

Lesson 8.

# 목표달성을 위한 전략수립(2)

---

핵심사업 아이디어 전달 노하우  
전략확정과 실행

---

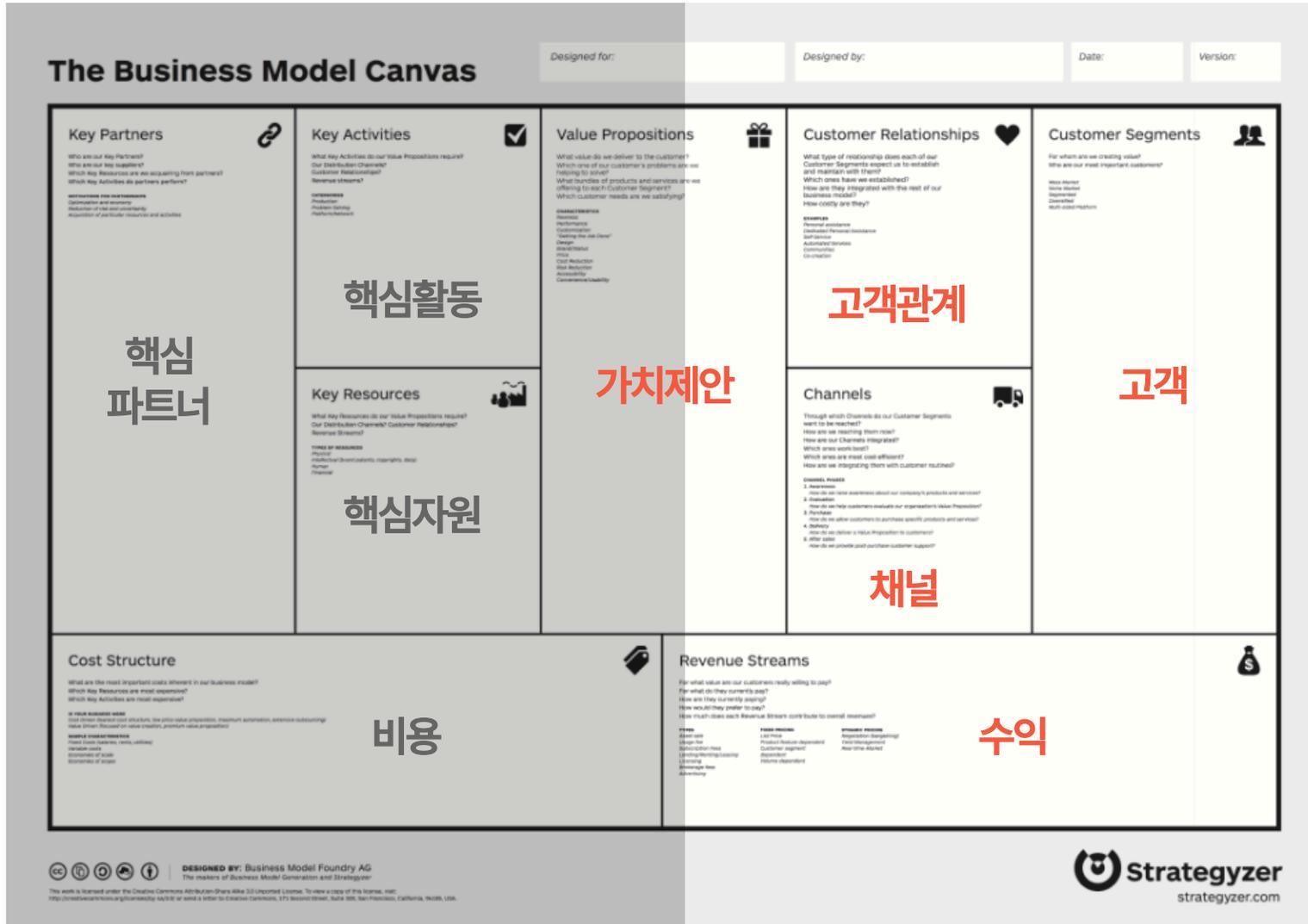
Lesson 8.

