도와 주는 도구들

- Business Model Canvas (참고: <https://www.slideshare.net/esaife/business-model-canvas-101>)



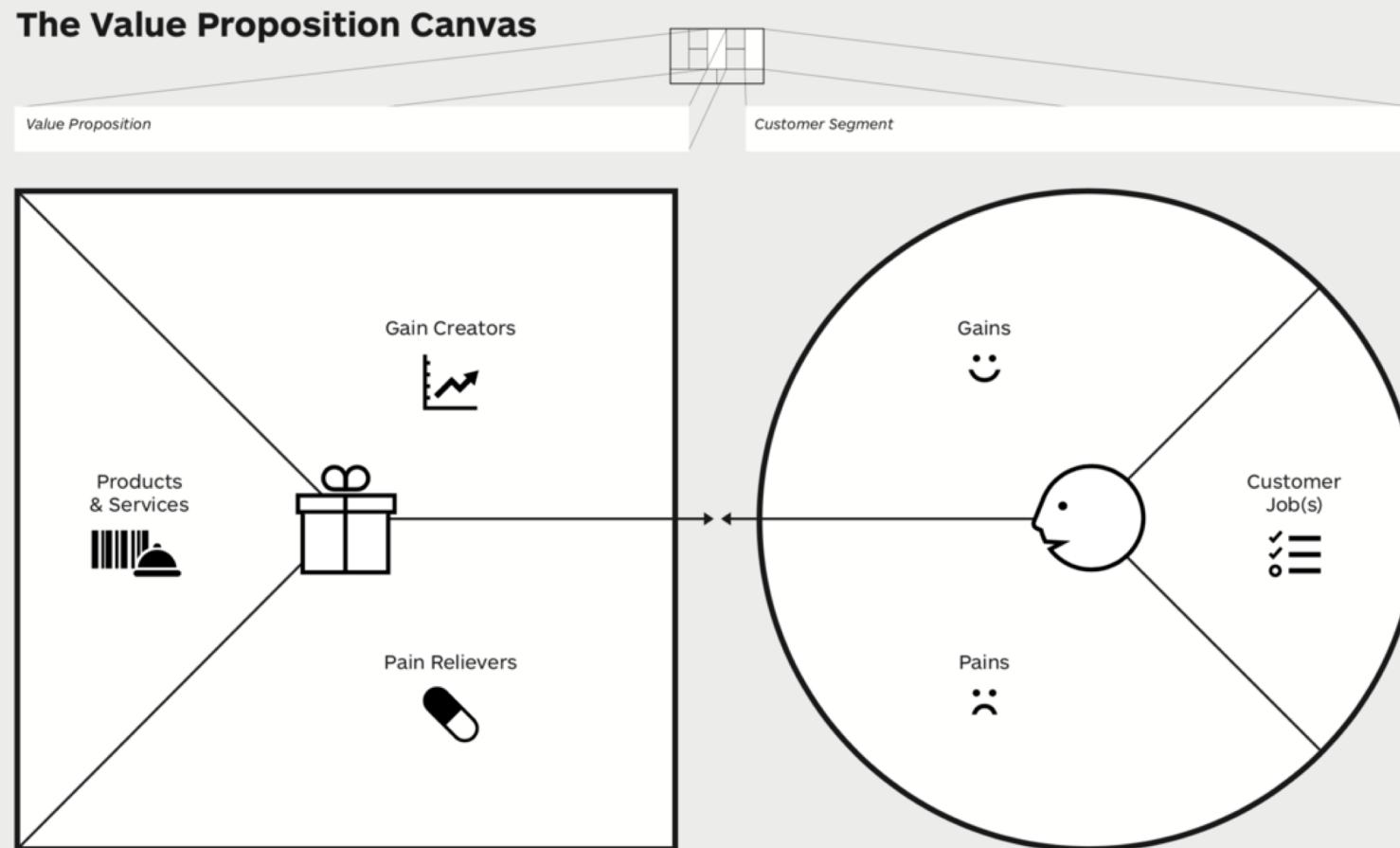
■ 사업 계획과 경영을 도와 주는 도구들

- Business Model Canvas (참고: <https://www.slideshare.net/esaife/business-model-canvas-101>)



■ 사업 계획과 경영을 도와 주는 도구들

- Value Proposition Canvas (참고: <https://www.slideshare.net/esaife/value-proposition-canvas-101>)

