

창업역량 자가진단키트

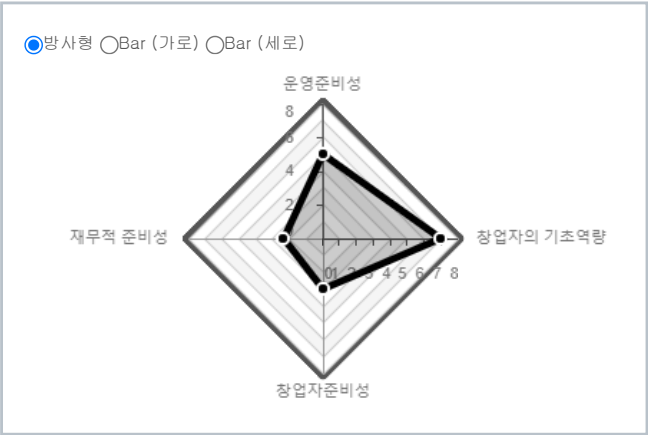
고객님의 창업역량을 스스로 점검하고 이를 통해 부족한 역량을 진단하고 해결하기 위한 자가진단 키트 입니다.

진단결과 기본정보

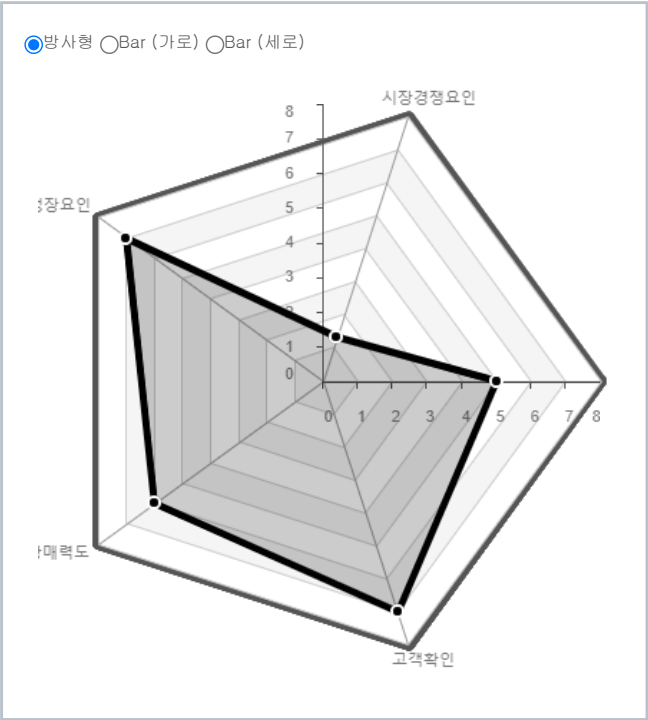
진단 유형	예비/지식/B2C	진단 지표수	65 문항
-------	-----------	--------	-------

진단 결과

창업자역량		점수	진단결과
기업가정신	창업자의 기초역량	7	창업5단계
	창업자준비성	3	창업1단계
준비성	재무적 준비성	2.33	창업1단계
	운영준비성	5	창업3단계



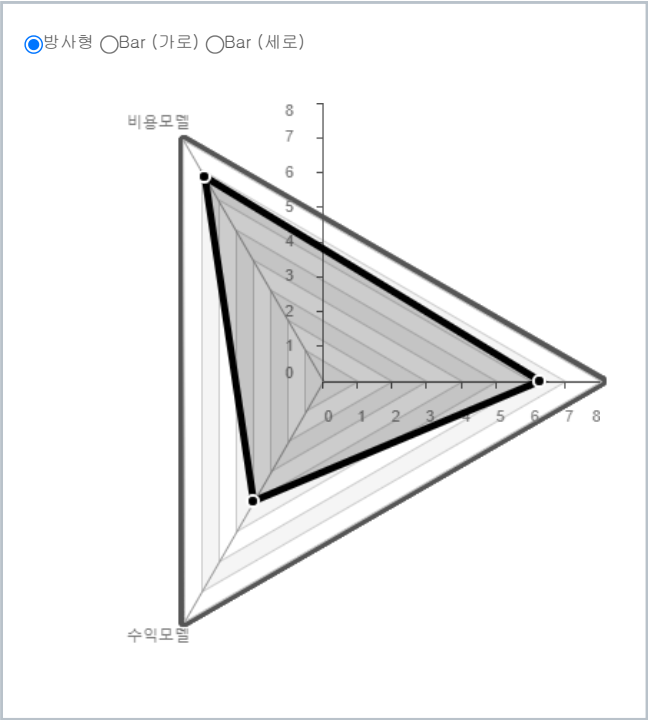
시장기회		점수	진단결과
고객개발	고객 탐색	5	창업3단계
	고객 확인	7	창업5단계
시장구조분석	시장매력도	6	창업4단계
	시장성장요인	7	창업5단계
	시장경쟁 요인	1.33	창업1단계



