Chapter 9 성장의 선순환 - 설유환

Chapter 9 성장의 선순환

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

♥ 성장의 엔진 꺼짐

- 1. 회사가 시장 변화에 민첩하게 대응하지 않는 경우 장기적인 성장에 가장 큰 위협
- 약한 경로 모르는 경우
- 새로운 경쟁자 무시 혹은 모름
- 마케팅 방법 이상한데 조절 못함
- 새로운 기술 나와도 매너리즘에 빠져있음

성장 정체는 예측하기 어렵고, 강력한 성장 뒤에 자주 찾아온다

- 2. 시장에서 우위를 확보하였더라도, 경쟁의 위협을 심각하게 받아들이지 않는 경우
 - 지나친 자만 (책에서는 자신만만이라고 적혀있으나)
 - 근데 열심히 하는 팀도 새로운 기술의 경쟁자랑 다툴수 있음
- 3. 기업들이 핵심 제품/서비스에 초점 맞추지 않고 신제품 출시나 부가적확장, 새로운 시장진입에 주의를 빼앗기는 경우
 - + 핵심 인재가 유출되는 경우

♥ 상어와 헤엄치기 = 끊임없는 혁신

- 그로스팀은 살기 위해 계속 멈추지 않고 헤엄쳐야 하는 상어와 같다!!
 - 。 중요한 것은 빠르게 실험하고 결과를 내는 것
- 끊임없이 혁신/ 계속적으로 고객 데이터 연구/ 설문조사를 실시/ 빠르게 실험을 하여 결과를 확인하라
 - 。 일주일에 3개의 실험은 ⇒ 작은팀에게 엄청난 속도다
 - 。 실험 아이디어 후보 계속 늘리기

♥ 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

Chapter 9 성장의 선순환 - 설유환 1

▼ 그로스 해커스 사례



- 1. 이메일 뉴스레터 개시
- 2. 주요 포스팅에 흥미 집중시키기
- 3. ⇒ 사람들이 모임
- 4. 더욱 집중해서 뉴스레터를 더욱 강화
- 5. 뉴스레터 신청양식을 하단 → 상단으로 올리기
- 6. 사용자 가입시 뉴스레터 수신여부 설정 기능 추가 ⇒ 수신자 증가
- 7. 우리 뉴스레터가 얼마나 인기 많은지 홍보 (대부분 다 쓰는거야) ⇒ 가입 증가
- 효과 있는거 보이면 그 자리에서 최대한 뽑아내기

₩ 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 고려**해야함
- 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
 - 。 신규고객 유지 ⇒ 한 두개 경로에 집중
 - 。 시간 흐르면 ⇒ 새로운 경로 추가 집중
 - 유료고객 유치에만 의지해 왔다면 검색엔진 최적화, 컨텐츠 마케팅, 소셜미디어 마케팅과 같은 자연경로를 개발하는 실험으로 유료마 케팅 보완 가능
 - 자연경로는 장기 성장의 원동력이 될 수 있다.

♥ 아이디어 창출 프로세스의 개방

- 다른 부서, 팀, 다른 사람들에게 아이디어 창출 절차에 참여해달라고 요청, 창의적인 아이디어 수용
 - ㅇ 즉, 성장정체 혹은 아이디어가 고갈되는 팀에게는 신박한 시각이 필요하므로
 - 다른 팀에게 아이디어 있을까? 물어보기
- 실제로는 팀에 엔지니어, 디자이너등 다 모여서 생각과 식견을 공유하는 것

♥ 로켓 쏘아 올리기

- 기업이 끊임없이 성장을 추구하는 과정에서 해결해야 할 가장 큰 과제는 기존의 성공적인 운영방식에서 벗어나는 일
 - 못쓸 정도 아니면 계속 써라 ⇒ 잘못된 생각
 - 옛날 회사에서 카카오 톡으로 업무 진행한 기억이 있음 ⇒ 비 효율적인걸 알지만 안바꿈
- 시작은 제품에 의미있는 변화를 주고, 완전히 새롭게 변화시킬 수 있는지 부터 확인하기

- ㅇ 즉, 최적화에 또 의심을 추가해서 최대화를 추구하는 것
- 。 지금의 최적화가 전체에서 최고는 아니다
- 획기적인 변화를 주기적으로 실험
- 그로스 해킹팀은 기존의 사고방식, 틀에서 벗어나 더 좋은 효과를 낼 수 있는 어떤 것을 찾는데 중요한 역할을 할 수 있음

Chapter 9 성장의 선순환 - 설유환 3