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

1. 고객을 더 잘 파악하고, 고객의 변화하는 니즈를 예측하고, 경쟁에서 우위를 점하고,
2. 어떤 이슈의 인과관계를 밝혀내고 향후 비즈니스 방향을 예측하고 의사결정을 내리는데 도움을 줄 수 있다.

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

1. 가치제안(Value Proposition)
* 고객에게 어떤 가치를 제공하는가?
* 제공하는 가치가 고객이 처한 문제점을 해결해 주는가?
* 기능적 가치뿐만 아니라 사회적 가치까지 접근할 수 있는가?
1. 고객 세분화(Customer Segments)
* 어떤 고객을 대상으로 할 것인가?
* 누가 우리의 가장 중요한 고객인가?
1. 채널(Channels)
* 어떤 방식을 통해 제품과 서비스를 고객에게 전달할 것인가?
* 채널이 어떤 기준으로 통합되어 있고, 어느 채널이 가장 효과적인가?
1. 고객 관계(Customer Relationships)
* 고객과 어떻게 지속적으로 관계를 유지할 것인가?
* 핵심 제품과 서비스에 대한 지속적인 거래뿐만 아니라 부가적인 서비스 및 새로운 비즈니스 모델 개발을 통한 새로운 수익 원을 가질 방법을 고민
1. 수익 원(Revenue Streams)
* 생산된 제품과 서비스가 고객에게 전달된 후 고객이 기업에게 대가를 지불하는 방식과 관련됨
* 원가를 고려하여 가격을 선정하고, 지속적인 수익 창출원을 개발하는데 초점을 둠
1. 핵심 자원(Key Resources)
* 가치 제안, 고객 세분화, 채널, 고객 관계, 수익원을 실현하기 필요한 자원
1. 핵심 활동(Key Activities)
* 핵심 자원과 핵심 파트너를 통해 가치 제안을 수행하기 위한 활동
1. 핵심 파트너십(Key Partnerships)
* 핵심 공급자가 누구인가? 어떤 핵심 자원을 획득할 수 있는가?
* 생산과 관련된 요소뿐만 아니라 플랫폼, 소프트웨어 사용을 포함
1. 비용 구조(Cost Structure)
* 어떤 핵심 자원을 확보하는데 가장 많은 비용이 드는가?
* 어떤 핵심 활동을 수행하는데 가장 많은 비용이 드는가?
* 고정비(생산활동과 관련이 없는 비용) 감축에 집중할 것인가? 변동비(재화를 한 단위 생산할 때마다 소요되는 비용) 감축에 집중할 것인가?