팀원 구성

1. 경영자
   1. BM 설계
   2. 재무관리
   3. 인력관리
2. 기획자
   1. 프로덕트 디자인
   2. 프로덕트 설계
   3. BM 설계 보조
3. 개발자
   1. 프론트 엔드
   2. 백엔드

스타트업 진행과정

기획

1. 어떤 시장을 노리는가?
   1. 정확히 어떤 시장을 타겟팅 하는가?
      1. 정밀하게 세분화해야한다.
      2. 해당 시장내부에 고객들이 동일한 마케팅 방식이 가능한지
      3. 바이럴이 가능한지 등
   2. 시장의 크기가 유효한가
      1. 해당 시장을 100%먹었을 때 와 타겟팅하는 시장을 먹었을 때 진출가능한 시장을 먹었을 대로 나눠서 조사
   3. 시장에 범접할 수 없는 대적자가 존재하는가?
      1. 해당 시장을 완벽하게 점유하고 있는 기업이 있는지
2. 고객은 누구인가?
   1. 고객의 패르소나는?
      1. 예시 조사 내용
         1. 성별
         2. 연령
         3. 수입
         4. 거주지
         5. 욕구,동기
         6. 걱정,두려움
         7. 롤모델,영웅
         8. 여가,외식스타일
         9. 선호하는 매체,사이트.TV 프로그램
         10. 구매 의사결정 기준(비용?,체면?, 모방?)
         11. 개성,독창성
         12. 살아온 이야기등등
   2. 그 고객은 과연 돈을 내는 고객인가?
      1. 돈을 내는 사용자가 중요하다.
         1. 사용자가 해당 제품에 돈을 지불할 의사가 있는지
            1. 이부분 확인이 가장 조심스럽고 날카롭게 이루어져야한다.
         2. 돈을 지불할 능력은 되는지등
   3. 사용자와 의사결정자가 같은가? 다른가? 다르다면 어떤 전략이 유효하겟는가?
      1. 사용자와 의사결정자가 다른 경우가 많다
         1. 공신폰등 예시
   4. 그 고객을 어떻게 끌어들일 수 있는가
      1. 거점시장 확보전략은 있는가?
         1. 거점시장은 최소한의 자금흐름을 만들 수 있는 시장 확보 전략
      2. 거점시장에서 성장했을 때 어느정도 점유할수 있는가?
         1. 해당 시장에서 만들 수 있는 자금흐름 계산
   5. 끌어들이는데 들어가는 돈은?
      1. 예상 마케팅 비용 결정
   6. 위에 대한 너의 답에 너가 설득되는가?

최종 검증

1. 단일 고객 비용과 단일 고객 수익을 비교해서 +인지 -인지 보고 다음 단계로 이동

mvp모델 제작

1. MVP 란 최소기능모델
2. 2-3주 안에 간단한 페이지를 만들어서 수동으로 서비스를 진행
3. 해당 서비스에서 위에서 검증했던 수치랑 비교해서 여전히 진행할지 아니면 중단할 지 결정

아이템 2차 검증

여기부터가 사실상 스타트업의 시작

1. 서비스를 진행하며 빠르게 데이터 수집
   1. 방문율
   2. 재방문율
   3. 구매율
   4. 일일사용자 수
   5. 강 홍보 페이지별
      1. 방문율
      2. 구매율
      3. 클릭수
   6. 트래픽등등
2. 해당 데이터를 바탕으로 마케팅 전략 경영전략,업데이트 방향을 결정

개발 시작

1. 프론트엔드와 벡엔드 투입해서 프로덕트 개발 시작

개발완료 후 런칭

1. 개발완료후 정식 런칭