2020년 11월 23일자 멘토링(2)

파일 보내주신 이유 (무슨 파일?)

샘플 보내주셨는데, 초기 창업에 대해 처음 계획서를 쓰던 때라 도움되라고 보내 주셨는데, 형식이 좀 달라가지고 사안들이 빠져 보이는 것이 있음.

오늘 보내 준 것은 그런 점들에 대해 생각을 해 보고 참고를 해달라는 뜻

TSST인데, Team이 없네요? 수정이 안되어 있습니다

처음부터 말해 줄게요..

목차에 대한 이해가 부족한 상황인 것 같습니다. 사업 계획서를 봤을 때!

일정이 빠듯하니 하나하나 잡아드릴 수는 없습니다. 현재 아이템에 대해 진행할 계획에 대해선 의견을 드릴 수 있지만, 필요성에 대한 어필이 많이 부족해 보입니다. 이런 부분을 많이 리터치 해 주세요!

사용방법은 좀 많이 수정하려는 점이 보이긴 합니다. 하지만 차라리 사용방법을 축소하거나, 아니면 아예 빼 버리는게 더 좋다고 생각합니다.

분량에 대한 제한은 없나요? -> 없습니다(세아)

심사위원 입장에서 이 사업계획서를 본다면, 사용 방법은 보지 않습니다. 기술적인 면을 모르는 분들이 계시니까! 거기까지 넘어갈 일은 없으니 사용 방법은 꼭! 간단하게 추리시던지 뺴 주세요

기술성에 대해서.. 너무 명확하게 만들고자 하는 기술에 관련해서, 기술에 대한 내용은 잘 표현해 주셨으나 이게 오히려 단점이 될 수 있습니다.

만들겠다는 것은 구조적으로 보입니다. 그런데 아직도 부족한 것은 만들겠다고 하는건 알겠는데, 기존에 나와있는 유사한 서비스 들과의 차별성이 더 없어보이게 만들 수도 있을 것 같습니다.

->경쟁 우위에 대한 정리가 미흡합니다.

내가 만들것이 무엇인지는 명확하게 잘 나와 있지만, 내가 무엇을 만드는데 있어 타 업체들과의 경쟁성, 즉 차별성이 어떤것인지 잘 표현하지 못하고 있다.

막말로 남들도 만드는 기술이니 우리도 할 수 있다 라고 표현이 된 듯함

참고 자료를 보고 어떤걸 어필할지 더 생각 부탁드립니다.

현재 상황 -> 문제 인식에 대한 보충이 필요하다 생각하여 수정중이였습니다..

다른 사업체와 비교해서, 우리 기술이 어떤 점이 다른지, 어떤 기능으로 인해 다른 업체와 구별이 가능한지에 대한 정리가 명확 해 져야 합니다. (문제 인식도 인식인데, 차별점을 더 달라고 말하는것 같은데요)

설명 다시한번 해 드리자면, 실현 가능성에는 서비스를 만들기 위해 , 어떤 서비스나 모듈을 만들어 갔는지를 설명 해 줘야 합니다. 우리가 이 기능을 어떻게 만들 수 있는지를! 즉 실현 가능성에서는 우리가 이 기술을 만들기 위해 했던 솔루션등이 들어가야 합니다. (선행 기술로 어떤 것을 만들어 봤다거나, 어떤 기술에 대해 특허 출원을 했다거나, 이러이러한 선행 사항에 대한 연구를 했다거나, 시장 조사도 포함될 수 있음)

그런데, 지금 우리 사업 계획서에서는, 기능적인 요구 사항과 실현 가능성 사이의 연관성이 많이 떨어집니다. 둘 사이의 연관성을 짓고 스토리텔링을 할 필요가 있습니다.

무엇을 어떻게 만들것이고, 그 과정에 어떠한 것을 이용해 마케팅을 하고, 시장에 진입할 것인지. 우리의 최종 목표는 무엇이고, 이를 위해 나아가는 순서가 어떤지, 시작은 어떻게 진행 하였으며, 이후 단계별로 상세하게 어떻게 되어 갔는지.

우리의 마지막 주장을 뒷받침 할 수 있는 스토리텔링이 있어야 한다는 것을 염두 하시고 다시한번 사업 계획서를 봐 보세요

결국, 기존에는 A라는 문제가 있었다면, 우리는 이 문제를 어떤 방법을 가지고, 어떻게 풀어서 해결할 것인지 스토리텔링을 한 다음, 성장 가능성 이야기를 해야하는데, 시장 파악의 내용이나 잠재 고객에 대한 내용이 (구체적인 내용이) 많이 비어있는게 문제인 것 같다. 우리 제품이 가지는 타겟이 명확해야 하고, 이에 따른 잠재 고객이 구체적으로 나오고, 이로 인한 매출 전략이 단계별로 구체적으로 나와 있어야 한다.

