

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

- ① 예측적 분석을 통해 특정 문제의 사전 예측과 대비를 최적화하여 할 수 있다.
- ② 전반적인 기능과 운영 인사이트 측면에서 도움이 된다. 기존의 프로세스의 문제점을 찾고 최적화된 업그레이드 방안을 찾을 수 있다.

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

① 고객 세분화(Customer Segment)

누가 우리의 제품 및 서비스를 사용하는지 세분화 한다. 모든 고객들이 같은 만족도를 가지지 않기 때문에 같은 서비스나 제품도 다르게 반응할 수 있으며, 이를 제대로 분석해서 분류를 하는 것은 좋은 비즈니스 모델을 디자인하는데 필수적이다

② 가치제안(Value Proposition)

가치 제안은 기업이 고객을 위해 창출해내는 가치이다. 제품이나 서비스를 통한 기능적이고 눈에 보이는 것들 뿐만 아니라 눈에 보이지 않는 사회적 가치, 감정적인 가치들도 포함된다.

③ 채널(Channel)

고객과 소통하고 기업의 가치제안을 고객에게 전달하는 방법. 채널단계에서의 행동에 의해 인식, 평가, 구매, 사후 관리 등에 중요한 작용을 한다.

④ 고객 관계(Customer Relationship)

고객을 확보하고 유지하기 위해 사용되는 방법이다. 고객과 어떻게 상호작용하고 어떤 관계를 구축할 것인지 생각해 봐야 한다.

⑤ 수익 구조(Revenue Stream)

고객이 가치 제안에 대한 대가로 지불하는 방식이다. 고객이 비용을 지불하는 경우를 세분화 하여 분석하고 맞춤 전략을 세우면 좋다.

⑥ 핵심자원(Key Resources)

핵심자원은 비즈니스가 원활히 진행되기 위하여 필요한 자원이다. 생산장비 등의 물적 자원뿐만 아니라 지적재산, 자본 등 무형적인 자원이나 인적 자원 등도 포함된다.

⑦ 핵심 활동(Key Activities)

가치 제안을 만들고 비즈니스의 동작을 위해 반드시 해야하는 활동이다. 제품 생산 과정도 되고 고객 영업, 고객 유지, 기업을 위한 인재를 찾는 활동 등도 포함될 수 있다.

⑧ 핵심 파트너(Key Partnerships)

사업이 잘 진행되기 위해 필요한 외부 이해협력관계자들이다. 납품업체, 물류업체, 외부 연구소 등 사업에 필요한 이해관계자이고 비즈니스 모델의 위험을 감소시킬 수 있고 없던 자원을 가질 수 있는 중요한 역할을 한다.

⑨ 비용(Cost Structure)

사업 운영에 있어서 발생하는 모든 비용이다. 고정비, 변동비, 외주 가능성 등 여러 가지를 살펴서 비용 구조를 파악하고 개선해야 한다.

※ 비즈니스 모델 캔버스는 9가지 관점이 서로 영향을 미치기 때문에 모든 요소가 유기적으로 잘 연결되어 있어야 한다.