

[사전 과제] 비즈니스 문제정의 알아보기



러닝메이트에 오신 것을 환영합니다!

1주차 시작에 앞서, 스타트업의 근간이 되는 '문제 정의'에 대해 알아보려고 합니다. 이는 단순한 이론에서 그치는 것이 아니라, 실제 나의 사업이 시장에서 유효한지 판단하는 첫 단추이죠.

이번 과제는 별도의 제출은 없으나 이후 주차를 원활하게 진행하기 위해 꼭 하단의 워크북을 작성해 보세요!

1. 비즈니스 프레임워크와 린 고객 개발

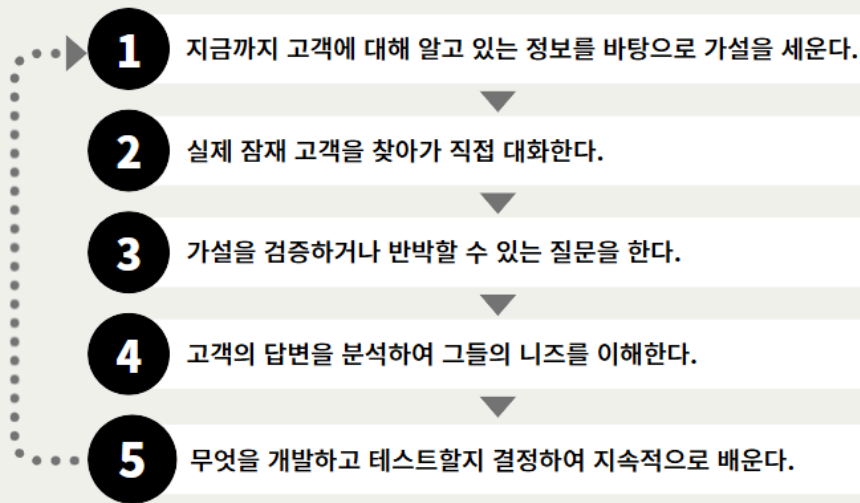
• 비즈니스 프레임워크란?

특정 비즈니스 과제 또는 문제를 해결하기 위한 구조화된 접근 방식입니다. 조직이 리소스, 프로세스 및 활동을 전략적 목표에 맞추는 데 도움이 되는 일련의 지침이자 도구로 개념적 틀을 제공합니다.

• 린 고객 개발(Lean Customer Development)

비즈니스 프레임 워크인 **린 고객 개발**은 린 스타트업 방법론 중 하나로, 스타트업이 제품 개발 프로세스에서 고객 피드백과 가설을 중심으로 반복적으로 실험하고 개선하는 방법론입니다. 최소한의 리소스로 최대의 학습을 얻는 것을 목표로 합니다.

린 고객 개발 사이클



Copyright 2024 © Orange Planet Foundation. All right reserved.

앞으로 러닝메이트 5주차동안 린 고객 개발의 흐름을 따라
나의 서비스·프로덕트를 발전 혹은 점검하는 시간을 가져볼 예정입니다.

2. 스타트업의 근본, 문제 현상 탐색

• 문제 현상 탐색이 필요한 이유

- 1) 진짜 '문제'에 대하여 파악하기가 가능합니다.
- 2) 시장과 사용자의 필요성 확인할 수 있습니다.
- 3) 사용자 중심의 접근이 가능합니다.
- 4) 가설이 현실과 일치하는지 검증할 수 있습니다.
- 5) 효과적인 솔루션(서비스) 설계가 가능합니다.

- 6) 실패 위험을 줄일 수 있습니다.
- 7) 사용자(고객)과의 공감대 형성을 할 수 있습니다.

Y-Combinator 공동 창립자 폴 그레이엄(Paul Graham) 에세이 中

" 스타트업 아이디어를 얻는 방법은 스타트업 아이디어를 생각해내려고 애쓰는 것이 아닙니다. 대신 문제를 찾아야 하며, 가능하면 여러분 스스로가 겪고 있는 문제를 찾는 것이 가장 좋습니다.

(중략)

왜 그렇게 많은 창업자들이 아무도 원하지 않는 것을 만들게 될까요? 그 이유는 스타트업 아이디어를 떠올리려는 시도에서 시작하기 때문이죠. 이 접근 방식은 두 배로 위험합니다. 좋은 아이디어를 거의 만들어내지 못할 뿐만 아니라, 그럴듯하게 들려서 스스로를 속이고 그것에 매달리게 만드는 나쁜 아이디어를 만들어내기 때문입니다. "



[워크북] 해결하고자 하는 문제 현상과 각 원인을 분석해 적어봅니다.

