

Cheer Up

PEOPLE WHO MAKE PARKING LOTS. PROKION. WRIGHT BROTHERS. ARTREEZE. HEYSTARS. MEDIF. TERASISDNC. COOGY.



NEMO L TEC. DSLAB GLOBAL.

Re Startup Success Story

MOTIONCARE COMPANY. NDOTLIGHT. FNJ. J-BETP. HUMAN BALANCE. ROUND. SUGARHILL. EQUAL SKIN. MAKEBOT. WELLE.

Cheer Up

PEOPLE WHO MAKE PARKING LOTS. PROKION. WRIGHT BROTHERS. ARTREEZE. HEYSTARS. MEDIF. TERASIDNC. COOGY.



NEMO L TEC. DSLAB GLOBAL.

Re Startup Success Story

MOTIONCARE COMPANY. NDOTLIGHT. FNJ. J-BETP. HUMAN BALANCE. ROUND. SUGARHILL. EQUAL SKIN. MAKEBOT. WELLE.

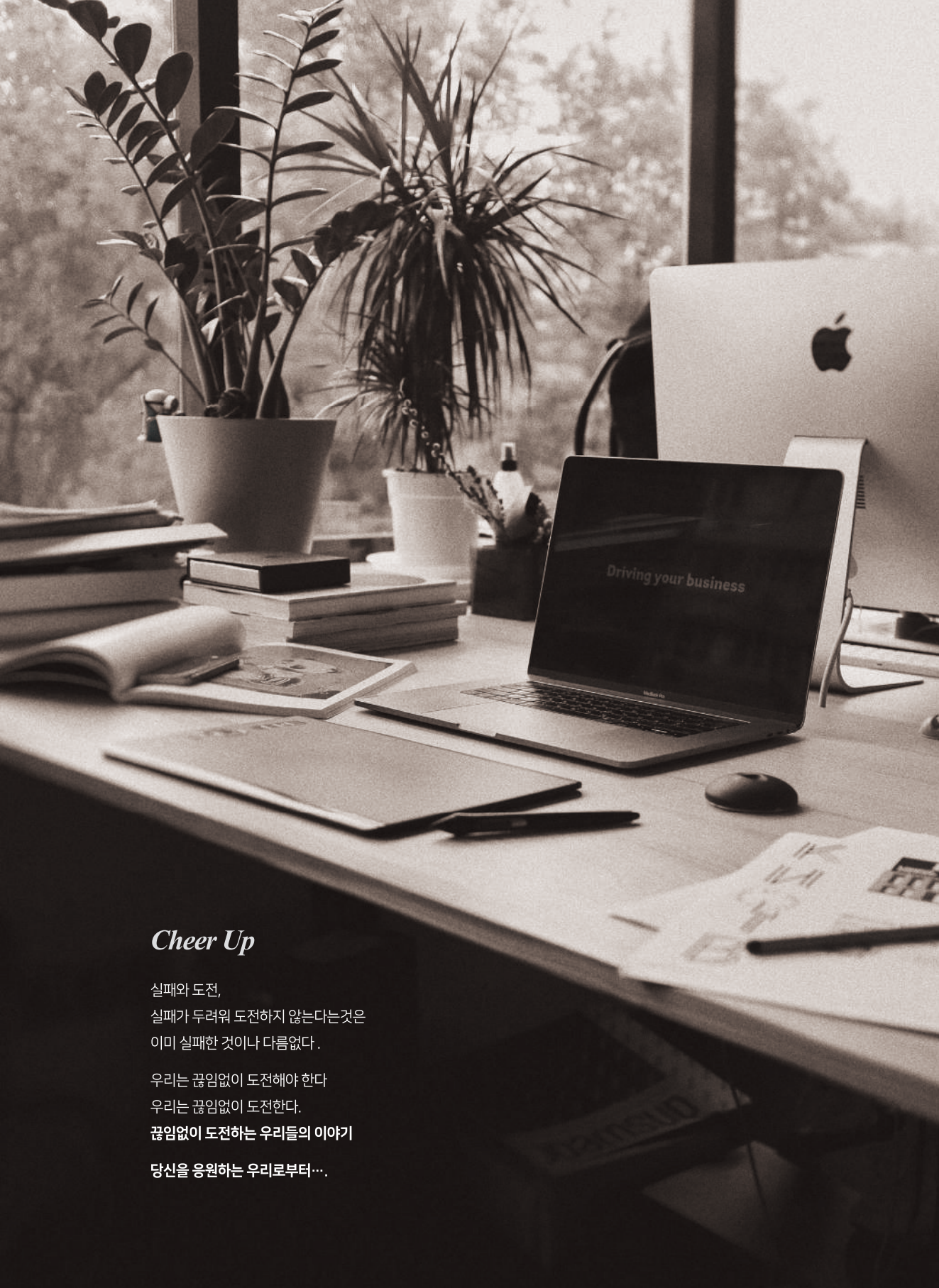
Cheer Up Contents

우리들의 STORY

- 02 **메이크봇** MAKEBOT
- 06 **에프엔제이** FNJ
- 10 **엔닷라이트** NDOTLIGHT
- 14 **쿠기** COOGY
- 18 **테라시스디앤씨** TERASISDNC
- 24 **동글** ROUND
- 28 **라이트브라더스** WRIGHT BROTHERS
- 32 **제이베트** J-BETP
- 36 **주차장만드는 사람들** PEOPLE WHO MAKE PARKING LOTS
- 40 **헤이스타즈** HEYSTARS
- 46 **네모엘텍** NEMO L TEC
- 50 **아트리즈** ARTREEZE
- 54 **메디프랜** MEDIF
- 58 **모션케어컴퍼니** MOTIONCARE COMPANY
- 62 **휴먼밸런스** HUMAN BALANCE
- 68 **디에스랩글로벌** DSLAB GLOBAL
- 72 **벨레** WELLE
- 76 **슈가힐** SUGARHILL
- 80 **이퀄스킨** EQUAL SKIN
- 84 **프로키온** PROKION

창업진흥원 & 재도전성공패키지

- 90 소개
- 92 지원사업
- 94 재도전성공패키지 challenge



Cheer Up

실패와 도전,
실패가 두려워 도전하지 않는다는 것은
이미 실패한 것이나 다름없다.

우리는 끊임없이 도전해야 한다
우리는 끊임없이 도전한다.
끊임없이 도전하는 우리들의 이야기
당신을 응원하는 우리로부터...



Makebot

메이크봇

인공지능 분야 글로벌 유니콘 기업을 꿈꾸다

김지웅 대표의 첫 창업은 언론사 기사 아래에 달리는 댓글과 관련한 솔루션을 제공하는 서비스였다.

하지만 비즈니스 모델을 정립하지 않은 채 시작한 사업이다 보니 사업을 진행한

3년 내내 열심히 일한 만큼 성과를 내지 못한 채 사업을 접어야 했다.

사업은 철저한 준비가 바탕에 있어야 한다는 것을 뼈저리게 깨달았다.



김지웅 대표

💡 기술력과 신뢰성을 확보한 챗봇 서비스

김지웅 대표는 첫 사업을 정리한 후 한동안 방황했다고 한다. 취업할지 다시 창업할지 갈피를 잡지 못했다. 그러다 '챗봇'을 사업 아이템으로 하는 서비스를 떠올렸다. 메이크봇을 창업한 후에는 소프트웨어 개발을 직접 했다. IT 스타트업이 개발자 퇴사나 기술 유출로 어려움을 겪는 사례를 자주 목격했기에 사업의 핵심인 기술만큼은 직접 챙기고 싶었다. 그렇게 개발한 인공지능 챗봇 소프트웨어를 가지고 다시 도전에 나섰다.