# 목표달성을 위한 전략수립(2)

핵심 사업 아이디어 전달 노하우

# (1) 비즈니스모델 캔버스

- 비즈니스모델에 포함되어야 하는 9가지 세부요소에 대한 분석 프레임
- 비즈니스 체계를 빠르게 구성할 수 있도록 핵심적인 사업 세부요소로 구성
- 사업요소에 대한 유기적인 관계를 설정하고 보완하기에 적합



# 가치제안

- 기업가치가 어떻게 고객에게 전달되는가?
- 어떤가치를 고객에게 전달할 것인가?
- 고객과의 관계가 어떻게 형성되는가?
- 어떻게 수익이 창출될 수 있는가?

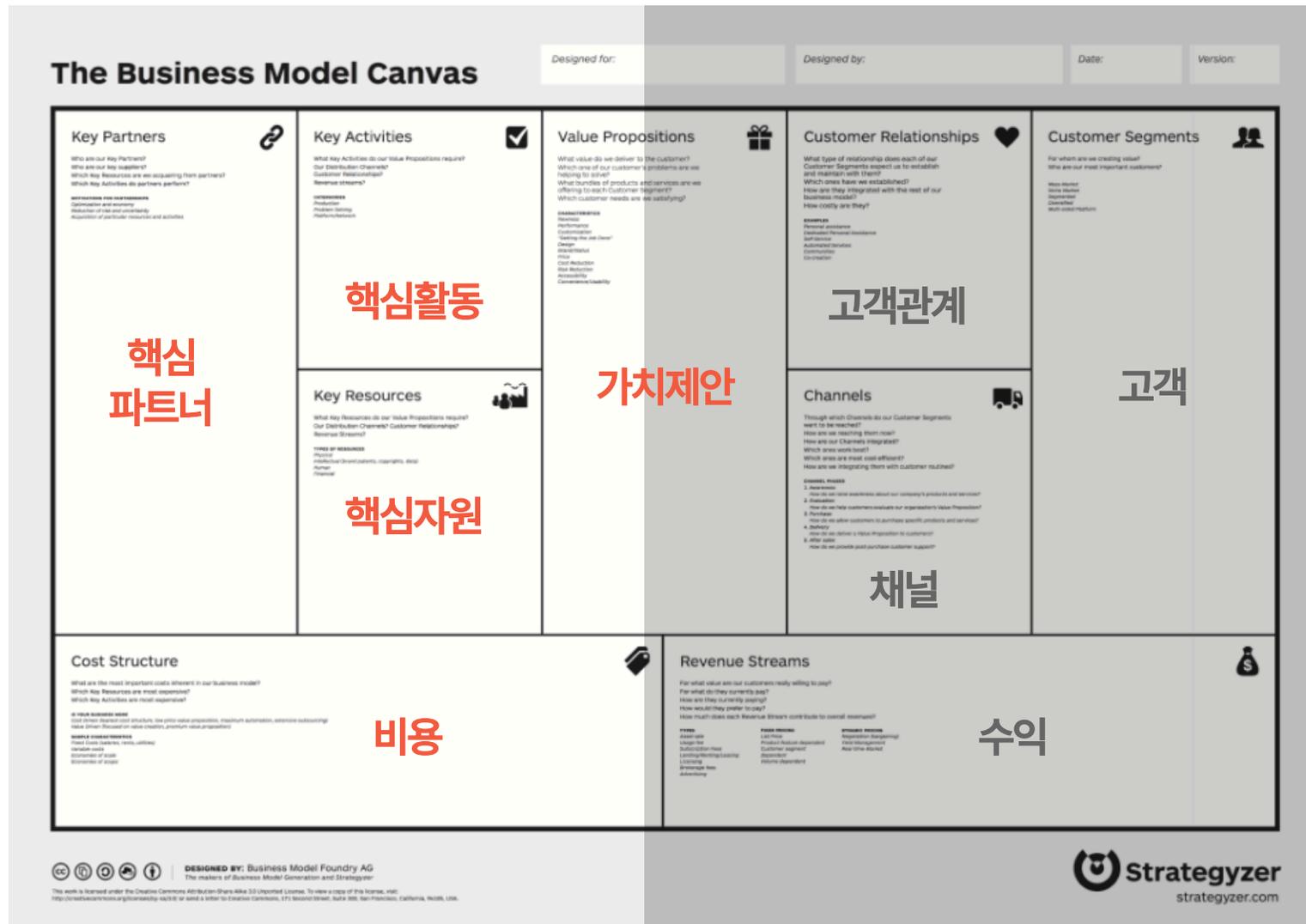
사진출처 : <https://strategyzer.com>

## 가치제안 세부요소

세부요소	세부내용
고객(Customer Segment)	<ul style="list-style-type: none"> <li>고객 세분화를 통한 제품 및 서비스 이용자에 대한 이해</li> </ul>
가치제안(Value Proposition)	<ul style="list-style-type: none"> <li>기업이 고객을 위해 창출해내는 가치</li> <li>가시적 요소와 비가시적 요소 모두 포함</li> </ul>
채널(Channel)	<ul style="list-style-type: none"> <li>기업의 가치를 고객에게 전달하는 방법</li> <li>터치포인트를 활용한 가치전달 방법 및 단계 설정</li> </ul>
고객관계(Customer Relationship)	<ul style="list-style-type: none"> <li>고객 확보 및 유지를 위한 관계구축의 방법</li> </ul>
수익(Revenue Stream)	<ul style="list-style-type: none"> <li>기업이 창출해내는 가치제안에 대한 대가로 고객이 지불하는 방식(수익모델)</li> </ul>

# 가치생산

- 기업이 어떻게 가치를 만들어내는가?
- 어떤 자원을 활용할 것인가?
- 어떤 활동을 지원할 것인가?

