

정부 정책자금 지원전략

한성대학교 & 성북 시니어창업지원센터

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

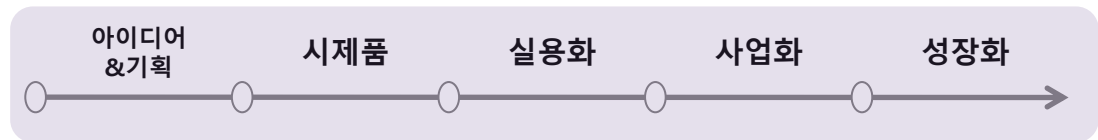
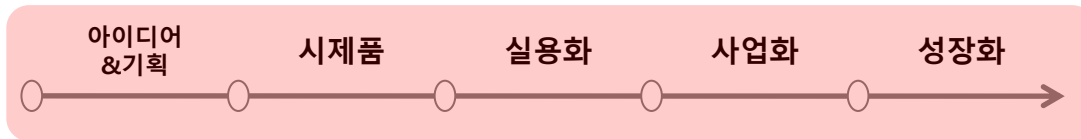
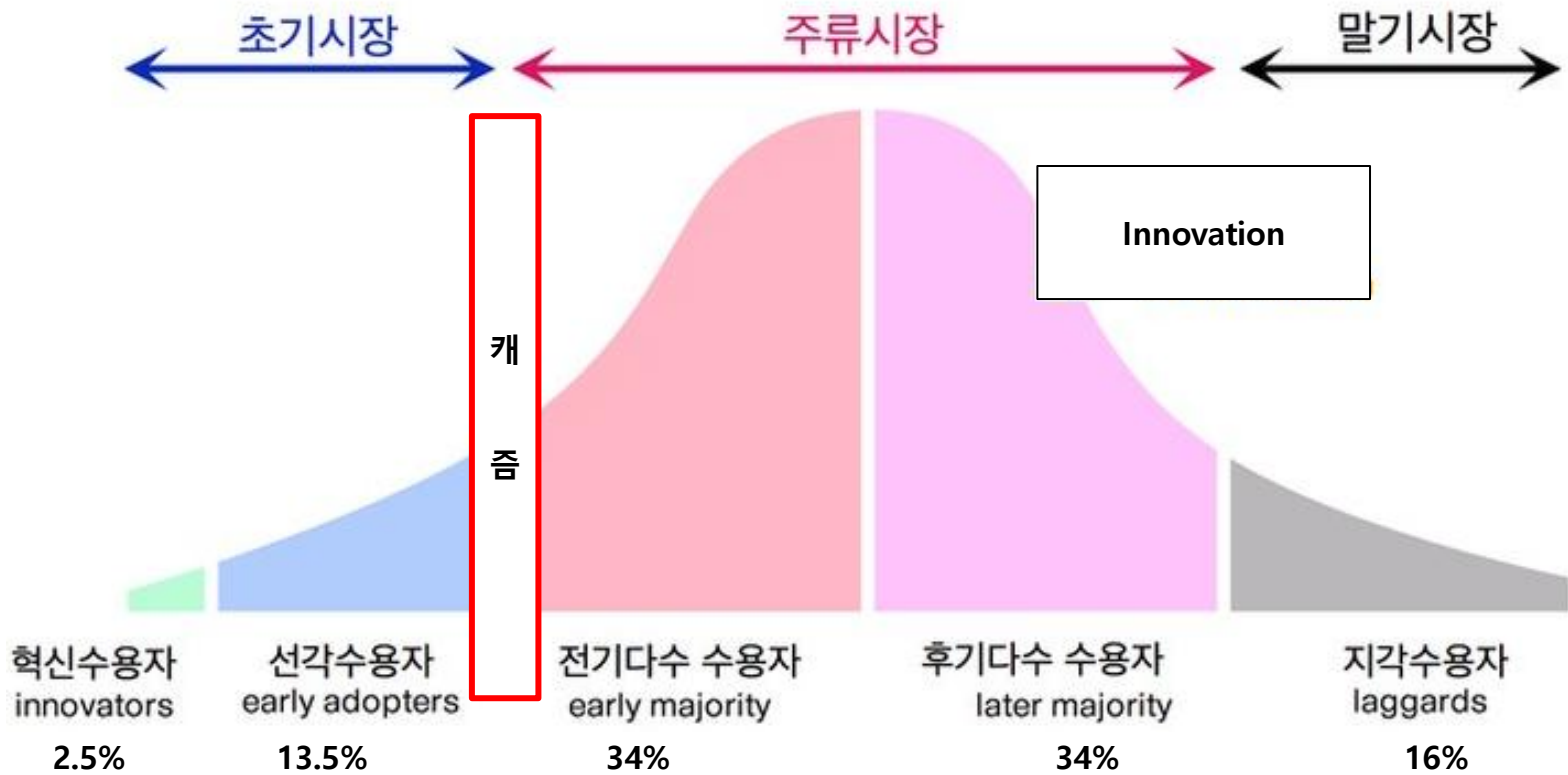
기업에서 정책자금 지원 및 합격을 해 봤습니다.

