

아이템 트렌드 및 사업타당성 분석

대구대학교

삼훈비즈랩 김세호

60번의 다른일을 했습니다.

사업을 해 봤고 지금도 하고 있습니다. 월급날이 무서운 대표님 마음을 압니다.

회사도 다녀봤습니다. 사표를 꼭 쥐고 출근하는 샐러리맨의 마음도 압니다.

저는 항상 예비창업자입니다. 어찌나 외로운지 그 마음을 왜 모르겠어요

정책자금에 관한 다양한 업무를 했습니다.

민간에서 투자를

공공기관에서 정책자금 집행을

기업에서 정책자금 지원 및 합격을 해 봤습니다.

지금은 이 자리에 있습니다.

최대한 이기적으로 행동하세요

마음껏 질문하세요

진도는 중요하지 않습니다.
지금 이 순간 당신에게 필요한 것을 말하세요

알고자 하는 열정에 아끼는 것은 없습니다.

교재 당연히 드립니다. 녹음, 동영상, 사진 마음껏 녹음하고 촬영하고 찍으세요
당신에게 도움이 된다면 그것이 제가 이 시간 이 자리에 존재하는 이유입니다.

피곤하면 잠시 주무세요

피곤하면 주무세요. 배고프면 드세요 급한 전화는 받으세요
옆 사람에게 피해가 가지 않는 수준에서 현실에 충실하세요

Frontior

Friend

Follow

Forienger

Open Mind

Business Mind

Communication

Ich bin Ich



감동적이고
재미없는
이론 교육

시간 잘 가고
흥미로운
이론 교육

귀찮지만
많이 배우는
체험/참여형 교육

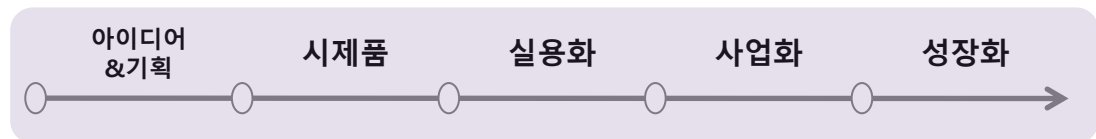
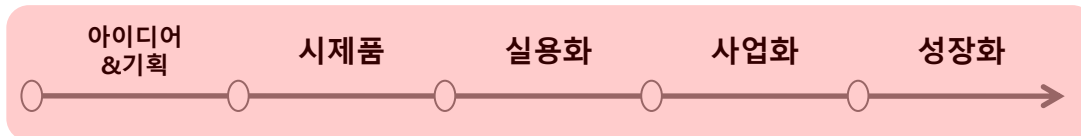
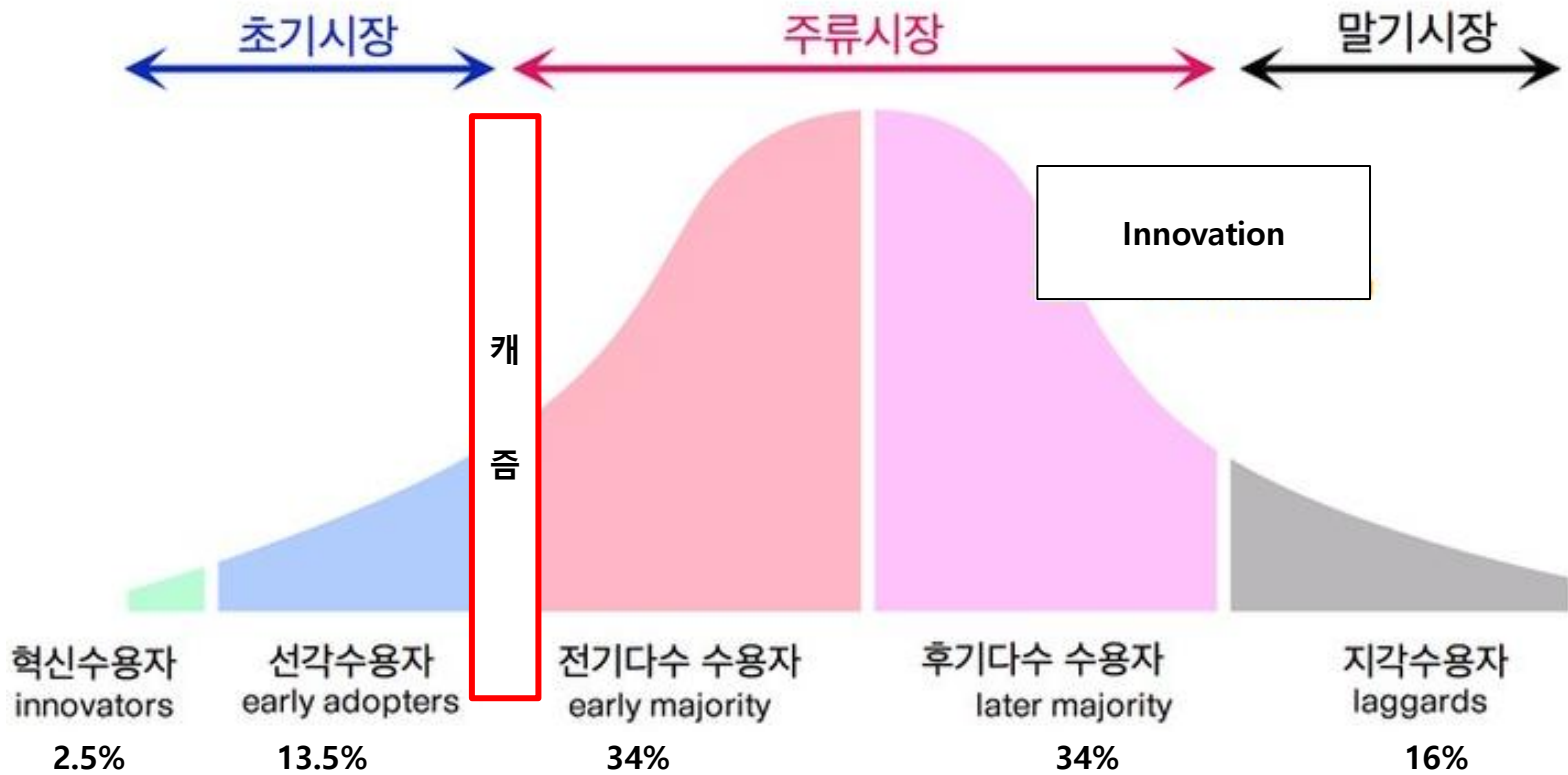
수강생이
원하는
자율적 교육

1장 아이템 트렌드

창업 단계 및 준비사항

아이디어&기획	시제품	실용화	사업화	성장화
아이템 선정을 위한 아이디어 크리에이티브 교육 - 창의 마인드 - 아이디어 발상법	시제품[서비스] 기획/디자인/제작 교육 - 분야별 업무별 특성화 교육	제조 관련 교육 - 시제품 테스트 관련 지원기관 및 프로그램 안내 - 제조업종 현장답사 및 네트워크	마케팅 지원 - 마케팅 교육[관련 업종] - 판로개척 및 마케팅 지원	글로벌 진출 - 해외 판로 개척
사업제안서 작성 - 사업타당성 / BM [시장조사 및 수익성] - 사업제안서 작성	마케팅 교육 - 홍보 / 마케팅 - 보도자료 작성법	양산 준비 - 양산설비 구축 및 양산	자금조달 및 투자유치 - 투자유치 제안서 - 투자유치 활동	신규사업 진출을 통한 사업안정화 - 기존 사업과의 시너지가 발생하는 신규사업 진출[영역 확장]
정부 정책자금 - 정부 정책자금 프로그램 안내 - 지원방법 및 과제선정 노하우 전수	경영지원 교육 - 세무/회계 - 법무 / 특허 / 인증			자금조달 및 투자유치 - 투자유치 제안서 - 투자유치 활동
데모데이 - 네트워크 - 프리젠테이션 능력 - 홍보 및 마케팅	데모데이 전시회 참가	데모데이 전시회 참가	데모데이 전시회 참가 투자유치 설명회	데모데이 전시회 참가 투자유치 설명회

창업 단계





아이템

트렌드

아이디어와 (창업)아이템의 차이

아이디어

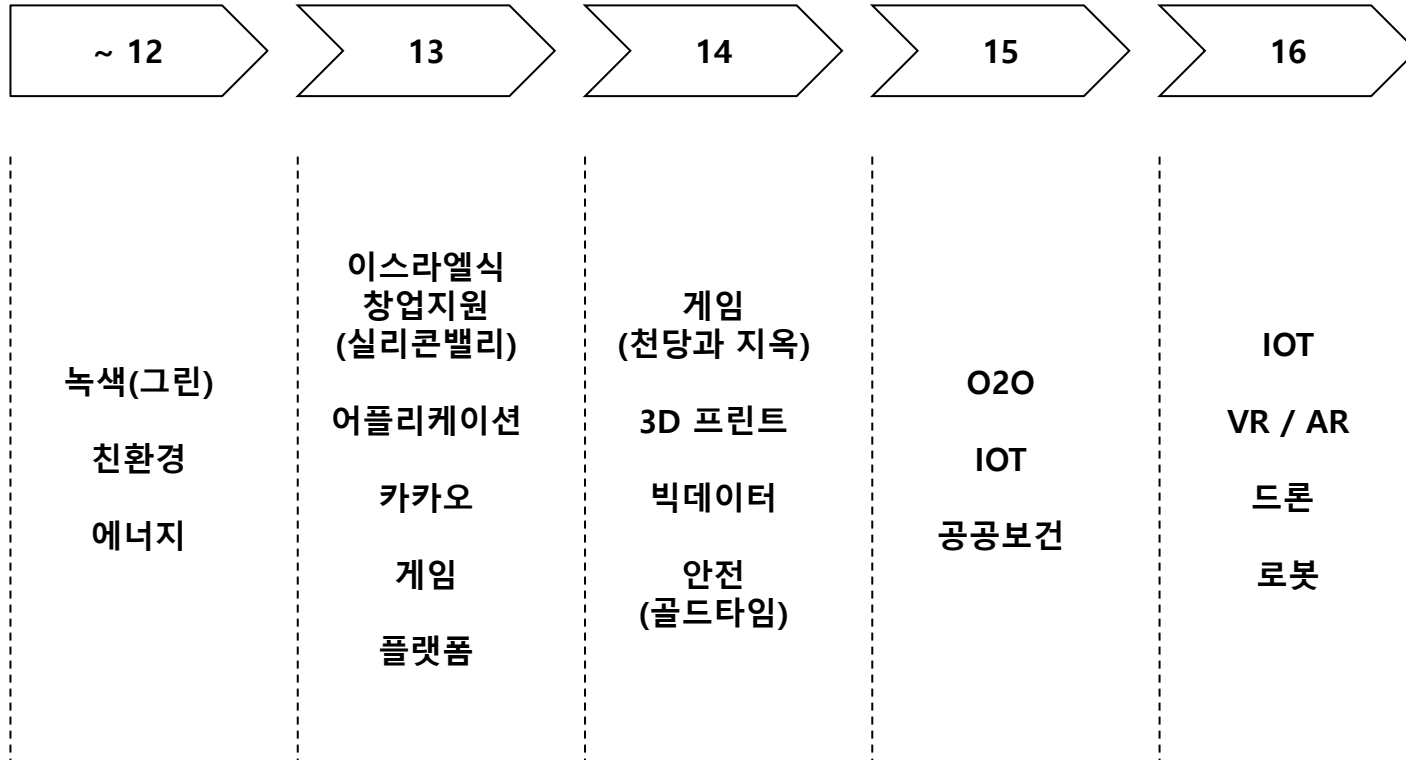


사업적 검토



아이템

아이템 트렌드



가트너 기술곡선



가트너 기술곡선(과장광고 곡선) <http://blog.naver.com/PostView.nhn?blogId=jeonlim&logNo=50150752057&redirect=Dlog&widgetTypeCall=true>

