



88한 심바



소상공인 공모 플랫폼



INDEX

8 8 한 심 바 발 표



- 문제인식
- 시장분석
- 서비스 소개
- 비즈니스 모델 캔버스



문제 인식



1. 코로나19 사태 소상공인 업종별 실적 및 전망의 하락

업종별(1)	2020. 08	2020. 07
	체감	체감
▲ ▼ ▢	▲ ▼ ▢	▲ ▼ ▢
제조업	-15.0	-11.9
소매업	-1.0	0.9
음식점업	8.0	7.5
부동산중개업	2.7	12.9
전문기술사업 서비스업	-16.5	-8.6
교육 서비스업	-2.9	-1.8
스포츠 및 오락관련 서비스업	7.0	3.0
수리업	16.0	15.4
개인 서비스업	-8.3	-14.8

출처 : 중소벤처기업부, 「소상공인시장경기동향조사」

- 2020.01(코로나19 이전)을 기준으로 2020.07,08(이후) 소상공인 업종별 실적 및 전망을 나타내는 표
- 단위는 BSI(경기실사지수)로 100초과면 호전 미만이면 악화를 나타냄

그에 따라 소상공인에게도 새로운 경영전략이 요구됨.

1. 코로나19 사태 소상공인 업종별 실적 및 전망의 하락

코로나 재확산에 문 닫은 식당 급증

입력 2020-09-14 16:58:17 수정 2020.09.14 16:58:15 박형운 기자



[이동주 의원 '서울 식품접객업소 폐업률' 분석]

8월 음식점 폐업률 0.78%

회복 조짐 보인다 급격 악화

문닫은 곳 제과점 가장 많아

이달초 소상공인 매출 37% ↓

올 들어 사상 최대 낙폭 기록



- 코로나19 1차 대유행 이후 줄어든 잠시 폐업률이 2차 대유행 이후 폐업률이 증가됨을 보여주는 기사

→ 후에 발생할 수 있는 3차 대유행 이후 폐업률의 증가가능성을 보여줌

1. 코로나19 사태 소상공인 업종별 실적 및 전망의 하락

코로나에도 소상공인은 쿠팡서 성장...보험 역할

파이낸셜뉴스 입력 2020.09.23 10:33 수정 2020.09.23 11:33

소매업태별 판매액지수 ('19 3Q ~ '20 2Q)

통계청, 서비스업동향조사, '19 3Q=100



- 쿠팡에 입점한 소상공인은 언택트 방식(인터넷 쇼핑몰 판매)로 매출 증가
→ 언택트시대에 맞는 경영전략이 요구되고 인터넷 쇼핑몰을 제외한 새로운 언택트 전략이 필요함을 보여줌

1. 코로나19 사태 소상공인 업종별 실적 및 전망의 하락

Festa를 소개합니다!

Festa는 손쉽게 이벤트를 주최하고, 등록할 수 있는 공간입니다.
분야에 상관없이 행사를 주최할 수 있으며
무료 및 유료 티켓을 판매할 수 있습니다.

티켓 발매와 등록 과정이 간단해 시간을 절약할 수 있고,
절약한 시간만큼 이벤트 내용을 풍성하게 만들 수 있습니다.

대형 규모의 컨퍼런스부터 밤새 신나게 노는 파티까지...
마음대로 등록하고 마음대로 참가하세요!

유사 서비스 소개

사이트 이름 : festa.io

- 코로나로 인해 이용률이 증가한 사례
- 새로운 경영전략을 얻을 수 있는 플랫폼이다.

2. 기존 컨설팅 서비스의 불편함

① 소상공인시장진흥공단에서 시행하는 소상공인 컨설팅 (공적사업) → 경쟁률, 선발조건 등 문제

2020년 소상공인 역량강화사업 하반기 시행 공고

분류: 컨설팅 | 등록자: 관리자 | 등록일: 2020-09-07 | 조회수: 3668

첨부파일 2020년 소상공인 역량강화사업 하반기 시행공고.hwp

(별첨1)전국 66개 소상공인지원센터 연락처.hwp

(별첨2)대한법률구조공단 18개 지부 연락처.hwp

(별첨3)소상공인 컨설팅 신청 매뉴얼(2020).pdf

중소벤처기업부와 소상공인시장진흥공단에서는 급변하는 경영환경 속에 소상공인의 안정적 영업기반 확보와 자생력 제고를 위해 다음과 같이 「2020년 하반기 소상공인 역량강화사업」을 시행하오니, 관심 있는 분들의 많은 참여를 바랍니다.

