

차근차근 준비하는
아이디어 사업화 성공가이드 ⑦

사업계획서 작성 체크리스트

Business Plan Writing Checklist

차근차근 준비하는
아이디어 사업화 성공가이드 ⑦

사업계획서 작성 체크리스트

Business Plan Writing Checklist

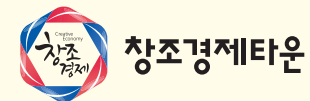
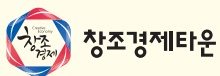
최현규 최강모 장영민



비매품



9 788929 407179
ISBN 978-89-294-0717-9



차근차근 준비하는
아이디어 사업화 성공가이드 ⑦

사업계획서 작성 체크리스트

Business Plan Writing Checklist

차근차근 준비하는
아이디어 사업화 성공가이드 ⑦

사업계획서 작성 체크리스트

Business Plan Writing Checklist



창조경제타운

PART
I

사업계획서 이해 및 준비

- 01. 사업계획서 개요 06
- 02. 사업계획서 작성 시 준비사항 08

PART
II

사업화 아이템(BI/BM)을 위한 체크리스트

- 01. 사업화 아이템(BI/BM)의 체크리스트 12

PART
III

기술과 시장 전략을 위한 체크리스트

- 01. 기술부문 계획 체크리스트 22
- 02. 시장부문 계획 체크리스트 30

PART
IV

사업화계획 및 평가를 위한 체크리스트

- 01. 사업화계획 체크리스트 40
- 02. 주요 평가항목으로 본 사업화계획서 48

PART
V

부록

- 중소기업 기술개발사업 서면평가표
- 중소기업 기술개발사업 대면평가표(서면 생략시)
- 창업성장기술개발사업 대면평가표



차근차근 준비하는
아이디어 사업화 성공가이드 7

사업계획서 작성 체크리스트

Part I

사업계획서 이해 및 준비

01. 사업계획서 개요

02. 사업계획서 작성 시 준비사항



사업계획서 개요

사업계획서 이해 및 필요성

사업(창업)을 이행하기 위해서는 무엇보다도 아이템을 어떻게 준비하는지가 중요하다. 창업 또는 신사업을 추진할 때 고객(사용자, 구매자)을 고려하지 않고 시작하는 일은 없을 것이다. 하지만, 고려만하는 것이 아니라 정확하고 다양한 정보를 통해 방향성을 탐지하고, 확인하고, 계량화하여 고객의 정확한 니즈를 분석할 수 있어야 한다. 이러한 내용을 정리하는 것이 바로 사업계획서이다.

사업계획서는 성공적인 사업을 추진하기 위해 산업/시장/기술 관점으로 전반적인 내·외부 정보를 정리한 것이다. 또한 체계적인 계획을 통해 사업화를 추진하는 것 이외에도 다양한 이해관계자(투자자, 정부기관 및 지자체, 금융기관 등)를 설득해야 하는 자료로도 활용된다.

건축가는 본인의 목표한 대로 건축을 진행하기 위해 설계도를 그리는 작업을 진행한다. 그리고 건축물의 종류, 건축물이 들어설 곳의 주변 환경, 건축자재, 자금조달 등 다양한 항목을 고려하여 무수히 많은 수정작업을 거쳐 설계도를 그려낸다. 물론 목표가 변화했을 때 설계도도 함께 변화한다. 그러므로 건축가는 지속적인 연구와 관찰을 통해 다양한 항목을 충족시킬 수 있는 설계도를 그려내곤 한다.



사업을 추진하는 대표(사업 총괄)도 건축가와 마찬가지로 사업 목표를 정의하고 사업을 추진하기 위한 계획은 필수적으로 작성해야 한다. 기술 및 시장의 변화, 사업화 자금 조달 능력, 인적 네트워크(전문가, 인재 고용 등) 등 다양한 방면의 이해와 지속적인 수정 작업을 통해 비로소 완성된다. 즉, 사업계획서는 사업가의 설계도라고 할 수 있다.

사업계획서는

체계적인 사업준비를 하는 데 매우 유리하다.
기술실행가능성, 수익전망 등을 확인함으로써 사업성공 가능성을 높인다.
경영의 지침서이며, 회사 내부의 비전 및 목표를 공유하는 자료이다.

사업계획서 활용

사업계획서는 목적과 용도에 맞게 사용해야 하며, 이는 기업이나 조직 구성원들과 함께 사업을 진행할 때 나가야 할 방향과 목적을 서로 명확히 하기 위한 내부적인 커뮤니케이션 용도와 자금조달(정부자금지원, 투자유치 등), 기업홍보, 사업제휴 등의 외부적인 용도로 구분된다.



(사업계획서의 용도)

사업계획서는 용도에 따라 작성 내용이 다소 상이하게 작성될 필요가 있다. 제공되는 용처에 따라 기업 현황(회사개요, 재무현황 등), 아이템 기술의 실현가능성, 미래시장으로의 성장가능성 등 각각 중요하게 고려되는 항목이 다르기 때문에 무엇으로 초점을 두고 작성해야 할지 고려해야 한다.



사업계획서 작성 시 준비사항

사업계획서 작성 시 준비사항

세상에는 동일한 내용의 사업계획서는 존재하지 않는다. 사업목표와 사업화 아이템(BI/BM)에 따라 다양한 종류의 사업계획서가 작성되기 때문에 사업자는 본인이 작성하고자 하는 사업계획서를 어떠한 방식으로 작성할지에 대한 구체적인 방안을 구상해야 한다. 사업계획서를 성공적으로 작성하기 위해서는 사업자가 작성 전에 나름의 작성절차를 갖추는 것이 중요하다.

대표적으로 활용되고 있는 사업계획서의 작성절차는 다음과 같다.



- 전체 목차 구성 : 사업내용에 맞는 전체 목차를 구성하여, 제품 내용 서비스 흐름, 사업 모델 등에 관한 자료를 점검(사업계획서 양식이 정해진 경우에는 작성에 필요한 내용 확인)

- 시장/기술 분석 : 시장/기술의 동향 및 경쟁사 조사를 실시하여 조사 내용을 바탕으로 사업의 방향 및 실행계획 수립(자료는 공신력 있는 자료를 토대로 작성해야 함)

- 계량 분석 : 투자·매출·비용·손익분석 등을 분석하고, 이때 발생하는 문제점을 확인함으로써 목표까지 도달 가능성을 체크(계량적 수치는 보수적인 값 보다는 현실화된 데이터를 통해 접근해야 함)

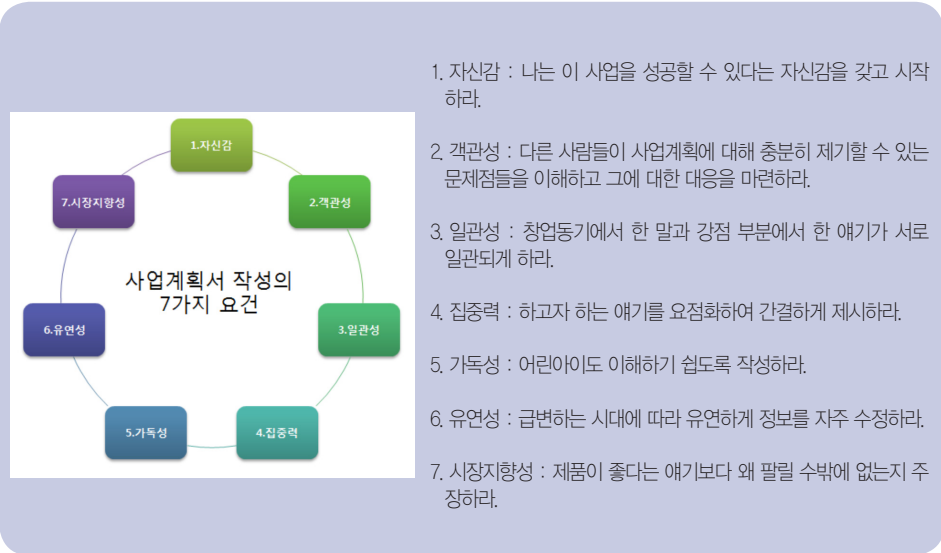
- 내용 작성 : 분석이 목표에 맞게 완료된 항목부터 세부내용을 사업계획서 양식에 맞게 글씨체, 글자크기, 이미지 크기 등을 편집하여 입력

사업계획서를 목차에서 내용까지 처음부터 일사천리로 작성하는 사람은 없다. 보유한 사업화 아이템(Business Item, BI / Business Model, BM)과 유사하게 작성된 사례들을 참조하여 사업계획서를 작성하는 것도 하나의 방법이다.

사업계획서 작성 시 사전점검 사항

사업자가 본인의 사업을 위한 설계도인 사업계획서를 목표에 맞게 작성하려면 본인 스스로 사전에 점검사항들을 꼼꼼히 체크해 두는 것이 좋다.

사전 질문	준비상태
· 창업에 대한 비전과 목표는 설정되어 있는가?	Yes <input type="checkbox"/> , No <input type="checkbox"/>
· 사업화 아이템을 명확하게 설명(한 문장으로)할 수 있는가?	Yes <input type="checkbox"/> , No <input type="checkbox"/>
· 아이템을 설명할 수 있는 기술/시장에 대한 객관화 정보는 조사되어 있는가?	Yes <input type="checkbox"/> , No <input type="checkbox"/>
· 아이템 제품을 사용하는 구매자는 세분화되어 있는가?	Yes <input type="checkbox"/> , No <input type="checkbox"/>
· 경쟁 아이템(경쟁자)은 알고 있는가?	Yes <input type="checkbox"/> , No <input type="checkbox"/>
· 사업화를 위한 인적 네트워크는 갖추어져 있는가? (Team, 전문가 등)	Yes <input type="checkbox"/> , No <input type="checkbox"/>
· 기술실현을 위한 기본적 장비(시스템)는 갖추어져 있는가?	Yes <input type="checkbox"/> , No <input type="checkbox"/>
· 진입하고자 하는 시장은 명확히 알고 있는가?	Yes <input type="checkbox"/> , No <input type="checkbox"/>
· 홍보 및 유통채널은 보유하고 있는가?	Yes <input type="checkbox"/> , No <input type="checkbox"/>



Key Point (사업계획서 작성하기 전)

제안된 사업(RFP, Request for Proposal) 양식을 확인하라.
 평가항목이 어떤 내용인지 체크하고, 사업계획서 목차를 구상하라.
 사업을 함께 추진할 인력과 분업화가 되어 있는지 체크하라.
 아이템이 최신 트렌드에 반영되는지, 다른 제품과 비교하여 Unique 한 것인지 확인하라.



사업계획서 작성 체크리스트

Part II

사업화 아이템(BI/BM)을 위한 체크리스트

01. 사업화 아이템(BI/BM)의 체크리스트



사업화 아이템(BI/BM)의 체크리스트

사업화 아이템(BI: Business Item, BM: Business Model)이란?

사업자는 본인의 독창적인 사업화 아이템(BI/BM)을 바탕으로 사업을 구상하는 것이 사업화의 가장 기본적인 사항이다. 보통의 사업자들은 아이디어가 곧 아이템이라는 생각을 갖고 있지만 실상 아이디어와 아이템은 다른 의미를 가지고 있다. 사업자가 우연한 기회 혹은 전공 지식이나 연구를 통해 얻게 되는 것이 아이디어이다. 이러한 아이디어를 바탕으로 성능실험, 안전성실험 등 여러 검증과정을 거쳐 제품/서비스/시스템 등의 결과로 창출하게 되는데 이것이 우리가 흔히 말하는 아이템이라 할 수 있다. 그리고 사업자는 아이템을 바탕으로 기술 및 제조 전략, 판매전략 등 사업에 필요한 구성요소들을 논리적으로 배열하게 되는데 이러한 일련의 과정을 통해 만들어지는 것을 사업화 아이템(BI/BM) 즉, 비즈니스 모델이라고 한다.

