
**2021년도 2학기
현장실습학기제(IPP)
우수사례 경진대회**

<진로를 정해준 IPP 현장실습>

201511498

경영학부 이상욱

1. 사업 참여 동기 및 배경

1) 사업 참여 동기 및 배경

[창업을 학업의 도피로 생각했던 나에게]

군 입대 전 학사 경고 2회를 맞았던 이유는, 어찌됐건 간에 미래에 창업으로 성공한 CEO가 될 것이라는 불확실한 믿음으로 학업을 필요 없는 것으로 생각했기 때문이었다. 이후 1년 간의 휴학과 2년 간의 군생활 끝에 내가 내린 결론은 결국 내 경영학 전공에 최선을 다하는 것이, 더 나은 CEO가 될 수 있다는 것이었다. 이후 학업에도 매진했고, 시간이 남으면 창업 아이템을 생각해보기도 했고, 코딩, 주식, 블로그로 인터넷 마케팅 또한 배워가며 창업과 기업을 전반적으로 이해하려고 애썼다. 그렇게 창업은 잠깐 멈춘 나에게 하나의 최종 목표로 멈춰있는 나를 안심시켜주기도, 부족했던 나를 채찍질하기도 해주는 하나의 촉매제였다.

[두 가지 길에서 고민하고 있을 때, 둘 다 경험해볼 수 있다면]

창업을 생각했던 내가 중소기업, 스타트업, 소상공인 즉 창업자 지원 쪽에 관심이 갑자기 쏠린 이유는 단 하나였다. 어느 날 아버지께서 받아오신 소상공인 재난지원금과 대출금. 창업을 생각했던 이유도 많은 사람들을 내 손으로 '책임'질 수 있을 거라는 점, 그거 하나에 막연하게 꿈을 꿴다. 소상공인 지원금을 통해서 우리집이 그 위기를 극복했을 때, 내가 생각했던 '책임'에 대한 범위가 넓어지기 시작했다. 창업자들을 지원하는 것 또한 내가 생각하는 '책임'을 다할 수 있겠구나. 그렇게 지원당시, IPP 지원 기업 리스트 중 '서울산업진흥원'이라는 기업의 한 부서를 발견했을 때, 기회라는 생각이 들 수 밖에 없었다. 창업자들을 가장 가까이서 지켜볼 수 있고 그들을 도울 수 있었기 때문이었다. 비슷하지만 다른, 창업과 창업 지원의 두 가지 길에서 내 꿈에 대한 생각을 확고히 만들어줄 수 있는 너무나도 좋은 기회였다.

2) 참여 직무의 적절성

[내가 자신 있는 일과 배움을 통해 가장 뿌듯한 6개월을 만들 수 있다면]

부서뿐 아니라, 어떻게 하면 이 기업에서 내 최대한의 역량을 발휘할 수 있을지 또한 고민했다. 지원 당시 1년간의 블로그 운영 경험, 아버지의 사무실에서 중개 보조원으로 일한 경험, 군시절 혼자 담당했던 행정 업무의 경험들을 되돌아봤을 때, 내가 6개월 간 가장 재밌어하고, 잘할 수 있는 직무는 사무행정 직무였다. 공교롭게도 내가 잘할 수 있는 일과 부서에서 원하는 직무 또한 일치했으니 고민할 필요 없이 지원할 수 있었다. 또한 실무적으로도 엑셀과 한글 프로그램을 좀 더 배우고 싶었고, 사무행정직에 대해 기업이 요구하는 바를 좀 더 구체적으로 알고 싶었으니, 이번 기회가 행운이라는 마음으로 서울산업진흥원의 서울창업허브 성수에서 사무행정직으로 일을 시작하게 되었다.