업계에서 메이크봇의 기술력과 신뢰성에 대한 평가는 매우 좋은 편이다. 현재는 별다른 홍보나 마케팅 없이도 주요 업체에서 먼저 연락해오고 있다. 거래처의 작은 요구에도 성실하게 대응하면서 시장에서 신뢰를 쌓은 덕분이었다. 현재는 대한항공, 한국부동산원, CJ오쇼핑, 롯데칠성음료, 화이자제약 등 대형 고객사를 다수 확보해 사업을 진행하고 있다.

💡 제로베이스에서 찾은 재도전성공패키지

김지웅 대표는 창업을 준비하면서 정부의 창업 지원사업부터 찾았다. 제로베이스에서 출발하려면 어느 정도 마중물이 필요했기 때문이다. 마침 이전부터 알고 있던 재도전성공패키지가 눈에 들어왔고 공모 요강을 살펴본 뒤 신청서를 작성해 제출했고 선정된 이후 계획한 것들을 하나씩 실행에 옮기기 시작했다.

김지웅 대표는 재도전성공패키지의 가장 좋은 점으로 자존감을 되찾게 해준다는 점을 꼽았다. 좌절하고 의기소침해 있던 사람들이 '나도 다시 시작할 수 있다'라는 자신감을 얻는 것만으로도 이 지원사업의 존재 가치는 매우 크다는 것이다.

그렇게 초기자금을 지원받은 김지웅 대표는 재도전 성공패키지 이전부터 개발해온 메이크봇을 고도화 하는데 힘썼다. 그리고 첫 도전에서 어려움을 겪었던 마케팅에 관해서도 열심히 공부하고, 직접 발로 뛰며 판로를 찾았다.

“사실 챗봇 시장에는 이미 많은 업체가 존재하고 경쟁도 치열합니다. 메이크봇은 후발 주자에 속하지만 재도전성공패키지 덕분에 성과를 내는 선두 그룹에 들 수 있었습니다.”

점차 거래처가 늘면서 직원도 계속 채용하고 있다. 처음에는 급한 대로 일하겠다는 사람이 있으면 무조건 채용했지만 이제는 ‘인성’을 보려고 노력한다. 인성이 곧 그 사람의 성장 가능성이고, 개개인의 성장이 곧 회사의 성장으로 이어지는 것을 지난 3년간 확인 했기 때문이다.

Makebot

📍 글로벌 유니콘 기업을 꿈꾸다

메이크봇 김지웅 대표는 여느 스타트업과 마찬가지로 글로벌 유니콘 기업으로 성장하는 것을 꿈꾸고 있다. 메이크봇을 개발하면서 쌓은 인공지능 기술과 노하우를 활용해 사업영역을 확장하면서 인공지능 전문 기업으로 거듭나는 그림을 그리고 있다.

“처음에는 어려움이 많았습니다. 어쨌든 기술을 고도화하고 거래처가 늘면서 우리 직원들이 회사의 미래를 보기 시작하는 것 같습니다. 구성원들이 회사의 비전을 공유하는 단계에 이르면 그때부터 많은 부분이 정리되고 해결됩니다. 이런 에너지를 결집해 인공지능 분야에서 최고가 되고 싶습니다.”

“재도전성공패키지를 통해 자신감을 얻고
기술 개발에 탄력이 붙었습니다.

또 자금지원으로 직원을 채용하고
마케팅에도 힘쓸 수 있었습니다.

재도전성공패키지는 고성능 멘진입니다.

앞서 철저한 준비로
튼튼한 자체를 만들었다면
고성능 멘진으로 빠르게
목적지까지 갈 수 있습니다.”

📍 일단 무조건 재도전성공패키지에 도전하라

김지웅 대표는 재도전 의지가 있는 사람이라면 앞뒤 재지 말고 재도전성공패키지에 도전하라고 조언했다. 재도전성공패키지에 도전하는 것은 스스로 준비하는 기회가 되기 때문이다. 선정 업체가 되기 위해 아이템과 사업계획을 다듬고 마음가짐도 새롭게 다지게 되는데, 그것만으로도 절반은 재도전에 성공한 것과 다름없다고 말했다.

또, 먼저 ‘실행’하고 ‘행동’해야 한다고 강조했다. 실제 행동으로 옮겨서 성과든 가능성이든 보여준다면 가장 확실하게 재도전성공패키지에 선정될 수 있다고 했다. 덧붙여서 개인 신용도 관리도 중요하다고 이야기해줬다. 정부가 세금으로 지원하는 사업인 만큼 부득이하게 개인 신용도를 평가 지표로 사용하는데, 사실 앞서 실패를 경험한 사람들에게는 가혹할 수도 있다. 이 부분은 앞으로 개선되어야 할 여지가 있지만, 어쨌든 재도전성공패키지에 선정되는 것이 중요한 만큼 가능하면 개인 신용도에 문제가 없도록 미리 준비해 두는 것이 좋다고 했다.



Makebot
Makebot
Makebot



에프엔제이

FNJ



정재엽 대표는 교육업계에서 오래 일하면서 IT 소프트웨어 교육의 가능성을 봤다.

교육업계에 진입하기 전에 IT업계에서 5년간 일해서 더 눈길이 갔던 것 같다.

더구나 영국과 미국에서 소프트웨어 교육을 정규 교육과정에 넣는 것을 보고

우리나라도 곧 시장이 열릴 것으로 봤다. 그래서 우리 아이들이 적은 비용으로 소프트웨어 교육을 받을 수 있는 하드웨어를 만들어 준비하면 시장을 선점할 수 있겠다고 생각했다.

그러나 생각했던 것만큼 교육계는 이런 추세를 따르지 못해 수요는 적고, 가르칠 사람도 없었다.

‘Fun’하고 ‘Joy’한 회사로 거듭나다



코딩교육 콘텐츠와 하드웨어 개발

한발 늦기는 해도 우리나라 역시 코딩교육에 관심을 두기 시작했다. 사교육 시장에서는 새로운 선진 교육이라며 대대적인 마케팅을 시작했다.

그런데 공교육에서는 관심이 적었고, 코딩교육을 진행할 교사도 적었다. 정재엽 대표는 계층에 따라 교육받을 기회가 다르다는 점이 매우 불합리하게 느껴졌다.

그래서 저렴한 비용으로 쉽게 가르치고 배우는 코딩교육용 하드웨어와 소프트웨어, 콘텐츠를 개발했다.

또 회사 설립 취지에 맞춰 사회적기업 인증도 받았다. 교육업계에서 오래 일하면서 느낀 흠수저와 금수저의 격차를 줄이는 데 일조하고 싶었다.

재도전성공패키지로 실패 가능성을 줄이다

재도전성공패키지에서 경기도 1등을 차지하면서 초기 자금으로 6천만 원, 그리고 후속지원으로 2~3천만 원을 받은 부분은 에프엔제이에게 매우 컸다. 인건비와 개발비를 충당할 수 있는 것은 물론이고, 제대로 사업을 수행하고 있다는 인정을 받은 것 같아서 자신감이 생겼다.

그리고 이번에는 하드웨어뿐만 아니라 초등학생 교육에 최적화된 특화된 소프트웨어 개발에도 힘썼다. 코딩교육과 관련한 소프트웨어를 개발할 업체는 2~3곳밖에 없었는데, 그곳들 모두 대학생 이상을 대상으로 한 소프트웨어를 출시한 업체였다.

그래서 초등학생을 대상으로 개발한 에프엔제이 제품에는 맞지 않았다. 어떻게 보면 어쩔 수 없이 소프트웨어 개발에 힘쓸 수밖에 없었다고도 볼 수



실질 용에는 수정할 수 없습니다.
올리하여 감사하기.

" 재도전성공패키지에서
초기 자금을 지원받아
빠르게 하고자 했던 기술과 제품,
서비스를 개발할 수 있었습니다.

또 남들이 하지 않는
새로운 분야를 개척해야 해서
기술개발이 중요했는데,
이 역시도 지원 덕분에 수월하게
진행할 수 있었습니다."