사업화 아이템(BI/BM) Check List

사업화 아이템(BI/BM) Check List		Yes	No
✓	현재 산업에서 부각되는 사업 아이템인가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	사용자에게 새로운 가치를 제공하는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	아이템을 구성하는 핵심요소는 알고 있는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	독창적이고 창의적인 아이디어가 적용되어 있는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	아이템 개발의 필요성을 충분히 설명하였는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	총괄 책임자의 업력(전공)은 아이템과 연계관계가 있는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

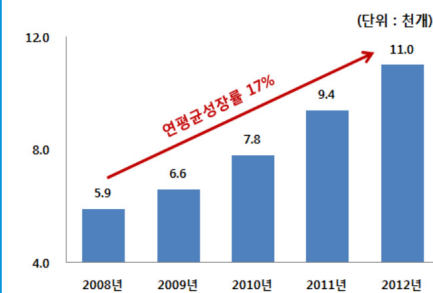
✓	회사(비전 및 목표)에 맞는 적절한 아이템인가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	아이템을 제품화하기 위한 구체화 계획은 수립되었는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	제3자가 이해하기 쉬운 아이템인가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	아이템을 사업화하기 위한 Team은 구성되어 있는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

사업화 아이템(BI/BM)은 기술성, 시장성, 최근 이슈 등을 바탕으로 한 두 가지 분야만을 조사하는 것이 아닌 다양한 분야에서 검토하는 것도 사업화 계획에 많은 도움을 준다. 꾸준한 정보 조사와 검토를 통한 사업화 아이템(BI/BM)의 선정은 사업의 시작을 위한 토대이며, 향후 효율적이고 독창적인 마케팅 구현과 시장의 창출을 위한 밑거름이 될 수 있다.

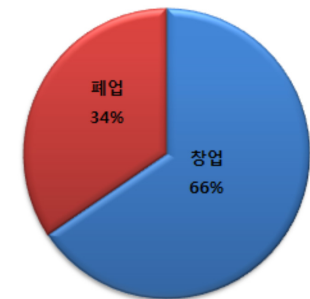
아이템으로 인한 실패 사례

우리나라 신생기업은 창업 5년 후에도 성공할 수 있는 확률이 전체기업의 50%가 되지 않는다고 한다. 무수히 많은 기업이 사라지는 이유로는 사업 아이템 선정의 실패, 시장의 변화, 마케팅 구현의 미스 등 다양한 이유가 있지만, 가장 큰 사업 실패의 이유로 사업화 아이템(BI/BM) 선정의 실패를 들 수 있다.

우리나라 커피 전문점 사업의 경우, 서울특별시 하나만 봤을 때, 커피전문점 사업체 수가 2008년 5,900개에서 2012년 110,000개로 전 자치구에서 4년 동안 약 2배가 증가하였으며, 연평균 17%의 성장률을 보여 국내 음료 시장의 트렌드를 이끄는 양상을 보였다. 그러나 2012년 서울특별시 전체에서 창업한 커피전문점 수가 3,470개인 반면, 폐업한 커피 전문점 수는 절반 정도인 1,820개로 나타났다. 즉, 커피전문점 2개가 창업했을 경우 1개의 커피전문점은 폐업한다는 것을 알 수 있다



〈서울특별시 커피전문점 사업체수(2008년~2012년)〉



〈2012년 서울특별시 커피전문점 현황〉

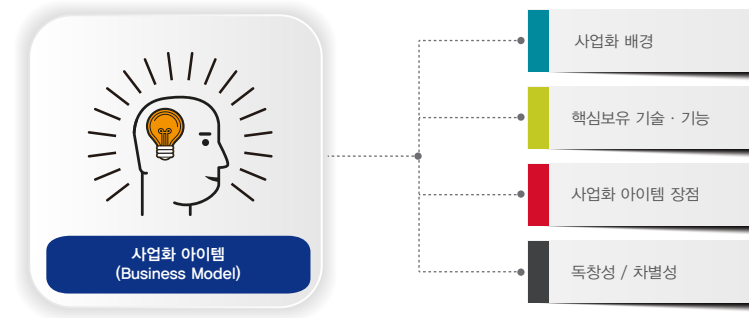
시장에서 성장기 초기의 아이템이 가장 적합한 아이템이며, 성숙기 후반 뒤늦게 참여할 경우 사업에 실패할 가능성이 매우 높다. 그리고 시장 성장성이 높아 다른 사람이 성공했다고 자신도 성공할 것이라고 기대해서는 안 된다. 사업자의 경험/지식/기술/특징 등과 결합될 때 성공의 확률은 높아진다. 수익성이 큰 사업일수록 위험도 크므로, 이익이 적어 큰돈을 벌 수 없는 사업이라 하더라도 성공이 확실하다면 그 사업을 선택하는 것이 안정적으로 사업을 착수할 수 있는 방법이라 할 수 있을 것이다. 다만, 한 가지의 아이템보다는 2차, 3차 아이템 확보를 통해 사업화를 성공적으로 추진해야 한다.

보통 거론되는 비즈니스 아이템(사업 아이템)이나 컨셉은 단순히 '괜찮을 것 같다', '생산되면 사용해보고 싶다' 와 같은 반응을 보이는 아이디어로 구매하겠다는 소비자 의지가 완벽하게 반영된 것이 아니다. 소비자의 구매행동은 <주의> - <관심> - <욕구> - <기억> - <행동>의 단계로 구현되는데, 비즈니스 아이템은 관심까지를 설명할 수 있어야 한다. 또한 경쟁요소와 지속가능성/확장성을 고려하여 아이템으로부터 연계가능한 비즈니스 모델을 기업 특성에 맞게 스케치해야 한다.

성공의 요건		설명	자가 점검
경쟁 요소	명확한 고객가치 제안 (Customer Value Proposition)	<ul style="list-style-type: none"> ● 제품이나 서비스 자체가 아니라 고객의 문제를 해결하고 니즈를 충족시키는 솔루션 제공을 의미함 ● 편의성, 낮은 가격 등이 핵심 가치로 주목받고 있음 	확보 <input type="checkbox"/> 보통 <input type="checkbox"/> 미흡 <input type="checkbox"/>
	수익 메커니즘 (Revenue Mechanism)	<ul style="list-style-type: none"> ● 고객가치가 확보되어도 이를 효과적으로 수익과 연결시키지 못하면 성공할 수 없음 ● 단순한 제품판매, 대금 회수의 도식적 구도에서 탈피하여 다양한 방식의 수익획득 메커니즘을 활용해야 함 	확보 <input type="checkbox"/> 보통 <input type="checkbox"/> 미흡 <input type="checkbox"/>
지속성 요소	선순환 구조 (Virtuous Cycle)	<ul style="list-style-type: none"> ● 고객가치를 구체적인 형태로 창출하기 위해서는 기업 내부의 가치사슬 활동과 외부 기업과의 가치네트워크가 효과적으로 설계되어야 함 ● 활동들이 상호 보완작용을 하여 경쟁력이 개선/강화되도록 구조설계를 해야 함 	확보 <input type="checkbox"/> 보통 <input type="checkbox"/> 미흡 <input type="checkbox"/>
	모방 불가능성 (Inimitability)	<ul style="list-style-type: none"> ● 지속적인 경쟁우위 확보를 위해서는 모방을 원천적으로 차단할 수 있도록 보호책들을 설계해야 함 ● 생산방법, 설계방법, 재료배합, 유통방법 등 진입장벽을 구축해 놓아야 함 	확보 <input type="checkbox"/> 보통 <input type="checkbox"/> 미흡 <input type="checkbox"/>

사업화 아이템(BI/BM) 주요 항목

사업화 아이템(BI/BM)의 사업계획서를 작성하기 위해서는 아이템을 착안(선정)하게 된 배경, 사업화 아이템(BI/BM)의 구체적인 기술/기능, 사업화 아이템(BI/BM) 활용 시 발생하는 장점, 사업화 아이템(BI/BM)이 보유하고 있는 독창성/차별성 등을 고려해야 한다.



사업화 아이템(BI/BM) 주요 항목 사례

① 사업화 아이템(BI/BM) 배경

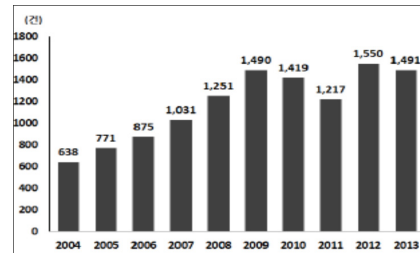
사업화 아이템의 **착안내용**은 기존에 불편함을 느낀 경험이나 문제에 대한 개선점 등을 설명하는 것으로 해당 아이템이 어떻게 해서 구상되었는지 **구체적이고 현실적으로** 작성하도록 한다. 아이템의 **개발 배경**은 환경오염 등 현재 사회적으로 나타나고 있는 문제점이나 해당 아이템이 적용되는 **산업환경의 변화** 등을 자료를 준용하여 제시한다.

〈작성 사례〉

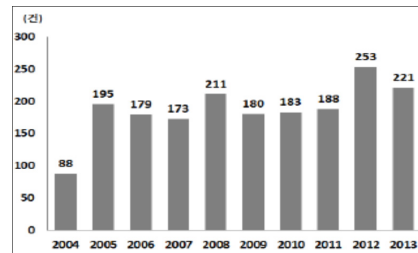
◎ 아이디어 사례 02 > LED 시스템조명

- 환경관련 국제규제가 강화되고 화학물질에 대한 유해성 및 안정성에 관한 검증, 관리에 대한 규제가 증대

: 전세계 환경보호 목적 TBT(무역기술장벽)통보문 건수 현황을 살펴보면, 2009년에서 2012년 간 지속적으로 증가했으며, 2012년 전세계 TBT통보문 1,550건 중 환경 보호 목적 TBT통보문 건수가 253건으로 약 16%를 차지하고 있음



〈전세계 TBT통보문 건수(좌)〉



〈전세계 환경보호 목적 TBT통보문 건수(우)〉

※ 출처 : 한국무역협회 국제무역연구원, 2014

- 환경 친화적이고, 인체에 무해하며 소량을 사용해도 효과를 볼 수 있는 신물질 작물 보호제 개발이 필요
- 또한 중국제 작물 보호제의 수입량이 점차 증가하고 있어, 국내용 저가 작물 보호제의 연구개발이 필요하다
- 이에, 잔디용 제초제로 널리 활용되고 있는 Methiozolin의 원료인 2,6-Difluorobenzyl alcohol을 연구하여 신물질 작물 보호제를 연구 개발할 계획

* 창조경제타운 22기 제안 아이디어 (문경운)

② 사업화 아이템(BI/BM) 기술/기능

사업화 아이템(BI/BM)이 보유한 핵심적인 기술/기능으로부터 활용 가능한 사용자 및 사용자에 대한 내용을 구체적으로 서술한다.

아이템(BI/BM)의 개념도를 포함하여 사업화하려는 기술 및 기능에 대한 제3자의 이해도를 높일 수 있도록 객관적으로 설명한다.

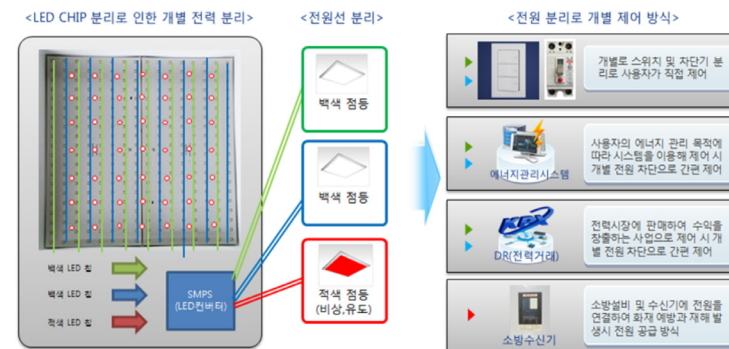
〈작성 사례〉

◎ 아이디어 사례 02 > LED 시스템조명

- 간단한 디밍 설계로 인해 사용자는 에너지 관리 목적에 따라 보다 나은 에너지절감을 실현할 수 있는 LED 시스템 조명
- 비상, 유도등을 겸용으로 사용함으로써 에너지절감 뿐만 아니라 전기사고 예방과 재해 발생 시 피해 최소화를 위한 안전기술 확보



〈LED 시스템조명 기술개발의 원리〉



〈LED 시스템조명 사용 예시〉

* 창조경제타운 21기 제안 아이디어 (강해일)

③ 사업화 아이템(BI/BM) 장점

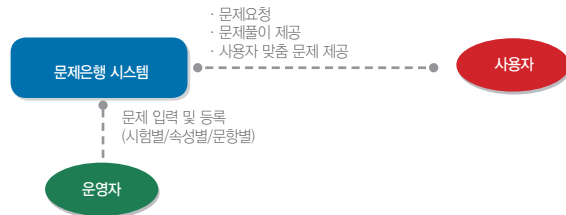
사업화 아이템(BI/BM) 제품 사용 시 발생할 수 있는 편의성, 환경보전 측면 등과 같은 장점 혹은 강점에 대한 내용을 구체적으로 서술한다. 또한 기존 기술(제품)에서 기능/성능적 개선·보완 내용도 필요하다.
 기존 방식이나 기술에 비해 차이점이 명확하게 드러나도록 구체적인 예시(도식화)를 들거나 정확한 수치를 활용하여 객관적으로 이해를 돕도록 한다.

