셀러 미팅 진행

1. 기본 소개
   1. 우리가 하고 있는거 소개
      1. 소개자료를 만들수 있다면 매우 좋을 거 같다.
         1. 소개자료
            1. 우리가 생각하는 문제점
            2. 우리만의 해결방안
            3. 비즈니스 모델
            4. 현재 개발단계
            5. 현재 제공가능 서비스
   2. 그후 1차로 피드백
      1. 과한 수준이 아닌 이런 서비스 어때 보이냐 수준의 대화면 충분하다고 생각
2. 상대 파악
   1. 상대방이 우리가 생각한 문제점 외에 또 겪고 있는 문제점이 있는지
      1. 이때 질문을 소개자료에 없지만 우리가 생각하는 문제 위주로 대화를 유도
         1. 중국 사입
         2. 쿠팡 댓글 100개
         3. 등등
      2. 몇개 우리가 생각한 문제점을 이야기한 뒤 그 이후 사람들이 하는 이야기가 중요 이부분 잘 메모하고 추가
         1. 당장 우리 서비스로 해결할 수 있는 문제점이라면 해결 가능하다고 어필
3. 제안
   1. 상대 마켓에 서비스 이용한 물건 올려보는거 질문
   2. 상대방이 이용할건지 여부
      1. 이용한다고 한다면 뭔가 승인할 거리가 필요
         1. 노션을 통한 랜딩 페이지 제작후 해당 노션 참여
         2. 가입 서명등
4. 제안에서 거절 시
   1. 어느정도 호의적인 분위기 상에서 제안에서 거절받을 경우 다음 1달 정도 뒤에 커피톡을 한번 더 잡는다.
   2. 분위기가 호의적이지 않을 경우 개선점을 물어보고 해당 개선점에서 셀링포인트를 찾아본다.