가트너 기술곡선(과장광고 곡선) <http://choikorean.tistory.com/11>



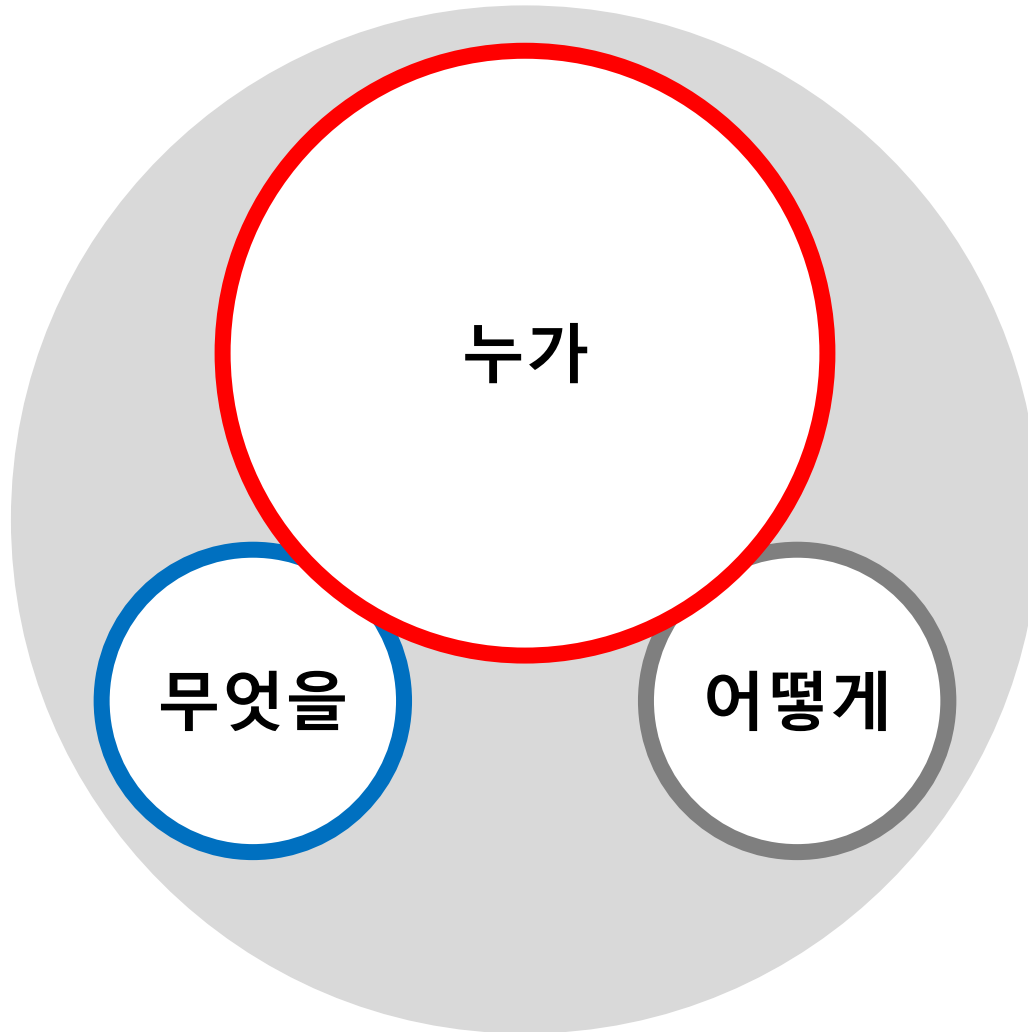
사업과 헤어지는 108가지 이유

실패는 아이템 때문만은 아니다.

모 대학에 가니 군대도 다녀오지 않는 전자공학과 출신 창업팀이 군용드론을 양산하겠다고 합니다.,

모 인큐베이터에 가니 아무도 원치 않는 히스토리를 불러 올 수 있는 계산기를 만들겠다고 합니다.

모 멘토링에 가니 여행을 좋아하는 취미를 살려 여행앱을 만들겠다고 합니다.



마윈의 알리바바 vs 이베이



스마트폰 시대의 삼성과 노키아



대륙의 실수인가? 실력인가?



<http://outstanding.kr/%EC%96%91%EC%AF%94%EA%B0%95%EC%95%85%EC%96%B4%EC%95%8C%EB%A6%AC%EB%B0%94%EB%B0%94%EB%8A%94-%EB%B0%94%EB%8B%A4%>

<http://jsksoft.tistory.com/7484>

http://www.techm.kr/bbs/board.php?bo_table=article&wr_id=1139

1 아이디어가 있나요?

자신의 아이디어를 8개의 단어(명사)를 사용해 설명해보세요

3분동안 작성하고 같은 조에게 본인의 아이디어를 말로 설명해보세요

상대 아이템이 긍정적인 면과 부정적인 면을 단어(명사)를 사용해 설명해 보세요

나의 아이디어

--	--

--	--

--	--

--	--

긍정

--

--

--

--

부정

--

--

--

--

2 이제 아이디어는 아이템이 되었습니다.

조원의 의견을 존중하세요 소비자는 더 엄격합니다.

긍정적 의견는 더욱 발전시키세요

부정적 의견은 대안을 마련하세요

긍정	부정	강화	보완
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

아이템 검색



알리바바 <http://www.alibaba.com/?spm=a2700.7848340.0.0.KskDUB>

타오바오 <https://world.taobao.com/>

이베이 <http://www.ebay.com/>

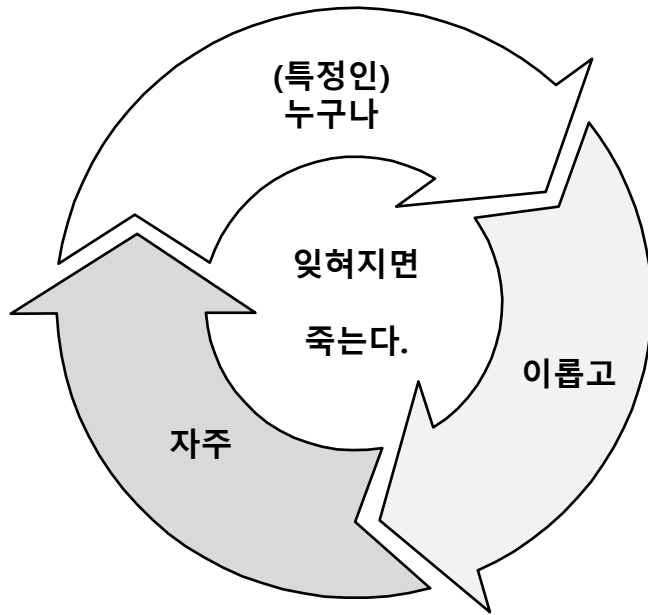
키프리스 <http://www.kipris.or.kr/khome/main.jsp>

소상공인 포털 <http://www.sbiz.or.kr/neb/index.jsp>

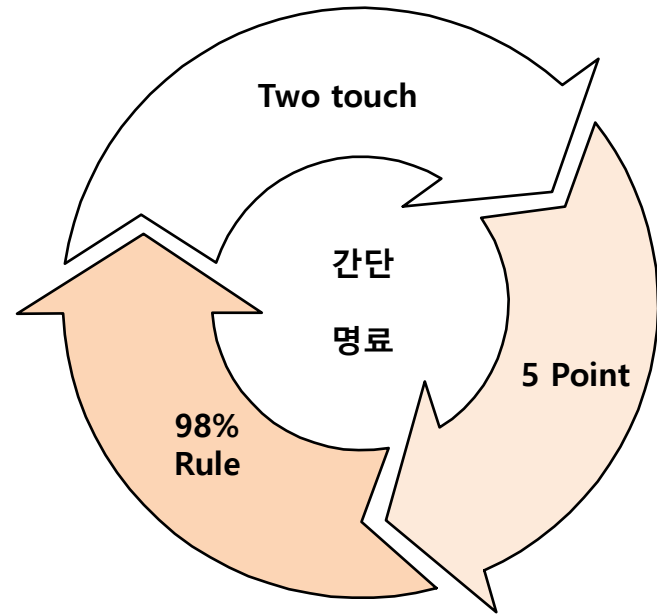


2장 사업타당성 분석

내 아이템이 성공할까?

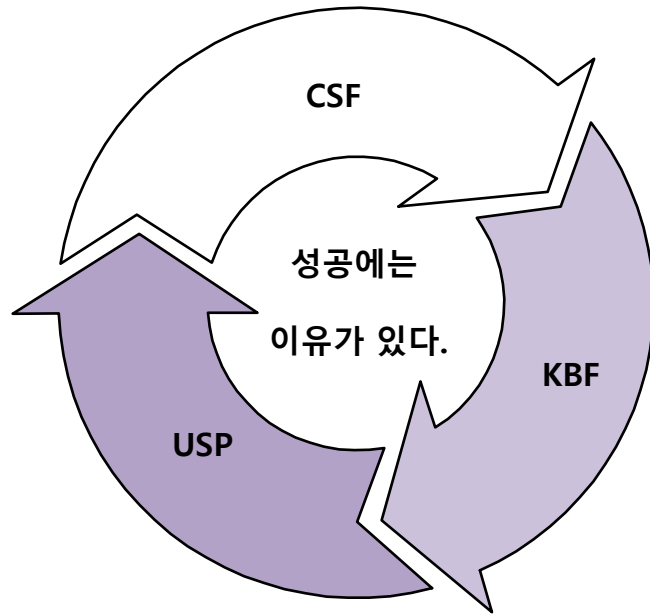


google M&A guide
[치솔법칙]



Yahoo UI guide
[98% rule]

내 사업은 성공할까?