<작성 사례>

◎ 아이디어 사례 03 > 맞춤형 문제은행 시스템

- 맞춤형 문제은행 시스템

: 기존 문제은행 시스템은 단순히 사용자에게 문제만을 제공하고 있어 사용자별 학습에 어려움이 존재
 : 일반적인 문제은행 서비스 제공에서 그치는 것이 아닌 시험보기 기능, 학습패턴, 취약점 관리, 오답노트 등의 기능을 제공하는 사용자 맞춤형 문제은행 시스템



<양방향 기반의 사용자 맞춤 기능 제공을 위한 차세대 문제은행 시스템 개념도>

- 모바일 어플리케이션 서비스

: 웹 브라우저를 통한 서비스를 모바일 어플리케이션과 연동하여 사용자가 장소와 시간에 구애받지 않고 사용가능
 : 모바일 화면크기에 맞는 모바일 전용 콘텐츠를 따로 구축하여 사용자의 편의성을 증대

- 사용자 수준 및 학습 진도에 맞춘 학습지원 솔루션

: 학교와 학원 수업 외의 학습을 간과하는 사용자들에게 최소한의 시간과 노력으로 최대 효과를 누릴 수 있는 학습지원 서비스 제공
 : 사용자가 자주 틀리는 문제 유형, 주요한 학습지식 등을 정리하는 학습 노트를 문제풀이 및 해설과 함께 제공하여 학습 효과 증대

* 김영모, 2015 정부지원금 받기 프로젝트

④ 사업화 아이템(BI/BM) 독창성/차별성

사업화 아이템(BI/BM)의 독창적이거나 차별적인 내용은 새로운 기술 및 기능, 서비스 등 경쟁제품(유사제품 또는 기연 구한 결과)과 상호비교를 통해 표 형식으로 서술한다.
 아이템(BI/BM)의 독창성과 차별성은 기존 제품에 없는 또는 개선된 기능/기술은 무엇인지 구체적인 보완 내용을 서술한다.

<작성 사례>

◎ 아이디어 사례 04 > 이동확장 가능한 트랙 콘센트

- 조합을 통한 결합형 콘센트

: 트랙 내에서 이동확장이 가능한 독립적 구성을 가지는 전력스위치/ 확장 콘센트/ 전력 확장용 덮개, 조합을 통한 결합 시스템으로 콘센트를 이동 및 확장이 사용자 위주로 조립 가능

- 설치의 용이 및 심미성 제공

: 가구배치에 따라 콘센트 위치 이동 및 확장에 있어 트랙을 통해 이동할 수 있는 환경을 제공함과 동시에 막대형 트랙 멀티 텀으로 활용 벽체에 고정 사용함으로써 주거공간에 심미성을 제공함으로써 절전 효과의 극대화 유도

기존 제품	아이디어 제품
<ul style="list-style-type: none"> · 전기제품 전력공급을 위해 건축물 벽체 또는 바닥에 설치 · 콘센트의 수량은 2~4구로 사용자 필요량에 못 미치는 것이 일반적 · 산업용으로 트랙 덕트를 사용하고 있으나, 주거, 사무실, 상업시설에 사용에 사용 불가 	<ul style="list-style-type: none"> (기존제품에 비해 보완기능, 편리기능이 무엇인지 언급) · 국내, 외 주거 및 사무 상업 공간 트랙 콘센트 확장 가능 · 트랙을 이용한 콘센트 확장 및 이동 가능 · 이동 확장뿐만 아니라 전력공급의 기능을 보유

* 창조경제터운 7기 제안 아이디어 (고광빈)

사업화 아이템(BI/BM) 항목 내용 전개 시, 주의할 점(Key Point)

대부분 사업화 아이템(BI/BM)을 설명할 때와 장점을 제시할 때 '신규', '최초' 라는 단어를 많이 사용하고, 신규이기 때문에 경쟁사가 없다고 생각하는 경우가 많다. 이는 '발견' 과 '발명' 을 혼동하고 있기 때문이다. 아이템은 발명이라 할 수 있으며, 관련 시장 내에서 기존 제품을 업그레이드 하거나, 진화되는 제품, 타 분야와의 융합 제품 등으로 구분되어진다. 이에 경쟁 제품이라는 것은 현재 판매되고 있는 제품 중 아이템 제품으로 대체가능성이 높은 제품이 경쟁제품이다.

[사전적 의미]

발견 : 미처 보지 못했던 사물이나 알려지지 않은 사실을 찾아냄

발명 : 전에 없던 물건이나 방법 따위를 새로 생각하여 만들어냄 (개선, 고안, 창안)

Key Point (사업화 아이템 항목 관련)

사업화 아이템에 대해 명확하고 이해하기 쉽게 작성하고, 기본 개념도를 제시하라.
 사업화 아이템이 내가 고려하고 있는 사업성격 · 규모에 적합한지 검토하고 작성하라.
 기존제품 대비 아이템의 강점(기능, 성능, 제품서비스 등)을 부각시켜라.
 제시한 아이템이 실현가능함을 보여줘라.

아이템 컨셉(설명)	아이템의 가치제안
[용도/목적] ()을 하기 위한 [제품/서비스] ()은 [주요 구성] (), (), (), 등으로 구성되어 있다.	기존제품의 ()을(를) 개선하면, 소비자에게 최소한 ()에 대한 새로운 가치를 제공할 수 있다.

기술개발자의 언어	심사자 · 투자자 · 기업가의 언어
안정적인 수용성 포장용 코팅물질은 ① 프로로민 ② 냉수 용해 중합제 ③ 수용성 용해제 등 이 물질을 기질에 이용하면 표면에 에너지 및 기름 ... ?	“발암성분이 없는 파스트푸드랩” 발암성분으로 밝혀진 화학물질이 들어있지 않으며, 기름이 묻어 나오지 않는 생분해성 파스트푸드 샌드위치 랩

Part III

기술과 시장 전략을 위한 체크리스트

01. 기술부문 계획 체크리스트

02. 시장부문 계획 체크리스트

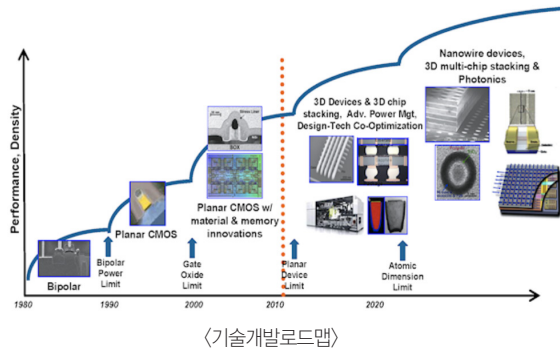


기술부문 계획 체크리스트

기술적 환경에 따른 정보 확인

기술현황은 현재 사업화를 계획하고 있는 제품이 기술적으로 실현가능성이 있는가를 점검하고 확인하는 척도이다. 사업자가 사업을 진행함에 있어 현재 보유한 기술이 어떠한 기술인지 어느 정도의 기술성을 가지고 있는지를 파악하기 위해서는 제품 개발 기술과 관련한 산업의 전반적인 이해가 필요하다.

또한 아이টে임을 이해시키기 전에 산업에서 왜 필요한지 제3자를 설득할 필요가 있다. 즉, 정책적 이슈, 산업 및 기술의 성장 등 경제적·사회적·기술적으로 아이টে임 기술(제품)이 트렌드에 부합되고 있음을 작성해야 한다.



사업계획서 작성 체크리스트

평가자(투자자)는 정부방향과 부합되는지, 최근 기술성보다 우위에 있는지를 확인하고 판단한다. 신규 기술(제품)이라 하더라도 이러한 정보와 연계가 되지 않는다면 좋은 평가를 받기 어렵다. 또한 계획하는 기술내용이 어느 수준 이상인지 확인하여야 하며, 아이টে임 기술과 관련된 정보는 관련 부처, 출연(연), 협회, 금융 등의 공신력 있는 정책/연구보고서를 꼭 참고해야 한다. 산업적 이슈로는 제품 개발에 중요한 기술이 어떻게 발전해 왔고 현재 어떤 시점에 있는지, 개발기술은 현재 기술 트렌드에서 어떠한 방향으로 발전할 것인지를 제시하여 기술의 현황과 개발기술의 위치 및 방향성에 대해 설명함으로써 아이টে임 개발의 당위성을 이해시킬 수 있다. 다만, 세부적인 기술은 정부에서 제공하는 보고서에 없는 경우가 종종 있다. 이럴 경우 업계에서 흘러나오는 정보(언론의 뉴스기사, 업체 인터뷰 등)를 활용하는 것이 좋다.



〈국가별 선도분야 기술수준〉

기술개발 준비

기술 개발에 앞서 현재 관련 기술이 어느 정도로 연구되고 있는지, 연구개발을 위한 인원은 구성되어 있는지, 개발하고자 하는 기술에 대한 목표는 명확하게 이해하고 있는지 등을 사전에 파악해야 한다. 구상하는 아이টে임이 기술적으로 실현이 가능한지를 확인하고 대안을 만들어 가는 것으로 일반적인 절차는 다음과 같다.



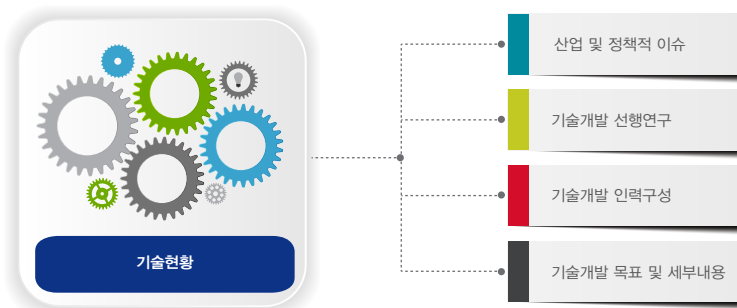
사업계획서 작성 체크리스트

기술부문 Check List

기술부문 Check List		Yes	No
✓	정부 사책, 정부 종합계획 등 국가적인 미래전략(방안)은 제시하였는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	개발기술은 산업 트렌드에 부합되는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	최종목표 달성을 위한 주요 전략 및 방향은 이해하기 쉽게 설명되어 있는가?(그림, 도표 등)으로의 도식화)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	개발기술에 대한 권리확보가 이루어져 있는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	유사기술(특허)은 확인하였는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	유사기술을 회피할 수 있는 방안(차이점/차별성)은 있는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	경쟁제품 기능/성능 등이 비교 제시 되어있는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	제품개발에 법적(제도적)/기술적 제약이 존재하는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	해결방안은 있는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	개발하려는 제품의 핵심 및 요소 기술, 국내의 기술수준을 정확하게 파악하고 있는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	최종 기술개발 목표는 경쟁기술(제품)에 비해 비교우위를 확보할 수 있는 수준인가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	주요 기술적 성능 지표(기술개발 목표)에 대하여 정량적으로 명확히 제시하고 있는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	아이템과 관련한 제품/시험인증 기관은 알고 있는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

기술부문 계획의 주요 항목

기술개발 계획은 전반적인 기술적 이해와 해당 기술실현가능성을 확인하기 위한 점검 역할을 한다. 이에 사업자는 개발기술 관련 산업 및 정책적인 이슈를 통해 기술개발에 대한 사전 배경을 제시하고, 기술개발을 위한 선행연구, 현재 기술수준 파악, 기술개발을 함께 수행하는 인력에 대한 정보, 기술개발의 최종 목표와 그 목표를 달성하기 위한 세부 내용을 제시하여야 한다.



기술부문 주요 항목 사례

① 산업 및 정책적 이슈

산업 및 정책적 이슈는 개발하려는 기술 관련 산업의 이해를 통해 본 아이템의 개발이 타당하지 또한 정책적 환경은 어떻게 조성되어 있는지를 설명한다. 개발하려는 기술과 직접적으로 관련된 산업을 정의하고 산업별 정부부처의 발표자료 등을 토대로 기술과 연관되도록 작성한다.