보내준 사업 계획서가 가지고 있는 스토리텔링을 보시는게 큰 도움이 될겁니다.

질문

Q. 방금 말씀해주신 잠재고객 선정 등의 구체적 내용에 대해 고등교육 기관과 대학생의 수 등을 뽑고, 우리가 진행한 설문조사 결과를 바탕으로 우리만의 잠재 고객을 뽑아 내고 이로 인한 기대수익을 뽑아 냈는데, 이런 식으로 할 때 숫자에 대한 구체적인 근거를 어떻게 더 찾을 수 있을까요?

A. 일단은 사업 계획서에 대해 쓰는 순서를 확인 해 보세요. 사업 계획서의 차례는 이미지 -> 텍스트-> 표입니다. (읽는 순서를 신경 써서 만들어야 한다). 지금 사업계획서의 수익 구조 부분을 볼게요, 16페지를 보면 수익구조라는 부분이 있습니다. 지금 여기는 순서가 어떻게 되어있죠? 이미지 -> 표 입니다. 여기 텍스트는 따로 없나요?

다음으로, 창업아이템 분석, 국내 클라우드 시장 규모를 봅시다. 순서가 어떤가요? 텍스트 -> 표..? 이미지?... 표였으면 이는 텍스트 가장 밑으로 내려가야 합니다.

19페이지도 예상 고객 및 판매처, 시장 진입 전략인데 지금 시장 진입 전략이 빠져있습니다.

항목에 대한 내용은 반드시 채워야 합니다. 지금과 같은 구성으로는 심사위원들은 내용이 없다고 생각합니다.

성장 창출 전략에서도 표가 위로 올라가 있고, 이미지가 아래로 내려가 있습니다.

이미지 -> 텍스트 -> 표의 기본적인 형식을 지키셔야 합니다. 보내드린 샘플을 보면서 이야기 할게요.

표마다 출처가 나와있는게 보이실겁니다. 근거 자료가 명확합니다. 이미지이면 그림 1, 2, 3, 4 같은 식으로 주석을 달아 주는 게 좋습니다. 이후 문제 인식을 보시면 그림에는 그림 1 이라는 주석이 달려 있는게 보일겁니다.

심사위원들은 자기네들이 읽는 방법에서 벗어나면 보지를 않습니다. 그들이 보는 방향에 맞춰서 만들어야 합니다.

다른 이야기

15팀에 쓴 사업 계획서를 보면

핵심 기능과 차별성 (13p) 보이시나요?

여기 보시면, 가로줄로 해서 한 문단을 만들었습니다. 그렇죠? 그런데 차별성에서 보시면 문단을 잘 만들어 놓으시고 밑에 작은 텍스트를 만들었습니다. 텍스트 폰트가 달라진 이유는?

문제점이라고 생각하는 부분은, 문단이 너무 길어졌다는 것

핵심 기능 부분이 오히려 잘 만들었다고 볼 수 있습니다.

국내외 클라우드 시장 규모에 대해 쭉 서술을 하여 놨는데, 서술보다는 한 문단에 3줄이상 넘지 않을 필요가 있습니다. 1, 2, 3 번이나 괄호, - 등으로 문단을 구성하시고, 계획한 문단에서는 테두리 선이 넘지 않아야 한 눈에 확확 들어옵니다.

형태를 말한대로 서술해 주시고, 간결한 표기를 지향해 주세요

경진대회 전체적으로 양식을 지키신 분이 한 분도 없습니다.

이런 점들을 하나하나 잡을 수 없으니, 텍스트로 정리를 했습니다. 이를 보고 어떤 의견들이 들어가야 하는지, 어떤 것들이 효율적으로 작성이 되어야 하는지 생각 해 보시면 좋을 것 같습니다.

20페이지 팀소개도 이야기하겠습니다. 결국 마지막에 끝날 때는 팀 소개입니다. 이 팀을 왜 뽑아야 하는지, 뽑을 수밖에 없어야 하는지를 나타내야 합니다. 여러분께서 신청서 작성하신 것을 늘려 작성한다고 생각하시면 좋을 것입니다.

개개인이 누구인지 (무엇을 전공하는지, 어떤 업무를 담당하고, 어떤 스킬이 있고, 어떤 경력이 있는지) -> 개개인에 대한 설득력이 필요한 페이지입니다.

차라리 표 형태로 각 사람들의 전공, 담당 파트, 사용 가능 언어, 기술 스킬 등을 넣어 주는 것이 좋을 것이란 생각입니다.

사업계획서는 무엇으로 만드셨나요? 양식이 word파일인가요? -> 네

보내 드리는 것 중에 1번은 참고 사항에서 무시하세요

기관, 정부에서 어떻게 사업 계획서를 만드는지 + 사업 계획서 어떻게 만들어야 하는지 +15팀에 대한 코멘트 담아서 보내 드립니다.