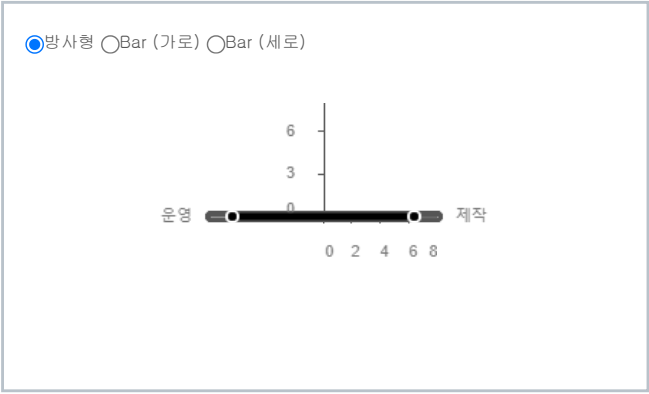
아이템 분석		점수	진단결과
서비스경쟁력	서비스 차별성	7	창업 5단계
	서비스 수익성	6.33	창업 5단계
경쟁우위	경쟁우위	7	창업 5단계
서비스니즈	서비스니즈	7	창업 5단계



비즈니스 모델		점수	진단결과
조달구조	조달구조	6.25	창업 4단계
비즈니스모델 수립	수익모델	4	창업 1단계
	비용모델	6.8	창업 5단계



전략		점수	진단결과
전략실행	제작	6.4	창업5단계
	운영	6.4	창업5단계



트랙항목	점수	진단결과
창업자역량	4.45	창업2단계
시장기회	5.14	창업3단계
아이템 분석	6.88	창업5단계
비즈니스 모델	5.77	창업4단계
전략	6.4	창업5단계



멘토링 의견

창업자 역량

- 창업자의 기초역량** 창업5단계
기대이상의 성과를 달성하려는 의지와 자발적으로 계획을 실행하려는 마음이 강하고 스스로 의사결정역량을 충분히 보유하고 있음
- 창업자준비성** 창업1단계
예비창업자로서 창업을 위한 사전 교육이나 입상경험 등이 부족한 상태이어서 좀 더 준비를 할 필요가 있음
- 재무적 준비성** 창업1단계
창업기업이 받을 수 있는 정보와 자금관리에 대한 지식이 아주 부족한 편이고 필요자금 확보방안도 무엇을 해야 할 계획도 없는 편이므로 재무전문 멘토와 상담 필요
- 운영준비성** 창업3단계
사업화를 수행하기 위해 필요한 기술, 마케팅능력, 인력팀에 대한 정보를 어느 정도 보유하고 있는 편임

시장 기회

- 고객탐색** 창업3단계
진입시장에서 목표고객이 누구이고 이들과 이미 접촉 경로를 어느 정도 알고 있는 상태임
- 고객확인** 창업5단계
초기에 구매해 줄 목표고객층을 나누어 구분하고 있고 초기 핵심고객을 이미 확보하고 있음
- 시장매력도** 창업4단계
시장의 규모와 시장성장이 높음에 따라 시장에 진입할 때 매력도가 높은 편임
- 시장성장요인** 창업5단계
서비스와 관련된 외부환경요인들이(법·제도, 소비자 트렌드, 사회문화, 경제 등)이 매우 우호적이어서 시장이 있을 것으로 보임
- 시장경쟁요인** 창업1단계
유사한 서비스를 제공하는 기업간의 경쟁이 치열하고 유사서비스가 출현이나 대체재가 나올 가능성이 높은 편이므로 이를 대응할 수 있도록 해당분야의 시장 전문멘토와 상담 필요

