








고객들에게 제공하는 가치

창업에 관심이 있는 사람

-  아이디어 게시판
-  조언가그룹
-  창업뉴스

본인의 아이디어에 대한 반응을 살펴봄으로써 아이디어의 가능성을 현실과 대조해볼 수 있고, 창업에 대한 다양한 정보와 조언을 얻음으로써 창업희망자로 나아갈 수 있다.

창업희망자

-  자동화된 양방향 팀빌딩
-  아이디어 게시판
-  조언가그룹
-  창업뉴스

아이템의 완성도를 갖춰나가는 과정에서 앱에서 제공되는 여러 가지 정보를 통해 여러 가지 조언을 얻을 수 있고, 팀빌딩 기능을 통해 창업을 함께 할 동료들을 구해서 창업팀을 꾸릴 수 있다.

초기 창업팀

-  자동화된 투자자매칭
-  지원사업 모아보기
-  외주마켓
-  사무실 중개
-  조언가그룹
-  자료실
-  VC 투자 접수

초기 창업팀에게 필요한 다양한 문제들을 하나의 플랫폼에서 해결할 수 있다. 특히 자금 문제는 모두가 겪는 문제이지만, 그 해결 방법은 다양한 만큼 자금 문제 해결에 도움이 되는 다양한 기능을 준비했다.

고객들에게 제공하는 가치

투자자

-  자동화된 투자자매칭
-  VC 투자 접수
-  창업뉴스
-  조연가그룹

투자자매칭과 VC 투자 접수 기능을 통해 다양한 창업팀을 빠르고 쉽게 살펴볼 수 있고, 그 중 본인의 투자 방향성에 맞는 양질의 창업팀을 쉽게 찾을 수 있다. 또한 창업뉴스/조연가그룹 등의 기능을 통해 현재 창업 동향이나 필요한 정보를 빠르고 편하게 얻을 수 있다.

조연가(자문가)

-  조연가그룹
-  창업뉴스

다른 이용자들에게 1:1 맞춤 답변을 제공하면서 소정의 답변료를 얻을 수 있는 것은 물론, 답변과 연관된 서비스를 제공함으로써 추가 수익을 올리는 것은 물론, 자신의 서비스를 알리는 '광고의 장'으로 활용할 수 있다.


외주사업가

-  외주마켓
-  사무실 중개

외주사업가는 외주마켓을 통해, 사무실 제공업자는 사무실 중개를 통해 본인이 제공하는 서비스나 공간 등을 알리고 적절한 보상을 얻을 수 있다.

