



성공적인 스타트업 구축을 위한 5가지 모범 사례

Snowflake 스타트업 챌린지에서 영감을 얻음



챔피언
가이드

전자책

TABLE OF CONTENTS

- 3** 종합 요약
- 4** 글로벌 스타트업 경제를 활용
- 5** 스타트업 성공을 위한 5가지 모범 사례
- 6** 사람들에게 필요한 고유하고 집중된 솔루션 제공
- 7** 고객 파악
- 8** 비즈니스 모델 개선
- 9** 강력한 기업가 팀 구성
- 10** 실행 및 확장
- 11** 데이터 클라우드로 혁신
- 12** Snowflake 소개

종합 요약

글로벌 스타트업 경제는 강력하고 성장세에 있습니다. 이 기회를 활용하고 혁신적인 SaaS 솔루션을 구축하려는 기업가를 위한, 첫 번째 Snowflake 스타트업 챌린지에서 배울 교훈이 있습니다. 데이터 클라우드에서 혁신의 중요성을 강조하는 이 대회는 성장하고 확장하여 대규모 시장을 확보할 수 있는 성공적인 스타트업을 구축하기 위한 다음과 같은 5가지 모범 사례를 조명했습니다.

- 1 사람들에게 필요한 고유하고 집중된 솔루션을 제공하며, 이는 대상 고객, 그들의 애로사항, 무엇이 진정한 가치를 제공하는지에 대한 철저한 이해가 필요합니다.**
- 2 얼리어답터의 말을 경청하고 관계를 맺으며 필요시 피벗함으로써 고객을 파악하십시오.**
- 3 특히 수익, 시장, 유통, 경쟁 및 비용 구조를 중심으로 귀사의 비즈니스 모델을 개선하십시오.**
- 4 시간을 할애하여 잘 맞는 초기 직원을 고용하고 멘토를 찾고 강력한 문화에 투자하여 강력한 기업가 팀을 구성하십시오.**
- 5 가장 큰 영향을 미칠 항목에 집중하고, 빠르게 반복하고, 자동화 영역을 식별하여 실행 및 확장합니다.**

글로벌 스타트업 경제를 활용

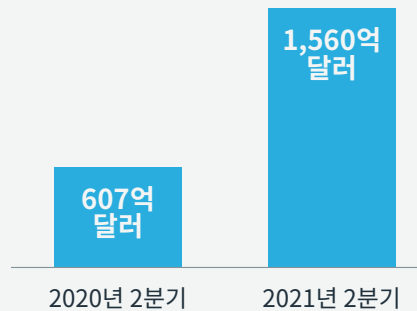
장애물은 스타트업의 삶에서 피할 수 없는 부분입니다. 가장 좋은 시기에도 새로운 회사를 시작하려면 집요함, 끈기 및 투지가 필요합니다. 설립자와 초기 직원들은 2020년에 전 세계적인 팬데믹이 시작되면서 새로운 장애물들에 직면했습니다. 대면 업무 및 비즈니스를 수행하는 '정상적인' 방식의 중단은 기반을 찾고자 하는 신생 기업에 더 많은 불확실성과 스트레스를 야기했습니다.

주목할 만한 점은 2021년에 상황이 얼마나 빠르게 전환되고 가속화되었는지입니다. 투자 자금이 그 증거입니다. Startup Genome에 따르면, 팬데믹 이전 2019년에는 거의 3천억 달러의 벤처 캐피털이 스타트업에 투자되었습니다.¹

TechCrunch의 보고에 따르면 2021년에는 여러 보고서에서 지적한 바와 같이 2021년 1~2분기 동안 스타트업에 2,800억~2,924억 달러가 투자되었으며 이는 2019년 전체와 거의 같은 금액입니다.²

말할 필요도 없이, 글로벌 스타트업 경제는 강력하고 성장세에 있습니다. 투자 자금을 찾는 기업가에게 이보다 더 좋은 시기는 없었습니다. 그러나 이것이 새로운 회사를 만드는 것이 더 쉬움을 의미하는 것은 아닙니다. 내재된 자원과 성장 과제는 동일하게 존재하며 벤처 캐피털리스트는 투자하기 전에 가치 창출과 미래 성공에 대한 강력한 지표를 확인하기를 여전히 원합니다.

실제로 동일한 TechCrunch 보고서에 따르면 2021년 2분기 글로벌 벤처 캐피털 활동은 단일 분기에 1,560억 달러로 2020년 2분기의 607억 달러에서 **157% 증가**했습니다.³



성공적인 스타트업을 위한 5가지 모범 사례

오늘날 혁신과 기회는 기술 및 데이터와 직접적으로 연결되어 있습니다. 대상 산업이나 잠재 고객에 관계없이 SaaS 솔루션의 미래는 데이터와 데이터 사용 방식에 달려 있습니다. 신생 기업은 시작부터 강력한 데이터 아키텍처를 기반으로 구축해야 하며 데이터 기반 통찰을 제공하기 위해 모든 직원이 데이터에 액세스할 수 있어야 합니다.