아이템 분석

- 서비스 차별성

창업5단계

제작할 서비스는 경쟁자가 절대 모방하기가 쉽지 않고 차별성을 보유하고 차별성의 근간이 되는 컨셉등의 독특성도 매우 높은 편임
- 서비스 수익성

창업5단계

기존의 서비스와 다른 아주 새로운 수익구조를 제공하고 이를 통해 수익을 높일 수 있는 방안을 충분히 보유하고 있는 편임
- 경쟁우위

창업5단계

경쟁기업과 차별화된 서비스 제공할 수 있는 아주 독특한 구현기술을 보유하고 있어 경쟁사들이 쉽게 모방하기가 어렵고 이를 보호할 지식재산권을 보유하고 있음
- 서비스니즈

창업5단계

목표고객이 누구인지 문제점이 무엇이고 사용처가 어디인지를 매우 잘 파악하고 있고 고객의 규모도 아주 잘 파악하고 있음

비즈니스 모델

- 조달구조

창업4단계

서비스구축을 위한 인력과 조직을 잘 구축하고 있고 구축시 필요한 활동들을 잘 파악하고 있으며 구축관련 제작의 협력파트너를 확보하고 있는 상태임
- 수익모델

창업1단계

서비스제공과정에 대한 유통망을 구축하고 있고 수익을 높일 수 있는 구조를 보유하기 위해 해당분야 시장전문멘토와 상담 필요
- 비용모델

창업5단계

서비스제작에서부터 제공까지의 자금 소요에 대하여 정확히 파악하고 있음

전략

- 제작

창업5단계

서비스 제작에 관련된 외주업체와의 관계가 아주 우호적이고 필요인력 공급이 아주 원활하고 이를 운영할 인력의 역할이 아주 선명하게 파악하고 있음
- 운영

창업5단계

사업운영에 필요한 참여 인력 역할과 책임을 명확히 결정하고 관련 인적네트워크를 보유하고 있고 판매를 위한 유통경로를 완전히 구축한 상태이고 판매에 대한 수익구조를 완전히 파악하고 있는 상태이고 또한 운영하기 위한 전반적인 자금운영계획을 완전히 수립한 상태임

번호	진단지표	답변	배점
1	나는 평소 자발적으로 계획을 세워서 수행 한다.	매우 그렇다.	7
2	나의 창업아이디어(아이템)를 사람들(고객, 투자자 등)에게 설명할 수 있다.	매우 그렇다.	7
3	나는 상황을 파악할 수 있는 통찰력이 있다.	매우 그렇다.	7
4	나는 창업관련 입상경험이 있다.	그렇지 않다.	2
5	나는 최근 3년이내에 창업관련 교육을 받았다.	보통이다.	4
6	나는 사업화를 위한 자금 확보방안이 있다.	전혀 그렇지 않다.	1
7	나는 창업기업에 대한 법인세 등 세제 지원제도를 알고 있다.	보통이다.	4
8	나는 자금관리(회계, 재무)지식을 가지고 있다.	그렇지 않다.	2
9	나는 사업화를 위한 기술/Know-how 확보 방안이 있다.	매우 그렇다.	7
10	나는 사업화를 위한 마케팅 능력(판로, 홍보 등)을 확보하고 있다.	보통이다.	4
11	나는 사업화에 필요한 인력(팀)을 확보하고 있다.	보통이다.	4
12	나는 사업아이템과 관련된 예상고객과 만난 경험이 있다.	조금 그렇다.	5
13	나는 사업아이템과 관련된 경쟁업체와 접촉(전화, 이메일, 방문 등)한 경험이 있다.	조금 그렇다.	5
14	나는 사업아이템과 관련된 시제품생산 업체와의 만난 적이 있다.	조금 그렇다.	5
15	초기에 구매해줄 목표고객층을 결정하였다.	매우 그렇다.	7
16	초기에 구매해줄 핵심고객을 알고 있다.	매우 그렇다.	7
17	서비스 목표시장의 추정 규모는 얼마인가?	300억 이상	7
18	서비스 목표시장의 기대되는 연평균성장률(향후 3년)은 얼마인가?	10% 내외	4
번호	서비스와 관련된 경제적 변화가 내 사업에 유리하다.	매우 그렇다	배점

