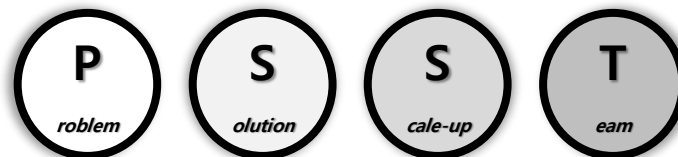


스타트-업-그레이드 를 위한 프론티어 가이드

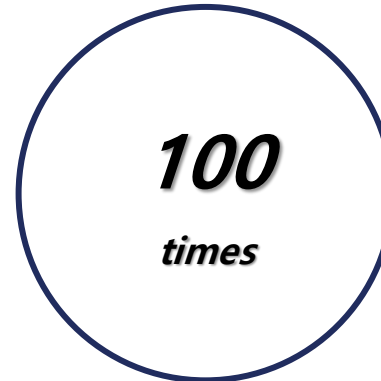
Start-Up-Grade를 위한 Frontior Guide



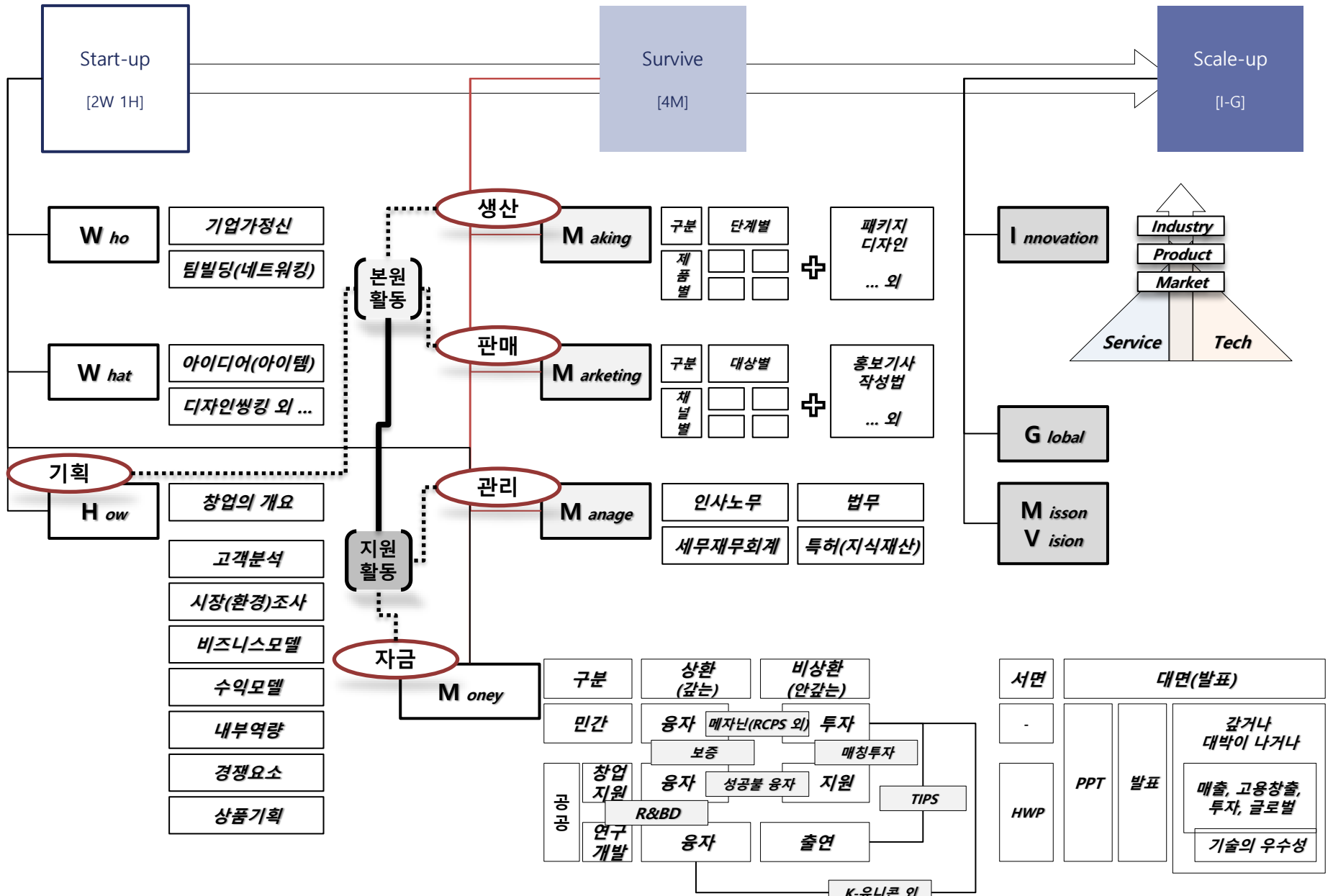


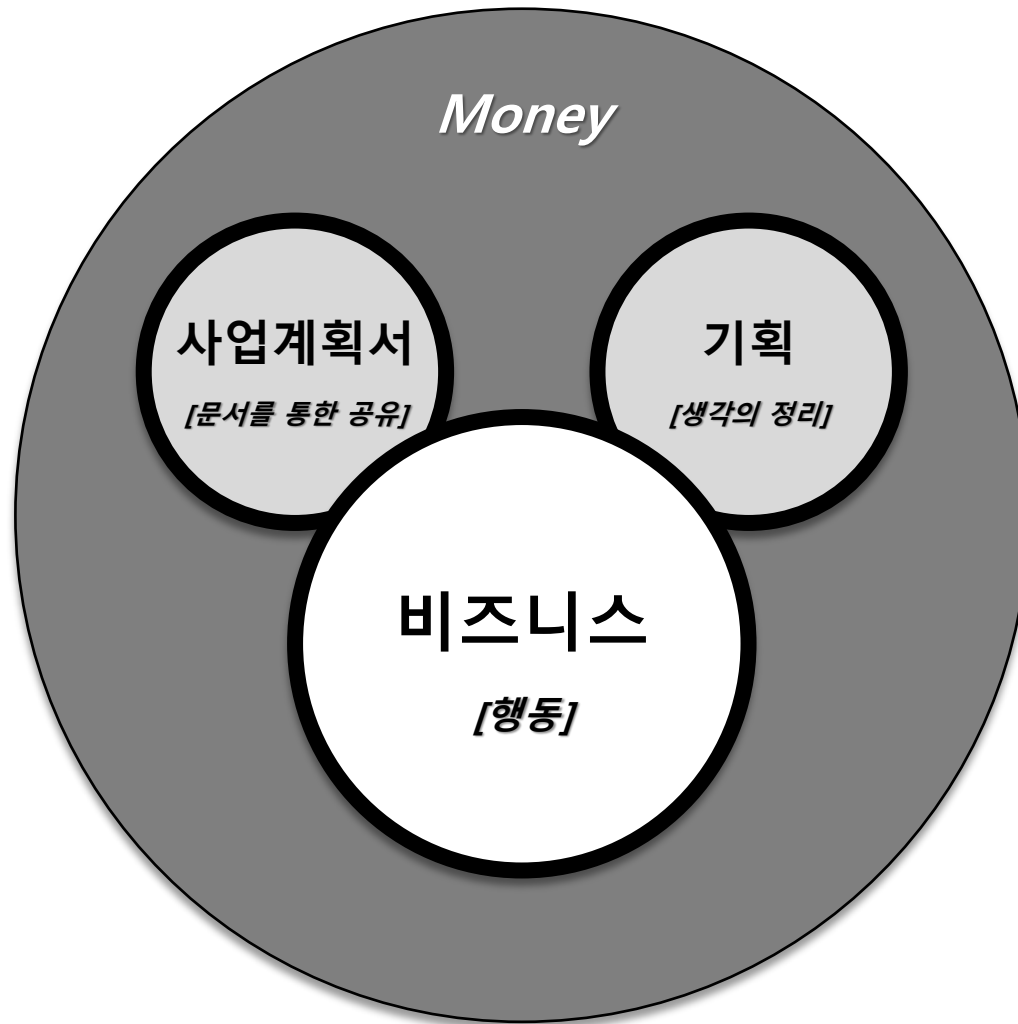
시작하며

INTRO

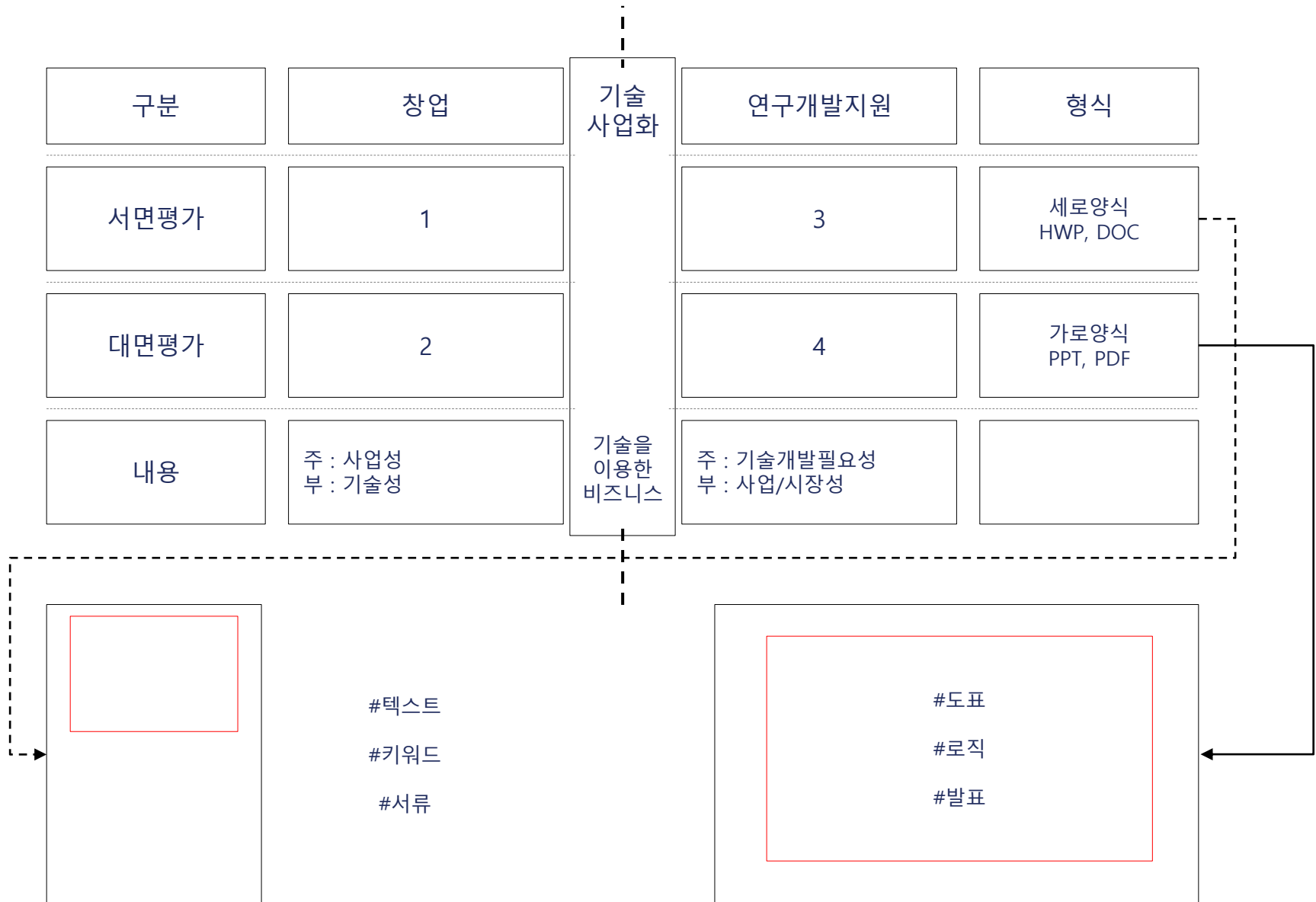


I am the master of my fate, I am the captain of my soul