있다. 이후 우후죽순처럼 많은 소프트웨어 개발 업체가 생겨나면서 시장에서 경쟁이 치열해졌다. 정재업 대표는 이들 업체와 차별화를 두어야겠다는 생각으로 온라인에 시선을 돌린다. 그래서 온라인을 활용한 코딩교육 플랫폼을 구축하고 혹시 모를 돌발상황이나 사고를 방지하기 위해 시스템 보안에도 많은 투자를 진행했다.

이렇게 초기 자금을 알뜰하게 활용하면서 코딩 교육 플랫폼의 완성도를 높일 수 있었고, 다양한 교육 관련 기관에서 에프엔제이의 제품에 관심을 나타내기 시작했다.

이러한 기본적인 사업지원 말고도 정재업 대표는 교육 프로그램이 매우 인상적이었다고 한다. 교육은 대체로 다시 실패하지 않으려면 무엇을 준비하고 노력해야 하는가에 초점이 맞춰져 있었고, 다양한 실패 사례를 통해 반면교사를 삼으며 마음가짐을 새롭게 다질 수 있었다. 또 생각하지 못했던 것과 간과했던 것을 확인할 수 있어 한발 한발 나아가는 데 큰 도움이 되었다고 말했다.

우리와 고객이 모두 Fun & Joy

'에프엔제이(F&J)'라는 회사명은 '즐거움(fun)'과 '기쁨(joy)'의 머리글자를 따서 지었다. 구성원들과 고객이 모두 즐거운 회사를 만들어 보자는 정재업 대표의 희망이 담겼다.

"저는 돈을 많이 벌고 싶습니다. 그래서 우리 직원들을 모두 건물주로 만들고 싶어요. 이야기는 회의나 모임에서 직원들에게 툭툭 던집니다. 그냥 하는 얘기가 아니라 약속이고 다짐입니다."

이러한 마음이 직원들에게 전해진 모양이다. 직원들은 모두 목표를 향해 열심히 뛰고 있다. 최근에는 작지만 첫 번째 사육을 계약했다고 한다.

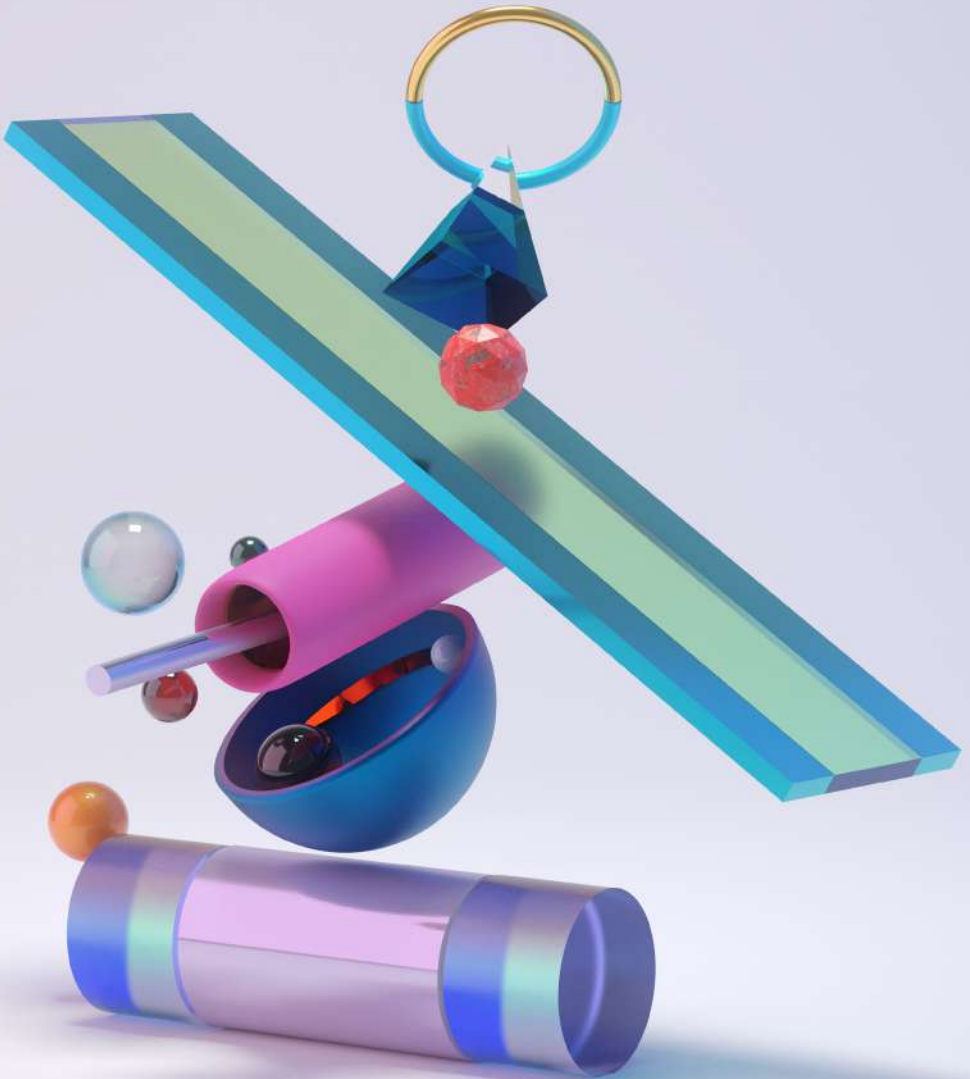
남탓 전에 나를 돌아보자

정재업 대표는 'OO 때문에 망했다'라는 말을 자주 들었는데, '나 때문에'라고 말하는 사람을 거의 본 적이 없다고 했다. 자금, 사람, 시간, 심지어 정부를 탓하면서 실패의 원인을 외부에서 찾고 책임을 미룬다. 그러나 그런 사람들에게 단호히 말해주고 싶다.

"재도전성공패키지를 단순히 지원금만 생각하고 접근하면 사업에 큰 도움이 되지 않을 것입니다. 재도전성공패키지는 결과나 성과가 아니라 아주 잠깐의 과정일 뿐입니다. 이 잠깐의 시간을 어떻게 압축해 활용하느냐에 따라 앞으로 회사가 가는 길이 달라질 수 있습니다."

엔닷라이트

NdotLight *NdotLight*





박진영 대표

절박했던 도전, 기적 같은 성공

박진영 대표는 두 아이를 키우는 엄마이자 개발자로서 쉽지 않은 창업의 길을 걸어왔다. 이전에는 3D 모바일 게임 개발과 채용 플랫폼 웹 서비스로 창업해 열정을 불태우기도 했다. 일은 재미있었지만, 결과는 좋지 않았다. 미래가 불투명한데 제대로 급여도 챙겨주지 못하는 팀원들을 붙잡고 있을 수만은 없었다. 남의 인생을 망치지 않는까 걱정이 앞서 투자 제안도 뿌리쳤다.

3D 디자인 소프트웨어 '엔닷캐드'

엔닷라이트는 누구나 쉽게 사용할 수 있는 3D 소프트웨어를 만들어보자는 생각으로 설립했다. 기존 3D 소프트웨어 시장은 다국적기업의 고가 소프트웨어가 장악하고 있었는데, 누구나 쉽게 사용할 수 있는 대중적인 3D 소프트웨어를 세상에 내놓고 싶었던 것이다.

창업 전 초기 버전을 완성해두었던 박진영 대표는 지원사업을 통해 소프트웨어 고도화를 진행해 상품성을 확보했다. 남녀노소 누구나 쉽고, 간편하고, 빠르게 이용할 수 있도록 매달 소정의 구독료를 내고 이용할 수 있게 했다. 비영리 목적인 개인 이용은 무료다.