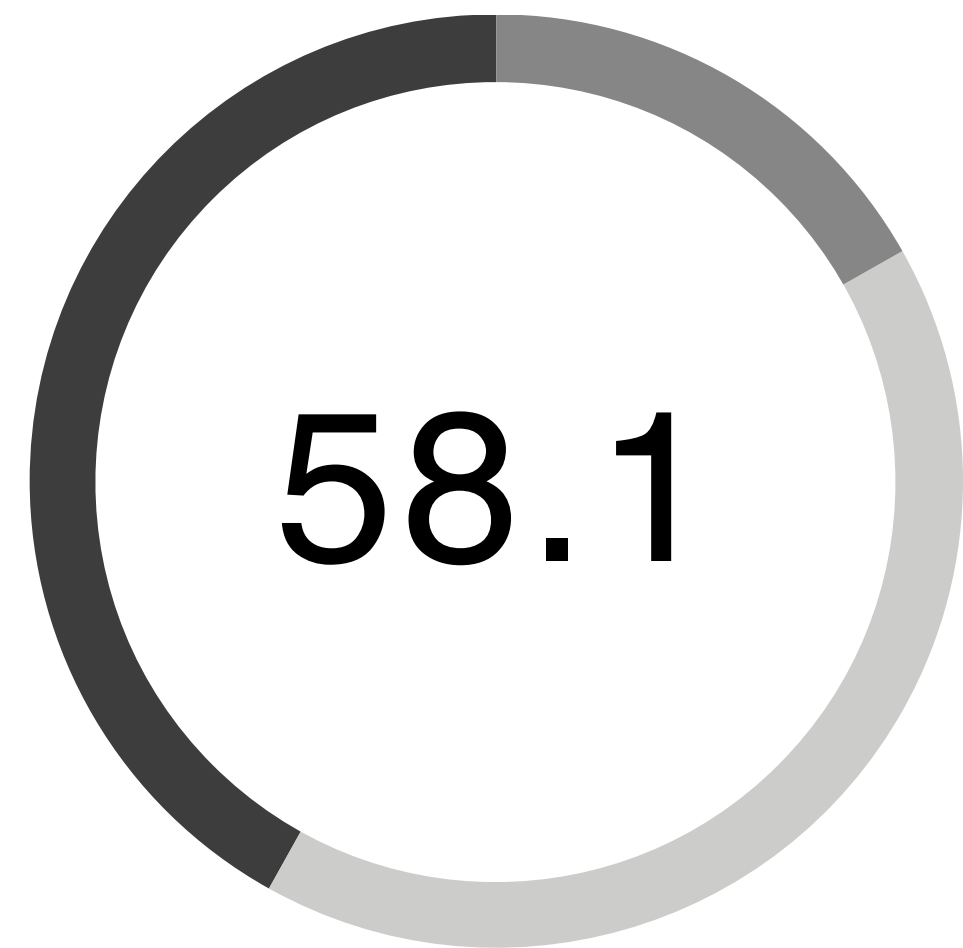


2. 창업의 난 관

- 현 창업 실태에 대한 소개
 - 창업희망자들이 겪는 어려움
 - 창업희망자에게 필요한 것들
- 

현 창업 실태에 대한 소개

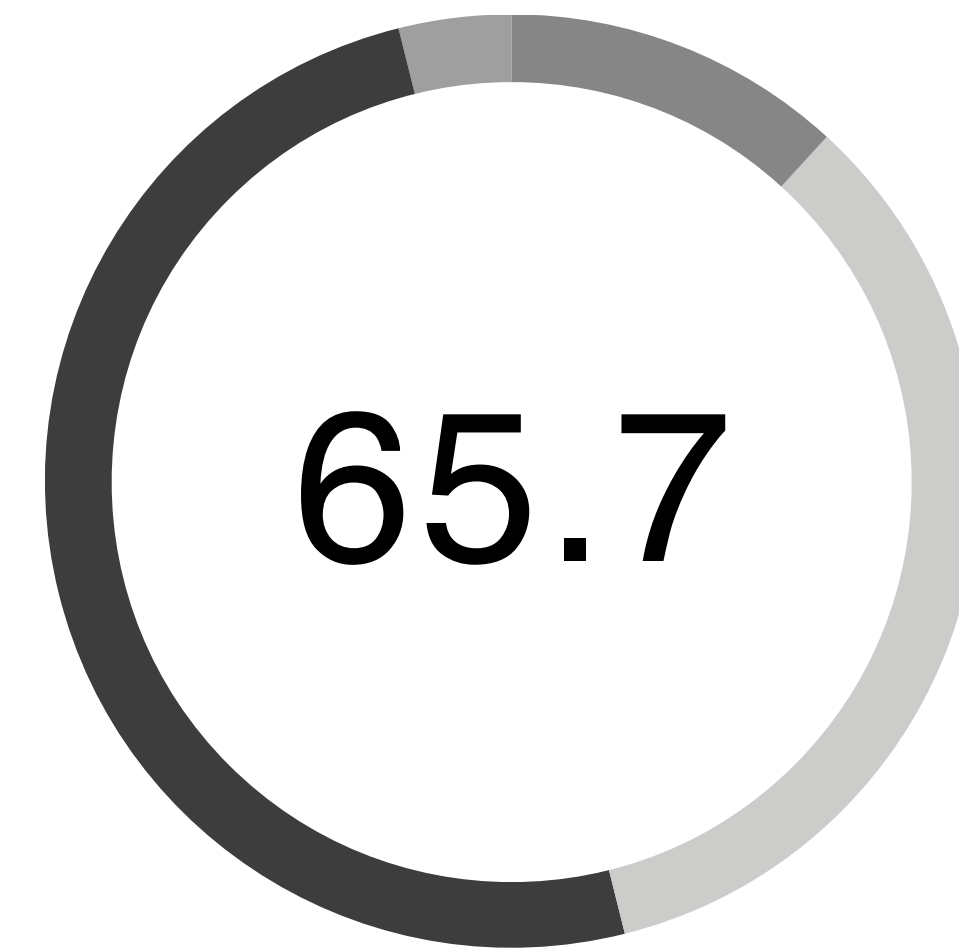
많은 사람들이 스타트업에 관심을 보이고 있으며, 창업에 관심을 보이는 사람 수는 물론, 실제로 창업을 한 사람 수도 꾸준히 증가하고 있다.



