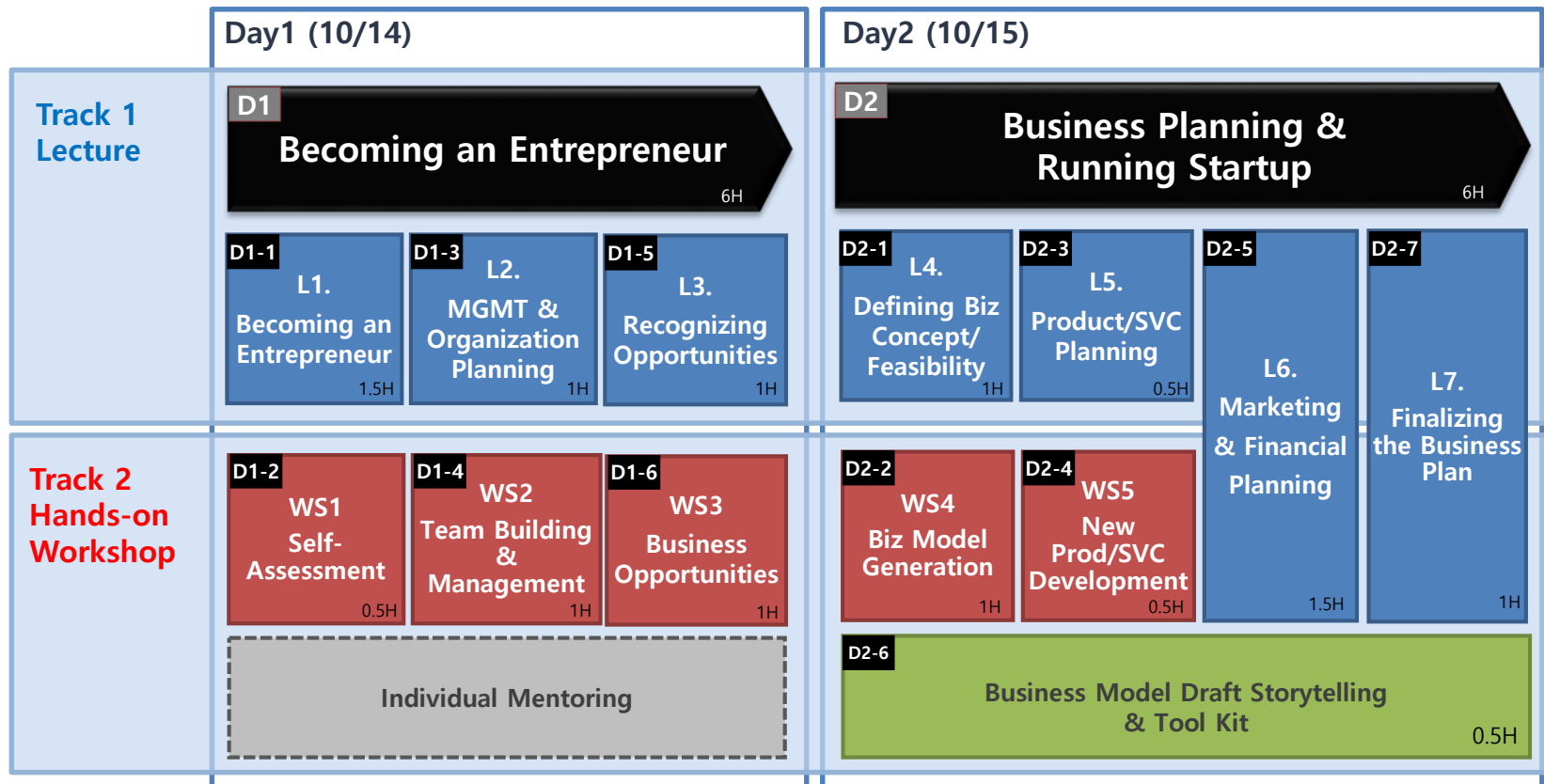


Business Planning (K-PEV) Training Course Overview

Kauffman PEV 프로그램을 기반으로 기업가 마인드 함양부터 사업계획 작성, Hands on Workshop을 실시하여 예비·초기창업자를 대상으로 창업을 위한 필수 역량을 제공



© Kauffman PEV Program: Program Planning The Entrepreneurial Venture Student Workbook (Kauffman Foundation)

벤처사업을 기획하다

학부생과 대학원생들에게 열려있는
기업가정신의 세계

KAUFFMAN | FASTTRAC.
Startup your idea.

지금보다 사업하기에 더 좋은 때는 없었습니다.

지속적으로 변화하는 세상과 통합하는 경제를 통해 오늘의 시장은 세계화되었습니다. 능통한 기업가들은 새로운 기회를 발굴하고 변화하는 수요를 기회로 삼을 준비하고 있습니다.

“벤처사업을 기획하다” [교육과정은] 여러분들의 학생들이 적절한 시기에 시장에 투입할 수 있도록 준비를 시킵니다. 이 교육과정을 통하여 학생들은 기업가정신에 대해 알아보고 사업 가능성과 개념수립을 할 수 있습니다. 이 교육과정의 강사들에게는 온라인 강사 가이드와 평가 및 비평가 지침서, 그리고 파워포인트 프레젠테이션 등 여러 학습도구들이 제공될 것입니다. 학생들에게는 코스 책자 외에도 사업계획서 양식과 포괄적인 재무 엑셀시트를 포함한 온라인 교육도구가 제공됩니다.