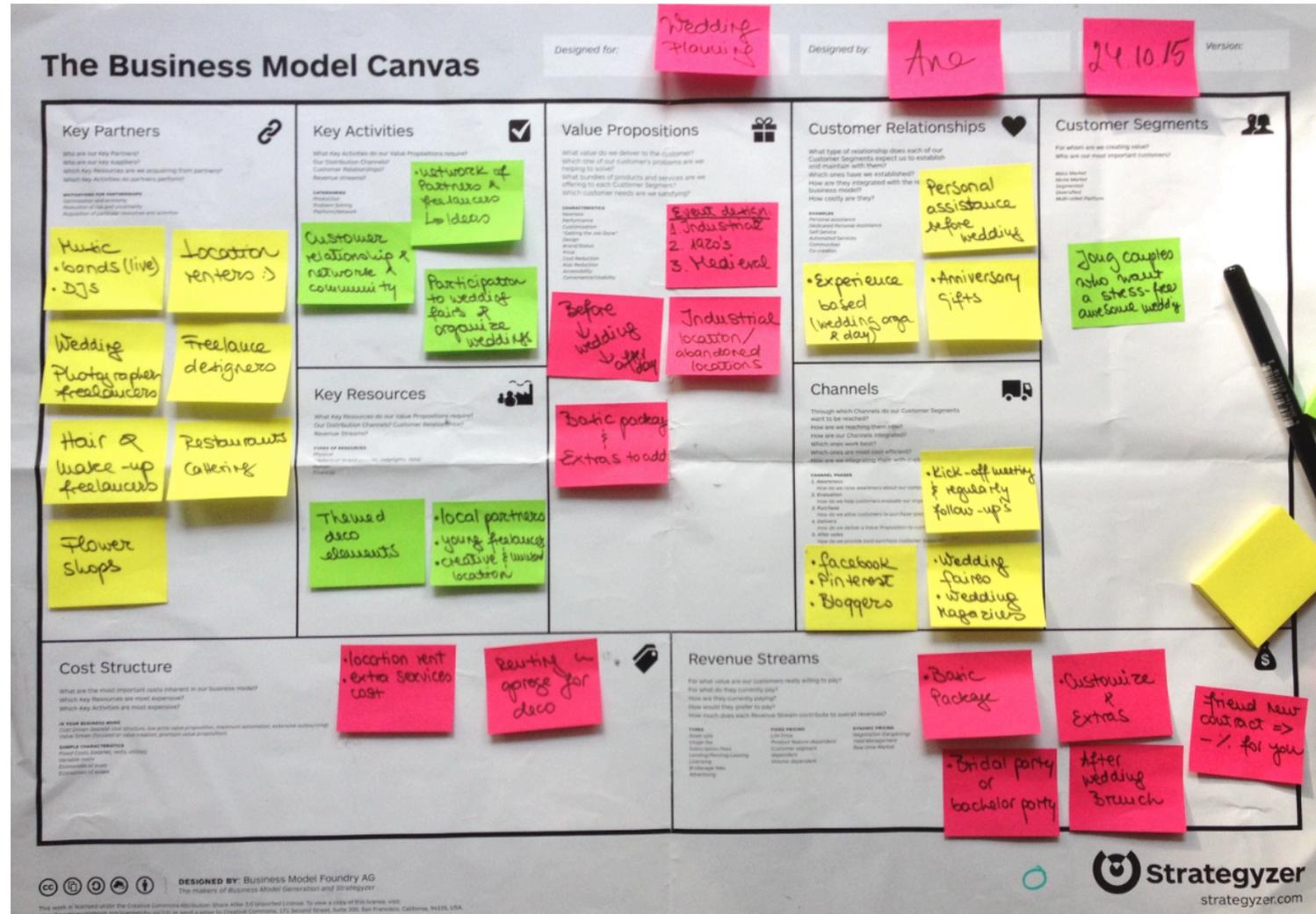


사진출처 : <https://strategyzer.com>

## 가치생산 세부요소

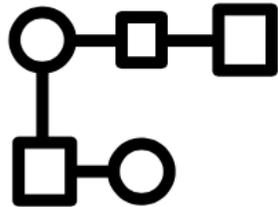
세부요소	세부내용
핵심자원(Key Resources)	<ul style="list-style-type: none"> <li>유무형적 자원에 대한 물적지원, 인적지원 등을 포함한 비즈니스 수행 자원</li> </ul>
핵심활동(Key Activities)	<ul style="list-style-type: none"> <li>원활한 비즈니스 진행을 위한 활동 전반</li> </ul>
핵심파트너(Key Partnerships)	<ul style="list-style-type: none"> <li>내부인력 외 사업진행에 필요한 외부의 이해관계자들</li> </ul>
비용(Cost Structure)	<ul style="list-style-type: none"> <li>사업운영과정에서 발생하는 모든 비용</li> </ul>