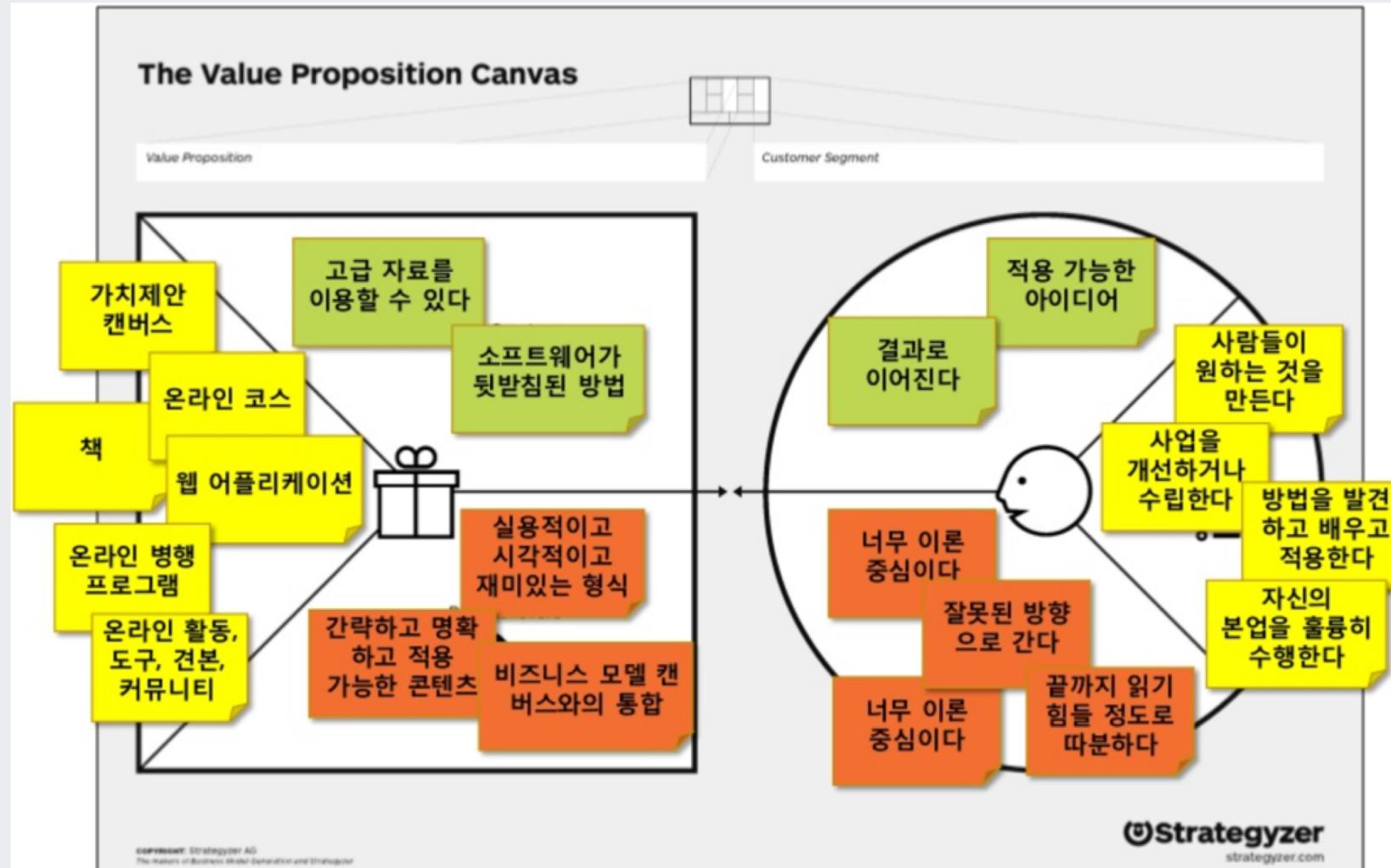


COPYRIGHT: Strategyzer AG
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

Strategyzer
strategyzer.com

■ 사업 계획과 경영을 도와 주는 도구들

- Value Proposition Canvas (참고: <https://www.slideshare.net/esaife/value-proposition-canvas-101>)