지금은 대표님과 함께 이 자리에 있습니다.

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



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

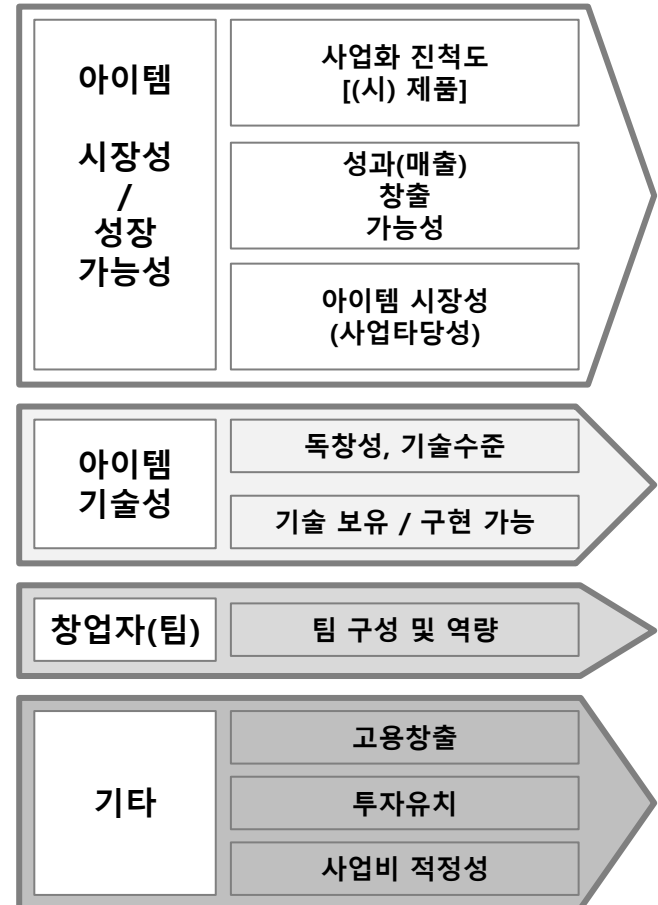
판단기준 : 창업자(팀) 역량과
아이템 독창성(시장성 포함)

사업목표 : 시제품 제작



판단기준 : 사업화 가능성 및 매출

사업목표 : (단기) 매출가능성



실제 평가기준과 차이가 있습니다.

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?

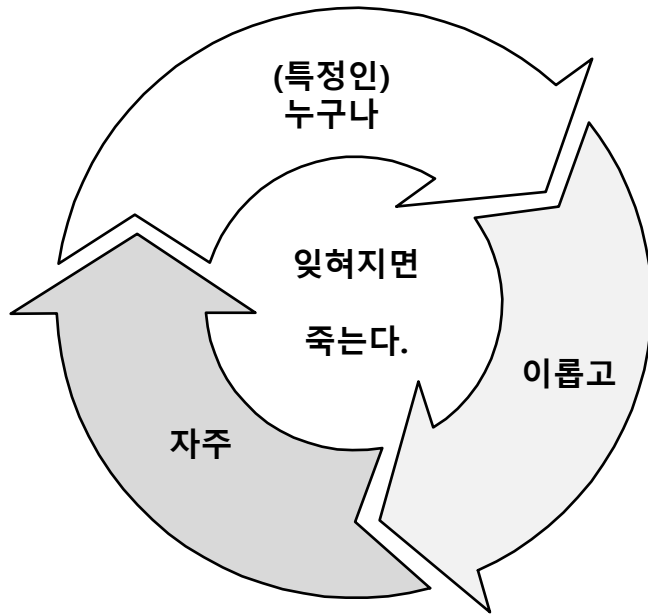
1. 매출이 있거나 또는 단기간 내 매출이 발생할 수 있는가?
2. 해외 시장 진출이 가능한가?

