

문항1. 비즈니스 분석을 수행하는 2가지 이유에 대해 설명하시오(28점)

비즈니스 분석을 수행하는 이유는 2가지가 있습니다. 먼저는 수준 높은 고객 파악입니다. 분석을 통해 고객을 파악하여 고객의 니즈를 예측하여 결국 경쟁에서 우위를 점할 수 있습니다. 두번째는 투자비용 최대활용입니다. 고객을 파악하여 이를 바탕으로 시장에 더 좋은 서비스와 제품을 제공하여 투자활용도를 높여 비즈니스에 도움을 줍니다.

문항2. 비즈니스 모델 캔버스의 9가지 관점 대해 제시하고, 키워드에 대한 개념을 설명하시오(72점)

비즈니스 모델 캔버스에는 9가지 관점이 있습니다.

첫번째, 가치 제안입니다. 가치제안은 기업이 고객을 위해 창출해 내는 가치로, 기능적인 것과 눈에 보이지 않는 사회적 가치와 감정적 가치도 포함됩니다.

두번째, 비용 구조입니다. 가치를 실행하기 위한 비용들로 재료비, 운영비, 홍보비 등이 이에 해당합니다.

세번째, 핵심 자원입니다. 가치 수행을 위한 핵심자원으로 인적자원, 마케팅 등을 포함합니다.

네번째, 핵심 파트너입니다. 가치를 구현하기 위한 이해관계자들로 서버 관리, 유통업체 등 업무 지원과 관련된 이해관계자입니다.

다섯 번째, 핵심 활동입니다. 가치를 실행하기 위한 중요한 활동으로 특별 설계, 제작 방법, 지속적 플랫폼 업데이트 등이 이에 해당합니다.

여섯 번째, 고객 관계입니다. 고객을 유지 확보하기 위한 방법으로 이벤트, 쿠폰발송 등이 이에 해당합니다.

일곱 번째, 채널입니다. 고객에게 나의 가치를 전달하는 수단과 방법을 의미합니다.

여덟 번째, 고객 세분화입니다. 나의 가치를 제공받는 대상으로 사용자들에 대한 정의를 내리는 것입니다.

마지막 아홉 번째, 수익원입니다. 가치 제안에 따른 소비자가 지불하는 대가로 제품판매, 가입비 등입니다.