

2024 소상공인 역량 강화 사업 우수 사례집



2024
소상공인 역량강화사업
우수사례집

CONTENTS

사업 소개	04
-------------	----

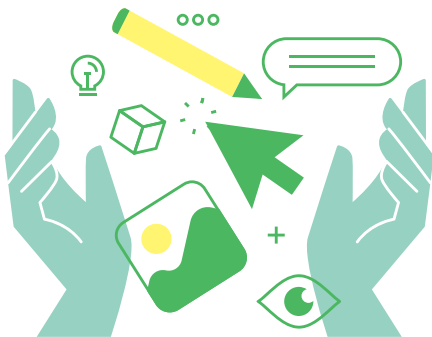
PART. 1 언·컨택트 교육 분야



최은지	08
곽민경	18
장주혁	28
최인영	38
박세환	48
김민선	56

2024 소상공인 역량강화사업 우수사례집

PART. 2 컨설팅 지원 분야



진달래	66
남여옥	76
강시현	86
이 혁	96
배지숙	104
김현태	112
조효숙	120

소상공인 역량강화사업

급변하는 경영 환경 속에서 소상공인의
안정적 영업 기반 확보와 자생력 제고를 위한
경영·기술 지원 프로그램

소상공인 언·컨택트 교육

지원 목적	맞춤형 전문 교육으로, 업종 특화 및 최신 경영 기술 교육을 통해 역량을 강화하도록 도움
지원 대상	소상공인 및 예비 창업자
지원 규모	인원 70,000명 / 예산 112.4억 원
지원 내용	<ul style="list-style-type: none">✓ 전문 기술 교육 최신 기술 교육 및 바우처 지원✓ 업종 특화 교육 업종별 협·단체와 협업한 특화 교육✓ 경영 개선 교육 전국 5개 전용 교육장에서 맞춤형 교육✓ 민관 협업 교육 민간 플랫폼사와 AI 등 최신 트렌드 교육✓ 로컬콘텐츠중점대학 지역 대학을 활용한 로컬 예비 창업자 육성✓ 온택트 교육 온라인 교육과 전자책 서비스 제공

소상공인 컨설팅 지원

1. 경영 안정 컨설팅

지원 목적	경영 애로를 겪고 있는 소상공인 및 예비 창업자에게 경영, 기술 등 분야의 전문 컨설팅 지원
지원 대상	소상공인 또는 예비 창업자(법정 요건 충족)
지원 규모	상반기 4,000건 내외 / 하반기 250건 내외
지원 내용	경영 상태, 사전 진단 결과를 토대로 1개 업체당 최대 4회* 컨설팅 진행 가능 *본 컨설팅 수행 후, 사후 관리 컨설팅 1회 포함 횟수
지원 분야	전문 인력(컨설턴트)을 활용한 온·오프라인 '맞춤형 컨설팅' 제공

컨설팅 구성

사전 진단 문제 진단 및 컨설팅 과제 도출	본 컨설팅(최대 3일) 경영, 수출, 법률 등 컨설팅 수행	사후 관리 컨설팅(1일) 컨설팅 종료 후 2~3개월 시점에 과제 점검 및 추가 컨설팅(1일)
--------------------------------------	---	---

컨설팅 지원 업종 및 지원 분야

구분	내용	
지원 업종	음식업, 도소매, 서비스, 제조업, 기타	
지원 분야	경영	마케팅, 영업 홍보, 프랜차이즈, 직원 관리, 재무 관리, 투자·펀딩, 안전·보건 관리 등
	브랜드·디자인	브랜딩 및 디자인 도입 및 고도화
	법률	특허, 법률, 세무, 노무 등
	기술	이·미용 기술
		메뉴 개발, 화훼 기술, 세탁 기술 등
	디지털 전환	판매 방식, 경영 방식의 온라인·디지털화
	수출	해외 시장 조사, 준비 사항 점검 및 개선 방안 도출 등

지원 조건 컨설팅 비용의 90% 국비 지원, 10% 자부담
- 단, 자부담 무료 조건 해당 시 100% 국비 지원(자부담 무료)

2. 기업가형 육성 컨설팅

지원 목적 창업 및 사업 모델 전환을 위한 맞춤형 컨설팅 및 바우처 지원
지원 대상 경영 안정 컨설팅 수혜자 중 창의적 경영 개선 아이디어를 가진 소상공인 중 선발된 자
지원 규모 상반기 500건 내외 / 하반기 40건 내외
지원 내용 맞춤형 컨설팅 지원 후 경영 개선 바우처 제공
지원 조건 컨설팅 비용 60만 원(국비 100%) 및 아이디어 실현 및 고도화 지원 최대 300만 원 이내(국비 80%, 자부담 20%)

3. 무료 법률 구조 지원

지원 목적 소상공인의 법률 상담 및 소송 비용 지원
지원 대상 2024년 적용 기준 중위소득 125% 이하, 최근 1년 연 매출액 2억 원 이하 소상공인
지원 규모 500건
지원 내용 상행위 관련 민사 사건 소송 및 변호사 비용 지원

PART

1

EDUCATION

언·컨택트 교육 분야



최은지	08
곽민경	18
장주혁	28
최인영	38
박세환	48
김민선	56



언·컨택트 교육 분야 | 대상

최은지

쿠키

쉽게 즐기는 베이킹으로
소소한 행복을 구워 보세요.

창업 연도 2024년

대표자 최은지

주소 부산광역시 해운대구 우동1로38번길 11
우일맨션 122호

전화번호 010-2619-7331

쿠키(Cookip)은 부산 해운대 해리단길의 한 골목에 자리한 베이킹 공간입니다. 주로 베이킹 클래스로 운영되며, 온라인을 통해 신선한 과자도 판매하고 있습니다. 쿠키는 고객이 부담 없이 베이킹을 즐기며, 그 과정에서 기쁨과 자신감을 더해 가는 공간이 되기를 바랍니다

사람의 마음을 생각하는 ‘착한 베이킹’

제빵사를 꿈꾼 건 고등학생 때부터였습니다. 대학에서 제과제빵학과를 전공하고, 2024년 8월 말에 부산 해운대 해리단길에 베이킹 클래스를 오픈하게 되었습니다. 지금 제가 23살이니, 꿈을 이루기까지 짧다면 짧고, 길다면 긴 시간이 흘렀습니다. 쿠키는 제 꿈에 한 발짝 더 다가설 수 있게 해 준 공간입니다.

쿠키는 베이킹 클래스를 중심으로 운영되고 있습니다. 19,900원의 가격으로 1시간 동안 진행되는데요. 일반적으로 베이킹 클래스는 3만 원 중반부터 20만 원까지 가격대가 꽤 높은 편입니다. 그래서 많은 2030 세대가 이색 데이트 코스로 베이킹 클래스를 경험하고 싶어 하지만, 접근하기 어려운 면이 있습니다. 쿠키는 이를 해결하고자, 가격을 낮춰 누구나 큰 부담 없이 베이킹에 재미를 붙일 수 있도록 돕고 있습니다. 1시간 동안 재료 계량부터 반죽, 굽기, 포장까지. 베이킹의 전 과정을 하나하나 손끝으로 느끼며 배울 수 있습니다. 또한, 최대 6명의 소규모 수업으로 한 분 한 분 세심히 봐 드리고 있어요.

쿠키는 단지 베이킹 기술을 배우는 곳이 아니라, 사람들의 일상에 작은 기쁨을 줄 수 있는 공간으로 남고자 합니다. 그동안 베이킹을 한 번도 해 보지 않았거나 한두 번 해 본 분들께, 색다른 성취감도 드리고 싶습니다.





66

단지 베이킹 기술을 배우는 곳이 아니라
사람들의 일상에 작은 기쁨을
줄 수 있는 공간으로 남고자 합니다.

99

소상공인으로서 첫걸음, 배움으로부터

창업을 준비하면서 가장 막막했던 건 경영에 대한 지식이 부족하단 것이었습니다. 내 가게를 어떻게 운영해야 할지, 홍보는 어떤 플랫폼을 통해 어떻게 해야 할지, 손님을 불러들이기 위해선 어떤 방법을 활용해야 할지, 창업 초보자인 저에겐 모든 것이 어렵기만 했습니다.

도움의 손길을 찾던 저는 경남정보대학교에서 운영하는 로컬콘텐츠중점대학 사업을 알게 되었습니다. 지역 유관기관과 창업, 제과제빵 분야 전문가들이 해당 지역을 기반으로 한 예비 창업자를 육성하는 사업이었죠. 마침 저에게 딱 필요한 교육이었습니다.

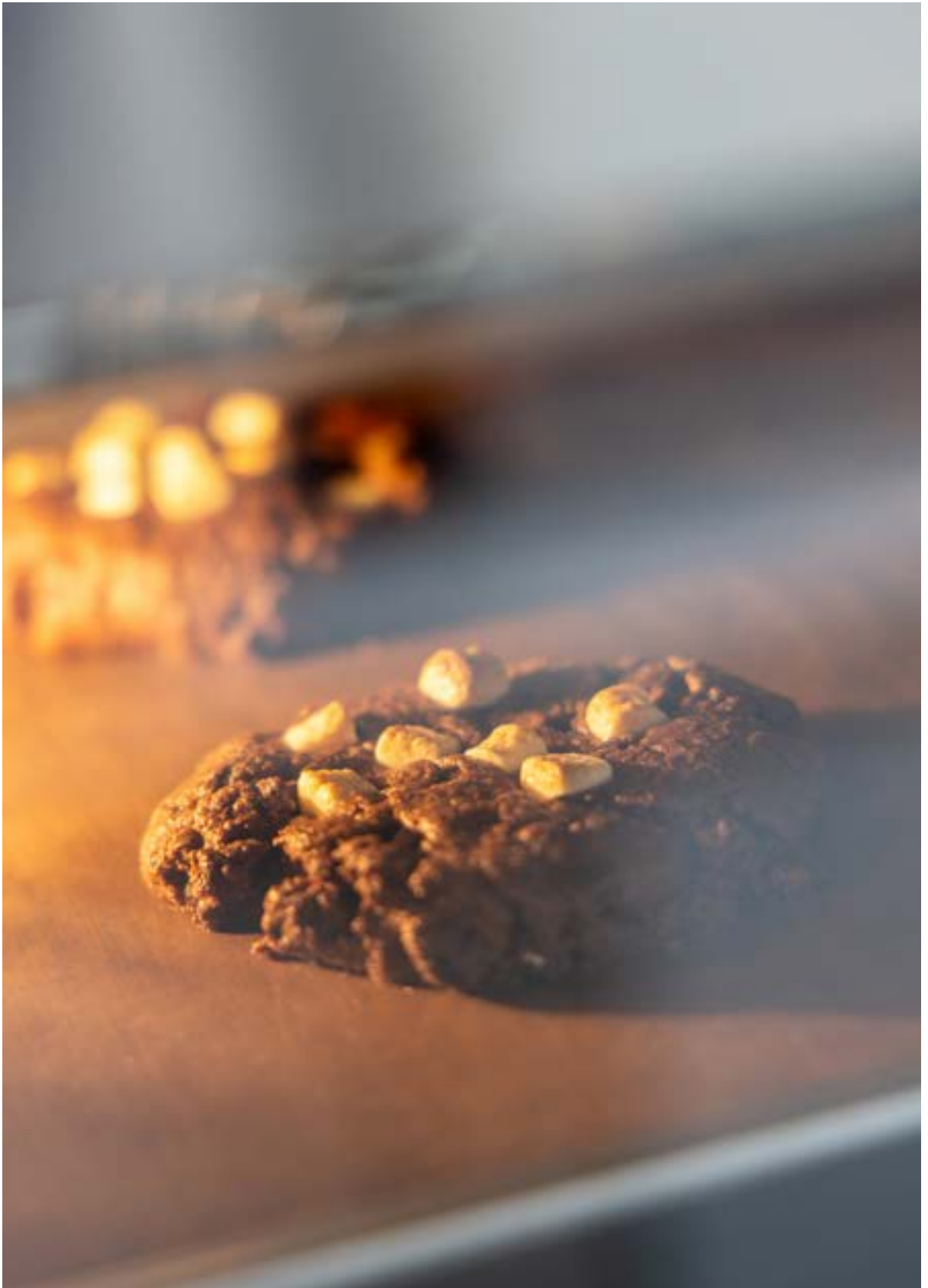
로컬콘텐츠중점대학 사업에 참여하여 경영에 대한 기초 지식을 배울 수 있었습니다. 경남정보대에서 가르쳐 주신 이론 수업을 토대로 플라마켓을 열어보기도 했습니다. 이런 과정을 통해 소상공인으로서 소중한 첫 발걸음을 뚫 수 있었습니다.

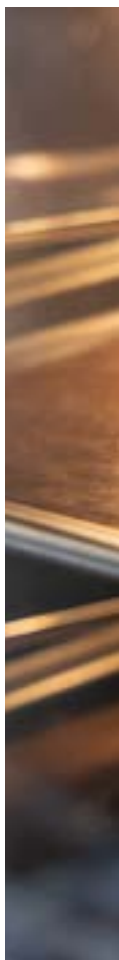
66

소상공인 역량강화사업에 참여하면서 사업을 위한
단단한 기초를 다질 수 있었습니다.

99









나에게 소상공인 역량강화사업은

(**쇼탈콘선**) 이다.





자신감의 레시피가 되어 준 시간

소상공인 역량강화사업에 참여하면서, 사업을 위한 단단한 기초를 다질 수 있었습니다. 그리고 이 기초가 사업에 긍정적인 변화를 일으키는 결정적 계기가 되었습니다. 가장 큰 성과는 매출 성장입니다. 베이킹 클래스와 온라인 판매를 통해 월평균 약 150만 원의 매출을 달성하게 되었고, 이는 사업 초기의 어려움을 겪고 있던 제게 큰 자신감을 주었습니다.

또 SNS 마케팅을 통해 인스타그램 팔로워 수가 300명에서 4,600명 이상으로 증가하면서, 브랜드의 인지도를 높이는 데 성공했습니다. 팔로워들이 늘어난 덕분에 쿠키 제품에 대한 관심과 참여가 증가했고, 고객들과의 관계도 강화될 수 있었습니다. SNS를 통한 적극적인 소통과 정보 공유 덕분에 쿠키의 '팬층'이 형성되어, 온라인 구매 전환도 확대되었습니다.

이러한 성과는 그동안 부족함을 느끼고 있던 저 자신에게 큰 격려가 되었고, 더욱 열심히 정진해야겠다고 다짐하게 되었습니다. '해 보고 후회하자'는 사명감으로, 해 보지 않으면 분명 후회한다는 마음으로 저는 오늘도 '도전'하고 있습니다.

매출 성장

월평균 매출
약 150만 원 달성



인스타그램 팔로워 증가

300명 → 4,600명
증가



고객 확보

클래스 수강생
증가



브랜드 강화

고객 만족도를 통한
재방문율 상승



쿠키의 여정을 함께하는 모두를 위해

창업 초기를 생각하면 자금이 부족하고, 경영에 대한 경험이 없는 등 분명 많은 어려움이 있었습니다. 그럼에도 불구하고, 포기하지 않고 꾸준히 나아갔던 이유는 바로 제 쿠키 베이킹 클래스를 지켜봐 주시는 4,600명이 넘는 인스타그램 팔로워분들 덕분이었습니다. 그들의 응원과 관심은 언제나 제게 큰 힘이 되었고, 매번 더 나은 정보와 콘텐츠를 제공해야겠다고 다짐하게 만들었습니다. 저를 더 나은 사람으로 만드는 주역분들이었죠.

소상공인 역량강화사업을 통해서 제 사업은 큰 변화를 경험했습니다. 제과제빵사로서의 꿈을 이루는 길을 걷기 시작했고, 이제는 제 가게를 운영하는 현실이 되었습니다. 이를 제 개인적인 꿈의 실현에만 그치지 않고, 앞으로도 많은 사람이 머무르고 싶은 행복의 장이 되기를 바랍니다. 저는 계속해서 세심한 지도를 통해, 누구나 쉽게 베이킹에 입문할 수 있도록 지원하겠습니다.

SNS 마케팅과 오프라인 채널을 연계하여 고객과의 접점을 확대하고, 해운대 지역의 로컬 가치를 활용한 참신한 디저트도 개발할 계획입니다. 또한 사업 확장을 목표로 더 많은 사람과 만나 소통할 예정입니다. 이로써 지역 사회와 함께 성장하고, 디지털과 로컬 가치를 결합한 성공적인 소상공인 모델로 자리매김하도록 할 것입니다. 매번 '새 시작'을 보여 줄 쿠키의 모습, 많이 기대해주세요!