불안감을 없애준 재도전성공패키지

박진영 대표가 둘째 아이를 낳고 친정에 갔을 때 갑자기 불안감이 엄습했다. 직장인은 육아휴직 후 돌아갈 곳이 있지만, 자신은 주저앉아버리면 다시 일어설 수 없을 것 같았다.

대부분은 첫 창업이나 대학생과 청년을 대상으로 이뤄지는 지원 사업이었다. 유일하게 도전할 수 있는 것은 재도전성공패키지였다. 그래서 앞뒤 재지 않고 바로 신청했다. 선정 후에는 자부담을 포함한 8천만 원의 초기 자금을 확보했다. 그리고 이 자금을 바탕으로 엔닷캐드의 GUI 개선작업 등 엔닷캐드의 상품성 확보를 위한 제품 고도화를 진행할 수 있었다.

다만 아쉬웠던 것은 전북 경제통상진흥원 재도전 성공패키지에 IT기업이 엔닷라이트 말고는 없었다는 점이다. 대부분이 제조업 기반 스타트업이어서 사업적으로 협력할 수 있는 부분이 크진 않았다.

그래도 창업 초기에 각종 교육을 받으면서 경영과 비즈니스를 제대로 배울 수 있었던 부분은 매우 만족스러웠다.

앞선 창업은 마음 맞는 사람끼리 열정으로 뭉쳐 앞만 보고 달렸는데, 얼마나 사업에 무지했었는지를 교육을 통해 깨달을 수 있었다. 사업에 관한 기초지식을 습득하고 비즈니스 전략과 효과적인 마케팅 방법을 배우면서 이번에는 해낼 수 있겠다는 자신감이 생겼다.

그 뒤로 직원들을 채용했다. 지금까지 채용한 직원은 모두 8명인데 모두 일 잘하고 능력도 출중한데다 스스로 회사 홍보 영상과 이미지를 만들어 SNS에 올릴 정도로 열정도 충만하다.

물론 위기도 있었다. 초기 자금과 대출금까지 바닥이 나면서 직원들 급여를 주지 못할 상황이었다. 그러다 정말 절벽 끝에서 대규모 투자가 이뤄졌다.

포토샵만큼 일반적인 엔닷컴 카드 희망

누구나 쉽게 사용할 수 있는 소프트웨어를 만들고 싶다는 창업 초기의 생각은 지금도 유효하다고 한다. 앞으로 3D 디자인 소프트웨어에 대한 수요가 폭발할 텐데, 사진편집 하면 ‘포토샵’을 떠올리듯이 3D 디자인 하면 ‘엔닷컴카드’가 떠올리도록 시장을 선도하는 것이 엔닷컴카드의 목표다.

“앞으로 많은 산업 분야에서 3D 소프트웨어를 사용하게 될 텐데, 그 소프트웨어가 우리 엔닷컴카드이고 엔닷컴카드를 통해 만들어내는 결과물이 우수하다면 그것이 곧 국가발전에 이바지하는 것 아닐까요? 특히 메타버스 시장이 성장하면서 엔닷컴카드의 기술 경쟁력이 주목받고 있는 만큼, 글로벌

IT 변화의 흐름을 이끌 수 있는 소프트웨어 회사로 엔닷컴카드가 성장했으면 하는 바람입니다.”

물론 이 목표를 이루기 위해서는 세계 어디에 내놓아도 경쟁하기에 손색이 없을 정도로 엔닷컴카드를 계속 업그레이드 해야 한다. 박진영 대표는 우수한 회사 직원들과 함께 하면 반드시 목표를 이룰 수 있다고 자신했다.

열 번 넘어지면 열한 번 일어나라

박진영 대표는 사업을 진행하면서 많은 좌절을 경험했다고 한다. 투자 유치를 위해 수십번의 IR을 진행해야 했고, 그 과정에서 부정적인 피드백들도 많이 들었다. “안된다는 이야기에 많이 힘들고 좌절도 했지만, 피드백을 바탕으로 부족한 부분을 수정해가면서 끈질기게 버티고 계속 두드렸습니다.

“그러다 보니 길이 열리고 시장에서도 저희의 가치를 조금씩 알아주시더라고요. 창업이든 재도전 성공패키지든 여전히 고민하는 분이 있다면 일단 한번 해보라고 말씀드리고 싶어요. 열 번 넘어지면 열한 번 일어나서 됩니다.”

NdotLight

"재도전성공패키지는
제가 좌절하지 않기 위한
몸부림이었습니다."



"그 몸부림으로 사라질 뻔한
'엔닷컴'이 세상에 나올 수 있었고,
이제 제 주변에는 저를 돕고 응원하는
많은 사람이 생겼습니다."



"이제 더 큰 꿈을 꿀 수 있게 되었습니다.
세계 어디서든 인정받는
회사로 만들고 싶습니다."

COO
KOO
KOO
KOO



쿠기

재도전성공패키지로 완성한 **세계 최고 기술력**

쿠기는 외국 장비가 독점한 비파괴 검사 장비를 개발해 빠르게 시장 점유율을 높이고 있는 회사다.

이 회사의 김호섭 대표는 오랜 기간 연구원으로 재직한 이력이 있는
엔지니어로 새로운 일에 도전하고자 창업에 뛰어들었다.

승승장구할 것만 같았던 회사는 어이없이 무너졌고 김호섭 대표는 바닥까지 떨어졌다.

그렇게 10년간 재정비한 그는 다시 도전장을 던졌다.

비파괴 초음파 진단 장비 국산화

쿠기는 산업용 비파괴 초음파 진단 장비 개발과 관련 서비스를 주요 사업으로 진행하고 있다. 이 장비는 송수관로 안전진단에 필수인데, 이전까지 이 시장은 외국산 장비가 시장을 점유하고 있었다. 그래서 쿠기가 개발한 장비는 외국산 장비를 빠르게 대체하며 시장 점유율을 높이고 있으며, 국내에서 K-water와 발전소, 자동차 공장, 군수 공장 등에도 폭넓게 사용되고 있다.

최근에는 쿠기의 수주 실적과 기술력을 확인한 해외 업체에서 큰 관심을 보이고 있어 수출 전망도 밝다.

재도전성공패키지로 연구개발에 속도

첫 사업 실패로 충격에 빠져 지낸 1년, 그리고 이후 중견 기업 연구소장으로 10년이 지났다. 첫 실패의 충격과 상처도 이제 어느 정도 아문 것 같았다. 다시 창업하고 싶은 욕구가 커졌다.

아내에게는 같은 일이 반복되지 않을 것이고, 사업의 흥망과 관계없이 꾸준하게 생활비를 벌어드 주겠다고 설득했다. 실제로 대학 강의와 강좌 등을 통해 적잖은 벌이가 있었기에 자신도 있었다. 또한 이미 어느정도 개발을 해둔 비파괴 검사 장비 기술이 있었고, 이 기술이 충분히 시장성과 성장 가능성이 있다는 것도 확인해 두었다. 창업을 안 할 이유가 없었다. 재창업 후 은행 대출은 전혀 고려하지 않았다. 승승장구하던 첫 사업이 리먼브러더스 사태로 은행 대출이 막히면서 실패했기 때문이다.

대신 정부 과제와 지원사업을 통해 자금을 조달하고자 했다. 그 가운데 재도전성공패키지는 정말 단비 같은 지원사업이었다.



김호섭 대표

쿠기의 사업 성패는 기술과 장비를 완성하는 것에 달렸는데, 초기에 5천만 원을 지원받고 후속 투자도 해줘서 비파괴 검사 기술과 장비 개발을 진행할 수 있었다. 또 재도전성공패키지를 통해 만들어진 인적 네트워크 역시 큰 도움이 됐다. 창업 초반에 자금을 확보할 수 있는 정부 과제나 지원 사업에 관한 정보를 이 네트워크를 통해 빠르게 접할 수 있었다. 네트워크를 통해 쿠기 기술의 우수성을 수요 기업이나 기관에 직·간접적으로 알리는 데도 도움이 됐다.

