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

1) 분석과, 최적화를 통해 이슈가 일어나기 전에 미리 대안을 만들어 빠르게 대처합니다.

2) 분석을 통해 트렌드에 빠르게 접근하고 기업의 경쟁력을 강화합니다.

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

비지니스 모델이란 어떤 제품이나 서비스를 어떻게 소비자에세 제공하고, 어떻게 마케팅하며, 어떻게 돈을 벌 것인가 하는 계획 또는 사업 아이디어입니다.

비지니스 모델 캔버스는 9가지 구역을 나뉘며 첫 번째 고객 세크먼트는 해당 제품과 서비스의 타겟을 설정하는 것입니다. 두 번째 가치제안은 제공할 서비스, 제품만의 가치 즉 차별화 포인트입니다. 세 번째 유통채널은 고객과 서비스, 제품이 만나는 접점이고 어떻게 효율적으로 접근할지 생각하는 부분입니다. 네 번째 고객관계는 이벤트, 알람 등 요소를 활용하여 지속적 이용을 유도하는 것입니다. 다섯 번째 수익원은 수입원이 확실히 있느냐 입니다. 여섯 번째 핵심자원은 인적자원, 기술자원 등 자원을 말합니다. 일곱 번째 핵심활동은 서비스, 제품을 제공하기 위한 주 활동을 말합니다. 여덟 번째 핵심파트너는 협력관계에 있는 공급자를 뜻합니다. 마지막 아홉 번째 비용 구조는 어디에 어떻게 비용이 주로 사용되는지 입니다.