

CHAPTER 3 어떤 일을 할 것인가

- 린 캔버스
- 무슨 일을 해야 하는가

린 캔버스

실행에 옮길 수 있는 한 페이지 짜리 사업 계획

한 장의 종이 위에 아홉 칸의 상자로 구성

문제 가장 중요한 문제 1~3가지를 나열하라	솔루션 각 문제에 대해 가능 한 솔루션의 개요를 적어라	고유의 가치 제안 무심코 방문한 사람 들을 잠재 고객으로 바꿔놓는, 분명하면 서도 설득력 있는 하 나의 메시지	경쟁우위 다른 제품이 쉽게 흉 내낼 수 없는 특징	고객군 목표 고객을 나열하라
1	4	3	9	2
기존 대안 현재 이런 문제들이 어떻게 해결되고 있 는지 나열하라	핵심 지표 사업 현황을 알려주 는 핵심 숫자들을 나 열하라	상위 개념 기존 제품에 비유하 라(가령 유튜브 = 동 영상 분야의 플리커)	채널 고객 도달 경로	얼리어답터 이상적인 고객의 특 징을 나열하라
8	5	6	7	6
비용 구조 고정비와 변동비를 나열하라	수익원 매출원을 나열하라			

1. 문제
 - 사람들이 불편함을 느끼는 **진짜 문제점**을 찾았는가?
2. 고객군
 - **목표 시장**을 알고 있는가?
 - 고객군을 구별해서 **각각에 맞는 메시지를 전달**할 방법을 알고 있는가?
3. 고유의 가치 제안
 - 여러분의 **제품이 왜 더 나은지**, 또는 어떻게 다른지 명료하고 독특하며 기억에 남는 방법으로 설명할 수 있는가?
4. 솔루션
 - 문제를 **적절한 방식으로 해결**할 수 있는가?
5. 채널
 - 고객에게 제품이나 **서비스를 어떻게 전달**하고 매출을 발생시킬 것인가?
6. 수익원
 - **수익이 어디에서 발생**하는가? 일회성인가 반복적으로 발생하는가? 수익이 직접적으로 발생하는가? 아님 간접적인가?
7. 비용 구조

- **사업 운영**에 필요한 직/간접 **비용**은 무엇인가?