1. 소상공인컨설팅

□ 지원대상: 소상공인 또는 예비창업자

* 예비창업자의 경우 임대차계약서 또는 등기사항전부증명서(자거건물 소유) 소지자

□ 지원목표: 2,000건

□ 신청기간: '20. 9. 7(월) ~ 예산소진시 까지

□ 신청방법: 온라인(con.sbiz.or.kr) 신청·접수

2. 무료법률구조 지원

□ 지원대상: '20년 적용기준 중위소득* 125% 이하 또는 최근 1년 연 매출액 2억원 이하 소상공인

* 기준중위소득: 국민기초생활보장법에 의거 기준 최저생계비를 대체하여 생계급여 최저보장수준에 활용되는 값

** 개인회생 및 파산은 사업자등록증 말소 후 6개월 이내까지 지원

□ 지원목표: 500건

□ 신청기간: '20년 연중 상시지원

□ 신청방법: 가까운 대한법률구조공단 지부(출장소 포함) 방문접수

- 사진: 2020년 소상공인 역량강화사업 하반기 시행 공고
- 인원제한은 물론 선발 조건도 까다롭고 제출할 서류가 많음
- 선발되었음에도 여러 이유로 취소당할 위험성도 존재함.

2. 기존 컨설팅 서비스의 불편함

② '낮선기획' 컨설팅 회사(사기업) → 비용의 문제

- 전반적인 컨설팅 전문 회사:

-포장디자인의 경우 최소: 100만원, 최대: 500만원

-기획 패키지 디자인은 1000만원의 비용 필요

서류의
복잡성

선발조건
까다로움

높은 금액
컨설팅

'상대적으로 저렴한 비용'으로 '누구나 쉽게 참여 가능'한 소상공인 컨설팅 플랫폼의 필요성 강조

3. (지방)대학생의 실무경험 부족



- 지방대학생들이 실무경험을 쌓기 위해
서울로 상경하고 있음
-수도권에 비해 지방에서 실무경험을 쌓기는 어려움

소상공인 컨설팅 플랫폼으로

- 시장을 파악, 기존 능력을 보강하는 등 경험이 가능
- 자신이 제안한 콘텐츠가 시장에 어떻게 적용되는지 즉각적인 결과 반영이 가능



시장 분석



시장분석 및 STP 전략 수집

1) S (Segmentation)

소상공인 (수요자)	대학생 + a (공급자)
컨설팅이 필요 없는 소상공인	학부지식을 바탕으로 본인의 실력을 점검하고자 하는 대학생
높은 비용의 컨설팅을 원하는 소상공인	학부지식을 사용하여 이득을 얻고자 하는 대학생
낮은 비용의 컨설팅을 원하는 소상공인	학부지식을 바탕으로 실무경험을 쌓고자 하는 대학생
	좋은 아이디어를 바탕으로 이득을 얻고자 하는 일반인

시장분석 및 STP 전략 수집

2) T (Targeting)

낮은 비용의 컨설팅을 원하는 소상공인

↓ (연결)

학부지식을 바탕으로 본인의 실력을 점검하고자 하는 대학생
학부지식을 사용하여 이득을 얻고자 하는 대학생
학부지식을 바탕으로 실무경험을 쌓고자 하는 대학생
좋은 아이디어를 바탕으로 이득을 얻고자 하는 일반인

시장분석 및 STP 전략 수집

3) P (Positioning)

전략 : 소상공인에게 상대적으로 낮은 비용으로 트렌드에 맞는 경영전략 컨설팅을 제공하자.