제1회 2021 Snowflake 스타트업 챌린지에서는 50개 이상의 국가에서 온 수백 개의 인상적인 스타트업을 소개했으며 모두 데이터에 투자하고 Snowflake의 데이터 클라우드를 사용하기로 결정했습니다. 이 대회는 Snowflake로 구동되는 혁신적인 애플리케이션과 제품을 구축하는 초기 단계의 SaaS 스타트업을 격려하고 지원하기 위해 개최되었습니다.

2022 스타트업 챌린지에 참가하십시오. 당사의 연례 스타트업 중심 콘테스트와 참여 방법에 대한 최신 정보를 보려면 여기를 클릭하십시오.

모든 설립자나 초기 직원이 증언하듯이, 스타트업을 시작할 때 관리해야 할 장애물과 이니셔티브에는 결코 끝이 없습니다. 광범위한 고려 사항이 연관되어 있으며 하나의 간단한 경로가 존재하지 않기 때문에 많은 신규 회사가 부분적으로는 예술이고 부분적으로 과학적인 접근 방식을 취합니다.

따라서, 스타트업 챌린지는 신생 기업이 경쟁에서 눈에 띄게 하는 데 도움이 될 수 있는 몇 가지 요소를 강조했으며 데이터 클라우드를 기반으로 구축하는 것의 중요성을 보여주었습니다. 혁신을 가속화하고 기회를 활용하고자 하는 스타트업이 먼저 집중해야 할 5가지 핵심 영역을 여기에서 소개합니다.

데이터 클라우드란 무엇입니까? 데이터 클라우드가 왜 필요합니까?

데이터 클라우드는 거의 무제한의 규모, 동시성, 성능을 통해 수천 개의 조직이 데이터를 모으는 글로벌 네트워크입니다.

내부적으로 모든 조직은 다양한 분석 워크로드를 쉽게 실행하고 관리형 데이터를 검색하고 안전하게 공유할 수 있는 단일 통합 데이터 보기의 이점을 누리고 있습니다.

Data Cloud는 다음과 같은 고유한 기능을 통해 구동됩니다.

- 멀티 클러스터 공유 데이터 아키텍처로 인한 거의 무제한에 가까운 규모와 효율성
- 여러 공개 클라우드에 걸친 데이터 작업을 위한 원활한 상호 운용성
- 통합된 보안 기능
- 최신 데이터 공유, 이를 통해 여러 조직이 데이터를 이동하거나 복사할 필요 없이 거의 즉각적으로 라이브 데이터를 서로 공유하고 수신

사람들에게 필요한 고유하고 집중된 솔루션 제공

이것이 중요한 이유

이 첫 번째 모범 사례는 뻔하게 들릴 수도 있지만, 기업실사(Due Diligence)를 하지 않고 아이디어를 좇는 스타트업 팀에게는 계속해서 주요한 걸림돌이 됩니다.

혁신은 스타트업이 상당한 규모의 시장에서 실질적인 문제를 해결할 때가 제일 좋습니다. 이상적으로는, 억눌린 수요가 있어서 새로운 솔루션이 등장하여 현재 상태를 변화시킵니다. 아직 사람들이 ‘그것’이 무엇인지는 모르지만, 그것을 원하고 필요로 합니다. 그렇기 때문에 스타트업은 실제적이고 관련성이 있으며 그 시기에 맞는 문제를 해결하는 고유한 솔루션을 구축하는데 집중해야 하고, 다음 세 가지 중요한 요소를 염두에 두어야 합니다.

- 1 가치:** 귀사의 예상 고객 기반이 귀사가 구축하고 있는 것의 가치를 빠르게 파악하고 즉시 테스트하기를 원해야 합니다. 그 이하로는 긴급성이 부족하고 판매하기가 어려운 ‘갖고 있으면 좋은’ 제품 범주에 속할 수 있습니다.
- 2 범위:** 실제 문제를 해결하려면 문제에 있어 하나의 부분에 집중할 필요가 있습니다. 그러나 해결하지 않고 있는 것이 무엇인지 아는 것도 똑같이 중요합니다. 귀사의 솔루션에 대한 합리적인 범위를 결정하고 신속하게 시장에 출시할 수 있는 것에 대한 실행에 날카롭게 집중하십시오.
- 3 타이밍:** 적합한 고객을 위해, 적시에 올바른 문제를 해결하십시오. 예상 고객의 삶을 더 쉽게 만드는 데 필요 이상 너무 나아가면, 누군가에게 그것을 시도하도록 설득하는 데 어려움을 겪을 수 있습니다. 너무 뒤쳐져 있다면 다른 솔루션이나 이미 구현된 해결 방법에서 전환하도록 설득하기 위해 두 배의 노력을 기울여야 합니다.