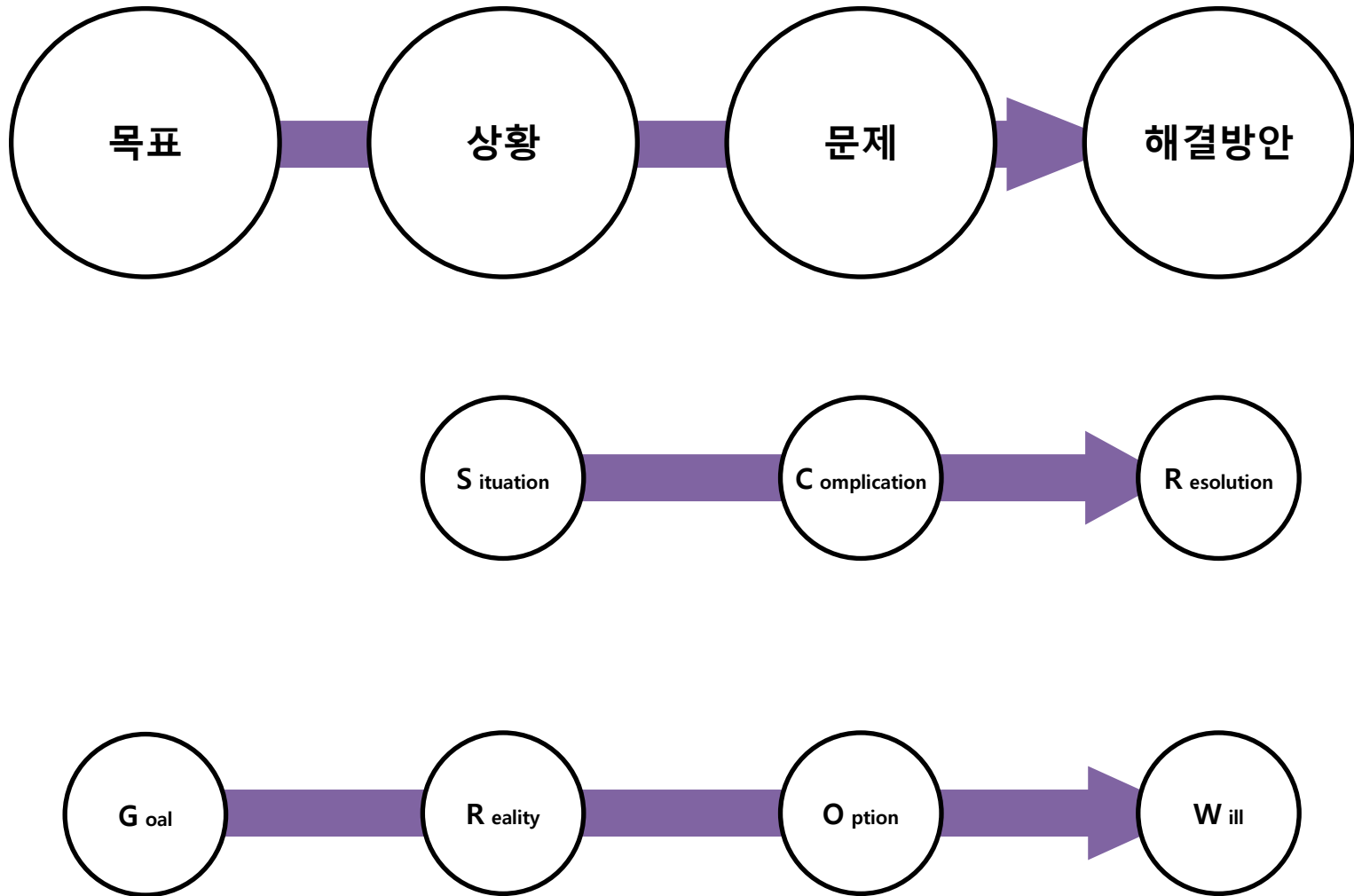


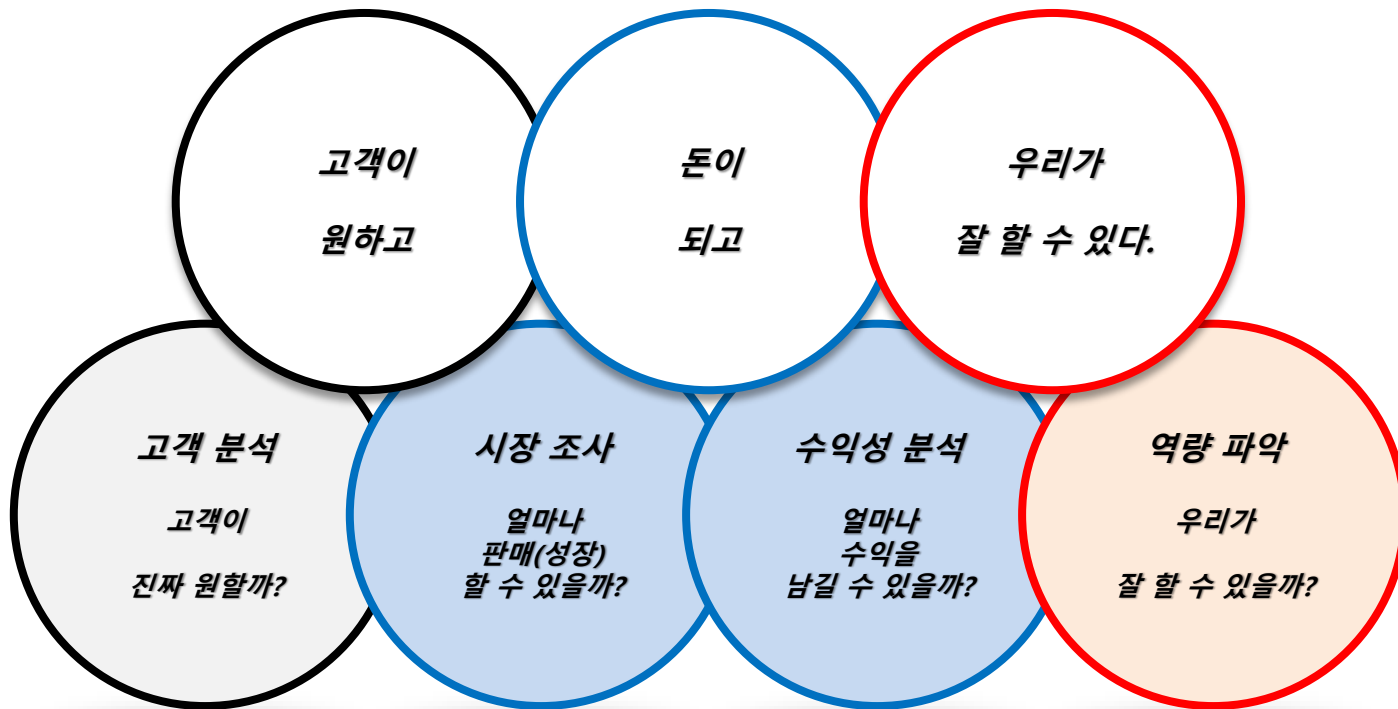


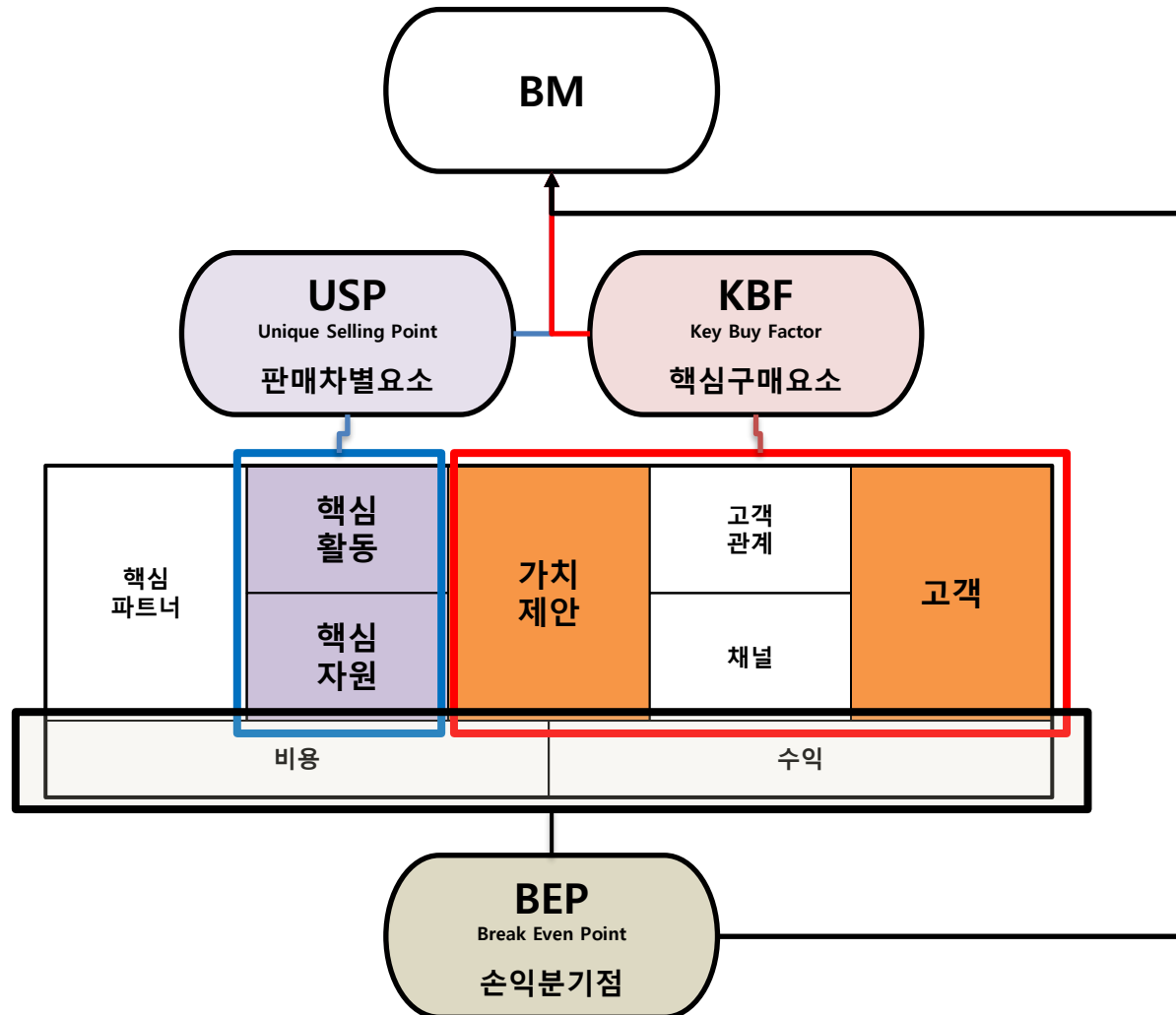




사업계획서







P	0. 오프닝 / 제품의 한 문장 표현 / 슬로건, 모토, 목표, 미션, 비전	B	N
	1. 문제는 무엇인가? / 무엇이 요구되어지고 있는가?		
	2. 현재 대안들은 무엇이며, 여전히 어떤 한계점들이 있는가?		
S	3. 이 문제의 해결을 위해 우리가 만든 것은 무엇인가?		A
	4. 우리는 어떻게 문제를 해결하는가?		
	5. 문제가 해결되는 과정을 하나의 예를 들어 설명해 보라.		
