

1장 창업의 필요성,
(1) 부의 이해
(2) 은퇴 후 생애필요 자금

2장 창업이란?
(1) 창업의 의의
(2) 기업의 이해
(3) 기업가 정신

1 준비된 창업자
2 창업 아이템
3 창업자금
4 오프라인 사업장
5 홍보매체

3장 창업요소(5대 필수조건)

3-1 준비된 창업자

(1) 준비된 창업자의 의의

단순히 아이디어를 가진 사람이 아니라, 시장 문제를 이해하고 이를 실제로 실행하며, 실패와 수정 과정을 반복하면서 사업을 지속할 수 있는 사람이다.

또한 재무를 관리하고 변화에 유연하게 대응하며, 장기적으로 버틸 수 있는 태도와 체력을 갖춘 것이 핵심이다.

(2) 창업자의 역할

1) 창업 아이템 창출

창업 아이템 창출방식은 완전히 새로운 것을 만드는 것만이 아니라, 기존 문제를 새롭게 바라보고 해결하는 다양한 접근 방법을 의미하며, 핵심적인 방식들은 다음과 같다.

① 문제 해결형 접근 방식

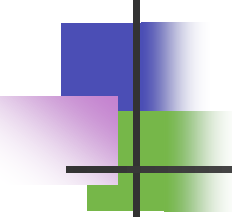
일상생활이나 특정 분야에서 사람들이 불편함을 느끼는 지점을 발견하고, 이를 개선하거나 해결하는 아이템을 만드는 방식

② 개선·보완형 방식

이미 존재하는 제품이나 서비스를 분석해 부족한 점을 찾고, 더 편리하거나 효율적으로 발전시키는 방식
완전히 새로운 것보다 성공 확률이 높은 경우가 많다.

③ 트렌드 활용형 방식

기술 변화나 소비 트렌드(예: AI, 친환경, 1인 가구 등)를 반영해 새로운 수요에 맞는 아이템을 만드는 접근 방식



④ 융합형 방식

서로 다른 산업이나 아이디어를 결합해 새로운 가치를 만들어내는 방식

예를 들어, IT와 교육, 헬스와 콘텐츠를 결합하는 식이다.

⑤ 자신의 경험·전문성 기반 방식

개인이 가진 직무 경험, 취미, 관심 분야에서 출발해 현실적인 아이템을 만드는 방식으로, 실행력이 높다는 장점이 있다.

2) 비전과 전략수립

① 비전은 “이 사업이 앞으로 어떤 가치를 만들고 어디까지 성장할 것인가?”에 대한 장기적인 목표와 방향이다.

단순한 꿈이 아니라, 고객에게 어떤 문제를 해결해주고 어떤 변화를 만들 것인지가 명확해야 한다.

② 전략은 그 비전을 실현하기 위한 구체적인 실행 계획이다.

목표 시장을 정하고, 경쟁자와 차별화되는 강점을 만들며, 어떤 방식으로 고객을 확보하고 수익을 낼 지 설계하는 과정이다.

또한 자금, 인력, 시간 등 자원을 어떻게 배분할지도 포함된다.

결국 핵심은 비전과 전략이 따로 노는 것이 아니라, **비전(어디로 갈 것인가) → 전략(어떻게 갈 것인가)**로 연결되는 것이다.
즉, 명확한 목표를 세우고, 그 목표를 달성하기 위한 실행 방법을 구체화하는 것이다.

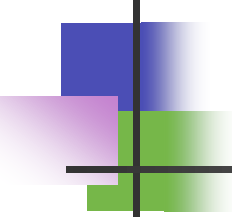
* 비전과 전략을 구체화하는 방법*

추상적인 목표를 실질적 행동 계획으로 바꾸는 과정으로 핵심 단계는 다음과 같다.