CSF[Critical Success Factor] : 핵심성공요소

투자자, 대출기관 입장에서

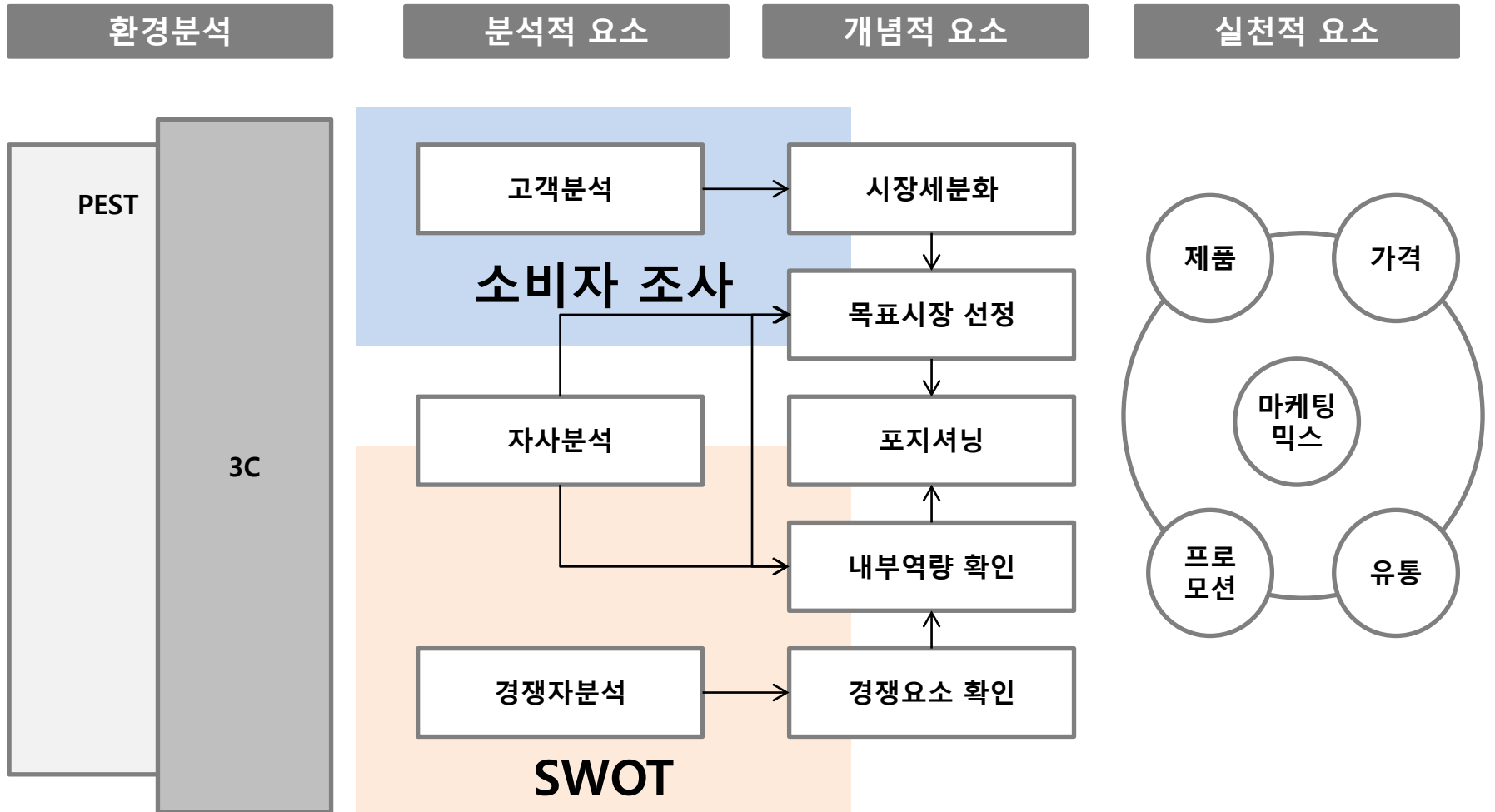
KBF[Key Buy Factor] : 핵심구매요소

소비자 입장에서

USP[Unique Selling Proposition] : 핵심성공요소

내 입장(회사) 입장에서

사업성 분석은 어떻게 할까?



사업계획서 작성을 위한 시장조사

사업계획서 작성을 위한 시장조사와

서비스(제품)을 위한 사용자조사는 구분되어서는 안 됩니다.

그러나

실무를 모르는 멘토님들이 간혹 계시고

사업을 모르는 창업자분들께서는 그 중요함을 모르거나
스타트업이라는 분위기에 취해 마치 성공을 한 듯한 행동을 하세요

시장분석은 정답이 없습니다.

공신력 있는 기관 자료를 인용하라는 말을 듣습니다.

과연 그럴까요?

으으으으

서비스(제품) 분석을 위한 시장조사

1 단계		2단계	3단계
아이디어 도출		타당성	구체화
마인드 브레이킹	발상		
Brain writing Change the Setting	Forced Fit + Alternative Words + 고든법 + 특성열거법 + Morphological Analysis Mind map Six thinking hat 만다라트 법	Steakholer map에 기반한 journey map Nominal group Technique (vote : 투표) 6W 2H Five whys	Concept sheet Check list MECE & logic Tree Sell sell sell ALO (advantages, limitations And way of overcoming them) How how diagram

#3 설문지 작성은 언제 어떻게 할까요?

본인 아이디어 설문 문항 5개를 만들어보세요

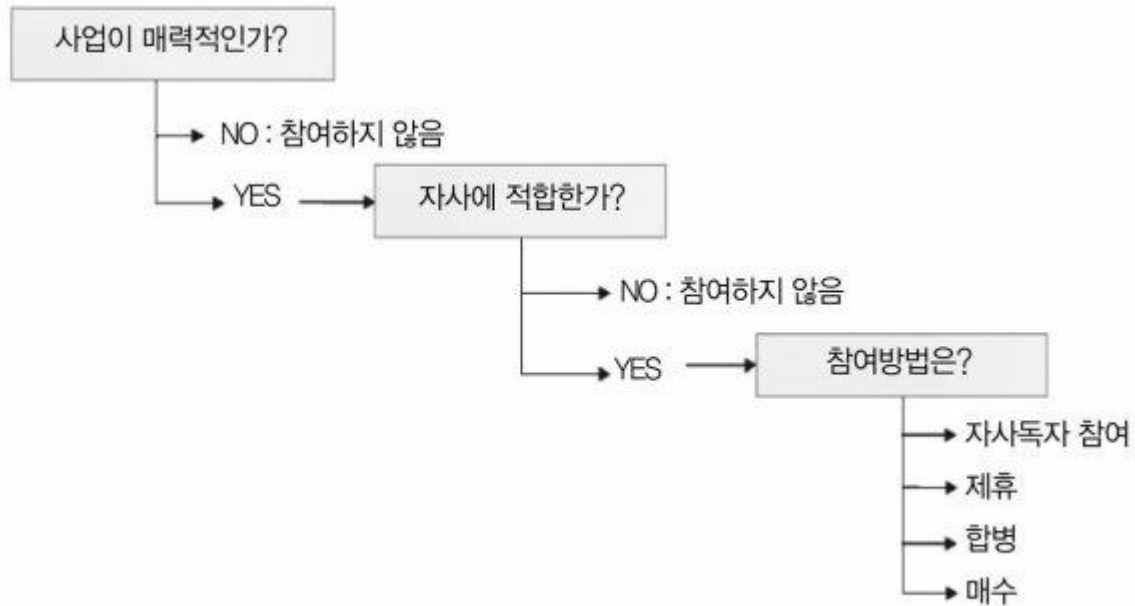
1.

2.

3.

4.

5.



〈그림10〉 BMO법에 의한 분석과 의사결정 시트

3장 사업계획서 작성 1

3장은 아임파트너스 구일호 대표의 자료를
원본 그대로 사용하였습니다.



lhkoo8015@gmail.com

010-2441-5854



비즈니스 글쓰기

쉽고 짧고 빠짐없고 명료하게

내 소개를 잘 하고 있을까요?

‘(제품/서비스명)’은 (~이 필요한/~에 좋은) 고객 니즈를 가진 (타겟 고객)을 제품(혹은 서비스)입니다. 이 제품/서비스는 (경쟁제품)과 달리 (~한 핵심 효용)을 제공하는 (~하게 차별화)된 (~한 종류의/~시장분류에 속하는) 제품(혹은 서비스)입니다.

(제프리 무어 한문장 사업 소개하기 中)

‘(아임파트너스의 스타트업 컨설팅 서비스)’는 (자원이 부족하여 서비스 기획을 비롯하여 팀빌딩의) 고객 니즈를 가진 (스타트업) 대상 서비스입니다. 우리의 서비스는 (일반 사업계획서 작성만을 해주는 유사 경쟁사)과 달리 (사업 아이디어 구상 단계부터 사업화, 유통까지 인력지원 및 정책자금 수주가 가능하도록) 돕는 (비즈니스 원스톱 서비스를 차별화하게) 제공하는 (전문 컨설팅) 서비스입니다.

사업계획서 구성

Item	정의	Keyword Matching을 통한 Elevator pitching
	상세 설명	BMC[9 block]중심으로 사업유형별 전략 수립
사업타당성	시장 고객 조사	PEST User Research를 통한 Insight 도출 Market Research를 통한 시장성 검증
	경쟁사 조사	경쟁사 조사를 통한 벤치마킹과 USP, KBF도출
	포지셔닝	SWOT / GE Matrix / BCG Matrix
	성장 전략	5 Force의 응용과 Risk Management

글로벌기업의 신규사업 추진 Process

사업정의부터 실행계획 수립까지 사업 추진에 대한 프레임워크 보유

사업 정의

시장 분석

경쟁 환경 분석

사업모델 수립

역량 확보 방안 수립

투자 수익성 분석

실행계획 수립

신규 사업 정의

- 신규 사업 정의

시장 세분화

- 시장 세분화
 - 국내 / 해외시장
 - 산업별 세분화
 - 서비스별 세분화

경쟁강도 분석

- 경쟁 강도
- 주요 경쟁사별 현황 분석
- 진입용이성 분석

사업 방향성 수립

- 사업 핵심 성공요인 도출(KSF)
- 핵심성공요인을 고려한 사업 방향성 수립

핵심 필요 역량 정의

- 사업에 필요한 역량 정의(detail)

시나리오 옵션 정의

- 시나리오 설계 및 가정 수립
 - Best Case
 - Normal Case
 - Worst Case

주요 실행과제 정의

- 주요 추진과제 정의

서비스 구분/정의

- 서비스 구분 및 서비스별 정의(산업별, 고객별 서비스 세분화)

시장 세분화별 시장성 분석

- 시장 세분화별 시장 규모, 수익성, 성장성

선진사례 분석 (벤치마킹)

- 선진기업 분석(벤치마킹)
 - 서비스
 - 성장과정
 - 강/약점 등
- 적용 가능성 분석 (시사점)

비즈니스 모델 정의

- 고객, 제공 서비스, 채널, 제휴사 등의 이해관계자 연계관계

필요 역량 GAP 분석

- 필요역량별 시장리더 기업 대비 차이 분석

매출계획 분석

- 서비스별
- 시장 세분화별 등

우선순위 정의

- 우선순위 정의

목표시장 도출

- 진입가능성 분석을 통한 목표시장 정의

수익모델 정의

- 수익 창출 흐름, 분배 정책 등

필요역량 확보 방안 분석

- 역량 확보 방안 (자체개발, M&A, 제휴 등)

투자비용 분석

- 서비스별
- 투자 Resource별
- 자금조달

진척도 관리 방안

- 진척도 관리

수익성 분석

- 손익분기점

사업타당성 검증

BM의 정교화-PIVOT

Global - 사업 정의

신규 사업의 명확한 정의와 필요성을 제시



주요 목적

- 전체 사업에서 신규 사업이 가지는 전략적 위상과 정의를 통한 사업의 타당성을 제시하고, 제공하는 서비스 영역을 정의

핵심활동

- 신규사업 위상 정의
 - 신규 단위사업을 명확히 정의
 - 사업의 필요성, 전사 관점의 사업 위상 등을 제시하여 사업 전개의 필요성을 제시
- 서비스 구분 및 정의
 - 서비스의 명확한 정의와 가치를 기술
 - 전체 서비스 관점에서의 전/후방 서비스를 고려(기업 내 카니발리제이션 고려)