창업관심층

2016년 49.9%, 2017년 53.5%로 계속 증가

- 창업에 매우 관심이 있는 사람들 : 16.8%
- 창업에 어느 정도 관심이 있는 사람들 : 41.3%



창업 의향자 비율

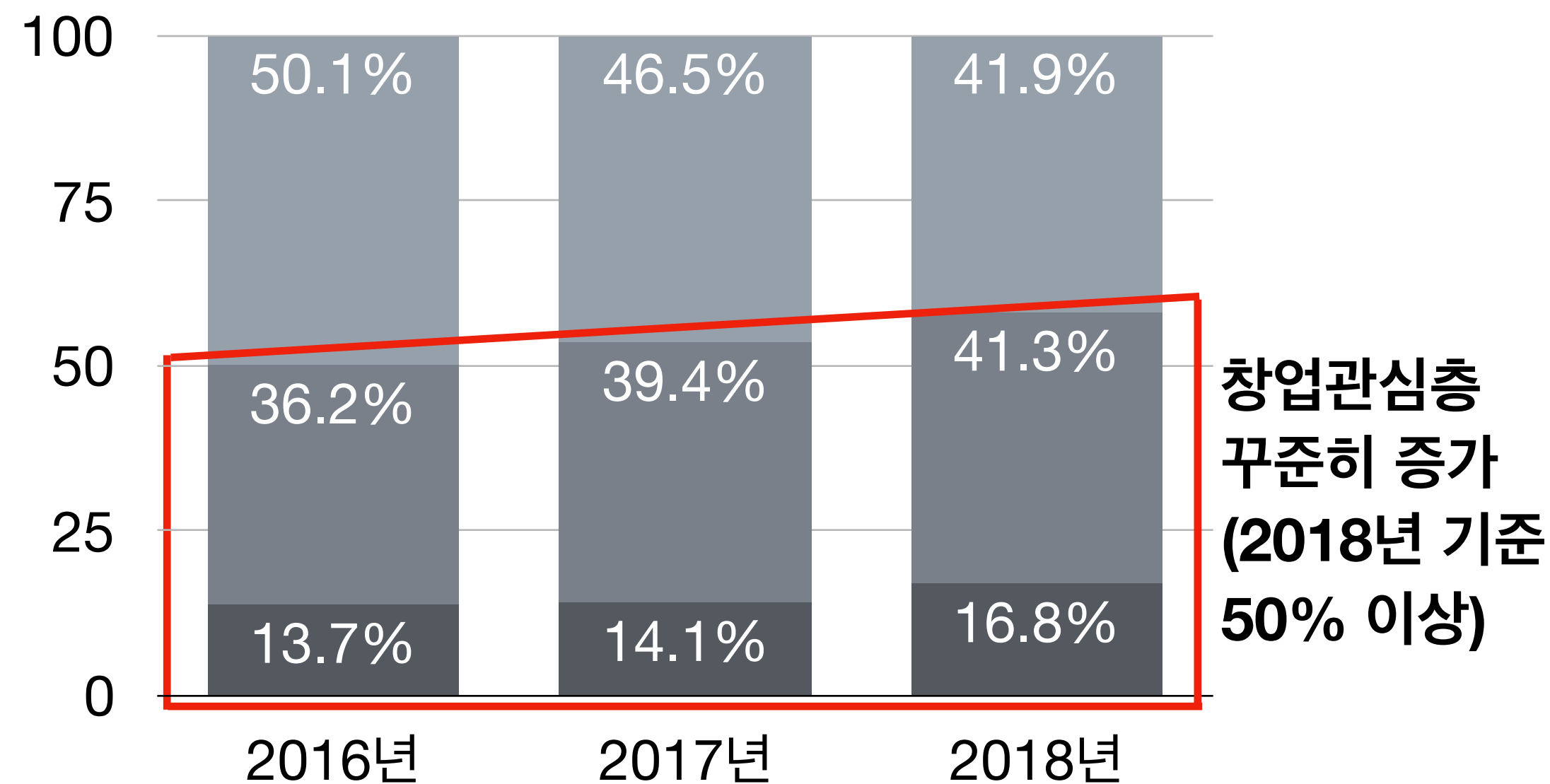
2016년 60.2%, 2017년 63.9%로 계속 증가

- 기업이나 점포를 운영 중 : 11.8%