■ 사업 계획과 경영을 도와 주는 도구들

- BSC (Balanced Score Card, 균형성과표) - 출처:위키피디아
 - 설명
 - 과거의 성과에 대한 재무적인 측정지표에 추가하여 미래성과를 창출하는 동안에 대한 측정지표인 고객, 공급자, 종업원, 프로세스 및 혁신에 대한 지표를 통하여 미래가치를 창출하도록 관리하는 체계
 - 새로운 경영환경에 대비하여 고객, 내부 프로세스, 학습.혁신.성장 관점에서 개발된 측정지표들과 함께 균형적으로 사용되어야 한다는 논리에서 균형성과표가 개발되었음
 - 의의
 - 조직의 비전과 전략으로부터 도출된 성과지표의 조합
 - 조직에게 전략적 방향을 알려주며 변화에 대한 동기를 부여함
 - 계획 수립, 예산편성, 조직구조 조정 및 결과통제 등의 의사결정에 있어서의 기초를 형성함

■ 사업 계획과 경영을 도와 주는 도구들

- BSC (Balanced Score Card, 균형성과표) - 출처:위키피디아
 - 4가지 주요 관점
 - 고객관점
 - 내부 프로세스 관점
 - 학습, 혁신, 성장 관점
 - 재무 관점

■ 사업 계획과 경영을 도와 주는 도구들

- BSC (Balanced Score Card, 균형성과표) - 출처:위키피디아
 - 고객관점
 - 고객들의 주요 관심사항을 반영한 측정지표를 사용함. 고객 관심사항은 시간, 품질, 성능/서비스, 비용 등의 범주로 구분됨
 - 내부 프로세스 관점
 - 고객 측면과 핵심역량의 측면에서 접근할 수 있음
 - 고객측면에서는, 고객들의 기대에 부응하기 위하여 내부적으로 무엇을 어떻게 해야 하는가를 결정하는 것을 말함
 - 고객 만족에 가장 큰 영향을 미치는 업무 프로세스에서 나와야 함
 - 핵심역량 측면에서는 경쟁사보다 뛰어나야 하는 주요 기술과 업무 프로세스를 확인하고 그것에 대한 측정을 구체화함

■ 사업 계획과 경영을 도와 주는 도구들

- BSC (Balanced Score Card, 균형성과표) - 출처:위키피디아
 - 학습, 혁신, 성장 관점
 - 기업의 비전을 달성하기 위해 조직이 어떠한 학습을하고 무엇을 개선해야 하는지 측정함
 - 재무 관점
 - 재무성과 측정지표는 기업 경영이 기업의 손익개선에 기여하고 있는지를 나타내줌