실제 사례

2021 Snowflake 스타트업 챌린지의 우승자인

OverlayAnalytics⁴의 팀은 미드 마켓 경영진이 데이터 사용, 분석 실행 및 재무 보고 제공과 관련하여 직면하는 문제를 직접 체험으로 알고 있습니다. CPA로 일한 수십 년의 경험을 바탕으로 공동 설립자와 초기 경영진은 관련 배경, 개인적인 경험, 심층적인 업계 지식을 갖추고 있어 가장 큰 문제점과 가장 먼저 구축해야 할 사항을 이해합니다.

그 결과는 데이터 액세스를 민주화하고, 거의 실시간으로 재무 통찰을 자동으로 제공하며, 미드 마켓 조직의 모든 사람이 데이터 기반 의사 결정을 쉽게 내릴 수 있도록 하는 타겟팅된 SaaS 솔루션입니다.

OverlayAnalytics 팀은 데이터 클라우드에서 SaaS 솔루션을 구축할 때의 경쟁력 및 기술 이점을 발견했습니다. OverlayAnalytics는 Snowflake와 협력하여 모든 고객 데이터에 대한 하나의 위치를 제공하고, 고객 데이터를 쉽게 가져오고 변환하고 다시 공유할 수 있는 Snowflake 안전한 데이터 공유의 이점을 누립니다. 이러한 기능을 통해 OverlayAnalytics는 고객에게 단일 진실 공급원을 제공하는 동시에 데이터 클라우드의 단순성, 보안 및 유지 관리가 거의 필요 없다는 이점을 누릴 수 있습니다.

“OverlayAnalytics는 재무 보고를 처음부터 다시 생각하여 고객에게 단일 통합 플랫폼을 제공하기를 원했습니다.”라고 공동 설립자이자 CEO인 Bryan Shupe가 말했습니다. “Snowflake에서 OverlayAnalytics를 구축함으로써 경영진 수준 대시보드에서 세부 분석에 이르기까지 고객이 좋아하는 강력한 보고 기능과 함께 고객과 쉽게 데이터를 공유할 수 있는 기능을 제공하여 우리의 애플리케이션이 상당한 경쟁 우위를 차지합니다.”

“

최고의 스타트업은 일반적으로 가려운 곳을 긁을 필요가 있는 사람에게서 나옵니다.”

—MICHAEL ARRINGTON

설립자, TechCrunch

물어볼 질문

고객이 겪는 고통을 겪은 적이 있습니까?
고객의 입장이 되어 생각할 수 있습니까?

도메인 전문 지식이 있습니까? 도전 과제를 해결하기 위한 배경과 경험을 보유하고 있습니까?

오늘날 시장에 존재하는 다른 어떤 솔루션보다 귀사의 솔루션이 더 잘 해결할 수 있는 문제점은 무엇입니까?

귀사가 무엇을 할 수 있는지 보여주는 가장 강력한 사용 사례는 무엇입니까?

규모가 크지만 혼잡한 시장 공간에 있는 경우 귀사의 솔루션은 어떻게 차별화됩니까?

시장의 다른 옵션으로는 할 수 없는, 귀사의 제품으로 고객이 할 수 있는 마법 같은 일은 무엇입니까?

고객 파악

이것이 중요한 이유

도메인 전문가가 된다고 해서 모든 것을 아는 것은 아닙니다. 문제를 안다고 해서, 반드시 그 해결책에 대한 전문가임을 의미하지는 않습니다. 초기 고객은 실제 시나리오에서 솔루션을 테스트하는 고객이기 때문에 그들로부터 가능한 모든 것을 배우는 것이 중요합니다.

- 1 경청하십시오.** 경청은 특히 듣고 싶지 않은 것을 얘기할 때, 하나의 예술입니다. 놀랍게도, 초기 고객은 종종 자신의 생각과 아이디어를 기꺼이 이야기하고 공유합니다. 단순히 작동하는 솔루션을 원하는 후기 고객보다 훨씬 더 자주 그렇습니다. 이 귀중한 피드백을 부지런히 구하십시오.
- 2 활성화하십시오.** 초기 고객을 참여시키고 활성화하는 이중 목표를 가지고 지속적으로 초기 고객과 대화하십시오. 그들은 정당성을 부여하고 참조 역할을 할 수 있으며, 둘 다 다른 조직이 귀하의 솔루션을 시도하도록 권장합니다. 시작할 때 입소문 추천은 시장 점유율을 높이고 견고한 평판을 만들며 충성도가 높은 고객 기반을 구축하는 데 매우 중요합니다.
- 3 피벗하십시오.** 열리 어답터와 그들의 요구 사항에 세심한 주의를 기울이십시오. 사용자는 솔루션의 방향을 잡고 필수 기능을 조명하는 데 도움을 주어야 합니다. 그러나 귀하는 초기의 지침과 피드백을 바탕으로 솔루션을 피벗할 용의를 가지고 이에 대해 개방적이어야 합니다. 물론, 합리적인 범위 내에서입니다.