2. 주요 내용

1) 장기현장실습 OJT 계획의 우수성

[OJT 수행계획을 세우며 부족함을 되돌아보다]

서울산업진흥원은 중소기업 지원 공기업으로, 창업자 지원을 통해 다양한 기업을 지원하고 육성하는 기관이다. 그 중에도 일하게 된 서울창업허브 성수는, 7년 미만의 도시문제 해결 스타트업 육성기관으로 개관한지 1년도 되지 않아, 다양한 사업을 시작하고 기획하는 단계에 있었다. OJT 수행계획으로 사업 전반적인 방향과 직접 참여하여 할 일들을 멘토분과 정리해봤다. 하지만 창업에 대한 관심은 많았지만 사업아이템 찾기에만 몰두했지 창업생태계를 정확히 이해하지 못하고 있다는 것을 OJT 수행계획을 멘토분과 세우고 대화하면서, 그 때서야 알았다. 사업에 대한 이해는 했지만 이걸 왜 해야만 하는지에 대한 이해는 못하고 있었던 것이었다.

창업을 생각한다는 사람이 정부에서 어떤 지원사업을 위주로 진행 중인지, 각 공기업은 어떤 역할을 하고 있으며 창업자들에게 어떤 방식으로 지원하는지 전혀 이해하지 못하고 있었고, 벤처투자자와 엔젤투자자가 창업 생태계에서 어떤 역할을 하는지 전혀 알지 못했다. 사실 이 맘 때쯤에 부족함을 깨닫고, 어떻게든 팀원 분들께 누를 끼치면 안된다는 마음으로 퇴근 후에도 창업 전반적으로 공부하기 시작했다. 처음에는 모를 수 있으니 드라마 '스타트업'을 보라는 조언과 함께, 각종 창업 관련 서적을 내미시던 선임님의 표정이 아직도 생생하다. 그렇게 며칠 간 퇴근 후에 스타트업의 투자 라운드, 최근 실리콘 밸리 동향, 정부 창업 지원 방향 등에 대해서도 찾아보면서 이 기업에서 일할 사람으로의 준비를 시작했다. 그 과정에서 선임님이 말씀하시기로는, 서울산업진흥원의 창업육성팀은 보육 창업자들을 지원하는 기관이기도 하지만, 외부 중소기업과 함께 협업을 해서 보육기업을 키우는 것으로 서울 내의 중소기업과 산업을 육성시키는 것이 최종목표라고 말씀하셨다. 이 과정에서 국민의 세금으로 편성된 예산을 사

용하는 것이고 충분히 소명을 가지고 일해야만 하는 곳이니, 최선을 다해야만 한다고 말씀하셨다. 이 말을 듣고 나선 이 곳에서 해야 하는 일이 무엇인지에 대해서 좀 더 곰곰이 생각해볼 수 밖에 없었다. 스타트업에 대한 열망으로 가득차서 지원했지만, 좀 더 넓은 시야를 가지고 업무에 임할 필요가 있었다. 국민의 세금을 통해서 중소기업과 협업하고, 스타트업을 육성하여 창업 생태계를 키우는 이 순환체계에 대한 이해를 했고, 이 일에 대해서도 조금 더 진지하게 임하게 된 계기가 되었다.

2) 실습 참여기업 멘토 및 조직 구성원의 참여도

[짧지만 많은 걸 배워가라]

6개월 간 많은 걸 배워가고, 많은 걸 경험해봐야 한다고 상사 분들은 계속 말씀하셨다. 사업계획서를 전달해주셨고, 서울창업허브 창동의 사업계획 또한 공유해주셨다. 도시문제해결 스타트업 육성기관으로써 알아야만하는, ESG에 대한 개념과 SDGs(지속가능개발목표)를 설명해주셨으며, 센터 내에 있는 모든 스타트업이 어떤 사업을 가지고 있는지, 몇 호에 있고 이 기업의 투자라운드는 어디인지, 어떤 투자하우스와 AC로부터 추천과 심사를 받았는지, 공개모집인지부터 어떤 기업의 대표님들이 어떤 성과를 가졌는지, 그리고 서울창업허브 성수와 관련된 유관기관(파트너스)은 어떤 기업들이 있는지 앞으로 원활히 일하기 위해서 알아야할 모든 것들을 알려주셨다. 이 과정에서 앞으로 해야할 일들을 꼼꼼히 짚어주셨다. 앞으로 입주기업과 센터 내 모든 사업에 관한 데이터베이스를 관리할 것이며, 모든 사업과 행사에 있어서 기획 단계에 참여할 것이고, 각종 행사 지원에 참여할 것이다. 이렇게 말씀하셨던 선임님께서 정말 모든 기회를 제공해주셨다.

