

투자유치를 위한 사업계획 작성

2020, 학생 창업유망팀 300 [창업집중교육]

1. Company Vision (or 사업의 목적, 달성하려는 사회적 목표)

너무 구체적으로
작성하는 것(X)

허황된 목표(X)

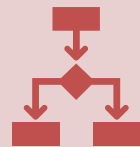
근거 없는 주장(X)

지나치게 포괄적이거나,
광범위한 시장 목표(X)

고객 중심의 핵심가치를
어떻게 실현시키고자
하는지, 무엇을 달성하면
어떤 결과를
이끌어낼 수 있는지를
설명하는 것이 좋음



회사의 설립 목적, 지향하고자 공유하는
조직의 비전



스타트업(=예비창업자, 창업동아리 등)의
경우에는 이 사업을 하려는 이유, 목적,
만들게 된 동기요인 등을 기술



사회적기업(소셜벤처, 협동조합 등)의
경우에는 이 사업을 통해서 달성하고자
추진하는 사회적 가치, 목적 등의 명분을
기술

The Vision / 목적, 필요성, 무엇을 할 것인가?

What

- Product or Service? or Both?
- 이 조직은 무엇으로 인식되고 싶은가?

Where

- Business Range : Local, Regional, National, International?
- 목표고객(또는 수혜자)는 어디(지역적 특성)에 존재하는가?

Who

- 전략적 파트너는 누구인가?
- 전략적 조언 또는 전문적 지원은 어떤 사람(조직)에게서 가능한가?

When

- 이 비즈니스(또는 사업)의 Startup은 언제 가능한가?
- 이 비즈니스(또는 사업)을 수행할 시스템은 언제 구축되는가?

Why

- 우리 조직은 왜 이 사업을 하고 있는가?
- 고객(또는 스폰서)는 왜 우리의 사업을 지지하는가?

How

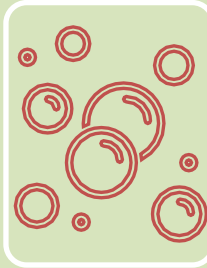
- 이 비즈니스(또는 사업)을 하기 위한 재원은 어떻게 조달할까?
- 지속을 위해 어떻게 시스템을 구축하고 문화를 정립할 수 있을까?

2. Problem (or Customer Needs)

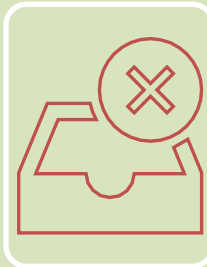
사업계획서에서
가장 중요한 부분

스타트업은
결국 기존의 문제를
해결할 수 있는 관점에서
접근하는 것이
시장진입에 유리하기
때문임

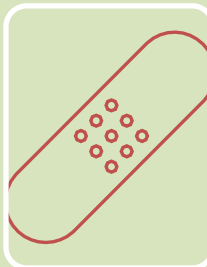
고객들이 사용하고 있던
해결방법이
어떤 부분에서 고객들을
만족시키지 못하고
있는지를 잘 찾아내야 함



자신(또는 친구, 가족, 모임, 주변의
지인 등)이 겪었던 문제



그 문제가 얼마나 치명적인가? 어떤
부분이 그들을 불편하게 하고 있는가?



왜 지금까지 다른 솔루션으로도
이 문제를 해결할 수 없었나?

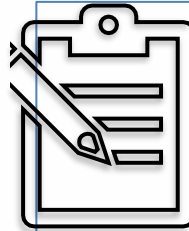
3. Solution (Value Proposition)

문제를 해결하기 위해서

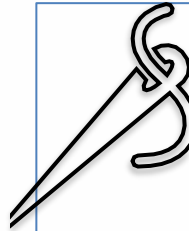
무엇이
어떻게
어떤 부분에서
얼만큼
다른가?

측정 가능한
차이는 무엇인가?

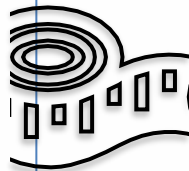
고객들이
이 해결방법을
잘 이해할 수 있는가?



발견한 문제를 해결할 수 있는 방법



기존의 방법보다 우리가 제시하는
방법이 무엇이 어떻게 더 매력적인가?

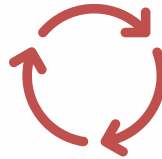


이 방법으로 문제를 해결할 수 있는
준비는 되어 있는가?