S	6. 경쟁자들은 어떻게 이루어져 있고, 우리와 어떻게 다르게 문제를 해결하나?		C
	7. 우리가 이들보다 어떤 점에서 문제를 더 잘 해결할 수 있는가?		
	8. 문제가 잘 해결된다면, 이 시장은 얼마나 괜찮은 곳인가?		
	9. 이런 시장에서 어떤 방법으로 돈을 벌 것인가?		
	10. 이 방법대로라면 얼마나 벌 수 있을 것인가?		
	11. 어떻게 시장에 진입할 것인가? / 어떻게 활성화시킬 계획인가?		
T	12. 우리가 왜 이 모든 가정들을 현실화시킬 수 있는 사람들인가?		
	13. 우리는 지금까지 어떤 것들을 진행했는가? / 성과, 학습점은 무엇인가?		
	14. 이 시간 이후로, 단계적으로 어떤 계획을 가지고 있는가?		

1. **비즈니스(회사) 소개** : 회사명, 사업에 대한 고객가치 한 줄 요약 (Logo, slogan)
2. **Problem** : 제기한 문제가 실제 사람들 / 비즈니스에 미치는 영향
3. **Solution** : 우리 만이 지닌 독창적인 해결 방법
4. **Why now?** : Solution이 필요한 현재 시장현황 분석
5. **Market Opportunity(Size)**: 핵심 타겟과 시장 크기 및 수용 가능성
6. **Competition** : 직접 경쟁관계비교 및 경쟁요소, 차별화 방안
7. **Product** : 제품/서비스에 대한 Demo, 서비스 시나리오
8. **Business Model** : 지속적인 성장을 사업방식(수익모델, 제휴, 시장진입 등)
9. **Traction** : 시장내 성장을 견인할 수 있는 Metrics 결과 제시
10. **Team** : 문제 해결에 적합한 팀 구성인가?
11. **Financial Forecast** : 간략한 목표 고객 및 매출액, 주요 비용 항목 제시
12. **Investment and use of funds** : 투자희망 금액 및 사용처

1. 회사의 목적

사업의 목적을 한 줄 문장으로 요약

2. 문제

고객의 불편함을 설명하고, 이게 얼마나 치명적인 문제인지 논리적으로 입증(비타민보다는 페인킬러)

3. 솔루션

회사가 이 문제를 해결하기 위해 생각한 방법을 설명.

