



Painkiller

Build 00

Summary: 이 문서는 사업계획서 작성에 관한 학습 문서입니다.

Contents

1. Introductions
2. Forward
3. Exercise 00 : 문제 인식
4. Exercise 01 : 실현 가능성
5. Exercise 02 : 성장 전략
6. Exercise 03 : 팀 구성
7. Exercise 04 : 개요

Chapter 1

Instructions

- 제공되는 사업계획서 파일의 양식을 지켜주세요.
- 사업계획서는 장황한 글이 중요하지 않습니다. 최대한 시각 자료로 표시하고 **요약** 또는 **핵심 Text**를 강조해주어야 합니다.
- 팀 내부에서 사용하는 사업계획서는 Text로 이루어져 있어도 괜찮지만 외부용 사업계획서는 Text 30% + 시각 자료 70% (**사진, 도표, 그래프 등등 도식화된 자료**)로 표현하는 것이 좋습니다.
- 수치화된 데이터를 표현할 때에는 출처가 반드시 있어야 합니다.
공공기관이 아닌 네이버 블로그 등 신뢰할 수 없는 출처의 자료인 경우 사업계획서 전체의 신빙성을 떨어지게 합니다.
- 주관적인 생각은 필요 없습니다. 심사위원은 왜 사업을 시작하게 되었는지, 왜 이 제품을 개발해야 하는지 등에는 관심이 없습니다.
그들은 제품의 실현 가능성과 수익창출 여부에 관심이 있습니다.
- 심사위원들에게는 여러분의 사업계획서를 꼼꼼하게 읽을 의무가 없습니다.
그렇기에 여러분의 사업계획서와 IR 자료에는
시각적 자료와 도표가 최대한 활용되어야 합니다.

Chapter 2


Forward



“ So, you want to get investment from me? ”

Chapter 3

Exercise 00 : 문제 인식

	Exersize 00
문제 인식	
Turn-in directory : ex/	
Files to turn in : 사업계획서_사업아이템명.docx	
Allowed functions : None	

- 창업 동기

창업의 배경이 되는 현재 시장의 상태에 대해 조사하고 나타내세요.

제품의 이해관계 집단을 나누고 각 집단이 어떤 문제를 가지고 있는지 서술하세요.

정량적인 데이터와 시각적인 자료를 사용해야 합니다.

장황한 서술은 피하고 핵심만을 작성해야 합니다.



이해관계 집단

Ex. 마켓컬리 → 소비자, 판매자, 마켓컬리

- 창업 목적(필요성)


여러분의 제품이 창업 동기에서 설명한 문제를 어떻게 해결할지 각 이해관계 집단의 입장에서 설명하세요.

정량적인 데이터와 시각적인 자료를 사용해야 합니다.

장황한 서술은 피하고 핵심만을 작성해야 합니다.

Chapter 4

Exercise 01 : 실현 가능성

	Exersize 01
실현 가능성	
Turn-in directory : ex/	
Files to turn in : 사업계획서_사업아이템명.docx	
Allowed functions : None	

- 창업 아이템의 개발 및 사업화 전략

Business Model을 작성하세요.

향후 사업화 추진 계획을 도식화하여 나타내세요.

- 창업 아이템의 시장분석 및 경쟁력 확보 방안

현재 시장의 상황을 도식화하여 제출합니다.


기존 서비스들과의 차별점과 자신의 서비스의 강점을 나타내세요.

자신의 제품을 자랑해 보세요.

이 단계에서는 주관적인 의견은 배제하고 객관적인 자료만 사용해야 할 것입니다.

Chapter 5

Exercise 02 : 성장 전략

	Exersize 02
성장 전략	
Turn-in directory : ex/	
Files to turn in : 사업계획서_사업아이템명.docx	
Allowed functions : None	

- 성장 전략

스타트업의 80-90%가 사라지는 기간인 Death Valley를 어떤 전략으로 돌파할 것인지 작성해 보세요.



대기업과 벤처기업의 차이점은 바로 속도입니다.
속도를 살려 빠르게 사업을 진행시켜야 Death Valley 돌파가 가능할 것입니다.

- 시장진입 및 성과창출 전략

- 내수시장 확보 방안

Market Size를 분석 / 예측하고 그에 맞는 전략을 구상해 보세요.

적어도 향후 3-5년간 사업을 어떤 식으로 성장시킬 것인지 그래프로 표현하세요.
비슷한 서비스를 벤치마크하여 몇% 정도의 성장을 목표할 것인지 정해 보는 것도 좋습니다.

- 기존 시장이 있는 경우

기존 시장의 서비스들을 철저히 벤치마킹하고 분석해야 합니다.

진입장벽이 높은지 / 낮은지 면밀히 확인해야 합니다.

벤치마킹이라고 해서 기존과 동일한 제품을 구상해서는 안 됩니다.

기존 제품을 참고하되 이에 새로운 아이디어를 얹어 차별점을 두어야 합니다.

- 기존 시장이 없는 경우

여러분이 구상한 제품의 요소 하나하나를 나누고 이와 유사한 서비스들을 참고하여

향후 Market Size를 예측하고 성장전략을 세워야 합니다.

- 해외시장 진출 방안

해외 경향, 과거 유행 등을 면밀히 분석해 Main Stream에 올라타야 합니다.


없다면 이 항목은 작성하지 않아도 되지만, 제품의 글로벌화에 대한 포부를 밝혀보는 것도 좋습니다.



Main Stream에 잘 올라타 성장하며 지적재산권 등을 잘 방어해 낸다면,
유니콘 기업이 될 수도 있습니다!

Chapter 6

Exercise 03 : 팀 구성

	Exersize 03
팀 구성	
Turn-in directory : ex/	
Files to turn in : 사업계획서_사업아이템명.docx	
Allowed functions : None	


- 첨부한 양식에 맞추어 팀 구성원들의 정보를 작성하세요.
- 팀 구성원들의 이력을 통해 제품 개발과 BM에 필요한 핵심 역량을 어필하세요.
- 만약 팀 구성원들이 제품 개발과 BM에 필요한 핵심 역량을 가지고 있지 않다면, 해당 역량을 가진 외부 인력을 추가적으로 작성해야 합니다.



업계에는 창업의 90%는 팀빌딩이라는 말이 있습니다.
그 정도로 팀 구성원들의 역량과 이를 어필하는 것은 중요합니다.

Chapter 7

Exercise 04 : 개요

	Exersize 04
개요	
Turn-in directory : ex/	
Files to turn in : 사업계획서_사업아이템명.docx	
Allowed functions : None	

- 위 Exercises에서 작성한 내용들을 바탕으로, 1 Page 사업계획서 개요를 작성하세요.