- 창업 계획 및 준비 중 : 3.9%
- 기회가 된다면 창업을 해보고 싶음 : 50.0%

현 창업 실태에 대한 소개

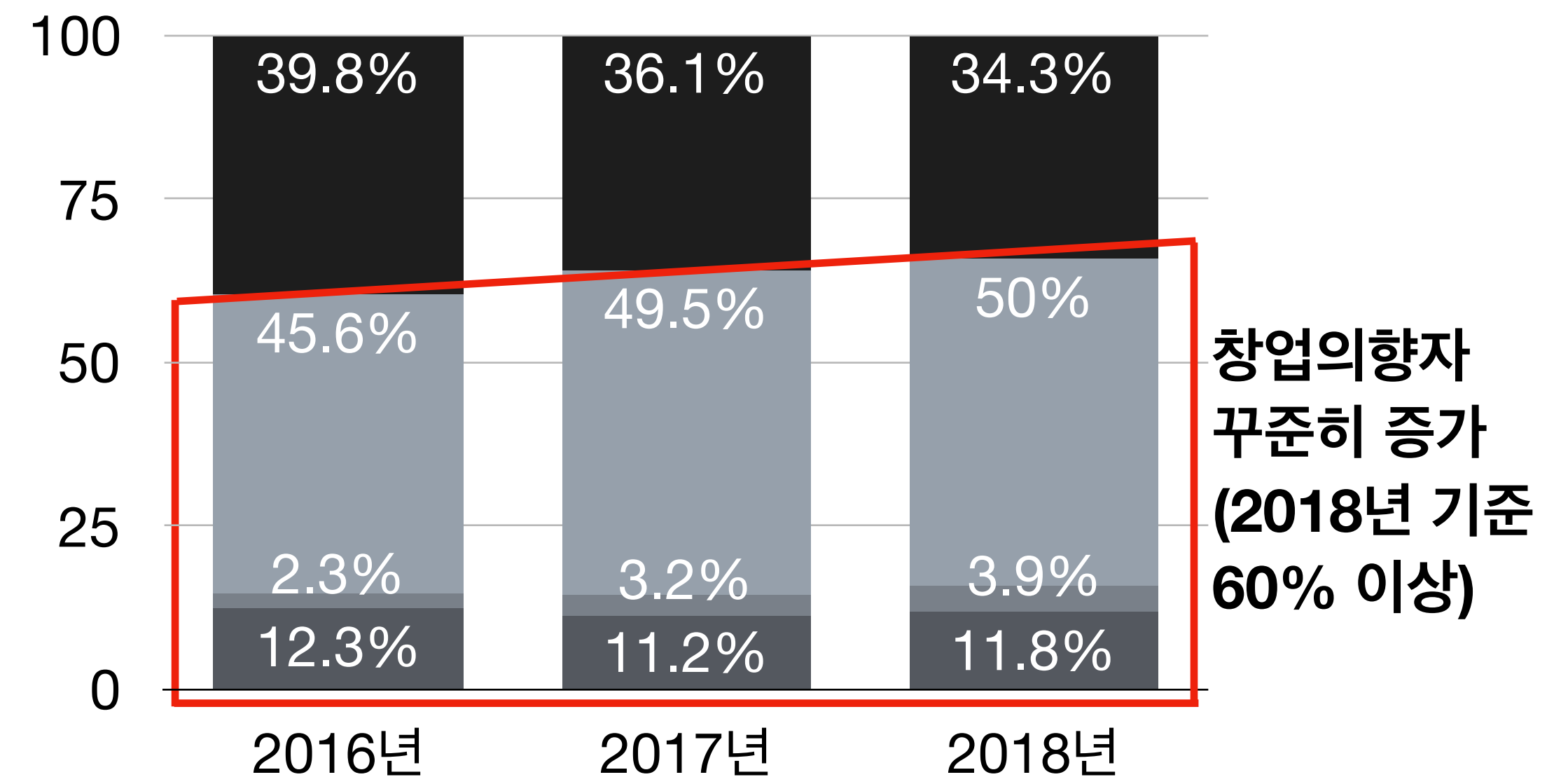
많은 사람들이 스타트업에 관심을 보이고 있으며, 창업에 관심을 보이는 사람 수는 물론, 실제로 창업을 한 사람 수도 꾸준히 증가하고 있다.