- ① 낮은 비용으로 컨설팅의 진입장벽이 낮고 컨설팅 실패에 대한 부담이 적음
- ② 특별한 절차 없이 관련 내용만 등록하여 컨설팅 의뢰 가능
- ③ 기존 컨설팅 회사가 하나의 컨설팅을 제공하는 방식과 달리 등록된 여러 아이디어 중 자신이 마음에 드는 아이디어 채택이 가능
- ④ 공급자의 대부분이 대학생들로 이루어져 있어 빠르게 변하는 트렌드에 민감하게 대응 가능
(ex. 유행어나 밈(meme) 등을 활용한 마케팅이 가능)



서비스 소개

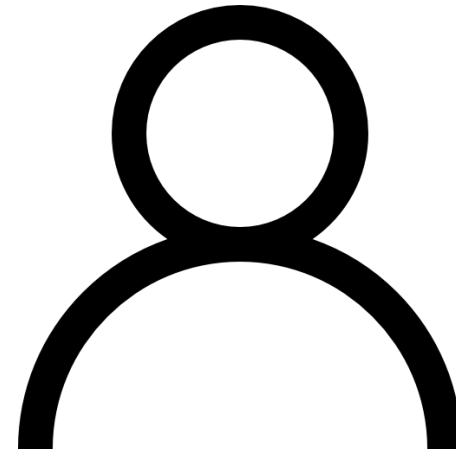


서비스 타겟층 소개와 특징

- '소상공인(혹은 개인)들이 대학생들을 대상으로 한 공모 플랫폼 서비스



소상공인 = 구매자(소비자)



대학생 = 공급자

서비스 타겟층 소개와 특징

<서비스 특징>

① 본 플랫폼은 매개체 역할을 하며, 때로는 중재자나 감시자의 역할도 겸임.



수요자

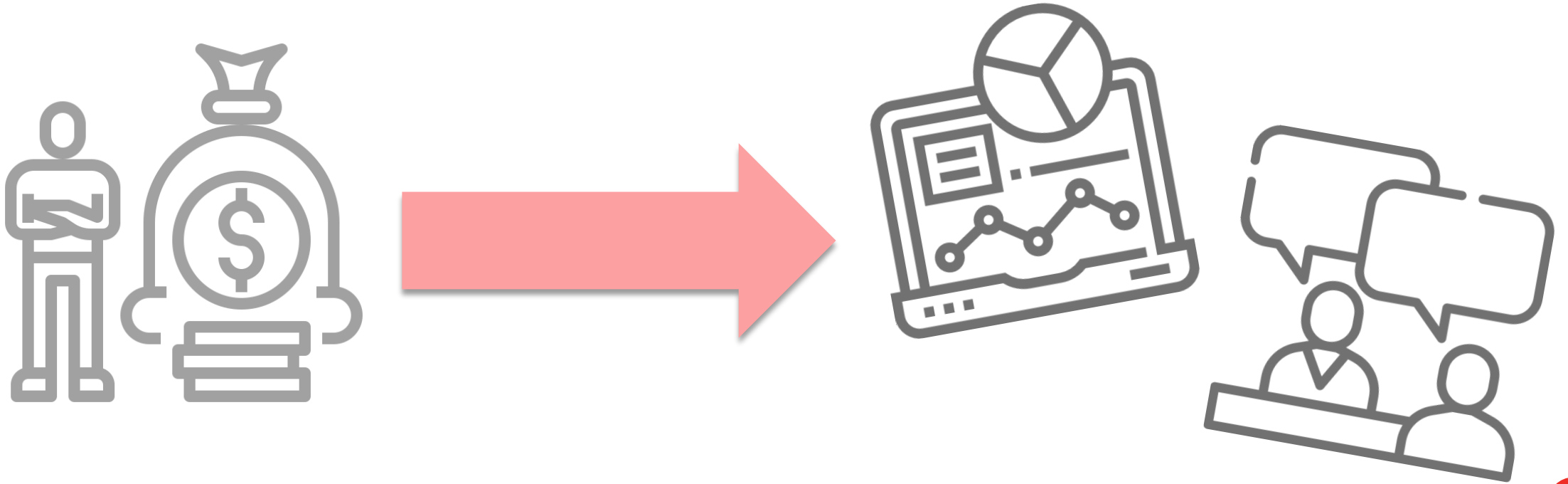


공급자

서비스 타겟층 소개와 특징

<서비스 특징>

② 소상공인들에게는 소규모의 자본으로 컨설팅이나 마케팅이 될 수 있음



서비스 타겟층 소개와 특징

<서비스 특징>

- ③ 대학생들에게는 시장에서 전공을 살릴 수 있으며, 적성을 찾을 수 있음.
- ④ 개인 포트폴리오에 유리하게 작용 할 수 있음.



