

Startup Business Canvas(SBC 13)

band.us/@startupsurvival copyright© Mentor Shin 2015 All rights reserved.

1 문제점(Problem) 고객이나 시장이 불편해하고 있는 문제들에 대한 가설	7 핵심문구(Catchword) 개발하려는 제품이나 서비스, 기술을 고객입장에서 어떤 이익을 주는 서비스인지를 하나의 문장으로 기술			8-1 고객(Client) 당장 내가 만날 수 있는 고객들
	3 해결책(Solution) 고객이나 시장의 문제점을 해결할 수 있는 중요한 해결책	4 평가지표(Value Index) 제품이나 서비스의 개발이 성공했다고 판단할 수 있는 중요한 평가지표들	6 차별점(Difference) 해결책이 가지는 경쟁사 대비한 차별적 요소와 경쟁우위 요소들	8-2 소비자(Customer) 제품이 만들어지면 구입할 수 있는 목표 소비자들. 최소한 2가지 이상의 수식어가 붙어있는 협소한 의미의 소비자군과 그 대상수
2 환경요소(Environment) 그 문제들이 만들어지는 환경적인 요소들로 통상 사회적, 기술적, 산업적 요소들로 구분됨	5 위험요소(Risk) 개발이나 서비스에 있어서 가장 큰 위험요소가 무엇인지 파악			9 경쟁사(Competitor) 동일한 문제점을 해결하고 있거나 유사 기능을 하는 경쟁사로 국내와 해외 시장에서 경쟁사와 그 특징
10 투자(Investment) 소요비용을 해결할 수 있는 방법들	11 투입비용(Cost) 개발에 소요되는 비용들	12 제품판로(Channel) 제품을 어떤 경로로 판매를 할지를 기술		13 수익구조(Profit) 수식구조와 수익률, 연간매출과 수익

Startup Business Canvas(SBC 13)

band.us/@startupsurvival copyright© Mentor Shin 2015 All rights reserved.

1 문제점(Problem)	7 핵심문구(Catchword)			8-1 고객(Client)
	3 해결책(Solution)	4 평가지표(Value Index)	6 차별점(Difference)	8-2 소비자(Customer)
2 환경요소(Environment)	3 해결책(Solution)	5 위험요소(Risk)	6 차별점(Difference)	9 경쟁사(Competitor)
10 투자(Investment)				13 수익구조(Profit)
	11 투입비용(Cost)		12 제품판로(Channel)	