데이터가 도움이 되는 방법

데이터는 고객을 파악할 가장 좋은 방법이며, 데이터 분석은 고객이 실제로 하고 말하는 것을 기반으로 정보 수집을 신속하게 추적하고 의사 결정에 정보를 제공하는 데 도움이 될 수 있습니다.

예를 들어 귀하와 고객이 나눈 대화는 수집할 수 있는 비정형 데이터로 존재할 수 있습니다(오디오 녹음 및

화이트보드 이미지 생각). 들고 있는 내용을 추가로 검증하기 위해 이 데이터를 귀하의 정형 및 반정형 데이터와 함께 가져올 수 있습니다. 이는 진정한 사용자 경험이 어떤 것인지 결정하고 솔루션 내에서 실제로 무슨 일이 일어나고 있는지 알아내는 가장 과학적인 방법입니다.

몇몇 스타트업은 자금과 초기 고객이 확보되면 데이터 솔루션에 대한 투자를 기다리는 것이 최선이라고 생각합니다. 불행히도, 그러한 유형의 사고는 역효과를 낼 수 밖에 없습니다. 데이터는 비즈니스의 성장에서 추측을 없애는 데 필요하며 데이터 분석은 모든 스타트업에서 최우선에 두는 항목이어야 합니다.

정확한, 데이터 기반 정보는 다음 단계의 성장으로 이끄는 데 필요한 정확한 정보를 제공하는 가장 강력한 무기입니다. 이를 통해 사용자, 솔루션, 비즈니스 모델 및 초기 시장 포지셔닝에 관한 중요한 질문에 대해 명확한 답변을 얻을 수 있습니다. 이러한 데이터 기반 통찰 없이 스타트업을 성장시키려는 시도는 대가가 큰 실수로 이어질 수 있습니다.

또 다른 고려 사항은 임시 데이터 아키텍처에 대한 솔루션 구축의 영향입니다. 무료 또는 오픈 소스 구성 요소는 단기적으로 재정적 영향을 완화할 수 있지만 장기적으로 비즈니스를 확장하기 어렵고 비용이 많이 듭니다. 재원을 올바른 데이터 플랫폼 투자에 사용하지 않으면 진행 속도를 늦추고 올바른 솔루션을 구축하는 데 필요한 데이터 기반 통찰을 잃게 됩니다. 또한 솔루션이 대상 잠재 고객의 관심을 끌면 결국 아키텍처를 재구축해야 하는데, 정확하게 잘못된 시기에 성장과 추진력을 낮춥니다

처음부터 올바른 데이터 아키텍처를 선택하면 이러한 문제를 피할 수 있으며 강력한 데이터 기반을 보고 싶어하는 벤처 투자자와 투자자에게 매력적입니다. 데이터 클라우드를 채택하면 모든 데이터가 귀사와 함께 성장하는 단일의 확장 가능한 위치에 저장되고, 액세스 가능하며, 이용 가능성을 보장할 수 있습니다.



고객이 진정으로 원하는 것이 무엇인지 궁금하십니까? 얘기하지 말고, 물어보세요.”

—LISA STONE

BlogHer 공동 설립자 겸 CEO

들어볼 질문

얼마나 자주 초기 사용자와 이야기하고 있습니까?

어떤 종류의 피드백을 받고 있습니까?

사용자와 예상 고객이 가장 기대하는 것은 무엇입니까?

사용자는 귀사가 다음에 어떤 작업을 하길 원합니까?

귀사의 비즈니스와 고객을 이해하는 데 필요한 데이터 분석을 실행할 수 있습니까?

데이터가 사용자 행동, 고객 경험 및 고객을 위한 귀사의 진정한 부가가치에 대해 알려주는 바는 무엇입니까?

귀사의 데이터 아키텍처가 확장되고 성장할까요?

비즈니스 모델 개선

이것이 중요한 이유

비즈니스 모델은 비용 구조 및 주요 파트너에서 채널 및 고객 관계에 이르기까지 광범위한 활동 및 고려 사항을 다룹니다. 스타트업 노력에 집중하기 위해, 다음은 투자자를 유치하고 초기 고객에게 가치를 제공하기 위한 프로세스 초기에 해결해야 하는 영역입니다.

