

고객을 늘리기 전에 무엇을 준비해야 할까요? · 내 사업 한 장

완성 예시 - 주말실내화, 교육용 가정

이름 / 아이디어 / 작성일: _____

1. 먼저 넓힐 방향

같은 실내화 서비스로 같은 단지의 고객을 더 만난다

2. 첫 3개월 목표

10→15→20가구, 월 2회 가정. 20→30→40켤레, 매출 140,000→210,000→280,000원

3. 운영 한계

주 10켤레×4주=40켤레. 월4회 이용이면 80켤레로 초과

4. 확장 조건 · 3년 계획의 가정

재이용·반납·실제 시간 확인 뒤 추가 단지나 품목 검토. 3년 숫자는 재이용·처리 능력이 확인된 뒤 같은 가정으로 다시 계산

완료 기준

- ☒ 먼저 넓힐 방향(고객 또는 제품)을 하나 정했다.
- ☒ 월별 목표가 처리 능력 안에 있는지 확인했다.
- ☒ 확장 조건과 3년 계획에 쓸 가정을 적었다.

체크는 예시 작성 완료를 뜻하며, 사업 가설의 검증 완료를 뜻하지 않습니다.

모르는 내용은 미확인이라고 표시하고, 누구에게 무엇을 확인할지 적으세요.

예시와 AI 연습 반응은 실제 고객 조사 결과가 아닙니다. 출처와 근거 종류를 구분하세요.