“쿠기를 시작할 때는 정말 많이 조심했습니다. 처음에는 혼자서 시작했고, 3개월 후에 한 사람 월급은 챙겨줄 수 있겠다 싶었을 때 한 명을 채용했습니다. 이후에 10억 원 규모의 정부 과제를 받아 세 명을 총원했어요. 그렇게 한발씩 나아갔습니다.”

그렇게 첫 제품을 동양철관 주식회사에 성공적으로 납품해 실적을 쌓았다. 이 실적을 바탕으로 현재의 대형 거래처를 확보하면서 회사는 비약적으로 성장할 수 있었다.

📍 세계 시장에서 바람을!

김효섭 대표의 목표는 쿠기가 존경받는 기업으로 성장하는 것이다. 수입 장비를 대체해 외화 유출을 막고, 세계 어디서든 산업용 비파괴 검사장비 하면 쿠기를 떠올리는 상황을 만들고 싶다. 또 텔레비전과 대형 광고판에 쿠기의 광고가 떠서 일반인들도 어떤 회사인지 알 정도로 널리 알려지는 상황을 상상한다.

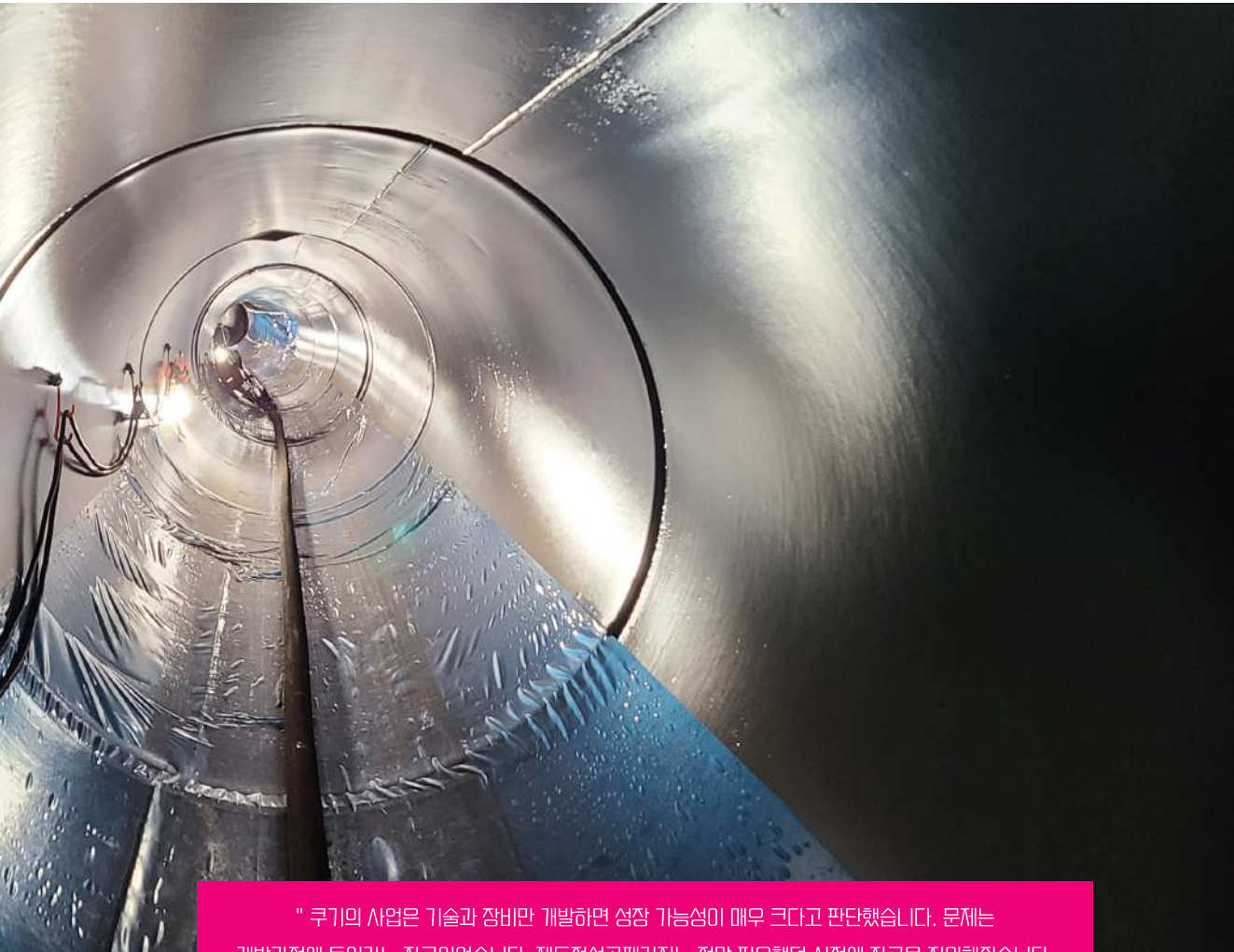
“기술력만큼은 세계 어떤 회사와 비교해도 자신이 있습니다. 곧 수출도 본격적으로 진행될 테고, 업계에 소문이 나기 시작하면 우리 회사는 더 빠르게 성장할 겁니다.”



📍 '남의 돈' 중에 공짜는 없다

김효섭 대표는 첫 사업에서 '남의 돈'이 얼마나 무서운 것인지를 뼈에 사무치게 경험했다. 은행 대출을 예상하고 설비투자를 했다가 리먼브러더스





" 쿠키의 사업은 기술과 장비만 개발하면 성장 가능성이 매우 크다고 판단했습니다. 문제는 개발과정에 들어가는 자금이었습니다. 채도전성공패커지는 정말 필요했던 시점에 자금을 지원해줬습니다. 그 자금으로 우리는 기술과 장비를 완성했고, 바로 업계에서 주목받는 회사로 성장했습니다."

사태로 투자가 막히면서 사채를 이용해 큰 낭패를 보았다. 게다가 기업사냥을 목적으로 접근했던 조폭과 관련된 인물의 투자를 받았다가 회사를 빼앗겼다. '남의 돈'은 언젠가 발목이 잡힐 수 있다는 것을 그때 깨달았다.

'부채도 자산'이라는 말을 통상적으로 사용하지만, 빛으로 시작한 사업은 그 빛을 갚느라 수익을 내기 어렵고 그 빛 때문에 존립 위기에 처하기도 한다.

그래서 김호섭 대표는 가능하면 빚 없이, 한 번에 빠르게 멀리 갈 욕심을 버리고 차근차근 갈 것을 조언했다. '남의 돈'을 무리하게 끌어와서 망하면 자기뿐만 아니라 여러 사람이 피해를 본다. 가족 역시 큰 어려움을 겪는다는 점을 명심하라고 재차 강조했다.

테라시스디앤씨

TERASIS D&C

실수를 반복하지 않기 위한 재도전 성공 패키지

미생물학 박사 학위를 취득한 이동채 대표는 의료기기 제조 회사에 들어가게 된다.

처음에는 막연하게 관련된 분야이겠거니 하고 큰 고민 없이 입사했다.

그런데 그곳에서 의료용 레이저 같은 새로운 장비를 접하면서 의료기기 개발에 큰 흥미를 느꼈다.

그러다 내 아이템으로 사업을 해보고 싶다는 생각에 과감하게 창업을 결심했다



이동채 대표

💡 무좀 치료 레이저 의료기

테라시스디앤씨는 병·의원에서 사용하는 레이저를 이용한 손발톱 무좀 치료기와 내성 발톱 교정기를 개발해 제조하는 기업으로, 제품들은 사전에 병원과 의료진의 요구와 의견을 반영해 개발했다.