8. 핵심 지표

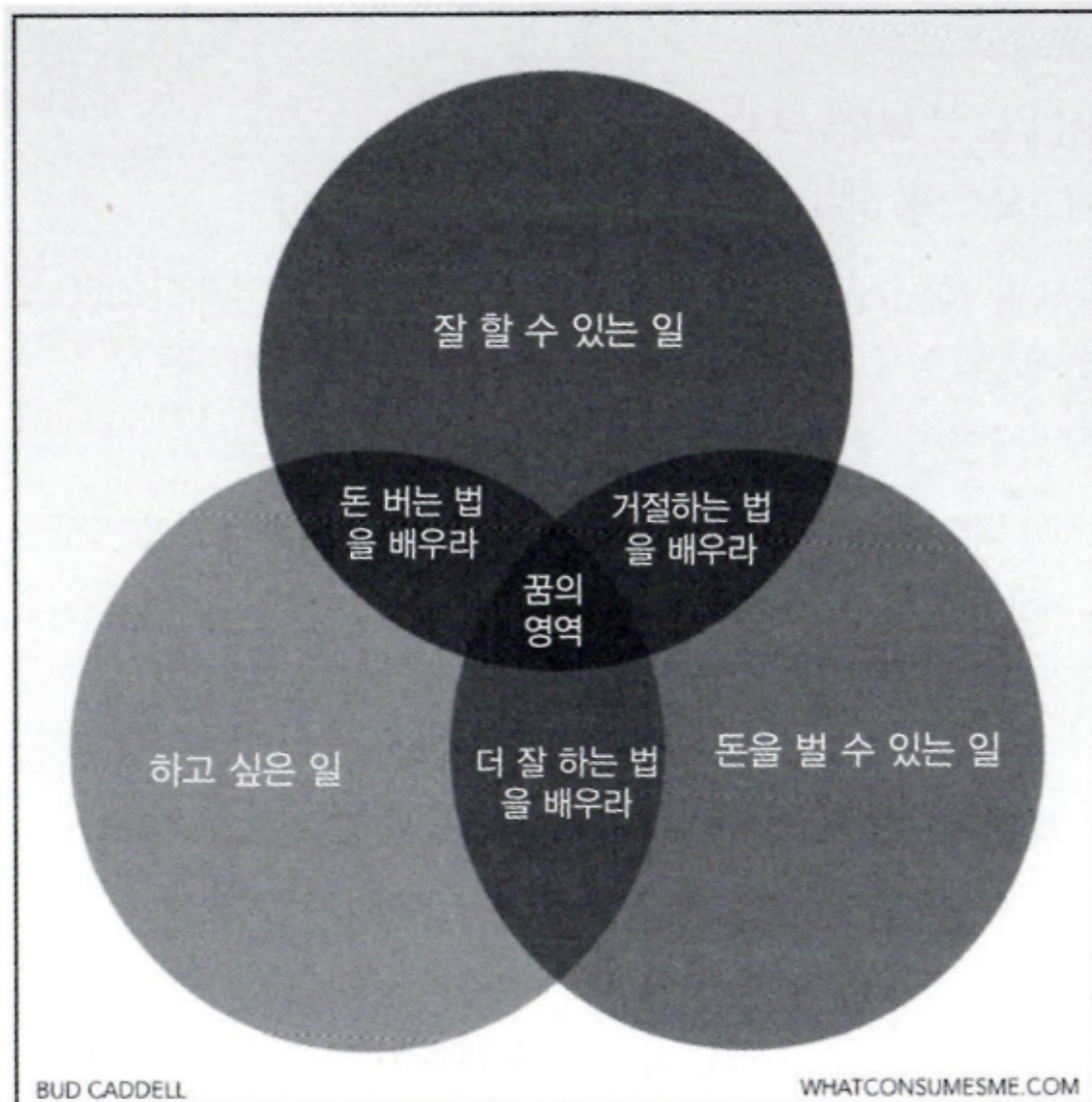
- **사업이 잘 되고 있는지 알기** 위해 어떤 숫자들을 **추적**해야 하는지 알고 있는가?

9. 경쟁우위

- 여러분의 노력이 경쟁자보다 더 좋은 결과를 내도록 만드는 '**증폭기**'는 무엇인가?

무슨 일을 해야 하는가

창업가로서 성공하려면 여러분은 (제품에 대한) 수요와 (제품을 만들 수 있는) 능력, 그리고 (그런 제품을 만들고자 하는) 욕구가 만나는 지점을 찾아야 한다.



첫째, "내가 하고 싶은 이 일을 잘할 수 있는가?"라고 스스로에게 물어보라.

경쟁자들보다 시장 요구를 더 잘 만족시켜줄 수 있는지에 대한 질문이며, 이런 능력에는 디자인 기술, 코딩, 브랜딩 및 수많은 요소가 포함된다. 절대로 다른 모든 사람과 똑같은 위치에서, 즉 **경쟁우위** 없이 회사를 시작하지 말아야 한다.

둘째, 이 일을 좋아하는지 판단하라.

좋은 때건 힘들 때건 사업을 계속하려면 자신이 하는 일을 좋아해야 한다.

돈을 벌지 못하더라도 이 일을 하겠는가? 다른 사람에게 자랑할 정도로 해결할 가치가 있는 문제인가? 원하는 방향으로 경력을 쌓을 수 있고 조직 안에서 좋은 평판을 얻을 수 있는가?

마지막, 이 일로 돈을 벌어라

이것은 시장의 니즈와 관련된 조건이다. **가치를 제공하는 대가로 충분히 돈을 벌 수 있어야 한다.**

만약 하는 일이 실질적인 수익을 내지 못할 가능성이 높다면 다른 일을 찾아야 할 것이다.

이 기준은 세 가지 기준 중 가장 중요한 기준이다. 다른 두 가지는 본인에게 달려 있기 때문에 충족시키기 쉽다.

하고 싶은 일로 돈도 벌 수 있는지 판단해야 한다.

위 세가지를 종합하면, “내가 이것을 구축해야 하는가”의 질문에 답할 수 있어야 한다.