**문항1. 비즈니스 분석을 수행하는 2가지 이유에 대해 설명하시오**

1. 비즈니스 분석을 통하여 비즈니스 의사 결정을 안내하고 "정보 이점"을 창출하는 데 도움이 되는 정보와 전문 지식을 제공할 수 있다. 또, 즈니스 분석을 통해 다음을 수행할 수 있다.

빅 데이터를 인사이트로 전환

비즈니스에 대한 예측을 위한 통계 모델 구축

성능 최적화를 위한 아이디어 제시

경영진에게 의사 결정 조언

데이터를 활용하여 비즈니스 결과에 영향 제공

1. 비즈니스 분석을 사용하면 성공할 성향이 가장 높은 기회를 선택하고 비즈니스에 대한 최고의 수익을 제공할 전략을 계산할 수 있으며 다가올 변화 또는 시장 추세에 대비할 수 있다. 비즈니스 분석은 현재 환경을 이해하고 경쟁력을 높이고 의사 결정을 간소화하여 결과적으로 수익을 늘리고 위험을 줄이는 방법을 이해하는 데 도움이 될 수 있다.

**문항 2 비즈니스 모델 캔버스의 9가지 관점 대해 제시하고, 키워드에 대한 개념을 설명하시오(72점)**

비즈니스 모델 캔버스는 고객세그먼트(Customer Segments), 가치제안(Value Proposition), 채널(Channels), 고객관계(Customer Relationship), 수입원(Revenue Streams), 핵심자원(Key Resources), 파트너(Key Partners), 비용구조(Cost Structure) 로 구성된다.

1. 고객세그먼트는 조직존재이유의 근간이 되는 가장 중요한 요소다. 목표로 삼을 고객 그룹을 설정한다. 즉, 누구를 위해 가치를 창조하는가? 누가 우리의 가장 중요한 고객인가? 를 찾는 것을 말한다.
2. 가치제안은 고객이 안고 있는 문제를 해결하고 니즈를 만족시키기 위해 제품이나 서비ㅅ,스를 제공한다. 고객에게 어떤 가치를 전달할 것인가? 우리가 제공하는 가치가 고객이 처한 문제점을 해결해 주는가? 고객의 니즈를 충족시켜 주는가?

: 새로움, 성능, 커스터마이징, 디자인, 비용절감, 리스크 절감, 접근성, 편리성/유용성 등

1. 채널은 고객 세그먼트와 어떻게 소통하고 가치를 전달할지를 기술한다.

각각의 고객 세그먼트들은 어떤 채널을 통해서 자신에게 가치가 전달되기를 원하는가?

우리는 그들에게 어떻게 다가가는가?

어느 채널이 가장효과적인가? 어느채널이 가장 비용적으로 효율적인가?

채널과 고객을 위한 업무는 제대로 통합되어 있는가?

채널유형 – 영업부서, 웹사이트, 모바일앱, 직영매장, 파트너 매장, 도매상 등

채널요소 – 1) 고객 이해도 2) 평가 방법 3) 구매 유도 방법 4)제안 전달 5)고객 관리

1. 고객관계는 기업이 특정 고객 세그먼트와 어떤 관계를 맺을지 기술한다.

가각의 고객 세그먼트들은 어떤 방식의 고객관계가 만들어지고 유지되기를 원하는가?

우리는 어떤 고객 관계를 확립했는가?

: 셀프서비스, 자동화 서비스, 개별 어시스트(담당자), 커뮤니티, 코-크리에이셔

1. 수입원은 조직이 고객 세그먼트로부터 창출한 수입원을 기술한다. 비영리단체나 무료서비스의 경우 제로나 마이너스로 표현될 수도 있다.

고객들은 어떤 가치를 위해 기꺼이 돈을 지불하는가?

현재 무엇을 위해 돈을 지불하고 있으며, 어떻게 지불하고 있는가?

고객들은 어떻게 지불하고 싶어 하는가?

1. 핵심자원은 비즈니스 모델을 실행하는 데 필요한 자산을 기술한다. 물적 자산 뿐 아니라 지적재산이나 인적자원도 포함한다. 우리의 밸류 프로포지션은 어떤 핵심자원을 필요로 하는가? 공급채널을 위해선 어떤 자원이 필요한다? 고객관계를 위해선, 수익원을 위해선 어떤 자원이 필요한가? 자원은 물적자원, 지적자원 인적자원, 재무자원 등이 있다.
2. 핵심활동은 고객에게 가치를 제공하는 원천이 되는 중요 활동을 기술한다.

우리의 밸류 프로포지션은 어떤 핵심활동을 필요로 하는가?

공급채널을 위해선 어떤 활동이 필요한가?

고객관계를 위해선, 수익원을 위해선 어떤 활동이 필요한가?

핵심활동은 생산, 문제해결, 플랫폼/ 넷트워크 활동 등이 있다.

1. 파트너: 조직의 활동에서 빠뜨릴 수 없는 파트너를 기술한다.

누가 핵심 파트너인가?

우리의 핵심 공급자는 누구인가?

파트너로부터 어떤 핵심자원을 획득할 수 있는가?

파트너가 어떤 핵심활동을 수행하는가?

: 최적화와 규모의 경제, 리스크/불확실성의 감소, 자원/활동의 획득

1. 비용구조: 비즈니스를 운영할 때 특별히 필요한 비용을 기재한다.

우리의 비즈니스 모델이 안고 가야하는 가장 중요한 비용은 무엇인가?

어떤 핵심자원을 확보하는 데 가장 많은 비용이 드는가?

어떤 핵심활동을 수행하는 데 가자 많은 비용이 드는가?

: 비용주도, 가치주도 고정비, 변동비, 규모의 경제, 범위의 경제 등