

문제 가설세우기 및 고객/시장 탐색하기

Sheet 1. 문제 가설 세우기

Sheet 2. 비즈니스 시장 탐색하기 (선택사항)

Sheet 3. 비즈니스 솔루션 정의하기

Sheet 4. SWOT/PESTEL 작성하기(선택사항)

Sheet 1. 문제 가설 세우기

우리가 선정한 문제를 겪고 있는 고객(페르소나)를 참고하여 검증해야 하는 가설을 설정해 봅니다.

[문제 가설 세우기 작성하는 방법]

- 1) 지난 시간의 고객(페르소나) 분석하기를 참고하여 우리의 가정을 먼저 작성해 봅니다.
- 2) 작성한 가정 중 확인된 것과 확인 되지 않은 내용을 구분합니다.
- 3) 작성한 가정을 기반으로 Sheet에 맞추어 가설을 작성합니다.
 - (누가)(무엇 때문에)(무슨 문제를) 겪는다고 생각한다.
- 4) 검증된 가설과 검증해볼 가설을 구분합니다.

[작성 시 유의사항]

- 1) 가정/가설에 대한 정의를 강의안에서 확인하고 작성하시기 바랍니다.
- 2) 최대한 범위를 작게 축소하여 테스트하기 쉬운 가설을 여러 가지 만들어 보는 것이 중요합니다.

※ 작성 예시는 뒤에서 확인할 수 있습니다.

[가정 작성하기]

가정

확인여부

개인 사업자나 프리랜서들은 세무사를 통해 세무 처리를 하는 과정에서 복잡함과 불편함을 느끼고 있다.

X

규모가 작은 사업장이나 개인 사업자 사이 세무사 이용 비용이 부담스러워 저렴한 대안에 대한 수요가 있다.

X

[가설 작성하기]

가설

검증여부

고객은 세무사와의 대면 상담 없이, 온라인 지워만으로 90% 이상의 세무 문제를 해결할 수 있을 것이다.

X

고객의 70% 이상이 첫 세무 신고 후 지속적으로 서비스를 재이용할 것이다.

X

[가정 작성하기]

가정

확인여부

[가설 작성하기]

가설

검증여부

Sheet 2. 비즈니스 시장 탐색하기(선택사항)

우리와 유사한 솔루션을 가지고 있는 곳들을 탐색하고 분석하며 우리 솔루션이 가진 강점(차별화)을 찾고 정의해 봅니다.

[용어 정의]

- 1) 주체 : 솔루션을 제공하는 곳(기업, 기관, 단체 등)
- 2) 기존 솔루션 : 현재 시장에서 고객이 문제해결을 위해 사용하는 해결안(제품/서비스)를 말합니다.

[비즈니스 시장 탐색하기 작성하는 방법]

- 1) 1강에서 정의한 우리팀의 문제와 원인을 작성합니다.
- 2) 지금까지 작성한 Sheet들의 내용과 논리적으로 연결되는지 유의하며 작성합니다.
- 3) 우리와 유사한 솔루션(서비스, 제품 등)을 가진 곳들을 찾고 강점/효과, 한계/보안점을 분석하고 작성해봅니다.

※ 작성 예시는 뒤에서 확인할 수 있습니다.

[문제]

개인사업자와 프리랜서는 세무처리 시, 불투명하고 비대칭적인 정보로 문제 규모에 비해 큰 시간적 혹은 비용적 부담을 겪어왔다.

[원인]

수기로 어렵게 세무 처리해야하거나, 전통적인 세무사무소에 의존해왔다. 세무사무소마다 퀄리티, 커뮤니케이션 방식, 수임료가 상이하다

[주체]

[기존 솔루션]

[강점/효과]

[한계/보완점]

그랜터	AI 기반 회계·재무 자동화 → 거래내역 수집/분류/시각화 서비스 제공해 단순 작업 간편화	AI 계정과목 자동 분류 세금계산서/전자결재 기능 평균 30분 이내 실시간 반영	신고 대행은 미흡 (세무신고 연계 부재) 세무 지식 없는 유저는 해석 어려움 회계/재무에 초점, 세무(납세자 관점) 부족
찾아줘세무사	세무사 매칭 플랫폼	다양한 분야의 세무사무소 풀 보유 실제 이용자 후기 확인 가능하며, 블로그 및 Q&A와 같은 전문가 집필 정보 제공	결국 사람에 의해 노동집약적인 처리, 실시간 커뮤니케이션 어려움, 플랫폼 수수료로 인한 서비스 비용 증가

