**KWMC BAM Track 6강**

**Building Successful ET Business 구본성 박사**

본 과정은 선교사와 평신도 선교사를 대상으로 선교지에서 business 창업을 통해 보다 효과적이고 성공적인 선교 mission을 수행할 수 있도록 BAM 기업 창업에 필요한 기본적인 지식과 기량을 교육하고 훈련하는 program입니다.

본 과정은 Faith Core 과정, Leadership Core 과정과 병행하여 매월 1회 총 8번의 오프라인 소그룹으로 강의가 진행됩니다. 본 과정의 목적은 훈련자들이 이 과정을 통해 ET 기업 창업과 운영을 위해 필요한 지식과 기초 능력 을 개발하고, 이를 실질적으로 적용하고 응용할 수 있는 단계에 이르도록 하는 것입니다. 따라서 이 과정을 통해 훈련자들은 창업 아이디어를 만들어 내고 입증하는 방법, 시장 조사 및 분석방법, 서비스및 제품의 가치 창출법, 재정적 운영 방법, 인적및 물적 자원 경영방법등을 case study등 다양한 훈련방법을 통해 살아있는 knowledge를 습득하게 될 것입니다.

기업을 창업하여 운영하기 위해서 가장 기본적으로 필요한 것이 Business Plan (사업계획서) 입니다. Business Plan은 기업이 나아가야 할 방향을 제시해주는 road map입니다. 본 program은 기업의 road map을 만드는데 필요한 기본적인 지식과 전략들을 8개의 모듈로 구성하여 강의가 진행됩니다.

**Module 1:** **Introduction to ET Business & Business Plan**

ET(Entrepreneurial Transformation, **창업 비지니스선교)** 가 다른 BAM 사역과 다른 점은 기업가 정신(entrepreneurship)으로 세상에 도전하여 창업을 통해 하나님 나라의 일군으로 헌신한 예수 그리스도의 제자들이 합력하여 사역하는 Team 사역입니다. ET는 선교와 천국 사업 (the Kingdom Business)을 위한 부르심에 대한 응답이자, 현지인들의 영적, 경제적, 사회적 변화 추구하는 사역입니다. ET는 사업터가 선교지이자 교회라는 인식아래, 선교지의 영혼 구원 사역을 통한 영적 변화, 고용을 통한 경제적 안정과 사회적 지위향상을 목표로 합니다. ET 가 다른 BAM 사역과 다른 점은 기업가 정신(entrepreneurship)으로 세상에 도전하여 창업을 통해 하나님 나라의 일군으로 헌신한 예수 그리스도의 제자들이 합력하여 사역하는 Team 사역입니다.

본 program을 통해 총체적 선교로서ET Business가 왜 필요 한지, ET ministry는 어떻게 이루어지는지를 소개합니다. 또한 본격적인 창업 훈련에 앞서 기업의 road map이 되는 Business Plan (사업계획서)는 어떤 내용으로 어떻게 작성하는지를 간략하게 소개합니다.

**Module 2:** **Business Idea Generation & Validation**

앞으로 나아 갈때 중요한 것은 출발점입니다. 제대로 된 도약대에서 뛰어야 합니다. 기초를 점검하지 않은채 쌓아 올린 건물은 한 순간에 무너져 내리는 모래위에 쌓은 사상누각이 됩니다. 통계에 의하면 창업을해서 4년을 버티지 못하고 문을 닫는 기업이 50%이상이 된다고 합니다. 이렇게 기업이 실패하는 가장 큰 이유중 하나는 그 기업이 제공하는 제품이나 서비스에 대한 고객의 demand나 need가 없어서 42% 이상의기업이 문을 닫는다는 것입니다.

창업을 하기 위해서는 사업을 성공적으로 이끌수 있는 창업 아이디어가 있어야합니다. 어떤 제품으로 또는 어떤 서비스로 창업을 할 것인가를 신중하게 생각해서 최종적인 사업 아이디어를 발굴해 내야 할 것입니다. Module 2과정에서는 이러한 사업 아이디어를 발굴해 내는 과정과 방법들에 대해 강의하게 됩니다. 또한 발굴된 아이디어가 과연 창업하기에 적절한 것인지 여부를 입증하는 방법들에 대해 강의합니다.

**Module 3:** **Market Research & Analysis**

기업이 성공하기 위해 가장 필요한 것은 고객의 욕구와 필요성 (customer demand and needs)입니다. 앞에서도 언급되었듯이 42% 이상의 기업이 실패하는 원인이 고객이 없어서 입니다 (no market need). 본 과정을 통해 어떻게 잠재적인 고객층을 발굴하고 잠재적인 market을 분석하는 다양한 방법을 배우게 됩니다. 아무리 작은 규모의 사업을 계획한다 하더라도 고객이 원하는 제품이 아니거나 서비스가 아니면 그 사업은 성공 할수 가 없읍니다. Module 3 과정에서는 성공한 BAM business 사례을 통해 사업을 어떻게 준비하고 현지 시장조사를 하였는지 배우게 될 것입니다. 또한 문화와 언어가 다른 국가에서 어떻게 시장 진입을 시도해야 하는지, 현지의 partner는 어떻게 활용하는 지에 대한 전략을 배우게 됩니다.