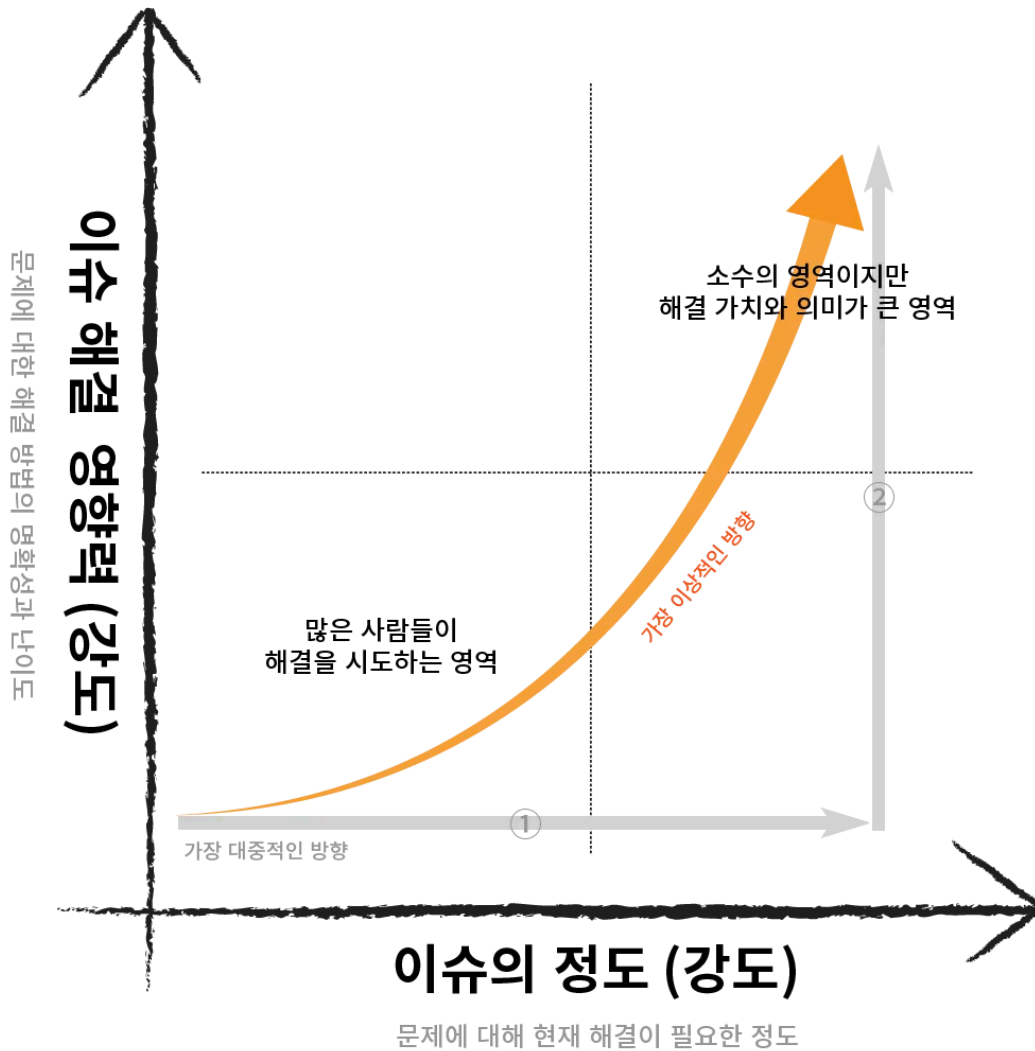
• 어떤 문제를 선택하고, 해결해야 할까?

수많은 문제 현상 중, 우리는 어떤 문제 현상에 집중해야 할까요? 이때 해당 **문제가 얼마나 자주 발생하는지 (빈도)**, 해당 **문제가 사용자에게 얼마나 큰 영향을 미치는지 (중요도)**, 지금 **당장 해결이 필요한지 (시급도)**를 중심으로 생각해보면 좋습니다.

빈도를 고민할 때는, 이 문제 현상이 나에게만 발생하는 것이 아닌 타겟 고객층 전반에서 공통적으로 발생하는 문제인지 그리고 얼마나 자주 발생하는지 고민해봅니다.

중요도를 고려할 때는, 이 문제를 해결하는 것이 고객에게 얼마나 중요한지, 사람들이 기꺼이 돈을 지불하여 문제를 해결할 것인지를 고려해봅니다.

시급도를 생각할 때는, 이 문제의 해결이 당장 필요한지 아니면 우선순위에서 뒤로 밀릴 수 있는지를 문제인지 고민해봅니다.