처음에는 서류와 데이터베이스 업무로 실무에 투입되었다. 입주기업 연장 계약서를 통해 데이터베이스를 업데이트 했고, 기존에 체계적으로 정리되지 않은 입주계약 서류들과, 이행보증보험증권, 입주신청서를 카테고리마다 모아 정리하기 시작했다.

[자료1] 입주기업 관리 DB



[자료2] 입주기업 관리 서류철

또한 콜라보그라운드(공유오피스) 내에 입주할 기업들의 입주계약서를 받아서 정리하고 데이터화하기 시작했고, 콜라보그라운드 지원 기업의 데이터베이스를 따로 제작하기 시작했다. 다만 이 과정에서 엑셀 조작에 대한 미숙함이 있어서 어려움을 겪었다. 이에 선임님께서 간단한 팁과 조언을 해주셨다. 엑셀 내 '병합하고 가운데 맞춤'을 빠른 실행 도구모음에 저장해놓고 단축키로 사용할 것, F2를 통해서 셀로 들어갈 것, 단축키 등. 간단하지만 엄청난 팁과 함수사용으로 일에 속도가 붙기 시작하면서 시간이 조금씩 남기 시작하자, 선임님께서 매일 업무에 대한 방법들을 알려주셨다.

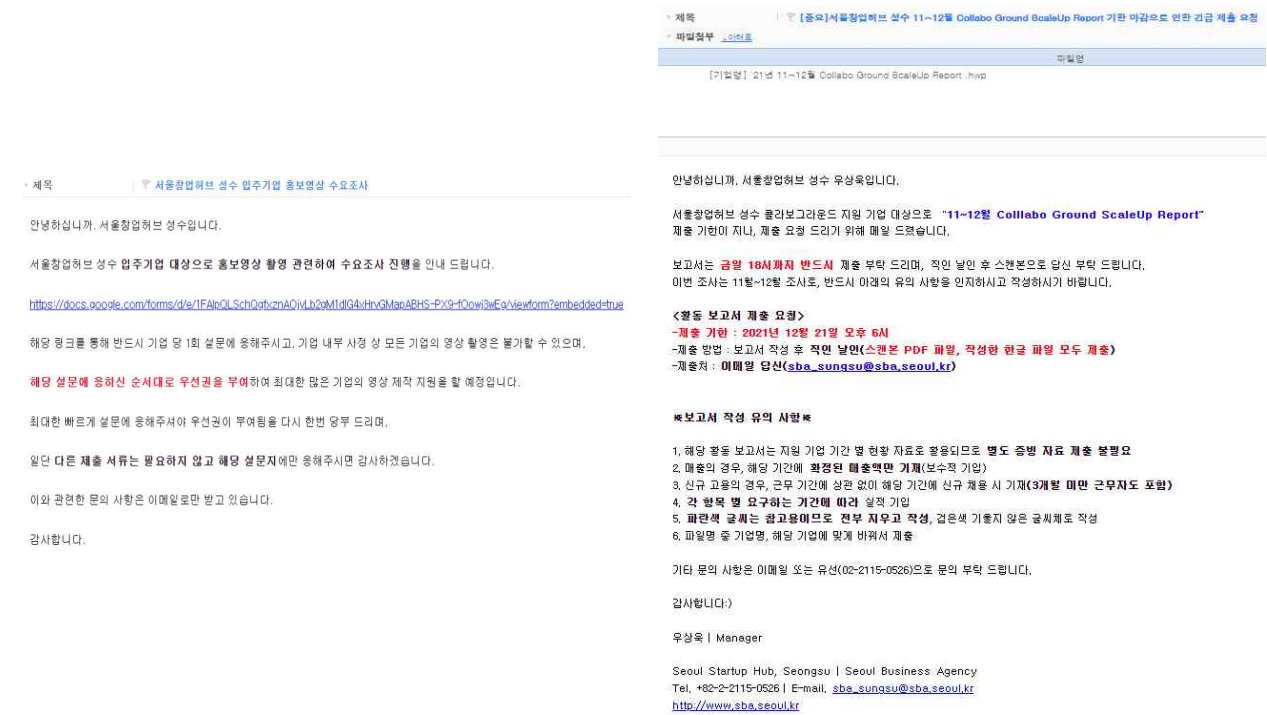
[간단하지만, 모든 내용이 다 들어가 있어야해]