- 1 수익.** 수익을 창출할 수 있는 경로가 있어야 하며, 이를 위해서는 고객이 지불할 의사가 있는 금액과 솔루션 가격을 책정하는 방법에 대한 강력한 이해가 필요합니다. 고정, 동적 또는 대체 가격 책정 모델 중 무엇을 채택하든 가장 중요한 것은 귀사의 가격 책정 모델이 확장되고 고객 기반에 직관적으로 느껴질 것이라는 점입니다.
- 2 시장.** 이상적으로는 성장을 경험하고 있는 시장 부문을 대상으로 하되, 관련 문제점과 인식된 가치를 바탕으로 귀사의 솔루션을 채택할 가능성이 가장 높은 고객 기반 역시 찾아야 합니다. LIFE(Leadership Institute For Entrepreneurs)에 따르면 한 가지 전략은 솔루션의 파급 효과를 느낄 수 있을 만큼 규모가 작고 귀사의 제품을 검증하기에 충분한 수의 고객이 있는 거점 시장을 선택하는 것입니다.⁵ 아이디어는 즉각적인 관심을 불러일으키고 추진력을 얻어 반복하면서 더 강력한 솔루션을 만들 것입니다.
- 3 유통.** 유통 전략은 가격 책정이 조정되는지 여부를 보여줍니다. 신규 고객이 합류함에 따라 고객당 비용이 증가하는 것이 아니라 그 반대인 규모의 경제가 시작되어야 합니다. 다음은 냉엄한 진실입니다. 가격 책정이 조정되지 않으면 귀사는 확장되지 않습니다.
- 4 경쟁.** 시장에 대한 예리한 인식과 이해를 발전시키십시오. 경쟁자와 잠재적 경쟁자를 찾고 그들을 이해한 다음 귀사의 솔루션이 얼마나 이들과 견줄 만한지와 왜 그것이 더 나은 선택인지 이야기하십시오.

5 비용 구조. 귀사의 비즈니스 모델에 중요한 비용을 이해하면 주요 리소스 및 활동에 투자할 시기의 우선순위를 정하는 데 도움이 됩니다. SaaS 공급자로서 데이터의 역할은 비용 기반 고려 사항과 가치 기반 고려 사항으로 논의될 수 있지만, 올바른 기술 아키텍처의 우선순위를 정하는 것이 데이터 기반 의사 결정과 풍부한 데이터 솔루션을 보장하는 유일한 방법임을 인식하는 것이 중요합니다.

데이터 클라우드 활용

경쟁이 치열한 환경에서는 업계를 교란시키려면 더 빠르게 혁신해야 합니다. 성공의 가장 큰 장애물 중 하나는 속도와 민첩성을 갖춘 차별화된 솔루션을 구축하는 것입니다. 아키텍처 문제와 데이터 처리 요구로 인해 시간과 인력이 소진되는 레거시 데이터 플랫폼은 결코 원치 않을 것입니다. 이러한 종류의 장애는 혁신의 속도를 제한하고 빠르게 반복하고 새로운 기능을 출시하는 능력을 억제합니다.

데이터 클라우드는 실제 기술 문제를 해결하기 위해 설계되었습니다. 이를 통해 스타트업은 운영 부담 없이 확장 가능한 데이터 애플리케이션을 구축할 수 있습니다. 거의 무제한에 가까운 확장성 및 동시성을 갖춘 서비스로 제공되는 데이터 클라우드를 통해 스타트업은 필요한 스토리지와 컴퓨팅 성능을 얼마든지 사용하고 사용한 만큼만 비용을 지불할 수 있습니다. 사용료를 엄격하게 사용량에 대해서만 지불함으로써 돈을 보다 효율적으로 할당할 수 있을 뿐만 아니라 시간과 인력을 더 높은 가치의 작업에 집중할 수 있습니다.

도메인 전문가들이 Snowflake가 구축한 것 위에 구축하여 실제 문제와 기술을 연결할 기회는 사실상 무궁무진합니다. 데이터 클라우드를 비용으로 생각하기보다는 귀사의 솔루션을 합법화하고 투자자를 유치하고 궁극적으로 수익성을 증가시켜 개발을 시작하고 스타트업의 미래를 보장하는 투자로 보는 것이 유용합니다.



스타트업에 대한 피치를 진행할 때 저지르는 큰 실수는 경쟁이 없다고 말하는 것입니다. 그렇게 말하면 매우 순진해 보일 것입니다. 항상 경쟁이 있고, 항상 잠재적인 경쟁이 있으며, 항상 대안이 있습니다. 그에 관해 솔직해지십시오.”

—DENISE PERSSON

마케팅 최고 책임자, Snowflake

들어볼 질문

성장과 수익을 이끄는 것은 무엇입니까?

귀사의 가격 책정 모델은 구독, 사용량 기반 또는 하이브리드 모델입니까?

귀사의 거점 시장(beachhead market)은 무엇입니까?

