

Chapter 9 성장의 선순환 - 유환

: 성장을 추진하는 일에서 결코 완료란 없다. 끊임없는 노력을 쏟아부어 성공을 지렛대로 활용하고, 새로운 기회를 이용하여 성공의 선순환을 만들어 나가야 한다.

- 성장의 엔진 꺼짐
 - 회사가 시장 변화에 민첩하게 대응하지 않는 경우 장기적인 성장에 가장 큰 위협
 - 시장에서 우위를 확보하였더라도, 경쟁의 위협을 심각하게 받아들이지 않는 경우
 - 기업들이 핵심 제품/서비스에 초점 맞추지 않고 신제품 출시나 부가적확장, 새로운 시장진입에 주의를 빼앗기는 경우
 - 핵심 인재가 유출되는 경우
- 상어와 헤엄치기 = 끊임없는 혁신
 - 끊임없이 혁신/ 계속적으로 고객 데이터 연구/ 설문조사를 실시/ 빠르게 실험을 하여 결과를 확인하라
- 더블다운의 힘을 과소평가하지 말라
 - 더블다운: 내기에 건 돈을 두배로 늘리고 카드 한장을 더 받는 방법 = 성공적인 실험을 반복
 - 성공을 향해 더블 다운을 실행하지 않으면 성장의 기회를 놓칠 수 있음
 - 효과가 있는 어떤 것을 발견했을 때에는 그 자리에서 최대한을 뽑아내는 것에 투자할 것
- 데이터의 금광을 더 깊이 파라
 - 접근 가능한 데이터에서 이끌어 낼 수 있는 잠재력의 최대치에 도달했다는 오류 범할수 있음
 - 분석역량을 늘리고 포괄적인 데이터를 확보하는데에 시간과 돈을 투자할지 고려해야함
 - 데이터 분석 역량이 있는지 점검 하여 부족하다면 데이터 분석가나 과학자와 협업해야함
- 새로운 경로에 뛰어들어라
 - 기존 경로내에서 아이디어를 추가적으로 내기 힘든 교착상태에 빠졌다면, 새로운 경로에 대한 실험 시도할 것
 - 유료고객 유치에만 의지해 왔다면 검색엔진 최적화, 콘텐츠 마케팅, 소셜미디어 마케팅과 같은 자연경로를 개발하는 실험으로 유료마케팅 보완 가능
- 아이디어 창출 프로세스의 개방
 - 다른 부서, 팀, 다른 사람들에게 아이디어 창출 절차에 참여해달라고 요청, 창의적인 아이디어 수용
- 로켓 쏘아 올리기
 - 기업이 끊임없이 성장을 추구하는 과정에서 해결해야 할 가장 큰 과제는 기존의 성공적인 운영방식에서 벗어나는 일
 - 그로스 해킹팀은 기존의 사고방식, 틀에서 벗어나 더 좋은 효과를 낼 수 있는 어떤 것을 찾는데 중요한 역할을 할 수 있음