언·컨택트 교육 분야 | 최우수상

곽민경

퍼펙트줄눈

완벽한 줄눈으로,
일상의 빈틈을 생기 가득 채워 드려요.

창업 연도 2015년

대표자 곽민경

주소 대구광역시 달성군 현풍읍 현풍동로 23
상가동 1층 1호

전화번호 010-8829-2833

‘퍼펙트줄눈’은 말 그대로, ‘완벽한 줄눈’을 뜻합니다.
공간을 이루는 작은 디테일인 줄눈을 시공하며, 그로 인해
고객의 생활이 조금 더 편안하고 아름다워지기를 소망하는
마음입니다. 이는 고객의 삶에 변화를 선물하는, 자그마한
디테일에 담긴 제 철학입니다.

대구에서만 10년을 이은, 시공 예술가

공간의 아름다움은 그 안에 숨겨진 작은 디테일이 완전히 들어맞아야
드러난다고 믿습니다. 저는 그런 디테일을 채우는 일을 합니다. 공간이 주는
고요한 아름다움을 찾고 싶었습니다. 대구에서 욕실 줄눈 시공과 실리콘 보수
서비스 등 홈 케어를 제공하는 ‘퍼펙트줄눈’을 시작하게 된 이유도 바로 거기서
비롯됩니다.

어느 날 수많은 아파트가 들어선 대구의 한 동네에서, 사람들은 새로운 공간에서
시작되는 삶에 대한 설렘으로 들떠 있었습니다. 하지만 그 안에서 놓치기 쉬운
부분들이 있었습니다. 바로, 우리가 매일 마주치는 욕실이나 주방 그리고 그 안의
작은 디테일들이죠. 그때 저는 ‘이 작은 부분들이 공간의 가치를 결정짓는 중요한
요소가 될 수 있겠다’라는 생각을 하게 되었습니다.

10년의 경력을 쌓아 가면서, 저는 이 작은 디테일이 고객에게 더 나은 삶을
선물할 수 있다는 확신을 가졌습니다. 그렇게 ‘퍼펙트줄눈’이라는 이름 아래,
일상 공간 속 위생과 미관을 동시에 개선하는 방안을 잡아내고자 했습니다.
처음에는 단순한 욕실 시공과 실리콘 보수에서 시작했지만, 점차 사람들의 생활
공간, 그뿐만 아니라 삶의 질을 더 좋은 방향으로 바꾸는 일이 되고 있었습니다.

현재 퍼펙트줄눈은 오프라인 영업만으로 안정적인 매출을 유지하며, 차근차근
우리만의 ‘디테일’ 또한 만들어 가고 있습니다. “우리 집에 한 모든 시공 중에
제일 마음에 들고 실용적이에요”라는 고객의 후기를 볼 때마다 무엇보다 바꿀 수
없는 보람을 느낍니다.

66

차근차근 우리만의 ‘디테일’을
만들어 가고 있습니다.

99





나조차 몰랐던
퍼펙트줄눈의
모습을 찾아서

사업을 시작한 지 얼마 되지 않았을 때부터, 한 가지 큰 고민에 빠졌습니다. '왜 이렇게 좋은 서비스를 많은 사람들이 몰라볼까?' 마케팅에 대한 지식이 부족했던 저는 고객을 확보하는 데 어려움을 겪었고, 매출도 정체되었습니다. 전화 상담과 입소문에 의존했던 예전의 방식으로는 더 이상 성장할 수 없다는 위기감을 느꼈습니다. SNS와 디지털 마케팅의 필요성을 절실히 느꼈지만, 어디서부터 시작해야 할지 막막했죠.

그때 만난 것이 소상공인 역량강화사업입니다. 디지털 마케팅과 SNS 활용법에 대한 교육이 제게 꼭 필요하다는 생각으로 고민 없이 신청하였습니다. 마케팅의 기본부터 실전까지 배울 수 있는 것에 큰 매력을 느꼈고, 이 기회를 통해 제 사업을 한 단계 성장시킬 수 있을 것이라 믿었습니다. 트렌디한 기술을 습득하고, 이에 따른 매출 증가와 브랜드 인지도의 상승을 기대했습니다.

교육을 통해 인스타그램 릴스 제작법, 트렌드 분석, 효과적인 콘텐츠 기획 등을 배우며, SNS 마케팅의 주요 요소들을 깨달을 수 있었습니다. 배운 내용을 실현하기 위해, 매주 릴스를 제작하고 팔로워들과 소통하며 계정을 키워 나가는 데 힘썼습니다. 고객과의 소통을 더욱 활발히 하고, 온라인과 오프라인을 연계한 마케팅을 실천하면서 사업의 방향이 점점 더 명확해졌습니다. 무엇보다 단순히 마케팅을 배우는 것을 넘어, '내 브랜드'를 어떻게 표현할지를 고민하게 된 점이 눈에 띄는 변화였습니다.

66

배우는 것을 넘어,
'내 브랜드'를 어떻게
표현할지를 고민하게 된 점이
눈에 띄는 변화였습니다.

99





나에게 소상공인 역량강화사업은

(나침반) 이다.





66

첫 릴스 영상이 1만 뷰를
넘겼을 때는, 정말이지
꿈을 꾸는 것만 같았습니다.

99



기적이 남긴 변화를 안고

소상공인 역량강화사업은 방향을 잃고 헤매던 제게 새로운 길을 안내해 주었습니다. 가장 큰 성과는 매출과 고객 접근성에서 나타났는데요. 창업 초기에는 한정적인 마케팅 방식으로 매출이 머물러 있었지만, 교육을 통해 배운 디지털 마케팅 전략이 실현되면서 월평균 매출이 증가했습니다. 더불어 인스타그램을 활용한 마케팅 덕분에 팔로워 수가 300명에서 1,000명 이상으로 급증하며, 브랜드의 인지도를 확장할 수 있었습니다.

특히 릴스 영상은 1만 2천 회 이상이라는 놀라운 조회수를 기록했습니다. 첫 릴스 영상이 1만 뷰를 넘겼을 때는, 정말이지 꿈을 꾸는 것만 같았습니다. 이로써 고객들의 문의도 늘었고, 시공 의뢰와 계약이 10건 이상 이루어졌습니다. SNS를 통한 고객과의 직접적인 소통은 이전에 경험하지 못한 방식이었기에, 그 효과는 단순히 매출 증가를 넘어서 사업에 대한 자신감을 불어넣어 주었습니다.

오프라인 홍보에 의존하던 기존 방식에서 벗어나, 온라인 마케팅의 '파워'를 실감한 순간이었습니다. 디지털 콘텐츠 하나로 이렇게 많은 사람에게 다가갈 수 있다는 사실이 놀라웠고, 그 성취감은 지금까지도 제게 큰 원동력이 되어 주고 있습니다. 소상공인 역량강화사업에 참여하며 창의적인 콘텐츠 제작에 대한 재미도 함께 느꼈습니다. 더 이상 생존을 위한 사업이 아니라, 고객과 소통하며 성장하는 '즐거움'을 찾은 사실이 참 좋습니다.

매 순간 나를 일으킨 ‘디테일’의 법칙

소상공인 역량강화사업을 통해 얻은 변화의 바람은, 퍼펙트쥬논의 더 큰 희망으로 이어지고 있습니다. SNS와 오프라인 매장을 연계한 마케팅 전략을 강화하는 것이 큰 계획 중 하나입니다. 이를 통해 온라인과 오프라인의 시너지를 극대화하고, 신규 콘텐츠를 지속적으로 제작하며 고객층을 넓혀 나갈 생각입니다. 디지털 전환을 통한 가능성을 보여 준 만큼, 앞으로도 이를 묵묵히 지켜 나가고, 발전시킬 것입니다.

제가 하는 모든 일은 ‘디테일이 완벽을 만든다’라는 마음가짐에서 비롯된 것입니다. 고객 한 분 한 분에게 최선을 다하며 신뢰를 쌓아 온 과정이 현재의 우리를 만들었고, 이는 여전히 저를 버티게 하는 힘입니다. 고객분들이 만족하고, ‘역시 선택하길 잘했다’라는 후기를 남길 때마다, 그 어떤 어려움도 견딜 수 있는 무적이 됩니다.

우리는 셀프 인테리어 용품을 개발하고, 쥬논 시공 교육을 통한 전문 시공자를 배출하는 등 새로운 시도도 앞두고 있습니다. 추가적인 수익 창출을 목표로 사업을 확장하며, 퍼펙트쥬논만의 브랜드 가치를 더 깊숙이 만들어 가야죠. 혹여나 저처럼 요즘 마케팅의 기본인 디지털 전환부터 막막함을 느끼는 분들이 있다면, 소상공인 역량강화사업과 같은 배움의 기회에 꼭 도전해 보시길 권합니다. 변화에 투자하는 것은 단연 미래를 위한 준비입니다. 저는 이제 변화가 두렵지 않습니다. 그저 설렘과 기대만 가득합니다.

매출 성장

월평균 매출
100% 증가



인스타그램 팔로워 증가

300명
→ 1,000명 증가



콘텐츠 확산

릴스 조회수
1만 2천 회 이상
기록



비즈니스 확장

시공 의뢰 및 계약
10건 이상 달성





언·컨택트 교육 분야 | 우수상

장주혁

금곡양조

본연의 힘으로
가치를 빛냅니다

창업 연도 2024년
대표자 장주혁
주소 경상북도 구미시 봉곡로20길 5-10
전화번호 010-3114-6980

어릴 적, 할머니의 부엌에서 나던 쌀과 술이 어우러진 향을 아직
기억합니다. 그 향 속에는 따뜻한 손길, 정성 그리고 사람들의
이야기가 그득 담겨 있죠. 이것이 ‘금곡양조’라는 작은
양조장을 시작하게 만든 첫 이유였습니다.

광이불요 정신을 담은 로컬 브랜드의 맛

어린 시절부터 쌀 떨어질 걱정은 없었습니다. 할머니께서 재배하신
칠곡의 쌀은 언제나 풍성하게 자라났고, 그 덕분에 우리 집 식탁은
늘상 잔뜩 찼습니다. 자연스럽게 전통적인 가치가 제 마음속 깊이 자리
잡았습니다. 그래서 생각했습니다. ‘칠곡 쌀로 전통주를 빚어 보자!’

그렇게 ‘금곡양조’라는 양조 공간을 창업하게 되었습니다. 대학 시절,
대구 계명대학교에서 관광경영학을 전공하며, 지역 산업의 꽃이라
불리는 관광 사업과 지역 자원 활용 등을 배웠습니다. 또한 2023년
로컬콘텐츠중점대학 사업에 참여하며, 지역 소멸 문제가 매우 심각하다는
것을 몸소 체험하였습니다. 나아가 지역 자원을 새롭게 재해석하거나
독창적인 문화를 만들어 가는 열정적인 로컬 크리에이터들을 만났고,
저도 지역성과 연결된 주류 사업을 통해 이 문제를 해결하는 데 기여할 수
있다는 책임감, 자부심을 가지게 되었습니다.

칠곡 쌀은 타지역들처럼 유명하지는 않지만 강을 끼고 있어 수분감이
풍부하고 부드러워 우수한 품질을 자랑합니다. 이러한 쌀의 특성은 우리
브랜드가 추구하는 철학과 닮았습니다. 유명세나 화려한 주목을 받지
않아도, 각자의 자리에서 충실히 존재하는 것 그 자체로 의미를 지닌다고
생각합니다. 소리 없이 자리를 지키며 소임을 다하는 이 쌀처럼, 알려지지
않은 가치를 알아보는 브랜드가 되고자 합니다. 금곡양조의 막걸리가
오늘 하루 묵묵히 자신의 역할에 충실한 모든 이에게 위로가 된다면
충분합니다.



66

소리 없이 자리를 지키며
소임을 다하는 이 쌀처럼,
알려지지 않은 가치를
알아보는 브랜드가
되고자 합니다.

99

66

로컬콘텐츠중점대학을 통해, 막걸리와 같은 전통주가 단순한 음료를 넘어서 문화적 가치를 담고 있는 사실을 똑똑히 확인하였습니다.

99



로컬에 문을 두드리기 전 알아야 할 것들

처음에는 막연히 주류 관련 사업을 하고 싶다는 생각만 있었습니다. 하지만 방향성 없이 혼자 알아보는 것에는 분명한 한계가 있었고, 부족한 지식과 네트워크로 인한 막막함을 느꼈습니다. 그러던 중, 학교에서 로컬콘텐츠중점대학 프로그램을 알게 되었습니다. 이 프로그램은 '지역'의 고유한 자원을 활용하여 아이디어를 실행하는 기회를 제공한다는 점이 굉장히 매력적이었습니다. 제 꿈을 현실로 바꿀 수 있다는 확신을 가질 수 있었죠.

특히 도움이 되었던 부분은 사업 계획의 구체화, 브랜딩, 판로 개척과 같은 문제를 해결하는 데 실질적인 조언을 얻은 것입니다. 이 지원 덕에 금강양조라는 브랜드를 내걸었고, 현재 양조장 허가 절차를 진행하며 올해 판매를 목표로 하고 있습니다. 로컬콘텐츠중점대학을 통해, 막걸리와 같은 전통주가 단순한 음료를 넘어서 문화적 가치를 담고 있는 사실을 똑똑히 확인하였습니다.

이 밖에도 싱가포르와 말레이시아로의 국외 탐방을 통해, 현지 로컬 브랜드의 성공적인 운영 사례를 배우고 직접 체험하였습니다. 이 과정에서 지역 자원으로 브랜드를 만드는 방법, 소비자와의 접점을 어떻게 마련할지, 문화적 정체성을 제품에 어떻게 반영할 수 있을지 상세히 이해할 수 있었습니다. 또 전문가 멘토링을 통해 아이디어를 점검하고 고도화하였고, 이로써 신사업창업사관학교에 합격할 수 있었습니다. 최근에는 양조장 투어와 체험 프로그램을 구상하며 소비자와 가까이 공감하는 방법도 골똘히 연구 중입니다.





나에게 소상공인 역량강화사업은

(계기)이다.



금곡양조라는 꿈이 선명해지던 순간

로컬콘텐츠중점대학 사업은 제게 지역 자원을 활용한 창업에 대한 새로운 시각을 열어 주었습니다. 지역 자원을 활용한 창업 아이디어를 구체화할 수 있었고, 특히 전통주인 막걸리를 중심으로 한 브랜드 개발에 집중할 수 있었습니다. 지역 특산주 레시피 개발과 로컬 브랜드화는 단순히 제품을 만드는 과정에서 벗어나, 지역 문화와의 연결을 고민하며 의미 있는 브랜드를 만들도록 했습니다. 사업에 참여한 대표님들과의 네트워킹은 창의적인 아이디어를 떠올리고 시행착오를 줄이는 데 도움이 되었습니다.

이 과정 덕분에 창업 경진 대회에서 여러 차례 수상하며 사업 아이디어와 실행력을 인정받기도 하였습니다. 또한 네트워킹을 통해 브랜드 디자인과 브랜딩에 대한 통찰을 얻어, 금곡양조의 BI와 로고를 완성하며 소비자들에게 브랜드를 각인시킬 준비를 마쳤습니다. 2023년 로컬콘텐츠중점대학 성과 공유회에서 전국 1등을 차지했던 순간도 기억에 오래 남습니다. 창업자로서, 막걸리 양조장을 통해 지역과 함께 성장하고 더 큰 가치를 만들어 보고 싶다는 의지를 굳히게 하였습니다.

이 프로그램을 통해 꿈을 구체화하고, 그것을 실현할 수 있다는 자신감을 얻었습니다. 과거에는 막연하게 꿈꾸던 창업이, 이제는 구체적인 사업 계획과 실행으로 이어지고 있습니다. 앞으로도 지역과 전통을 살리는 창업을 통해 더 큰 가치를 창출할 수 있다는 믿음이 확고해졌습니다.