처음 기업에 안내 메일을 작성하게 하실 때는 그냥 원하는 대로 써보라고 하셨다. 그래서 원하는 방식으로 작성했고 결과는 참담했다. 선임님은 웃으시면서 메일을 보고는 모든 문제점을 지적해주셨다.

1. 보내는 사람을 분명히 알리고, 가장 처음에 메일을 보낸 이유와 중요 전달 내용을 작성할 것
2. 표나 특수문자를 사용하여 정리할 것
3. 간단하지만 그 속에 모든 내용을 다 담아서, 문의전화 혹은 문의메일을 줄일 것
4. 메일 제목에 전달하고자 하는 바를 반드시 구체적으로 담을 것

이렇게 메일에 관한 팁을 듣고나서, 2주 정도는 선임님께 피드백을 받은 후 전송하였지만, 어느날 이제

알아서 보내도 되겠다라고 말씀하시면서 메일을 알아서 보내라고 하셨다. 그제서야 믿고 맡기시는 것 같아 마음이 놓였지만, 선임님께서 이제 사무행정 기초가 되었으니, 본격적으로 사업에 참여할 때가 됐다고 말씀하셨다.



[자료3] 초기 작성 메일

[자료4] 피드백 이후 작성 메일

[모든 사업에 참여해보자]

선임님께서 회의실로 데리고 들어가 앞으로 진행될 사업을 카테고리화하여 말씀해주셨다.

1. 콜라보그라운드 액셀러레이팅
2. VC 네트워킹 행사 기획
3. 사회공헌활동 기획 및 진행
4. 센터 홍보 업무
5. 행사 운영 지원(IR, 네트워킹, TRYEVERYTHING 2021)

이렇게 말씀해주신 선임님께서 모든 사업에 전부 참여시킬 것이며, 관련된 모든 기획과 미팅에 참석하게 해줄 것이고, 직접 사업을 진행해보는 경험도 시켜줄 것이라고 다시 한번 말씀하셨다. 이 중에서 사회공헌활동에 대한 기획과 진행은 전적으로 내가 진행하게 될 것이며, 다른 업무들은 보조적으로 진행해주면 된다고 하셨다. 혼자서 전적으로 할 수 있는 업무가 생긴다는 말에 신나기도 했고, 매일 해야 하는 DB 업무와 서류 업무에 더해 이걸 하려고 하니 솔직히 불안하기도 했다. 하지만 기회가 온만큼 어떻게든 전부 소화해야 한다는 마음 하나로 그렇게 모든 사업에 전부 참여하기 시작했다.

기획 업무에 의견을 내고 피드백을 받으며, 회의에 참석해서 좋은 아이디어를 제시하고 채택 받기도, 피드백을 받아 더 나은 아이디어를 만들기도, 아예 엉뚱한 생각을 해왔다는 소리를 듣기도 하면서 그렇게 모든 사업에 참여했다. 미팅에 참여하기도 했고, 운영사 담당자와 커뮤니케이션하기도 하고, 팀원과 함께 계획한 행사에 참여하여 작은 디테일 하나하나 챙기고, 피드백 받으며 그렇게 일했다. 내게 기회를 주신 분들에게 실망시키고 싶지도 않았고, 할 수만 있다면 스타트업에게 좀 더 실질적이고 도움이 되는 지원 사업을 해보고 싶었다.