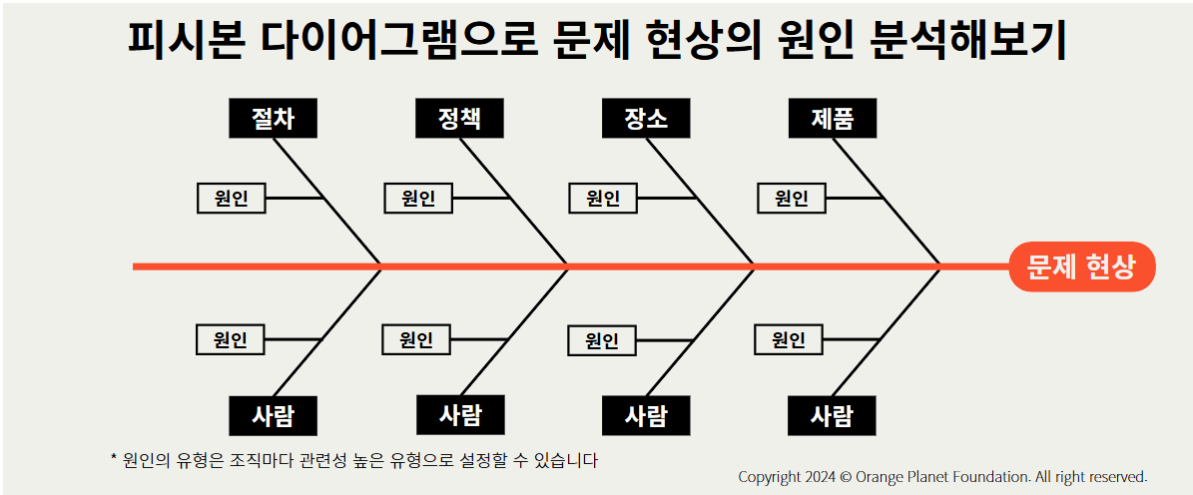
[출처] 세계의 엘리트는 왜 이슈를 말하는가?/ 아타가 가즈토/ 페이지 21/ 2014 (그림 재작성)

추가로 **문제 해결의 확장가능성**을 고민해보면 좋습니다. 초기에는 소수의 심각한 문제를 해결하더라도, 스타트업의 성장을 위해서는 그 문제와 인접한 문제에 빠르게 확장하고 확대할 수 있어야 하죠.

- 문제 현상의 원인 분석

정의 내린 '문제 현상'을 일으키는 원인이 무엇인지 다양한 관점으로 생각하고 자료를 조사합니다.

이때 문제의 원인을 분석하는 대표적인 도구 중 하나인, **피시본 다이어그램(Fishbone Diagram)**을 이용하면 여러 각도에서 원인을 생각해볼 수 있습니다.



• 원인 분석 예시:뱅크샐러드

문제 현상	원인 (정책)	원인 (절차)	원인 (사람)
개인이 자신의 금융 정보를 효율적으로 관리하기 어렵다	금융 정보 통합을 위한 보안 및 개인정보 보호 이슈가 존재	신용카드, 대출, 투자 등 한눈에 보기 어렵고 각각 다른 앱에서 개별 로그인해야 함	금융 지식이 부족하여 효율적인 자산 관리 방법을 모름, 금융 상품 추천이 지인이나 직원 중심으로 이뤄져 객관성 부족

3. 비즈니스 문제 정의(Business Problem Statement)



[워크북] 우리 팀이 해결하고자 하는 문제 원인과 대상, 그리고 문제 현상을 한 문장으로 정의해 봅시다.

• 문제 정의란?

비즈니스 모델에서 문제 정의는 우리 비즈니스의 방향을 설정하고 전략 수립/실행하며 성과평가, 고객 만족 및 비즈니스 성공을 위한 핵심 요소로 적용합니다.

• 비즈니스 문제 정의

앞서 정의한 문제 현상과 문제 원인을 바탕으로 비즈니스 문제를 한 문장으로 정의할 수 있습니다. 비즈니스 문제 정의를 듣고 제 3자도 해결할 만한 가치가 있겠다는 임팩트를 전달할 수 있어야 합니다.

우리 팀은 **[문제 원인]** 해결을 통해, **[대상]** 이 겪고 있는 **[문제 현상]** 을 해결할 것입니다.

좋은 예시	뱅크 샐러드: 우리 팀은 금융 정보가 여러 기관에 분산되어 있어 관리가 어려운 문제를 해결을 통해, 개인이 겪고 있는 자산 관리의 비효율성을 해결할 것입니다.
나쁜 예시	우리 팀은 바이오 분야 기업의 소통 문제 해결을 통해, 바이오 기업의 비연구직이 겪고 있는 국내 소규모 바이오 연구 분야 기업의 성장 문제를 해결하는 것입니다. <i>'바이오 분야 기업의 소통 문제 해결'은 문제 원인이 아닌 문제 현상에 가까움. '국내 소규모 바이오 연구 분야 기업의 성장 문제'는 너무 광범위한 문제 현상이며, '소통 문제 해결'과 직접적으로 연관되었다고 보기 어려움.</i>