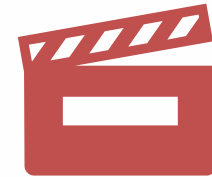
4. Prototype (or MVP)



솔루션을
구체적인
실행 제품으로
보여주어야 함



솔루션이
문제를 해결하는
과정/방법/성과를
설명할 수 있어야 함



투자자에게 보여주는 것은
직접 제품/서비스를
현장에서 시연하는 것보다
데모 시연 영상이
더 효과적일 수 있음

(현장 상황에 따라 변수에 대응하지 못하는 위험성이 존재함)

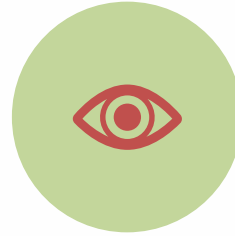
5. Result (지금까지 구축해 온 성과, 결과, Insight)



비즈니스모델의 고객
검증 결과
(시장조사 결과)



PROTOTYPE
(또는 MVP)의
고객 테스트 결과



핵심지표, 경쟁우위
요소의 시각화



현재까지 진행한
기술개발, 사업화
추진 성과, 외부
협력, 수상 경력 등

- 계량화가 가능한가?
- 분석 가능한가?
- 객관적 지표화(KPI) 할 수 있는가?
- 이 지표들은 상승하고 있는가?

6. Market Size



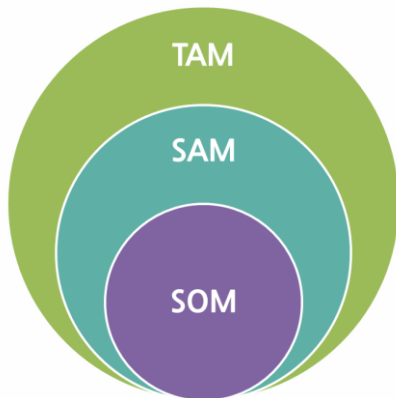
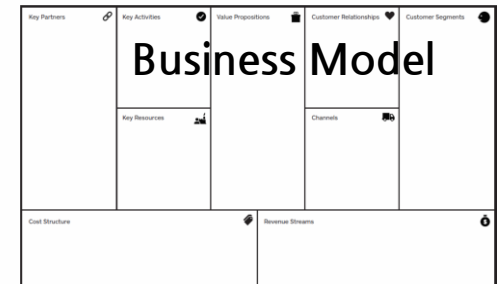
Market
(market size,
Trend)



Product
(Value, Price,
Tech.)



Channel
(Market type,
Competition,
Marketing Cost)



Existing Market	Re-segmented Market	New Market	Clone Market
<ul style="list-style-type: none"> • 더 빠르거나 • 더 좋거나 • High end 	<ul style="list-style-type: none"> • 틈새 시장 • 마케팅 / 브랜딩 • 저렴한 = 저가형 	<ul style="list-style-type: none"> • 더 싼 / 좋은 제품 • 고객의 새로운 클래스를 만드는 것 • 혁신적인 것 • 이전에는 존재하지 않았던 것 	<ul style="list-style-type: none"> • 현지화 • 시장차별화

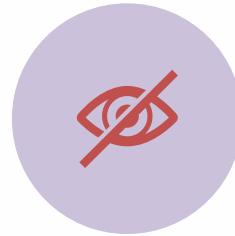
7. Competition (or Market Ecosystem)



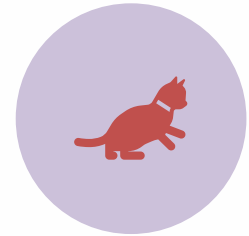
눈에 보이는 경쟁자
(시장 점유율
기준으로 파악이
가능)



대체재, 보완재
등의 선택 가능한
간접적 경쟁자



유사 고객군을
포함하는 넓은
의미의 경쟁 제품



잠재적 신규진입자
(대기업, 중견기업,
그리고 카피캣)

- 각 경쟁자와 비교 가능한 수치는 산출이 가능한가?
- 각 경쟁 유형별로 대응전략 수립은 가능한가?
- 경쟁자의 출현 이후에도 경쟁우위 확보는 가능한가?
- 그 이유(근거)는 무엇인가?

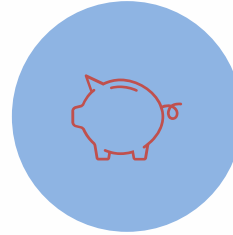
8. Revenue Model (include Price)



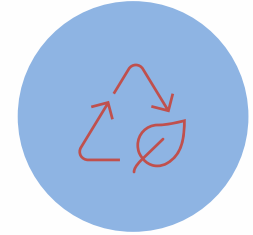
주요 수익원은
누구인가?



고객은 그 비용을
지불하려고 할
것인가?



수익은 어떤 형태로
발생하는가?
(판매, 연회비,
렌탈...)



재구매, 재방문
주기는 예측
가능한가?

- 계량화 된 수치 중심으로 설명할 수 있는가?
- 산출된 결과는 어떤 근거로 계산된 것인가?

9. Case study (or References)



매출/수익 등의 지표가 공개된 건전한
동일하거나 유사한 국내의 사례



매출/수익 등의 지표가 공개된 건전한
동일하거나 유사한 해외의 사례

- 해당 인용 사례들에 대한 성공요인은 분석되었는가?
- 인용한 사례들의 성공요인과 유사한 요인은 무엇인가?
- Value인가? 고객 특성인가? 트렌드인가? ???