# 비즈니스캔버스 분석 예)

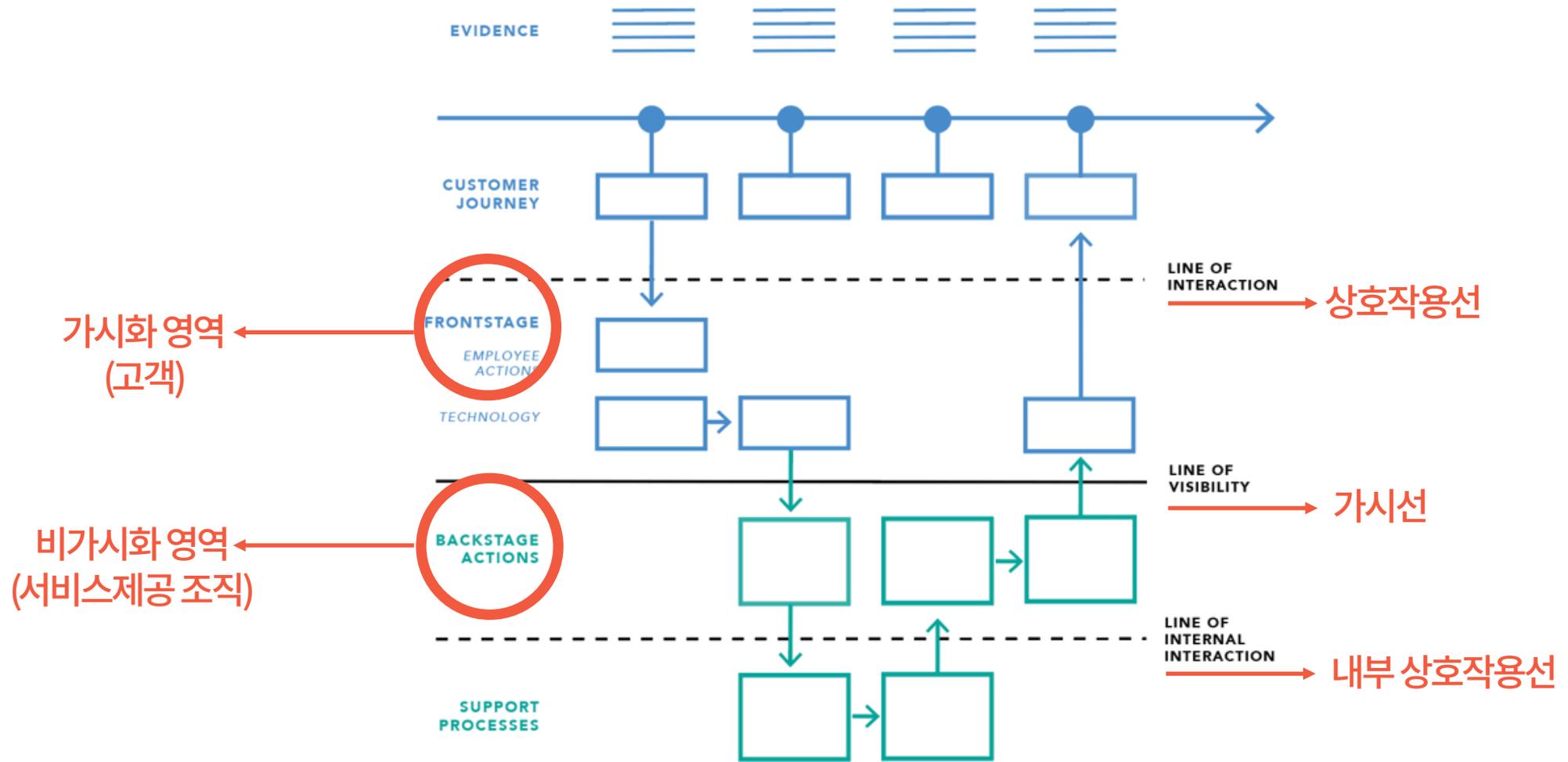


사진출처 : <https://anaslearninglab.com>

## (2) 블루프린트

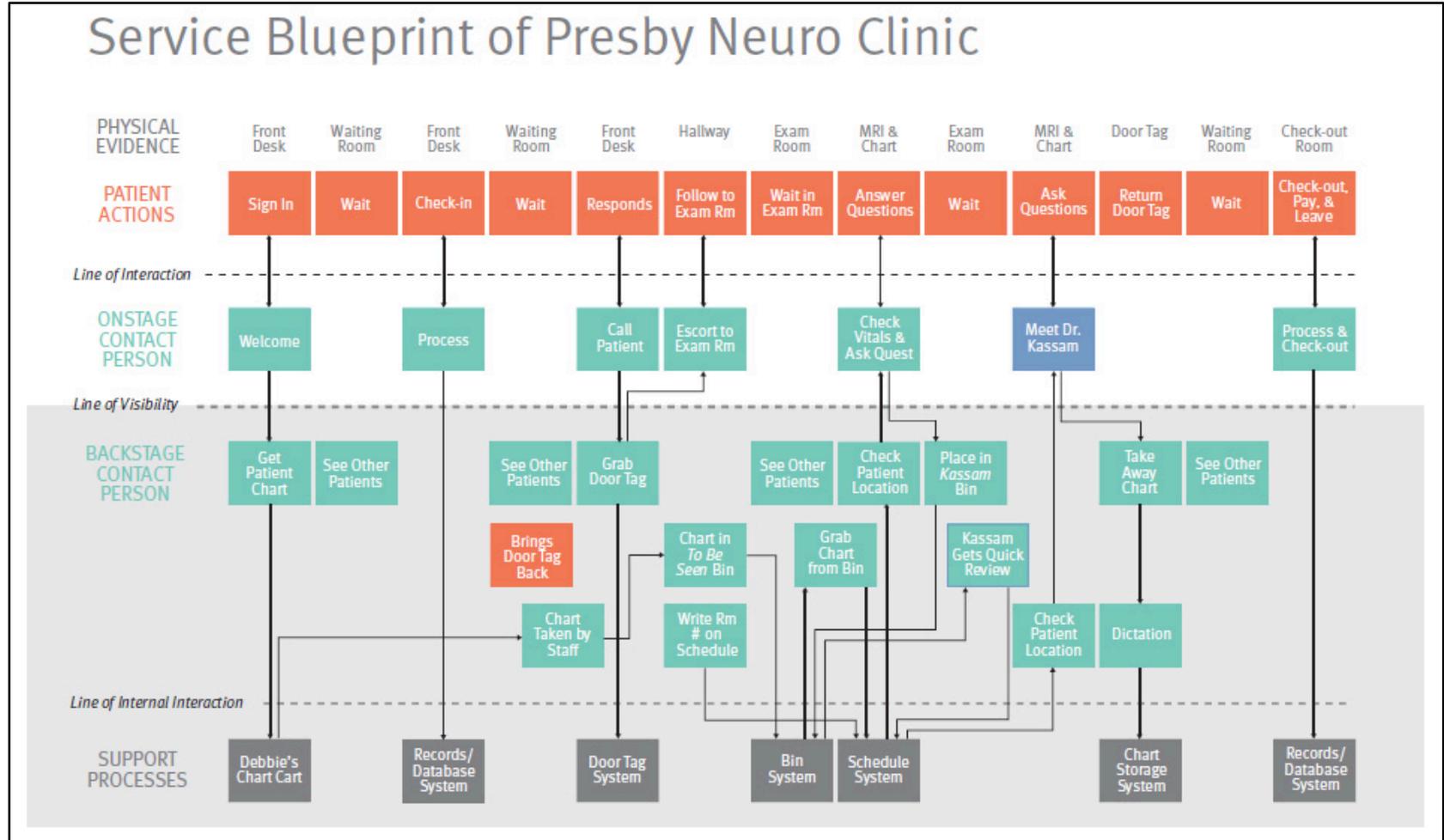


- 제품 및 서비스를 포함한 핵심 비즈니스 프로세스 특성을 가시화하는 방법
- 직원, 고객, 기업 등 각자의 역할과 비즈니스 프로세스와 관련된 흐름을 묘사
- 새로운 제품 및 서비스 평가를 위한 전체과정을 객관적으로 유형화하는 것이 핵심



사진출처 : <https://nngroup.com>

# 블루프린트 작성의 예)



사진출처 : <http://hirosdaddy.tistory.com>

Lesson 8.

