

팩토리팀 비즈니스모델멘토링

날짜 11월 3일 수요일 8시~8시30분

참여인원: 이희승(팀장)

멘토님: 유인경 멘토님

1. 첫번째 멘토링 이후

사업 아이템의 필요성과 정확한 고객의 타겟이 있는지, 있다면 좁은 시장인지 넓은 시장인지 재정의의를 하고 시작하라는 멘토님의 조언을 받았습니다.

2. 중간 발표 피드백

PPT를 넘길 때는 천천히 여유롭게, 조금 더 명확성 있는 내용을 확립하고, 시간이 부족하니 뺄 내용은 빼는게 낫다는 피드백을 받았습니다.

3. 현재 항만과 중고차 프로세스와의 공통점과 차이점

첫 번째 멘토링 이후로 새로운 시장을 생각해보라는 것으로 중고차 시장에서도 우리의 기술이 적용될 수 있다고 멘토님께 말씀드렸습니다. 멘토님께서는 중고차 프로세스와 현재 울산 항만에서 벌어지는 프로세스 부분 측면에서 차이점, 공통점을 명료하게 설명할 수 있으면 좋겠다고 하셨습니다.

결론적으로는 중고차라는 시장은 시장측면에서 적용가능한 가장 좋은 비즈니스 모델이라는 피드백을 받았습니다. 여기서 저희는 중고차 시장이 저희 수입의 주수입원으로 적합하다고 생각했습니다.

4. 필수 항목 : 공용된 Form

항만 같은 곳에서는 공용화 된 문서가 반드시 필요합니다. 공용화 된 문서로 자동화하는 프로세스는 항만 물류 뿐만 아니라 데이터가 쌓이면서 정보 이용료, 적하보험, 문서 자동화 프로그램 이용료 등 다양한 수익구조를 발생할 수 있습니다.

일단 데이터가 쌓이면서 가능한 범위이기 때문에 문서 자동화, 공용된 Form을 무조건 적으로 형성하는 것이 현재 가져가야 하는 필수 항목입니다.