어떻게 전체 시장(total addressable market)을 확장할 수 있습니까?

귀사의 경쟁자는 누구입니까?

귀사가 앞으로 성장하는데 방해가 되는 경쟁사 한 곳을 시장에서 제거할 수 있다면, 어디를 고르시겠습니까?

첫날에 경쟁사를 대체하기보다는 평화롭게 공존할 수 있습니까?

우위를 보장하기 위해 데이터 클라우드와 같은 기술을 사용합니까?

비즈니스 성공을 보장하는 데 필요한 비용은 무엇입니까?

모델을 구축하기 위해 어떤 종류의 데이터를 수집합니까? 데이터 소스는 무엇입니까?

시간, 인력 및 비용을 가장 잘 할당할 수 있는 방법은 무엇입니까?

강력한 기업가 팀 구성

이것이 중요한 이유

투자자와 고객을 유치하려면 세계가 필요로 하는 것을 구축하고 그것을 사용하기 위해 기꺼이 비용을 지불할 의향이 있는 열정적인 기업가가 필요합니다. 스타트업에 속한 모든 이가 당신과 ‘한배를 타는 것이며,’ 때문에 팀을 구성하는 것은 쉬운 일이 아닙니다. 이 작업은 잠재적인 기여도와 적합성을 신중하게 고려하여 실행되어야 합니다. 또한 함께 하자고 요청할 사람을 선별하는 일과 검증되지 않은 스타트업에서 함께 하자고 사람들을 설득하는 것 사이에는 매우 섬세하게 균형을 잡는 작업이 있습니다.

- 1 설립 팀.** 설립자는 해당 분야의 전문가여야 하지만 이러한 지식은 시작점에 불과합니다. 귀하의 강점을 인식하고 스스로의 약점을 해결하는 데 도움이 되는 사람들을 고용해야 합니다. Harvard Business Review에 따르면, 예를 들어 귀하가 기술적 설립자라면 비즈니스 모델과 전략을 구축하는데 도움이 되도록 초기 고용 중 하나로 비즈니스 전문성을 채우는 것이 중요합니다.⁶
- 2 조언자.** TechCrunch는 설립자가 성공적인 기업가의 멘토링을 받을 경우 그 스타트업이 최고 성과를 내는 기업이 될 가능성은 3배 더 높다고 보고합니다.⁷ 네트워크를 활용하여 처음부터 기업을 구축하고 모범 사례 및 일반적인 위험에 대해 조언할 수 있으며 귀하의 솔루션에 대해 흥분하고 귀하의 스타트업 여정에 기꺼이 기여하고자 하는 조언자를 찾으십시오.
- 3 채용.** 스타트업은 종종 인재를 얻기 위해 싸우며 자신들을 돋보이게 할 방법을 찾아야 합니다. 당연히 구직자들은 비전을 이해하고 믿음의 도약을 위한 설득력 있는 이유를 듣고 싶어할 것입니다. 그들은 견고한 비즈니스 모델 개요, 데이터 아키텍처 구축을 위한 신중한 접근 방식, 우수한 MVP(최소 기능 제품)의 구성, 초기 고객 유치를 위한 전략적 접근 방식을 확인하고 싶어합니다.

4 문화. 문화는 특히 인재를 유치하는 데 매우 중요합니다. 초기에 설립자는 조직을 위한 가치 프레임워크를 수립하고 모든 직원이 어떤 핵심 가치를 따라 살아야 하는지 알아야 합니다. 회사의 얼라인먼트는 문화와 함께 진행됩니다. 효율적으로 성장하고 노력의 낭비를 최소화하려면 모든 사람이 여러 기능에 걸쳐 하나의 팀으로 작업하고 공통의 비전을 공유해야 합니다.

실제 사례

SaaS 스타트업이 팀을 고용하고 문화를 개발하는 방식은 다양하지만 성공 가능성을 높이는 두 가지 요소가 있습니다. 둘 다 Snowflake의 신조로 빠르게 성장하는 신생 기업에서 상장 기업으로 전환하는 데 기여했습니다.

Snowflake 직원은 8가지 핵심 가치를 따르며 그중 첫 번째가 가장 중요합니다. 고객을 최우선으로 여깁니다. 처음부터 우리는 고객을 최우선에 두었으며, 이러한 아웃사이드 인 전략은 우리가 항상 *고객은 우리에게 무엇을 필요로 합니까?*라고 묻고 있음을 의미합니다.

모든 회사, 특히 고객에게 선택권이 있고 사용자 경험이 스타트업의 성공 기회를 좌우할 수 있는 시장에서는 고객 중심적이어야 합니다. 비록 어떤 선택이 단기간에 수익을 증대하지 않는다 하더라도, 항상 고객에게 올바른 결정을 하는 것이 중요합니다. 그것들이 창출하는 것은 신뢰와 신용이며 이 두 가지는 스타트업이 초기에 가장 필요로 하고 가장 많은 혜택을 얻는 것입니다.