<작성 사례>

◎ 아이디어 사례 05 > 작물 보호제

- 세계적 다국적기업들은 연구개발비로 매출액 대비 8.8% 정도를 투입하고 있으나 국내 업체의 경우 평균적으로 매출액의 2% 내외를 투자하는데 그치고 있음
- 환경관련 국제규제가 강화되고 화학물질에 대한 유해성 및 안정성에 관한 검증, 관리에 대한 규제가 증대되고 있음

		1995년	2000년	2005년	2009년	2010년	
수입	원재	수량(M/T)	12,132	21,710	25,880	19,496	16,086
		금액(US천\$)	208,769	282,751	362,105	379,007	329,766
	원제품	수량(M/T)	1,644	2,745	3,967	5,184	3,761
		금액(US천\$)	12,655	26,522	70,295	86,600	65,720
	합성 원료	수량(M/T)	20,435	14,049	6,694	1,895	1,364
		금액(US천\$)	83,503	49,561	23,241	7,702	6,203
합계	수량(M/T)	34,211	37,964	36,541	26,575	21,211	
	금액(US천\$)	304,927	358,834	455,641	473,309	401,689	
수출	원제품	수량(M/T)	500	366	52	69	657
		금액(US천\$)	2,122	1,153	929	1,275	1,735
	원재	수량(M/T)	5,482	3,215	2,225	836	1,338
		금액(US천\$)	59,136	41,603	18,302	23,991	32,554
	합계	수량(M/T)	5,982	3,581	2,277	905	1,995
		금액(US천\$)	58,258	42,756	19,231	25,266	34,289

<작물 보호제 수출입 현황>

- 우리나라 작물 보호제의 연간 생산량은 22,000~23,000M/T 정도
: 농경지 ha 당 11.2kg 정도 소비, 수도용은 약 3.4kg/ha로 원예제초용의 1/2 수준
- 국내에 수입하는 작물 보호제 중 80%가 원재로 신물질은 다국적기업에 제너릭은 중국산에 의해 시장을 잠식당하고 있음
- 작물 보호제 수출입현황을 보면 국내에서 원재 제조를 위한 합성원료의 수입이 급격히 줄어드는 것을 볼 수 있으며, 만약 국내 업체의 원재 제조 중단으로 원재를 판매하는 다국적 기업 및 중국 업체에 대한 견제 기능이 없어지면 작물 보호제 가격 인상이 불가피하게 될 것임

* 김영모, 2015 정부지원금 받기 프로젝트

② 기술개발 선행연구

기술개발 선행연구는 개발하려는 기술에 대해 얼마나 이해하고 있는지, 해결이 필요한 문제점은 무엇인지를 이야기한다. 해당 기술을 개발하기 위해 기초적으로 조사된 내용에 대한 결과와 해결해야 할 문제점 등을 제시하고 현재 준비된 **기술 확보 현황 및 경쟁기술특허**에 대한 회피 방안에 대하여 논문이나 보고서 특허 등의 자료와 함께 작성한다.

〈작성 사례〉

◎ 아이디어 사례 06 > 작물 보호제

- Lab test를 진행하여 당사가 고안한 방법이 제품을 제조할 수 있는 공정임을 확인하였고, 샘플을 제조하여 사용적합성 test 결과 문제없음을 확인
- Bench test, Pilot test, 시제품 생산 등 Scale-up 시 발생할 문제점에 대비해서 필요한 데이터 확보 진행 중

The image shows four chemical reaction schemes from Reaxys. Each scheme includes a reaction diagram, yield, conditions, and references. The reactions involve the synthesis of benzyl alcohol derivatives through various steps, including the use of aluminum tetrahydride, sodium tetrahydroborate, and lithium aluminum tetrahydride.

〈선행 기술 조사〉

- 현재 개발 중인 제조공정은 기존 특허방법에 기재된 벤조니트릴이나 벤즈알데하이드와는 다른 출발 물질로 벤질알코올을 제조하는 것을 특징으로 기존 특허에 저촉받지 아니함
- 또한 기존 방법에 비해 원료비가 저가이고 원료 수급 및 안전성, 설비 안전성 등에서 경쟁력이 우위에 있음

지식재산권명	지식재산권출원인	출원국/출원번호
① Process for the preparation of halogenated benzyl alcohols	CLARANT	EP/1101752 (A2)
② Production of fluorine containing benzyl derivative	ASAHI GLASS	JP/2000086583 (A)

〈국내외 관련 지식재산권 현황〉

* 창조경제타운 22기 제안 아이디어 (문경은)

③ 기술개발 인력 및 연구시설

기술개발 인력 및 연구시설 장비 현황은 제안자의 기술 개발 능력을 나타내는 지표로서 기술개발과 **직·간접적으로 연관된 모든 사항**을 기술한다. 장비의 경우 최대한 개발하려는 기술에 관련된 사항들을 중심으로 기 보유 시설과 신규 확보 시설을 구분하고 그 용도를 명확하게 작성한다.

〈작성 사례〉

◎ 아이디어 사례 07 > 맞춤형 문제은행 시스템

성명 (구분)	경력사항			전공 (학위)	최종학력
	연도	기관명	근무부서/직위		
김00 (과제책임자)	00.04~04.02	(주)00학원	강사	교육학	대학원졸
	10.08~12.05	(주)00학원	강사		
이00	98.01~03.01	(주)00테크놀로지	책임연구원	컴퓨터공학	대학원졸
	03.03~10.05	(주)00일렉트릭	연구소장		
박00	02.05~07.05	(주)00디자인	선임연구원	산업디자인학	대졸
	07.06~14.04	(주)00디자인협회	책임연구원		

〈연구인력 현황〉

구분	시설 및 장비명	규격	구입 가격 (백만원)	구입 연도	용도 (구입사유)	보유기관 (참여형태)
기보유 시설·장비 (활용가능 기 자재 포함)	보안정책 서버	SUN Fire	5	2009	테스트용	(주)우리회사 (주관기관)
	DB 서버	HP	9	2011	테스트용	(주)우리회사 (주관기관)
	DB 서버	HP	9	2011	개발용	(주)우리회사 (주관기관)
	서버	IBM	10	2011	개발용	(주)우리회사 (주관기관)
	서버	IBM	10	2011	개발용	(주)우리회사 (주관기관)
	인쇄기	HP	2	2011	개발용	(주)우리회사 (주관기관)
신규 확보가 필요한 시설·장비	e-learning 서버	HP	9		신규연구개발용	
	DB 서버	HP	9		신규연구개발용	
	안드로이드폰	갤럭시S4	1		신규연구개발용	
	안드로이드 패드	갤럭시노트3	1		신규연구개발용	
	소계		67			

〈연구시설 장비보유 및 구입현황〉

* 김영모, 2015 정부지원금 받기 프로젝트

④ 기술개발 목표 및 세부내용

기술개발 목표 및 세부내용은 개발하려는 기술의 내용을 구체적으로 명시하고 실제 **기술이 실현되기 위한 목표 설정**과 그에 따른 세부 기술내용을 기술한다.
 목표달성에 대한 명확한 평가지표를 설정하기 위해 세계 최고수준을 제시하고 **수치화 할 수 있도록 정량적으로 설정**하고 객관적인 증빙을 제시한다.

<작성 사례>

◎ 아이디어 사례 08 > 맞춤형 문제은행 시스템

- 본 기술개발 과제에서는 사용자에게 일반적으로 문제은행 서비스를 제공하는 것이 아니라 시험보기 기능, 학습패턴, 취약점 관리, 오답노트 등의 기능을 제공하여 사용자 맞춤형으로 문제은행 서비스를 제공할 수 있는 문제은행 시스템 개발

주요 성능지표	단 위	최종 개발목표	세계최고수준 (보유국/보유기업)	가중치 (%)	객관적 측정방법	
					시료 수 (n≥5개)	시험규격
1. 콘텐츠 응답속도	초	3초 이하	3초 이하 (한국 e-learning 협회 성능평가 기준)	30	30	한국 e-learning 협회 성능평가 기준
2. 시스템 사용률	%	10% 이하	-	10	30	자체평가
3. 문항별 데이터베이스 구축 건수	건	2만 건 이상	-	30	2만 건	2만 건 이상
4. 인식의 일관성	%	100% 이상	100% 이상 (한국 e-learning 협회 성능평가 기준)	10	30	한국 e-learning 협회 성능평가 기준
5. 불인식의 일관성	%	100% 이상	100% 이상 (한국 e-learning 협회 성능평가 기준)	10	30	한국 e-learning 협회 성능평가 기준

□ 측정결과와 증빙방법 제시
 -성능지표 모두 해당 공인 시험인증기관(한국 e-learning 협회)의 성능평가서 제출

<기술개발 목표>

- 사용자별 맞춤 학습 애플리케이션 개발(단말 부분)
 - : 사용자별 맞춤학습 유저 인터페이스 모듈 개발, 스마트폰 기반의 모듈 개발, PC(PTV) 기반의 모듈 개발
- 사용자 별 맞춤학습지원 서버 개발
 - : 사용자별 맞춤학습지원 웹서버 개발, 사용자별 자동 정리노트 생성 기능 구현, 사용자별 맞춤 문제집 생성 기능 구현
- 수능 기출문제 DB 구축(모의고사 문항 포함)
 - : 문제속성 분류작업(수능 평가 속성 및 수업단원 믹스)
- 특허 출원(본 사업관련 BM 특허출원)
- 소프트웨어 등록

* 김영모, 2015 정부지원금 받기 프로젝트

기술부문 항목 내용 전개 시, 주의할 점(Key Point)

사업자는 자신이 보유한 기술을 바탕으로 사업화 아이템(BI/BM)을 개발, 생산하는 작업을 통해 사업의 틀을 잡을 수 있다. 그러나 사업자 자신이 아무리 좋은 기술이라고 해도 제3자가 이해하기 어렵거나, 필요 없는 기술을 사업화해서는 안 될 것이다. 그렇기에 사업자는 사업화 아이템(BI/BM)의 개발을 구체적으로 설명할 수 있어야 하며, 기술이 경쟁/기존제품과 차별성이 어떤 것인지 명확히 하는 등의 분석을 진행해야 한다.

Key Point (기술 개발 부문)

산업정보를 확인하기 위해서는 관련 기관 홈페이지를 확인하라.
 사용자의 불편 해소 또는 니즈(Needs)를 해결할 수 있는 기능/성능을 제시하라.
 경쟁사와의 비교자료를 제시하되 아이템의 강점을 부각하는 내용으로 접근하라.
 추진전략, 프로세스 등은 이해하기 용이한 그림, 표로 도식화하여 표현하라.
 단, 같은 그림(표), 불필요한 그림(표)은 전체적인 내용을 혼란 유발 가능성에 주의하라.
 목표달성 지표는 정략적 목표로 작성하고 핵심 기술요인으로 정리하라.
 이는 최종평가 시 사업의 성공과 실패에 대한 기준이 된다.
 기술개발의 내용과 관련된 연구 및 개발실적, 내외부적 네트워크 등의 자원은 확보하라.
 추가적으로 지식재산권, 인증, 교육 등 어필할 수 있는 증빙자료는 별첨으로 제공하라.





시장부문 계획 체크리스트

시장환경에 따른 정보 확인

시장환경 분석이란 제품구매 고객, 목표시장 규모 및 성장성, 경쟁사 및 경쟁제품(대체가능성), 이에 따른 시장점유 가능성 등을 확인하는 내용(기술부문과 마찬가지로 시장관련 정보도 명확한 출처를 밝혀야 함)이다. 급변하는 시장환경에 따라 기업은 시장변화를 지속적으로 체크하고, 시장진입 가능성을 확인해야 한다. 특히 목표시장 규모 및 성장성은 최근 정보로 확인해야 한다.

개발된 제품이 수익을 창출하기 위해서는 해당 제품에 대한 수요가 사전에 파악되어야 하며, 판매가 원활하게 이루어질 수 있도록 마케팅(홍보, 판로 등) 전략도 함께 수립되어야 한다. 이는 판매 가능한 수요를 예측하고, 예측된 수요에 따라 사업 운영을 계획함으로써 기업 비전에 부합되게 성장할 수 있는 밑거름이 된다.

또한 시장성 분석에서는 사회적 공익도 고려하여야 한다. 기업은 영리추구를 목적으로 하는 단계이기도 하지만 사회적 책임이라는 부수적인 목적도 있으므로 공공의 이익과 질서에 저해되는 사업을 영위할 수 없기 때문에 사회적 공헌의 효과도 고려하는 것이 좋다. 이러한 공익성 측면에서는 고용효과, 국가 및 지역 경제의 활성화, 수출 또는 수입품 대체의 효과 등을 고려할 수 있다.



