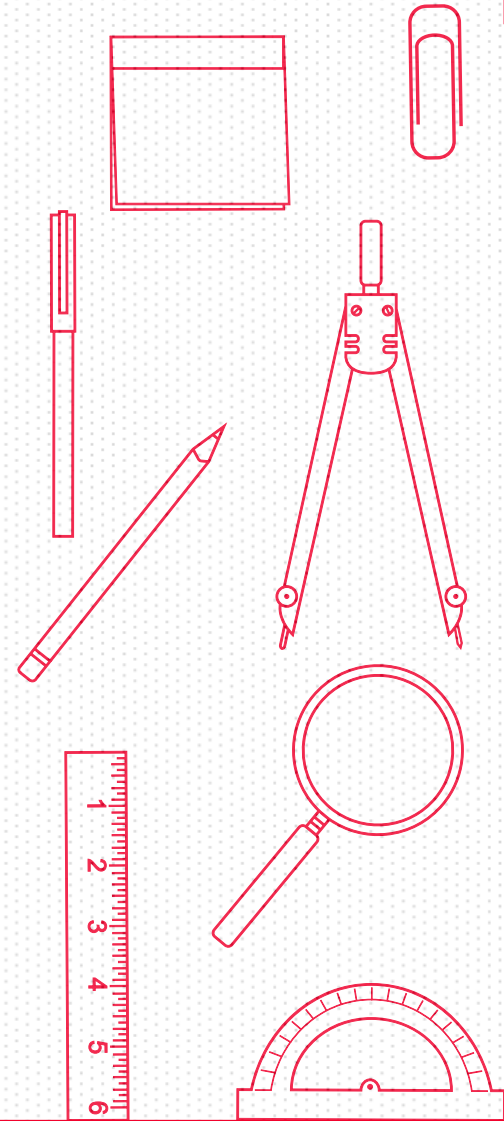


Ver. 2019

IR STORYTELLING METHOD



The
Invention
Lab



Copyright © The Invention Lab Inc.

본 워크시트는 더인벤션랩의 자산입니다. 상업적 용도로 사용할 수 없습니다.

www.theilab.kr

<p>1. Product Concept</p>	<p>2. Why now / Customer Pains</p>	<p>3. Product as a Solution</p>	<p>4. Market</p>
<p>제품/서비스의 기본 컨셉은 무엇인가?</p>	<p>- 타겟 고객들은 누구인가? - 왜 그들은 제품/서비스를 필요로 하는가? (타겟 고객의 문제점과 충족되지 않은 니즈는 무엇인가?)</p>	<p>타겟 고객의 문제점/충족되지 않은 니즈를 해결하기 위해 구체적으로 제품/서비스가 제시하는 원리/방법은 무엇인가? (타겟 고객의 문제점을 구체적으로 해결해주는 제품의 구현원리/방법, 용도, 특징, 기능)</p>	<p>- 1차 거점 시장은 어디이며, 시장규모는? - 확장 가능한 인접시장은 어디이며, 시장규모는? (1차 거점 시장에 주로 Focus)</p>
<p>10. Product as a Solution</p>			<p>5. Competition</p>
<p>- 투자자 유치 이후, 고려 가능한 EXIT 방법은? (M&A, IPO, 합병 등) - 1년/2년/3년 차 별 제품/서비스의 진화방향은?</p>			<p>거점 시장 내 존재하는 가장 중요한 경쟁재 또는 대체재는?</p>
<p>9. Financial Projection</p>	<p>8. Revenue Stream</p>	<p>7. Team</p>	<p>6. Differentiation</p>
<p>제품/서비스 런칭 후, 1년/2년/3년 차 예상 손익은?</p>	<p>제품/서비스의 수익원은 무엇인가? (단기-중기-장기적 측면에서 고려)</p>	<p>현재 Team Member의 Skill과 Experience는 제품/서비스 개발에 최적화 되었는가?</p>	<p>거점 시장의 경쟁재/대체재와 차별화 되는 우리 제품이 지닌 핵심 Key Offering은? (경쟁재/대체재가 지니지 못한 차별화 포인트는?)</p>

<p>1. Product Concept</p>	<p>2. Why now / Customer Pains</p>	<p>3. Product as a Solution</p>	<p>4. Market</p>
<p>제품/서비스의 기본 컨셉은 무엇인가?</p>	<p>- 타겟 고객들은 누구인가? - 왜 그들은 제품/서비스를 필요로 하는가? (타겟 고객의 문제점과 충족되지 않은 니즈는 무엇인가?)</p>	<p>타겟 고객의 문제점/충족되지 않은 니즈를 해결하기 위해 구체적으로 제품/서비스가 제시하는 원리/방법은 무엇인가? (타겟 고객의 문제점을 구체적으로 해결해주는 제품의 구현원리/방법, 용도, 특징, 기능)</p>	<p>- 1차 거점 시장은 어디이며, 시장규모는? - 확장 가능한 인접시장은 어디이며, 시장규모는? (1차 거점 시장에 주로 Focus)</p>
<p>10. Product as a Solution</p> <p>- 투자자 유치 이후, 고려 가능한 EXIT 방법은? (M&A, IPO, 합병 등) - 1년/2년/3년 차 별 제품/서비스의 진화방향은?</p>	<p>1단계 : 제품의 본질 이야기</p> <p>2단계 : 시장의 본질 이야기</p> <p>3단계 : 사람 이야기</p> <p>4단계 : 돈/손익 이야기</p> <p>5단계 : EXIT/Milestone 이야기</p>		<p>5. Competition</p> <p>거점 시장 내 존재하는 가장 중요한 경쟁재 또는 대체재는?</p>
<p>9. Financial Projection</p>	<p>8. Revenue Stream</p>	<p>7. Team</p>	<p>6. Differentiation</p>
<p>제품/서비스 런칭 후, 1년/2년/3년 차 예상 손익은?</p>	<p>제품/서비스의 수익원은 무엇인가? (단기-중기-장기적 측면에서 고려)</p>	<p>현재 Team Member의 Skill과 Experience는 제품/서비스 개발에 최적화 되었는가?</p>	<p>거점 시장의 경쟁재/대체재와 차별화 되는 우리 제품이 지닌 핵심 Key Offering은? (경쟁재/대체재가 지니지 못한 차별화 포인트는?)</p>

The Invention Lab

더인벤션랩은 국내최고의 Corporate Innovation Advisory Firm이며,
O2O/ON-DEMAND TECH & SERVICE PLATFORM 전문
SEED INVESTOR 기관입니다.

더인벤션랩 홈페이지 www.theilab.kr

워크샵 문의 business@roailab.com

교육 프로그램 개발 및 운영문의 contact@roailab.com