그리고

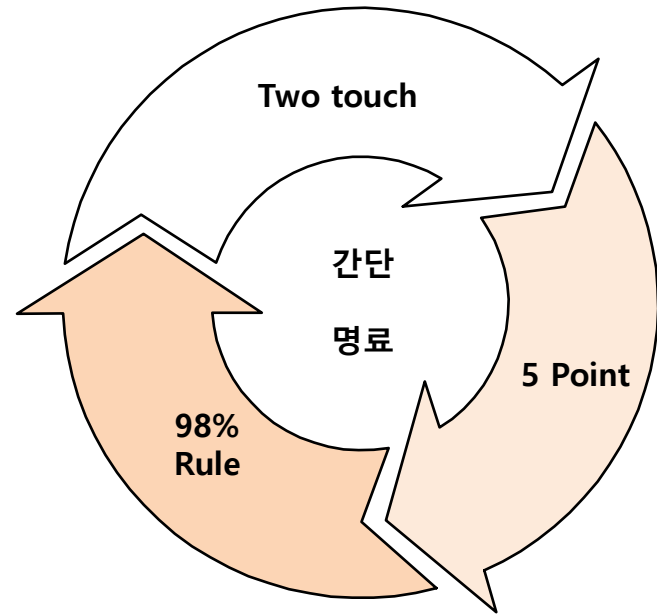
고용창출도 (많이) 할 수 있는가?

투자를 받았는가?(완료형)

내 아이템이 성공할까?

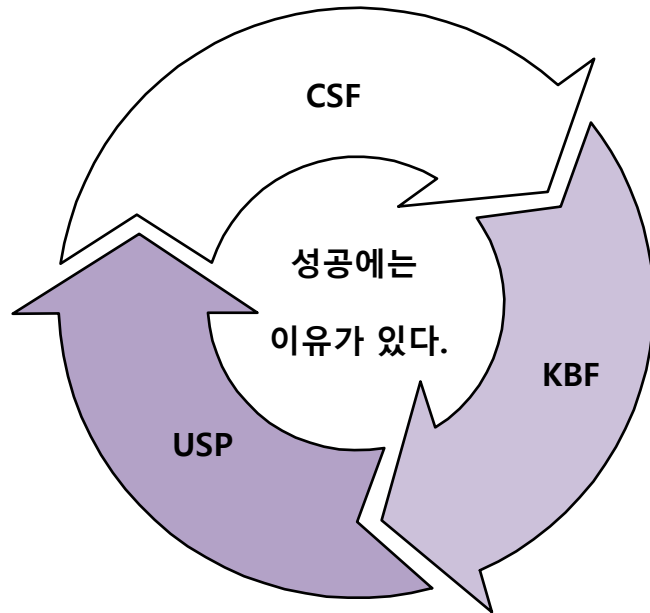


google M&A guide
[치솔법칙]



Yahoo UI guide
[98% rule]

내 사업은 성공할까?



google M&A guide
[첫술법칙]

CSF[Critical Success Factor] : 핵심성공요소

투자자, 대출기관 입장에서

KBF[Key Buy Factor] : 핵심구매요소

소비자 입장에서

USP[Unique Selling Proposition] : 핵심성공요소

내 입장(회사) 입장에서



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.

시장분석은 정답이 없습니다.

공신력 있는 기관 자료를 인용하라는 말을 듣습니다.

과연 그럴까요?

으으으으

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

그럼 뭘 해야 하지요?

“나는 진짜 진짜로 사업을 할 수 있습니다.”라고 말하세요

감사합니다.

Item Creative

PM solution 대표 김세호

010 2871 7779

sehokim74@gmail.com

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