창업관심층 비율



- 창업에 관심 없음
- 창업에 어느 정도 관심이 있음
- 창업에 매우 관심이 있음

창업의향자 비율



- 창업 의향이 없다
- 기회가 된다면 창업을 할 생각이 있다
- 창업 계획/준비 중
- 기업이나 점포 운영 중

현 창업 실태에 대한 소개

하지만, 초기 창업에서 겪는 어려움은 여전히 적지 않고, 쉽게 해소되지 않는 문제로 남아 있다.
특히 구인구직이나 개발자금 확보, 기술 개발에 대해서 어려움을 호소하는 경우가 많다.

공동창업자를 구하는 일이 어려웠다.

이 곳 저 곳 수소문을 하던 와중에, 지인의 소개로 초등학교 시절부터 프로그래밍을 해왔다는 회사 경력 10년차의 친구를 만나게 되었어요. 많이 고민을 하더라고요. 네 번의 설득 끝에 CTO이자 공동 창업자 자격으로 영입할 수 있었습니다. NHN 출신의 UI/UX 전문가이자 기획자인 친구도 지인의 소개로 만나 설립 전부터 영입하기 위해 노력했지만 영입까지는 2년이란 시간이 걸렸어요.

에어클래스 인터뷰 발췌



개발자를 찾기가 너무 어려웠다.

스페이스클라우드 서비스가 커지는 과정에서 자동 시스템 구축을 위해 개발자를 구해야 했었다. 사용자와 공간 등록 수는 점점 많아지고 관리의 한계를 느꼈는데 생소한 회사의 서비스를 구현해줄 개발자를 찾기가 어려웠다. 겨우 수소문해 찾은 개발자를 만나러 제주도에 갔었는데, 돌아오는 비행기에서 거절 메시지를 받았다. 그때는 그 개발자만이 유일한 희망이라고 생각했기 때문에 평평 울며 돌아왔던 기억이 난다.

앤스페이스 인터뷰 발췌

구인구직이 가장 힘들었다.

이 기술자가 워낙 귀하기도 하고, 경력이 있는 분들은 큰 기업이나 중소기업으로 많이 가신다. 아예 젊은 층에서 기술자를 찾으려다 보니 더욱 어려웠다. 그래서 당시 iOS 개발을 외주로 진행하고 있었는데, 커뮤니케이션에 문제가 생기면서 갑자기 연락이 두절되었다. 직접 개발자 분을 찾아가 비 오는 저녁, 으스스한 동네에서 우산을 들고 기다리기도 했다. 굉장히 바쁘고 중요한 시기였는데, 이로 인해 iOS 개발이 늦어지면서 출시가 많이 늦어졌다.

BIK Ventures(빅 벤처스) 인터뷰 발췌



개발자금 확보에 어려움이 많았다.

개발 당시 스타트업 투자와 관련해 O2O 비즈니스가 대세였는데, 그러다 보니 하드웨어 쪽 투자가 미비했다. 개발자금의 한계와 높은 생산단가를 낮추고 제품화하는 것이 가장 큰 어려움이였다.