RESTAURANT BALANCED SCORECARD EXAMPLE

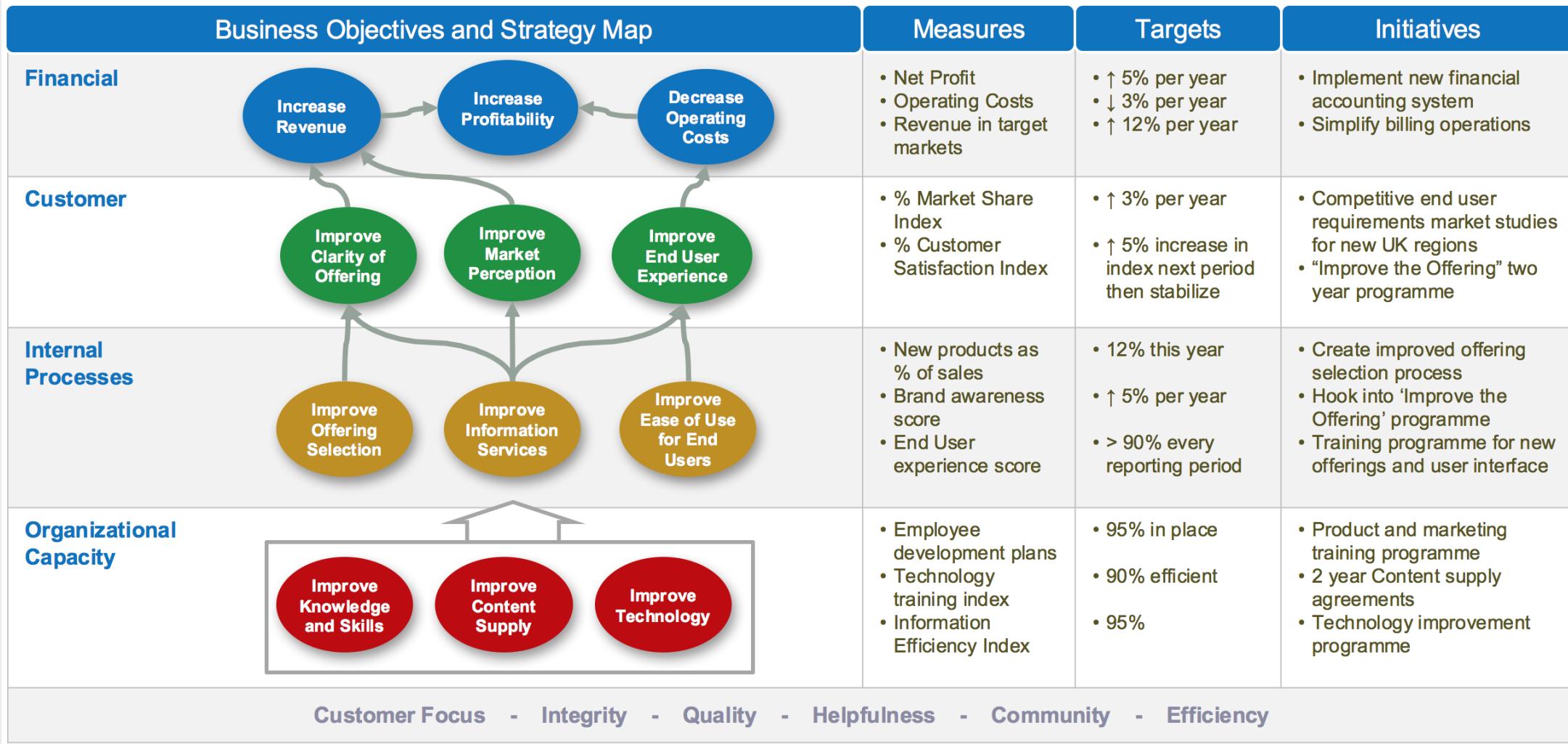
— BOB'S PIZZA & PASTA —

ADDRESS	1234 Mozzarella Way SE		CITY	Seattle		STATE	WA	ZIP	98106
FINANCIAL	STRATEGIC OBJECTIVES	KEY PERFORMANCE INDICATORS	TARGETS			INITIATIVES			
			CURRENT	INTERVAL	NEXT	PROGRAMS	BUDGETS		
FINANCIAL	Increase company profitability	% Net profit margin	7%	Q	12%	N/A	N/A		
		\$ Net cash flow	22,101	M	24				
	Optimize revenue and expenses	\$ Sales to Date	30,564	Q	35,05				
		\$ Cost per call	0.24	M	0.12				
CUSTOMER	Maintain high levels of customer satisfaction	% Survey excellent score	32%	Q	50%	Begin customer rewards project; Project to train employees on new customer rewards.	\$5,000.00 initiative; 0.5 hour per employee		
		% Call abandon rate	16%	M	10%				
	Increase customer profitability	\$ Revenue per client	300	M	350				
		\$ Average new customer acquisition cost	12	M	5				
	Build and improve the customer network	# New customers	315	M	350				
		% Market share	6%	Q	10%				
INTERNAL PROCESSES	Increase call handling expertise	Average call handling time	315	M	350	Training for call handlers; Review the service delivery process.	0.25 hour per call handler; 5.0 hours manager		
		% Scheduling adherence	6%	Q	10%				
	Improve service delivery	% Processes optimized	9	M	7				
		% Active projects running on-time	75%	M	85%				
		and on-budget	50%	M	55%				
			50%	M	50%				
LEARNING	Build a culture that encourages innovation	# Employee engagement index	27	Q	40	Ask for and reward employee ideas that improve processes. Write up employee innovations in the company newsletter. Determine bonus structure for successive years of service. Group to decide rewards for completed training programs.	\$25/idea, \$500/success idea; Groups: 5 hours manager; 1 hour manager		
		# Ideas received for new/improved service from employees	25	M	25				
	Nurture high performing employees	% Employee satisfaction	75%	Q	85%				
		% Employee turnover	9%	M	5%				
	Continuously improve skills and competence	# Training hours per full-time equivalent	15	M	18				
		% Employees meeting professional development requirements	72%	Q	85%				

