

insiders

The 3rd Session

2018. 03. 30

목차

01 Be insiders PJT 02 벤치마킹 PJT 03 10만원 PJT 04 아이디어톤 05 공지사항

10만원 프로젝트 팀장 지원

HR 안장호에게
‘10만원 프로젝트 팀장 지원’
이라는 개인 카카오톡 메시지로 지원
(6명 선착순 마감)

Be insiders 프로젝트 우승


1조 구건우 양희태 우지학 이민경 장중건

DAYMINE

18:36

2018
MAR 22



A photograph of three young men standing on a city street. The man on the left is wearing a brown coat over a white turtleneck. The man in the middle is wearing a dark jacket with a striped scarf and glasses. The man on the right is wearing a dark green jacket. They are standing in front of a building with large windows. The background shows a street with parked cars and buildings.

2018
MAR 23

06:39

DAYMINE

벤치마킹 프로젝트 발표

10만원 프로젝트

10만원 프로젝트 공지사항

- 팀 빌딩으로 이루어진 팀끼리 진행
- 3월 31일(토) 10만원 팀장에게 입금
- 4월 5일(목) 10만원 HR에게 다시 반납
- 4월 6일(금) 10만원 프로젝트 발표
〈발표자료〉 예산안, 활동사진, 얻은 인사이트, 팀 아이템
- 주의사항: 10만원 이내 사용(차입, 레버리지X)
교통비는 사비로 충당
위법행위 절대 금지
소모품은 10만원에 포함(ex. 폴라로이드)

10만원 팀빌딩 규칙

마일리지 규칙

- 벤치마킹 1등 팀원: 팀장의 여부 관계 없이 모두 마일리지 30점
- 기본 마일리지: 팀원 15점, 팀장 20점
- 팀장은 팀원에게, 팀원은 팀장에게 마일리지를 부여한다
- 팀원은 모든 팀장에게 최소 1점을 부여한다
- 팀장은 최소점수 제한이 없다

아이디어톤

아이디어톤 공통 교육자료

목차

01 행사 소개 02 리너(Leaner) 캔버스 03 항목 소개

IDEATHON

아이디어 + 마라톤

: 24-48시간동안 함께
창의적인 아이디어 혹은
사업모델을 토론하고 발표

스타트업의 '가치 창조'

+

기획 & 개발 & 디자인 '네트워킹'



IDEATHON with 인사이드스 x NEXT-멋쟁이사자처럼

장소 : 고려대학교 현대자동차경영관
B206

시간 : 13:00 - 약 6시간

* 점심식사는 제공되지 않습니다
** 행사 이후에는, 네트워킹 타임 진행

돈 주고도 못사는 아이디어를,
돈 받고 파는 제품으로 만들자!

아이디어톤 교육자료_리너(Leaner) 캔버스



린 캔버스



가치제안 캔버스



비즈니스 모델 캔버스



아이디어톤 교육자료_리너(Leaner) 캔버스

문제 Problem	솔루션 Solution	특징 및 차별점 Value Proposition	페르소나 Persona
	핵심평가지표 Key Metrics	시장분석 Market Analysis	
1	5	4	2
	7	3	
비즈니스 모델 Business Model			
6			



문제 Problem	솔루션 Solution	특장 및 차별점 Value Proposition	페르소나 Persona
1	5 1. 잘 모르겠으면, 공란으로	4	2
	핵심평가지표 Key Metrics 2. 간결하게 핵심을 표현	시장분석 Market Analysis 3	
비즈니스 모델 Business Model	7 3. 고객 관점에서 생각	3	
	4. 가까운 미래를 목표 5. 실전이다!		

“ 돈을 지불하고서라도 해결할 의지가 있는가?”

아직까지 해결되지 않은 문제로
남아있는 이유

대부분의 사람들이 공감할 수 있는가?

고객들이 느끼는 고통지수

과거의 문제 해결 시도



우리가 해결할 수 있는 문제인가?

그 고객들은,
어떤 부류의 사람들인가?