두 번째 신조는 데이터 문화를 구축하는 것입니다. 모든 팀 구성원의 첫 번째 본능이 데이터를 보는 것이 되도록 하십시오. 데이터가 모든 결정을 주도하고 직원 간의 협업을 강화하며 초기 고객에 대한 통찰을 제공해야 합니다. 데이터 클라우드를 사용하면 규모에 관계없이 모든 기업이 데이터 액세스를 민주화하고 모든 사람이 데이터 기반 의사 결정을 내릴 수 있도록 하여 데이터 문화를 촉진할 수 있습니다.

“

데이터 문화를 도입한다는 것은 더 나은 고객 경험을 제공하기 위해 데이터를 사용하는 데 모든 사람이 끊임없이 집중하는 것을 의미합니다. 이 키스톤이 성공적인 스타트업을 구축하는 가장 강력한 기반입니다.”

—GREG CZAJKOWSKI

SVP 엔지니어링, Snowflake

들어볼 질문

어떻게 인재를 찾고 채용합니까?

문제를 다루는 데 도움을 줄 수 있는 기업가적 경험이 있는 멘토와 조언자가 있습니까?

귀사는 임무 지향적입니까?

귀사를 이끄는 가치는 무엇입니까?

어떤 종류의 기업 문화가 직원들을 가장 잘 끌어들이고 고객에게 서비스를 제공할 수 있습니까?

귀하의 스타트업에 속한 모든 이가 데이터에 액세스할 수 있습니까?

직원들이 질문에 답하고 결정을 내리기 위해 데이터에 먼저 의지합니까?

실행 및 확장

이것이 중요한 이유

어떤 사람들은 실행과 확장할 수 있는 능력이 두 개의 동떨어진 문제라고 생각합니다. 순차적으로 접근할 수는 있지만 현명한 행동의 과정은 이것이 서로 얽힌 요소로 보고 항상 확장성을 염두에 둔 채 실행하는 것입니다.

- 1 영향.** 노력을 집중하고 우선시할 작업을 결정할 때 가장 중요한 작업과 결과물이 무엇인지 인식하는 것이 중요합니다. 항상 *가장 큰 영향을 미치는 것은 무엇입니까?*라고 질문하십시오. 그런 다음 시간이나 비용을 절약하는 지름길에 의존하는 대신, 확장 가능한 방식으로 실행하는 방법을 알아내십시오. 빠르고 쉽게 솔루션을 확장할 수 있는 능력과 마찬가지로 품질도 중요합니다.
- 2 실험.** 실패는 힘들지만 모든 스타트업 리더와 직원은 실패를 수용하고 실수로부터 배워야 합니다. 반복하고, 빠르게 실패하고, 개선하려는 의지가 구축하는 솔루션뿐만 아니라 비즈니스 모델에도 적용됩니다. 초기 단계는 가격 책정 모델, 포지셔닝, 시장 진출 경로, 이상적인 고객 프로필 및 솔루션 자체를 실험하기에 완벽한 시기입니다. 창의력을 발휘하고 실수에서 배우고 앞으로 나아가십시오. 목표는 솔루션에 적합한 시장에 도달할 때까지 피벗하는 것이어야 합니다.
- 3 자동화.** 신생 기업이 솔루션을 검증할 때 자동화는 종종 재정, 리소스 및 시간 소요가 너무 큰 것으로 간주됩니다. 이는 예상할 수 있는 일입니다. 수작업은 스타트업에 필요악입니다. 그러나 자동화될 수 있고 자동화되어야 하는 사항에 유의하십시오(예: 온라인 무료 체험판으로 고객 온보딩). 사용자 환경을 지속적으로 개선하는 것과 궁극적으로 직원의 시간을 빼앗는 시간이 많이 소요되는 작업을 제거하는 것이 두 가지 목표입니다.

데이터 클라우드 활용

규모에 맞는 시스템과 프로세스를 구축하고 기술이 함께 성장할 수 있도록 하여 실행 속도를 높이십시오. 빠른 성장은 스타트업 문화와 아키텍처 모두의 강력한 기반에서 비롯됩니다. 데이터에 대한 초기 투자는 더 빠른 실행과 더 강력한 성장 궤도로 이어지지만, 기술 스택이 견고해야 하고 성장에 따라 확장할 수 있어야 합니다.

이것이 바로 귀하가 채택하는 모든 시스템의 중요한 구성 요소로 개방성, 호환성 및 확장성을 꼽는 이유입니다. 확장을 위해 속도를 늦추고 일부분을 교체해야 하는 경우 실행과 추진력이 저하됩니다. 또한 시스템에 강력한 데이터 보안 및 개인 정보 보호 기능이 내장되어 있어야 합니다. 초기 고객은 귀하의 시스템이 안전하고 민감한 데이터나 PII 데이터에 대해 엄격한 정책이 시행되고 있다는 사실을 알고 싶어할 것입니다.