3) 실습 목표 달성을 위한 참여 학생의 노력

[기업의 실질적인 액셀러레이팅을 위하여]

가장 먼저 참여하게 된 사업은 콜라보그라운드 액셀러레이팅 사업이었다. 입주기업에 비해 시작하는 단계인 스타트업들이 모인만큼, 분명히 입주기업과 니즈가 달랐고, 이에 팀원 간 회의 중 새로운 양식의 활동보고서를 만들어서 콜라보그라운드 기업의 실질적인 니즈를 파악하자는 의견을 제안했다. 이후 의견이

채택되어, 이를 바탕으로 새로운 활동보고서를 제작했다.

이 활동보고서에는 기존 입주기업의 활동보고서에 비해 매출, 고용현황, 투자 현황 등은 간소화하고 사업화 단계와 기업 자가 셀프 피드백, 액셀러레이팅 니즈, 그리고 네트워킹 니즈 또한 추가된 양식이었다. 이 때 액셀러레이팅 주관 운영사를 선정하기 직전이였기 때문에, 지원 스타트업의 현재 사업 진행 상황과 니즈를 파악하는 것이 가장 중요했다. 이 보고서는 2개월마다 한번씩 총 3회 취합했고, 액셀러레이팅 운영사 MYSC 선정 이후 기업의 니즈를 전달하고 관련 사업을 기획하는 것에 사용할 수 있었다.

3. 사업 추진 과정		
① 사업 추진 내용 ※ 2021.11월 초 ~ 12월 말 추진 내용 작성		
추진내용	추진기간	세부내용
인문계열(가)	2021.11.01 ~ 2021.12.31	인문계열 교육 프로그램 운영
비즈니스 리서치 실시	2021.11.02 ~ 2021.12.31	비즈니스 리서치 결과 리포트 작성
② 사업 추진 계획 ※ 향후 추진 계획 작성		
추진계획	추진기간	세부내용
투자 유치	2022.01.01 ~	대입준비 투자(출판물) 투자유치
③ 사업 추진 중 백서사항 및 셀프 피드백		
④ 9~10월 프로그램의 진행과 관련하여 설문 조사 결과에 대해 주요 의견이 반영되어 있어, 계획한 것보다 좋은 수의 참여와 반응을 얻었습니다. 향후 설문 조사 결과에 대한 의견과 반응을 적극 반영하겠습니다.		

[자료5] 활동보고서 中 일부



[자료6] 콜라보 액셀러레이팅 사업 진행 모습

이 활동보고서로 인해서, 지원기업의 홍보영상 제작 지원사업에 대한 니즈가 높은 것을 발견하고 선임 분께 전달하여, 다른 사업의 파이를 조금 줄이는 대신 영상 제작지원에 예산을 조금 더 편성할 수 있었다. 뿐만 아니라 재무/회계에 관한 교육니즈가 높다는 것을 토대로 운영사 전용 교육 프로그램을 통해 해당 교육프로그램을 제공할 수 있었다.

이 때는 특히 초기 단계의 스타트업의 요구사항들과 애로사항들을 알게 되면서 창업이 조금 더 현실적으로 다가왔는데, 가끔씩 콜라보그라운드 내 젊은 기업 대표들과 가끔 농담 섞인 대화를 하면서 힘든 길을 택한 만큼 그 누구보다도 절실하다는 것을 느낄 때가 많았다.

[비대면 네트워킹을 보다 실질적으로 진행 할 방법]

센터 내에 입주기업 간 비대면 네트워킹을 기획할 때였다. 보통 줌(ZOOM)으로 하겠지만, 네트워킹 행사 자체를 줌으로 하는 것에 대한 실질적인 의미가 있나 싶어 더 나은 의견을 내기 위해 많은 고민을 했다. 그러다가 문득 생각난 것이 메타버스였다. 하지만 실질적으로 접근 방식이 너무 어렵고, 행사 시간에 맞춰 참가자들이 설치하고 로그인하는 것과 각 컴퓨터 사양을 고려해야한다는 점 또한 한계에 부딪힐 수 밖에 없었다.

이 때 찾아본 다양한 플랫폼이 있었는데, 이 중 눈에 띈 것은 게더타운이었다. 웹링크로 접속만 하면 되는 방식이고, 컴퓨터 사양을 고려할 필요도 없으며, 좀 더 캐주얼하게 미팅을 진행할 수 있을 것 같았다. 이후 게더타운을 사용하여 행사를 진행하는 기업을 발견한 이후 해당 기업을 매니저님께 소개시켜 드렸다. 이후 의견이 수용되어, 운이 좋게도 관련 업무를 전담하게 되었다.