[문제]

[원인]

[주체]

[기존 솔루션]

[강점/효과]

[한계/보완점]

Sheet 3. 비즈니스 솔루션 정의하기

우리와 유사한 솔루션을 가지고 있는 곳들을 탐색하고 분석하며 우리 솔루션이 가진 강점(차별화)을 찾고 정의해 봅시다!

[비즈니스 솔루션 정의하기 작성하는 방법]

- 1) 1,2강에서 정의한 우리팀의 대상(고객)과 문제/원인을 작성합니다.
- 2) 우리와 유사한 솔루션(서비스, 제품 등)을 가진 곳들을 찾고 강점/효과, 한계/보안점을 분석하고 작성해봅니다.
- 3) 3강 워크북 Sheet.02에서 탐색/분석한 기존 솔루션의 주요 특징과 제약 등을 작성합니다.
- 4) 우리팀이 솔루션(제안하고자 하는 해결안)을 작성합니다.
- 5) 우리팀 솔루션이 가지고 있는 차별점(기존 솔루션 대비 차별점)을 작성합니다.
- 6) 각 대상에 맞춰 모두 작성합니다.
- 7) 우리팀의 비즈니스 솔루션을 문장으로 정의(요약/정리)합니다.

개인사업자와 프리랜서는 세무처리 시, 불투명하고 비대칭적인 정보로 문제 규모에 비해 큰 시간적 혹은 비용적 부담을 겪어왔다.

세무사 매칭 플랫폼
찾아줘세무사

다양한 분야의 세무사무소 풀 보유
실제 이용자 후기 확인 가능하며, 블로그
및 Q&A와 같은 전문가 집필 정보 제공

결국 사람에 의해 노동집약적인 처리, 실시간 커뮤니케이션 어려움, 플랫폼 수수료로 인한 서비스 비용 증가

[페르소나 및 문제]

케이스1
고객
=문제당사자
=사용자

매출이 적은 1인 사업자나 프리랜서는 세무처리의 문제 규모에 비해 큰 비용을 지불하기도 한다.

급하게 세무 자료가 필요하지만 비용적 시간적인 이유로 불편함을 겪는다.

비대칭적인 세무 정보로 인해, 스스로 세무 처리를 하기에 큰 어려움이 있다.

[기존 솔루션 분석]

강점)
다양한 전문가 풀 보유 및 실 사용자 후기를 통해 넓은 선택의 폭 제공

한계)
결국 플랫폼을 통한 매칭이라는 노동집약적인 처리에서 벗어날 수 없음.

[우리의 솔루션]

1) AI를 활용한 온보딩 프로세스를 제공해, 각 고객에 맞는 맞춤형 회계 재무 설계 진행
2) 데이터베이스 구축을 통해 각 케이스에 대한 질문 및 필요 정보 챗봇 형태로 유기적으로 제공

1) AI로 해결하기 어려운 지점 보유 전문가와 자동 매칭 시스템 제공

* 케이스 1/2/3/4에 맞추어 페르소나를 작성해 봅니다.

[우리 비즈니스 솔루션 정의]

" (매출이 적은 1인 사업자나 프리랜서) 가 (세무 처리에 과도한 비용과 시간 부담을 겪는) 문제를, (정보 비대칭과 전문지식 부족이) 라는 원인을 해결하고자 (AI 기반 온보딩과 챗봇 형태의 맞춤형 세무 지원 서비스) 를 제공하여 (쉽고 빠르게 세무 업무를 해결하고 비용을 절감할 수 있도록) 돕겠습니다. "

*이해를 돕기 위해 작성된 내용으로 어떤 내용이 들어가야 하는지에 대한 참고만 하시기 바라며, 더 깊게 고민하셔야 합니다!