# 목표달성을 위한 전략수립(2)

## 전략확정과 실행

## 전략수립 프로세스 요약

단계	항목	내용
1	시장현황	• 총수요, 경쟁사, 자사 시장현황 분석
2	환경분석	• 외부환경 및 내부환경 분석
3	목표설정	• 경영목표, 시장점유율 방향
4	경영계획	• 매출, 수량, 시장점유율, 단가 등
5	전략방향	• 기술개발 및 사업화 전략
6	세부전략	• 세부실행 전략
7	실행계획	• 사업화 실행계획 구체화
8	비용운영	• 매출액 대비 비용운영 정책 설정

## 전략실행 3대 프로세스

항목	내용
인력 프로세스	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 전략을 행동으로 옮기는 주체로 3개 프로세스 중 가장 중요한 부분을 차지</li> <li>• 전략적으로 수립한 업무를 수행할 능력이 있는지 여부를 평가하고 인력을 조직화</li> </ul>
전략 프로세스	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 장기계획과 단기계획으로 나누어지며, 운영계획과 연계하여 조직을 운영할 수 있도록 체계화</li> </ul>
운영 프로세스	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 생산, 마케팅, 매출, 비용지출, 조직 구성 등 운영방식을 체계화</li> </ul>

## 전략수립 시 체크항목

체크항목	
1	목적 및 목표에 맞는가?
2	아이디어는 참신한가?
3	다각적인 대체 안을 검토하였는가?
4	문제점과 이에 대한 해결방안은 있는가?
5	실현 가능한 기획안인가?
6	기대효과를 정확히 나타내고 납득할 수 있는가?
7	추진일정에 무리가 있지 않은가?

