

# CHAPTER 14 사업 단계

여러분의 사업이 어떤 단계에 있는지 결정하라

## ▼ 스타트업

사업 계획보다 사업 모델이 더 중요하다.

사업계획은 투자자에게, 사업 모델은 창업자 자신에게 중요하다.

대부분의 사업가들은 자신의 사업 모델이 생각보다 더 많이 진전 되었다고 스스로 속인다.

## ▼ 사업 단계

### 1. 공감

- 설문이나 인터뷰를 통해 사람들이 중요하게 생각하는 문제를 인식하는 단계이다.

### 2. 흡인력

- 사업 확장 이전에, 사회적 문제의 솔루션이 되는 제품인지 판단 해야한다.

### 3. 바이럴 효과

- 기존 사용자들의 입소문을 통해 신규 사용자 확보 및 서비스 이용 테스트를 진행한다.
- 무료 바이럴 효과와 유료 마케팅 수단을 동시에 진행. 시너지 효과를 보는 전략을 추천한다.

### 4. 매출

- 알려진 제품으로서 무료 체험을 통해 구매를 촉진하여 매출을 올리는 단계이다.

### 5. 확장

- 사업의 시장 적합성이 충분하니, 시장을 키우고 포괄적으로 고객을 확보해야 하는 단계이다.