

소감문

교과목명	스타트업초청강연	담당교수명	박종용	강연일자	2018.09..화
강연제목	미래 창업의 린스타트업 비즈니스			강연자	심규병
학과 및 학년	일본학과 1학년	학번	2018049807	성명	심유빈

인간은 산업혁명을 거치며 여러 기업을 만들어 내 이익을 얻었고, 이 더 많은 이익을 위해서 발전을 하였고, 발전을 통해 인간의 편의를 도모해왔다. 1차, 2차, 3차, 현시점의 4차까지 인간은 많은 혁명을 겪어 기업을 만들고, 발전시켜왔다. 이런 기업을 우리또한 만들 수 있다. 하지만 어떻게 만들 수 있는 것일까? 단지 기술만 있으면? 단지 아이디어만 있다면? 그렇지않다. 그래선 실패할것이다. 이번 강의에서는 비즈니스에서 중요한 마케팅에 관련해 알 수 있었다. 창업을 하려면 아이디어와 기술도 큰 비중을 갖고, 중요한 요소중 하나이지만 제품을 만들었는데 아무도 알아주지 못하면 팔지못하고 팔지못하면 기업으로써는 큰 타격을 입게 된다. 따라서 기업에서는 마케팅또한 중요한이유이다. 그럼 마케팅을 하기위해선 초보 창업자들이 어떻게 해야할까? 마케팅에서 제일 중요한것은 내 아이디어 혹은 기업이 어떤가를 제일 먼저 파악해야한다. 이를 위해선 린 캠퍼스가 유용하게 사용될것이다. 먼저 린 캠퍼스란 Running Lean의 애시 모리아가 제창한 한 페이지 짜리 비즈니스 플랜이다. 린 캠퍼스의 좋은점은 내 아이디어 또는 기업을 하나의 템플릿으로 정리하여 이해하기 쉽도록 만들 수 있다는 것이다. 린 캠퍼스는 1.Problem 2.Unique Value Proposition 3.Solution 4.Channael 5.Revenue Streams 6.Cost Structure 7.Key Metrics 8.Unfair Advantage로 이루어져 있으며, 각각의 칸에 맞추어 해당하는 내용을 적는것이다. 린 캠퍼스를 작성할 때 명심해야 할 사항으로는 가능하면 앉은 자리에서 한번에 완성해야하고, 잘 모르겠으면 일단 공란으로 두어도되고. 간결하게 핵심을 표현해야하며, 현재에 기반해서 생각해야하고, 고객의 관점에서 접근해야한다. 다음은 A.A.R.R.R이다. A.A.R.R.R이라고만 하면 무엇인지 한번에 이해하지 못한다. 약어를 살펴보자면 Acquisition (어떻게 우리 서비스를 접하고 있는가), Activation(사용자가 처음 서비스를 이용할 때 긍정적인 경험을 제공하는가), Retention(이후의 서비스 재사용률은 어떻게 되는가), Referral(사용자가 자발적 바이럴, 공유를 일으키고 있는가) Revenue(최종목적(매출)으로 연결되고 있는가) 사용자가 서비스를 접하고 우리가 원하는 매출을 일으

키기까지의 전체적인 과정을 크게 5단계로 분석하는것이다. AARRR은 실행지표에 집중하여 개선의 방향을 잡고 최적화할 수 있도록 돕는 분석프레임워크로 린 캠퍼스와 마찬가지로 창업을 할 때 유용하게 쓰일 것이다. 이번 강연은 이러한 방법들을 통하면 내가 후에 창업을 하더라도 어렵지않게 마케팅에 대해 성공할것이라 생각할 수 있게 해준 강연이었다.