Startup - 창업 아이템 정의

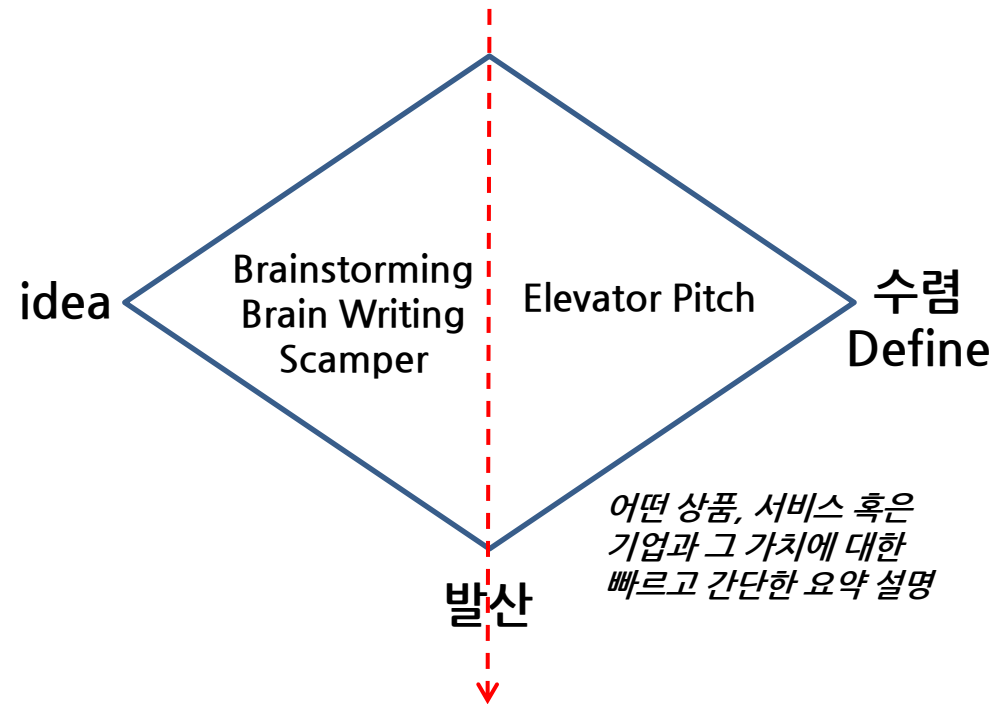
창업아이템을 명확히 Define하고, Pain Point를 찾아라

창업아이템 정의

창업 아이템의 핵심 키워드가 명확히 드러나도록 알기 쉽게 서술

창업아이템 필요성

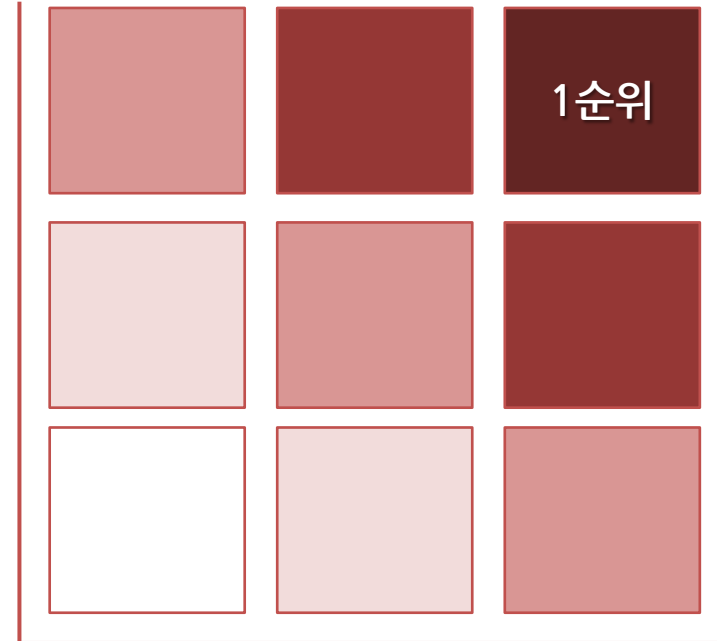
가치 증대(?) < 불편함 해소(?)



크다

불편의 강도

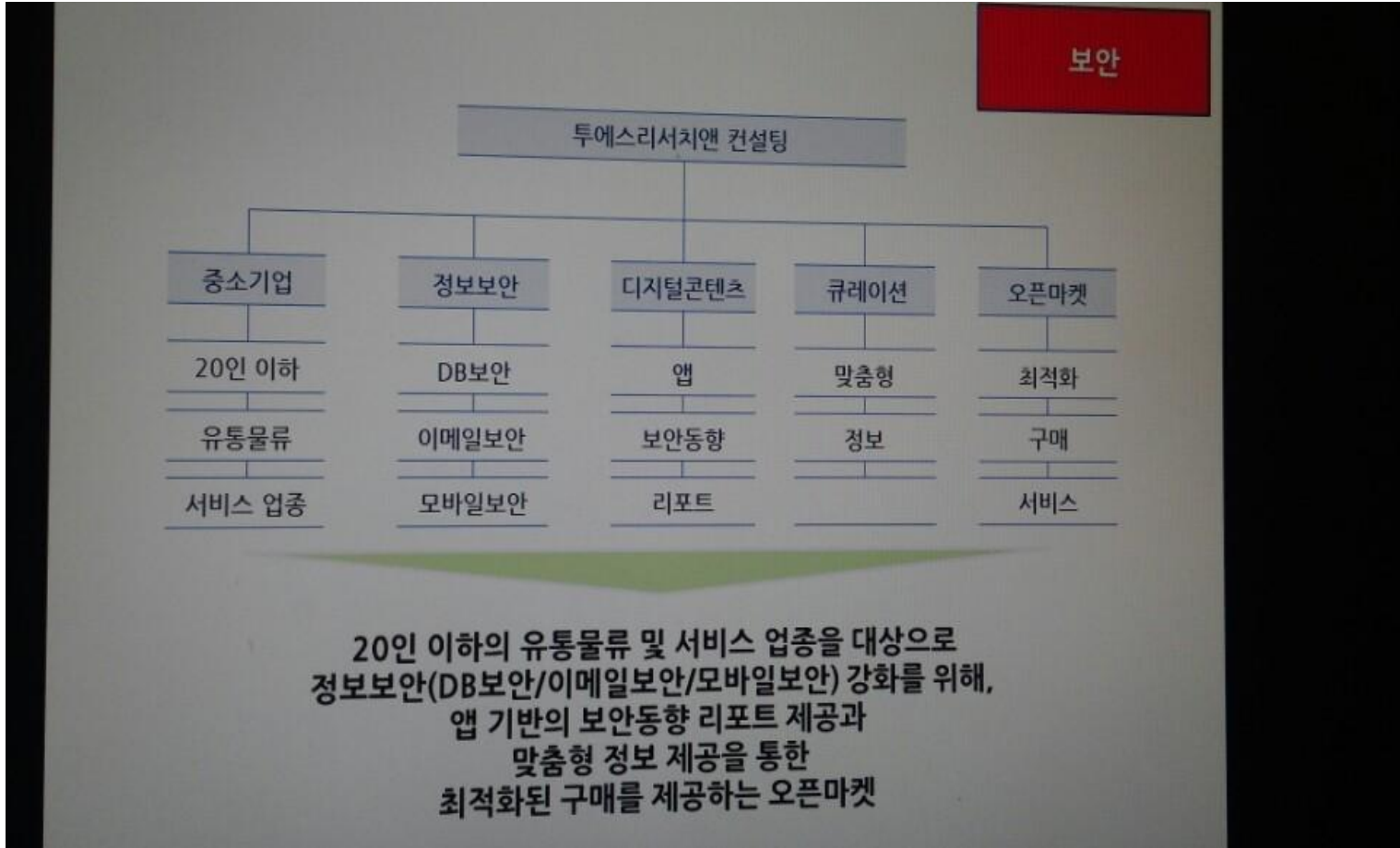
작다



적다

불편을 느끼는
고객의 수

많다



Global - 시장 분석

진입가능한 목표 시장을 도출하기 위한, 시장 세분화 및 분석



주요 목적

- 시장을 세분화하여, 각 세분 시장별 시장매력도(Market Size, Life Cycle, 수익 등) 분석하고 진입가능한 목표시장 도출

핵심활동

- Market 세분화
 - 국내시장/ 해외시장
 - B2B/B2C/B2G
 - 고객별 세분화
 - 서비스별 세분화
- 시장 세그먼트별 시장 매력도 및 특성 분석
 - 시장규모, 수익성, 성장성
 - 시장특성
 - 시장의 라이프사이클(도입기/성장기/성숙기/쇠퇴기)
- 목표시장 도출
 - 목표시장 도출 근거
 - 공략 가능한 목표시장의 크기

Start up- 시장 분석

목표 시장과 시장 세분화

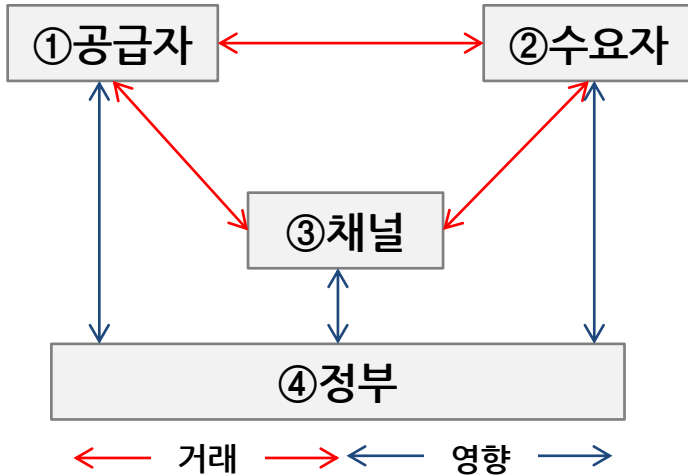
시장의
구성

나의 목표 시장은 어떻게 구성
되어 있나?