경쟁사/경쟁제품

사업계획서를 작성하다보면 경쟁사와 경쟁제품을 작성하도록 구분되어 있다. 일부 CEO들은 신규 또는 최초 제품이라 시장도 없고, 제품도 없다고 말한다. 이는 평가에 많은 도움이 되질 못한다. 시장은 존재하나 현재 시장에서 융합된 아이템이라고 생각해야 한다. 이를테면 기존 제품을 제안한 아이템 제품으로 대체가능하다면, 기존 제품이 경쟁제품이된다. 또한 기존 제품을 양산하는 기업이 경쟁사이기도 하다.

경쟁사와 경쟁제품을 비교하기 위해서는 기존 제품이 가지고 있지 않은 아이템의 독특한 기능 위주로 차별화시켜야 한다. 또한 경쟁사 선정 시 삼성, LG 등의 대기업 또는 중견기업 보다는 나의 기업과 대등할 수 있는 기업으로 선정하는 것이 바람직하다. 인터넷을 활용하여 경쟁기업을 찾기가 어려운 경우, 특허정보(출원인)를 통해 확인하는 것도 하나의 방법이다.

제조사/ 제품명	본사 <무독성 물티슈>	경쟁사 A <물티슈 A>	경쟁사 B <물티슈 B>	경쟁사 C <물티슈 C>
제품이미지				
판매가격	40매(1set) 2,500원	70매(1set) 1,800원	30매(1set) 3,800원	40매(1set) 1,650원
기능1	무독성, 무화학 제품	천연 추출물을 활용한 제품	한지를 기반으로 한 무독성 제품	천연 추출물, 천연 향균 제품
기능2	미국 FDA 승인을 받아 의료용으로 사용 가능	연약한 아기의 피부에 닿아도 안전	물에 잘 녹아 사용 후 번기에 버려도 무방	물에 잘 녹아 사용 후 번기에 버려도 무방

<경쟁제품 비교(예시)>

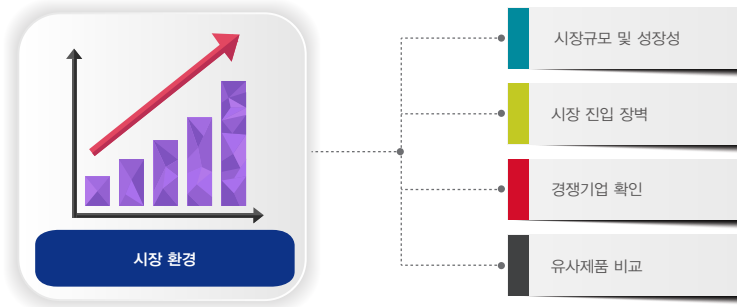
시장환경 Check List

시장환경 Check List		Yes	No
✓	아이템에 적합한 타겟시장은 명확히 제시되어 있는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	아이템 관련 시장에 대한 변화는 인지하고 있는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	시장규모(금액, 판매 수, 고객 수 등)는 최근 3년 자료이며, 논리성과 객관성은 확보하였는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	목표시장은 지속적으로 성장(CAGR 10% 이상) 하는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	목표시장에 따라 고객은 세분화되어 있는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	수요자(고객)에게 새로운 가치를 제공할 수 있는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	경쟁사를 3개 이상 알고 있으며, 사업화 추진 내용은 인지하고 있는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	경쟁사의 시장 포지셔닝은 알고 있는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	경쟁제품의 강/약점은 확인되어 있는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	경쟁사에 비해 아이템 제품이 갖고 있는 기능/성능에 대한 우위요소를 설명할 수 있는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

시장부문 계획의 주요 항목

시장환경은 사업화 아이템과 직접적으로 연결된 시장에 대한 규모와 성장성, 시장 진입에 따른 애로사항 및 해결 방안을 제시하는 시장진입장벽, 현재 진입해 있는 경쟁사에 대한 분석과 이에 따른 경쟁제품에 대한 비교로 구성된다.

제품에 대한 명확한 시장 선점 및 기존 제품에 대한 비교를 통한 시장진입 가능성을 확인할 수 있다.



시장환경 주요 항목별 사례

① 국내의 시장규모 및 성장성

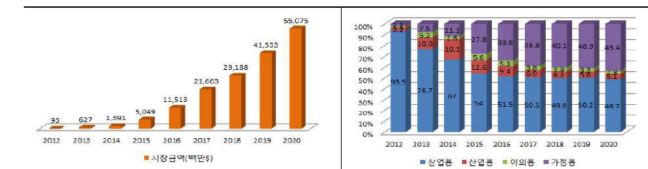
시장규모 및 성장성은 사업화 아이템이 **직접적으로 수익을 창출**할 수 있는 시장을 제시하고 시장에 대한 전망으로 이루어진다. 해당 시장은 **객관적인 근거**를 필요로 하며 **공신력 있는 보고서** 등에서 발표한 자료를 인용하여 사용하며 주관적인 추정치는 배제하도록 한다.

〈작성 사례〉

◎ 아이디어 사례 09 > 화재용 비상조명

- 글로벌 LED 조명시장은 2013년 44억 달러에서 연평균 성장률 27.6%를 기록하여 2018년 약 149억 달러의 시장을 형성할 것으로 예상

- 국내 LED 조명시장은 연간 약 5천억 원 규모로 정부 조달 물량을 중심으로 빠른 성장이 기대



[LED 스마트 조명의 시장 전망(백만 달러)] [LED 스마트 조명의 용도별 시장 점유율(%)]
자료 : SNE Research

- 현재 LED 조명 시장은 산업용 조명의 성장성이 높으나 점차 가정용 LED조명의 성장 동력으로 스마트 조명이 부각됨

- 글로벌 LED 스마트 조명 시장 선점을 위한 신제품 개발에 돌입, 국제 시장에서 신기술을 선보이며 LED 조명 보급화에 주력



〈LED 조명 발전 전망〉

* 창조경제터운 21기 제안 아이디어 (강해일)

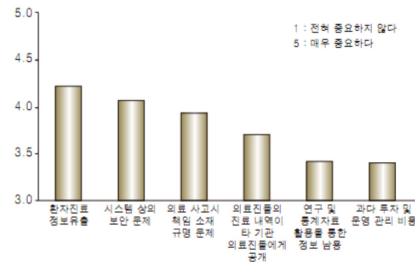
② 시장진입에 따른 진입장벽

사업화 아이템의 시장 진입에 있어 걸림돌이 되는 요소들에 대하여 설명하고 그 해결방안에 대해 제시한다. 해당 시장과 관련한 제재나 법규 등을 조사하고 사업화 아이템이 필수적으로 갖추어야 할 기술 및 제품인증 등에 대해 설명한다.

<작성 사례>

◎ 아이디어 사례 10 > 심전도 모니터링 시스템

- IT-헬스케어 접목 시스템의 경우 환자에 대한 진료정보 유출이나 시스템 보안문제, 의료 사고 시 책임 소재 규명 문제 등의 장애 요소를 지니고 있음
- 보건복지부의 의료법과 관련하여 직접적인 원격의료행위 규제가 존재



포항	내용
제34조 제1항	원격 의료인간에만 허용되어 있는 원격의료를 의료인과 환자 간에도 확대하여, 환자의 건강 또는 질병에 대한 지속적 관찰, 상담·교육, 진단 및 처방을 할 수 있도록 함
제34조 제2항 및 제3항	원격의료가 가능한 환자를 포함할·당뇨 등 만성질환자, 거동이 어려운 노인·장애인, 도서·벽지 거주자 등으로 제한하고, 이용 가능한 의료기관을 통해의원 중심으로 허용함
제34조 제4항 및 제92조 제1항 제1호(신설)	원격의료를 하고자 하는 의료기관의 장은 필요한 시설 및 장비를 갖추어 시·군·구청장에게 신고토록 하고, 이를 위반한 경우에는 과태료를 부과할 수 있도록 함

<헬스케어 시스템 장애 요소(좌)>

<보건복지부 원격의료 관련 의료법(우)>

- NFC 생체 신호 모듈은 아이폰이나 NFC 표준 모듈을 사용하는 스마트폰이 없거나 한정되어 있어 다양한 스마트폰에 적용하기에 한계가 있음

시장진입 애로사항	해결방안
환자에 대한 개인정보 유출	개인정보를 개인 단말로 제한하여 유출에 대한 위험성 제거
시스템 보안 문제	내부 보안프로그램 및 보안대책 강구
의료법 관련 원격의료 규제	해당 제품은 진단 및 모니터링으로 의료법에 위반되지 않음
스마트폰 모듈 호환성	모든 스마트폰에 대응하는 BLE/NFC 기반 ECG 개발

* 창조경제타운 10기 제안 아이디어 (이창근)

③ 경쟁기업 확인

사업화 아이템 시장에 진입하고 있는 기업에 대해 주요 제품, 제품 정보, 기업의 매출액 및 관련 아이템의 시장점유율을 조사하여 작성한다.

해당 기업이 경쟁기업에 비해 우위를 가질 수 있는 점에 대해 비교/명시한다. 급격 경쟁사는 중견/대기업 보다는 중소기업을 대상으로 비교 테이블을 작성한다.

<작성 사례>

◎ 아이디어 사례 11 > 맞춤형 문제은행 시스템

경쟁사명	제품명	판매가격 (천원)	연 판매액 (천원)
① 크레듀	모비스타 서비스	5	2,662,000 (2014년 매출의 5%)
② 유비온	유비온 동영상 강의 서비스	1	47,696,047 (2014년 매출의 3%)
③ SK 텔레콤	모바일 학습 서비스	10(월정액)	41,393,042 (2014년 매출의 3%)

<경쟁기업 비교>

① 크레듀 모비스타 서비스

- 이러닝 기업 크레듀에서 만든 유무선 통합 교육 사이트로, PC 또는 무선인터넷을 통해 학습 콘텐츠를 다운로드해서 모바일 학습을 하게 됨
- DA용 교육 콘텐츠를 시작으로 모바일 콘텐츠에 주력하고 있으며, 외국어 교육과정, e-Book, 게임 등의 콘텐츠를 제공하고 있음

② 유비온 동영상 강의 서비스

- 스마트폰 서비스로 강의 기반의 동영상 콘텐츠를 Sync 기술을 기반으로 한 모바일 플랫폼을 통해 사용자의 스마트폰에 전송하여 어디서나 유비온의 동영상 서비스를 이용할 수 있는 모바일 서비스

③ SK 텔레콤 모바일 학습 서비스

- 모바일 기기를 통해 학습할 수 있는 서비스를 제공하고 있으며, 월별 또는 건별 요금을 부과
- 베스트 M북 정액제, 외국어, 모바일 AP 뉴스레터, YBM 시사 전자사전, 라라키즈 등의 서비스를 제공

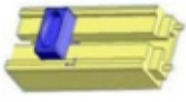


* 김영모, 2015 정부지원금 받기 프로젝트

④ 유사제품 비교

사업화 아이템의 목표시장에 이미 진입해 있는 유사제품들에 대한 정보를 전달하고 해당 **아이템의 강점에 대한 비교 우위**를 전달할 수 있도록 한다.
유사 제품이 가지고 있는 제품특성을 **객관적으로 비교**할 수 있도록 작성한다.