# 전략도

- 핵심적인 전략을 한눈에 볼 수 있는 전략도 제시 필요
- 지원사업 실행전략을 효율적으로 나타내는 것이 관건

## [전략도 수립방법]

- 1) 프로젝트 비전 제시
- 2) 비전달성을 위한 부문별 전략 목표 제시
- 3) 부문별 전략 목표를 수립하기 위한 전략방향 및 세부 추진전략 제시

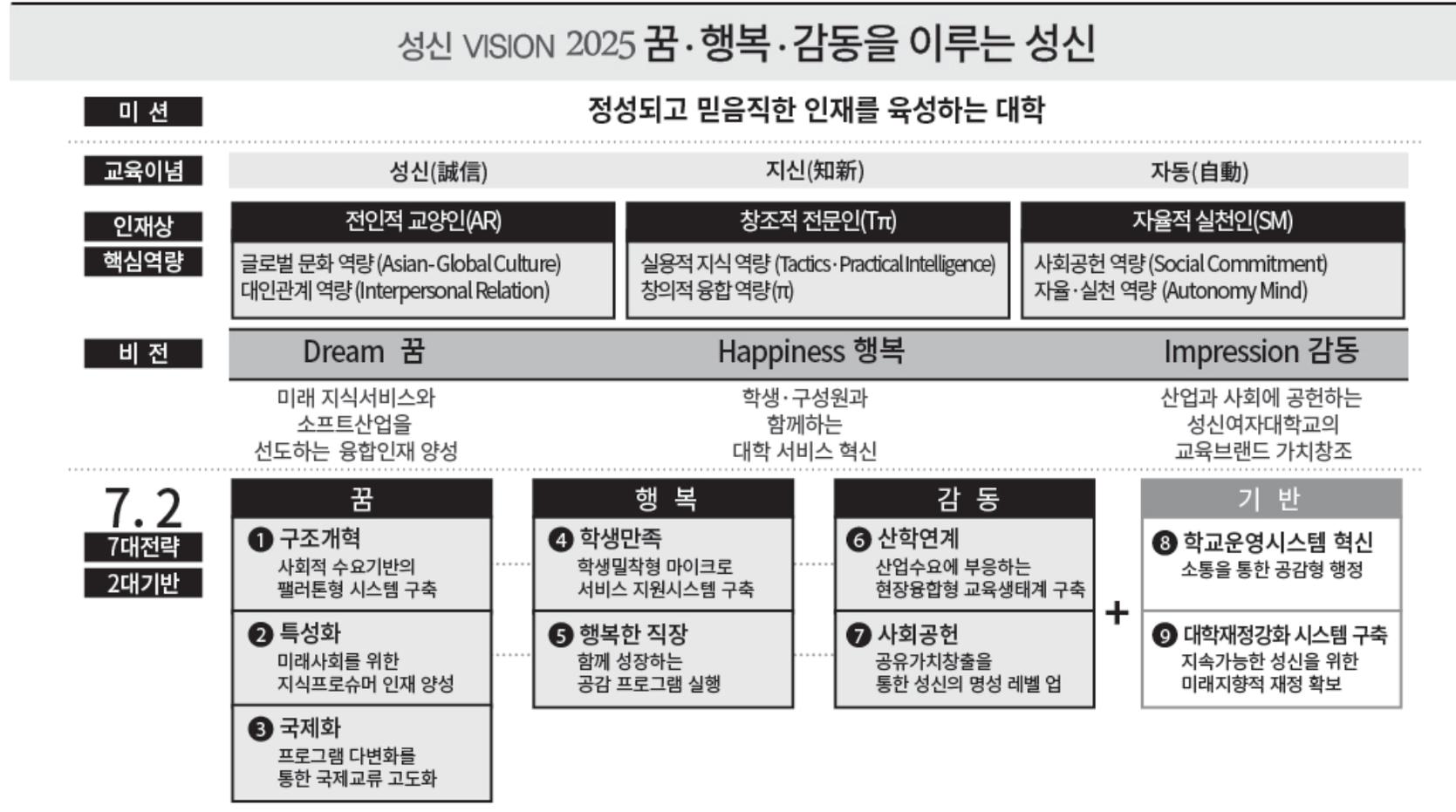
# 전략도 작성의 예)



## 융합디자인 특성 자립화 : 감성 · 서비스디자인 고도화

산학연계 자립화 전략 강화, 중소기업 디자인 역량강화, 생활문화 · 감성 · 서비스 디자인 교육강화

# 전략도 작성의 예)



감사합니다 :D

kidp 한국디자인진흥원  
KOREA INSTITUTE OF DESIGN PROMOTION