



영업제안서 작성의 핵심 키워드

# 사전진단 퀴즈해설

# QUIZ!



TAM-SAM-SOM 모델은 스타트업이 목표로 하는 시장규모를 정의하고, 그 시장규모를 추정하는 데 사용되는 프레임워크이다.



### [해설]

TAM-SAM-SOM 모델은 스타트업이 목표로 하는 시장규모를 정의하고, 그 시장규모를 추정하는 데 사용되는 프레임워크입니다. TAM(Total Addressable Market)은 해당 분야에서 모든 소비자 및 모든 경쟁 업체를 포함한 총 시장 규모를 나타냅니다. SAM(Serviceable Addressable Market)은 지정한 지리적 범위나 특정 고객 세그먼트 등 자사가 집중적으로 공략할 수 있는 시장입니다. SOM(Serviceable Obtainable Market)은 실제로 자사의 제품이나 서비스를 획득할 수 있는 시장을 의미합니다.

경쟁사의 강점과 약점을 이해할 때 가장 유리한 방법은  
브레인스토밍이다.



### [해설]

경쟁사의 강점과 약점 이해하기 위해 5-Force 관점을 활용할 수 있습니다. 경쟁자 선정, 정보 수집, 정량 분석, 정성적 분석까지 순차적으로 이루어집니다.

기술영업 시 고객의 요구 사항을 우선순위에 따라 정렬해야 한다.

YES



### [해설]

기술 영업은 수주 기회를 포착하기 위하여 선정된 시장의 발주자와 접촉하여 우호 관계를 유지하고 발주자의 요구 사항을 만족할 수 있도록 추진하는 단계입니다. 이 과정에서 요구 사항을 우선순위에 따라 분류하고 정렬하는 과정을 거침으로써, 고객의 가장 중요한 요구 사항을 파악합니다. 이때, 고객의 중요도와 비즈니스 가치를 파악하고, 구현 비용, 시간, 기술적 용이성 등의 영향 요소를 고려합니다.