창업 아이디어 구체화

2023 로컬콘텐츠
중점대학 성과공유회
전국 1위 비릇 수상 13회



브랜드 개발

지역 특산주 레시피 및
시제품 개발 완료,
브랜드 상표 등록 완료



디자인 및 브랜딩 강화

멘토링과 네트워킹을
통해 디자인 및
브랜딩 강화



시장 반응 검증

클라우드를 통한
모의 펀딩 진행 및
소비자 수요 예측
(달성률 345%, 34,500,000원)





66

꿈을 구체화하고,
그것을 실현할 수 있다는
자신감을 얻었습니다.

99

지역과 전통주 문화를 대표하는 아이콘이 되고자

금곡양조는 단순히 술을 만드는 것을 넘어, 지역 사회와 함께 성장하는 브랜드가 될 것입니다. 제가 꿈꾸는 바는 칠곡 쌀로 만든 막걸리로 지역 특산물의 진정성을 알리고, 지역의 문화와 이야기를 세상에 전하는 것입니다. 지역과 사람을 잇는 가교 역할을 하며 소비자에게는 품질 높은 술을, 지역 사회에는 긍정적인 영향을 미치는 브랜드로 자리 잡겠습니다.

사람들이 금곡양조를 통해 칠곡의 매력을 느끼면 얼마나 좋을까요. 반드시 이 지역의 가치를 새롭게 발견할 수 있도록 하겠습니다. 전통주를 현대적으로 재해석하고자 하는 제 목표가 가닿기를 바랍니다. 혼자 힘으로는 어려울 때, 이렇게 지원 사업의 도움을 받아 보는 것도 좋은 방법입니다. 저 또한 소상공인 역량강화사업을 통해 사업 기틀과 성과를 내는 초석을 마련할 수 있었습니다.

크게 다가오는 도전을 하나하나 극복해 나가며, 이 여정에서 소셜 미디어와 클라우드 펀딩 등을 적극적으로 활용해 소비자들과 소통할 것입니다. 앞으로의 길이 쉽지 않다는 것을 잘 알고 있지만, 지역과 전통을 살리는 창업이라는 꿈을 실현하기 위해 최선을 다하겠습니다.

금곡양조가 사람들에게 사랑받는 브랜드가 될 수 있도록. 그리고 지역과 함께 성장하며 더욱 큰 가치를 창출할 수 있도록 애쓰고, 모든 과정에서 매 순간 의미와 가치를 찾겠습니다. 사업을 시작할 때의 초심과 목표 의식을 자주 떠올려 보세요. 첫 순간 아이디어를 품었던 열정은, 사업의 방향을 결정짓는 중요한 동기 부여가 될 것입니다.



최인영

인블루아

당신의 일상에
향기로운 행복을 더해 드립니다.

창업 연도 2019년
대표자 최인영
주소 대구광역시 달서구 월배로65안길 13, 1층
전화번호 070-8065-5865



향기는 물질적 공간뿐만 아니라 마음의 공간을 변화시키는 힘이 있습니다. ‘인블루아’는 그런 향의 세상을 많은 이들과 나누기 위해 오늘도 열려 있습니다. 나만의 향기를 통해, 일상의 스트레스를 작은 침표로 바꿔 보세요.

나만 알기엔 아까웠던 향기의 세계

‘인블루아’는 좋은 향기를 올바르게 사용하고자 시작된 사업입니다. 2017년 아로마 테라피 강사로 활동을 시작한 이후, 향기가 주는 힐링과 편안함을 더 많은 사람과 나누고 싶다고 생각했습니다. 이로써 향기 관련 제품을 직접 제작하고 교육하는 공방을 오픈하게 되었습니다.

대구 달서구 월촌역 근처에 자리한 ‘인블루아’는 방향제, 맞춤형 화장품 등 다양한 아로마 관련 제품을 고객들에게 제공합니다. 향기 체험 클래스와 아로마 테라피 자격증 과정 교육도 진행하면서, 사람들에게 향기의 이로움을 알리고자 했습니다. 또한 향수와 디퓨저, 인테리어 오브제와 같은 상품들을 판매하며, 고객들의 일상에 자연스럽게 향을 더하는 제품을 선보이고 있습니다.

인블루아는 향기가 주는 치유의 힘을 사람들에게 전달하고자 하는 의지에서 비롯된 일입니다. 지금은 1인 소상공인으로 운영하고 있으며, 앞으로도 향기와 아로마 테라피의 긍정적인 영향을 전하고 있습니다. 무의식 속에 쌓인 감정들이 하루하루 우리 마음을 무겁게 하기도 하는데요. 어딘가 유쾌하지 않은 기분과 감정을 느끼고 있다면, 아로마 테라피는 어떠신가요? 인블루아에서는 전문가반, 취미반, 단체 클래스 등 다양한 프로그램을 제공하여 각기 다른 수준과 필요에 맞춘 맞춤형 교육을 진행합니다. 소규모 클래스로 진행되면, 강사와의 소통이 원활하고 보다 세심한 지도를 해 드린답니다. 대구 지역의 동호회 활동으로도 많이 찾아 주셔서 감사한 나날입니다.

66

어딘가 유쾌하지 않은
기분과 감정을 느끼고
있다면, 아로마 테라피는
어떠신가요?

99





66

배운 내용을 토대로 더 창의적이고
효과적인 마케팅 전략을 세워,
사업에 변화를 불러오고 있습니다.

99

마케팅의 벽, 그 너머로 향하다

인블루아를 운영하며 생긴 큰 고민은 온라인 판매와 마케팅이었습니다. 공방을 오픈하고 스마트 스토어를 개설했지만, 마케팅 역량이 부족해 매출을 올리는 데 어려움을 겪었죠. 또한 제품 인증과 제조 시설 문제로 상품 등록에 제약이 있었고, 예약제로 운영되는 오프라인 공방 특성상 효과적인 온라인 홍보는 더욱 어려운 상황이었습니다. 사업을 키우기 위해서는 무엇보다 마케팅이 중요하다는 생각이 들었고, 이를 해결할 방법을 찾고자 했습니다.

그때, 인터넷 검색을 통해 소상공인 역량강화사업을 알게 되었습니다. 마케팅에 대한 갈증을 해소하고자 다양한 지원 프로그램 중 ‘교육’ 분야에 신청하게 되었습니다. 특히 소비자에게 눈길을 끌 수 있는 동영상 제작에 대한 교육을 통해, 효과적인 마케팅을 배울 수 있을 것이라 기대했습니다.

릴스와 숏폼 동영상 제작 교육을 받으며, 마케팅의 기본 이론과 함께 다양한 동영상 제작 툴을 활용하는 방법을 실습했습니다. 무엇보다 그동안 시도하지 않았던 새로운 접근법을 배우며, 온라인 마케팅을 실질적으로 적용할 수 있는 자신감을 얻었습니다. 이후, 배운 내용을 토대로 더 창의적이고 효과적인 마케팅 전략을 세워, 사업에 변화를 불러오고 있습니다. 교육에서 배운 마케팅 기법을 기반으로 앞으로 더 다양한 콘텐츠를 기획하고, 고객 맞춤형 서비스를 제공할 계획입니다. 자신에게 맞는 역량강화사업을 찾아, 소상공인에게 주어진 혜택을 꼭 얻어 가시길 바랍니다.

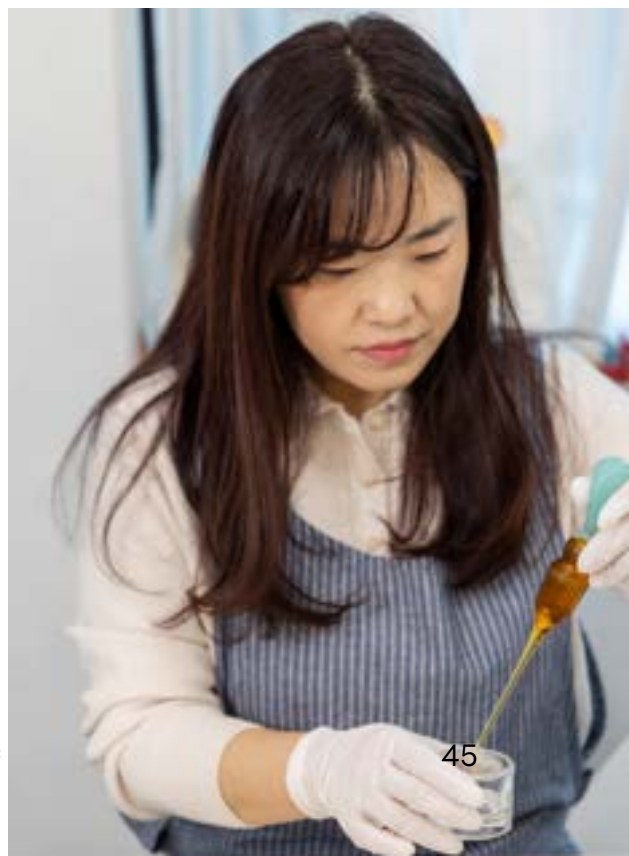




나에게 소상공인 역량강화사업은

(사업 성장의 바름길) 이다.





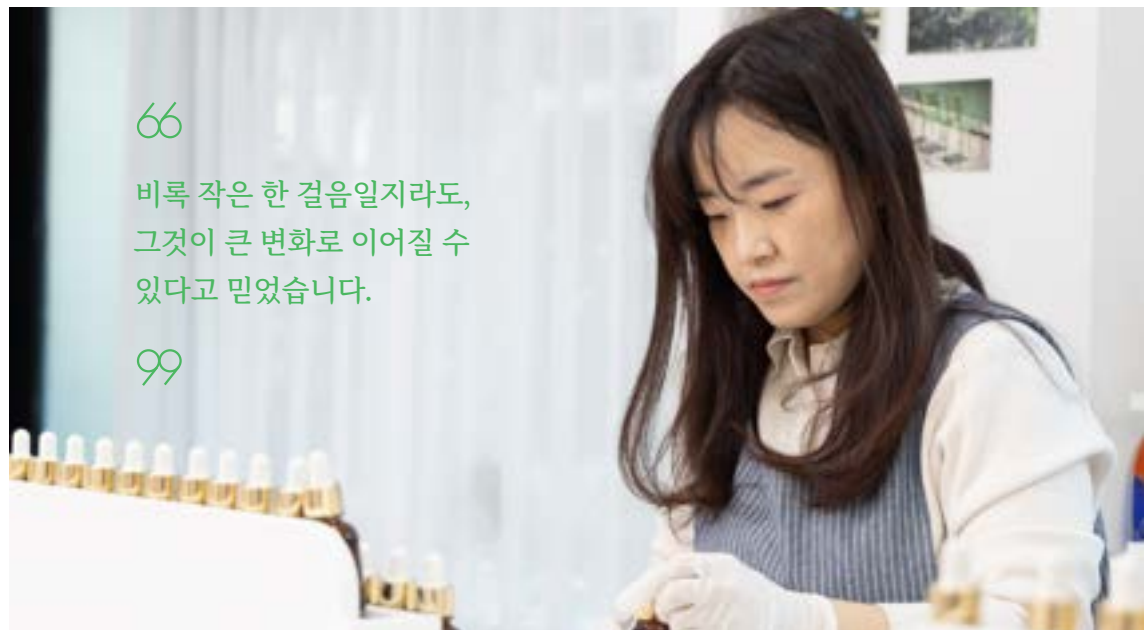
나를 이끌었던 건,
매일의
작은 실천

교육 후 놀라웠던 건, 눈에 띄게 성장한 매출이었습니다. 8월과 비교해 인스타그램 릴스를 활용한 마케팅 덕분에 매출이 무려 200% 상승하게 되었죠. 릴스를 통해 스마트 스토어에서도 10건의 제품이 판매되었고, 그로 인해 온라인 판매의 가능성을 확신할 수 있었습니다.

꾸준한 온라인 홍보를 목표로 주 2회 릴스와 블로그를 업로드하기로 계획 세웠고, 그 결과 50일 동안 인스타그램에 23건, 블로그에 16건의 포스팅을 진행했습니다. 이러한 포스팅들은 브랜드 인지도를 높이는 데 큰 도움이 되었으며, 향후 지속 가능한 마케팅 전략을 세울 수 있는 발판이 되었습니다.

지역 네트워크 마케팅 스터디 모임을 통해 참여 사업자분들과의 정보 교환과 피드백을 받으며, 서로의 경험을 공유하는 기회도 가졌습니다. 이는 마케팅뿐만 아니라 사업 운영에 있어 큰 자양분이 되었고, 나만의 마케팅 스타일을 찾을 수 있게 해 준 소중한 시간이었습니다.

소상공인 역량강화사업을 통해 얻은 것은 '포기하지 말고 꾸준히 실천해야 한다'는 깨달음입니다. 처음에는 어렵고 불가능해 보였던 릴스 숏폼 동영상 제작도 차근차근 해 나갔고, 실제 매출 증대라는 성과로 이어졌습니다. 콘텐츠를 꾸준히 업로드하는 것도 처음에는 힘들게 느껴졌지만, 실천하면서 결과를 그때그때 눈으로 확인할 수 있었기 때문에 가능했습니다. 비록 작은 한 걸음일지라도, 그것이 큰 변화로 이어질 수 있다고 믿었습니다.



향기는 사랑을 싣고, 세상에 희망을 심다

인블루아는 앞으로도 끊임없이 마케팅 공부를 이어 가며, 잠재 고객을 유치하고
그로 인해 매출이 자연스럽게 증가하는 모습을 실천할 것입니다. 1년 내 매출
50% 증대, 그리고 3년 내에는 매출 100% 증가라는 목표를 세우고, 이를
이루기 위한 구체적인 전략을 마련하고 있습니다. 성장하는 만큼 지역 인재를
고용하고, 사회에 환원하는 일도 계획하고 있습니다.

어려운 시기에도 저를 버티게 해준 건 바로 향기에 대한 깊은 사랑이었고,
그 사랑을 통해 또 다른 성장을 이룰 수 있었습니다. 소상공인 역량강화사업을
통해 성장의 바른길을 찾았고, 이제는 더 큰 꿈을 향해 피어나고자 합니다.
향기라는 감각은 사람의 마음을 치유하고, 그 치유가 사회 전반에 긍정적인
영향을 줄 수 있을 거라 믿습니다.

매일 같이 향기를 사랑하는 마음을 간직하고, 그 마음을 사업에 담아내고
있습니다. 향기가 주는 힘을 믿으며, 앞으로도 ‘향기’를 통해 사람들에게
편안함을 주는 기업으로 자리 잡겠습니다.

매출 성장

인스타그램 릴스
마케팅으로
매출 상승



온라인 판로 확장

스마트 스토어 개설 후
제품 판매 10건 발생



온라인 홍보

50일 동안
인스타그램 23건,
블로그 16건 포스팅



지역 네트워크 형성

마케팅 스터디 모임을
통해 마케팅 정보 교환
및 피드백 진행





언·컨택트 교육 분야 | 장려상

박세환

더블유케어

돌봄은 마음의 움직임,
실천에서부터 시작됩니다.

창업 연도 2022년

대표자 박세환

주소 충청북도 청주시 청원구 직지대로864, 3층

전화번호 010-3117-3894

작은 시작, 그 안에 담긴 큰 꿈

어느 날, 작은 아이디어가 마음속에서 커져 갔습니다. 그것은 단순히 ‘사업을 해 보자’는 생각에서 시작된 것이 아니라, 사람들이 필요로 하는 제품을 통해 그들 삶에 조금이라도 도움이 되고자 하는 진심에서 비롯되었습니다. ‘더블유케어’의 이야기입니다.

어떤 일을 시작하는 데 있어 중요한 것은, 그 일이 왜 필요한지에 대해 생각해 보는 것입니다. 충북 청주에서 시작한 ‘더블유케어’는 의약품과 화장품을 온오프라인을 통해 판매하는 업체입니다. 처음에는 시장에서 사람들이 원하는 제품을 제공하는 것이 목표였지만, 점차 그 범위는 커졌습니다. 다양한 브랜드를 개발하고, 해외 시장으로 진출하고 싶단 더 큰 꿈을 꾸게 되었죠.

창업 당시, 가장 크게 느낀 점은 영업 활동을 대행하는 역할을 필요로 하는 업체들이 많다는 것이었습니다. 이를 채워 줄 수 있는 사업 아이템을 찾으면서, 화장품과 의약품 시장에서 우리가 제공할 수 있는 가치를 발견하게 되었습니다. 사람들의 피부와 건강을 돌보는 제품을 통해 그들의 일상에 조금이나마 긍정적인 변화를 가져다줄 수 있을 것이라는 확신이 들었고, 그 마음을 바탕으로 회사를 시작하게 되었습니다.