[페르소나 및 문제]

[기존 솔루션 분석]

[우리의 솔루션]

[페르소나 및 문제]

[기존 솔루션 분석]

--

[우리의 솔루션]

[우리 비즈니스 솔루션 정의]

[고객/사용자]가 [구체적인 문제(불편함/고통)]를 해결하기 위해 [문제를 발생시키는 원인]을 [해결 방안 또는 제공하려는 서비스/제품]를 제공을 통해 해결하며, [예상 결과 또는 이점]을 얻을 수 있도록 하겠습니다.

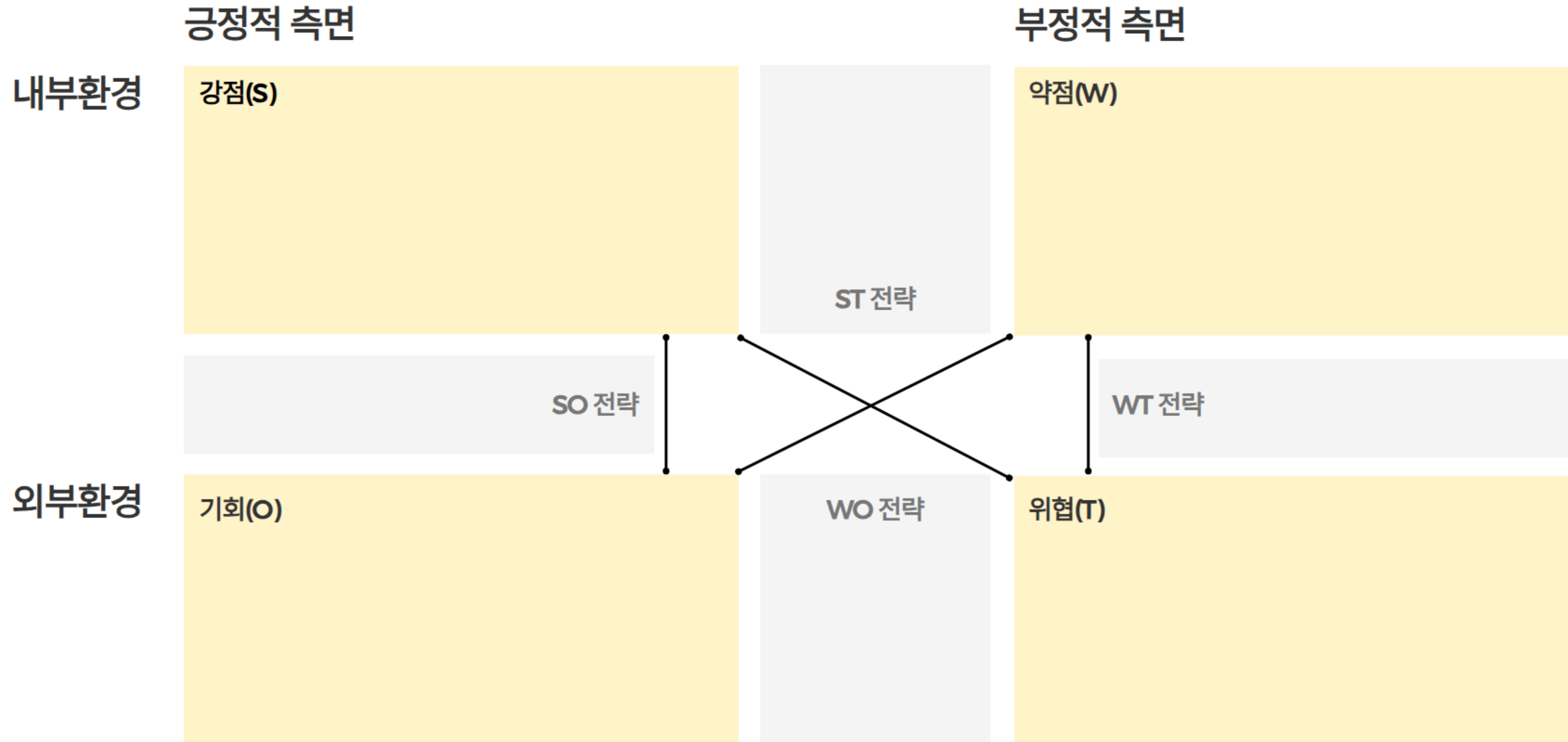
Sheet 4. SWOT/PESTEL(선택사항)

우리의 솔루션을 SWOT, PESTEL 분석 도구를 기반으로 솔루션의 현 상황 및 강점/개선필요사항을 확인해 봅니다.