4. 데모

프로토타입이나 알파, 베타 버전이 있다면 직접 시연.. 발표 시 인터넷 환경 등의 불확실성에 대비해 영상으로 보여주는 것도 좋은 방법.

5. 성과

현재의 성과에 대한 설명. 숫자 위주로 주요 Operating Metric 설명. Lesson Learned는 2~3가지 핵심만 정리. 사용자들 반응이나 측정결과를 첨부하는 것도 유용.

6. 시장

이를 통해 창출할 수 있는 시장 규모에 대한 현실적인 추정. 크고 빠르게 성장하는 시장이 좋지만, 추정 자체가 합리적인 가정에 근거하는 것이 우선.

7. 경쟁 (경쟁사는 무조건 있다. 없어도 찾아서 넣어라)

경쟁자들을 나열하고 그들과의 경쟁 우위를 분석. 모든 면이 우위일 필요는 없다. 그 이유를 설명하면 된다. Ex) 이 부분은 우리가 경쟁사보다 처지는 데, 별로 중요하다고 생각하지 않아서다.

8. 수익모델

광고, 거래 수수료, 유료 판매, Unit Economics에 대한 분석 등

9. 해외 사례

있으면 좋지만 없어도 문제없다. Operating Performance를 언급하는 것은 도움되지만, Funding Performance를 언급하는 것은 전혀 도움이 되지 않는다.

10. 전략 및 계획

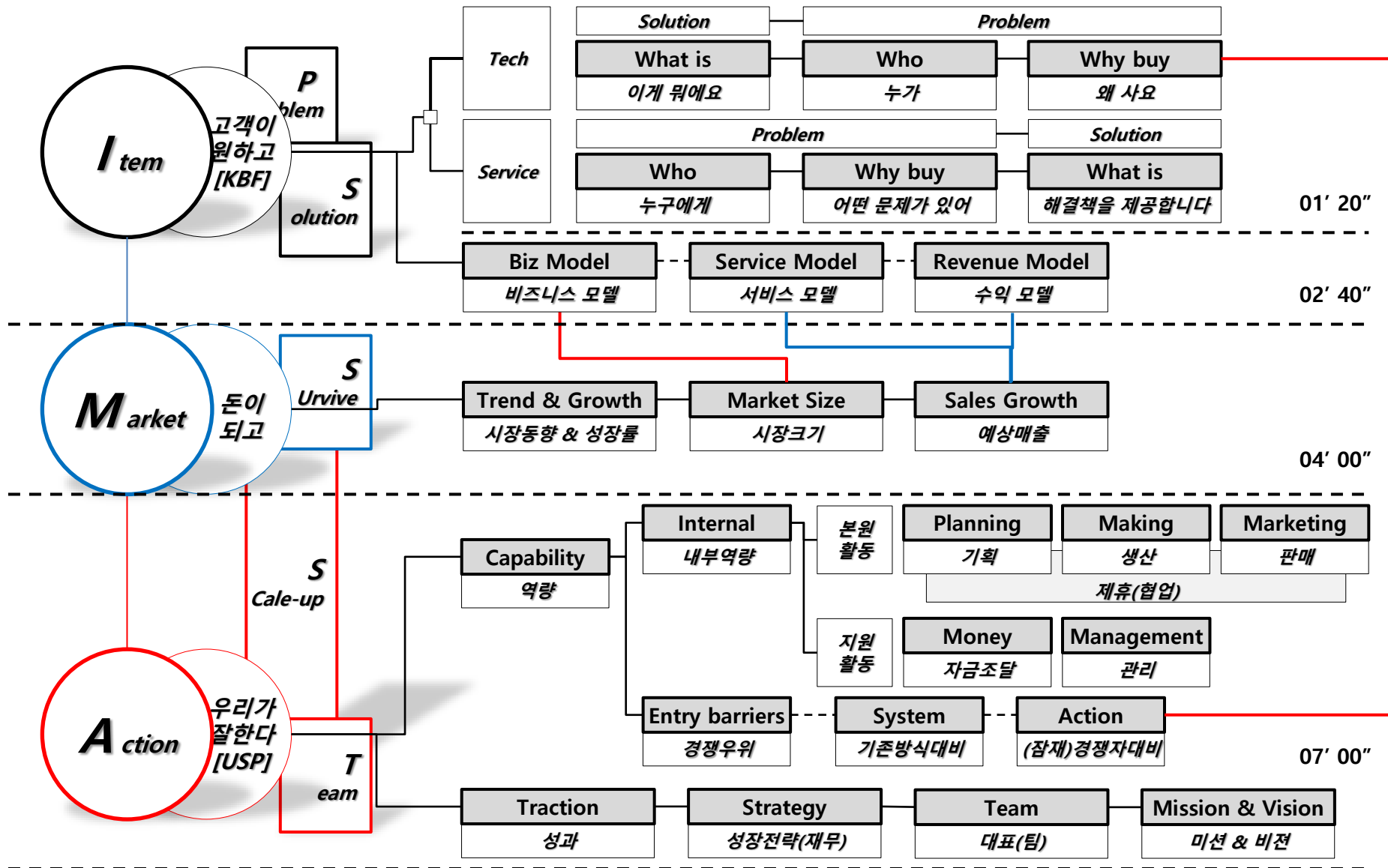
타임라인을 명확히 - 무엇을, 언제, 어떻게 할 것인지 현재 자산, 인력 외에 필요 부분이 있다면 명확히 밝히고, 추가하겠다는 일정을 함께 명시