‘오니코클립’은 내성 발톱의 교정을 도와주는 의료 기기로 갈고리 모양의 S자 와이어로 교정 시 장비의 이탈 가능성을 낮추고 O링의 탄성에 의해 발톱 양쪽 끝을 서서히 들어 올려 변형된 발톱 형상을 교정하여 효과적으로 내성 발톱을 치료할 수 있다.

‘오니코 레이저’는 손발톱 무좀 치료를 위해 개발된 레이저기기로 635nm, 405nm 두 가지 레이저 파장을 동시에 사용함으로써 아데노신 삼인산 증가, ATP 면역세포, 혈류, 세포재생을 증가시키고 활성산소를 생성하여 진균의 세포벽을 파괴하여 진균을 빠르게 사멸시키는 효과가 있다.



① ONYCHO LASER



② ONYCHO CLIP



③ ONYCHO PDT

💡 나를 돌아보게 한 재도전성공패키지

이동채 대표는 첫 사업에서 시장성에 대한 조사나 검토 없이 제품을 만들고, 뚜렷한 비전이나 목표 없이 적당한 제품을 만들려 했던 부분을 실패 원인으로 꼽았다. 그래서 테라시스디앤씨를 창업하면서는 명확한 사업계획과 전략을 수립하고 시장조사에 큰 노력을 기울였다. 그리고 사업에 부족한 부분을 보완하기 위해 재도전성공패키지에 도전했다.

첫 사업 때 너무 몰라 놓쳤던 경영이나 비즈니스에 관련한 지식을 쌓고 큰 부담인 개발비도 충당할 수 있다고 생각했기 때문이다. 재도전성공패키지 제출 신청서에 사업계획을 작성하면서 달라진 마음가짐을 느낄 수 있었다. 내 아이템이 시장성이 있는지, 나에게 부족한 부분은 무엇인지 고민하고 생각



***TERASIS
D&C***

" 재도전성공패키지가 있어
재도전을 결심할 수 있었습니다.

부족했던
사업 전반에 관해 배우게 되었고,
그만큼 사업에 접근하는 태도나
비즈니스 마인드가 달라졌습니다.

더불어 여기서 받은 자금으로
기술과 제품을
개발할 수 있었습니다."

하는 계기는 나에게 긍정적인 자극제가 되었다. 재도전성공패키지 선정 후 받은 초기 자금은 제품 개발과 의료기기 인허가를 받는 데 들어갔다. 첫 사업 때와 달리 인허가 과정이 복잡하고 까다로운 의료기기를 아이템으로 삼은 것은 사업 전략과도 달아있다. 누구나 만들 수는 있어도 인허가를 받기 어려워 진입 장벽이 높은 의료기기를 제작함으로써 시장에서 어느 정도의 지위를 확보하고자 했다.

또 인허가를 받은 의료기기는 가격이 비싼 만큼 마진도 크기 때문에 회사가 성장하고 후속 제품을 개발할 여력을 확보할 수 있었다.

📌 의료기기 전문기업으로 성장 희망

이동채 대표는 의료기기 분야가 가장 적성에 맞고 계속 하고 싶은 일이라고 했다. 그래서 앞으로 기술이나 시장의 변화에 발맞춰 새로운 제품을 개발하겠다는 의지를 밝혔다.

"의료기기는 아직 인공지능과의 결합이 활발하지 않습니다. 하지만 멀지 않은 시점에 인공지능은

의료기기의 트렌드가 될 것 같습니다. 그래서 향후 개발하는 테라시스티앤씨 의료기기는 인공지능을 탑재해 환자의 특징을 스스로 파악하여 치료의 효율성과 효과를 높이는 방향으로 계획하고 있습니다."

더불어 직원들이 보람을 느끼며 일할 환경과 여건을 만드는 데도 힘쓰겠다고 말했다. 첫 사업에서 직원들과의 불화로 받은 상처로 관계 설정에 조심스럽기는 하지만, 결국 구성원들과 회사의 비전을 달성하기 위해 함께 나아가려면 그만큼 적절한 보상과 일할 의욕을 북돋워 줘야 한다는 것을 잊지 않고 있다.

📌 철저한 사전준비는 창업 전 필수

창업이든 재창업이든 가장 중요한 것은 사전 준비라는 게 이동채 대표의 조언이다. 사업을 하려면 경영과 시장을 알아야 하고, 부가적으로 준비해야 할 것들이 산더미처럼 많다. 그런데 그런 것을 체계적으로 알려주는 곳은 없다. 더구나 제조업의 경우 샘플을 시뮬레이션을 돌려보기에는 비용 부담이 너무 크다.

그래서 이동채 대표는 창업사관학교 같은 곳에서 창업 교육을 꼭 받을 것을 추천했다. 덩싹 직원부터 채용하지 말고 일단은 혼자서 할 수 있는 부분은 감당해보고 아이템의 시장성을 면밀히 분석해야 한다고 강조했다. 그리고 아니다 싶은 생각이 들면 과감하게 포기하거나 아이템을 바꿔야 한다고도 이야기했다.

"너무 자신을 과신하지 말고, 사람도 너무 믿지 마십시오. 결국 내 사업은 내가 책임져야 합니다. 잘 준비한 창업은 실패하지 않습니다."



*I've failed over and over and over again
in my life and that is why I succeed*

Michael Jordan





나는 인생에서 몇 번이고 반복해서 실패했고
그것이 내가 성공하는 이유이다

마이클 조던



동글

Round Round Round



제약회사 영업사원으로 일하던 손정욱 대표는 직장생활에서 느끼는 권태로움에서 벗어나고자 부산으로 가서 소호 무역을 시작했다. 외국의 괜찮은 물건을 수입해 국내에 판매하는 일이었는데 생각보다 일이 재미있었다.

그러다 관심이 있던 요식업에도 진출했다.

외국 새우를 수입해 튀김으로 판매하는 식당 프랜차이즈 사업이었다.

그런데 요식업은 체력 소모와 스트레스가 엄청난 일이었다.

거기다 성장에는 한계가 있다고 판단이 서서 요식업 부분을 정리했다.

재도전 지원사업으로 넓어진 성공 시야



📍 해외 구매 대행과 제품 개발

동글은 이전 소호 무역 경험을 바탕으로 해외 제품을 구매 대행하는 서비스를 비즈니스 모델로 삼고 있다. 외국의 인기 제품을 국내에 소개하고 소비자가 주문하면 현지에서 배송하는 서비스다.

처음 손정욱 대표는 외국을 돌아다니며 보고 배우고 경험하는 재미가 커서 흥미를 느꼈다. 게다가 사업적으로는 재고 부담이 없다는 점도 큰 장점이었다.

이후 동글은 국내 법규에 문제가 없는 색다른 제품과 가구, 음식, 영양제 등을 취급했다. 그러다 새로운 것을 하고 싶어 다이어트 식품으로 인기가 있는 '시서스 가루'를 해외 직배송으로 판매하고 있다. 이 제품은 국내에서 매출 1위를 기록할 정도로 소비자들의 호응이 높다. 한발 더 나아가 천연 성분 샴푸를 개발해 OEM 생산 기반을 마련하면서 사업 영역을 넓혔다.

📍 재도전성공패키지에서 4차산업을 꿈꾸다

손정욱 대표는 요식업을 접고 재창업을 준비하면서 막연하게 인터넷에서 정부의 창업지원 사업을 검색했다. 그리고 가능성이 보이는 지원사업에 모두 신청했다. 그런데 한 면접관이 재도전성공패키지를 소개했다.

해외 구매 대행 서비스 플랫폼이라는 아이템이 이전 소호 무역의 경험을 살릴 수 있으니 재도전과 어울릴 것 같다고 조언했다. 다시 서류를 준비해 재도전성공패키지에 신청서를 넣었다. 가볍게 신청한다는 생각이었는데, 준비해야 할 것들이 꽤 많았다.

