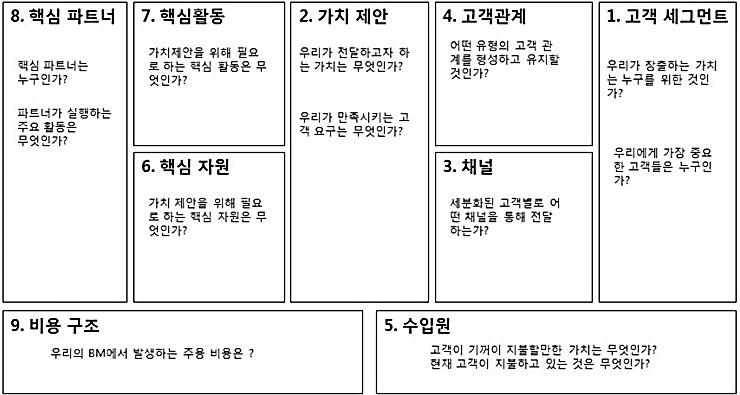
**학번 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 이름 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**창업 아이디어 명:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**아이디어 선정한 목적 또는 이유 :\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

****

**➀ 가치제안 (Value Proposition)**

**: 고객에게 어떠한 차별화된 가치를 제공 할 수 있는지를 기술**

**➁ 고객 세그먼트 (Customer Segment)**

**: 어떤 고객에게 가치(상품/서비스 등)을 제공할지를 고민**

**➂ 채널 (Channel)**

**: 고객에게 가치(상품/서비스 등)을 어떤 경로로 제공할 것인가 기술**

**➃ 고객관계 (Customer Relationship)**

**: 세그먼트 된 고객과 어떤 형태로 지속적인 관계를 유지할 것인가 기술**

**➄ 수익원 (Revenue Streams)**

**: 수익이 창출은 어떤 구조로 되어 있는지, 지속적인 수익 창출 구조가**

**되어 있는지 기술**

**➅ 핵심 자원 (Key Resources)**

**: 비즈니스에서 없어서는 안되는 핵심자원**

**➆ 핵심 활동 (Key Activities)**

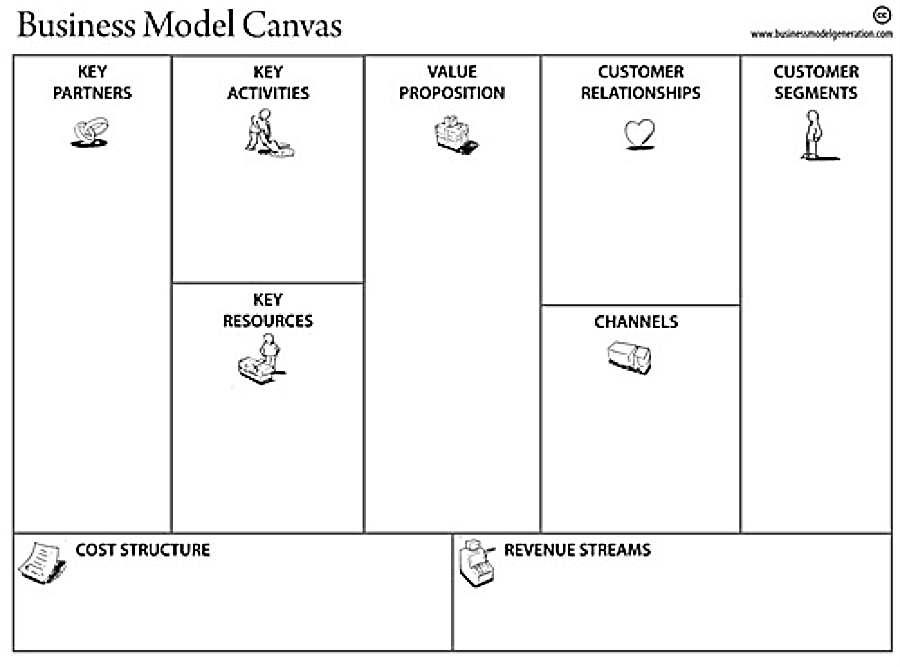
**: 비즈니스 수행에 관련된 핵심활동**

**➇ 핵심 파트너십 (Key Partnerships)**

**: 비즈니스 파트너로서 나의 부족한 자원/역량을 보완 할 수 있는 파트너**

**➈ 비용 구조 (Cost Structure)**

**: 비즈니스를 수행하면서 발생되는 모든 비용**

****

**창업 기대 효과.**

**1.**

**2.**

**3.**