

멘토링 내용

공감을 쉽게 할 수 있고, 필요성을 어필하기 좋다.

1. 왜 이런 문제가 생기는가?

- 담당자가 주기적인 인사이동을 한다, 그래서 인수 인계 과정에서 전달하지 않으면 문제가 터지고 나서 사건을 인식한다.
- 국가 시설물 관리법에 근거 하여 이를 관리하게 돼 있음 (서류가 굉장히 많다)
- 관리자의 포인트가 어딜 관리해야 하는지 이를 한눈에 볼 수 있는 System이 없다. (Monitoring System을 필요로 한다. [공고 준비])
- 도시 관리 Mapping을 계획안으로 내놓고 있다.

2. B to G 사업은 즉시 사업화 하기가 힘들다.

- 사업화가 가능 해야한다, 국가가 도와줘야 하는 문제라 민간단의 공감을 일으켜야 한다.
- 건설사와 같은 민간시설의 공감을 얻어내야 한다.
- 아파트 3000세대가 나오면 물이나 오펜수를 관리하는 simulation을 만들어서, 건물 올리기 전에 미리 base에 system구축을 하는 식으로 idea 구축

3-1. Proto-Type 설명

- 하수구 측정 정보 설명 : 거리, 냄새, 습도, 온도를 활용할 계획
- 이를 Backend로 보내서 DB에 쌓고, Web으로 보내서 Monitoring 가능하게.

3-2. feedBack

- 관제 system solution : 국가 기관에서 사용하는 form이 있다. (국가 입찰 조달했다는 사이트들이 있다.)
- 체계를 같이 보여줘야 Item에 대한 어필이 쉬울 것 같다.
- 했을 때, 생기는 기대효과를 정량적으로 제시하는 것이 좋다. (%로 정리해서 보여준다. >> numerical하면 최고다.)
- ex) 생산효율이 타 기업 대비 ~%의 성능 향상을 보인다. (feedback이 바로 가능한 것들 위주로 수치적 기입을 해주자.)

4. 사업화 Idea 제시

- 제시하고 (ITIL : 국제 표준이다 라는 식으로 제시함)
- 문제 발굴
- 해결 방안 ()
- 수자원 공사 내부 Data가 있는지 확인한다. > 민간 기업으로 찾는것은 국가의 호응을 불러오기 힘들다.

5. 사업 계획서의 의의

- 기술 등급의 여부, KC인증, 전파 인증 등등의 인증 과정을 거쳐야 국가에 조달이 가능한 것이다.
- 사실 이런 세부적인, 납품 계획에 대한 아이디어를 낼 때 사업화 전략에 굉장한 +요인이 된다.
- ex) system 인증 과정, GS, 생산 협력사는 어디어디고, 완제품을 완성할 거고 ~~~ (구체성을 꼭 제시하므로 사업계획서의 가치가 올라간다.)

Q&A

6-1. Question

- 벤치마킹을 찾아보려 했는데, 우수관 관련해서 아이디어를 찾아보는 방법

6-2. Answer

- 학회나 수자원 공사의 발행 물, 해외 우수사례나 선행기술 조례의 자료들을 찾아본다.
- 쓰는것도 중요한데, 기술조사를 먼저 하고 Research하고 난 뒤에 다같이 모여서 각자 관련된 자료를 발표 하는것이 좋다. 이후에 어떻게 사용할 지 다 같이 논의 하는게 중요하다.

7-1. Question

- 자금 조달 과정은 어케하나요 (임금 재료)