10. Strategy & Plan

- 투자 유치 이후 일정기간(투자자가 exit할 기간)의 주요 전략 및 실행계획
- 전략은 연간, 또는 분기 단위로 작성
- 실행계획은 월 단위, 또는 프로젝트 수행 단위별 기간으로 작성
- 투자금을 어떤 명목으로 어떻게 사용할 것인가?
- 현재의 Burn rate(1개월간 회사가 사용하는 총비용)은 어떤가?
- 투자의 결과 향후 전망은?
- 현재 확보된 주요 핵심자원(Key Resources)은 무엇인가?
- 추가로 확보해야 할 주요 핵심자원(Key Resources)은 무엇인가?
- 투자유치 이후에 진행되어야 할 추가적인 일들은 무엇인가?

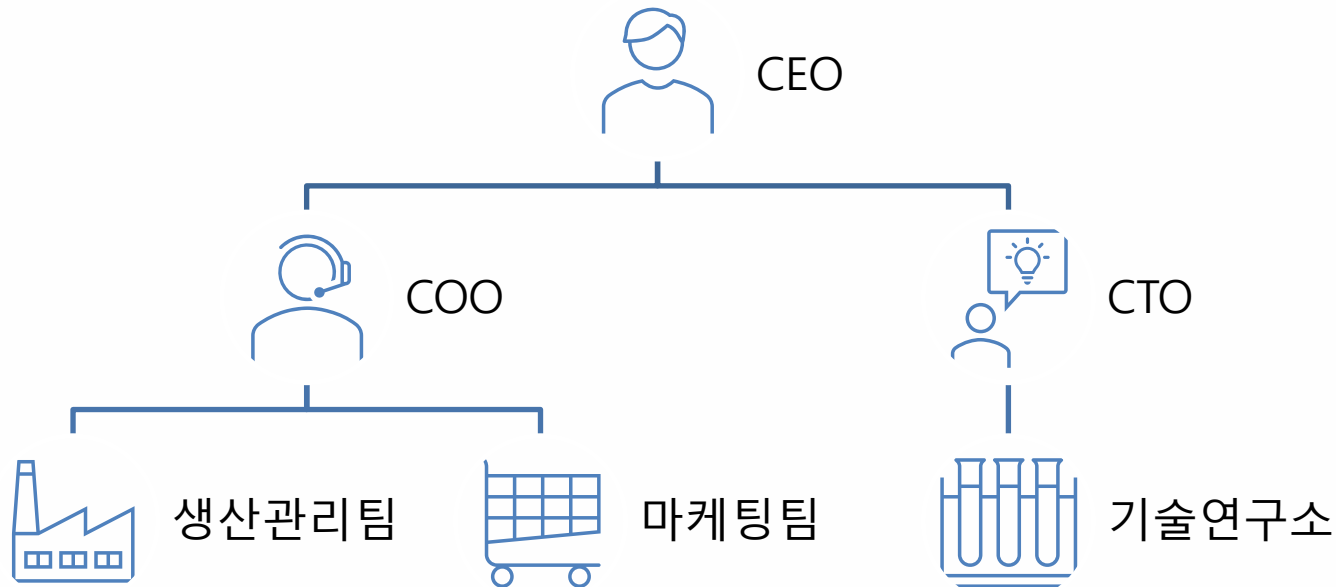
Strategy Fact	Based on...	Define Business Activities
Positioning	사람들은 어떻게 생각할까?	
Customer (Sponsor)	고객(후원자)는 무엇을 요구하는가?	
Opportunities	어떤 점에 집중해야 하는가?	
Product (Service)	핵심상품(서비스)는 무엇인가?	
Revenue model	지속적인 수익이 만들어지는 과정은?	
Price	가격은 어떤 기준으로 책정되는가?	
Technology	어떤 기술이 필요한가?	
Alliances	전략적인 제휴/협업을 할 수 있는가?	
Exit	비즈니스의 Exit 방법은?	

Strategy Or Objective	Complete Method	Person	Complete Date
Manufacturing Product (or service)			
Sales Channel			
Organizing			
Partner Relation (Network)			
Financial Balance			

11. Finance Forecast

- 향후 3년간의 Financial Projection을 산출
- 회계연도별 매출, 비용 (손익계산서)
- 3년 후의 자본 변동 추이 (대차대조표)
- 3년간의 현금흐름 (현금흐름표)
- 발표자료에 세부산출근거 및 내역을 기재하는 것은 불필요
- 단, Valuation을 위해 산출자료로 작성된 Excel sheet는 반드시 필요함

12. Company Manpower (or Team)



- 창업자 및 핵심인력 상세 프로필
- 조직도의 형태로 현재와 미래의 핵심인력을 표시
- 현재 핵심인력의 프로필은 상세할수록 좋음
- 풀타임으로 일하지 않는 외부 자문인력은 꼭 필요한 수준에서만 간략하게
- 개략적인 주주 구성(창업팀의 지분 구성, 기존 투자자의 유무, 투자비율 등)

Lean Innovation Instructor
Business Model Facilitator
Market Penetration Consultant
Startup Business Producer
Contents Designer



올비에이치알
올빗

Creative Contents & Business Solution

ceo@allbit.kr