**Module 4:** **Creating Product/Service Value**

창업한 사업을 성공적으로 영위하기 위해 어떤 경쟁적 우위를 영속적으로 가져 갈 것인지, 제품과 서비스의 가치를 어떻게 부가할 것인지 등 제품과 서비스의 질적 개선에 관한 방법과 전략을 배우게 됩니다. 또한 기업의 제품이나 서비스의 가치를 어떻게 소비자에게 효과적으로 전달 할 것인지 그 방법을 ( Value Proposition) 배우게 될 것입니다. 본 과정에서는 어떤 제품이나 서비스에 대한 아이디어를 어떻게 발굴하고 어떤 과정들을 거쳐서 최적의 제품/서비스를 결정 할 것인지를 배우게 될 것입니다. 또한 Value Proposition Canvas를 통하여 훈련생들이 직접 Value Proposition을 작성해보는 기회를 갖게 될 것입니다.

**Module 5:** **Marketing Plan**

성공적으로 사업을 영위하기 위해서는 질 좋은 제품이나 서비스를 제공하는 것도 중요하지만 그것 못지 않게 중요한 것이 어떻게 질 좋은 제품과 서비스를 고객이나 소비자에게 알리고 효과적으로 전달하는 것도 사업 성공의 중요한 요소가 됩니다. 실제로 미국에서 중소기업이 실패한 원인을 보면 15%정도의 기업이 고객의 선호를 무시하거나 마케팅을 잘 못하여 실패한다는 통계가 있읍니다. 그만큼 제품이나 서비스에 대한 마케팅이 중요하다고 볼 수 있겠읍니다. 대부분의 BAM 기업들이 이러한 마케팅에 소홀하여 실패를 하는 경우가 많은 것을 봇 수 있읍니다. 마케팅에 소홀한 이유가 여러가지가 있겟지만 그 중에 큰 비중을 차지하는것이 비즈니스의 규모가 작아서 마케팅이 필요하지 않다고 생각하여 소홀히 한다는 것입니다. 아무리 규모가 작은 비즈니스라 하더라도 그 제품과 서비스에대한 효과적인 홍보와 마케팅은 사업의 성공과 직결된다고 하겠읍니다. 본 과정에서는 이러한 성공적인 사업 영위에 필요한 마케팅 전략들에 대해 배우고, 제품과 서비스의 가격 책정은 어떤 과정을 거쳐서 하는지, 현지 파트너를 어떻게 효과적으로 활용하여 마케팅을 하는지등의 여러 전략들을 배우게 될 것입니다

**Module 6:** **Managing the Company**

Small business를 창업해서 실패를 하는 요인중의 약 23%정도가 창업팀을 잘목 구성해서 실패를 한다는 통계가 있읍니다. 그만큼 창업할때의 구성원이 중요한 것입니다. 본 과정에서는 어떻게 팀을 구성하는지, 또 어떤 구성원을 선택해야 하는지, 현지의 인적 자원들을 어떻게 효과적으로 고용해야 하는지등 팀 구성 전략, 경영과 운영방법에 대해 배우게 됩니다. 특히, 언어와 문화가 다른 선교지에서 BAM 기업을 창업하여 경영하기 위해서는 현지 사정에 맞는 corporate culture를 만들어 가야 하는데 어떻게 corporate culture를 만들어 갈 것인지에 대한 전략들을 배우게 됩니다. 본 과정을 통해 실패를 최대한 줄이고 어떻게 BAM 기업을 창업하여 성공적으로 운영 할 수 있을지를 배우게 됩니다.

**Module 7: Financial Planning**

기업을 운영하기 위해서는 가장 필요한것이 재정에 대한 이해와 계획수립입니다. 대부분의 BAM 창업을 하는 선교사와 BAMer들이 부족했던 부분이 바로 재정에 대한 올바른 이해가 없이 BAM 기업을 창업, 운영 했었다는 것입니다. ET 기업의 가장 근본 요건은 지속적 (sustainable)이고 수익성(profitable)이 있는 기업입니다. 이러한 ET 기업을 창업, 경영하기 위해서 본 과정에서는 사업가(entrepreneur)로서 기본적으로 알아야 할 재무제표에 대해 배우고, 재정적 운영 방법, 창업 자금및 운영 자금 조달계획을 어떻게 수립 할 것인지를 배우게 됩니다.

**Module 8: Business Plan**

그동안 BAM기업을 통한 선교의 시도가 많았지만 BAM기업의 성공적인 case가 많지 않고 실패한 case가 많았던 이유는 business 창업에 대한 철저한 준비가 제대로 되지 않은 상태에서 창업을하여 실패한 경우가 대부분이었읍니다. 창업 준비는 business plan (사업게획서)을 만드는 것에서부터 시작됩니다. 이 과정에서는 다양한case study를 통하여 business plan을 어떻게 작성하는 지를 배우게 됩니다. 또한 Business Model Canvas를 활용하여 참가자들이 직접 business plan을 작성하는 기회를 갖게 될 것이고 다양한 훈련 방법을 통하여 살아있는 지식을 습득하게 될 것입니다.