시장
세분화

목표시장 우선순위 → 확산

시장 구성



시장 유형

B2B	B2C	B2G
●	▲	x

B2B Market

구분	제조	금융	서비스	IT	공공
대기업					
중소기업			1순위		
소기업	2순위			3순위	

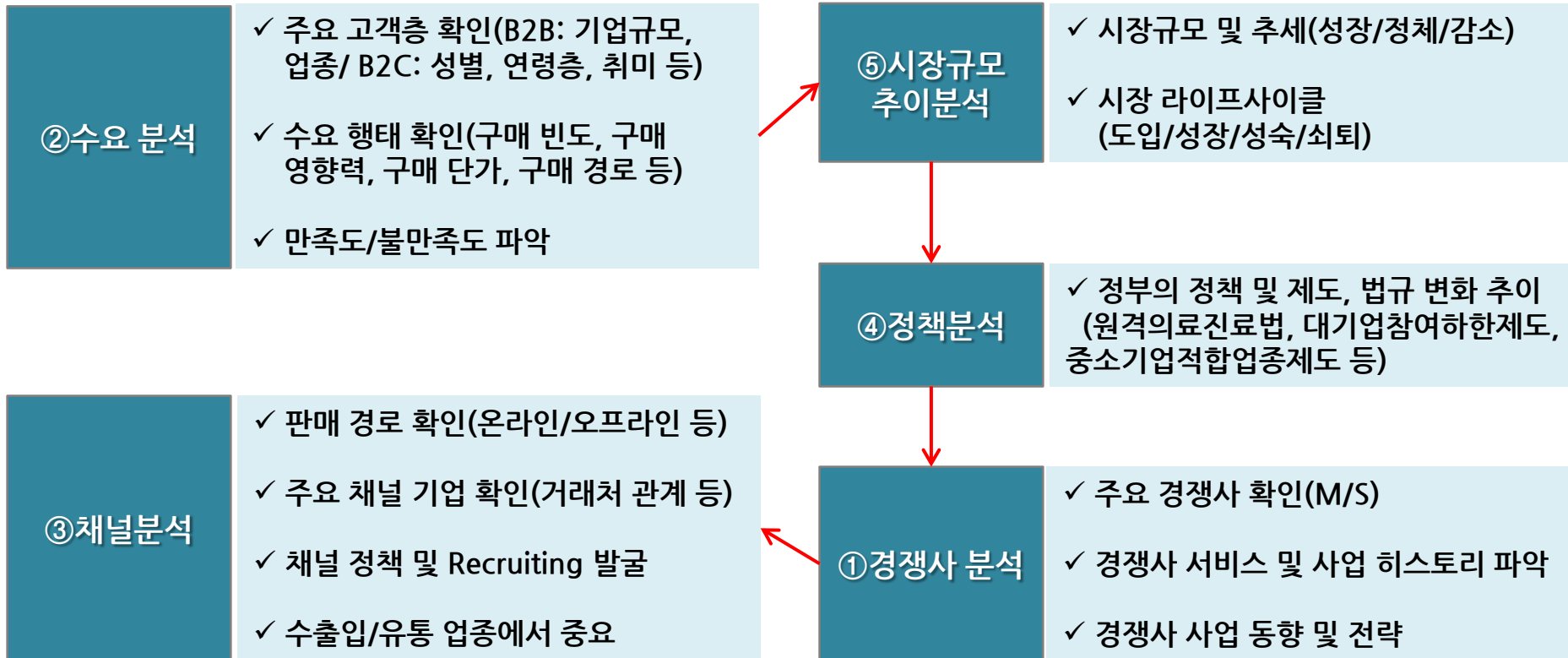
B2C Market

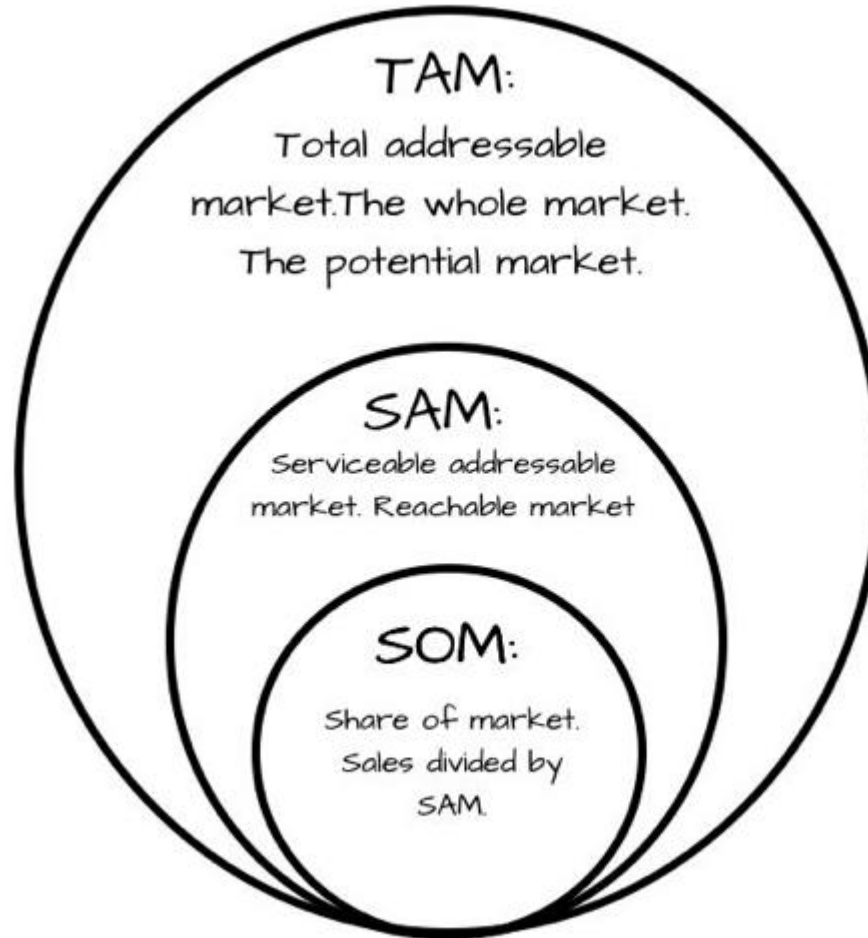
구분	초등	중고등	대학생	성인	노인
남자				1순위	
여자			3순위	2순위	

Startup – 시장 분석

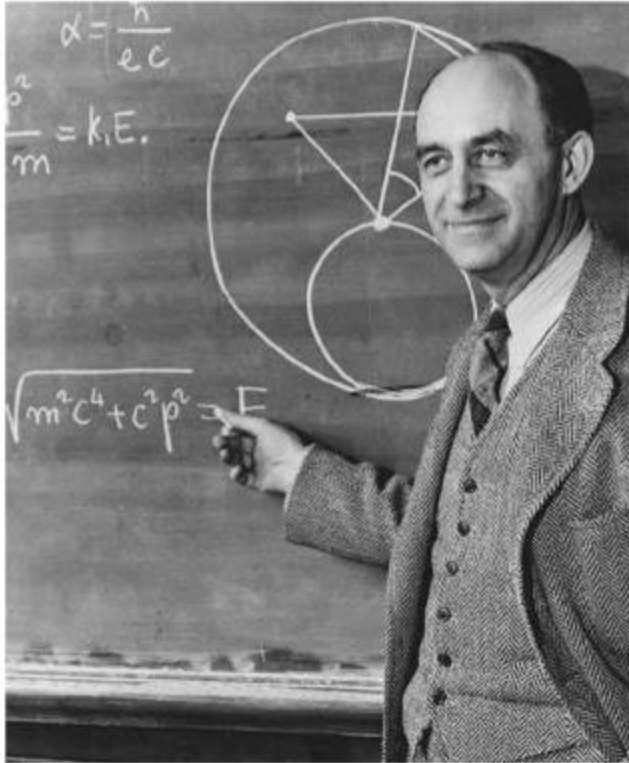
고객 수요를 시작으로 시장규모, 정책, 경쟁사, 채널 동향 순으로 기술

Market Analysis





leanplan.com



엔리코 페르미

실험에는 두 가지 결과가 있다. 만약 결과가 가설과 일치한다면 당신은 무엇인가를 계측한 것이다. 만약 결과가 가설과 다르다면 당신은 무엇인가를 발견한 것이다.
<Nuclear Principles in Engineering>

Case [페르마의 밀실]



<https://www.youtube.com/watch?v=XpzohtZHbeo>

<https://www.youtube.com/watch?v=TvCT6tWO6c>



Global - 경쟁환경 분석

목표시장의 Big 3 기업 현황 분석 및 벤치마킹 요소 발굴



주요 목적

- 경쟁 환경 및 선진 기업 성공 사례 분석을 통해 시장진입/확대의 용이성을 평가하고, 사업전개의 방향성을 수립할 수 있는 근거를 분석

핵심활동

- 경쟁강도분석(Big 3 Company 분석)
 - 경쟁사의 MS 현황
 - 주요 경쟁사의 사업 현황 및 주요 전략 방향
 - 시장 진입/확대의 제약 요소 등
- 선진 기업 성공 사례분석(벤치마킹 분석)
 - 서비스 서비스 구성 현황
 - 사업 발전 History
 - 강/약점

Startup – 경쟁환경 분석

Big3기업의 사업 동향 파악을 통해 경쟁환경 흐름 인지하고, 벤치마킹 요인을 발굴

Big3 기업
분석

Big3 기업의 사업 동향 및
서비스 변화를 모니터링하여
경쟁환경의 흐름을 파악

각 사가 가지는 경쟁우위의
차이를 확인

벤치마킹

시장을 지배하는 기업들의 사업
전략 및 서비스를 벤치마킹
- 대륙의 실수(?) 샤오미

시간의 흐름

조직변화

서비스 변화

전략변화

인수합병

Big3 기업의 신규 서비스 출시 현황, 파트너
제휴 현황, CEO 등 조직변화, 인수합병의
이슈 분석을 통한 인사이트 도출



MIUI를 연상시키는 Xiaomi의 MI4

Notes. 자료 수집 및 분석하는 방법

최종 결과물
이미지를 먼저
생각하기

- 어떤 목적으로 어떻게 자료를 활용할 지 먼저 생각 해 본 후 자료 수집 방법을 선택(기본적으로 2차 자료 조사 후 1차 자료 조사 수행)
- **최종 결과물 이미지를 먼저 그려 본 후 구조적으로 자료 수집:** 주제 선정 → 세부 사항(고객 분석, 경쟁사 분석, 정책 분석 등) 고려
- 주제를 define(정의)하는 것이 가장 중요

2차 자료 조사

- 주제와 관련된 키워드를 일단 구글, 네이버로 검색해서 **전반적인 배경을 이해** → 주요 플레이어 Big 3 파악(경쟁사 분석), 주요 수요 계층 확인(수요 분석), 정부 정책 확인(정책 분석)
- **경쟁사 분석하기:** ① 경쟁사 홈페이지 확인하기 - 서비스, 연혁, 사업구성, 조직도 확인하기, ② 상장기업일 경우 전자공시시스템에서 사업보고서, 분기보고서 내용 확인하기 ③ 증권사 보고서 확인하기(네이버 금융 활용)
- **수요 분석하기:** ① 신문 기사 활용하기 - 네이버 검색 기준을 신문으로 지정하고 “주제”로 검색한 뒤 “xx기업이 도입했다”라 라는 글을 수집 후 카테고리별로 분류

Notes. 자료 수집 및 분석하는 방법

2차 자료 조사

- **정책 분석하기:** “주제”와 관련된 정부기관, 협회 사이트를 방문하여 관련된 자료 수집, 주로 연초와 연말에 정리된 보고서 보유
- 이외에도, 삼성경제연구소, KT경제경영연구소 등 각종 경제연구소 자료 활용

1차 자료 조사

- FGI(Focus Group Interview) - 4~5명 대상으로 그룹 인터뷰
- 심층인터뷰 - 1:1 인터뷰
- 설문조사 방법이 있음
- **저한테 말하시면 됩니다. ^^**