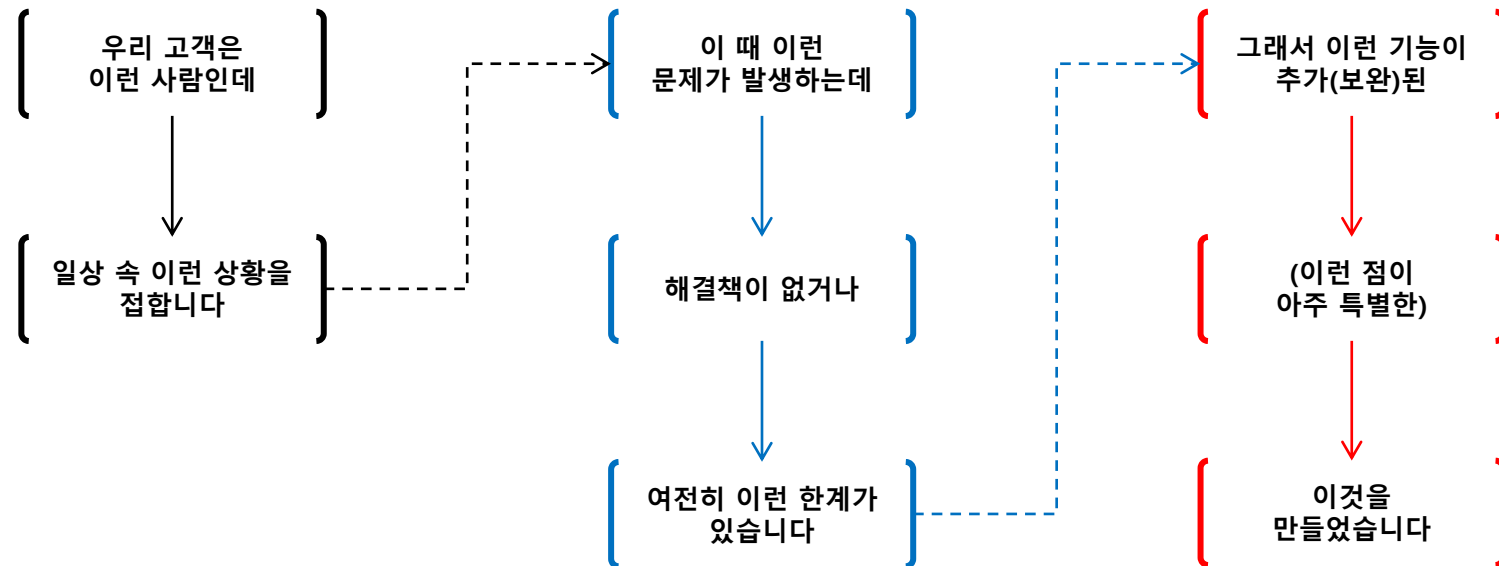
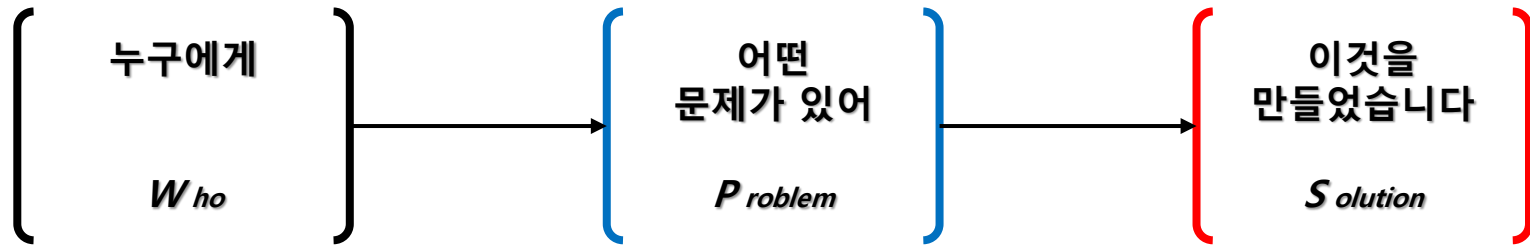
11. 재무예측

약 3년 치 프로젝트션, 자세한 내용은 엑셀로 따로 작성

12. 팀 및 회사 소개

창업자들 및 핵심인력 프로필 (앞에 넣어도 되고 뒤에 넣어도 된다.)
고문 목록 제외 - 풀타임으로 일하지 않는 과도한 고문 목록은 전혀 도움이 안 된다. 주주 구성은 포함하는 것이 좋다.