사업을 시작하게 된 배경은 매우 단순했지만, 한 걸음씩 나아가면서 이 모든 경험이 결국 큰 의미를 갖게 되었습니다. 현재 더블유케어는 3명의 직원을 고용하고, 월평균 2천만 원의 매출을 기록하며 성장하고 있습니다. 자사 브랜드 개발과 유통망 확장을 위한 노력을 이어 가고 있으며, 글로벌 브랜드로 뻗어 나갈 계획입니다. 처음의 간절한 마음을 잊지 않고, 고객들에게 더 나은 가치를 전달하는 기업이 되기 위해 성실히 나아가겠습니다.



66

처음의 간절한 마음을 잊지 않고,
고객들에게 더 나은 가치를
전달하는 기업이 되기 위해
성실히 나아가겠습니다.

99



나에게 소상공인 역량강화사업은

(소상공인의 필수재)이다.

테두리 밖에서 만남 성장과 기쁨

사업을 시작하면서 내수 시장에 집중한 영업 방식의 한계를 깨달았고, 더 넓은 시장을 목표로 디지털 전환과 글로벌 시장 진출의 필요성을 느꼈습니다. 그러나 새로운 방향으로 나아가기 위한 지식과 역량이 부족하다는 것을 깨달았고, 이를 극복하기 위한 방법을 찾기 시작했습니다. 바로 그때, 지인의 소개로 소상공인진흥공단과 소상공인 역량강화사업을 알게 되었습니다.

무엇보다 수출 경험과 마케팅에 대한 교육이 필요했습니다. 글로벌 시장 진출을 위한 전략과 디지털 마케팅 역량을 강화하고 싶었고, 수출에 대한 전문적인 지식을 얻고자 했습니다. 이 과정에서 온라인 마케팅과 텍스트 활용 교육 프로그램에 참여하며, 사업에 꼭 필요한 지식과 기술을 쌓을 수 있었습니다.

이를 통해 2024년 첫 수출을 성공적으로 달성하였습니다. 디지털 마케팅 전략을 통해 더 넓은 고객층을 확보하였고, 그 결과로 해외 시장에서도 입지를 넓히기 위한 첫걸음을 내디딜 수 있었습니다. 현재는 담당 직원을 배정해 수출 역량을 더욱 강화하고 있으며, 그동안의 배움을 실제 사업에 적용하면서 성장 발판을 마련하고 있습니다.

사업 이후 함께 고민할 수 있는 대표님들을 많이 알게 된 것도 뜻깊습니다. 같은 고민을 공유하며 서로의 이야기를 나눌 수 있는 것은 분명 흔치 않습니다. 이 과정을 통해 만난 분들과의 네트워크가 사업에 많은 도움이 되었습니다.

66

같은 고민을 공유하며 서로의 이야기를
나눌 수 있는 것은 분명 흔치 않습니다.

99





시작이 반 교육이 반 사업 성장의 비법

소상공인 역량강화사업은 제 사업에 큰 전환점을 가져다주었습니다. 마케팅과 수출 관련 지식을 쌓을 수 있었고, 첫 수출 기록을 포함하여 온라인 마케팅과 텍스트 활용 교육을 통해 디지털 마케팅 전략을 효과적으로 세울 수 있었습니다. 이를 기반으로 국내 매출이 전년 대비 20% 상승하는 성과를 이루었습니다. 이뿐만 아니라 해외 시장에서도 첫걸음을 디어 20만 달러의 수출을 달성하며, 사업 다각화를 위한 토대를 마련했습니다.

역량강화사업 덕분에 수출을 넘어 사업의 경쟁력을 글로벌 시장에서도 인정받을 수 있었고, 사업가 네트워크도 만들어졌습니다. 다양한 교육을 통해 사업에 대한 새로운 시각을 얻었으며, 무엇보다 마케팅과 관련된 지식이 실제 매출 상승으로 이어진 경험은 매우 의미 깊습니다.

내수 시장을 넘어, 해외 시장에서도 성장할 수 있는 발판을 마련한 셈입니다. 같은 도전을 겪고 있는 많은 사장님께 이 교육이 얼마나 중요한지, 그 중요성을 몸소 느끼며 전할 수 있게 되어 뿌듯합니다.

특히 마케팅 교육은 참여하기만 한다면, 매출에 많은 도움이 될 것이라고 생각합니다. 교육에서 그치는 게 아닌 놀라운 변화를 만들어 냅니다. 더 이상 한계를 두지 않고 글로벌 시장으로 나아갈 수 있는 용기를 얻었고, 이 과정에서 스스로 역량을 더욱 믿게 되었습니다. 이제는 더블유케어의 미래를 여는 때보다 자신 있게 계획할 수 있습니다.

이제는 더블유케어의 미래를 여는 때보다
자신 있게 계획할 수 있습니다.

기회는 잡히는 것이 아니라 잡는 것

우리는 끊임없이 변화하는 시장과 기술에 발맞추기 위해, 계속해서 학습하고 자기 개발을 이어 갈 예정입니다. 정기적인 교육과 독서, 온라인 강의를 통해 최신 경영 트렌드와 마케팅 전략을 습득하고, 이를 실전에 적극적으로 적용할 예정입니다. 더 나아가, 세미나와 네트워킹 행사에 꾸준히 참여하여 업계 전문가들과의 소통을 강화하고, 다른 소상공인들과의 협력 기회를 확대할 것입니다. 이를 통해 비즈니스의 다양한 관점과 새로운 기회를 발견하며, 더 넓은 시장에서 경쟁력을 갖추겠습니다.

배운 내용을 실제 사업에 하나둘 반영해 나가는 게 중요하다고 느낍니다. 우리는 시장의 변화를 빠르게 파악하고, 그에 맞는 전략을 수립해 국내외 시장에서 더욱 강력한 입지를 구축할 것입니다. '행동이 결과를 만든다'라는 신념을 바탕으로, 매일 조금씩 더 나아가며 변화하는 시장에 적응하고 목표를 설정해 소거하며 이루어 나가겠습니다.

특히 이제는 100만 달러 수출에 도전하여, 이를 달성하기 위한 구체적인 계획을 세워 나갈 차례입니다. 수출을 통해 더 많은 기회를 창출하고, 해외 시장에서도 입지를 더욱 강화할 계획입니다. 더블유케어는 앞으로도 지속 가능한 성장을 이루며, '성공적인 소상공인' 모델로 자리매김할 것입니다. 유익한 정보와 좋은 사람만 있다면 불가능할 것은 없다고 생각합니다. 소상공인 역량강화사업이 그랬듯이 말입니다.

매출 성장

국내 매출 전년 대비
20% 상승



해외 진출

20만 달러
수출 달성



사업 다각화

해외 시장에서도
경쟁력 확보





김민선

Mayb

공포가 주는 떨림,
우린 또 다른 설렘과 함께했어요.

창업 연도 2024년
대표자 김민선
주소 세종특별자치시 조치원읍 섭골길 54-1
전화번호 010-2961-6332

뭔가 재미있는 일을 벌이고 싶었습니다. 영화관이라고
불리지만, 사람들의 감정을 휘감고 현실과는 다른 세계로
데려가는 곳. 조치원의 작은 골목에서 움튼 꿈은, 사람들의
마음을 두드리며 그들을 새로운 세상으로 이끌어 주는 특별
공간이 되었습니다.

혹시, 그곳에 즐거움이 있을지 몰라

때로 우리가 사는 곳은 너무 평범해 보일 수 있습니다. 특히 조치원처럼 작은
도시에서 문화적인 재미를 찾기 어려울 때, 색다른 변화를 찾게 되죠. 사람들이
오가는 골목길에서 특별한 일을 만들 수 있을까? 이 질문에서 ‘Mayb’가
시작되었습니다. 영화만 관람하는 곳이 아닌, 온몸으로 공포를 느낄 수 있는
독특한 독립 영화관입니다.

조치원, 섭골길이라는 지역 특색을 살리면서도 젊은 세대의 관심을 끄는
장소가 필요했습니다. 그때 떠오른 것이 ‘공포 독립 영화관’ 아이디어였습니다.
홍익대학교와 고려대학교 학생들이 주로 찾는 이 지역에서, 신안리 전설과 같은
지역 이야기를 소재로 한 공포 영화를 상영하며, 지역 특성을 살리고자 했습니다.

기존 대형 영화관과는 또 다른 경험을 마련하였습니다. ‘Maybe behind
you(너의 뒤에 있을지도 모른다)’라는 기묘한 이름처럼 고유한 공포 영화를
상영하면서, 몰입형 경험을 준비했습니다. 손만 보이는 티켓 부스를 지나 어두운
복도를 걸어가며 관객들은 공간의 분위기에 빠져들게 되죠. 이런 요소들이
긴장감을 증폭시키고, 화면 속 이야기를 넘어 감각적으로 다가갈 수 있도록
설계했습니다.

‘Mayb’는 현재 운영 종료되었지만, 지역과 사람 그리고 문화의 특색을 엮어
새로운 형태의 즐길 거리를 제시하려는 도전이었습니다. 지역 사람들이 멀리
떠나지 않고도 특별함을 누릴 수 있는 로컬 콘텐츠가 앞으로도 많이 생기길
바랍니다.

66

사람들이 오가는 골목길에서
특별한 일을 만들 수 있을까?

99



우리 밑그림이 스케치되던 짜릿한 순간

창업이 쉽지 않다는 건 누구나 아는 사실입니다. 특히 저희는 창업을 시작하는 학생들로, 경험이 전무한 상태에서 시작한 만큼 어려움이 있었습니다. 현실의 벽은 생각보다 높았죠. 기초적인 이론부터 부족했고, 브랜드 기획부터 공간을 어떻게 운영할지에 대한 감각을 얻고 싶었습니다.

소상공인 역량강화사업을 신청하게 된 이유도 이 점 때문이었습니다. 이론을 배우는 것 이상으로, 실제 공간을 기획하고 운영하는 과정에서 부딪히는 문제를 예측하고 싶었습니다. 교육을 통해 사업의 기초 이론부터 실무적인 접근법까지 폭넓게 배울 수 있었습니다. 사업 계획서 작성, 회계 등 기본적인 행정 절차를 익히고, 특히 로컬 창업 특성에 맞춘 콘텐츠 기획과 운영 전략에 대한 강의를 듣게 되었습니다.

큰 도움이 된 것은 지역 기반의 콘텐츠 기획이었습니다. 조치원이라는 지역 특성을 반영하여 주민들과 인터뷰를 진행하면서, 이 지역이 가진 고유한 이야기와 자원을 어떻게 콘텐츠로 연결할 수 있을지 고민했습니다. 나아가, 기존의 독립 영화관 운영 방식을 조사하며 로컬 영화관이 살아남기 위한 차별화 전략을 배웠습니다.

특히, 지역 주민들과의 인터뷰를 통해 'Mayb'가 단지 영화관이 아니라, 조치원의 문화적 아이콘으로 자리 잡을 수 있는 요소를 발견할 수 있었습니다. 교육은 'Mayb'가 지역 특색을 살리고, 방문객들에게 신선한 재미를 주는 공간으로 나아가는 데 큰 밑거름이 되었습니다.

66

교육을 통해 사업의
기초 이론부터 실무적인
접근법까지 폭넓게
배울 수 있었습니다.

99



나에게 소상공인 역량강화사업은

(나침반) 이다.





어두운 복도 너머, 빛나는 우리

비록 기초 지식조차 부족했지만, 교육을 통해 점차 자신감을 얻어 갔습니다. 특히 감사한 것은 공포 장르와 지역 정체성을 연결하는 기회를 얻게 된 점입니다.

섭골길에 자리한 영화관은 예상보다 다양한 관객층을 끌어들이고, 특히 대학생뿐만 아니라 지역 주민과 직장인들까지 방문하면서 공포 독립 영화관의 가능성을 검증할 수 있었습니다. 또한 홍보 과정에서 지역 주민들이 자신의 귀신 이야기나 전설을 공유하는 모습을 보며, 'Mayb'가 지역의 문화 모델이 될 가능성을 발견했습니다.

실제 영화관 공간을 구현하며, 무서운 분위기가 제대로 전달될지 걱정이 컸습니다. 그런데 어느 날, 관람객이 어두운 복도를 지나며 너무 무섭다고 퇴장 문으로 입장을 요청했을 때, 우리가 의도한 분위기가 제대로 전달되었다는 걸 실감했습니다. 연출이 기대 이상으로 잘되어서 다행인 순간이었죠.

소상공인 역량강화사업은 저희가 생각했던 것 이상으로 창업의 실제적인 경험을 알려 주었고, 특히 지역 주민과의 소통 그리고 차별화된 콘텐츠 기획을 통해 더 넓은 시장을 이해할 수 있게 도와주었습니다. 교육을 통해 얻은 지식과 경험은 향후 사업 운영에 중요한 방향타가 되어어 줄 것이라고 생각합니다.

혼자서 해결해야 한다는 부담감을 덜고 주변 도움을 구하는 법을 배웠습니다. 망설임 없이 조언을 구하고 의견을 나누는 태도를 취하게 되었죠. 작은 질문이, 생각보다 큰 변화를 만드는 힘이 있습니다.

공포 독립 영화 그리고 조치원의 가능성

Mayb 프로젝트는 임시로 운영된 사업이었지만, 다시 운영할 기회가 생긴다면 공포 독립 영화관을 넘어설 것입니다. 지역 문화를 담은 독보적인 콘텐츠로, 조치를 전국적인 공포 영화 커뮤니티 중심으로 성장시키고자 합니다. 이곳이 문화 랜드마크가 되고 창작자들과 교류하는 플랫폼이 되는 것이 목표입니다.

향후에는 실험적인 영상 콘텐츠와 지역 기반의 전시, 공연, 특별 상영회 등이 융합된 복합 문화 공간으로 발전시켜, 더욱 많은 사람이 문화적 경험을 나눌 수 있는 공간으로 만들 것입니다. 영화뿐만 아닌 다양한 콘텐츠를 상영할 수 있는 공간으로 확장하여, 대어 사업도 진행할 계획입니다. 무엇이 되었든 간에 지역 주민들과 함께하는 비전을 품고, 꿈을 향한 여정을 계속하고 있습니다.

창업의 과정은 매 순간 도전이었고, 혼자였다면 포기하고 싶을 때가 많았을 거라는 생각이 듭니다. 하지만 함께하는 팀원들과 '조금만 더 해 보자'라는 마음으로 견뎌 왔습니다. 또 소상공인 역량강화사업을 만나, 고민을 나눌 수 있고 막막함을 덜 수 있었습니다. 해결책을 대신 찾아 주는 게 아니라, 스스로 답을 찾아갈 수 있도록 돕는 과정이 되었어요. 이게 참 좋은 것 같아요. 앞으로의 제 '무기'가 되었거든요. 어려운 순간을 넘어서면 더 나은 내일이 있다는 믿음을 가지고 꼭 배워 나가려고 합니다. 여기서 중요한 건, 이 모든 계획은 혼자서가 아닌 함께 가는 길임을 잊지 않는 거예요.

66

혼자서 해결해야 한다는 부담감을 덜고
주변 도움을 구하는 법을 배웠습니다.

99

매출 증가

5주 동안
약 150만 원
매출 달성



재방문을 증가

대학생 및 지역 주민
재방문을 증가



브랜드 강화

'Maybe + Behind'
조치원 문화
랜드마크화



PART

2

CONSULTING

컨설팅 지원 분야



진달래	66
남여옥	76
강시현	86
이 혁	96
배지숙	104
김현태	112
조효숙	120



컨설팅 지원 분야 | 대상

진달래

진가다감

차 마시며,
흘러가는 계절을 느껴 보세요.

창업 연도 2023년
대표자 진달래
주소 울산광역시 울주군 삼남읍
동향교2길 6-14, 1층
전화번호 010-2432-3400

인생은 언제나 예기치 않게 흐릅니다. 어릴 적 그림 그리기를 좋아했던 제게 요리는 또 다른 예술 형태였지만, 사람들과 더 깊은 소통을 나누는 매개체가 되었습니다. 한 편의 그림처럼, 차와 다식이 어우러진 여유와 행복을 전하고자 합니다.

차에 우려낸 사계절의 섬세한 미학

茶(차 다), 甘(달 감). 차와 함께하는 모든 은은한 단 것을 뜻하는 ‘진가다감’은 차와 다식을 접목한 고급 수제 다과 브랜드입니다. 프렌치 셰프의 기법과 일본 화과자 장인의 노하우가 담긴 특별한 다식을 선보이고 있죠.

