

Business Name

Group: / /
Version: / /
Date: / /

아이디어 발상 고객이 가진 문제를 해결할 수 있는 아이디어들은 무엇이 있는가? 이 중 어떤 아이디어가 해법으로 적당할까?

• 내용



혁신 협력자 해법 완성을 위해 누구와 협력할 것인가?

(Nice-to-Have는 점선)
(Must-Have는 실선)
(대체 불가능한 Must-Have의 경우는 이중 실선)

실행을 위해 구체적으로 취할 행동은 무엇인가 **실행 & 테스트**

• 내용

고객 나의 고객은 누구인가?

문제 내 고객의 충족되지 않은 욕구는 무엇인가?

해법 고객이 처한 문제에 대한 나의 가치제안은 무엇인가?

공감 고객으로부터 어떻게 공감을 이끌어낼 것인가?

고객에 대한 나의 약속은 무엇인가?

사명

그 욕구는 매력적인 시장을 기대할만큼 충분히 중요한 것인가?

시장

그것은 경쟁사 대비 넘볼 수 없는 비교우위를 가졌는가?

비교우위

내 컨셉은 감성적 / 문화적인 측면을 가졌는가?

하이컨셉

• 내용

매출 내 비즈니스의 주요 매출원은 무엇인가?

• 내용

기회 탐색 비즈니스 환경, 고객 니즈, 사회 문화, 기술 변화 등에 따라 어떠한 종류의 새로운 비즈니스 기회가 존재하는가?

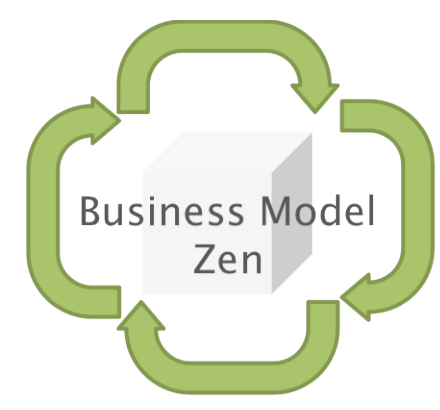
내 비즈니스의 주요 비용 구조는 무엇인가?

비용

실행시 가설 확인을 위해 측정할 지표들은 무엇인가?
실행 결과와 가설의 차이가 발생한 이유는 무엇인가?
부분적인 조정으로 충분할까, 큰 변화가 필요한가?

학습 & 피봇





Business Name

Group:
Version:
Date: / /

Table with 4 columns and 3 rows containing business model canvas sections: 아이디어 발상, 혁신 협력자, 고객, 문제, 해법, 공감, 기회 탐색, 매출, 비용, and 학습 & 피봇.