진행자 한명의 주도 하에 캐주얼하게 OX퀴즈, 거짓말게임으로 서로에 대해서 알아가고, 비즈니스 시너지가 있을 수 있게끔, 게더타운 내에 프라이빗 공간을 마련하여 개인 간 네트워킹을 도울 수 있게 만들었다.

입주기업 간 비대면 네트워킹 파티 2회차 참여 조사

게더타운을 활용한 입주기업 간 비대면 네트워킹 2회차 개최를 가령해 약 1시간 실시 예정입니다. 행사 참여 신청은 기프티콘이 제공됩니다. 행사 신청 및 참여 등록을 통해 참석 링크와 사용법 등을 공유 합니다.

1. 기업명을 입력해주세요.

당첨형 텍스트

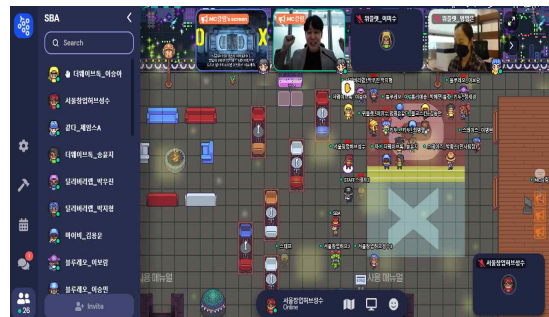
2. 기업 참여 일정(선택항목이름(등록불가능))

☐ 10/6 수요일 15:30 ~ 16:30에 참여합니다.

☐ 10/7 목요일 15:30 ~ 16:30에 참여합니다.

☐ 참여하지 않습니다.

[자료7] 네트워킹 행사 수요조사 양식 일부



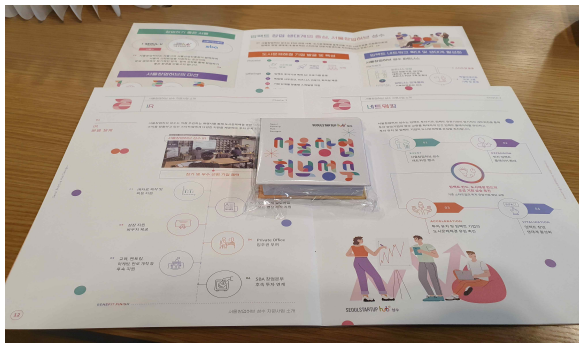
[자료8] 입주기업 비대면 네트워킹 행사

행사를 진행하고 마무리하면서, 협업 기업과 전자 계약, 메일링을 통한 수요조사 및 행사 안내, 기업 담

당자와 커뮤니케이션 및 협업 능력, 결과보고서 작성 등 개인 업무 역량 또한 키울 수 있었지만 이외에도 중소기업과 서울산업진흥원의 협업구조에 대해 다시 한번 명확히 이해할 수 있었다. 보다 나은 네트워킹 행사를 기획하겠다고 생각했던 방식들이 새로운 중소기업과의 협업으로 이어졌고, 국민의 세금을 통해 협업하는 기업에 대한 지출, 식사 제공을 위한 지출 등 순환되는 방식으로 경제에 활력을 불어넣었으며, 해당 사업은 결론적으로 미래를 책임질 스타트업의 육성을 위한 것들이었다는 점. 이런 것들이 내가 일함에 있어서 긍정적인 '책임'에 관한 어떠한 뿌듯함을 가져오는 것들이었고, 전체적인 사업을 이해하고 나니 일에 더욱 흥미가 붙을 수 밖에 없었다.