지속적으로 실행하고 확장하려면 데이터와 통찰력 필요합니다. 실행에 대한 데이터 기반 접근 방식을 사용하면 어디에서 실수를 했는지 또는 어디에서 고객이 좌절감을 느끼지 확인할 수 있습니다. 데이터 클라우드를 사용하면 무엇이 효과가 있고 무엇이 먼저 자동화되어야 하는지에 대해 데이터 기반 의사 결정을 쉽게 내릴 수 있습니다.

“

아이디어는 쉽습니다. 실행이 어렵습니다.”

—GUY KAWASAKI

물어볼 질문

초기 고객에게 가장 큰 영향을 미치는 것은 무엇입니까?

실험과 실수를 통해 무엇을 배웠습니까?

예상 고객이 귀사의 솔루션에 액세스할 수 있습니까, 아니면 신규 사용자를 온보딩하기 위해 직접 소통해야 합니까?

체험 서비스를 제공합니까? 그것이 자동화되어 있습니까?

귀사의 시스템과 솔루션의 확장성을 현재 그리고 미래를 위해 어떻게 보장하고 있습니까?

올바른 데이터에 어떻게 액세스하고 어떻게 이를 사용합니까?

확장 기회는 어디에 있습니까? 해결할 수 있는 다른 사용 사례는 무엇입니까?

데이터 클라우드로 혁신

스타트업은 어렵기 때문에 데이터에 조기에 자주 투자하는 것이 매우 중요합니다. 데이터 클라우드를 주요 데이터 플랫폼으로 사용하면 진정한 혁신의 기회를 열고 스타트업이 획기적이고 확장 가능한 솔루션을 더 빠르게 제공할 수 있습니다. 여기에 설명된 모범 사례는 스타트업을 순조롭게 시작하는데 필요한 반면, 데이터 클라우드는 귀하의 젊은 조직이 미래에 대비하고 상승 궤도에 오를 수 있도록 힘을 실어주는 가속기입니다.

다음 리소스를 통해 Snowflake가 어떻게 스타트업의 성장과 성공을 도울 수 있는지 자세히 알아보십시오.

- [2022 Snowflake 스타트업 챌린지 참여](#)
- [전자책 읽기: 'Snowflake에서 데이터 앱을 구축하기 위한 설립자 가이드'](#)
- [Snowflake for Startups 프로그램 살펴보기](#)





SNOWFLAKE 소개

Snowflake가 제공하는 데이터 클라우드의 거의 무제한의 규모, 동시성, 성능을 통해 수천 개의 조직이 데이터를 모으는 글로벌 네트워크입니다. 데이터 클라우드 내에서 조직은 사일로된 데이터를 통합하고, 관리형 데이터를 쉽게 검색하고 안전하게 공유하며, 다양한 분석 워크로드를 실행합니다. 데이터나 사용자가 어디에 있든 Snowflake는 여러 공용 클라우드에서 단일하고 원활한 경험을 제공합니다. Snowflake의 플랫폼은 데이터 클라우드에 대한 액세스를 지원하고 제공하는 엔진입니다. 데이터 클라우드에서는 데이터 웨어하우징, 데이터 레이크, 데이터 엔지니어링, 데이터 사이언스, 데이터 애플리케이션 개발 및 데이터 공유를 위한 솔루션을 만듭니다. 이미 데이터 클라우드의 새로운 영역으로 비즈니스를 추진하고 있는 Snowflake 고객, 파트너 및 데이터 공급자에 합류하십시오. [snowflake.com](https://www.snowflake.com)



© 2022 Snowflake Inc. All rights reserved. 여기에 언급된 Snowflake, Snowflake 로고 및 기타 모든 Snowflake 제품, 기능 및 서비스 이름은 미국 및 기타 국가에서 Snowflake Inc.의 등록 상표 또는 상표입니다. 여기에 언급되거나 사용된 기타 모든 브랜드 이름 또는 로고는 식별 목적으로만 사용되며 해당 소유자의 상표일 수 있습니다. Snowflake는 그러한 소유자와 연관되거나 후원 또는 보증을 받지 않습니다.

인용

¹ startupgenome.com/article/state-of-the-global-startup-economy

² techcrunch.com/2021/07/09/startups-have-never-had-it-so-good

³ techcrunch.com/2021/07/09/startups-have-never-had-it-so-good

⁴ overlayanalytics.com

⁵ leadershipinstituteeforentrepreneurs.com/selecting-your-beachhead-market

⁶ bit.ly/3zsKW2M

⁷ tcrn.ch/3lFeR2A