그렇게 재도전성공패키지에 선정되어 초기자금을 지원받았다. 이미 비즈니스 모델로 삼은 해외 구매 대행 서비스는 그대로 추진하고, 지원받은 자금은 염소 제거 천연 샴푸를 개발하는 데 투입했다. 개발 과정에서 온라인 상품정보 수집 프로그램

특히도 출원했다. 이 프로그램은 시장에 판매되는 제품의 거래와 검색량을 파악할 수 있어 제품 선정과 마케팅에서 큰 도움이 된다.

멘토링과 교육 프로그램 역시 동글에 큰 도움이 됐다. 앞선 창업에서 부족했던 정보와 경험을 멘토를 통해 확보할 수 있었고, 무엇보다 새롭게 관심을 두게 된 4차산업과 빅데이터 부분을 배울 수 있었다. 특히 빅데이터 부분은 재도전성공패키지를 수행하면서 빅데이터 분석의 필요성을 절감했고, 관련 전문가들과 교류가 이어지면서 회사의 미래 방향으로 설정되기도 했다.

📌 첨단 플랫폼 기업을 향한 꿈

처음 생각한 롤모델은 당근마켓 같은 플랫폼 기업이었다. 작게 출발했지만 커다란 생태계를 구축해 우리나라 열 명 가운데 다섯 명은 사용하는 거대 플랫폼 기업으로 회사를 키우고 싶다고 했다.

사실 동글이 시서스 가루 판매에서 국내 1위를 차지한 경험이 있고, 매출이 빠르게 늘어 안정적인 수익도 거두고 있어서인지 손정욱 대표의 말에는 자신감이 묻어났다.

그리고 최근의 관심사도 더해졌다. IT, 빅데이터, 인공지능 등을 개발하고 다루는 기업으로 플랫폼 비즈니스에서 안정적인 수익을 내고, 첨단산업으로 사업 영역을 확장해가는 것이 손정욱 대표가 그리는 동글의 미래이다.

📌 돈이 아닌 '재미'를 좇아라

“정년까지 직장생활을 하다 준비 없이 카페를 차리고 좌절하는 사례를 자주 목격했습니다. 사전에 수요가 얼마나 있는지, 경쟁업체는 없는지, 내가 수요를 감당할 수 있는지 정도는 파악하고 시작해야 합니다.”

손정욱 대표는 가장 좋은 창업은 수요가 많으면서 경쟁 상대가 없는 비즈니스를 찾는 것이 1순위라고 했다. 열정이나 노력은 기본에 갈아야 할 것들이다.

이러한 최소한의 준비 없이 마음만 앞서서는 재차 힘든 상황에 놓이게 될 것이라고 강조했다. 이어서 자신이 흥미를 느끼고 좋아하는 일을 하면 돈도 자동으로 벌 수 있다고 강조했다. 돈 때문에 억지로 일하는 사람들은 얼마 가지 않아 사업을 접거나 좌절하는 경우를 자주 보았다고 했다.

내가 흥미와 재미를 느껴야 비즈니스가 이어지고, 그 과정에서 새로운 기회도 생기므로 내가 생각한 아이템이 나와 맞는지, 내가 재미있어 할 아이템 인지 꼭 따져볼 것을 권했다.

Round

“재도전성공패키지를 통해 거둔 가장 큰 소득은 관심분야의 확장입니다. 자금자원을 받아 제품과 서비스를 개발하면서 '빅데이터'의 중요성을 깨달았고, 관련 전문가들과 네트워크를 맺으면서 이 분야의 미래, 그리고 동글의 미래를 함께 보았습니다. 안정적인 플랫폼 위에 계속 새로운 것을 더하는 동글의 미래가 매우 기대됩니다.”

동글과 함께

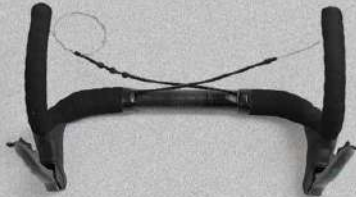
Round
Round
Round

천연성분 샴푸로
똑똑하게 관리



WRIGHT BROTHERS

Certified Pre-Loved Bicycle



라이트브라더스

투자유치에 물꼬를 터준

반가운 청신호

라이트브라더스는 자전거를 위한 서비스 디자인회사를 표방하며 창업했다.

이 회사에서는 자전거 간편 판매, 중고 자전거 안심 구매, 새 자전거 구매, 미캐닉 서비스,

비파괴 검사, 리스 프로그램 등 자전거와 관계된 모든 것을 다루는 한편,

자전거를 아이템으로 확장할 수 있는 새로운 사업 영역을 개척하고자 다각적인 고민을 하고 있다.



김희수 대표

🔥 프리미엄 자전거 인증 중고거래 플랫폼

김희수 대표는 40대에 들어서 자전거를 즐기기 시작했다. 그런데 자전거를 타면 탈수록 더 좋은 프리미엄 자전거에 대한 욕심이 났다. 하지만, 새 자전거는 가격이 어마어마했다. 중고라도 사고 싶은데 중고 프리미엄 자전거를 믿고 살만한 곳을 찾을 수가 없었다. 그래서 탄생한 것이 라이트 브라더스의 프리미엄 자전거 인증 중고거래 플랫폼이다.

이 플랫폼에서 거래를 하기 위해서는 여러 점검 단계를 거친다. 우선 비파괴 검사기로 육안으로 비파괴 검사를 통과한 자전거는 추가로 성능과 외관 등 61개 항목의 정밀검사를 거친 후 성능 평가에 기반하여 적정가격이 산정된다.

이후 상품화 및 세차 과정을 거친 후 홈페이지에 게재된다. 품질이 보증된 자전거를 구매할 수 있어 양쪽 모두 만족도가 높다.

🔥 재도전성공패키지로 투자유치 물꼬

창업 초기에는 위탁 거래 위주였지만, 현재는 위탁은 하지 않고 매입 후 판매만 진행한다. 방식이 달라진 덕분에 다양한 서비스도 가능해졌다. 라이더가 원하는 것을 모두 서비스하자는 목표가 생겼고, 그래서 투자가 필요했다.

김희수 대표는 라이트브라더스가 재도전성공패키지 덕분에 회사가 다음 단계로 도약할 수 있었다고 말한다. 지원받은 재도전성공패키지 투자형은 민간 투자와 연계하여 재창업 기업을 발굴·지원하고 글로벌 스타벤처로 육성하기 위한 프로그램이다. 또 창업 7년 이내 (예비)재도전 창업 기업을 대상으로 투자자 및 유통사, 크라우드펀딩사, 재기 지원 펀드 운용사, 대기업과 중견기업 등 다양한 투자 유치단과의 만남을 주선하는 '제3회

재도전 창업기업 IR 및 네트워킹'에서 대상을 받았다. 투자 가치가 있는 회사로 인정받은 것이다.

“재도전성공패키지 투자형 주관사인 킹슬리벤처스로부터 투자를 받아 빅데이터와 AI 기반의 시세 검색 기능 연구나 자전거 거래 온라인 활성화를 위한 다양한 기능을 개발해 특허도 신청했어요. 투자한 회사들은 저희를 새로운 유통 플랫폼으로 인정한 거예요.”

투자유치에 성공한 후에는 연구개발에 집중하면서 다양한 서비스를 탑재한 플랫폼으로 키웠다.

개인 간 직거래를 할 수 있는 C2C 서비스, 대차거래가 가능한 자전거 바꾸기, 자전거 데이터 기반 시세 조회 서비스, 자전거 배송 서비스, AI 조립 견적 제공 등 자전거 라이더라면 누구나 관심을 둘 만한 서비스를 총망라했다.

📍 글로벌 자전거 중고시장 공략 목표

김희수 대표는 처음부터 해외시장을 겨냥해 서비스를 준비했다고 한다. 그래서 미국, 유럽, 중국에 비파괴 검사와 더불어 초음파, 열화상 등을 이용한 인증 중고거래 방식을 비즈니스 모델로 특허를 등록했다.