Electric Utility, Inc. – Balanced Scorecard Example

	Objectives	Measures (D=Drivers)	Targets			Initiatives
			FY01	FY02	FY03	
Financial	<ul style="list-style-type: none"> Maximize returns Profitable growth Leverage asset base Manage operating costs 	<ul style="list-style-type: none"> ROCE Revenue growth Asset utilization rate Operating costs / customer 	14% 6% 80% \$150	14.5% 8% 85% \$140	15% 12% 90% \$125	
Customer	<ul style="list-style-type: none"> Industry leading customer loyalty 	<ul style="list-style-type: none"> Customer Satisfaction Rating 	80%	85%	90%	<ul style="list-style-type: none"> Customer loyalty program
Internal Processes	Business Growth <ul style="list-style-type: none"> Capitalize on deregulation opportunities Optimize trading opportunities Develop innovative services Use alliances and joint ventures Leverage cross-group R&D 	<ul style="list-style-type: none"> % revenue from deregulated products/services % trading revenue Revenue from new services % customers serviced through alliances/joint ventures NPV product/service pipeline % R&D projects meeting protocol gates (D) 	5% 10% \$500M 10% \$500M 90%	7% 12% \$550M 20% \$550M 95%	10% 15% \$600M 25% \$600M 100%	<ul style="list-style-type: none"> Telecom infrastructure development Trading risk assessment
	Continued Public Support <ul style="list-style-type: none"> Proactively manage relationships Ensure reliable services Communicate/educate customers 	<ul style="list-style-type: none"> Customer/partner satisfaction (5 point scale) Reliability index % communication/education coverage % communication/education plans executed (D) 	4.0 90/100 100% 80%	4.5 92/100 100% 85%	4.5 95/100 100% 90%	<ul style="list-style-type: none"> Preventative maintenance Community outreach
	Customer Service Excellence <ul style="list-style-type: none"> Seamless cross-group delivery Understand customer drivers 	<ul style="list-style-type: none"> Promise delivery % New product uptake rate On-time market projects (D) 	90% 20% 90%	95% 25% 95%	97% 30% 100%	<ul style="list-style-type: none"> Cross-selling marketing program Service dispatch automation
	<ul style="list-style-type: none"> Effective customer services 	<ul style="list-style-type: none"> Customer satisfaction rating C.S.D. (see above) Problem resolution cycle time C.S.D. (D) 	85% 6hr	89% 4hr	95% 3hr	<ul style="list-style-type: none"> CIS upgrade Call center software integration
	Optimize Core Business <ul style="list-style-type: none"> Optimize asset utilization 	<ul style="list-style-type: none"> % rate capacity attained 	80%	85%	90%	<ul style="list-style-type: none"> Fossil maintenance benchmark
	<ul style="list-style-type: none"> Max return on resource allocation 	<ul style="list-style-type: none"> Employee productivity improvement % cost reduction 	2% 4%	3% 5%	4% 6%	<ul style="list-style-type: none"> Shared service benchmark/outsourcing initiative
	<ul style="list-style-type: none"> Continued cost management Enterprise-wide risk management 	<ul style="list-style-type: none"> Cost of disruption vs. plan Time to recovery (D) 	+/-15% 8hr	+/-10% 4hr	+/-5% 2hr	<ul style="list-style-type: none"> ERP implementation
L&G	<ul style="list-style-type: none"> Ensure market-driven skill Leading employee satisfaction World Class Leadership 	<ul style="list-style-type: none"> Strategic skill coverage ratio Hours in strategic skills training (D) Employee satisfaction rating (5 point scale) Leadership effectiveness ratio (5 point scale) 	65% 10 3.0 4.0	75% 12 4.0 4.5	85% 15 4.5 4.5	<ul style="list-style-type: none"> Competency profiling Performance compensation link Leadership training program

Vision	Transforming society through the provision of ultra-high speed mobile information services		
Mission	The number one provider of ultra-high speed mobile networks and content to the United Kingdom		
Strategic Priorities	Content Partnerships	Customer Service	Brand Awareness
Strategic Results	Strong supply chain for content and information services, exclusive agreements	Clarity in offering that surpasses anything in the market today, best user interface	Reinvigorated brand based on successes, attract a wider and younger audience



■ 여러분들이 평가자입니다.

- 3개의 회사를 비교해 봅니다.
- 중요 질문들
 - 판매하고자 하는 상품과 대상 고객이 명확 이해 됩니까?
 - 시장의 크기와 성장성이 이해 됩니까?
 - 시장에서의 경쟁력이 확보가 되어 있어 보입니까?
 - 여러분은 어느 회사에 투자하시겠습니까?



