CBINISIGHT 스타트업 실패 이유로 본

실패 시나리오 체크리스트

01. 비즈니스 전략 및 시장 분석

- 시장 수요 부족 (No Market Need) - 42%
- 경쟁에서 밀림 (Get Outcompeted) - 19%
- 가격/비용 문제 (Pricing/Cost Issues) - 18%
- 사업 모델 부족 (Need/Lack Business Model) - 17%
- 잘못된 시점의 제품 출시 (Product Mis-Timed) - 13%
- 잘못된 위치 (Bad Location) - 9%

체크리스트

1-1. 목표 시장의 수요를 철저히 분석하고 검증했는가?

1-2. 경쟁사와의 차별화 전략과 경쟁 우위를 명확히 설정했는가?

1-3. 고객이 납득할 만한 가격 전략을 수립했는가?

1-4. 지속 가능한 사업 모델이 있는가?

1-5. 제품 출시 시점이 적절한지 충분히 검토했는가?

1-6. 타깃 시장에 적합한 위치에서 사업을 시작했는가?

CBINISIGHT 스타트업 실패 이유로 본

실패 시나리오 체크리스트

02. 팀 그리고 운영

- 적절한 팀 부족 (Not the Right Team) - 23%
- 집중력 상실 (Lose Focus) - 13%
- 팀/투자자 간 불화 (Disharmony on Team/Investors) - 13%
- 열정 부족 (Lack Passion) - 9%
- 네트워크/조언자 활용 부족 (Don't Use Network/Advisors) - 8%
- 번아웃 (Burn Out) - 8%

체크리스트

2-1. 목표 달성을 위해 필요한 전문성과 협업 능력을 갖춘 팀을 구성했는가?

2-2. 목표에 집중하며 우선순위를 명확히 정했는가?

2-3. 팀 내 또는 투자자와의 갈등을 해결할 계획과 소통 체계를 마련했는가?

2-4. 팀의 동기 부여와 열정을 유지할 방안을 마련했는가?

2-5. 네트워크와 조언자들을 충분히 활용했는가?

2-6. 번아웃 방지를 위해 팀의 업무량과 정신적 건강을 관리하고 있는가?

CBINISIGHT 스타트업 실패 이유로 본

실패 시나리오 체크리스트

3. 제품 및 고객 관리

- 제품의 품질 부족 (Poor Product) - 17%
- 마케팅 부족 (Poor Marketing) - 14%
- 고객 무시 (Ignore Customers) - 14%
- 피봇 실패 (Pivot Gone Bad) - 10%
- 피봇하지 못함 (Failure to Pivot) - 7%
- 법적 문제 (Legal Challenges) - 8%

체크리스트

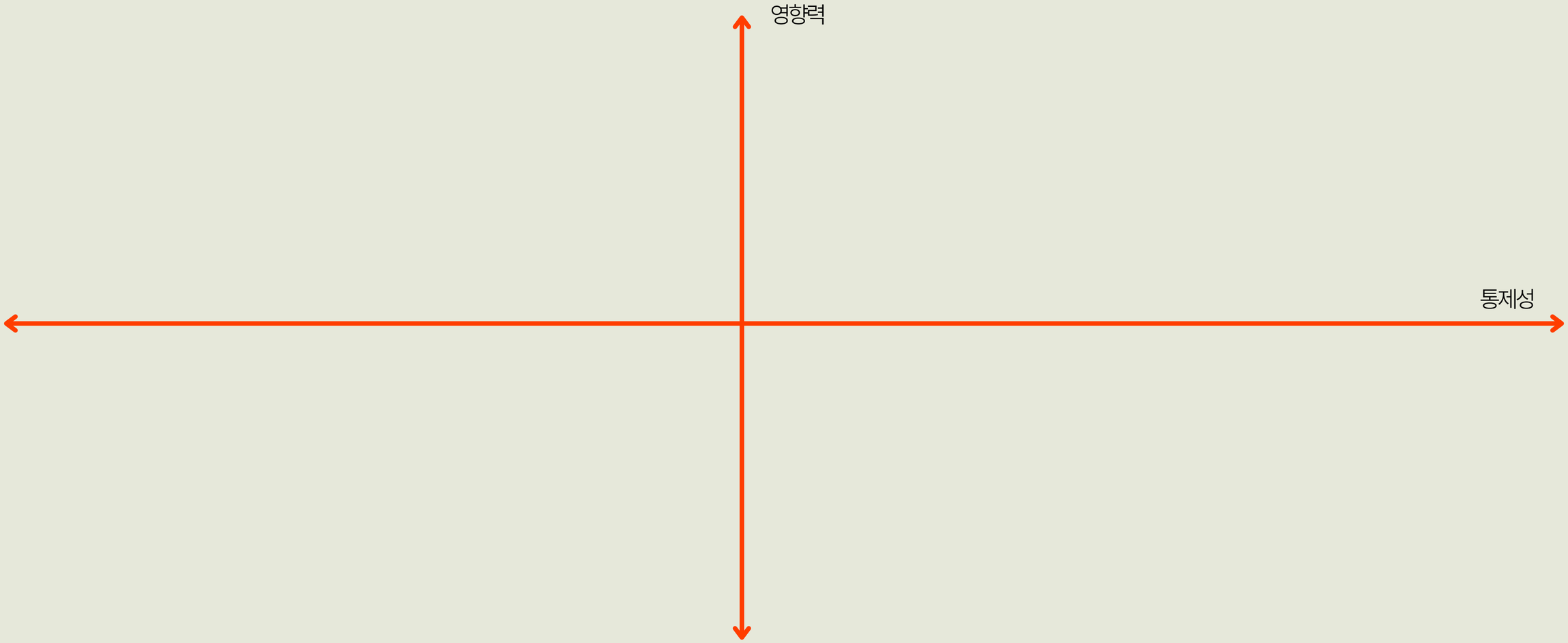
3-1. 제품의 품질이 목표 고객의 기대를 충족하거나 초과할 수 있는가?

3-2. 효과적인 마케팅 전략으로 제품의 가치를 고객에게 전달하고 있는가?

3-3. 고객의 피드백을 경청하고, 이를 바탕으로 개선 과정을 실행했는가?

3-4. 필요시 사업 방향 전환(Pivot)을 검토하고, 실패 시 재구성할 능력이 있는가?

3-5. 법적 문제를 예방하기 위한 계약, 규정 준수, 특허 확보 등을 철저히 진행했는가?

CBINISIGHT 스타트업 실패 이유로 본

실패 시나리오 매트릭스