[좀 더 효과적으로 센터를 나타낼 방법은 없을까]

개관한지 일년이 채 안된 서울창업허브 성수는 센터의 성격을 보여주는 홍보물이 필요했다. 임팩트 창업 생태계의 중심점이 되겠다는 사업 목표에 걸맞게 홍보물을 제작할 필요가 있었다. 도시문제 해결 기업을 육성하고 지원함으로써, 스타트업의 창업 트렌드를 보다 환경, 사회, 지배구조에 긍정적인 방식으로 영향을 미치게 만드는 곳. 이런 식으로 브로슈어, 리플렛의 세부 내용을 직접 편집하고 단어를 생각하는 과정에서, 어떻게하면 좀 더 나은 방식으로 사업을 표현할 수 있을지 끊임없이 고민하고 작성했다. 또한 디자인 기업과 함께 커뮤니케이션 하며 디자인하는 과정에서 시각적인 요소에 대해 명확히 요구사항들을 전달하는 방법을 배웠고, 소통하는 능력을 점차 키울 수 있었다.



[자료9] 서울창업허브 성수 브로슈어, 리플렛, 포스트잇

또한 9월부터 시립대에서 현장실습을 오신 인턴 분과 함께 서울창업허브 성수의 센터 홍보영상을 기획하고 콘티를 구성하였는데, 이 때 영상을 기획하는데 있어서 함께 주안점을 맞춘 것은 다음과 같았다.

1. 도시문제 해결 스타트업 육성기관이라는 센터의 브랜드 이미지를 표현할 것
2. 빠른 호흡으로, 보는 사람으로 하여금 지루하지 않게 할 것
3. 예산 내에서 최대한 전문적인 느낌이 나도록, 배우 한명을 통해 이끌어 나갈 것
4. 옥외 광고에 최적화된 영상 느낌이 나도록 만들 것

이 점을 토대로 영상의 콘티를 구성하고, 영상 제작기업에 전달하고 협업하는 과정을 통해 두 달 정도 걸려서 영상을 제작했다. 이 때는 음성자료에 대한 요구사항을 전달하는 점에서 애로사항이 조금 있었는데, 분명히 원하는 목소리가 있으나 말로는 설명이 잘 어려운 경우가 있었다. 이 때 선임님분께서 해주신 조언으로 그럴 때는 레퍼런스를 몇 개 찾아서 메일로 보내면 된다고 하셨는데, 이 방법을 알고 난 뒤에는 PD님과의 커뮤니케이션이 훨씬 원활해졌다. 홍보물을 제작하면서 특히, 타인에게 시각적이나 청각적인 자료에 관해서 요구사항을 전달하는 방법에 꽤 능숙해질 수 있었다.



[자료10] 서울창업허브 성수 홍보영상 중 일부 장면

[본부 전체의 활동을 기획하고 진행해보다]

2021년도 SBA 창업본부 사회공헌활동 기획을 시립대 인턴분과 함께 직접 맡아 진행했다. 팀장님과 선임님들의 요구 사항에 따라 ESG 요소를 충분히 지니고 있어야하며, 창업본부 인원의 참여율을 극대화 시킬 수 있어야하고, 코로나 상황인 점을 전부 고려하여 행사를 기획해야만했다. 7월 말부터 시작하여 초기 기획 이후 지속적인 아이디어의 팀원 분들에게 피드백 받고 수정하는 과정을 거쳤다. 이렇게해서 네 달만에 아이디어를 구체화 시켰고, 관련 기업과 협업 할 수 있었다.

플로깅(걸으면서 쓰레기를 줍는 일)과 걸음 기부 어플(빅워크)을 결합시켜 오프라인 외에도 온라인으로도 지속적으로 본부 인원의 참여율을 높이고, 플로깅과 함께 특정 목표 걸음 수에 도달하면 위탁가정 아동을 대상으로 발달 장애인이 직접 디자인한 업사이클링 이불 세트를 기부하는 것으로 기획했다.

걸음기부 어플 운영 기업 '빅워크'와 업사이클링 이불 제작 업체 '우시산', 그리고 아동 기부 단체 '세이브더칠드런'과 연계하여 하반기 사회공헌활동에 본부인원 참여율 100%와 발걸음 기부 721,000보 달성으로 성공적으로 마무리하였는데, 이 때 팀원 간 소통의 중요성을 절실히 깨닫게 되었다.