① 목표 세분화

- 전체 비전을 단계별 목표로 나눈다. (예: 5년 → 3년 → 1년 단위)

- 각 목표는 측정 가능하고 현실적이어야 함



② 핵심 전략 도출

- 목표 달성을 위해 필요한 핵심 활동과 우선순위를 정한다
예: 고객 확보 전략, 제품 개발 전략, 마케팅 전략, 재무 전략 등

③ 실행 계획 작성

- 각 전략별로 구체적 행동 항목을 만든다
- 누가, 언제, 어떻게 할지 책임과 일정을 명확히 설정

④ 자원 배분

- 인력, 자금, 시간 등 필요한 자원과 투자 규모를 계획
- 부족한 자원은 외부 조달 방법까지 고려

⑤ 피드백 및 수정

- 계획을 실행하며 성과를 측정하고, 문제점이 생기면 즉시 수정
- 반복적인 실행과 개선이 전략을 실현하는 핵심

3) 자원 및 팀 구축관리

필요한 자원을 확보하고, 핵심 팀을 구성하며, 효율적으로 운영하고 지속 관리하는 것으로 구체적 방안은 다음과 같다.

① 핵심 자원 파악

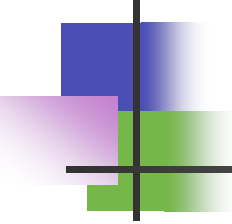
사업 실행에 꼭 필요한 자원을 확인한다 (자금, 기술, 인력, 네트워크 등)

② 팀 구성

역할과 책임이 명확한 소규모 핵심 팀을 구성하고, 부족한 역량은 외부 전문가나 파트너로 보완한다.

③ 자원 효율 관리

한정된 자원을 우선순위에 따라 배분하고 낭비를 최소화한다.



④ 성과 관리 및 피드백

팀원과 자원의 성과를 지속적으로 점검하고 필요시 조정한다.

⑤ 동기 부여와 조직 문화

목표 공유, 보상, 소통 등을 통해 팀의 참여와 협력을 유지한다.

4) 마케팅과 위기관리

창업자의 마케팅과 위기관리는 사업 성장과 안정성을 동시에 확보하는 핵심 활동이므로 고객을 효과적으로 확보하면서, 예상치 못한 위험에 대비하고 신속히 대응하는 것

① 마케팅

제품·서비스의 가치를 고객에게 알리고, 적절한 채널과 전략으로 잠재 고객을 확보하고 매출로 연결하는 과정이다.

• 타겟 고객 정의 → 메시지 개발 → 채널 선택 → 성과 측정 및 개선

② 위기관리 - 예상치 못한 문제나 실패 상황에서도 사업을 보호하고 빠르게 회복할 수 있는 체계를 만드는 과정이다.

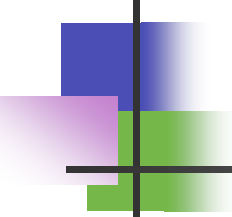
• 리스크 식별 → 대응 계획 수립 → 빠른 의사결정 → 문제 해결 후 피드백 반영

5) 인적 네트워킹 유지

창업자의 인적 네트워킹 유지 방법은 관계의 질과 지속성을 관리하는 전략적 활동으로 정기적 소통과 가치 제공으로 신뢰를 쌓고, 새로운 연결까지 확장하며 관계를 지속하는 것으로 핵심 방법은 다음과 같다.

① 정기적 소통

연락처 관리만 하지 말고, 정기적으로 안부를 묻거나 정보를 공유하며 관계를 이어간다.



② 가치 제공

단순한 친분이 아니라, 상대방에게 도움이 되는 정보, 기회, 조언 등을 제공해 상호 가치를 만든다.

③ 네트워크 확장 and 균형

기존 인맥 유지와 함께 새로운 분야, 다양한 배경의 사람들 과도 연결을 시도한다.

④ 공동 경험

세미나, 워크숍, 프로젝트 등 함께 활동할 기회를 만들어 관계를 강화한다.

⑤ 신뢰 구축

약속을 지키고, 투명하게 소통하며 신뢰를 쌓아 장기적 네트워크를 유지한다.

3-2 창업 아이템

창업아이템 발굴 방법은 문제를 발견하고, 시장 기회를 분석하며, 창의적 해결책을 찾는 과정으로 핵심 방법은 다음과 같다.

① 문제 발견

일상생활, 직무 경험, 고객 인터뷰 등을 통해 사람들이 겪는 불편, 불만, 비효율을 찾아낸다.