자료 분석

- 다양한 출처로 수집한 자료를 구조적으로(경쟁사 분석, 수요 분석, 정책분석 등) 정리하고 분석해서 유의미한 정보(인사이트) 도출하기

결론 도출

↓
정보는 많이 있습니다. 정보에 대한 해석이 중요합니다. ^^

Startup – 비즈니스 모델 수립

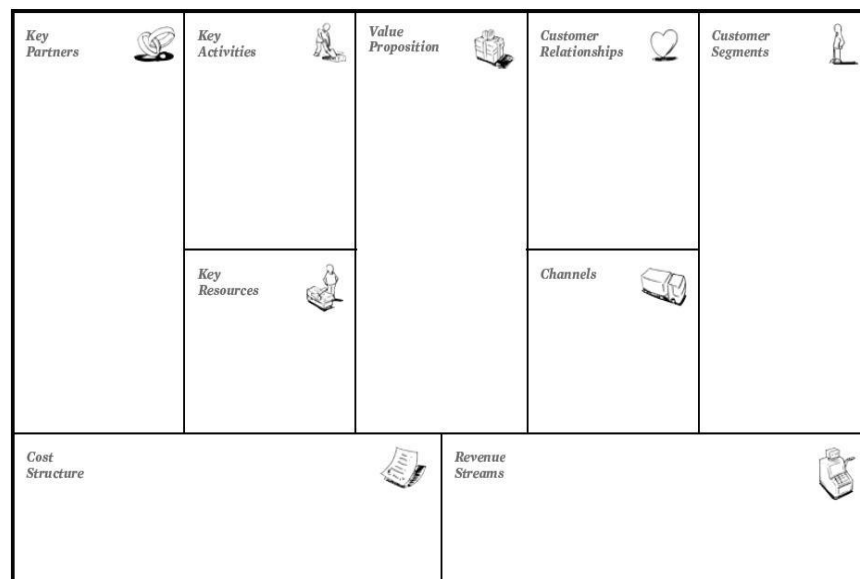
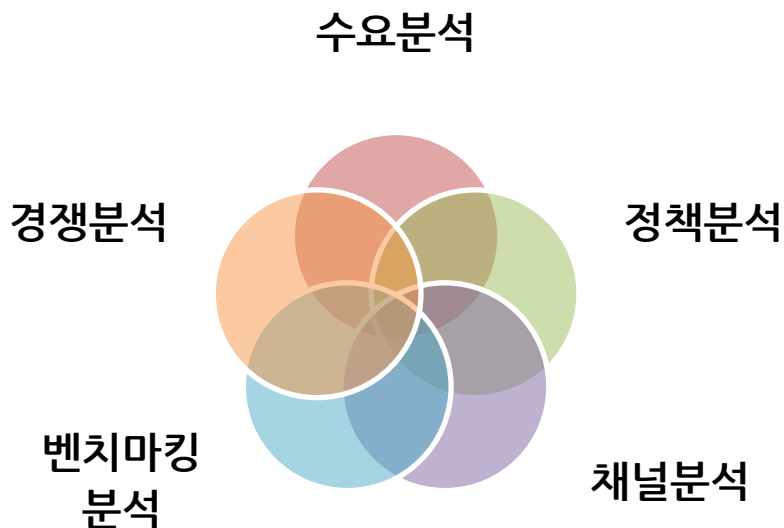
시장/경쟁 환경 분석과 KSF 도출로 비즈니스 모델 캔버스 수립의 한계를 극복

KSF

시장/경쟁환경 분석을 토대로,
핵심성공요인 도출

Business
Model
Canvas

비즈니스 모델 캔버스에 맞게
정확히 작성



사업 초기 시장 안착을 위한
Key Success Factor 도출

창업 아이템을 쉽게 사용하고 설명할 수 있지만,
시장 및 경쟁 분석에 대한 내용이 부재

<https://www.youtube.com/watch?v=QoAOzMTLP5s>

Case

Business Model Canvas 그리기

중소기업 정보보안 강화를 위한 디지털 보안 콘텐츠 제공 및 맞춤형 정보제공 기반의 오픈마켓 서비스

KP, 핵심파트너십	KA, 핵심활동	VP, 가치제안	CR, 고객관계	CS, 고객세그먼트
<ul style="list-style-type: none"> - 보안벤더(DB보안, 문서보안, PC보안 등) - IT시장분석기관 (KRG, IDC 등) - 중소기업 협회 및 단체 	<p>[플랫폼/네트워크]</p> <ul style="list-style-type: none"> - 오픈마켓 플랫폼 구성 - 보안 상품 및 서비스 등록 - 오픈마켓 홍보 - Report 	<p>[접근성]</p> <ul style="list-style-type: none"> - 구매 접근성 전환 (B2B→B2C) <p>[편리성/유용성]</p> <ul style="list-style-type: none"> - 중소기업들도 쉽게 보안솔루션 도입/활용 	<p>[자동화서비스]</p> <ul style="list-style-type: none"> - 업종x규모별 세그먼트와 서비스 템플릿 제공 <p>[커뮤니티]</p> <ul style="list-style-type: none"> - 유저 커뮤니티 <p>[개별어시스트] - 콜센터</p>	<p>[매스마켓]</p> <ul style="list-style-type: none"> - 중소기업 <p>[틈새시장]</p> <ul style="list-style-type: none"> - 유통물류 - 20인 이하 사업장 - 협력업체가 많은 기업 - DB 저장에 많은 기업
	<p>KR, 핵심자원</p> <p>[지적자산]</p> <ul style="list-style-type: none"> - 공급자와의 파트너십, 고객DB, 브랜드 <p>[인적자원]</p> <ul style="list-style-type: none"> - 커머스 전문가, 보안전문가 	<p>[리스크절감]</p> <ul style="list-style-type: none"> - 맞춤형 정보제공을 통한 구매로 구매 불안요인 최소화 <p>[매스 커스터마이징]</p> <ul style="list-style-type: none"> - 동일한 업종 내 비슷한 규모의 기업들은 동일한 서비스 제공 	<p>CH, 채널</p> <ul style="list-style-type: none"> - 오픈마켓(웹&앱) - E-Report 	<p>[멀티사이드 시장]</p> <ul style="list-style-type: none"> - 구매자(매스마켓, 틈새시장)와 공급자(보안벤더, ICT충판기업)
	<p>CS, 비용구조</p> <ul style="list-style-type: none"> - 플랫폼 구축 및 운영비용 - 홍보 비용 - 인건비 		<p>RS, 수익원</p> <ul style="list-style-type: none"> - 중개 수수료 - 광고 매출 	

Global - 역량확보 방안 수립

신규 사업 개발을 위한 필요한 역량 정의와 함께 확보 방안 마련



주요 목적

- 신규 사업 방향성 및 모델에 근거한 필요 역량을 정의하고, GAP 분석을 통해 역량 확보 방안을 수립

아임파트너스 구일호 대표 자료 인용

핵심활동

- 필요역량 정의
 - 신규 사업 및 서비스에 필요한 역량 정의
- Best Practice 대비 역량 차이 분석(경쟁사, 벤치마킹 기업)
 - Best Practice와의 정성적 / 정량적 GAP 분석
- 필요 역량 확보 방안 수립
 - (필요 역량별) 단계적 확보방안 (내부/ 외부)

역량확보 방안 수립

현재 시점에서의 역량과 향후 반드시 필요한 역량 수준을 비교하여 대응 방안을 모색

핵심 역량 체크 리스트

필요한 핵심 역량		경쟁사 대비 수준					판단 근거 및 역량 확보 방안
		매우 높음	높음	동일	낮음	매우 낮음	
인적	전략기획			V			필요한 인력을 어떻게 확보할 것인가?
	마케팅				V		필요한 인력을 어떻게 확보할 것인가?
	기술				V		필요한 인력을 어떻게 확보할 것인가?
	재무/회계					V	필요한 인력을 어떻게 확보할 것인가?
기술	원천기술		V				원천기술 수준을 어떻게 유지/높일 것인가?
	장비				V		필요한 장비를 어떻게 획득할 것인가?
재무	자본금				V		필요한 자금을 어떻게 확보할 것인가?
	자금조달					V	향후 자금 조달은 어떻게 해나갈 것인가?

Global - 투자 수익성 분석

신규 사업의 성장성을 시나리오별로 가정하여 투자 분석을 실시(정량적 제시)



주요 목적

- 수립된 사업모델에 따라 매출계획 및 투자계획을 수립하고 경제성 분석을 통해 투자의사결정의 정량적 자료를 제시

아임파트너스 구일호 대표 자료 인용

핵심활동

- 성장 시나리오 정의 및 거시적 관점의 가정수립
 - Best Case
 - Normal Case
 - Worst Case
- 매출계획수립
 - 서비스 서비스별 / 시장별
- 투자계획수립
 - 서비스 서비스별 / 투자 Resource 별/자금 조달
- 수익성 분석
 - 손익분기점

투자 수익성 분석

투자 수익성(손익분기점 포함) 분석의 핵심은 반드시 숫자로 표현해야 하는 것

매출 및 투자 계획 (Best Case)

구 분		3년간 계획(단위: 억 원)		
		'16년	'17년	'18년
시장규모		1,000	1,200	1,500
매 출		10	30	50
점 유 율(%)		1.0	2.5	3.3
원가	인건비	3	9	12
	개발비	3	6	10
	외주비	2	5	8
	기타경비	1	5	10
	합계	9	25	40
영업이익		1	5	10
영업이익률(%)		10.0	16.7	20.0

매출 및 투자 계획 (Worst Case)

구 분		3년간 계획(단위: 억 원)		
		'16년	'17년	'18년
시장규모		1,000	1,100	1,300
매 출		10	15	30
점 유 율(%)		0.7	1.4	2.3
원가	인건비	3	5	10
	개발비	2	4	7
	외주비	1	3	5
	기타경비	1	2	5
	합계	7	14	27
영업이익		0	1	3
영업이익률(%)		0	6.7	10.0

거시경제 및 해당 산업 분야의 시장 성장성을 감안하여 투자 수익성 분석

Global - 실행계획 수립

신규 사업 추진을 위한 Action Plan 수립 및 성과 관리 체계 마련



주요 목적

- 신규사업의 실행력을 제고하기 위해 Action Plan 관점의 추진과제 우선 순위 및 추진주체를 정의하고, 성과관리체계를 수립

아임파트너스 구일호 대표 자료 인용

핵심활동

- 추진과제 정의
 - 추진과제 및 추진주체 정의
- 추진과제 우선 순위
 - 추진과제간 투자 우선순위
- 과제 진척도 관리 방안

4장 사업계획서 작성 2

4장은 GSP[Good Start Partner] 여철기 대표님의 자료를 원본 그대로 사용하였습니다.



okmister@ipluscenter.co.kr

010-5341-3508

1. 소개(회사, 팀원)

2. 문제제기

3. 문제해결

4. 현재까지 추진내용

5. 시장규모

6. 제품/서비스소개

7. 비즈니스모델

8. 경쟁분석

9. 추진계획

10. 투자제안

예비창업, 창업초기 기업을 위한 사업계획서 작성방안

December 2015

1. 소개(회사, 팀원)

2. 문제제기

3. 문제해결

4. 현재까지 추진내용

5. 시장규모

6. 제품/서비스소개

7. 비즈니스모델

8. 경쟁분석

9. 추진계획

10. 투자제안

● 회사개요

- 상호, 설립일, 업종, 주요분야, 주소, 연락처 표기
- 회사에 대한 기초 자료 제공용

● 연혁

- 창업 팀이 현재까지 준비한 내용에 대해 주요 내용을 중심으로 간략한 연혁 제시

● 주주현황(법인 시)

- 자본금과 주주현황을 제시(주주명부와 동일해야 함)
- 투자제안용이면 더욱 중요(최근 자본변동일 기준)

● 창업자/대표이사의 학력, 주요경력, 경험

- 스타트업 일수록 창업자/대표의 능력이 중요
- 사업과 관련된 학력과 경력이 있는지 구체적으로 표현

● 주요 팀원

- 학력, 경력이 중요
- 개발자들만 있는 것보다, 다양한 분야의 팀 구성을 선호

1. 소개(회사, 팀원)

