1. **비즈니스 분석을 수행하는 2가지 이유에 대해 설명하시오(28점)**

비즈니스 분석을 수행하는 첫번째 장점 중 하나는 미래 성장을 위한 회사의 포지셔닝입니다. 분석은 일반적으로 현재 경제 및 시장 상황에서 회사가 얼마나 잘 기능하고 있는지뿐만 아니라 예상되는 경제 변화에 따라 현재 구조가 어떻게 수행 될지도 예측 할 수 있습니다. 이러한 의미에서 분석을 통해 회사는 오늘 내일의 요구에 대비할 수 있는 기회를 갖게 되며 회사는 미래에도 수익성과 생존 가능성을 높일 수 있게 됩니다.

또 다른 주요 이점은 낭비를 제거하기 위해 수행해야 할 변경 사항을 식별 할 수 있다는 것입니다. 여기에는 일부 직책을 결합하여 새로운 직책을 생성하고 일반적으로 가용 자원을 최대한 활용하기 위해 회사의 운영 모델을 재구성하는 것이 포함됩니다. 분석가는 현재 비즈니스 모델의 각 측면을 면밀히 평가함으로써 조직 변경이 회사에 가장 이익이 되는 시기와 시기를 결정할 수 있습니다.

1. **비즈니스 모델 캔버스의 9가지 관점 대해 제시하고, 키워드에 대한 개념을 설명하시오(72점)**
2. 고객 세그먼트 / 목표 고객

고객 세그먼트에서는 목표로 하는 고객을 구체적으로 규정 합니다. 쉽게 말하면 누가 내 제품 또는 서비스를 구매할 것인지? 를 적어보는 블록입니다. 주 고객님 누구냐에 따라 그에 대한 가치 제안은 많이 달라질 수 있습니다.

1. 가치 제안

위에서 고객 세그먼트로 정한 ‘그 고객’이 필요로 하는 그 무언가를 정의하는 블록 입니다. 고객에게 가치를 제공하는 제품 및 서비스라고도 볼 수 있습니다.

1. 채널

다음으로는 어떻게 효율적으로 전달 할 것인지를 파악해야 합니다. 제 아무리 유용한 서비스를 만들었더라도 아무 고객도 몰라준다면 사업이 성장 할 수 없습니다. 이에 이를 전달 할 수 있는 현대의 대표적인 채널로는 각종 도, 소매점, 인터넷 사이트, SNS (인스타그램 등)가 있습니다.

1. 고객관계 방안

신생 창업 기업은 웬만한 경우에서는 기존 고객이 없는 상황에서 새로이 시작을 하게 됩니다. 그래서 신규 고객을 확보하는 것이 매주 중요하며, 확보한 고객과의 관계를 어떻게 유지해나갈 것인지 전략을 세우는 것도 굉장히 중요합니다. 그 방안들을 강구 할 떄에 쓰이는 블록입니다. 예시로는 앞서 말한 인스타그램등을 통한 홍보 및 소통들이 포함 될 수 있습니다.

1. 핵심 비즈니스 자원

기업은 최소한의 중요한 핵심 비즈니스 자원을 확보 할 필요가 있습니다. 물적 자원, 지적 자원, 인적 자원, 재무 자원 등 어떤 자원을 확보할 것인지를 결정하는 블록 입니다. 예를 들어 설명하자면, 구글의 핵심 비즈니스 자원은 데이터가 되겠습니다.

1. 핵심 비즈니스 활동

기업이 지속적으로 유지하기 위해 필요한 활동을 이야기 합니다. 특히 수익원을 유지하기 위한 활동을 일컫으며, 고객/채널/관계 등을 가지고 있어도 핵심 활동이 무엇이냐에 따라 기업의 존속 여부가 결정 됩니다. 예를 들어 어플리케이션 플랫폼 사업을 하는데 어플을 지속적으로 유지 보수 및 업그레이드를 진행하지 않는다면 이는 핵심 비즈니스 활동을 하지 않는 경우라고 볼 수 있습니다.

1. 핵심 파트너 / 협력 파트너십

비즈니스 모델을 유지시켜줄 협력자를 말합니다. 쉽게 말하면 사업을 유지시켜주거나 도움을 주는 든든한 파트너를 생각해 보는 블록 입니다. 예를 들어 배달의 민족의 핵심 파트너는 작은 범위 내에서는 라이더 및 가게 사장님들 보다 포괄적인 범위 내에서는 배달의 민족이 성장할 수 있게 도와준 여러 VC나 앱 개발자들이 될 수 있습니다.

1. 수익원

고객에게 가치제안으로 창출 할 수 있는 수익의 원천을 이야기 합니다. 제품 및 솔루션 판매 마진, 서비스 이용료, 구독 이용료, 중개 수수료, 대여료, 임대료, 라이선싱 수익료, 광고 수익 등등 다양한 유형이 있습니다.

1. 주요 비용 항목 / 비용 구조

비즈니스 모델을 운영하는데 발생한 모든 비용을 지칭 합니다. 고객 창출, 관계 유지, 핵심 자원 확보, 핵심 활동 유지비, 핵심 파트너십을 만들어내기 위한 비용 등 모든 비용을 의미합니다.