[SWOT 분석 시 유의사항]

- 1) SWOT의 각 요소는 내부와 외부 요인을 구분하는 프레임입니다. 이 구분을 명확히 인식하지 않으면, 전략은 엉뚱한 방향으로 흐르게 됩니다.
- 2) 전략적 SWOT 분석은 반드시 다음 단계로 이어져야 합니다. 이때 사용할 수 있는 대표적인 사고법은 SWOT 매트릭스를 활용한 전략 도출입니다.
- 3) SWOT의 각 요소는 내부와 외부 요인을 구분하는 프레임입니다. 이 구분을 명확히 인식하지 않으면, 전략은 엉뚱한 방향으로 흐르게 됩니다.
- 4) 형용사로 SWOT을 쓰지 마세요. "우리는 열정이 있다"가 아니라, "우리는 매주 2개의 실험을 실행한 경험이 있다"처럼 행동 기반의 근거를 중심으로 쓰세요.
- 5) 추상적인 단어는 전략이 되지 않습니다. "시장성 있음"이 아니라 "고객 설문 300건 중 60%가 유료 전환 의향을 보임"처럼 수치를 붙이세요.
- 6) 강점은 고객과 연결되어야 합니다. 내부에서 보기엔 잘하는 것 같아도, 고객이 느끼지 못하면 강점이 아닙니다.
- 7) 기회는 내 손에 쥐 수 있어야 합니다.** 아무리 시장이 커도, 우리가 거기에 접근할 수 없다면 그건 기회가 아닙니다.

※ 작성 예시는 강의안에서 확인할 수 있습니다.



Sheet 4. SWOT/PESTEL(선택사항)

우리의 솔루션을 SWOT, PESTEL 분석 도구를 기반으로 솔루션의 현 상황 및 강점/개선필요사항을 확인해 봅니다.

[PESTEL 분석 시 유의사항]

- 1) PESTEL은 단순한 정보 정리가 아니라, 환경 변화에 맞춰 나의 사업 전략을 유연하게 조정할 수 있게 해주는 도구입니다. 이를 제대로 활용하려면, 다음과 같은 방식으로 접근해야 합니다
- 2) 각 항목을 '우리 사업 관점'에서 구체적으로 연결하세요. 단순히 "정책이 바뀐다", "트렌드가 변하고 있다"는 정보를 나열하는 것이 아니라, "이 변화가 우리 제품/서비스/수익모델/시장 진입에 어떤 영향을 미치는가?"까지 연결해야 합니다. 예를 들어, 플랫폼 노동 규제가 강화되면 배달앱은 단순한 법률 대응을 넘어 수익구조 자체를 재검토해야 할 수 있습니다.
- 3) 지금 당장은 영향 없어도' 전략적 시야로 미리 준비하세요. 환경 변화는 점진적으로 오다가, 어느 순간 급변합니다. 기술 변화(예: 생성형 AI), 사회 인식(예: ESG), 정책 흐름(예: 개인정보보호법) 등은 당장 적용되지 않아도 향후 시장 구조에 영향을 줄 수 있는 사안으로 바라보아야 합니다.
- 4) PESTEL을 기반으로 사업 전략의 방향성과 우선순위를 점검하세요.
- 5) 팀 내부에서 토론하며 시야를 확장하세요. PESTEL은 혼자 작성하면 놓치기 쉽습니다. 팀원들이 각자 다양한 시야(기술, 사회, 정책 등)에서 요소를 제시하고 함께 연결해보는 브레인스토밍형 분석으로 활용하면 더 풍부한 전략 인사이트로 이어집니다.

※ 작성 예시는 강의안에서 확인할 수 있습니다.

PESTEL

P(정치)

E(경제)

S(사회)

T(기술)

E(환경)

L(법률)



Orange
Planet



Orange
Park

Orange Planet Foundation. All rights reserved.

