소셜벤처 사업개발
(Business Developing in Social Ventures)

□ 수업 개요

1. 담당 교수 : 조성주(sungjucho@business.kaist.ac.kr, 010-3212-5487, 연구실 7202호)
2. 조교 : 미정
3. 수업 시간 : 매주 수 16:00~18:50(16주)
4. 강의실 : 미정

※ 본 과정은 SE MBA 학생의 창업팀이 함께 수강할 수 있습니다(사전 승인 요망).

□ 과정 목표

1. 비즈니스 모델을 수립한다.
2. 고객 문제 검증, 솔루션 검증, 제품(서비스) 적합성 검증 등을 통해 사업 아이디어를 검증한다.
3. 검증된 내용을 바탕으로 사업 계획서를 작성하고, 이를 설득력있게 발표할 수 있도록 한다.
4. 가설대로 검증이 되지 않는 경우 신속히 실패를 학습하고 새로운 가설을 수립하여 진행하도록 한다.

□ 과정 개요

사회적 기업도 기업이다. 사회적 기업이 사회적 목적을 달성하기 위해서는 고객 가치를 창출할 수 있어야 지속가능한 기업으로 성장할 수 있다. 이러한 전제하에 창업 초기 기업이 우선적으로 실행해야 할 이슈에 대하여 <린 스타트업> 방법론을 활용하여 점검해 보도록 한다. 이를 통해 고객이 원하는 제품이나 서비스를 세상에 내놓아 기업의 사회적 가치와 고객 가치를 함께 달성할 수 있도록 하는 기반을 쌓을 수 있도록 한다.

□ 주교재

· 조성주, **린 스타트업 바이블**, 새로운제안, 2014

□ 참고 도서

· 크리스 앤더슨, **프리**, 랜덤하우스, 2009
· 에릭 리스, **린 스타트업**, 인사이트, 2012
· 애시 모리아, **린 스타트업**, 한빛미디어, 2012
· 알렉산더 오스터왈더, 예스 피그누어, **비즈니스모델의 탄생**, 타임비즈, 2011
· 신디 앨버레즈, **린 고객개발**, 한빛미디어, 2015
· 스티브 블랭크, **기업 창업가 매뉴얼**, 에이콘출판, 2014
· 킴 굿윈, **인간중심 UX**, 에이콘출판, 2013

· 로라 클라인, **린스타트업 실전UX**, 한빛미디어, 2014
· 스티브 크룩, **사용성 평가 이렇게 하라**, 위키북스, 2010
· 앨리스테어 크롤 외, **린 분석,** 한빛미디어, 2014
· 에이드리언 슬라이워츠키, **수익지대**, 세종연구원, 2005
· 이마에다 마사히로, **비즈니스 모델을 훔쳐라**, 한빛비즈, 2015
· 라이언 홀리데이, **그로스 해킹**, 길벗, 2015
· 앨리스테어 크롤 외, **린 분석**, 한빛미디어, 2014
· 제프리 무어, **캐즘 마케팅**, 세종서적, 2002
· 라피 모하메드, **가격 결정의 기술**, 지식노마드, 2006

□ 평가 기준 및 과제

· 중간 과제(30%) : 고객 문제-문제 대안-솔루션 검증 결과물
· 기말 과제(40%) : 고객 검증 결과에 기반한 피칭 계획서 작성
· 출석, 수업 참여도(30%) : 출석 및 수업 참여도(자료 발표 등)

□ 유의 사항

· 온라인 플랫폼(페이스북 그룹, http://www.facebook.com) 활용 예정
· 학기내 SAVE 창업단계 Step 4 이상을 목표로 함
· 지각 또는 결석시 사전 공유 요망

□ 강의 일정 및 내용

2월 1일(수)부터 5월 17일(수)까지 16주

일정		주제	상세 내용	과제 제출
1	2.1	과정 개요	• 아이스브레이킹 • 린 스타트업 개요 • 비즈니스 모델의 이해	
2	2.8	M1.비즈니스 모델 작성	• 비즈니스 모델(린 보드) 작성 • 린 보드 스토리텔링 • 전문가(외부) 조언 확보 방안 • [과제] 린 보드 작성 및 외부 조언 확보	• Action 1,2,3
3	2.15	M2.고객 문제/대안 검증(I)	• 대상 고객 정의 • 고객 문제/대안 가설 설정 • 고객 문제/대안 검증 시나리오 작성 • 고객 인터뷰 실습 • [과제] 고객 문제/대안 검증 인터	• Action 4

			뷰 진행	
4	2.22	M2.고객 문제/대안 검증(II)	• 고객 인터뷰 진행 이슈 토론 • 고객 인터뷰 추가 진행 • [과제] 고객 문제/대안 검증 인터뷰 보고서	• Action 5
5	3.1	삼일절		
6	3.8	M3.솔루션 검증 (낮은 수준의 MVP)	• 솔루션 검증의 목표 • 솔루션(낮은 수준의 MVP) 개발 • 솔루션 검증 인터뷰 시나리오 작성 • 솔루션 검증 인터뷰 실습 • [과제] 솔루션 검증 인터뷰 진행	• Action 6
7	3.15	M2/M3 고객문제/솔루션 검증	• 고객 문제/솔루션 검증 관련 토론	• Action 7
8	3.22	중간고사	• 고객 검증 자료 제출	
9	3.29	M5.수익 모델	• 수익 모델의 개념 • 수익 모델 유형 • 수익 모델 벤치마킹 • 가격 수립 모델 • 가격 수립 벤치마킹	• Action 8
10	4.5	M6.고객 채널	• 고객 채널의 개념 • 고객 채널 유형 • 스타트업 마케팅 전략	• Action 10
11	4.12	M9.사업계획 피칭	• 피칭 자료 작성 전략 • 피칭 요령 • 피칭 스토리텔링 • 엘리베이터 피칭	• Action 11
12	4.19	M7.재무 타당성	• 손익분기점 계산 • 재무제표의 이해 • 외부 자금 조달 전략 • 외부 자금 조달 협상 전략	• Action 14
13	4.26	M8.핵심지표 검증 P. 피봇 전략	• 핵심지표 수립 및 이해 • 퍼널, 코호트 분석 • 코호트 분석, A/B 테스크 • 그로스해킹 • 피봇 전략 수립 • 피봇 진행 사례	• Action 12

14	5.3	석가탄신일		
15	5.10	M4.제품(서비스)검증 (높은 수준의 MVP)	• 제품(서비스) 검증 방안 • 솔루션 검증 인터뷰 진행 이슈 토론 • 제품(서비스) 검증 아이디어 도출 • 제품(서비스) 검증 인터뷰 시나리오 작성	• Action 13
16	5.17	기말고사	• 사업 계획 피칭 • 종합 정리 • 기말 과제 제출 마감	• Action 9

*** 제출할 주간 자료**

교재 <린스타트업 바이블> 각 챕터 뒤에 있는 Action 토론 과제를 Action당 A4 한 장으로 정리해서 매 수업 시간 전 제출합니다. 별도의 표지는 필요없으며 학번과 이름을 적어내면 됩니다.

그림. 린스타트업 프로세스 구조도