② 시장 분석

유사 제품·서비스, 경쟁사, 트렌드, 성장 가능성 등을 조사하여 기회를 검증한다.

③ 아이디어 개선·융합

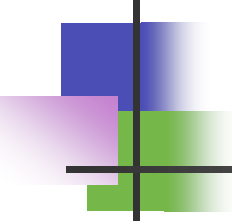
기존 제품이나 서비스를 더 좋게 만들거나, 서로 다른 아이디어를 결합하여 새로운 가치를 창출한다.

④ 트렌드·기술 활용

최신 기술, 사회·문화·산업 트렌드를 반영해 미래 수요에 맞는 아이템을 탐색한다.

⑤ 실행 테스트

작은 규모의 프로토타입(MVP)을 만들어 시장 반응을 확인하고, 피드백을 반영하여 아이템을 구체화한다.



3-3 창업자금

창업자에게 자금은 사업을 시작하고 유지하며 성장시키기 위한 필수적 기반으로 창업을 실행하고 운영을 안정시키며, 성장과 위기 대응을 가능하게 하는 필수적 요소다.

(1) 창업자금의 필요성

1) 사업 시작을 위한 초기 비용 확보

사무실 임대, 장비 구매, 원재료, 초기 인력 급여 등 사업을 가동하는 데 필요한 기본 비용을 충당한다.

2) 운영 안정성 확보

매출이 불확실한 초기 단계에서 현금 흐름을 유지해 사업 중단 위험을 줄인다.

3) 성장과 확장 투자

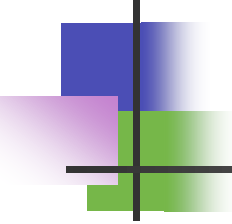
마케팅, 제품 개선, 기술 개발 등 사업 확장을 위한 투자에 활용된다.

4) 위기 대응과 리스크 관리

예상치 못한 비용 발생이나 경기 변동에도 대응할 수 있는 안전망 역할을 한다.

5) 신뢰 확보

충분한 자금은 투자자, 파트너, 고객에게 사업 안정성과 실행력을 보여주는 신호가 된다.



(2) 창업자금의 분류

창업자금은 크게 시설자금과 운영자금으로 나누며 이는 다시 자기자본과 타인자본, 정부 지원 자금, 기타 방법 자금 등으로 나눌 수 있으며 각각 장.단점과 조건이 다르며, 그 필요성과 중요성을 간단히 정리하면 다음과 같다.

1) 시설자금

사업을 시작하기 위해 고정 자산을 구입하거나 설치하는데 쓰이는 자금으로 사업 기반을 만들기 위한 자금이다.

① 주요 사용처

사무실·공장·매장 임대 및 인테리어장비·기계·컴퓨터 구입초기 설비 및 인프라 구축

② 특징

초기 한 번 투자로 장기간 사용

2) 운영자금

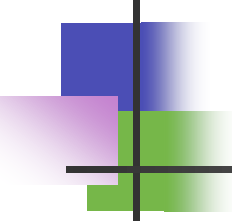
사업을 유지하고 일상적인 운영 활동에 필요한 자금이다.

① 주요 사용처

원재료·재고 구입직원 급여, 세금, 공과금마케팅, 광고, 유통 비용

② 특징

지속적으로 소요되며, 매출과 연동



3) 자기자본

창업자가 직접 준비한 자금이다.

- ① 장점: 상환 부담 없음, 경영권 유지
- ② 단점: 금액 한정, 초기 부담 큼

4) 타인자본

외부에서 조달한 자금이다.

- ① 대출: 은행, 정책금융기관에서 빌리는 돈
- ② 투자유치: 엔젤투자, 벤처캐피탈 등에서 투자 받는 돈
- ③ 장점: 초기 자금 확보 용이
- ④ 단점: 이자, 지분 희석, 상환 의무 발생

5) 정부·지자체 지원자금

창업 지원 프로그램, 보조금, 창업대출 등 자금이다.