현재 고객들이 이 문제를 풀고있는 대안

모든 팀원들의 완벽한 동의

페르소나: 고대 그리스 가면극에서 사용된 가면



“ 누가 내 제품을 살까? ”
에 대한 극단적으로 구체적인 고객 설정



이름: 구 건우
20대 두 아이의 아빠
한국 이민자 2세
실리콘밸리 대학 졸업
창업단체 5년간 근무
이직의사 없음
연봉 6만 5000달러
벤처 C-클래스를 몰고 다님
국산품 애용
가요 (블랙핑크) 즐겨 들음

“ 추상적이었던 <목표 고객>이 구체화 ”

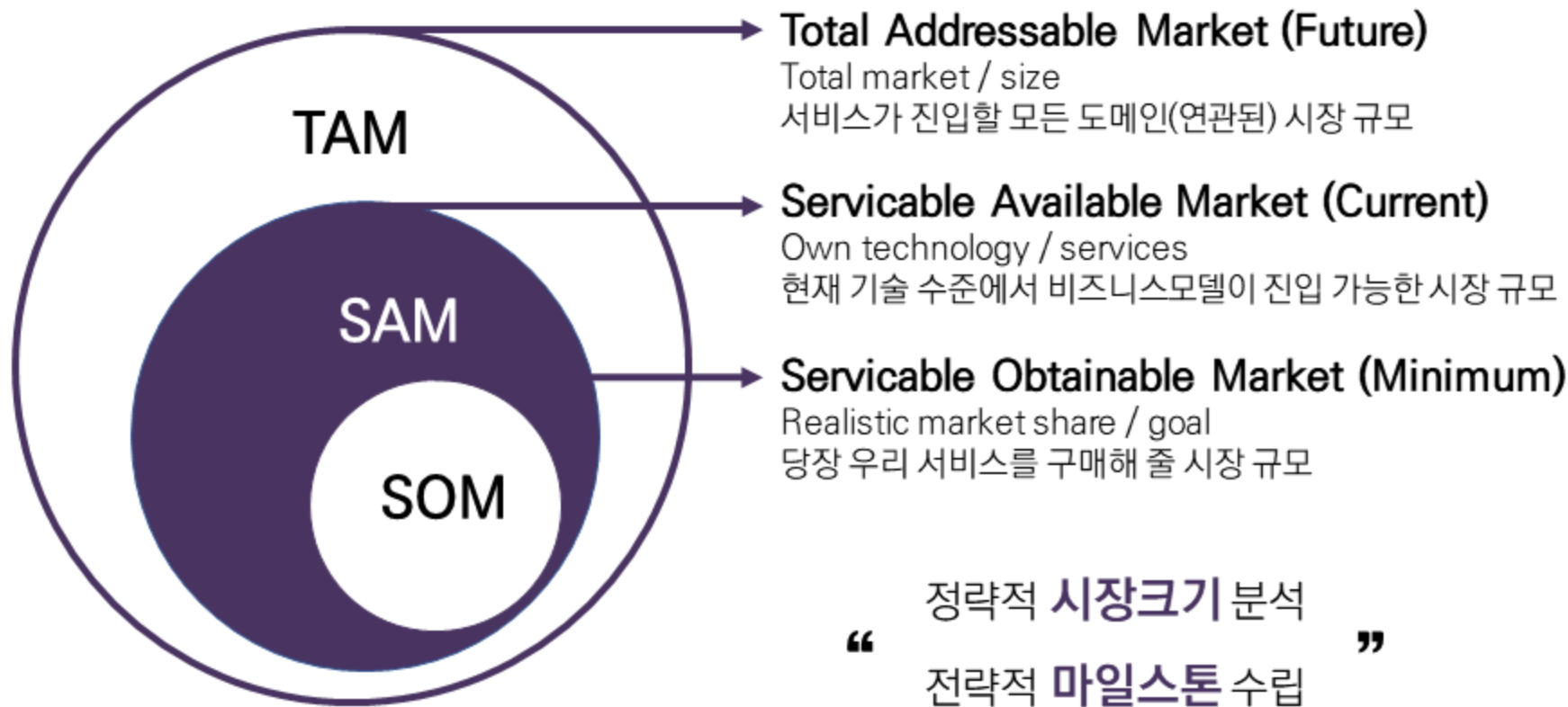


문제 : 일에 치여, 가까운 친구를 만들 기회가 없다

솔루션 1. 친구를 만들 수 있는 채널의 제공

솔루션 2. 가까운 친구처럼 대신 행동

**솔루션 3. 새로운 친구를 만들기보다,
이전의 친구와의 관계로 대체**



경쟁사 규정 기준

경쟁제품 파악

경쟁제품 분석

	IPHONE 6	IPHONE 6 PLUS	GALAXY NOTE 4	HTC ONE (M8)	SAMSUNG GALAXY S5	NOKIA LUMIA 830
STARTING PRICE (ON-CONTRACT)	\$199			\$199.99	\$199.99	Unavailable
SCREEN SIZE	4.7 in	5.5 in	5.7 in	5.3 in	5.1 in	5 in
THICKNESS	6.9 mm	7.7 mm	6.7 mm	6.7 mm	6.1 mm	6.5 mm
WEIGHT	129 g	172 g	176 g	160 g	140 g	150 g
STORAGE	16GB/128 GB internal	16GB/128 GB internal	32 GB internal, microSD slot up to 64 GB	16/32 GB internal, microSD slot up to 128 GB	16/32 GB internal, microSD slot up to 128 GB	16 GB, microSD slot up to 128 GB
OPERATING SYSTEM	iOS 8					
BATTERY LIFE	Up to 14 hours talk up to 10 hours music up to 11 hours video					
CAMERA	8 MP (light sensor, 42 MP, 1.2 MP) rear					
PROCESSOR	A8 chip with 64 architecture, 4 million coprocessor					

니즈 지원 표



고객관점

Q1. 고객의 선택, 선택 대안 제품

- 다른 어떤 제품과 고민하셨나요?
- 제품이 없었다면 어떤 다른 제품을 구매하실까요?

Q2. 제품이 사용되는 상황이나 용도

- 운동한 다음 가장 마시고 싶은 음료는 무엇일까요?
- 영화를 볼때 가장 손이 가는 음식은 무엇일까요?