코스 개요

이 교육과정은 전문대생과 학부생, 그리고 대학원생에게 성공적으로 사업을 시작할 수 있도록 기본 지식을 제공합니다. 학생들에게는 다양한 활동, 개념, 예시, 그리고 성공한 창업자들에 대한 오디오 및 비디오들이 온라인상으로 제공됩니다. 교실수업에서는 강사가 코스 내용을 보강하고 강의와 프레젠테이션 및 토의를 통하여 추가 정보를 제공할 수 있습니다.

Kauffman FastTrac은 지역사회 창업자들을 포함한 다양한 연사들을 초대하여 그들이 사업을 시작하고 운영하면서 배운 점을 공유하는 것을 권장합니다. 마지막으로 학생들에게 스타트업의 다양한 면을 가르치기 위해 가상 회사의 연구가 코스 내용에 포함되어 있습니다.

“벤처사업을 기획하다”를 통해 학생들은:

- 기업가로서의 자신의 능력을 평가 할 수 있다.
- 비즈니스 아이디어의 실행가능성을 검사 할 수 있다.
- 비즈니스 개념과 계획을 작성 할 수 있다.
- 비즈니스를 설립하고 마케팅을 위한 전략을 명확하게 할 수 있다.
- 제품 또는 서비스의 가격책정 분석을 할 수 있다.
- 자본 소요와 재무제표를 이해 할 수 있다.

“저는 FastTrac 교육과정을 통하여 사업을 시작하는 노하우를 배우고 확고한 비즈니스 계획을 세웠습니다. 이 교육과정은 제가 받은 교육 중에서 최고 중 하나입니다!”

-Jason W. FastTrac 졸업생

본 blended 코스는 교실수업의 장점과 온라인 교육의 편의성을 통합한 다이나믹한 교육과정이다. 학기제 코스동안 제공되는 다양한 학습 기회들은 학생들을 기업가정신으로 인도할 것입니다.

KAUFFMAN | FASTTRAC.
Startup your idea.

벤처사업을 기획하다
모듈 요약

개념분석

1 기업인이 되기

- 내게 기업가적 기질이 있는가?
- 나의 개인적 비전은 무엇인가?
- 사업계획서 작성의 과정은 어떠한가?

2 기회 발굴하기

- 시장의 수요와 트렌드를 어떻게 파악하여 비즈니스 아이디어를 생성하는가?
- 내 아이디어와 개인적 비전은 일치하는가?

3 비즈니스 개념 정의하기

- 무엇을 팔 것인가?
- 누가 내 고객인가?
- 시장에 어떻게 도달하는가?

4 모델 실행가능성 점검표

- 내 비즈니스 아이디어는 실행 가능성이 있는가?
- 내 아이디어의 장점과 약점은 무엇인가?

사업 기획하기

5 제품/서비스 계획

- 어떤 법적 형태를 채택해야 하는가?
- 나의 경영팀은 어떤가?
- 어떻게 팀원을 모집하고 유지하는가?

6 경영 및 조직 구성

- 경영 및 조직 구성은 어떠한가?
- 나의 지적재산은 어떻게 보호하는가?
- 어떤 정부규정이 내 사업에 영향을 주는가?

7 시장계획: 산업/경쟁

- 내 사업 분야의 모습은 어떠한가?
- 누가 나의 경쟁자인가?
- 어떻게 그들보다 우위를 확보할 수 있는가?

8 시장 계획: 시장 분석

- 누구에게 팔 것인가?
- 무엇이 그들의 구매를 자극하는가?
- 시장의 규모는 어떤가?

9 시장계획: 시장장악

- 내 사업체의 이미지는 어땠으면 좋겠는가?
- 내 사업체를 어떻게 효과적으로 시장에 선보이는가?

10 시장계획: 가격책정

- 나의 제품/서비스에 적당한 가격을 어떻게 책정할 것인가?
- 내 사업의 손익분기점은 어디인가?

11 재무계획: 재무용어 및 창업비용

- 창업하는데 얼마의 비용이 들 것인가?
- 영업은 어떻게 추진하는가?

12 재무계획: 운영비, 매출 및 재고

- 내 사업체의 재정 계획은 어떻게 수립할 것인가?
- 재고는 어떻게 관리하는가?

13 재무계획: 현금 지출 및 수입원

- 창업 시 어떤 추가적인 지출을 감당하게 될 것인가?
- 창업 자금은 어떻게 조달할 것인가?

14 재무계획: 재무제표

- 어떤 재무제표가 내 사업 운영에 도움을 줄 것인가?
- 사업체 정리는 어떻게 할 것인가?

15 사업계획서 마무리하기

- 내 사업계획서는 내 개인의 비전과 일치하는가?
- 창업의 다음 단계는 무엇인가?

주의: 본 모듈 요약은 설명에 도움을 주기 위한 것이며 코스 업데이트, 내용 업그레이드, 교육 대상자별 맞춤화에 따라 변경될 수 있습니다.

당신의 아이디어를 스타트업하다.

FastTrac은 지금까지 350,000 이상의 기업가들의 비즈니스 아이디어를 평가하고 사업을 시작하고 성장시키도록 도와 왔습니다.