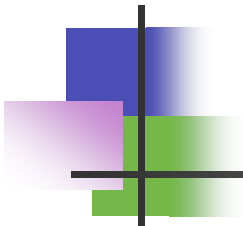
- ① 장점: 저리 또는 무상 지원, 멘토링·교육 포함
- ② 단점: 사용 목적 제한, 신청·심사 과정 필요

6) 기타 자금

크라우드펀딩, 후원, 가족·지인 지원 등 자금이다.

- ① 장점: 신속한 자금 확보 가능
- ② 단점: 금액 제한, 신뢰와 관계 의존

* 소상공인 지원자금(한국은행 기준금리:2.5%, 시중은행 대출금리(4%~8%): 시중은행 대출금리 : 네이버 검색
<https://easylaw.go.kr/CSP/CnpClsMain.laf?popMenu=ov&csmSeq=1973&ccfNo=3&cciNo=1&cnpClsNo=1>



[참고자료]

중기청 R&D지원금

지원 대상	일반사업자 또는 법인사업자
자금 종류	무상지원금
연 금리	무상지원
대출금액	연간 5천만 원~50억까지

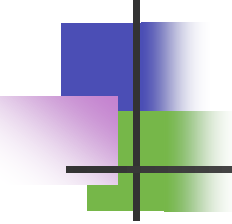
R&D 지원 사업은 기업의 신기술, 신제품 개발 및 제품, 공정혁신 등에 소요되는 기술 개발 관련 비용을 지원하여 기업의 기술경쟁력 향상을 도모하기 위한 지원 사업으로 과학기술정보통신부, 중소벤처기업부 등 여러 부처에서 시행되고 있다.

R&D 지원 사업의 경우 각 부처 및 산하기관, 지자체, 진흥원 등 다양한 기관에서 운영되고 있으며, 지원 사업 별 지원자격, 규모, 신청 기간 과제 내용, 제출서류 등에 있어서 다소 상이한 점이 있다.

따라서 R&D 지원 사업에 신청할 의사가 있는 기업의 경우 우선적으로 개발 과제에 대한 확실한 내용을 수립하고 기업의 규모, 과제의 성격, 자격요건 등을 면밀하게 검토하여 적합한 지원 사업을 선정하는 것이 가장 중요한 요소라고 할 수 있다.

아울러, 기업의 기술경쟁력 향상을 위해 R&D 지원 사업의 예산뿐 아니라 기술금융에 대한 지원 및 예산 또한 지속적으로 증가하고 있어 기술력과 개발 역량이 있는 기업들은 해당 지원 사업 및 금융 지원을 활용할 수 있는 기회가 그만큼 늘어난다고 할 수 있다.

R&D 지원금은 상환의무가 없는 자금으로 R&D 지원 사업에 참여하여 성공 판정을 받을 경우 기업 입장에서는 영업이익의 실현과 같은 효과가 있어 재무구조가 개선되는 이점이 있으며, 무엇보다 연구개발에 필요한 자금을 정부로부터 지원받음으로써 연구개발에 고도의 역량을 집중할 수 있고, 안정적인 경영활동을 이어갈 수 있는 특징점이 있다.



창업성장 기술개발사업 제출양식

[https://www.mss.go.kr/site/smba/ex/bbs/View.do?cbldx=310
&bcldx=1064287&parentSeq=1064287](https://www.mss.go.kr/site/smba/ex/bbs/View.do?cbldx=310&bcldx=1064287&parentSeq=1064287)

중소기업청 R&D 지원 사업 안내

- World Class 300 프로젝트 지원 사업
- 글로벌 전략기술 개발사업
- 혁신기업 기술 개발사업
- 기업 서비스 연구 개발사업
- 중소기업 융·복합 기술 개발사업
- 구매 조건부 신제품 개발사업
- 해외수요처 연계 기술 개발사업
- 민·관 공동투자 기술 개발사업
- 창업성장기술 개발사업
- 선도벤처연계 창업 지원 사업
- 창업 맞춤형 사업
- 산학연 협력 기술 개발사업
- 제품·공정개선 기술 개발사업
- 중소·중견기업 기술경쟁력 강화 파트너십 지원 사업