7-2. Answer

- 재료비, 인건비, 마케팅 비용, 인증 공짜가 아니라 인증 비용이 따로 있다.
- ex) gs인증은 심사비 20, 전파인증 1k만원 etc, 특허 출원, 판관비
- 월 개발자 인건비가 *12해서 ~얼마 이고, 2년이면 ~가 되겠다 식으로 1년 예산을 정하는것이 좋다.
- simulation workstation이 필요하다. 등등 굉장히 명확할 수록 좋다.
- 이유는, 1년에 2억 쓸거예요 -> 그럼 내년에는요?
- 3년에 8억이 필요하다 하면 그럼 추후 자금 조달 계획은 어떻게 할래요? 이런식, 근데 나머지 돈이 모자라다 하면 회사가 망해? 이런식으로 물어본다.
정부지원 사업 예비 패키지, 벤처인증 받고 기술보증금, 엔젤투자 1억, 엑셀한테 3억, CDG A투자해서 5억 (대출, 투자, RNG사업, 자기자본, 보증대출, 정부예산 etc ...) 예비 창업 패키지 5000, 투자 연계형 대출 식으로 구체적인 대출 명칭을 기입하면 좋다.
틀을 하나 만들어 놓으면 응용하기 쉬우니까 한번 고생하자 라고 하심.

작성 요령

1. 근거 있는 자료 삽입

- 카테고리 주장 후에 바로 통계나 논문 데이터를 박는것이 좋다. [가시성이 좋게 제시하자]
- TAM, SAM, SOM 그래프를 사용하면 좋다 (이것도 Trend가 있는듯)
- 굉장히 핵심만 딱, 깔끔하게, 보자마자 okay.
- Catch 프라이즈 한장에 깔끔하게, 핵심내용을 보기 편하게 (디자인을 편하게 말고)

2. 목표시장 분석

- 온라인에서 시장 분석, 중고 시장, 반품 어떻게, 반품을 어떻게 처리할 지
- 최종 산출물이 어떻게 나온다.
- 푸 파인더, 커뮤니티로, 구매해서, storage나 service 흐름도 flow를 만들어 주는게 좋다.

3. 예시를 통한 feedback

- ex) 우수관을 Metabus로 관리한다는 식으로 2D와 3D의 차이점과 이점을 제시하는 방식으로 어필한다.
- 전문가가 담당하는게 아니라서(공무원) 이런것들을 상세하게 어필 해 주는것이 좋다.
- 반 투명하게 sensor가 어디에 설치 되는지, sampling의 error를 고려하여서 오차값을 세세하게 기입 해주는 것이 좋다. 통합 PCB와 연결되는 Device를 적어주고, system 구성도를 보여주면서, web에서 어떻게 Monitoring 되는지 적어준다. 구현 정도가 어느정도 되는지도 적어주고, (프로토 타입으로 어느정도 까지 왔는지 보여줌) 이를 표나 Flow로 보여주는것이 좋다. 센서가 무슨 센서를 사용하고, 또 센서 PCB연동이 완료 됨, ~% 개발 완료, 못하는 부분은 외주 업체 선정 후 개발 완료, 인증도 ~정도로 완료가 됐다.
최대한 표로 보여주는것이 좋다. 경쟁 업체도 굉장히 세밀하게 적는다. 3군데 정도 정량적으로 하이라이팅 해주는 식으로 비교/대조 해주는 것이 가장 좋고, 우리것을 굉장히 자세하게 적어주는 것이 좋다. 내 장점만 어필해주는 것이 최고 최고다 (같은 말 강조)
- 비즈니스 구조도 그려주면 좋다. 단순한 편이라서 이부분은 생략 가능 할 듯.
- 정부가 안도와주면 끝아니야? : 민간시장을 조사하였고, 이를 통해서 우리는 민간기업의 사업을 추가적으로 따낼 수 있다. 이런 민간기업 참여로 추가적인 application을 나타 낼 수 있다. (추가적인, 보완할 수 있는 아이디어를 제시하면 된다.)
- 올해 안에 추진할 내용을 ~ 이다 (proto과정과 Pilot과정을 제시한다.) ex) 왜 900만원인지 근거가 없음 -> 5업체의 평균가가 ~얼마였는데, 우리가 ~을 해서 + 100만원을 했다 식으로 구체적인 서술.
- 대전시도 상하수도 관리시설을 어케하고 있다, 근데 꼭 민간시설을 곁들여서 한다 (건설사 등등), 개인이 설치 할 수 있는 기획을 하는것도 좋다.