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

기업이나 조직의 과거 데이터를 분석하여 1. 이슈의 인과 고나계를 밝혀내어 향후 사업의 방향을 예측하고 2. 의사결정, 선택 등을 하기 위해 도움을 주기 때문에 비즈니스 분석을 수행한다.

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

1. 핵심 파트너

: 외부의 이해관계자 – 납품 업체나 거래처 등 사업에 필요한 모든 외부 관계자

1. 핵심활동

: 가치 제안을 만들고 사업의 진행을 위해 필요한 활동 – 제작 과정, 고객 이해 방식 혹은 기업을 위한 인재를 찾는 활동 등도 포함

1. 핵심자원

: ‘가치 생산’ 에 해당하는 부분으로, 사업이 원활히 진행되기 위해 필요한 자원 – 물리적인 자원 뿐아니라 인적 자원, 무형적 자원도 포함

1. 가치제안

: 기업이 고객을 위해 창출해내는 가치 – 제품 / 서비스를 통한 눈에 보이는, 혹은 보이지 않는 가치 등이 포함된다.

1. 고객관계

: 고객을 확보하고 유지하기 위해 사용되는 방법

1. 채널

: 기업의 가치를 고객에게 전달하는 방법 – 전달 단계에 따라 인식, 평가, 구매, 사후 관리 등이 존재

1. 고객

: ‘가치 제안’의 부분에 해당하는 고객. 타게팅으로 볼 수 있으며, 제품 및 서비스의 대상이 되는 주체.

1. 비용

: 사업 운영시 발생되는 모든 비용 – 고정비, 변동비, 외주 가능성 등

1. 수익

: 고객이 가치 제안에 대한 대가로 지불하는 방식 – 다양한 형태의 수익 모델 존재