이 브랜드는 요리와 미술을 함께 사랑했던 제 경험을 바탕으로 탄생했습니다. 10대 시절 미술을 전공하며 자연과 색채를 탐구했던 저는, 20대에 유학을 가면서 요리 공부를 시작하게 되었어요. 세계 3대 요리 학교 중 하나인 르코르동블루에서 프랑스 요리의 기법을 배웠습니다. 이 모든 건 다른 형태의 예술을 해 보고 싶은 생각에서였습니다. 지금 생각해 보면, 20대의 건강한 호기심이었던 것 같습니다.

그림 그리는 걸 좋아했지만, 사람들과 직접적인 소통을 하고 같이 즐길 수 있는 예술을 하고 싶었습니다. 또 개인적으로, 다채로운 색감과 질감의 식재료로 완성해 내는 ‘요리’라는 분야에 특별함을 느꼈습니다.

진가다감은 울주군의 풍부한 지역 특산물과 자연을 담은 다식을 통해, 전통과 현대를 아우르는 다과 브랜드가 되었습니다. 저는 ‘한국적인 것이 세계적인 것’이라는 철학을 가지고, 한국의 전통 다식 문화를 세계에 알리고자 합니다. 특히 미술 경력을 살려, 매월 변화하는 한국의 아름다운 사계절의 정취와 자연 그대로의 색감을 다식의 재료와 다양한 기법을 통해 표현하고 있습니다. 진가다감이, 한국의 다식 문화를 세계 각국에 알리는 계기가 되기를 꿈꿉니다.

66

‘한국적인 것이 세계적인 것’이라는
철학을 가지고, 한국의 전통 다식 문화를
세계에 알리고자 합니다.

99



컬러풀한 나의 브랜드를 만들기 위해서

2023년, 창업 초기의 저에게 가장 큰 도전은 브랜드 방향성과 아이템 확립이었습니다. 안정적인 매장 위치를 확보했지만, 매장의 콘셉트와 마케팅 방향성에 대한 고민은 끝이 없었습니다. 변화하는 트렌드 속에서 흔들리지 않으려면, 내 강점과 브랜드를 명확히 일치시키는 것이 가장 중요하다고 느꼈습니다.

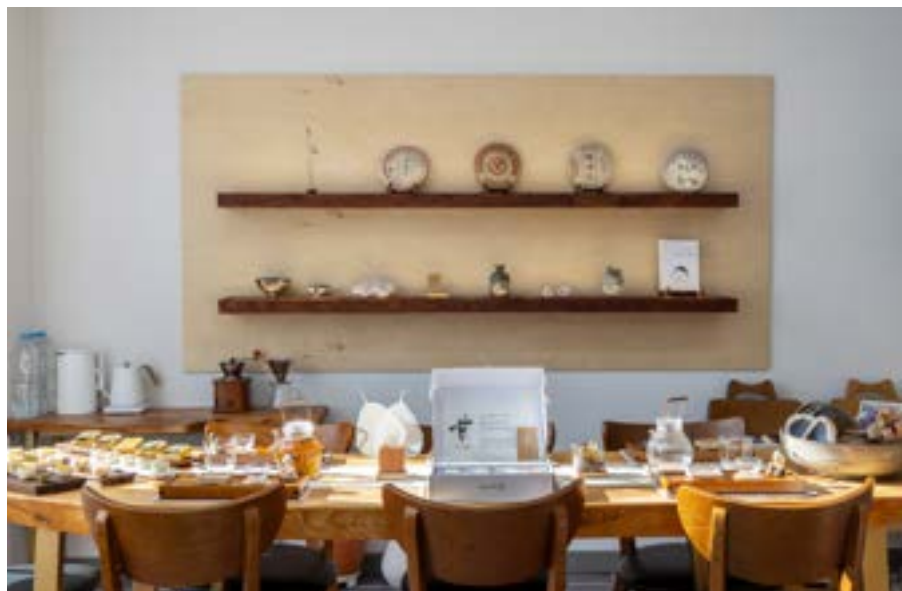
이때, 전문가의 도움이 필요하다고 생각하며 소상공인 역량강화사업에 신청하게 되었습니다. 사업 운영에 있어 가장 부족한 점이 경영과 마케팅이었고, 실제적인 맞춤형 컨설팅을 통해 이를 해결할 수 있을 것이라 기대했기 때문입니다. 주변의 많은 대표님이 이 프로그램으로 해결책을 얻었다는 이야기를 듣고, 저 또한 자연스럽게 관심을 가지게 되었습니다.

마케팅 컨설팅을 받으며, 내 아이템에 맞는 효과적인 마케팅 기법을 배웠습니다. 특히 스마트플레이스를 등록하고 운영하는 방법을 익히며 체계적인 온라인 마케팅 전략을 세울 수 있었습니다. 또한 인스타그램 리뉴얼을 통해 브랜드의 아이덴티티를 명확히 하고, 사진 및 콘텐츠 업로드 방법을 배웠습니다. 저는 제품 촬영에 신경을 많이 썼습니다. 상품을 잘 만들어서 보기 좋게 진열해 두는 것뿐만 아니라, 고객과의 소통을 통해 브랜드 색깔을 구축해 나가는 것이 얼마나 중요한지를 이번 사업을 통해 배우게 되었습니다. 이 과정을 겪으며 브랜드는 확실한 방향을 찾았고, 비로소 전문적인 마케팅 기법을 통해 고객과의 소통을 이끌어 성장할 수 있었습니다.

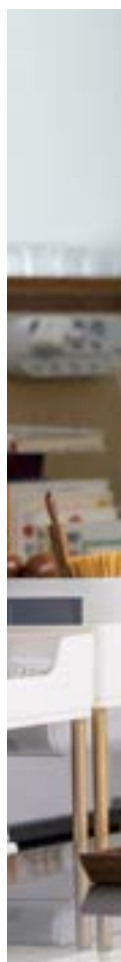
66

변화하는 트렌드 속에서
흔들리지 않으려면,
내 강점과 브랜드를 명확히
일치시키는 것이 가장
중요하다고 느꼈습니다.'

99









나에게 소상공인 역량강화사업은

(요리 레시피) 이다.



진정한 여유란,
다른 사람의 마음을
떠올리는 것

소상공인 역량강화사업은 그야말로 '브랜드 정체성 확립'에 큰 도움이 되었습니다. 진가다감은 15년 동안 쌓아온 경험과 정성으로 만들어진 다식 장인 가게입니다. 매달 세트의 구성과 디자인에 변화를 주는 일이 결코 쉽지 않았지만, 한결같이 맛과 퀄리티, 콘셉트를 유지하고 알린 지 벌써 2년이 넘었습니다.

그저 맛있는 제품을 제공하는 것을 뛰어넘어, 브랜드로서의 이야기를 만들고 싶었습니다. 컨설팅을 받은 후, '다식 장인 가게'로서 유명세를 타며 명절마다 타 지역에서도 고객들이 찾아올 정도로 사랑받는 브랜드가 되었습니다.

인스타그램과 스마트플레이스를 활용한 마케팅을 통해 고객과의 유기적인 관계를 맺을 수 있었습니다. 인스타그램은 팔로워 6,000명 이상을 확보하였습니다. 여기에 상표 출원과 디자인 등록을 통해, 브랜드를 내 손으로 하나하나 채워 가는 보람이 생겼습니다.

컴퓨터를 잘 다룰 줄 몰라, 스마트스토어를 개설할 때 매번 컨설턴트님께 여쭙보는 게 죄송했던 기억이 납니다. 다른 대표님들은 어려움 없이 잘 운영하시는 것 같은데 저만 한참 뒤쳐진 느낌이었지요. 이것도 다 추억이 되었네요. 이전에는 단순히 상품을 잘 만들고, 고급스러운 다식을 제공하는 것만으로 충분할 거라고 생각했습니다. 여러 가지를 배우다 보니, '고객에게 전달하는 가치'에 더 생각하게 되었죠. 사실, 이게 저의 가장 큰 변화라고 생각합니다.

66

맛있는 제품을
제공하는 것을 뛰어넘어,
브랜드로서의 이야기를
만들고 싶었습니다.

99



인스타그램 팔로워 증가

팔로워
6,000명 이상 확보



지식재산권 등록

상표 및 디자인
등록 완료



브랜드 인지도 확대

방송 출연 및
지역 행사 선정



진가다감의 감성과 단단해진 마음

저는 사업을 조금 직관적이고 단순하게 생각한 부분이 있었던 것 같아요. 내가 좋아하는 다식을, 사람들이 만족할 만한 상품을 만들면 자연스럽게 잘될 것이라고 믿었습니다. 열정만으로는 한계가 있다는 걸 몰랐는데, 소상공인 역량강화사업을 통해 ‘경영’과 ‘마케팅’이라는 필수 재료를 더하면서 풍부한 결과를 만들 수 있었습니다. 이는 마치 셰프의 요리 과정 같아요.

제가 블로그에 썼던 글이 있습니다. ‘큰 물줄기의 폭포도 처음엔 작은 물방울로 시작을 했지요. 시작은 언제나 작고 미미합니다. 불안한 미래도, 이게 맞는 걸까라는 고민도. 어떻게 보면 성장을 위한 당연한 과정이지요.’

창업의 시작은 누구에게나 어렵습니다. 특히 세계적으로도 인정받는 근성과 섬세한 손기술을 가진 한국인들 사이에서의 창업은 훨씬 더 어려울 수밖에 없습니다. 한국에서 잘한다면, 그 실력은 세계에서도 인정받는 경쟁력이 됩니다. 진가다감 또한 전 세계에 한국의 다식 문화를 알리며 K-디저트로 진출하는 꿈이 있습니다. 해외 유학 경험을 바탕으로, 수출 기업으로서 도약하는 것이 목표입니다.

포기하지 않는다면 언젠가 목표를 이룰 수 있다고 믿습니다. 언제까지나 초심과 겸손을 잃지 않는 제가 되고 싶어요. 어제보다 오늘 조금 더 성장한다면 그것만으로 충분합니다. 차 한 잔의 품미처럼 차분히, 사람들의 마음속 오래도록 여운 남는 브랜드가 되겠습니다.





컨설팅 지원 분야 | 최우수상

남여옥

카페뭉꼬

그 날의 기분에 맞는
디저트 한 조각과 함께하세요.

창업 연도 2023년
대표자 남여옥
주소 서울특별시 강서구 강서로 189, 1층
전화번호 02-2606-0555

어떤 시작은 계획과 다르게 흘러가기도 합니다. 제게
‘카페몽꼬’는 그런 시작이었습니다. 세상에 완벽한 타이밍은
없다고 하지만, 그럼에도 불구하고 어떤 순간을 기회로 잡을 수
있다는 믿음으로써 지금의 카페가 만들어졌습니다.

맛있는 디저트 향 솔솔 퍼지는 동네 사랑방

‘카페몽꼬’는 우연이 맞물려 생겨난 곳입니다. 이전에 경험했던 사업의
아쉬움은 오히려 저를 돌아볼 기회가 되었습니다. 그 덕분에 진심으로 원하는
일을 찾을 수 있었습니다. 어릴 적부터 꿈꿔 온 ‘작고 아늑한 카페’를 운영하는
것, 사람들과 함께 따뜻한 순간을 나누는 공간을 만들고 싶은 마음은 결코
사라지지 않았습니다. 바리스타 자격증을 취득하고, 카페 운영의 기술을
하나하나 배워 나갔습니다.

이곳 화곡동의 작은 카페가 그토록 원한 공간이 되어 주었습니다.
‘카페몽꼬’라는 이름에는 ‘함께 모여 즐거운 시간을 보내는 공간’이라는 뜻이
담겨 있습니다. 제가 바랐던 카페는 단순히 음료와 디저트를 제공하는 공간이
아닌, 마음을 따뜻하게 채워 주는 곳입니다. 오늘도 ‘카페몽꼬’는 따뜻한 웃음과
이야기가 오가는 공간으로 사람들에게 기억되고 있습니다.

대표 메뉴인 ‘카페몽꼬 크림라떼 시리즈’와 계절별 수제 청 음료가 특히 많은
사랑을 받고 있습니다. 카페몽꼬만의 크림 블렌딩으로 만든 크림라떼는
부드럽고 고소한 맛이 두드러집니다.

소상공인 역량강화사업 컨설팅을 통해 배운 디저트 레시피로 준비한 휘낭시에,
크로플, 머랭 쿠키 등도 꾸준히 선보이고 있습니다. 갓 구운 디저트에서 풍기는
은은한 향 덕분에 카페 안은 늘 아늑한 분위기로 가득합니다. 음료와 디저트를
함께 즐길 수 있도록 조화를 고려해 메뉴가 구성되었답니다. 이렇게 하나둘
카페몽꼬만의 디테일을 채워 가고 있습니다.



66

‘카페몽꼬’라는 이름에는
‘함께 모여 즐거운 시간을 보내는
공간’이라는 뜻이 담겨 있습니다.

99





66

'카페몽꼬'는
이제 고객들과 함께
성장해 가고 있습니다.

99

농치고 있던 무언가를 찾아 가던 시기

매장을 인수한 초기, 매출이 낮고 고객 유입이 없는 상황에 큰 어려움을 겪었습니다. 그동안 여러 시도를 해 봤지만 뚜렷한 성과를 얻지 못했습니다. 전문적인 조언이 필요하다고 판단하여 소상공인 역량강화사업의 컨설팅을 신청하게 되었습니다. 경쟁력을 키우기 위해서는, 무엇보다 메뉴와 운영 방안에 대한 철저한 점검이 필요했습니다. 특히 디저트의 품질 개선과 메뉴 구성 차별화가 중요한 과제였습니다.

멘토님은 매장을 직접 방문하여 제가 겪은 어려움을 진지하게 경청해 주셨고, 해결책을 차근차근 제시해 주셨습니다. 디저트를 만들어 본 경험이 없고 장비도 부족했는데, 매장의 조건과 규모에 맞는 디저트 메뉴 개발을 제안해 주셨습니다. 2차 미팅부터는 휘낭시에, 크로플, 크로와상 등 고객들이 선호할 만한 디저트 메뉴를 점차 배워 나갔습니다. 또한 디저트 가격 책정을 위한 원가 계산법을 배우고, 마진율을 정확히 파악함으로써 합리적인 가격 책정과 효율적인 운영 방법을 익힐 수 있었습니다.

이 과정에서, 매장의 이미지와 상호까지 새롭게 개선하게 되었습니다. 카페를 오픈할 당시 기존 상호를 그대로 사용하다 보니, 주인이 바뀌었다는 사실조차 고객들이 알기 어려웠습니다. 기존 상호인 '나무카페'에서 '카페몽꼬'로의 상호 변경은 매장 이미지에 신선한 변화를 주었습니다. 모든 변화는 전문가의 세심한 조언과 제 노력이 결합된 결과였고, '카페몽꼬'는 이제 고객들과 함께 성장해 가고 있습니다.



나에게 소상공인 역량강화사업은
(나침반)이다.







66

소상공인 역량강화사업이 제게 준
가장 큰 선물은 변화에 대한 자신감과
도전 정신이었습니다.

99

달콤한 성장, 내가 더 좋아지는 순간

소상공인 역량강화사업을 통해, 카페가 눈에 띄게 변했습니다. 월평균 매출은 이전과 비교해 2배에서 3배까지 상승하며 자신감을 얻었습니다. 여름 성수기에는 3배 이상의 매출을 기록하기도 합니다. 새로운 디저트 메뉴에 고객들의 호응을 얻으며 카페의 매력도를 높여 갔습니다. 처음에는 디저트 제작에 대해 불안이 컸지만, 이제는 직접 만든 디저트를 판매하고 손님들이 즐기는 모습을 보며 하루하루 보람을 느낍니다.

컨설팅에서 배운 내용을 바탕으로 레시피를 조금씩 변형하며 신메뉴를 개발하던 중, 10월 31일 할러윈 데이를 맞아 유령 머랭 쿠키를 새로 출시하게 되었습니다. 사전 예약제로 진행한 이 이벤트는 오픈 3일 만에 예약 주문이 전량 매진되었고, 고객들로부터 칭찬이 이어졌습니다. 디저트를 만들어 본 적 없던 제가 그런 이야기를 들을 줄은 상상도 못 했습니다. 처음에는 오븐 앞에 서는 것조차 어색했지만, 이제는 새로운 레시피를 고민하는 것이 정말 재미있습니다.

