

CHAPTER 7 어떤 사업을 하고 있는가

Ch7. 어떤 사업을 하고 있는가

어떻게 돈을 버느냐에 따라 중요하게 여겨야 할 지표가 결정이 된다. 어떠한 지표를 추적할지 결정하기 위해서는 간단하게 자신의 사업 모델을 설명할 수 있어야 한다. 할 걸음 뒤로 물러서서 세부사항은 모두 무시하고 정말 굼직굼직한 요소만 생각해야 한다.

웹비즈니스의 경우 이런식으로 기본 요소를 추려내면 몇 개로 압축할 수 있다. 첫째 이들의 목표는 성장이다 두번째는 aarr, 린캔버스, 바이럴 효과, 매출 중 한가지에 의한 성장이다.

사업성장은 다섯가지의 개선으로 비롯된다.

- 더 많은 물건이란 제품이나 서비스를 추가하는것인데 고객이 원하는 물건을 추가하는것
- 더 많은 사람이란 사용자를 늘리는것으로 바이럴 효과를 통한 입소문이다.
- 더 자주란 사람들이 제품을 다시찾게하고 이탈율을 감소하고 반복적으로 사용하게 하는것이다.
- 더 많은 돈이란 고객이 더 비싼 제품을 구매하게 만드는것, 구매건수를 최대화 하는것이다.
- 더 효율적이란 서비스를 전달하고 지원하는 비용을 줄이는 것이다.