<작성 사례>

◎ 아이디어 사례 12 > 멀티 콘센트

경쟁 업체	경쟁 제품
- 업체명 : 없음(예비창업자 한형환) - 가 격 : 상품화 되지 않음 - 특 징 : 플러그가 삽입될 소켓을 벽에 부착된 패널을 따라 이동하여 원하는 위치에서 사용 가능 필요시 패널을 연장하여 먼 위치에서도 쉽게 전기 공급 가능	
- 업체명 : 대한하이라이트 - 가 격 : 11,000원 (개별 6구-3M) - 특 징 : 저렴한 가격, 차단기 내장형 스위치 사용, 양극스위치를 사용하여 대기전력이 흐르지 않음	
- 업체명 : 제로콘 - 가 격 : 45,000원(개별 4구) - 특 징 : 전자기기 OFF 가능, 모든 기기 및 멀티탭 자체도 대기전력 자동 차단 가능, 화재 및 감전의 위험요소 차단 가능 전자기기의 신호 및 전류변화를 감지하여 자동으로 전원을 "0 Watt" 로 차단하는 자동절전 제어 특허기술 적용	

<유사제품 비교>

- 사업화 아이템의 경쟁 제품의 경우 현재 상용화가 이루어지지 않았거나 핵심 기술인 트랙 내에서 이동확장 기능을 보유하지 않은 제품임

: 해당 제품의 판매가격은 약 3만원 수준으로 책정할 계획이며, 유사제품의 가격 수준이 약 4.5만원인 것을 감안하면 해당 제품 가격경쟁력을 보유

구분	유사 제품	아이디어 제품
가격	40,000원~45,000원	27,000원
확장성	부분확장	소켓1개별로 확장 제거 가능
이동성	고정식	레일을 통해 이동 가능
특이사항	-	배선 단순화 벽체 고정형

<유사제품 대비 차별성>

* 창조경제타운 7기 제안 아이디어 (고광빈)

사업계획서 작성 체크리스트

시장부문 항목 내용 전개 시, 주의할 점(Key Point)

사업화 아이템(BI/BM)의 가치를 결정하는 것은 사업자가 아닌 고객이다. 다양한 니즈를 가진 고객을 만족시키는 것이 모든 사업자의 숙제이다.

고객만족은 곧 시장의 창출과 연결되기 때문에, 사업자는 사업 시작 전 다양한 시장을 분석하고 진입해야 할 시장을 명확히 인지해야 한다. 지속적인 사업을 추진하기 위해서는 꾸준한 시장의 변화를 감지하고, 이에 따라 유동적으로 계획이 수립되어야 한다.

Key Point (시장부문 항목 관련)

- 시장성 내용 기재 시 명확한 근거(공신력 자료 인용)를 제시하라.
- 가급적 3년 이내 시장을 확인하고, 해당 시장은 지속적으로 성장하는 것을 보여줘라.
단위표현(억 원, 억 달러, %, 개 등)은 필수이다.
- 타겟 시장과 고객(사용자, 구매자)을 명확히 구분하라.
- 시장 진입에 따른 장벽은 설명하되 해결방안도 함께 제시하라.
- 경쟁사 또는 경쟁제품이 없다고 명기하지 마라.
- 경쟁사/경쟁제품 비교 시 아이템의 강점을 좀 더 부각시켜라.
단, 기본적인 우위 내용(시간/비용 감소, A/S 등)은 삼가하라.



사업계획서 작성 체크리스트



차근차근 준비하는
아이디어 사업화 성공가이드 7

사업계획서 작성 체크리스트

Part IV

사업화계획 및 평가를 위한 체크리스트

01. 사업화계획 체크리스트

02. 주요 평가항목으로 본 사업화 계획서



사업화계획 체크리스트

사업화 계획

사업의 성공을 위해서는 체계적으로 전략을 수립해야 한다. 앞에서 아이템, 기술, 시장 등의 항목은 성장전략 체계이며, 본 장에서는 사업 추진을 위한 경쟁전략 체계에 대해 알아보려 한다.

경쟁전략은 시장에서의 흐름을 인지한 뒤, 이에 따른 적절한 마케팅(홍보, 유통채널, 판촉활동 등), 제품생산, 비용구조 등의 전략을 계획하는 것을 말한다. 계획을 수립할 때 일목요연하게 구조화(예 WBS(Work Breakdown Structure), 마일스톤 등)로 표현하거나 시간의 흐름에 따라 시간적인 차트(예 간트 차트 등)로 표현하면 이해가 쉽다. 또한 전반적인 사업체계를 한 눈에 확인할 수 있는 방법(예 비즈니스 모델 캔버스, 린캔버스 등)을 활용하는 것도 유용하다.



사업계획서 작성 체크리스트

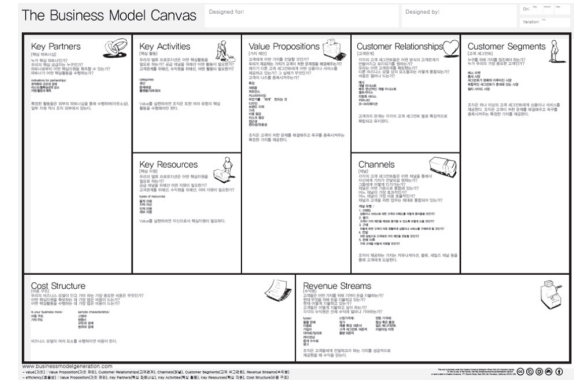
WBS

Key Questions	Key Tasks	Key Activities	Method	Source	R&R
중국 이차전지 시장의 현황은 어떤 것인가?	F-1. 중국 이차전지 산업에 대한 2015년까지의 시장 전망 예측	주요 산출물: 중국 이차전지 산업 규모, 중국 이차전지 시장 규모			
• 이차전지 시장은 어떻게 정의되는가?	A. 중국 이차전지 산업 Overview	• 재분류 (주요 압축형, 용액형, 전차용 분리제) 전방/후방산업 결합	전문가 인터뷰, 델타(외부) 및 후라타리 인터뷰, Desk Research	1. 2차전지 시장 예측 분석서(산출물)	
• 중국의 이차전지 시장 규모 및 성장성은 어떠한가?	B. 이차전지 동향 예측 중국 시장 규모 예측	• 이차전지 동향 예측: 리튬이온, 리튬공극, 리튬이온 리튬공극이 중국시장의 과거 시장규모 추이 및 2015년까지의 시장규모 예측 • 이차전지 동향 예측: 2015년 이후 주요 예측분야 주요 기술 변화 주요 정책(규제) 변화	전문가 인터뷰, 전문보고서 구입, Desk Research	1. 중국보고서 (구입) 2. 중국 출판사 보고서	
	C. 이차전지 수요시장 예측 중국시장의 과거 시장규모 추이 및 2015년까지의 시장규모 예측	• 이차전지 수요시장 예측: 2015년 이후 주요 예측분야 주요 기술 변화 주요 정책(규제) 변화	전문가 인터뷰, 전문보고서 구입, Desk Research	1. 중국보고서 (구입) 2. 중국 출판사 보고서	
차별화된 이차전지 시장의 현황은 어떠한가?	F-2. 차별화된 이차전지 시장의 중국 내 시장 상황 분석	주요 산출물: 차별화된 이차전지의 중국 내 수요, 차별화된 이차전지의 중국 내 수요영역별 시장 규모	전문가 인터뷰, 전문보고서 구입, Desk Research	1. 중국보고서 (구입) 2. 중국 출판사 보고서	

간트 차트



비즈니스모델 캔버스



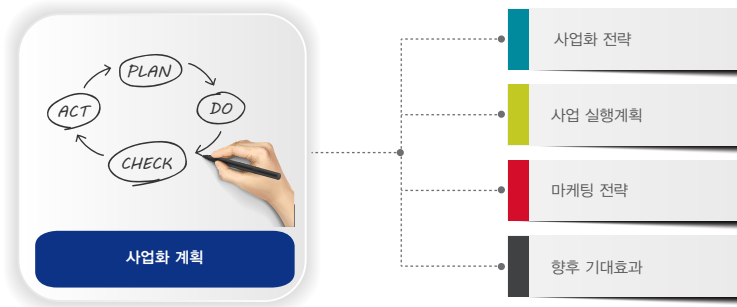
사업계획서 작성 체크리스트

사업화계획을 위한 Check List

사업화계획을 위한 Check List		Yes	No
✓	사업계획서는 지원사업에 적합하도록 구성되었는가? - 사업성격에 따라 정부에서 지원하는 사업이 상이할	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	제품 개발을 위해 체계적인 계획 수립이 이루어졌는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	수행 역할에 따라 분업화 되어 있는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	직접개발과 아웃소싱 개발 과정은 구별되어 있는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	자금 조달 및 운용 계획은 현실적으로 작성 되었는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	유통채널에 대한 인프라는 구축되어 있는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	신시장 및 새로운 일자리 창출 계획은 있는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	제품의 원가계산을 통해 예상 매출목표(3개년)가 되어 있는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	투자 및 매출예상에 따른 손익분기점은 예측되어 있는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
✓	인증서, 교육 경험 등 사업화 역량은 보유하고 있는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

사업화 계획 주요 항목

사업화계획은 사업자가 구체적으로 진행하고자 하는 사업의 방향과 이루고 싶은 최종 목표를 달성하기 위한 밑그림이라고 할 수 있다. 사업자는 사업 미션 및 비전, 사업 실행을 위한 R&R(Role and Responsibilities; 역할과 책임), 추진일정, 생산 및 재무계획, 고객 및 시장 선정, 마케팅 전략, 향후 기대효과(가치) 등을 구상해야 한다.



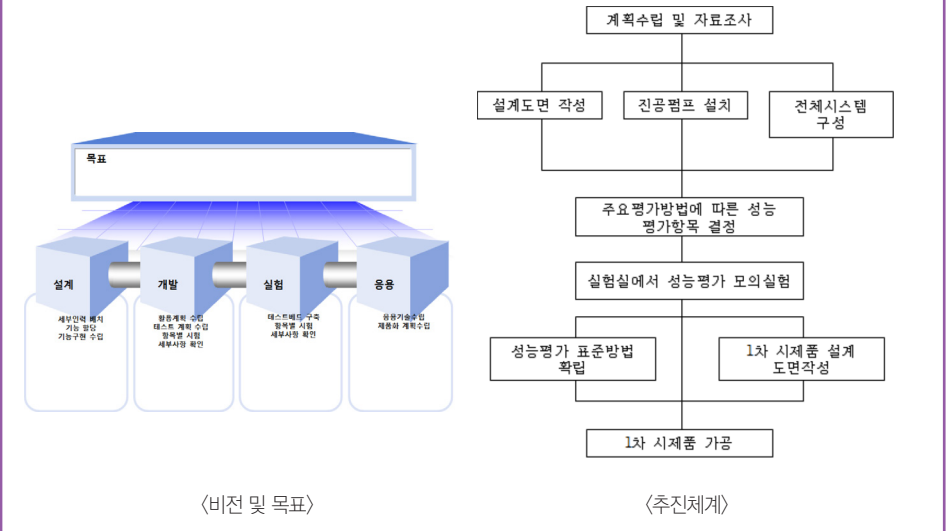
② 사업 실행계획

사업화전략은 사업자가 추구하고 있는 사업의 최종 목표를 설명하고 있는 것으로, 사업자는 사업 추진을 통해 이루고 싶은 **비전 및 미션**을 구체적이고 현실적으로 작성하도록 한다.
비전 및 미션의 목표달성을 위한 **세부적인 설명과 구성 및 구조도를 그림으로 표현**하여 이해를 높인다.

<작성 사례>

◎ 아이디어 사례 13 > LED 시스템 조명

- 에너지효율 시장에 참여하여 정부에서 원하는 시간에 제어를 함으로써 정부는 전력수급 안정과 수요자는 수익을 창출
- LED조명의 플리커 현상 문제 해결을 위한 관련 정책 공고
: 전파법 제56조 및 제57조와 전파법시행령 제73조에 근거하여 방송통신위원회가 전자파장해방지기준 및 전자파보호기준을 고시
- 소방기술에 접목하여 건물 내 화재 및 재난을 빠르게 감지함으로써 안전사고 발생률은 낮추고, 인명구조율은 증가



* 창조경제타운 21기 제안 아이디어 (강해일)

② 사업 실행계획

사업을 실행하는데 필요한 R&R(Role and Responsibilities : 역할과 책임), 생산/재무 계획 등을 사업자 혹은 기업의 역량에 맞게 구체적으로 서술한다.
사업실행을 위한 세부적인 추진일정을 포함하여 사업에 대한 단계별 실행계획을 설명한다.

<작성 사례>

◎ 아이디어 사례 14 > 작물 보호제

- 사업화 아이템(BM) 개발을 위한 Lab test, 문제점 test, 시제품 생산, 시제품 문제점 보완 test, 공정개선, 특허출원 등으로 계획 구성
- 수행기관에 따라 주관/위탁 등으로 구별하여 월별 진행 일정을 표기

차수	세부 개발내용	수행기관 (주관/참여/수요 처/위탁 등)	기술개발기간												비고
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1차 년도	1. Lab(Pilot) scale test	주관	■	■											
	2. 문제점 보완 test	주관				■	■								
	3. 시제품 생산	주관						■	■						
	4. 시제품 문제점 보완 test	주관									■				
	5. 공정개선	주관										■	■		
	6. 특허출원	주관				■									
	7. 사업종료보고서	주관												■	

<사업 세부 일정>

* 창조경제타운 22기 제안 아이디어 (문경운)

③ 마케팅 전략

사업화 아이템(BM)의 판로개척을 위한 고객군 설정, 시장타겟 설정 등의 마케팅 전략방법을 구체적으로 서술한다.
객관적인 최근 자료를 활용하여 시장 및 고객군을 설정하고, 사업화 아이템(BM)을 경쟁력 강화를 위한 언론홍보, 기술전시회 등 구체적인 마케팅 예시를 제시하여 설명한다.