데이비드에스알 인터뷰 발췌



현 창업 실태에 대한 소개

하지만, 초기 창업에서 겪는 어려움은 여전히 적지 않고, 쉽게 해소되지 않는 문제로 남아 있다.
특히 팀빌딩 및 구인구직에 대해서 어려움을 호소하는 경우가 많다.

공동창업자를 구하는 일이 어려웠다.

이 곳 저 곳 수소문을 하던 와중에, 지인의 소개로 초등학교 시절부터 프로그래밍을 해왔다는 회사 경력 10년차의 친구를 만나게 되었어요. 많이 고민을 하더라고요. 네 번의 설득 끝에 CTO이자 공동 창업자 자격으로 영입할 수 있었습니다. NHN 출신의 UI/UX 전문가이자 기획자인 친구도 지인의 소개로 만나 설립 전부터 영입하기 위해 노력했지만 영입까지는 2년이란 시간이 걸렸어요.

에어클래스 인터뷰 발췌

개발자를 찾기가 너무 어려웠다.

스페이스클라우드 서비스가 커지는 과정에서 자동 시스템 구축을 위해 개발자를 구해야 했었다. 사용자와 공간 등록 수는 점점 많아지고 관리의 한계를 느꼈는데 생소한 회사의 서비스를 구현해줄 개발자를 찾기가 어려웠다. 겨우 수소문해 찾은 개발자를 만나러 제주도에 갔었는데, 돌아오는 비행기에서 거절 메시지를 받았다. 그때는 그 개발자만이 유일한 희망이라고 생각했기 때문에 평평 울며 돌아왔던 기억이 난다.

앤스페이스 인터뷰 발췌

구인구직이 가장 힘들었다.

이 기술자가 워낙 귀하기도 하고, 경력이 있는 분들은 큰 기업이나 중소기업으로 많이 가신다. 아예 젊은 층에서 기술자를 찾으려다 보니 더욱 어려웠다. 그래서 당시 iOS 개발을 외주로 진행하고 있었는데, 커뮤니케이션에 문제가 생기면서 갑자기 연락이 두절되었다. 직접 개발자 분을 찾아가 비 오는 저녁, 으스스한 동네에서 우산을 들고 기다리기도 했다. 굉장히 바쁘고 중요한 시기였는데, 이로 인해 iOS 개발이 늦어지면서 출시가 많이 늦어졌다.