초보자의 실수

서비스 기반 아이템

[사회 문제의 강조 및 교훈]

기술기반 아이템

[내 기술의 특별함]

누구에게

Who

어떤
문제가
있어

Problem

이것을
만들
었습니다

Solution

누구에게

Who

어떤
문제가
있어

Problem

이것을
만들
었습니다

Solution

누구에게

Who

어떤
문제가
있어

Problem

이것을
만들
었습니다

Solution

우리
고객은
이런
사람인데

이 때
이런
문제가
발생하는
데

그래서 이런
기능이
추가(보완)된

우리 고객은
이런
사람인데

이 때 이런
문제가
발생하는데

그래서 이런
기능이
추가(보완)된

우리
고객은
이런
사람인데

이 때
이런
문제가
발생하는
데

그래서
이런
기능이
추가
(보완)된

일상 속
이런 상황을
접합니다

해결책이
없거나

(이런 점이
아주 특별한)

일상 속
이런 상황을
접합니다

해결책이
없거나

(이런
점이
아주
특별한)

일상 속
이런 상황을
접합니다

해결책이
없거나

(이런 점이
아주 특별한)

여전히 이런
한계가
있습니다

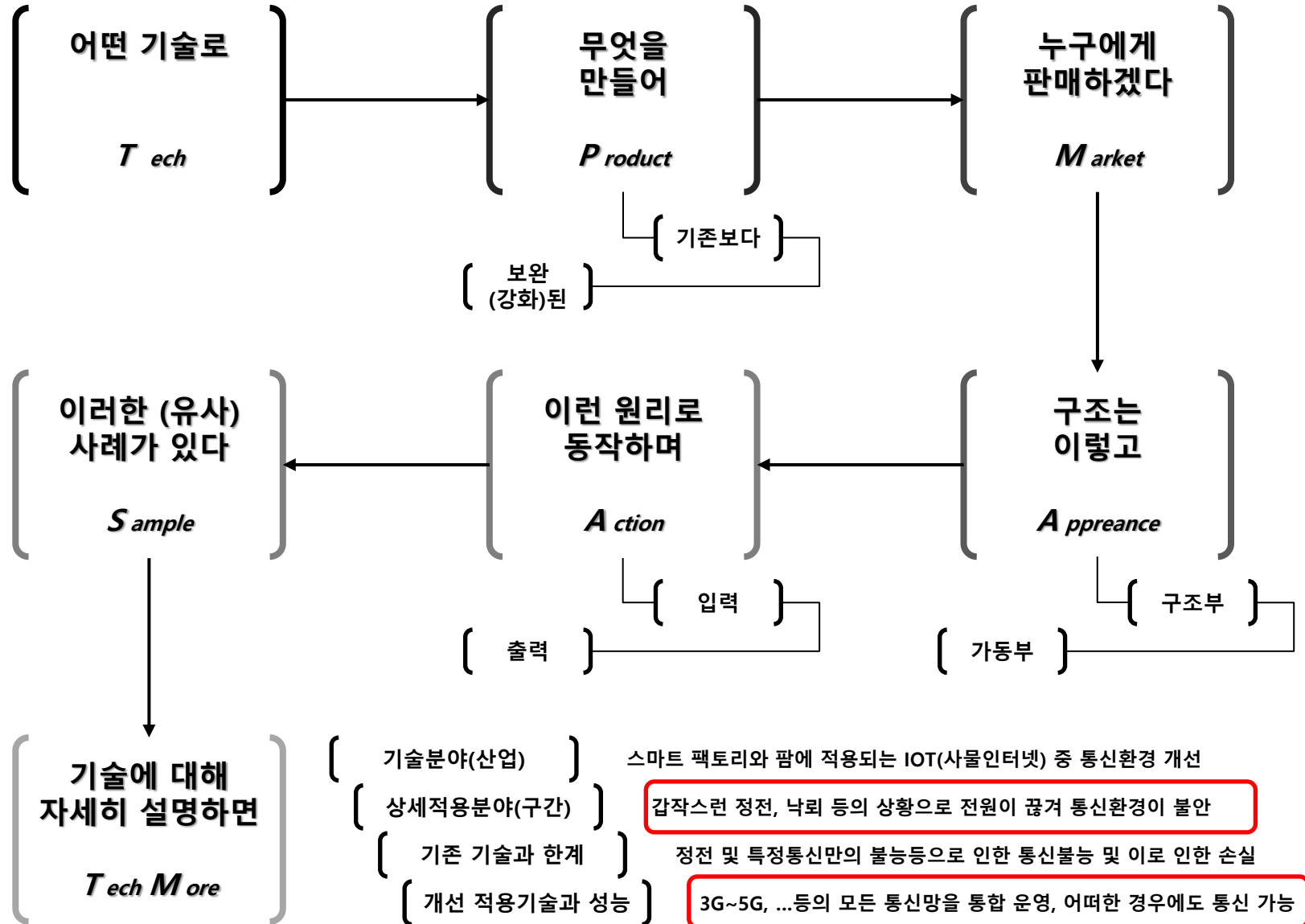
이것을
만들
었습니다

여전히 이런
한계가
있습니다

이것을
만들
었습니다

여전히 이런
한계가
있습니다

이것을
만들
었습니다



초보자의 실수

내 기술은 너무 대단하고 대단하고 또 대단하다
니들이 뭘 알아

기술에 대해 자세히 설명

Tech More



투자자가 듣고 싶은 이야기

우리의 개선된 기술은 이용해 무엇을 만들어 누구에게 판매하면 얼마를 벌까?
그래서 투자수익률이 얼마나 될까?