전략적 관점

Q1. 현재 시장 내 전략 집단 비교

- 고급 프리미엄 식품 브랜드 vs 유통업체 브랜드
- GS25 vs CU vs 7-Eleven

Q2. 잠재적 경쟁자 발굴

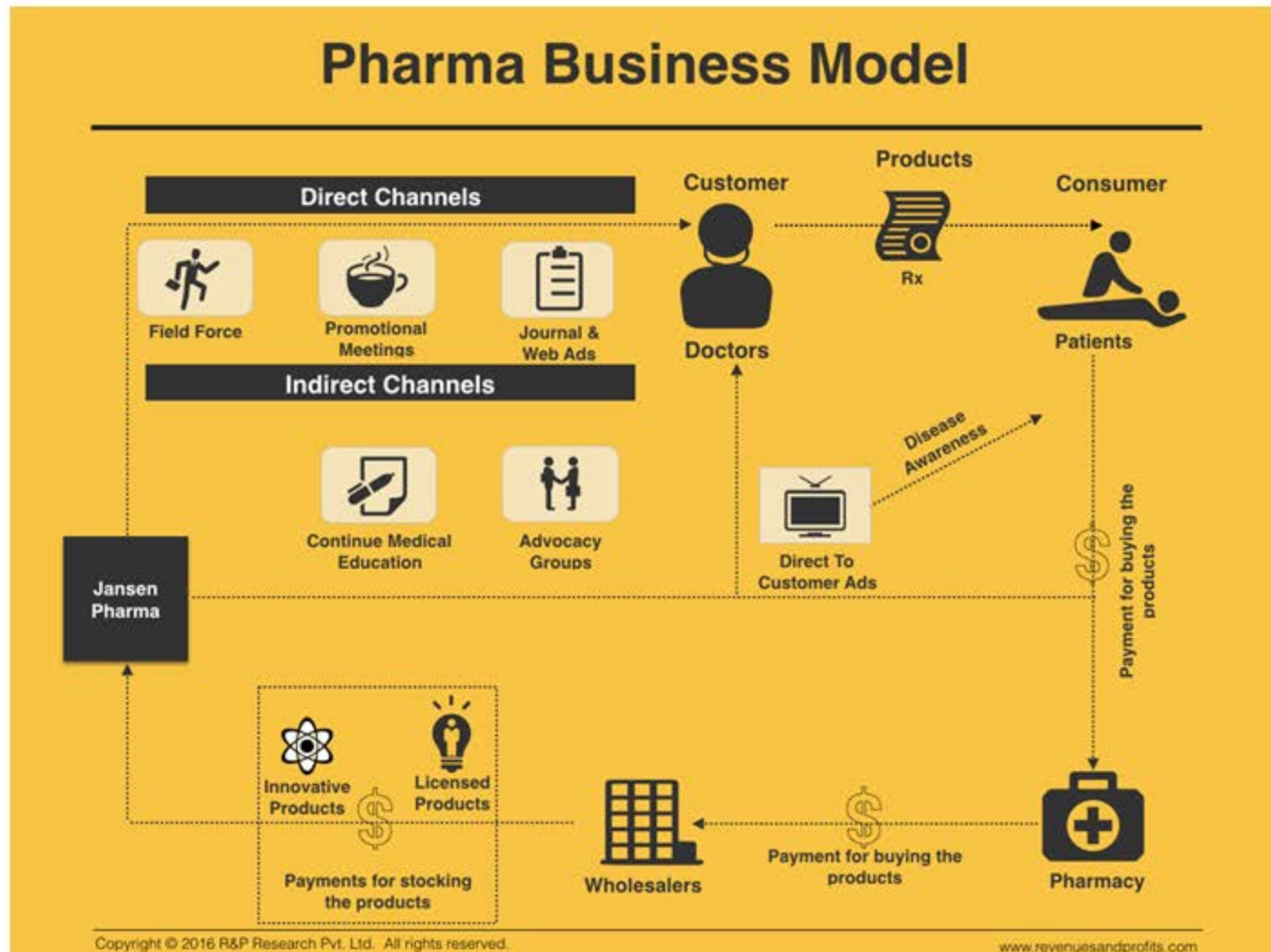
- 다른 지역, 국가에서 활동하는 기업(시장 확장)
- 유사 제품으로 성공한 기업(제품 확장)
- 핵심 요소를 갖추게 되는 약체 기업(통합)

왜 당신의 제품이 특별한지, 그리고 주의를 끌 가치가 있는지

1. 아이템 소개 (고객의 문제를 해결하는 방법/기능)
2. 사업아이템이 가진 경쟁력 및 핵심가치
3. 경쟁제품과의 차별성
4. 제품 이미지 / 스토리보드(MVP)



그런데, 돈은 어떻게 벌지?



우리,
잘 하고 있는 걸까?

Acquisition

Activation

Retention

Revenue

Referral

UV(), PV(), 누적 다운로드 수, 앱 랭킹
사고날 것을 미리 대비하는 사람은.. 글썄..?



설치 대비 견적 요청 비율

견적 후 상담 연결 비율

견적 요청 대비 수리 완료 비율

전체 설치 대비 수리 완료 비율

견적 요청자의 2회 이상 조회 비율

다시 돌아오고있는가?

지난 프로모션 기간에 유입된 사람들의 충성도는?

인사이드스 X NEXT-멋쟁이사자처럼 IDEATHON

@고려대학교 현대자동차 경영관 B206

3/31(토) PM 12:50

(아이템은 금일 PM 11:59까지)

뒷풀이

@두루두루

인사이드스 마피아는
사실상 뒷풀이에서 :)



insiders