<작성 사례>

◎ 아이디어 사례 15 > 맞춤형 문제은행 시스템

- 일반적으로 웹 및 e-learning 관련 소프트웨어 산업은 디지털 경제의 기반산업인 지식산업으로, 제품 개발에는 제조공장이 필요치 않다는 특징이 있음. 개발기술의 결과물을 사업화하기 위한 재료가 특별하게 필요치 않고, 성공을 위해서는 기술개발 인력이 보유한 기술력과 마케팅 전략이 중요
- : 관련 기업 및 유관 기관의 전략적 협력을 통해 개발된 제품으로서, 객관적인 제품 신뢰성을 마련하고 관심 기업에 대한 데모 서비스를 지원하여 기업의 구매 의사를 극대화
- : 기업에서 추구하는 개방화된 제품임을 표현함으로써 홍보효과 극대화

마케팅 전략	실행방안	수요처 발굴 전략
Pricing	<맞춤형가격전략> - 중소기업형, 대기업형, 공공기관형 구분	- SW 중소기업 중심 수요 강화 - 학교, 개인 개발자 및 공공기관 레퍼런스 강화
Place	<개방형유통방식> - 온라인 다운로드, 유관기업 네트워크 확충	- 공동 유통망 구축(유관기업)
Promotion/ Product	<브랜드화> - 다양한 템플릿, 서비스 고급화 <홍보> - 시험판 배포, 인터넷포털 연계, 교육지원 강화	- 지속적인 수요처 유지 - 시장진입단계에서 시장확장단계로 전환(모바일 웹 등)

* 김영모, 2015 정부지원금 받기 프로젝트

④ 향후 기대효과(가치)

사업화가 성공적으로 진행했을 때 나타날 수 있는 **기대효과 및 가치**를 사업 비전과 미션에 맞도록 구체적으로 서술한다. 사업자의 역량을 바탕으로 사업화 아이템(BI/BM)의 기술/기능, 사업화 계획을 통해 이룰 수 있는 기대효과를 전문가 분석 등의 구체적인 자료를 활용하여 제시한다.

<작성 사례>

◎ 아이디어 사례 16) LED 시스템조명

- 고용 창출 효과

: 신규연구원(전문학사학위 소지자) 및 각 분야별 영업, 관리, 마케팅, 구매, 생산, 출고 담당자 채용하여 기술사업화 육성

- 시스템 생산 및 구축에 필요한 협력업체 양성

: 우수한 기술력을 가지고 있으나 판로가 없는 LED등 기구 제작업체, LED PCB 제작업체, 시스템 공사 업체 등과 MOU 형식으로 협력업체를 양성

판매처	국가명	판매 단가 (천원)	예상 연간 판매량(개)	예상 판매기간(년)	예상 총판매금 (천원)	관련제품
공공기관	국내	180	6,000	5	5,400,000	LED조명 산업용
아파트	국내	65	36,000	5	11,700,000	LED조명 주거용
학교	국내	180	5,000	5	4,500,000	LED조명 산업용
신축건물	국내	180	12,000	5	10,800,000	LED조명 주거, 산업용

<기술개발 후 국내 주요 예상 판매처>

구 분	사업화 년도			
	(2017년 개발종료 해당년)	(2018년 개발종료 후 1년)	(2019년 개발종료 후 2년)	
사업화 제품	LED조명(공공기관용)	LED조명(공공기관용) LED조명(산업용)	SMPS(LED컨버터) LED조명(공공기관용) LED조명(산업용)	
투자계획(백만원)	200	200	200	
판매 계획 (백만원)	내 수	10,000	22,000	30,000
	수 출	-	500	10,000
	계	10,000	27,000	40,000
수입대체효과(백만원) (해당시)	-	10,000	20,000	
고용 창출(명)	4	4	4	

<기대효과>

사업화계획 항목 내용 전개 시, 주의할 점(Key Point)

사업자는 사업을 시작하기 전, 다양한 항목을 분석하고 구체적으로 계획을 수립하여 사업의 성공을 이끌어야 할 것이다. 사업화계획을 구성함에 있어서 가장 중요한 것은 이루고자 하는 사업을 성공적으로 이끌 수 있는 사업자의 역량을 확인하고, 사업화 아이템(BI/BM) 개발 및 생산, 자금 조달, 제품 판로 개척 등을 과장이나 거짓 없이 구체적으로 분석해야 한다.

Key Point (사업화 계획)

- 사업화를 위한 비전과 목표는 제시하고, 공유하라.
- 사업 추진전략은 누구나 알기 쉽게 디자인하라.
- 사업목표를 달성하기 위한 추진일정은 1~3차년도로 구분하여 구체적으로 작성하라.
- 사업추진을 위해서는 Team 또는 외부 인적 네트워크를 구성하라.
- 재무구조를 이해하고, 마케팅을 위한 채널을 확보하라.
- 정부지원사업 성격을 확인하고, 추진계획에 맞는 지원사업에 참여하라.

* 창조경제타운 21기 제안 아이디어 (강해일)



주요 평가항목으로 본 사업계획서

모든 사업계획서의 내용은 구체적이고 누구나 알기 쉽게 설득일 수 있는 내용으로 서술해야 한다.

창조경제타운에서는 타부처와의 연계를 통해 다양한 공모전, 멘토링, 정부지원사업 등을 아이디어 제안자들에게 제공하고 있다. 특히 창업자 또는 창업예정자에게 필요한 정책자금을 연계하기 위한 지원사업을 정부부처와의 협의를 통해 자금연계를 제공한다.

정부지원에 따른 사업계획서를 작성할 때 평가항목을 미리 확인하고 양식에 따라 사업계획서 내용 및 발표준비를 하면, 좀 더 편안하게 대응할 수 있다.

창업성장기술개발사업은 창조경제타운의 연계사업 중 하나로, 창의성 및 도전성(25), 기술성(40), 사업성(35)으로 3가지 형태로 평가항목이 구분되어 있다. 본 절에서는 창업성장기술개발사업을 예시로, 주요 가점 포인트와 완성도 높은 사업계획서를 확인해 보고자 한다. 사업계획서는 한 번에 만족하는 결과를 나타낼 수 없기 때문에 지속적으로 보완·수정해야 한다.

창의성 · 도전성 항목 작성 시, 주요 포인트

사업자는 창의성 및 도전성 항목을 강조하기 위해 본인의 기술개발 과제가 가진 독창성 및 차별성, 권리 확보 가능성, 기술개발에 따르는 기술적 난이도와 도전성, 공공성 등을 구체적으로 작성한다.

Key Point (창의성 · 도전성)

- 기존 기술(제품)과의 다른 점(창의성)을 비교표를 통해 강조하라.
- 기술의 가치 제안을 위해 선행연구(특히) 내용과 보유특허를 확인시켜라.
 - 제안 시 타기술(제품)에 비해 앞서있다는 것을 알려줘라.
- 기술개발의 기능적 목표를 제시하되, 세계 수준을 확인할 수 있는 지표를 제시하라.
- 정부지원사업의 취지에 맞게 공공성을 표현해라.
 - 제품을 통해 환경·에너지, 삶의 질 등의 효과를 제시하라.

예시) 기술개발 과제의 창의성

: 기존 시스템이 갖고 있지 않은 기능을 고객이 필요할 수 있는 요인으로 접근하여 시스템을 개발하고자 하는 내용

구분	기존 내용	수정 내용
기술개발 과제의 창의성	다양한 문제를 제공하는 문제은행 시스템으로 기존 문제은행 시스템보다 능동적으로 사용 가능	<p>기존 문제은행 시스템은 단순히 사용자에게 문제만을 제공하고 있으며, 공부를 잘하는 학생이나 못하는 학생에게도 동일한 문제를 제공한다는 문제점을 보유</p> <p>이에, 문제를 속성별로 분류하고, 사용자가 자신의 취약한 과목/문제 유형을 선택하여 볼 수 있는 문제은행 시스템을 개발</p>

* 기술개발 과제의 창의성 부분은 단순하게 기술이 보유하고 있는 장점을 언급하기보다는 기존 기술이 가지고 있는 문제점을 개선했다는 점을 중심으로 구체적인 내용을 제시한다.

기술성 항목 작성 시, 주요 포인트

사업자는 기술성 항목을 강조하기 위해 경제적/사회적 환경의 변화(트렌드), 정부정책 방향, 이에 따른 핵심 기술개발의 적정성, CEO/CTO 등의 보유 역량 및 조직 구성도, 연구 장비 보유/구입현황 등을 구체적으로 작성한다.

Key Point (기술성)

기술분야 전문성에 대해 사업자의 경력, 전공, 각종 대회수상 등 언급하라.
 - 구체적인 보유 연구인력 또는 인적 네트워크를 어필하라.
 현 정부 정책과 트렌드를 제시하여 아이템이 목표시장과 밀접함을 보여줘라.
 정부지원금과 총사업비를 혼돈하지 말자.(타당한 사업비를 산정하라.)
 - 예. 정부지원금 최대 9,000 만원(90%)인 경우, 자부담금은 1,000 만원(10%)이며, 총사업비는 10,000 만원이다.
 목표달성 지표는 정부지원사업이 완료되었을 때 성공 또는 실패를 확인하는 잣대이기 때문에 기술(제품)의 기능적/성능적인 부분을 제시하되, 도달할 수 있는 목표로 선정하라.

예시) 기술개발 필요성

: 사회적/경제적인 요인을 활용하여 아이템이 산업에 필요한 기술(제품)임을 인지할 수 있도록 제시하며, 법령, 인증 등의 자료를 통해 작성하는 것이 유용하다.

구분	기존 내용	수정 내용
기술개발 필요성	양변기 사용 시 발생하는 물 낭비와 소음문제를 해결하기 위해 새로운 배출원리의 초절수 양변기가 필요	<p>물부족 현상과 환경오염의 감소를 위해 정부는 신축건물에 절수형 도기를 의무적으로 설치하는 수도법을 개정 그로 인해, 신축건물을 건설하기 위해 절수형 양변기를 설치하기 위한 소비자들의 니즈가 증가하고 있음</p> <p>수도법 제15조(절수설비 등의 설치) ①건축주는 대통령령으로 정하는 건축물 및 시설을 건축하려는 경우에 수도물의 절약과 효율적 이용을 위하여 절수설비를 설치하여야 한다. ② 「공중위생관리법」 제2조제1항제2호 및 제3호에 따른 숙박업(객실이 10실 이하인 경우는 제외한다) 및 목욕장업 또는 「체육시설의 설치·이용에 관한 법률」 제10조제1항에 따른 체육시설업을 영위하는 자 또는 「공중화장실 등에 관한 법률」 제2조제1호에 따른 공중화장실을 설치하는 자는 절수설비 및 절수기기를 설치하여야 한다.</p> <p>* 출처: 환경부, 절수설비 및 절수기기 설치의무화 설명자료</p>

기술개발의 필요성 부분은 기술이 현 시점에서 환경오염의 해결, 정부정책의 현황 등을 해결할 수 있다는 점을 근거로 들어 구체적으로 작성했을 때, 가점을 받을 수 있는 좋은 포인트가 된다.

예시) 기술개발 준비수준

: 보유하고 있는 특허는 특허명, 특허번호(출원 또는 등록번호), 특허증을 제시하여 확인해 주는 것이 바람직하다.

구분	기존 내용	수정 내용
기술개발 준비수준	세계 최초 선택형 문제은행 시스템 제작 기술 보유	<p>① 한국특허출원 2000-000000 (2000,00,00) 문제은행 시스템 및 문제은행 생성방법</p> <p>② 한국특허출원 2000-000000 (2000,00,00) 양방향 학습노트 장치 및 생성방법</p> <p>③ 한국저작권위원회, 오답노트 생성을 위한 서버 프로그램 등록</p> <p>④ 한국저작권위원회, 오답노트 생성을 위한 클라이언트 프로그램 등록</p>



* 기술개발 준비수준 부분은 기술이 어떠한 지식재산권을 보유하고 있고 다른 지식재산권을 회피할 수 있는지 등을 정확하고 상세하게 작성했을 때, 가점을 받을 수 있는 좋은 포인트가 된다.