2. 문제제기

3. 문제해결

4. 현재까지 추진내용

5. 시장규모

6. 제품/서비스소개

7. 비즈니스모델

8. 경쟁분석

9. 추진계획

10. 투자제안

- **창업배경/동기**
 - 창업자가 어떤 이유로 창업을 결심하게 되었는지 환경과 계기에 대해 설명
- **고객이 느끼는 문제(Problem)**
 - 창업배경/동기와 연계하여, 파악하게 된 고객의 문제(불편함, 의문, 요구사항 등)를 명확하게 제시
 - 실제 사례 등을 추가하면 더욱 좋음
 - **(사례) 문제 : 비만**
- **기존 해결책과 한계**
 - 고객의 문제에 대한, 현재 시장에 있는 해결책에 대해 최대한 가능한 범위 내의 모든 방안을 조사
 - 기존 해결책으로 고객은 왜 만족하지 못하는지에 대해 방안별로 한계점에 대해 설명
 - **(사례) 기존 해결**
 - : **운동(피트니스 센터, 조깅, 등산, 자전거 등)**
 - 약품(다이어트약, 체질개선제 등)**
 - 수술(위절제술 등)**
 - 단식(단식원 등)**

1. 소개(회사, 팀원)

2. 문제제기

3. 문제해결

4. 현재까지 추진내용

5. 시장규모

6. 제품/서비스소개

7. 비즈니스모델

8. 경쟁분석

9. 추진계획

10. 투자제안

● 동사의 문제해결 방안(Solution)

- 동사의 해결방안이 기존 해결방안과의 차별성을 핵심적인 내용만 비교/설명(추가 내용은 6.제품/서비스 소개에서 작성)
- 이론적/기술적으로 접근
- 제품 / 서비스(플랫폼 포함)으로 구분
- 세분화, 통합, 융/복합 등의 방식으로 구체화

[사례]

4. 해결책 : 자체 + 위탁기관 콘텐츠 개발

- 당사 자체 개발 & 캐릭터 개발 의뢰를 통한 위탁개발 >> 콘텐츠 확보



1. 소개(회사, 팀원)

2. 문제제기

3. 문제해결

4. 현재까지 추진내용

5. 시장규모

6. 제품/서비스소개

7. 비즈니스모델

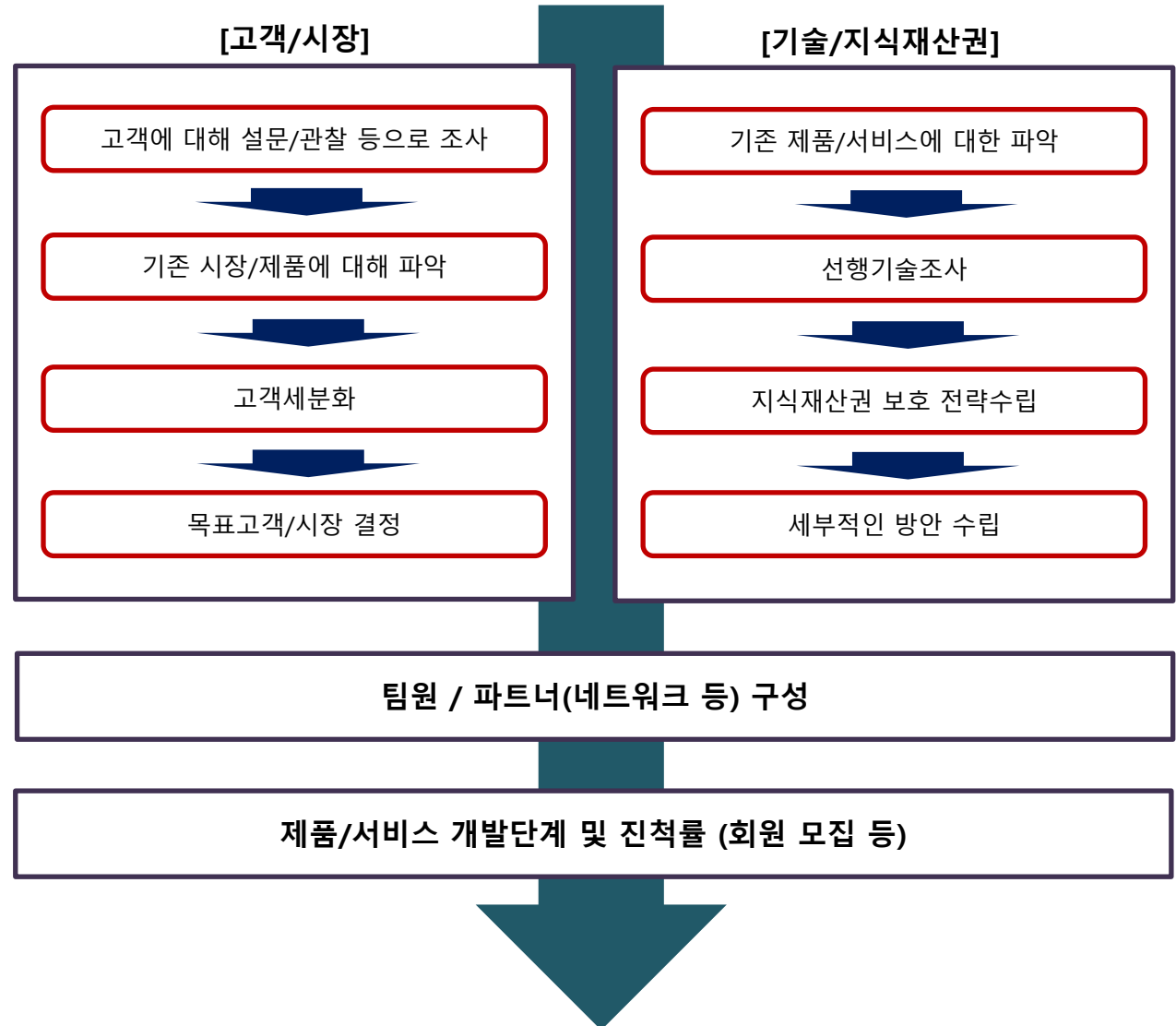
8. 경쟁분석

9. 추진계획

10. 투자제안

● 추진내용

- 사업을 위해, 현재까지 진행한 내용을 구체적으로 기입(고객/시장, 기술/제품, 단계별)



1. 소개(회사, 팀원)

2. 문제제기

3. 문제해결

4. 현재까지 추진내용

5. 시장규모

6. 제품/서비스소개

7. 비즈니스모델

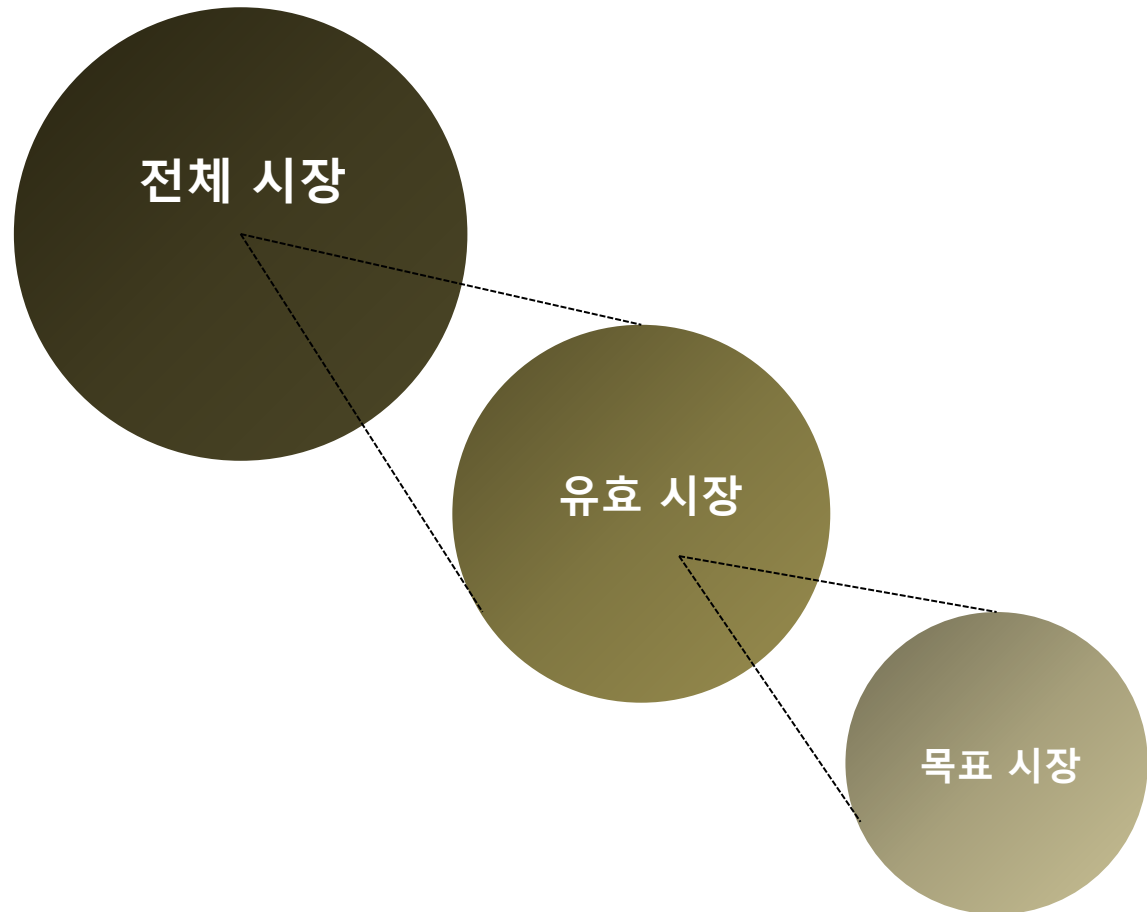
8. 경쟁분석

9. 추진계획

10. 투자제안

● 시장규모

- 산업, 업종별로 접근하는 것보다, 고객을 중심으로 접근하는 것이 바람직
- (사례) 제품을 B2B(B2G)로 할 것인가, B2C로 할 것인가
- 전체 큰 시장에서, 고객에 따라 세부화된 시장으로 구분
- 고객/시장 세분화가 잘 될수록, 전략/계획 수립이 현실적



1. 소개(회사, 팀원)

2. 문제제기

3. 문제해결

4. 현재까지 추진내용

5. 시장규모

6. 제품/서비스소개

7. 비즈니스모델

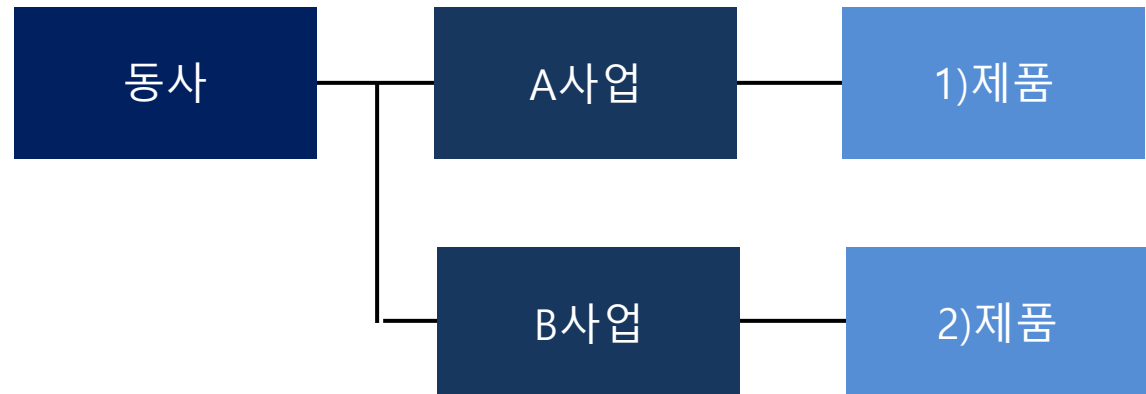
8. 경쟁분석

9. 추진계획

10. 투자제안

● 제품/서비스 소개

- 텍스트 위주의 설명의 지양
- 사업분야 또는 제품/서비스 종류가 많은 경우, 카테고리 분류하여 정리
- 제품/서비스 개요도 등 프로세스를 쉽게 파악할 수 있는 양식으로 작성
- Concept이 바로 파악될 수 있도록 설명
- 사진, 동영상, 차트, 표 등 다양한 양식 사용 가능
- 제품/서비스 소개서가 아님. 너무 구체적이고 심도 있는 설명은 대면평가나 실사(due diligence)때 필요