서비스 SWOT 분석

S(강점)

- 1) 대학생의 측면
 - 향후 관련 업무 종사자로의 자질을 함양하는데 도움을 줌.
 - 시장에 대한 감각을 기를 수 있게 함.
- 2) 자영업자의 측면
 - 신청 절차의 간소화 • 비용적 부담 절하

W(약점)

- 1) 전문 컨설팅 업체에 비해 전문성이 떨어진다.
- 2) 수익 창출 모델 수립에도 어려움이 있다.

O(기회)

- 신규 자영업자의 수와 폐업률 증가는 본 서비스에게는 기회로 작용.
- 공모전과 대외활동에서 수상할 만큼의 정성을 실제 시장에서 활용한다면 학생들로 하여금 실무에서의 적응력, 자신감을 얻게 하는 발판으로 작용.
- 간절하고, 열망 있는 학부생들의 유입은 우리 플랫폼에 충분한 기회로 작용.

T(위협)

IF 자영업자들이 제안한 금액과 학부생들이 제공하는 능력의
수지타산이 맞지 않음.

→ 자영업자는 전문 컨설팅 선택

학부생은 재능판매를 주선하는 서비스로 유출할 수 있음.



비즈니스 모델 캔버스



비즈니스 모델 캔버스 -가치 제안:차별화 포인트

<대학생 측면>

- 1) 기존 플랫폼: 주로 이름 있는 공모전, 대외활동을 소개하는 등 진입장벽이 높은 면모를 보이고 있다.
- 2) 본 플랫폼
 - 실무 진입에 대한 장벽을 낮추어 향후 관련 업무 종사자로의 자질을 함양하는데 도움을 준다.
 - 자신의 아이디어가 시장에서 어떤 반응을 얻는지, 사업체에 준 영향 파악은 시장에 대한감각을 기를 수 있게 한다.

<자영업자의 측면>

- 1) 기존 공공 컨설팅
 - 신청 절차가 까다롭고 실제 도움을 받지 못하는 경우가 종종 발생한다.
 - 비용적인 측면에서 부담이 있고 이용 후에도 효과를 보지 못하는 경우가 왕왕 있다.
- 2) 본 플랫폼: 신청 절차의 간소화, 비용적 부담 절하가 본 서비스가 자영업자에게 미치는 강점이다

비즈니스 모델 캔버스

핵심파트너	핵심활동	제공가치	고객관계	목표고객
컨설팅사 초기 이용자 - <u>자영자 및 일반인</u> - <u>대학생</u> : <u>피드백을 통한 서비스 개선</u> : <u>1차 이용자로서 구전프로모션(oral promotion)</u> <u>에 큰 도움</u>	초기 유입을 위한 마케팅 활동 부정을 막기 위한 철저한 검증과 감시 활동	1. <u>대학생</u> <u>실무경험</u> 에 대한 낮은 진입장벽 및 역량개발 기회, 빠른 피드백 가능 2. <u>자영업자</u> 공공 컨설팅과 달리 부담이 적고 절차가 간소한 서비스 제안 가능	대학생들을 위한 실무 경험 제안 자영업자들을 위한 전문 컨설팅 지원	1. <u>소상공인</u> 저렴한 비용으로 컨설팅이 필요한 <u>소상공인</u> <u>컨설팅</u> 까진 아니더라도 외부인력의 도움이 필요한 <u>소상공인</u>
	핵심자원		채널(경로)	2. <u>대학생</u> 학부 지식으로 본인의 실력을 점검하고자 하는 <u>대학생</u> 실무 경험을 얻고자 하는 <u>대학생</u> <u>'스펙'</u> 을 보다 차별화 되게 쌓고 싶은 <u>대학생</u>
	초기: <u>개발 인력 및 기획 인력</u> 후기: 다수의 <u>소상공인</u> 및 <u>일반인</u> , <u>대학생</u> 우수 인력을 뽑기 위한 <u>헤드헌팅 회사</u> 및 <u>컨설팅회사</u>		<u>웹(PC)</u> : <u>020</u> 혹은 <u>C2C 플랫폼</u> <u>추후 모바일</u> 가능성	3. <u>일반인</u> 좋은 아이디어를 바탕으로 이득을 얻고자 하는 <u>일반인</u>
비용구조		수익구조(수익원)		
마케팅 비용 및 <u>서버비용</u> , <u>인건비</u>		<u>수수료</u> , <u>광고비</u> , <u>구독료</u> 혹은 <u>이용료</u>		



Q&A





...

감사합니다.

...