사업성 항목 작성 시, 주요 포인트

목표시장 : 정확한 목표시장의 정보가 없는 경우가 많다. 이럴 경우, 한 단계 상위 시장을 목표로 정보조사를 진행해야 하며, 최근 자료로 인용하는 것을 추천한다. 또한 융합기술의 경우, 한 분야보다는 고려하고 있는 비즈니스 시장 모두 제시하여 타겟시장과 접목하여 보여주는 것도 필요하다.

마케팅 : 홍보/판로 계획은 대부분 대동소이(오픈마켓, 자사 홈페이지 등 온라인, 아이템 관련 대기업으로의 오프라인 판매) 할 수 있다. 유사한 프로세스라 하더라도 제시하지 않은

것보다는 훨씬 나올 수 있다. 다만, 다른 제안자와 차별화를 갖기 위해서는 아이템과 관련한 전시회, 행사 등을 확인하고 어느 시기에 진행하는지 체크한 후 참여가능성을 제기하여 지속적인 연구와 함께 시장의 반응을 확인할 수 있는 노력도 필요하다.

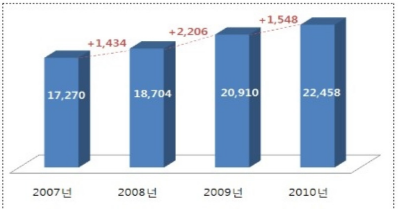
사업화 타당성 : 사업은 CEO만의 소유물일 수 있으나, 정부와 국민(고객)과 함께 동반되어야 기업이 성장하는 만큼 고용창출과 수출/입의 대체효과를 일으킬 수 있다는 계량적인 정보를 제시하여야 한다.

Key Point (사업성)

목표시장 정보는 최신성이 있어야 한다.
 명확한 목표시장을 설정하여 지속성장하고 있는지 분석하라.
 홍보, 판로 등의 마케팅 요소를 확인하고, 기업과 연계된 인프라를 제시하여 사업화 가능성을 높여라.
 수출·수입 대체 및 직접 고용창출 등을 강조해라.
 정부지원금(투자금)이 적절하게 계상되어 있는지 검토하라.

예시) 목표시장의 규모

: 시장규모 기재 시 그래프나 표를 이용하여 가독성을 높이는 것이 용이하다.

구분	기존 내용	수정 내용
목표시장의 규모		<p>한국콘텐츠진흥원에 따르면, 국내 이러닝 공급 시장규모는 2011년 2조 2,458억 원으로 2010년 2조, 910억 원에 비해 7.4% 증가</p>  <p>전 세계 이러닝 시장규모는 2011년 기준 51,442억 달러로 추정되며 이러닝 학습이 필요한 학습자 수는 약 10억 명 이상으로 추정</p> <p>정보통신산업진흥원은 2011년 기준 국내에서 이러닝 수업을 학교에서 수강하고 있는 초/중/고등학교 학생 수는 약 1,000만 명 정도로 추정</p>

* 목표시장의 규모는 아이템과 밀접한 시장으로 제시하고, 금액단위, 주요 기업의 매출 총액, 판매규모, 생산성을 선택적으로 표현할 수 있으며, 공공기관 연구보고서, 전문 시장리

서치, 증권사, 경제연구소 등의 자료를 근거로 제시하여야 한다.

예시) 판로 확보 계획

: 판로 계획은 기술 및 제품 인증 확보, 홍보수단, 판로개척 등 내/외부 인프라를 적극적으로 활용하여 제시하는 것이 필요하다.

구분	기존 내용	수정 내용
마케팅 계획 (양산 및 판로확보)	G마켓, 11번가 등을 통한 오픈마켓으로 홍보 지자체 및 주요기업 납품을 통한 수요처 확보	- (인증) NET, NEP 등 기술성 인증과 KC, Q마크 등 국내외 제품인증 획득 - (홍보) 대형마트, 오픈마켓 등으로의 진입한국전자대전, BIO KOREA 컨퍼런스 등 공모전을 통한 전시회 참가 - (판로) 조달청 우수제품제도 활용A사와의 협업을 통한 판로 확보KOTRA를 통한 해외기업 매칭해외기업과의 MOU를 통한 제품 런칭





차근차근 준비하는
아이디어 사업화 성공가이드 7

사업계획서 작성 체크리스트

Part IV

부 록

중소기업 기술개발사업 서면평가표

중소기업 기술개발사업 대면평가표(서면생략시)

창업성장기술개발사업 대면평가표

[중소기업 기술개발사업 서면평가표]

사업명			
과제번호	평가일	20	
과제명			
주관기관	과제책임자		
공동개발기업/참여기업	위탁연구기관		

구분	평가항목	평가지표	적합여부 확인				
			적합	부적합			
사업계획 필수사항 검토	1. 사업목적과의 부합성	1-1 사업 목적 및 세부과제 신청 자격의 부합성	()	()			
	2. 유사·중복성	2-1 기생산 제품과의 유사·중복성	()	()			
		2-2 기계발 지원과제와의 유사·중복성	()	()			
※ 필수사항 검토는 각 평가지표별 부합여부를 평가하여 1개 평가지표라도 비부합시 지원제외하며, 모두 부합시에 한하여 아래의 평가표를 작성							
구분	평가항목	평가지표	평 점				
			탁월	우수	보통	미흡	불량
사업계획 세부검토	3. 기술성 항목	3-1 개발인력 및 개발장비 보유 및 확보방안의 적정성	20	16	12	8	4
		3-2 주관기관 등의 보유 기술수준(연구실적 등)	15	12	9	6	3
		3-3 기술개발 목표 및 개발방법, 개발기간의 적정성	15	12	9	6	3
		3-4 관련 기술 및 시장동향의 정보조사 충실성	10	8	6	4	2
		3-5 사업비 규모의 적정성 및 집행계획의 합리성	10	8	6	4	2
	4. 사업성 항목	4-1 목표시장의 규모(성장성) 및 진입가능성	15	12	9	6	3
4-2 사업화 계획의 타당성		15	12	9	6	3	
합 계			점				
평가의견							

평가위원 (인)

[중소기업 기술개발사업 서면평가표]

사업명			
과제번호	평가일	20	
과제명			
주관기관	과제책임자		
참여기업	위탁연구기관		

구분	평가항목	평가지표	적합여부 확인				
			적합	부적합			
사업계획 필수사항 검토	1. 사업목적과의 부합성	1-1 사업 목적 및 세부과제 신청 자격의 부합성	()	()			
	2. 유사·중복성	2-1 기생산 제품과의 유사·중복성	()	()			
		2-2 기계발 지원과제와의 유사·중복성	()	()			
※ 필수사항 검토는 각 평가지표별 부합여부를 평가하여 1개 평가지표라도 부적합시 지원제외하며, 모두 부합시에 한하여 아래의 평가표를 작성							
구분	평가항목	평가지표	평 점				
			탁월	우수	보통	미흡	불량
사업계획 세부검토	1. 기술개발의 필요성	1-1 기술개발의 필요성, 시급성 및 사전준비성	5	4	3	2	1
		1-2 개발과제의 독창성 및 차별성, 권리화보 가능성(신규성, 진보성 충족 여부 우수특허산출가능성)	5	4	3	2	1
		1-3 모방 가능성(기술적 난이도)	5	4	3	2	1
	2. 기술개발 과정 및 방법	2-1 핵심기술개발 방법의 적정성 및 성과공유 적정성 (협력연구 수행시, 협력연구의 필요성)	5	4	3	2	1
		2-2 기술개발 수행팀 구성의 적정성 (협력연구 수행시, 역할분담방안의 적정성)	5	4	3	2	1
		2-3 사업비 규모의 적정성 및 집행계획의 합리성	5	4	3	2	1
3. 목표달성도 평가방법	3-1 최종 개발목표 수준의 적정성 및 정량적 측정 가능성	10	8	6	4	2	
사업성 검토 (60)	4. 시장규모	4-1 착수시점(평가시점)의 국내의 목표시장 규모	10	8	6	4	2
		5. 시장의 성장성*	5-1 목표시장의 성장가능(시장의 성장률)	10	8	6	4
	6. 시장진입 가능성	5-2 개발제품의 정부 정책방향 및 기술트렌드 부합성	10	8	6	4	2
		6-1 시장구조 및 경쟁상황	5	4	3	2	1
	7. 사업화 계획의 타당성	6-2 진입장벽 극복방안 및 시장진입 가능성(시장경쟁력, 중소기업 적합성, 수출가능성)	10	8	6	4	2
		7-1 사업화 계획의 경제성 - 정부지원금 대비 예상매출규모(ROI) - 경제적 파급효과(수출·수입대체 효과, 고용창출효과 등)	10	8	6	4	2
		7-2 사업화 실행계획의 실현가능성	5	4	3	2	1
합 계			점				
평가의견	<input type="checkbox"/> 기술성 : <input type="checkbox"/> 사업성 :						

* 사업별 특화지표의 반영시, 신규 평가지표 개선안 *항목을 조정하여 10점으로 배점(5-1, 5-2 항목을 통합하여 10점으로 배점하고, 사업별 특화지표를 10점으로 배점)

[창업성장기술개발사업 대면평가표]

사업명			
과제번호	평가일	20	
과제명			
주관기관	과제책임자		
참여기업	위탁연구기관		

구분	평가항목	평가지표	적합여부	확인
창의성·도전성 (25)	1. 기술개발과제의창의성	1-1 개발과제의 독창성 및 차별성, 권리화보 가능성(신규성, 진보성 충족 여부, 우수특허산출 가능성 등)	10	
	2. 기술개발과제의 도전성	2-1 기술개발목표의 도전성(기술적 난이도) 및 기술적 파급효과	10	
	3. 기술개발과제의 공익성	3-1 개발과제를 통해 삶의 질 향상 등 국민이 체감할 수 있는 개발 효과의 정도	5	
기술성 검토 (40)	4. 기술개발 필요성	4-1 기술개발의 필요성 및 사전준비 - 기술개발의 정부 정책방향 - 기술트렌드 부합성 - 기술개발 준비수준(지식재산권 확보/회피 방안 포함)	10	
	5. 기술개발 과정 및 방법	5-1 핵심기술 개발 방법의 적정성 - 기술개발 내용의 타당성 및 체계성 - 기술개발 기간 및 세부주진 일정의 적정성 - 기술개발 관련 연구장비 보유 및 확보 계획의 적정성	10	
		5-2 기술개발 수행팀 구성의 적정성 - 연구인력의 전문성 확보 여부 - 수행기관별 역할분담방안		
		5-3 사업비 규모 및 집행계획의 합리성		
	6. 목표달성도 평가방법	6-1 최종 개발목표 수준의 적정성 및 정량적 측정 가능성	10	
	7. 기술역량	7-1 기술개발역량	5	
7-2 경영자 능력 - 해당 분야에 대한 경영(창업자)의 전문성 - 기술개발 및 사업화에 대한 의지 등 기업가정신		5		
사업성 검토 (35)	8. 목표시장의 규모(성장성) 및 진입 가능성	8-1 국내외 목표시장 현황 - 착수시점(평가시점) 시장규모 - 시장 성장가능성 - 목표시장 설정 및 분석의 정확성	10	
		8-2 목표시장 경쟁 상황 - 시장구조의 중소기업 적합성		
	9. 사업화 계획의 타당성	9-1 사업화 계획의 경제성 - 정부지원금 대비 예상매출규모 - 경제적 파급효과(수출/수입대체 효과, 고용창출 효과 등)	15	
		9-2 사업화 실행계획의 실현가능성 - 진입장벽 극복방안 - 양산 및 판로 확보 계획		
10. 사업화 능력	- 제품개발 및 기술상용화 실적 - 생산시설 보유 여부	10		
합 계				점
평가의견	<input type="checkbox"/> 우수한 점 : <input type="checkbox"/> 미흡한 점 : <input type="checkbox"/> 보완할 점 :			

차근차근 준비하는
아이디어 사업화 성공가이드 ⑦

사업계획서 작성 체크리스트

Business Plan Writing Checklist

발행인	한선화
발행처	한국과학기술정보연구원
발행일	2015년 00월 00일
저자	최현규, 최강모, 장영민
편집인	최현규
제작	승일인쇄주식회사
ISBN	000-00-000-0000-0