1. 소개(회사, 팀원)

2. 문제제기

3. 문제해결

4. 현재까지 추진내용

5. 시장규모

6. 제품/서비스소개

7. 비즈니스모델

8. 경쟁분석

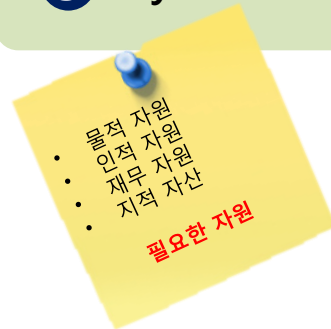
9. 추진계획

10. 투자제안

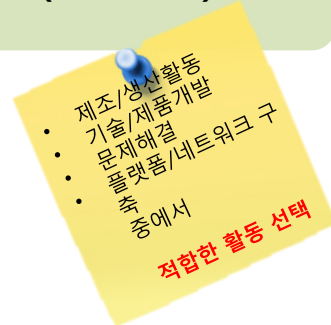
● **비즈니스모델 ≠ 비즈니스모델캔버스**

- 비즈니스모델에 대한 많이 사용하는 방법으로 비즈니스모델캔버스를 인용하지만, 그대로 표현하는 것은 아님
- 아래 내용을 중심으로 구체적으로 표현
- 적절한 차트사용 권장 (수익원은 적절한 방안 선택 중요)

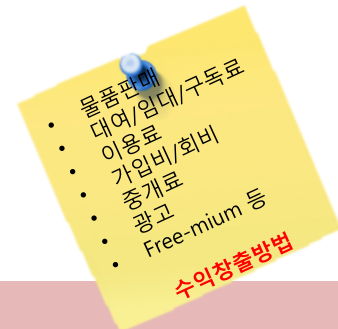
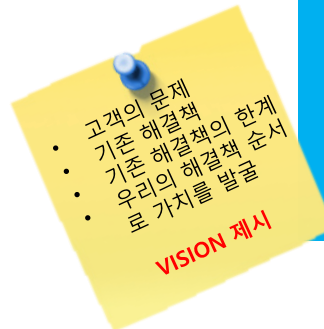
3 Key Resources(핵심자원)



2 Key Activities(핵심활동)



1 Value Proposition(가치제안)



4 Revenue Streams(수익원)

1. 소개(회사, 팀원)

2. 문제제기

3. 문제해결

4. 현재까지 추진내용

5. 시장규모

6. 제품/서비스소개

7. 비즈니스모델

8. 경쟁분석

9. 추진계획

10. 투자제안

- **경쟁제품/서비스**

- 직접적인 경쟁제품/서비스를 중심으로 작성
- 성능, 규격, 가격, 소비전력 등 주요 항목별 비교 표현
- 특히, **경제성 비교**를 위해 가격/성능은 필수

- **경쟁회사**

- 경쟁제품/서비스를 제공하는 회사에 대해 설립일, 임직원수, 매출액, 주요 이력 중심으로 비교
- 웹 중심, 앱 중심, 혼합인지 것처럼 시장/가격포지션으로 표현해도 좋음

- **동사의 차별성**

- 마케팅/홍보에 대한 **구체적인 방안** 제시
- 단순히 온라인 홍보 등으로 표현하는 것은 자제

1. 소개(회사, 팀원)

2. 문제제기

3. 문제해결

4. 현재까지 추진내용

5. 시장규모

6. 제품/서비스소개

7. 비즈니스모델

8. 경쟁분석

9. 추진계획

10. 투자제안

- **Vision, 경영목표, 추진전략**

- 기업의 비전, 미션, 목표, 전략 등에 대해 제시
- 필수는 아닌 선택사항이나, **중요한 평가 요인**
- 1줄 문장으로 비전 표현

- **추진일정 / Road Map**

- 향후 5년 사업확장/시장확장/고객확장 등으로 일정
에 대해 제시
- 기술의 경우, 기술개발 Road Map으로 표현

- **마케팅/홍보 계획**

- 마케팅/홍보에 대한 **구체적인 방안** 제시
- 단순히 온라인 홍보 등으로 표현하는 것은 자제

- **생산계획(제조 관련 시)**

- 연간 가능한 생산규모(capability) 제시
- 향후 3~5년 매출액을 고려하여, 생산량 제시
- 원재료/자재의 경우, 국산/수입에 대해 구분

- **인력충원, 투자계획 등 기타 계획**

- 향후 3~5년 임원/직원, 상급/중급/하급 등으로 구분
- 인력은 등급별로 연봉을 제시
- 투자는 유형자산(시설, 설비, 비품 등), 무형자산(개발
비 등)으로 구분
- 기타 필요한 내용에 대한 계획 추가

1. 소개(회사, 팀원)

2. 문제제기

3. 문제해결

4. 현재까지 추진내용

5. 시장규모

6. 제품/서비스소개

7. 비즈니스모델

8. 경쟁분석

9. 추진계획

10. 투자제안

- **매출추정**

- 향후 5년 매출에 대해 추정된 금액을 기입
- **매출추정근거**에 대해 구체적으로 제시
- 판매수량(회원 수 등), 제품/서비스가격 등

- **추정손익**

- 향후 **5년 요약손익계산서** 작성
- 매출액/영업이익/당기순이익은 필수

- **소요자금**

- 전체 필요한 금액을 제시
- **항목별** 구체적으로 사용할 분야 표시(R&D, 마케팅/홍보, 생산, 운영 등)

- **조달방안**

- 전체 금액을 내부/외부로 구분
- 내부는 자체조달하는 경우
- 외부는 출자, 보증/용자, 대출, VC투자 등으로 구분

- **투자포인트**

- 동사에 투자해야 할 이유에 대해 다시 한번 부각
- 1) 2) 3) 식으로 개조식으로 한문장씩 표현

5장 정책자금 지원서 작성

이전 정책자금 지원기준

판단기준 : 창업자(팀) 역량과 아이템 독창성(시장성)

사업목표 : 시제품 제작



바뀐 정책자금 지원기준_지원서 포맷

구분		세부 Contents	보완	보통	충분	비고
창업자 전문성	1) 창업배경	✓ 창업 동기 및 창업목표				
	2) 보유역량	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 대표자 학력 및 경력 ✓ 타사업 참여현황 ✓ 입상실적 ✓ 직원현황 				
기술성	1) 기술 개요	✓ 기술 설명				
	2) 기술 차별성	✓ 경쟁사 제품/서비스와의 차별성				
	3) 구현계획	✓ 실현가능한 제작 소요기간·방법				
시장성	1) 내수시장 전략	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 주 소비자층 ✓ 시장진출 및 판매 전략 ✓ 그 간 성과 				
	2) 해외시장 전략	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 글로벌 진출 실적 및 역량 ✓ 수출분야 핵심인력 현황 ✓ 글로벌 홍보물 보유 현황 ✓ 기타 				
사업추진계획		✓ 현재 재직인원 및 고용계획				(시장조사, 시제품, 자문, 특히, 홈페이지 제작 등)
		✓ 향후 추진계획				
자금 조달 계획						

정책자금 지원기준의 변화

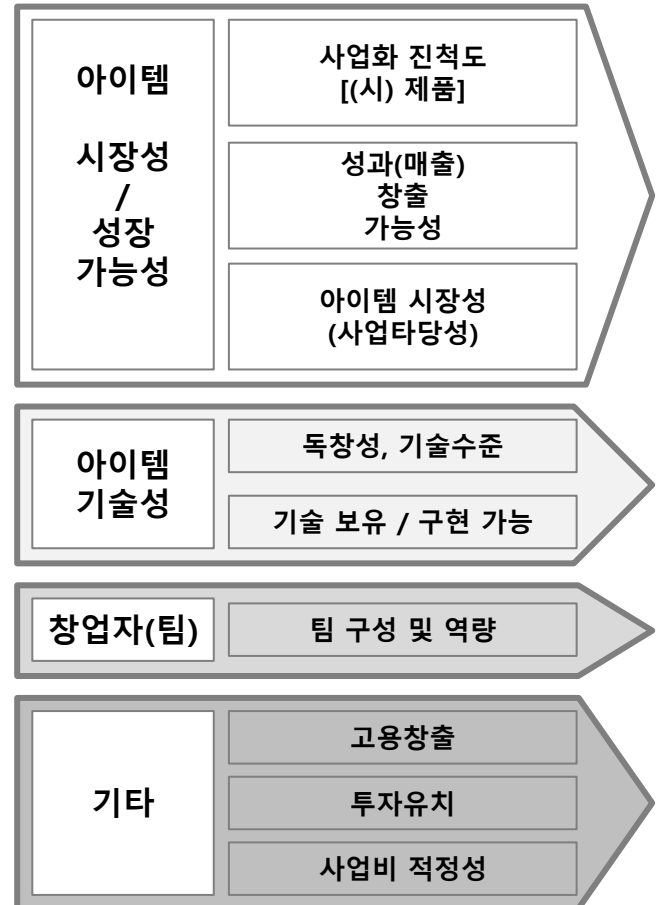
판단기준 : 창업자(팀) 역량과
아이템 독창성(시장성 포함)

사업목표 : 시제품 제작



판단기준 : 사업화 가능성 및 매출

사업목표 : (단기) 매출가능성



실제 평가기준과 차이가 있습니다.

SWOT, 비즈니스 모델 캔버스(BMC)는 2016년 트렌드는 아닙니다.

그럼 뭘 해야 하지요?

“나는 진짜 진짜로 사업을 할 수 있습니다.”라고 말하세요

어떻게 준비할 것인가?

얼마나 빠른 시간내에

1. 입증된 관련 경력(개발/영업)을 갖춘 창업자(팀)이
2. 사업에 대한 불타는 열정을 가지고

경쟁력 있는 상품을

1. 기술경쟁력을 갖춘 아이템을
2. 시제품(목업/프로토타입)을 일정 수준 이상 제작하여

국 내외에 판매할 수 있는가?

1. 매출이 있거나 또는 단기간 내 매출이 발생할 수 있는가?
2. 해외 시장 진출이 가능한가?

그리고

고용창출도 (많이) 할 수 있는가?

투자를 받았는가?(완료형)

감사합니다.

삼훈비즈랩
연구원 김세호

010 2871 7779

sehokim74@gmail.com

<https://www.facebook.com/seho.kim.7393>