소상공인 역량강화사업이 제게 준 가장 큰 선물은 변화에 대한 자신감과 도전 정신이었습니다. 이제는 매출에만 집중하지 않고, 고객과의 소통을 통해 더 나은 카페로 성장해 나갈 수 있는 큰 그림을 그리게 되었습니다. 고객이 카페에서 어떤 경험을 하고, 가치를 느끼는지를 생각합니다. 고객과의 관계를 만들어 가는 '스토리텔러'가 된 기분이에요. 저는 분명 한층 성숙한 소상공인이 되었습니다.

매출 증가

매출
두세 배 증가



디저트 메뉴 개선

신규 디저트
개발



고객 만족

긍정적인
피드백으로 브랜드
이미지 개선



사계절의 변화, 그리고 카페뭉꼬의 변신

‘세상에 안 되는 건 없다!’라는 말은 제게 흔한 좌우명이 아닙니다. 이 말은 제게 불씨가 되어 주었죠. 사업은 예상치 못한 장애물로 가득하지만, 그때마다 ‘이건 안 되겠지? 그럼 다른 방법을 찾아보자!’라는 긍정적인 태도로 문제를 풀어 갔습니다. 때로는 플랜 B나 C가 원래 계획보다 더 좋은 결과를 가져오기도 했습니다. ‘안 되는 게 아니라, 아직 방법을 못 찾았을 뿐이다’라는 믿음으로, 어려운 순간을 오히려 성장의 기회로 바꾸었습니다.

소상공인 역량강화사업은 제게 그런 의미의 길잡이였습니다. 나아갈 길을 모를 때, 확실한 방향을 제시해 주었습니다. 저는 이 기회를 통해 경영의 맹점을 파악할 수 있었고, 든든한 조언 덕분에 더 높은 곳으로 향하는 것이 가능해졌습니다.

시즌 디저트를 지속적으로 개발하고 있습니다. 고객들이 계절마다 새로운 즐거움을 느낄 수 있도록 할 거예요. 디저트와 음료 매출 간의 균형 잡힌 성장도 중요한 목표입니다. 자신감을 바탕으로 한 단계 더 성장하고, 지역 사회와 함께 발전하는 카페로 자리 잡겠습니다.

‘뭉꼬’라는 이름이 가진 의미처럼, 제 카페는 사람들이 함께 모여 즐거운 시간을 나누는 공간이 되고자 합니다. 이제 그 목표를 실현할 준비가 되었고, 첫 번째 단계로 2호점 오픈을 꿈꾸고 있습니다. 조금만 기다려 주세요, 카페뭉꼬 2호점이 곧 여러분을 맞이할 수 있을 거예요!





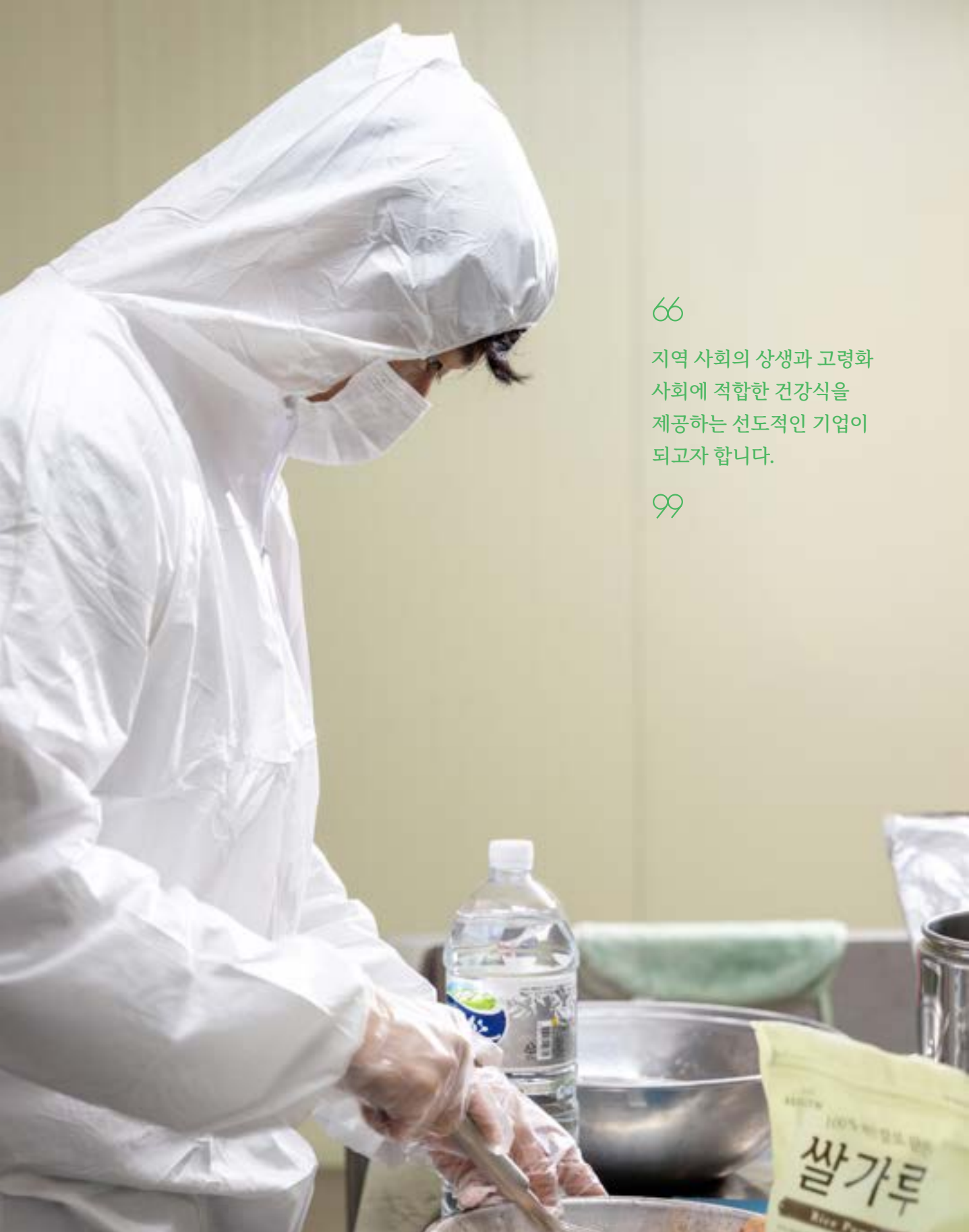
컨설팅 지원 분야 | 우수상

강시현

웰매니저

우리들의 건강 캠페인,
오늘도 맛있게 나눕니다.

창업 연도 2020년
대표자 강시현
주소 전라남도 구례군 구례읍 백련길 34
전화번호 010-6701-5124



66

지역 사회의 상생과 고령화
사회에 적합한 건강식을
제공하는 선도적인 기업이
되고자 합니다.

99

사소하지 않은 고민이 있었습니다. 요양 시설에서 제공되는 간식 서비스의 부족함을 채우고자 했습니다. ‘우리 사회에 필요한 것은 무엇인가’에서 비롯된 물음은, 결국 ‘우리에게 필요한 것은 무엇인가’로 이어졌고, 그 여정이 웰매니저에 고스란히 담겼습니다.

우리가 생각하는 ‘웰메이드’ 음식이란

웰매니저는 우리 주위 ‘요양 시설’을 떠올리다, 문득 든 고민에서 시작되었습니다. 요양 시설에 필요한 맞춤형 건강 간식이 부족하다는 생각에서였는데요. 당시 시장에는 간편하면서도 영양가 높은 제품이 많지 않았습니다. 이에 지역 특산물을 활용해 건강식품을 만들어 어르신들에게 실질적인 도움을 주자고 결심했습니다.

웰매니저는 그 시작부터 ‘시니어의 건강한 삶’을 위한 식품을 만들겠다는 목표로 설립되었습니다. 주요 제품에는 구례의 지역 특산물인 산수유를 활용한 저당 쿠키와 인삼닭죽, 삼계죽, 구례 산수유죽의 3종 죽 제품이 있습니다. 고품질 원료를 바탕으로 맛과 영양을 동시에 고려한 음식을 제공합니다.

제품은 구례의 자사 공장에서 생산되어 지역 경제에 기여하며, 주로 요양 시설과의 협력을 통해 B2B 납품을 확대함으로써 안정적인 수익을 올리고 있습니다. 또 베트남으로 수출하는 등 해외 시장에도 발을 들여놓으면서, 점점 더 많은 사람에게 알려지고 있습니다. 웰매니저는 단지 먹거리가 아니라, 지역 사회의 상생과 고령화 사회에 적합한 건강식을 제공하는 선도적인 기업이 되고자 합니다.

지치는 순간에는 고객들의 따뜻한 메시지와 지역에 기여하고 있다는 자부심을 기억합니다. 앞으로도 어르신들과 당뇨 환자들이 건강을 챙기시며, 맛있고 행복한 순간순간을 만끽하셨으면 합니다. 무엇보다 소중한 거니까요.



감춰 있던
이야기를
세상에 전할 채비

처음에는 지역 시장에 집중하며 사업을 운영했지만, 한정된 시장에 의존하다 보니 매출 성장에 한계가 있었습니다. 품질 좋은 제품을 만드는 자신감은 있었지만, 브랜드 정체성이나 마케팅 전략이 부족해 소비자들에게 제대로 다가가지 못했죠. 우리가 지닌 가치에 비해 인지도가 낮았고, 외부 시장으로의 진출에 대한 갈증이 커졌습니다.

이때 사업의 성장 가능성을 확장하고자, 마케팅과 경영에 대한 전문적인 지원이 필요해졌습니다. 과거의 방식으로는 큰 성장을 기대하기 어려운 상황이었기에, 지역 경제 활성화를 위한 정부 지원 사업을 찾게 되었어요. 방향성을 제시해 줄 컨설팅이 필요했습니다. 우리의 고민은 더 이상 제품을 만드는 것만이 아니었습니다. ‘어떻게 하면 소비자들에게 우리의 브랜드를 효과적으로 알릴 수 있을까?’ 그리고 ‘어떻게 하면 국내외 시장으로 뻗어 나갈 수 있을까?’라는 질문이 계속해서 맴돌았습니다.

소상공인 역량강화사업 컨설팅을 통해 도움받은 부분은 브랜드 정체성을 확립하고, 효과적인 마케팅(제품 포지셔닝) 전략을 구현하는 방법이었습니다. 특히 산수유죽과 저당 쿠키 등 지역 특산물 기반 제품의 경쟁력을 높이기 위해 패키지 디자인 개선, 로고 재구성, 제품 스토리텔링 강화 등에 대해 구체적인 조언을 받았어요. 이러한 변화는 웰매니저가 가진 잠재력을 한층 끌어올리게 해주었습니다. 그동안의 시행착오와 고민이 눈에 보이는 결과를 만든, 인상적인 순간이었습니다.

66

어떻게 하면 소비자들에게
우리의 브랜드를 효과적으로
알릴 수 있을까?

99





나에게 소상공인 역량강화사업은

(준약의 발판) 이다.





성장을 확신하게 되는 나날들

컨설팅을 통해 얻은 성과는 숫자 이상의 의미를 지닙니다. 예를 들어, 매출이 약 2억 원 증가하며 연 매출 3억 원을 달성한 것은 그 자체로 기록적인 성과입니다. 그렇지만 더 중요한 것은 그 변화가 이루어진 과정을 통해 우리 사업의 본질을 재발견한 점입니다.

특히 제품 디자인을 개선하고 스토리텔링을 보충한 것은 고객의 관심을 즉각 끌어냈고, 구례 산수유쿠기는 지역 특산물로 자리 잡았습니다. 해외 시장 진출은 상상한 것보다 빠르게 이루어졌습니다. 베트남을 시작으로 수출액 100만 원을 달성하며, 생각지 못했던 글로벌 시장에 대한 꿈이 현실이 되었습니다. SNS 마케팅과 지역 홍보 활동은 브랜드 이미지를 확립하고, 커뮤니티 기반을 다지는 데 핵심적인 역할을 했습니다.

전문가와 함께 진행한 패키지 디자인 워크숍도 특별했습니다. 구례 산수유 이미지를 살린 디자인을 처음 보고 느낀 감동은 그 어떤 마케팅보다도 강렬했지요. 그날의 뜨거운 논의는 제품이 소비재를 넘어 사람들에게 여운을 남기는 전환점이 되었습니다.

신규 직원 3명을 채용하여, 이제 6명의 가족 같은 팀원과 함께하고 있습니다. 협업은 언제나 즐거움과 도전이 따릅니다. 함께 이루는 성과는, 홀로 해내는 것과는 감히 견줄 수 없는 커다란 기쁨입니다.

매출 증가

연 매출
3억 원 달성



수출 실적

수출액
100만 원 달성



고용 창출

신규 직원
3명 고용



판로 확대

SNS 마케팅과 지역
홍보로 커뮤니티
기반 마련





66

협업은 언제나
즐거움과 도전이 따릅니다.

99

장기적이고, 구체적인 목표가 그려지다

현재 제품 라인업을 확장, 프리미엄 상품을 개발하여 연 매출 5억 원을 목표로 합니다. 하지만 이 숫자 뒤에는, 고객에게 더 큰 가치를 전달하고자 하는 마음이 깔려 있습니다. 특히 “당신들의 제품 덕분에 어르신들이 건강을 되찾았어요”라는 감사 인사말은 언제든지 기억 속에서 꺼내 보고, 간직하고 있습니다.

해외 수출 길이 열려 글로벌 시장에 대한 자신감을 얻은 요즘입니다. 소상공인 역량강화사업을 통해 내가 놓치고 있던 기회를 만날 수 있었죠. 좋은 기운에 더해 수출액 1천만 원 달성에도 도전하고 있으며, 6차 산업화를 통해 지역 자원을 활용한 관광과 체험 프로그램도 개발할 생각입니다. 고객들에게 새로운 가치를 줄 거라고 기대합니다.

HACCP 인증을 통해 제품 안전성을 보장하고, 온라인 판매와 홍보를 더 효율적으로 진행하려고 합니다. SNS와 온라인 플랫폼을 활용해 우리의 이야기를 나누고, 더 많은 사람과 함께하는 시간을 꼭 만들 거예요.

시니어 식품뿐 아니라 더 폭넓은 건강식품 분야로 사업을 확장하고 싶습니다. 또한, 지역 특산물을 활용한 제품을 개발하여 국내외 시장에서 웰매니저만의 고유한 브랜드 가치를 더욱 알릴 것입니다. 어려운 시기가 오더라도 긍정적으로 생각하여 성장의 기회로 삼겠습니다. 이번 소상공인 역량강화사업을 통해서도 저는 절대 혼자가 아니라는 것도 알았으니까요. 두려울 게 없습니다.





컨설팅 지원 분야 | 장려상

이혁

투어레주르

일상이 여행이 되는 꿈,
저는 매일 꿈꾸고 있습니다.

창업 연도 2023년

대표자 이혁

주소 부산광역시 남구 진남로 206, 3층 325호

전화번호 070-7954-7066

여행이 우리 삶을 어떻게 변화시킬지 알 수 없습니다. 그렇지만
여행의 불확실함은 떨림이 함께하기 마련이죠. 그 설렘을 품고
필리핀 세부라는 낯선 땅에서 여행사를 시작했습니다. 매일을
특별하게 만드는 여행, ‘투어레주르’입니다.

세부, 나의 보물섬이 된 그 시작

여행사를 선택한 이유는, 그저 여행을 좋아해서가 아닙니다. 여러 나라를
여행하다 만난 세부는 매우 매력적이었고, 그 아름다움을 한국 여행객들에게
전하고 싶은 마음이 강하게 들었습니다. 세부의 맑고 푸른 바다, 활기찬
분위기 그리고 여유로운 사람들 속에서 여행의 새로운 가능성을 발견한
것이죠.

처음에는 개인적인 여행 경험을 바탕으로 여행 패키지를 제공하였고, 점차
사람들의 반응에 힘입어 매출이 증가하기 시작했습니다. 하지만 시간이
지나면서 마케팅의 부족함과 고객 유입에 어려움을 겪었습니다. 사업을 더
잘 운영하기 위해서는 전문적인 교육과 컨설팅이 필요하다는 것을 깨닫게
되었습니다.

