상세페이지 제작을 통한 위탁 도움

* 수익의 n%
* 우리가 직접 제작 후 판매
  + 위의 다른 마켓들의 선택전략을 분석해서 전략 생성

특허가 있다….

* 보유한 회사는 위클리 만든 어베이이다.
* 해당 것보다 월등하거나 핵심기능을 개선하지 않았다면 우리는 특허는 힘들 수 있다,
* 또한 너무 비슷할 경우 저쪽에서 걸고 넘어지면 특허침해로 걸릴 수도 있다.
  + 이부분 좀 날카롭게 분석할 필요가 있다고 생각한다.

기술적 리뉴얼을 계속 할것인가?

사업진행에 있어서 어디까지 진행할 것인가?

* 기술 api 느낌이라면 회사 M&A가 유리하다
  + 이경우 적당히 기술력을 확보할 뒤 판매인데 아마 기술자들은 남기고 나와야 할 가능성이 높다.
  + 안남겨두겠다 하면 싼가격에 팔릴 가능성이 높다.
* 아니면 쭈욱 진행할 것이라면 우리는 기술장벽 생성도 고민해봐야한다.
  + 특허가 가장 쉬운 기술 장벽이다.
* 그게 아니라 우리가 여기서 시장검증까지만하고 사업비를 받은후 그걸 다른곳에 전용한다 한다면 우리가 피보팅할 이유를 미리 만들어둬야 한다,
  + 예를들면 심각한 사유에서의 사업진행이 어려운 사유 혹은 클라이언트들의 대규모 이탈 등등…..
  + 이때 심지어 해당 사유가 실사에서 본인들의 업무태만이라는 결론이 나오면 안된다.
  + 중간중간에 정부쪽에서 참견을 하는데 그걸 무시하고 우리가 알아서 한다면 업무태만으로 몰릴 가능성도 있다.
    - 이 경우 모든 조언에 대해 무시한 합당한 이유를 만들어 둬야 한다.

시장검증방법

* 세미 프로덕트 만들고 배포해보기
  + 우리가 수동으로 해봐도 된다.
  + 몇몇 예비 클라이언트들을 모집한 뒤 테스트로 우리가 직접 작성해주는 방법으로
    - 설득력 향상 필요
      * ppt
      * 특허 등등의 방법으로
* 설문조사를 통해 검증
  + 이 부분의 경우 설득력이 떨어질 가능성이 많다
* 랜딩페이지를 만들어서 해당 랜딩페이지에서 회원가이 받기
  + 세미회원이라고 말하기 가능 최소한의 시장거증은 했다고 말할 수 있다고 생각

교육

굳이 우리가 맨 앞으로 나설 필요는 없다고 봄

* 위험부담도 있고 상대쪽에 우리가 제공하고 이권을 받아오는 편이 훨씬 유익하다고 생각함

제공 가능 업무

* 개발
* 기획
* 투자유치

지분 옵션

* 30%
  + 가장 기본 옵션
  + 나쁘지는 않지만 나중에 투자시에 지분이 희석될 가능성이 큼
* 34%
  + 좋은 옵션
  + 조금 더 인풋하더라도 챙기면 베스트
  + 투자이전까지 많은 영향 행사 가능
* 34%에 사외이사
  + 매우 좋은 옵션
  + 가장 베스트 - 사외이사면 겸직에 안걸리니까 재민이 형도 가능