BIK Ventures(빅 벤처스) 인터뷰 발췌

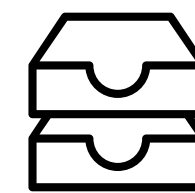
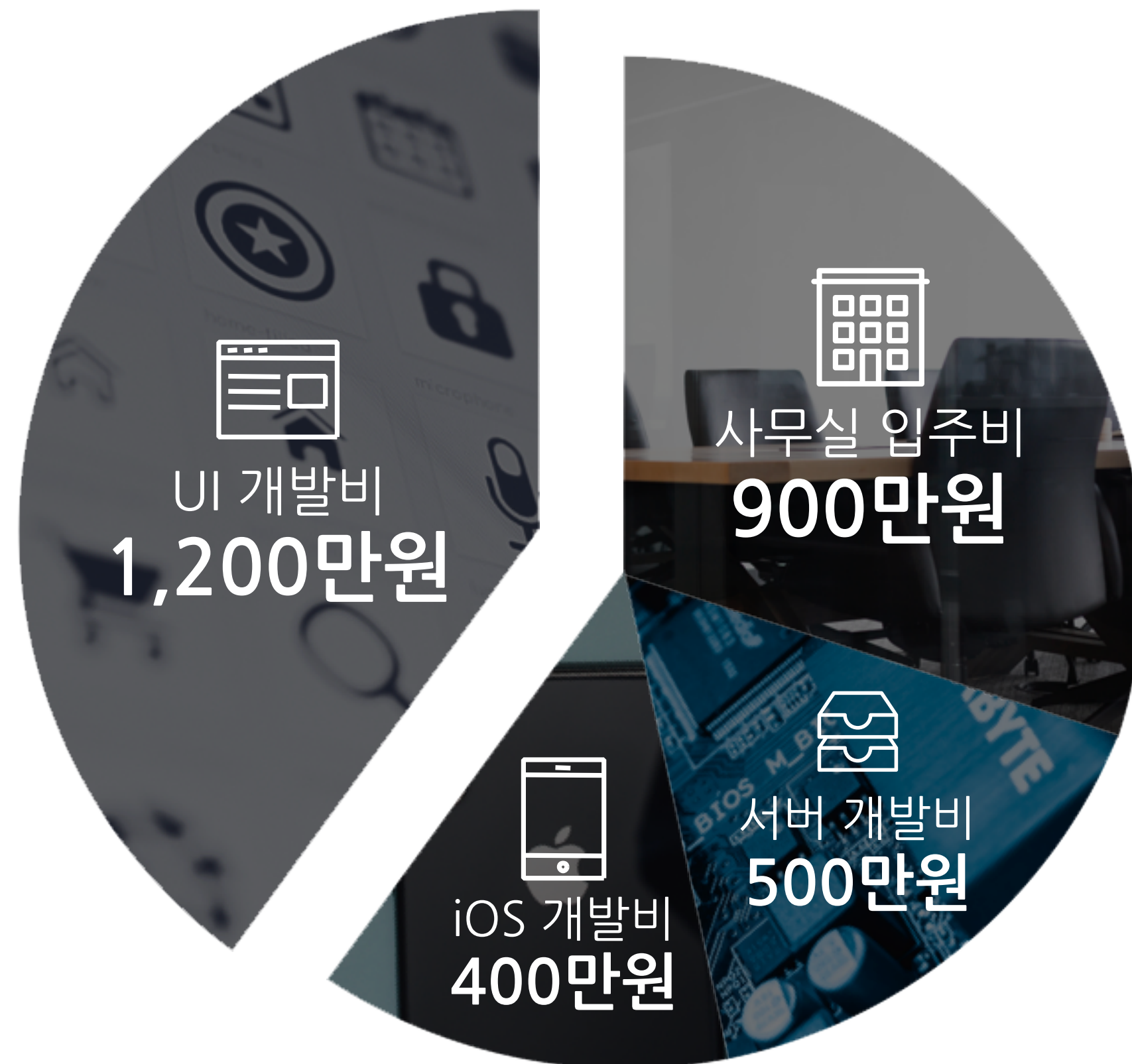
하나의 팀을 갖추는 과정이 힘들었다.

지금 팀 만드는 데 2년 가까이 걸렸습니다. 팀 셋업을 미리 해놓고 나왔다면 무척 좋았겠다는 생각이 많이 들어요. IT기반 기업을 꿈꾼다면 코파운더로 개발자를 반드시 포함시킬 것을 추천합니다. 저는 초반에 그렇지 못해 시행착오를 많이 겪었어요. 외주 맡겼더니 허술하게 만들어 와 엮고, 관리 안돼 또 엮고. 이런 일을 피하려면 꼭 정도로 가야 합니다. 정규팀을 만들어 승부하는 거죠.

어라운드어스 인터뷰 발췌

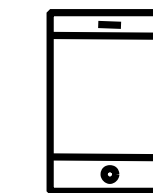


투자금 집행 계획



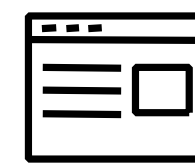
서버 개발비

현재 사용하고 있는 서버는 테스트용 서버로, 실제 서비스할 때 필요한 서버를 개발하는 데에 드는 비용입니다.



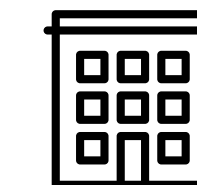
iOS 개발비

iOS용 어플리케이션을 개발하는 데에 들어가는 비용입니다.



UI 개발비

UI 디자인을 만들어내는 데에 들어가는 비용입니다. 어플리케이션을 통해 수익을 발생시키는 앱인 만큼, UI/UX에 특히 많은 신경을 쓸 것입니다.



사무실 입주 비용

사무실에 입주하기 위해 들어가는 비용으로, 상주할 직원들을 더 뽑고, 함께 일하기 위해서 사무실이 필요합니다.