여행 상품을 파고 끝나는 것이 아닌 고객들에게 세부에서의 특별한 경험을
드리고 싶었고, 그를 위해서는 단순한 관광 이상의 것을 제공해야 했습니다.
직접 경험한 서비스가 안전하고 믿을 만한 것이라는 신뢰를 쌓기 위해,
현지에서 발로 뛰며 파트너와 관계를 맺고, 체계적인 시스템을 구축해
나갔습니다. ‘여행이란 삶의 긍정적인 변화를 불러일으킬 수 있다’는
믿음으로, 매일매일 더 나은 서비스를 제공하기 위해 고민합니다.

‘투어레주르’라는 이름이 가진 의미처럼, 세부에서의 여행이 한 사람
한 사람에게 특별하고 소중한 추억으로 남을 수 있도록 최선을 다하고
있습니다. 고객들 각자의 여행 취향과 목적은 다르지만, 공통으로 그 여행이
‘행복했다’고 확신할 수 있는 순간을 드리겠습니다.

66

세부의 맑고 푸른 바다, 활기찬
분위기 그리고 여유로운 사람들
속에서 여행의 새로운 가능성을
발견한 것이죠.

99





66

매일의 고민에서 벗어나,
한 단계 더 성장할 수 있는
기반을 마련할 수 있었습니다.

99





세부에서 찾은 새로운 길, 위기를 기회로

세부에서 여행사를 운영하는 특수성 때문에, 마케팅과 홍보에서 막막함이 있었습니다. 특히 한국에서 세부로 오는 여행객을 유치하기 위한 효과적인 전략을 세우는 것이 어려웠고, 현지 파트너십이나 업무 프로세스도 체계적으로 정립되지 않아 고민이 깊었습니다. 그래서 소상공인 역량강화사업을 신청하게 되었습니다. 전문적인 컨설팅을 통해 마케팅과 조직 운영 전반에서 부족한 부분을 채우고, 사업을 더욱 체계적으로 성장시키고 싶었습니다.

컨설팅을 통해 받았던 조언들은 정말 실질적이었습니다. SNS 활용법, 검색 엔진 최적화(SEO), 홈페이지 리뉴얼 등 다양한 마케팅 전략을 다루며 브랜드 인지도를 높이는 방법을 배웠습니다. 특히 SNS 채널별로 최적화된 콘텐츠를 제작하고, 해시태그와 업로드 시간대를 적절히 설정하는 등 구체적인 방법을 익혔습니다. 또한 고객 관리 및 후기 관리에 대한 전략을 제시받아, 고객과의 소통을 강화하는 데도 큰 도움이 되었습니다. 이를 통해 고객 유입과 브랜드 인지도 상승을 기대할 수 있었습니다.

소상공인 역량강화사업을 통해 매출을 증가시키고, 고객들이 우리 여행사를 더 신뢰하고 찾아올 수 있도록 만들고 싶었습니다. 이 프로그램 덕분에 매일의 고민에서 벗어나, 한 단계 더 성장할 수 있는 기반을 마련할 수 있었습니다.

나에게 소상공인 역량강화사업은

(성장의 디딤돌) 이다.

66

꿈을 구체화하고, 그것을 실현할 수 있다는
자신감을 얻었습니다.

99

자유 여행처럼, 뜻밖의 즐거움으로

컨설팅은 어떤 말로도 표현하기 힘든 값진 경험이었습니다. 사업 초창기부터 여러 마케팅 방안을 고민했지만, 혼자서만 해내기에는 한계가 있었거든요. 특히 해외인 세부에서 한국 여행객을 대상으로 사업을 운영하는 것은 더 큰 도전이었습니다.

매출 성장이라는 분명한 성과를 얻었습니다. 기존 월평균 매출이 300만 원에서 400만 원에 불과했지만, 교육과 조언을 바탕으로 1,300만 원에 달하게 되었습니다. 무엇보다 중요한 점은 이를 통해 고객 유입과 브랜드 인지도를 높인 것입니다. SNS 채널을 효과적으로 활용하며, 고객들과의 소통을 강화할 수 있었습니다.

키워드 광고를 처음 시도했을 때, '세부 여행'과 '세부 패키지' 등의 키워드를 전략적으로 선택해 광고를 집행했습니다. 초반에는 광고 효과에 대한 의구심이 있었지만, 광고가 노출되기 시작하자 예기치 못한 신규 문의와 예약들이 들어오기 시작했습니다. 특히 '세부 허니문' 키워드로 문의한 한 부부는 곧바로 저희에게 세부 여행을 예약해 주셨고, 여행 후에도 높은 만족도로 주변 지인들에게 추천해 주었습니다. 이 경험은 광고가 잠재 고객에게 정확하게 도달할 수 있다는 믿음을 심어 주었습니다.

컨설팅 내용을 하나하나 실행에 옮기며, 그 성과를 눈으로 확인하는 과정은 매우 기쁘고 보람 있었습니다. 제가 운영하는 사업에 대한 확신을 얻었고, 이제는 더 큰 자신감을 가지고 사업을 성장시킬 수 있는 발판을 마련했다고 생각합니다.

매출 증가

월평균 매출
1,300만 원
달성



SNS 마케팅

인스타그램, 지역 광고로
고객 유입 증가





다시금 찾고 싶은 곳이 되기 위해서

투어레주르의 여정을 이어 가며, 안정적인 뿌리를 내리는 데 힘 쏟고 있습니다. 첫 번째 목표는 연 매출 5억 원을 달성하는 것입니다. 이를 위해 독창적인 여행 상품을 개발하고, 새로운 여행지 발굴과 현장 답사를 통해 세부에서만 느낄 수 있는 특별한 경험을 제공할 겁니다.

고객들이 편리하게 여행 예약을 할 수 있도록, 웹 사이트와 모바일 앱을 구축하여 온라인 예약 시스템을 강화하고, 렌터카 서비스 도입을 통해 편의성을 더할 것입니다. 이 계획을 통해 수익원을 다각화하고, 안정적인 매출을 확보하며 지속 가능한 성장을 이루고 싶습니다.

‘여행을 통해 누군가에게 행복을 줄 수 있다’라는 믿음으로 오늘도 나아갑니다. 사업 초창기, 언어나 문화 차이로 인한 어려움이 있었지만, 고객들의 “덕분에 좋은 추억을 만들었다”라는 말 한마디에 힘을 얻었습니다. 그때마다 ‘이 길을 계속 가도 괜찮겠다’라는 확신을 얻었죠. 도전하지 않으면 아무것도 얻을 수 없습니다. 이 말은 늘 제게 용기를 줍니다.

더욱 차별화된 서비스를 제공하려고 합니다. 관광지를 소개하는 것만이 아니라, 현지만의 매력과 문화·체험 요소를 발굴해 특별한 기억을 드리고 싶어요. 고객 맞춤형 상품 기획, 안전 관리 강화 그리고 고객 소통 채널을 확대하는 등 여러 가지로 보완해 나가겠습니다. 혼자서 해 왔던 단순한 ‘감’이 아닌, 전문가의 통찰을 빌린 이 노하우로 저는 어떤 목적지든 도달할 수 있습니다.





컨설팅 지원 분야 | 장려상

배지숙

소라잠수복

제주 바다와 해녀 삶을 품는
등대가 되겠습니다.

창업 연도 2023년

대표자 배지숙

주소 제주특별자치도 서귀포시 성산읍
고성동서로 67

전화번호 064-781-3658

바다는 우리에게 끝없는 도전과 기회를 줍니다. 그곳에서
생계를 이어 가는 이들은 매일 차가운 물속에서 자신과 싸우며
살아갑니다. 푸른 바닷속 해녀와 다이버를 위해 맞춤형
잠수복을 제작하는 ‘소라잠수복’을 만났습니다.

해녀의 긴 하루를 감싸 주는 잠수복

제주도, 파도가 부딪치는 그곳에서 ‘소라잠수복’이 처음 생겨났습니다.
1970년대 일본에서 배운 잠수복 제작 기술로 잠수복을 만들게 되었어요.
바다에서 일상을 살아가는 분들에게 가장 중요한 것은 보온과 방수입니다.
잠수복은 그들의 생명선이기 때문입니다. 우리는 고무 원단을 사용하여 두
가지 요소를 완벽히 만족시키고 있습니다.

해녀라는 직업은 도시인들에게는 낯설기도 합니다. 제가 해녀라는 직업을
가까이 접할 수 있었던 이유는, 시댁이 40년 전부터 잠수복 제작을 해
오셨기 때문입니다. 그런 인연을 통해 이 분야에 대한 이해와 애정을 갖게
되었고, 그 열정은 곧 작은 사업체로 이어졌습니다. 제주도 해녀들의 고된
작업 환경과 차가운 바다 수온을 견딜 수 있는 잠수복을 만들고자 했던 꿈은,
이제 제주도뿐만 아니라 전 세계의 다이버들과 수중 작업자들까지 아우르는
브랜드로 커 가고 있습니다.

잠수복은 전통적인 기술과 현대적인 디자인 그리고 기능성이 결합되어야
합니다. ‘소라잠수복’은 이러한 점에서 기존 잠수복의 틀을 깨고, 해녀들에게
더욱 편안하고 안전한 잠수복을 제공하기 위해 여럿 개선하며 혁신을 거듭해
왔습니다. 제주도 해녀들이 세계 문화유산으로서 자부심을 느끼듯, 우리
잠수복도 그들의 또 다른 자긍심이 될 수 있도록 그리고 더 넓은 세계로 향할
수 있도록 애쓰겠습니다.

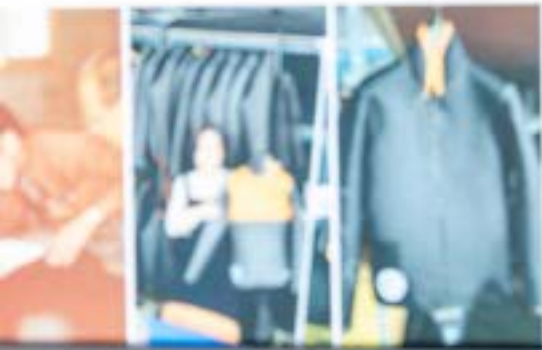
66

해녀들에게 더욱 편안하고
안전한 잠수복을 제공하기 위해
혁신을 거듭해 왔습니다.

99

나에게 소상공인 역량강화사업은

(소상공인 자세)이다.







브랜드의 첫인상을 조합해 가던 즐거움

소라잠수복은 시부모님, 조부모님들께서 이어온 전통 있는 업체이지만, 기업의 기본인 로고가 없었습니다. 로고의 중요성을 느끼면서도 창의적인 디자인이나 표현력에서 한계를 느꼈고, 전문가의 도움이 필요했습니다. 막연한 사물과 이미지를 어떻게 나타내야 한눈에 알릴 수 있을지, 더불어 ‘바다와 즐기는 모습’을 어떻게 보여줄 수 있을지 막막했죠. 이때 소상공인 역량강화사업을 알게 되었고, 로고 디자인과 브랜드 구축을 위한 기회를 얻을 수 있었습니다.

경영 컨설턴트님은 제주도까지 방문해 주셔서 우리와 대화를 나누고, 시부모님과 조부모님들의 역사에 대해서도 이야기를 들어주셨습니다. 또한 해녀들의 작업 현장을 함께 방문하며, 바다와 인간의 공존을 시각적으로 어떻게 나타낼 수 있을지 제시해 주셨습니다. 우리를 세상에 알릴 방향성에 대해 조금씩 감을 찾아갈 수 있었습니다. 소상공인 역량강화사업은, 소상공인이라면 반드시 알아야 하는 정부 지원이라고 생각합니다.

66

잠수복에 로고를 붙여
나가는 순간의 감정은
말로 표현할 수 없을
정도였습니다.

99

결과적으로 그간 추상적으로만 생각한 로고와 상표를 실제로 구체화할 수 있었고, 상표권 출원도 완료하였습니다. 로고는 미래 지향적이면서, 과하게 추상적이지 않고 일상 속 편안한 느낌을 주기 위해 ‘고래’를 활용한 디자인을 많이 찾아보았습니다. 잠수복에 로고를 붙여 나가는 순간의 감정은 말로 표현할 수 없을 정도였습니다. 우리 브랜드를 널리 알리고, 소상공인으로서의 성공을 향하는 길에 큰 도움이 되었습니다.

성장의 바다, 그 위에 띄운 첫 배

마침내 꿈꾸던 로고 디자인이 완성되었습니다. 우리 제품에 로고 스티커를 붙이고 판매하는 순간, 제 마음은 설렘이 물씬 차오릅니다. 상표권을 출원하면서 브랜드를 법적으로 보호하고, 우리 가치를 법적으로 인정받는 기반도 마련되었습니다. 비록 등록까지 시간이 걸리겠지만, 앞으로 상표권을 통한 브랜드 보호의 길이 열린 것만으로도 앞으로 우리 사업에 든든한 힘이 될 것임을 확신합니다.

소상공인으로서 창업한 지 2년이 되었지만, 소상공인 역량강화사업을 통해 사업을 조금 더 자신감 있게 이끌어 갈 수 있게 되었습니다. 언제든지 의지하고 상담할 수 있는 곳이 있다는 사실만으로도 큰 힘이 됩니다. 새로운 시도를 할 때 절차와 방법을 안내받으며 비용까지 지원해 주니, 감사할 따름입니다. 이제는 이러한 지원 사업에 도전하는 것이 소상공인으로서 저의 역할임을 깨달았고, 다양한 방면에서 도전하고 성장해 나가는 소상공인이 되고자 합니다.

제게 컨설팅은 고객과의 신뢰를 쌓는 첫걸음마가 되었습니다. 브랜드 아이덴티티를 가진다는 건, 단순히 로고나 디자인을 완성하는 것 이상의 의미입니다. 많은 소상공인이 이 기분을 공감했을 것이라고 생각합니다. 소라잠수복과 제품이 점차 더 많은 사람에게 인식되면서, 그동안 막연히 꿈꿔 왔던 브랜드 가치가 조금씩 현실로 다가옵니다. ‘믿고 찾을 수 있는 브랜드’가 되었다는 깨달음이 들었을 때는, 잔잔한 파도처럼 따뜻한 감동이 밀려옵니다.

66

‘믿고 찾을 수 있는 브랜드’가 되었다는
깨달음이 들었을 때는, 잔잔한 파도처럼
따뜻한 감동이 밀려옵니다.

99

브랜드 이미지 강화

브랜드 아이덴티티를 담은
로고 제작



상표권 등록

브랜드 보호 및
가치 상승





제주 파도처럼 부지런히 나아가며

소라잠수복은 제주도에서 입지를 더욱 단단히 다지고, 해외 진출을 위한 다국적 마케팅 전략을 짤 것입니다. 우리에게 바다는 그저 배경이 아니라, 드넓은 영감의 원천입니다. 해녀와 바다를 테마로 한 체험 프로그램을 만들어, 고객들에게 특별한 경험을 주고 싶습니다. 제주도의 특산물을 활용한 상품도 개발할 것입니다. 지역 특성을 담은 제품과 서비스는 독창적인 브랜드가 되는 데 디딤돌이 되어 줄 것입니다.

모든 원동력은 가족과 가업에 대한 책임감입니다. 부모님이 남겨 주신 사업 가치를 이어 간다는 마음으로 일하고 있습니다. 특히 자녀들에게 도전 정신을 보여 주고 싶은 마음이 큼니다. 40대 후반이라는 나이에 창업을 결심한 이유도 여기 있습니다. 자녀들이 저처럼 나이 들어서도 도전하고, 부딪히며 살아갈 수 있는 모습을 보여 주고 싶었습니다. 이러한 마음은 나 자신, 가족 그리고 더 넓은 사회에도 긍정적인 영향을 미친다고 믿습니다.

이제 시작에 불과합니다. 로고를 만들고 상표권을 출원하며 사업의 기초를 다졌습니다. 계속해서 제품을 개선하고 브랜드를 관리해 나가야죠. 하지만 여기서 끝내지 않고, 제주도와 해녀라는 특수성을 발판 삼아 전국적으로, 나아가 세계로 헤엄치고 싶습니다. 너무 천천히 가고 싶지도 않고, 무리해서 빨리 가고 싶은 마음도 없습니다. 하나씩 필요한 사업 수단들을 찾고 지원받으며, 결국 큰 흐름을 만들어 내도록 부단히 나아가겠습니다.