맺음말

창업을 한다는 것은?

도전

책임

고통

외로움

행복

Q

&

A



감사합니다.

최광선

이메일: kwangsun.choi@bigbangels.com

페이스북: <https://www.facebook.com/kschoi.bigbangangels>

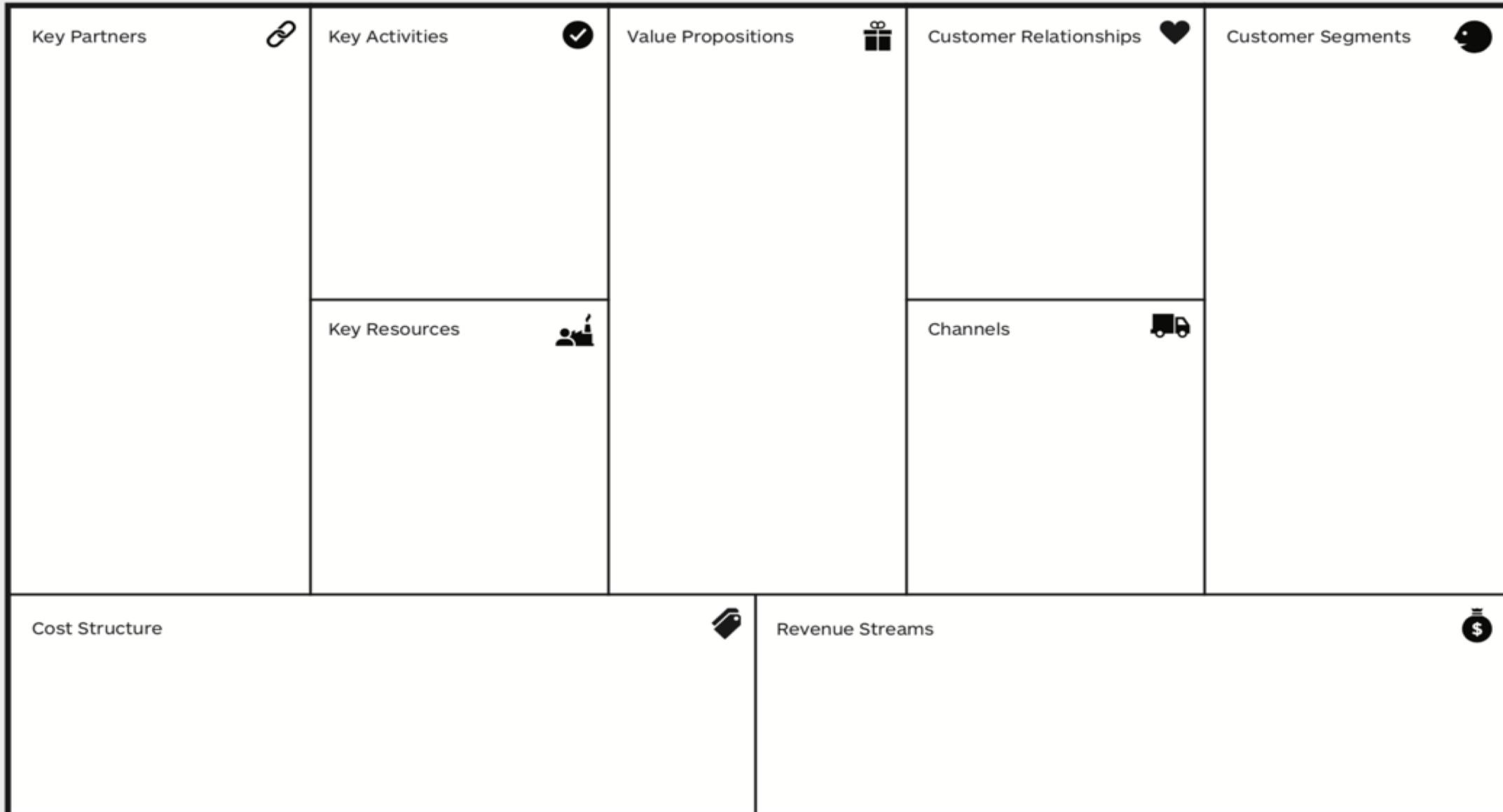
The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit:
<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

DESIGNED BY: Strategyzer AG

The makers of Business Model Generation and Strategyzer

The Value Proposition Canvas

Value Proposition

Customer Segment