20	서비스와 관련된 법·제도적 환경변화가 내 사업에 유리하다.	매우 그렇다	7
21	서비스와 관련된 소비자 트렌드 변화가 내 사업에 유리하다.	매우 그렇다	7
22	서비스와 관련된 사회문화적 변화가 내 사업에 유리하다.	매우 그렇다	7
23	유사한 서비스를 제공하는 기업간의 경쟁이 치열하다.	매우 그렇다.	1
24	유사서비스가 새롭게 출시될 가능성이 있다.	매우 그렇다.	1
25	대체재가 나올 가능성이 있다.	그렇다.	2
26	나는 서비스 개발의 트렌드(로드맵)를 잘 파악하고 있다.	매우 그렇다.	7
27	나의 서비스는 기존 서비스가 제공하는 정보와 차별화된 정보를 제공한다.	매우 그렇다.	7
28	나의 서비스는 기존 서비스와 차별화된 서비스 제공 방식을 가지고 있다.	매우 그렇다.	7
29	나의 서비스는 기존 서비스와 차별화된 서비스 제공자의 역할을 부여하고 있다.	매우 그렇다.	7
30	나의 서비스는 기존 서비스에서 제공하지 않는 새로운 수익구조를 제공한다.	매우 그렇다.	7
31	나의 서비스는 기존 서비스보다 추가적인 수익을 창출할 수 있는 방안이 있다.	그렇다.	6
32	나는 고객을 늘릴 수 있는 방법을 알고 있다.	그렇다.	6
33	나의 서비스는 경쟁사와 구별되는 기술력을 확보하고 있다.	매우 그렇다.	7
34	나는 개발하고자 하는 서비스와 관련된 경력을 가지고 있다.	매우 그렇다.	7
35	나의 서비스는 경쟁사가 따라오기 힘든 경쟁우위 요소를 가지고 있다.	매우 그렇다.	7
36	나는 서비스 관련 지식재산권(특허, 실용신안 등)을 취득 또는 보유하고 있다.	매우 그렇다.	7
37	나는 고객이 누구인지 알고 있다.	매우 그렇다.	7
38	나는 고객이 느끼는 문제점을 파악하고 있다.	매우 그렇다.	7
39	나는 고객이 받는 기존 서비스에 비해 추가적인 혜택을 제공하고 있다.	매우 그렇다.	7
40	나는 고객의 서비스 사용용도를 알고 있다.	매우 그렇다.	7
41	나는 고객이 서비스를 사용하는 이유를 알고 있다.	매우 그렇다.	7
42	나는 고객의 규모를 파악하고 있다.	매우 그렇다.	7
43	우리는 성장단계에 따른 적절한 팀을 보유하고 있다.	보통이다.	4
44	우리 조직은 네트워크가 잘 구축되어 있다.	매우 그렇다.	7
45	주요활동은 효율적으로 수행하고 있다.	매우 그렇다.	7
46	제작/제공을 위한 협력파트너를 확보하고 있다.	매우 그렇다.	7
47	내 서비스를 고객에게 전달할 수 있는 유통망을 파악하고 있다.	보통이다.	4
48	아이디어 개발, 제작, 유통 및 소비자 접촉의 과정 각각에서 중요한 필수 활동들을 알고 있다.	보통이다.	4
49	본인의 사업아이템이 어떻게 수익을 창출할 수 있는지 알고 있다.	보통이다.	4
50	서비스 보급에 관련된 네트워크를 알고 있다.	보통이다.	4
51	나의 아이템/서비스 사업화, 상품화에 필요한 자금규모를 알고 있다.	매우 그렇다.	7
52	향후 성장단계별로 필요한 자금규모를 파악하고 있다.	매우 그렇다.	7
53	본 사업의 손익분기점을 알고 있다.	그렇다.	6
54	창업사업화를 진행하는데 필요한 소요비용을 알고 있다.	매우 그렇다.	7
55	서비스의 제작과정을 전체적으로 파악하고 있다.	매우 그렇다.	7
56	서비스를 제작할 수 있는 최적의 외주업체를 알고 있다.	매우 그렇다.	7
57	제작·제공과정에서 발생할 수 있는 애로사항을 파악하고 있다.	매우 그렇다.	7
58	회사운영시 자문을 받을 수 있는 인적 네트워크는 충분히 확보하였다.	보통이다.	4
59	참여인력의 역할과 책임은 명확히 설정되어 있다.	매우 그렇다.	7
60	향후 2년간 분기별 매출액을 예측하고 있다.	매우 그렇다.	7
61	유통경로(중간유통, 직접판매 등)를 확보하고 있다.	보통이다.	4
평가	서비스 판매에 따른 수익구조(판매, 수수료, 임대료, 회비 등)는 명확하다.	매우 그렇다.	배점

63	소요자금규모를 알고 있다.	매우 그렇다.	7
64	자금운용계획을 수립하였다.	매우 그렇다.	7
65	창업초기의 서비스 공급규모를 알고 있다.	매우 그렇다.	7