컨설팅 지원 분야 | 장려상

김현태

아이레벨

책 속 이야기만큼이나, 나 자신에게
집중하는 시간을 만들어 보세요.

창업 연도 2014년
대표자 김현태
주소 충청남도 천안시 서북구 직산읍 부송로
275-29
전화번호 1670-1613 / 041-556-3008

일상 속 작은 불편에서 영감을 받아 시작된 아이레벨. 경험에서 비롯된 고민이 하나의 제품으로 구현되어, 일상생활에 더 나은 선택을 줍니다. 어느 도서관에 가든 아이레벨의 독서대가 있다는 것. 그것이 우리의 꿈이자 비전입니다.

나의 건강한 독서 메이트

아이레벨은 2014년 5월 1일, 독서 중 느낀 불편을 해결하고자 시작한 브랜드입니다. 사람들이 일상에서 겪는 목과 등 통증을 개선할 방법을 찾고자 했습니다. 도서관에서 독서할 때의 불편함. 그 불편을 오랜 시간 여러 사람이 경험하고 있다는 사실을 깨닫고, 문제를 해결하기 위한 제품을 만들기로 결심했습니다. 도서관 환경은 많이 발전했지만 책을 보는 자세는 변화하지 않았으니, 누군가는 나서야 했습니다.

아이레벨이 개발한 높이 조절 독서대는 책을 세운다는 개념을 넘어서, 사용자가 올바른 자세로 독서할 수 있도록 도와줍니다. 사용자의 체형에 맞게 높이와 각도를 자유롭게 조절할 수 있어, 불편한 자세로 인한 통증을 예방하고 장시간 독서에도 편안함을 줍니다. 더불어 특허와 실용신안, 디자인을 등록하여 독창성과 기능성을 입증받았습니다.

아이레벨은 고객의 불편을 해소하는 것 이상의 가치를 추구합니다. 그들의 삶에 작은 변화가 생길 수 있도록, 독서 시간이 더 즐겁고 건강한 시간이 되도록 돕고자 합니다. 독서대 하나로 삶의 질이 향상될 수 있다는 믿음으로, 아이레벨은 계속해서 성장하고 있습니다.

궁극적인 목표는 건강한 독서 문화를 만드는 것입니다. 더 많은 사람이 올바른 자세로 책을 읽고, 그 과정 속에서 몸과 마음의 균형을 찾을 수 있도록 돕는 것이 아이레벨의 사명입니다.

66

독서대 하나로 삶의 질이 향상될 수 있다는
믿음으로, 아이레벨은 계속해서 성장하고 있습니다.

99





66

막막한 상황에서 전문가의 조언을 통해 새로운 가능성을 발견할 수 있었습니다.

99

위기를 만난 성장통, 변화가 필요한 때

아이레벨은 성장 초기에는 순조롭게 운영되었지만, 최근 몇 년간 팬데믹과 경쟁 제품의 등장으로 어려움을 겪었습니다. 특히, 온라인 판매만으로는 한계에 부딪히며 매출 감소를 경험했고, 그로 인해 신규 시장 개척과 마케팅 강화를 위한 전략이 절실히 필요했습니다. 원재료비와 광고비 등 고정비 부담이 커지며 경영 환경이 악화되었고, 이를 개선할 방법을 모색하기 위해 소상공인 역량강화사업에 신청하게 되었습니다.

전문가의 컨설팅은 사업 전반에 큰 도움이 되었습니다. 기업 현황 분석을 토대로 신규 시장으로의 진출 방안을 모색하고, 마케팅 전략 강화 및 신제품 헤드라인 도출 등에 관한 다양한 아이디어를 확보할 수 있었습니다. 지원 사업에 관한 정보를 알게 되어 마케팅 자금을 보완할 기회도 얻었으며, 경영 환경을 개선할 수 있는 실마리를 발견할 수 있었습니다.

막막한 상황에서 전문가의 조언을 통해 새로운 가능성을 발견할 수 있었으며, 결국 위기에서 벗어나 한 단계 더 성장할 수 있었습니다. 모두 역량강화사업 덕분입니다.



책처럼 쌓아 가는 아이레벨 성공 스토리

컨설팅을 통해 아이레벨은 새로운 가능성의 문을 열게 되었습니다. 특히, 신규 시장 진출과 마케팅 강화를 위한 전략을 마련하면서 우리는 외부 전문가와 진지하게 소통했습니다. 그 결과, 한국도서관협회 네트워크와 박람회 참여를 통한 오프라인 마케팅 강화와 폐쇄물 입점 등 다양한 기회를 모색하였고, 정부 지원 사업을 통해 마케팅 자금을 보강할 수 있었습니다. 특히 전시회 참여는 새로운 타겟 고객을 만날 수 있는 값진 기회였고, 그 현장에서 고객들과의 직접적인 소통을 통해 실질적인 변화와 성과를 경험하였습니다.

유능한 컨설턴트님이 전시회에 직접 방문하여 컨설팅도 하였습니다. 그 덕분에인지 전시회에서 직접 컨설팅을 하자 관람객들이 전시 부스에 몰밀듯이 들어왔습니다. 그 장면이 기억에 선명히 남았네요.

소상공인 역량강화사업을 통한 큰 성과는 단지 외적인 성장이 아니라, 저 자신과 아이레벨의 '자세'를 변화시킨 점입니다. 마케팅에 대한 불확실성으로 고민하던 제가, 이제는 다양한 마케팅 방법을 배우고 이를 직접 시도하며 더 넓은 시장을 향해 나아가고 있습니다. 무엇보다 힘든 시기에도 용기와 신뢰를 가지고 새로운 도전에 나서게 해준 이 경험은, 사업뿐만 아니라 제 삶의 자세까지 바꾸는 중요한 전환점이 되었습니다.

66

이제는 다양한 마케팅 방법을 배우고
이를 직접 시도하며 더 넓은 시장을 향해
나아가고 있습니다.

99

신규 시장 개척

신규 시장
네트워크 확보



오프라인 마케팅 강화

도서관박람회 및
폐쇄물 입점 통한
고객층 확장





당연하지 않은 것을 일상으로 만들기 위해

사람들의 삶에 긍정적인 영향을 미치고 싶습니다. 그를 위해서 새 시장을 열고, 마케팅 전략을 강화하여 브랜드를 세상에 알리겠습니다. 한국도서관협회 네트워크를 활용하여 B2G 시장에 도전하고, 여러 박람회에 참가하며 우리 존재감을 키워 갈 것입니다. 중소기업복지물과 같은 폐쇄물에 입점하고, 마케팅 담당자도 채용하여 경쟁력을 드높일 것입니다. 이로써 아이레벨만의 독특한 아이덴티티를 확립하고, 새로운 타깃 고객을 확보할 계획입니다.

매출 그 이상의 가치를 기억해야 합니다. 고객들에게 실질적인 도움을 주고, 그들의 삶에 더 나은 변화를 선사하는 것. 그 자체가 아이레벨의 목표입니다. 6억 원의 매출 목표를 달성하는 것만큼 중요한 것은, 그를 향해 나아가는 과정에서 아이레벨이 성장하는 모습입니다. 그 길에서 제품의 품질을 지속적으로 개선하고, 신모델을 출시하여 변화하는 시장에 발맞추겠습니다.

기존 고객뿐만 아니라, 아직 만나지 못한 많은 사람에게도 다가가고자 합니다. 이를 위해 온라인 플랫폼의 강화와 고객과의 소통을 이어 가며, 더 많은 사람이 아이레벨을 만날 수 있도록 노력하겠습니다. 변화하는 빠른 세상 속에서, 더 많은 도서관과 교육 기관에 아이레벨 제품을 제공하는 것이 꿈입니다.

지금 자리에서도 아이레벨은 언제나 앞으로 나아갑니다. 이렇게 계속 가다 보면, 도서관에 아이레벨 독서대가 있는 것이 당연한 날이 오지 않을까요?



조효숙

세종 BYC

몸과 마음에 꼭 맞는
편안함을 입어 보세요.

창업 연도 2019년
대표자 조효숙
주소 세종특별자치시 금남면 용포로 96,
1층 세종 BYC
전화번호 010-5962-2238

시장은 다름 아닌, 이곳을 찾는 사람들의 이야기로 만들어지는 곳입니다. 그 작은 담소들이 지역의 큰 변화로 퍼져 나가죠. 세종 BYC 또한 그 속에서 매일 사람들과 만나며, 시장의 새로운 ‘빛’이 되어 주고 있습니다.

세종시로 간 이유

30여 년 동안 의류 도소매업에 몸담아 온 저는, 서울과 대전에서 란제리와 내의 소매업을 운영하며 경험을 쌓아 왔습니다. 그러나 시간이 흐르면서 매출 둔화가 느껴졌고, 예전처럼 꾸준한 성과를 낼 수 없다는 생각이 들었습니다. 특히 대전에서 운영하던 매장에서 철수한 후, 새로운 기회를 찾기 위한 고민이 깊어졌습니다.

세종시는 그 당시 빠르게 성장하고 있는 도시로, 새로운 시장을 개척할 가능성이 큰 곳이었습니다. 대평시장에서 세종 BYC를 개업하게 된 이유는 바로 이곳에서 사람들의 니즈를 정확하게 파악할 수 있었기 때문입니다. 매일 시장을 찾는 다양한 고객들을 보며, 기존에 내가 운영하던 매장들과는 다른 방식으로 소통하고 서비스를 제공할 수 있다는 자신감을 느꼈습니다.

BYC 회사의 좋은 상품과 우량한 이미지를 바탕으로, 속옷 및 의류 소매 분야에서 성공한 개인 사업자가 되고 싶습니다. 제가 처음 세운 목표는 월 매출 1천만 원과 월수입 5백만 원이었지만, 그보다 더 중요한 것은 ‘세종에서 나만의 매장을 성공적으로 키워 나가자’라는 마음이었습니다. 그리하여 오늘의 세종 BYC가 만들어졌고, 고객들과 함께 성장해 가는 모습을 보며 그때의 결단이 옳았음을 매일 확인하고 있습니다.

66

중요한 것은 ‘세종에서 나만의 매장을 성공적으로 키워 나가자’라는 마음이었습니다.

99



나에게 소상공인 역량강화사업은

(희망)이다.



66

무턱대고 시작하기보다는, 우리
가게에 맞는 방법을 찾아 가는 것이
중요하다는 것을 알았습니다.

99

기회의 씨앗, 우리만의 길로 물들이다

코로나19로 인한 매출 급감과 대형 마트, 다양한 의류 점포들과의 치열한 경쟁 속에서 어려움을 겪었습니다. 온라인 판매의 필요성이 커졌지만, 가격 경쟁과 오프라인 매장 방문의 감소 우려가 있었습니다. 노년층과 젊은 세대 모두를 아우르는 마케팅 해결법도 필요했습니다.

그래서 소상공인 역량강화사업에 신청하게 되었습니다. 코로나19로 인해 약 3년간 내수 부진을 겪으며 매출 상승이 어려운 상황에서, 가족과 지인들과의 교류만으로는 한계를 느꼈습니다. 배우자가 우연히 신문 기사를 통해 소상공인진흥공단의 사업에 대해 알게 되어, 운명 같은 기회가 생겼습니다.

소매업의 경영 개선에 실무적인 도움을 줄 전문 컨설턴트를 직접 선택할 수 있다는 점이 큰 매력으로 다가왔습니다. 일대일로 대화하며 저의 애로 사항을 풀어갈 수 있다는 점에서 큰 기대가 생겼습니다.

온라인 판매를 무턱대고 시작하기보다는, 우리 가게에 맞는 방법을 찾아 가는 것이 중요하다는 것을 알았습니다. 주요 고객층인 노년층은 온라인 쇼핑에 익숙하지 않아 온라인 가격 경쟁에 휘말리는 것은 오히려 부정적인 영향을 줄 수 있다는 것도요. 대신 감성적인 블로그를 운영하여 젊은 고객과 소통하는 방향으로 얘기해 주셨습니다. 또한, 프리미엄 상품을 강조하면서도 매장 내에서 주민들이 편안히 쉴 수 있는 소규모 공간을 제공하라는 조언도 유용했습니다. 더불어 개인 사업자가 활용할 수 있는 정책 사업도 적극적으로 장려해 주셨습니다.



우리가 선택한
마케팅은
마음을 잇는 것

소상공인 역량강화사업을 통해 많은 변화가 있었습니다. 컨설팅을 통해 고가와 중저가 상품을 명확히 구분하여 매장 진열을 개선하는 등 상품성이 돋보이도록 리모델링을 진행했습니다. 상품에 관심을 가지는 고객에게는 상세한 설명을 하여, 케어를 받는다는 느낌을 갖게 했습니다. 변화된 점포 환경은 매출 증가로 이어졌고, 고객들과의 소통에도 긍정적인 영향을 미쳤습니다. 특히 SNS 마케팅 전략을 수정하여, 온라인 판매의 수치적인 성과보다 고객과의 정서적인 소통을 우선시하게 되었습니다. 결과적으로 더욱 진정성 있는 브랜드 이미지를 구축할 수 있었습니다.

뿐만 아니라, 애완동물 의류를 새롭게 도입하여 매출 증대의 가능성을 열어 두었고, 이는 시장에서 차별화된 경쟁력을 가져오는 기회가 되었습니다.

소상공인 역량강화사업을 통해 얻은 아이디어와 지원은 정체되어 있던 매출과 고객 수를 개선하는 데 큰 역할을 했습니다. 특히 고객의 니즈를 세밀하게 파악할 수 있는 안목을 키우게 되었고, 이를 바탕으로 제품 라인업을 재구성할 수 있었습니다.

이러한 변화는 성과를 넘어서, 사업자로서의 마인드와 태도에까지 영향을 미쳤습니다. 문제를 해결하려는 적극적인 자세와 끊임없는 노력의 중요성을 깨달았고, 그 결과 제 사업은 더욱 성장하고 있습니다. 소상공인 역량강화사업을 통해 얻은 자신감과 긍정적인 변화들은 앞으로도 지속적으로 저를 발전시키는 원동력이 될 것이라 확신합니다.



고객과의 정서적인 소통을
우선시하게 되었습니다.

매일이 빛나는 나만의 페이지

세종 BYC는 SNS 마케팅을 강화하여 젊은 고객층과의 소통을 활발히 하고, 애완동물 의류 시장에 진출해 매출을 증대시키며 브랜드 경쟁력을 높일 계획입니다. 소셜 미디어를 통해 보다 많은 사람과의 연결을 추구하며, 세련되고 감성적인 브랜드 이미지를 구축할 것입니다. 또한, 여성 기업가로서의 역할을 다하고, 다른 여성 사업자들과의 네트워킹을 통해 서로의 경험을 나누며 함께 성장하는 환경을 만들어 갈 것입니다.

올해에는 매장을 찾는 고객들과의 교류를 강화하기 위해 쉼터 공간을 마련할 계획입니다. 또한 대형시장 내 상인들과의 친목 활동에 적극 참여하고, 지역 상권 활성화를 위한 작은 변화도 이어 나갈 것입니다.

소상공인 역량강화사업은 제가 무기력하거나 방향을 잃었을 때, 다시금 활력을 주고 새로운 가능성을 찾게 해준 소중한 기회였습니다. 앞으로 제 사업이 트렌드에 맞춰 변화하고 성장할 수 있도록 지속적으로 경영 개선 활동을 이어 가겠습니다. BYC 본사의 경영 방향을 적극적으로 파악하여 시장의 변화를 신속하게 반영하고, 동시에 저만의 독창적인 사업 모델을 만들겠습니다.

제게는 30여 년간의 의류 소매업 경험에서 다져진 긍정적인 사고와 성실한 근면성이 있습니다. 제 좌우명인 '나의 하루는 오늘도 빛난다'처럼, 매일 최선을 다해 살아가며, 주위 사람들과 웃고 즐기다 보면 모든 순간이 값진 하루가 된다는 믿음을 늘상 기억하겠습니다.

매장 개선

고가·중저가 상품 구분 및
매장 리모델링



애완동물 의류 도입

애완동물 의류로
매출 증대



2024 소상공인 역량강화사업 우수사례집

발행처 소상공인시장진흥공단

발행일 2025년 2월

이 책의 저작권은 소상공인시장진흥공단에 있습니다.
무단 도용 및 배포, 복제를 금합니다.