인턴 분과 함께 소통하며 진행하는 동안, 브레인스토밍 과정을 끊임없이 거쳤고, 서로 어떠한 의견에도 부정적인 의견을 주는 것보다 개선방향을 전달하는 방법으로 소통했다. 그 결과 처음에는 상사 분들에게 좋지 않은 평가를 들은 의견들이, 점차 더 나은 아이디어로 변해갔고, 마지막엔 상사 분들에게 "그래 이거지"라는 답변을 들을 수 있었다. 그 때 우리가 사용한 방법은 최대한 많은 사회공헌 참고자료를 확보하고, 우리에게 상황에 맞게끔 변형시키고 더 맞는 협업 기업의 사업의 형태에 걸맞게 기획하는 것이었다. 하루에 2시간 정도는 사회공헌활동에 대해서 인턴분과 끊임없이 이야기를 주고받으면서, 운영사 선정 이후에도 계속해서 작은 디테일 하나하나 잡아가며 활동을 기획하고 진행해나갔다.



[자료11] 오프라인 SBA 임팩트 플로깅 캠페인



[자료12] 빅워크 어플내 플로깅 캠페인

3. 성과 및 효과

1) 진로 탐색 및 전공 역량 향상 성과

[창업자를 도울 수 만 있다면]

이번 학기제현장실습(IPP)를 통해서 진로를 명확하게 설정하게 된 계기가 되었다. 아무런 계획도 없이 창업을 꿈꿨지만, 신기할 정도로 이 일이 적성에 맞다는 생각이 들었다. 아침에 출근해서, DB에 적힌 기업들의 매출, 고용, 투자지표들을 확인하고 업데이트된 사무집기 개수, 바뀐 담당자 연락처들을 DB와 문자 사이트에 등록하고, 센터 내 회의실 예약을 관리하고, 콜라보그라운드 기업의 문의 사항이나 요청사항을 해결하는 일들부터, 각종 IR 행사, 네트워킹 행사, 포럼, 세미나, 액셀러레이팅 사업을 기획하고 행사에 참여하여 지원하는 일들까지 너무나도 뿌듯하고 흥미로웠다.

평소에 전공지식이 필요할까라는 의문을 갖던 나에게 왜 이런 걸 왜 배웠을까 하는 재무 수업들조차도, 기업의 투자증빙자료가 전달될 때면 그 어려운 말들이 읽혀서 신기했고, 재밌긴 했지만 왜 배울까 했던 마케팅 수업들조차도 센터 홍보자료를 쓰고 기획하는 데에도 포지셔닝과 브랜딩의 이론을 다시 보면서 적용했다. 선임님께서 결과보고서를 작성해야하는데, 네트워킹 행사의 효과를 단순히 작성할 방법이 없을까라는 선임님의 질문에 경영정보학 강의에서 들던 사회연결망분석 시각화 방법을 제안했다. 신기했다. 어떻게든 더 잘해보려고 하는 마음가짐은 전공 수업 때 간간히 들었던 이론들을 찾고 적용하게끔 만들었다. 창업을 꿈꾸던 내가 창업자들을 지원한다는 것 자체만으로도 가진 모든 것들을 쏟아 붓게 되는 것 같았다. 퇴근해서도 똑같았다. 퇴근해서도 창업지원을 공부하는게 재밌어서, 창업보육전문매니저 자격증을 공부했고, 결국 취득했다.

현장실습이 종료된 후에, 창업지원을 업으로 삼겠다고 정했다. 어떤 '책임'을 넘어서 행복한 감정을 첫 직장에서 일하면서 느껴봤다. 기술창업자들 뿐만 아니라, 일반창업자들까지도 범위를 넓혀서 창업자 지원 분야에서 일해보고 싶다.

다만 부족하다고 느낀 것은, 창업자들을 위한 진정 어떠한 분야의 전문가가 아니어서 조언이나 특정한

현장실습은 특별한 경험이자 사회에서 나의 경쟁력이 될 것이다. 혹시라도 고민하는 학우들이 있다면, 반드시 도전해보라고 권해주고 싶다. 꿈을 찾을 수 있는 기회이다.