관련해서 한번 보시고, 새로 사업계획서 작성하실 때 참고 부탁드립니다.

-설명 끝났습니다-

이해 안되거나 궁금한 사항들

Q. 방금 보내드린 Word 파일에서 기존의 문제점을 갈아 엎었습니다. 보내주신 이미지를 보고 느낀 바가 많아서 좀 더 대국적인 문제점 인식을 잡고, a가 성장하니 우리도 성장한다는 논리로 다시 해 봤는데… 뭐가 성장을 해서 그래서 이러한 이유로 대학생 협업이 늘고 있다. 라는 식으로 가려면 대전제(배경)로 교수법이 바뀌고 있다는 것 등을 이야기했습니다. 이런 점들이 괜찮을까요?

A. 새로 보내주신 것들은 중간중간 짤려있어서 코멘트 드리긴 어렵습니다. 기존의 문제점이 무엇이 있고, 이러한 문제점들을 기반으로 하여 이런 점들에 대하여 수정을 해야 한다. 실현 가능성에서는 이러한 이유가 있기에 이러한 서비스를 만들겠다. 라는 식으로 전개를 하시면 맞는 방향입니다. 만들겠다고 하는게 이미진가요? (1번, 따라서 대학생 협업의~~~) 부분의 바로 아래 있는 이미지에 대하여 설명을 더 넣어 주세요. 그 밑에 서술을 해주세요 그리고, 필요성에 대하여 이러이러한 현실이 있는데, 이러이러한 서비스를 가지고 변경을 하고 사용을 하면 어떠한 이점이 있다 라는 스토리를 만드셔야 합니다. 지금으론 안돼요 뭔가 더 나와야 합니다.

창업에 대한 사업화 전략에 서비스의 개요가 아니라 단계가 나온 상태죠. 이렇게 개선을 했다. 라는 것이 있으면 그 다음의 스토리가 있어야 합니다. 보내주신 것 기준으로 결국 솔루션이 나와야 합니다. 이러한 서비스를 이렇게 개선하여 이러한 플랫폼을 만들겠다 라는게 필요해요. 전체 서비스 구상도가 필요합니다.

결과물에 대한 스토리가 없습니다 현재는! 그리고 서비스에 대해서 구현 정도를 이야기 해 줘야 하고, 어떠한 점을 더 개발 해 나갈 것인지, 그 과정에 대한 추진 목적이나 경쟁력에 대한 이야기가 들어가야 합니다.

Q. 19쪽에 대하여 질문을 하고 싶습니다. 성장 창출 전략이랑 확장 가능성에 고객 확대 전략을 표로 준비 했습니다. 그런데 중기 단계의 교수, 대학교에 대해서 이들이 왜 중기 단계의 대상이 되어야 하는지에 대한 논리적 이유가 들어가야 할까요

A. 자유입니다. 근데 넣으실거면 아까 말한 점들을 토대로 넣어 주시고, 문단이 3줄을 넘지 않으면 좋겠습니다.

Q. 중기 대상 고객에서 저희가 가진 솔루션으로 또 다른 가치를 제공할 수 있다 생각 했습니다.

A. 그 점을 표현하는 것은 나쁘지 않습니다. 이를 그림 – 텍스트 – 표 라는 단계와, 왜 이들이야 하는지에 대한 스토리를 문단 단위로 만들어 주시면 될 것 같습니다.

Q. 당장의 시간이 촉박한데, 지금 물어본 점은 추후로 봐도 될까요?

A. 현재 구성보단 설명 해 주시는게 더 좋습니다.

공통 내용에 대한 내용들 공유해 주시고, 많이 이야기해 보세요!

Q. 저희가 사업 계획서에서 어떤 문장을 기술할 때 저희가 공통적으로 생각하는 바를 근거가 항상 필요한지 혹은 근거가 없어도 어느정도 용인 될 만큼 사람들이 이해하고 있다고 전제를 깔 만한 기준이 있을까요?

A. 일단 사업계획서라는 것은 아주 어린 아이에게도 내 사업을 설명 할 때 그 아이들도 이해 시킬 수 있어야 하는 것임. 형식은 맞춰 질 수 밖에 없으나, 글의 표현은 자유이다. 글자를 모르는 사람은 이미지만 봐도 무엇을 말하고 싶은지 알수 있게끔 만들어 주세요!

멘토님 수요일 일정 타이트하세요?

오전엔 프리고 오후엔 2시미팅입니다. -> 그러면 혹시 수요일 오후에 저희 사업계획서 다시 보내도 됩니다 감사합니다. 공식은 끝입니다 감사합니다~!~!~!