“우리나라 소비자를 만족시킨 비즈니스 모델을 외국에서 각국 상황에 맞춤형으로 최적화해 출시할 예정입니다. 현재 글로벌 버티컬 플랫폼 까지 가는 중간 단계로 미국 진출도 곧 이뤄질 것 같습니다.”

김희수 대표가 바라는 것은 자전거를 파는 것이 아니라 많이 태우는 것이라고 한다. 자전거를 이용하는 사람이 많을수록 우리 사회가 안고 있는 많은 문제를 해결할 수 있을 거란 기대 때문이다.



📍 나의 필요를 사업화하라

김희수 대표는 일상생활 중에 자기가 불편해서, 또 필요해서 창업한 드문 케이스다. 내가 필요로 하고 해결하고 싶어 하는 것은 다른 사람도 마찬가지일 것이고, 그것을 해결해주는 것은 비즈니스로 발전할 수 있다는 것을 김희수 대표가 라이트 브라더스를 통해 보여주었다.

“사업이라는 게 엄청나게 대단한 아이템을 필요로 하지는 않습니다. 생각해보면 배달 애플리케이션 역시 일상에서 느꼈던 불편함을 조금 더 편리하게 만들어 놓은 플랫폼이거든요.” 그래서 김희수 대표는 ‘재도전’이 ‘실패자’를 의미하지 않는다고 강조했다.

오히려 ‘경험자’이고, 그래서 다시 시작해 성공할 수 있다며 용기를 내라고 당부했다.

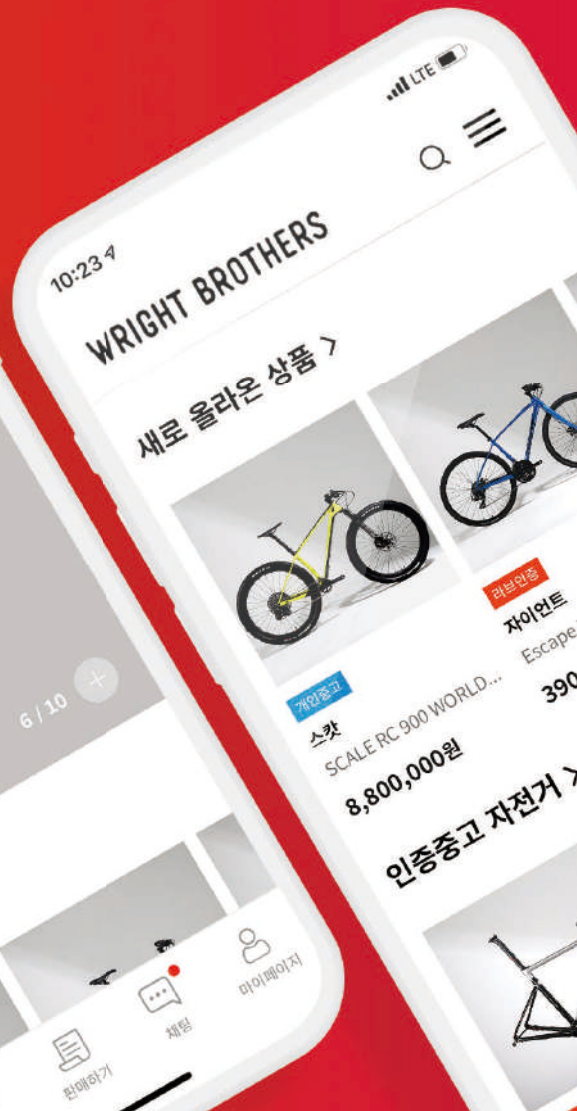
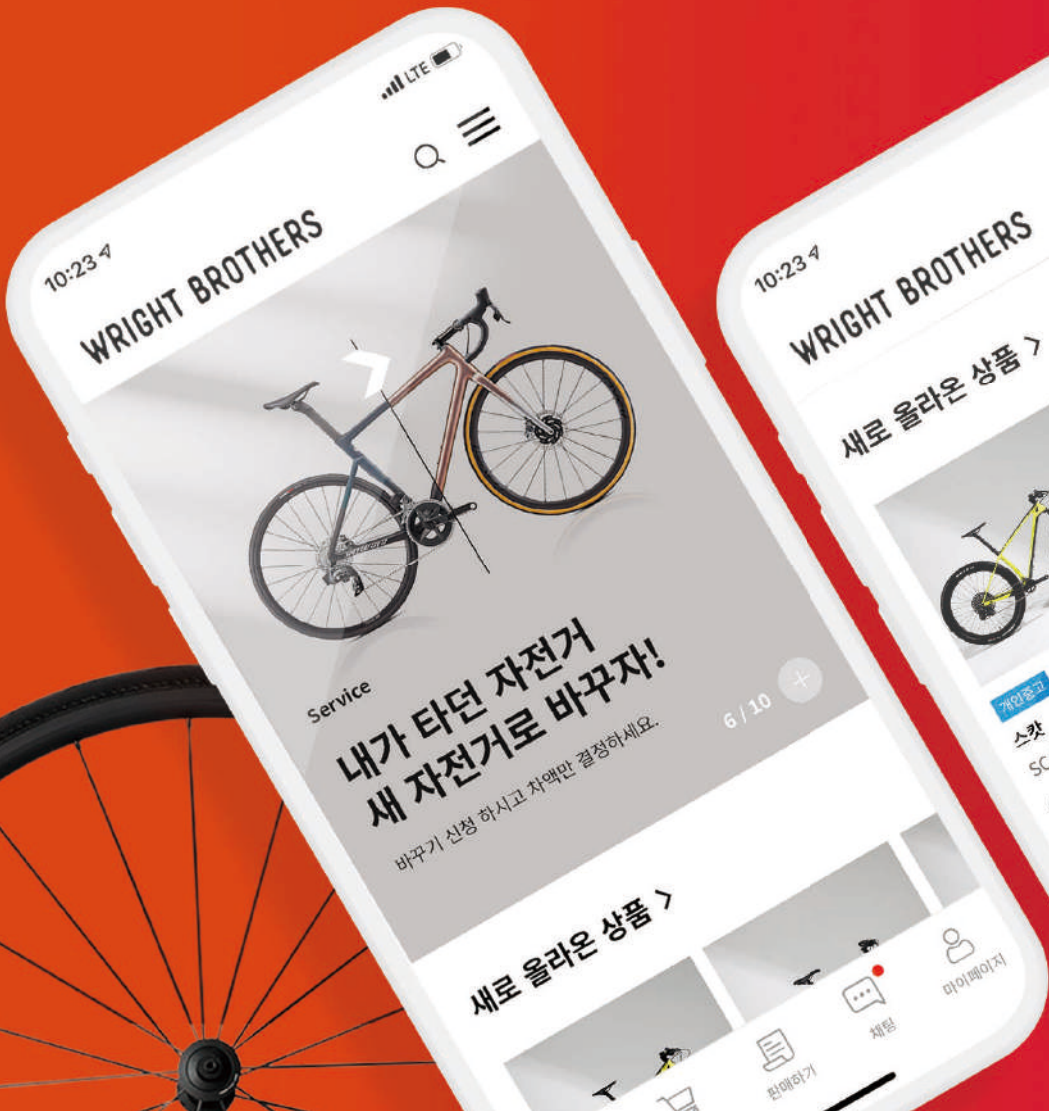
“ 재도전성공패키지 덕분에 많은 투자사와 만날 수 있었고, 그만큼 투자유치 기회도 많아진 것 같습니다.

초기 자금과 투자금으로 우리 플랫폼을 더 보완, 강화할 수 있었고, 그러면서 또 다른 비즈니스 기회도 엿볼 수 있었습니다.

재도전성공패키지는 제가 마음껏 꿈을 펼칠 수 있도록 편을 잡아주었습니다. ”

자전거 중고거래는 라이트브라더스

WRIGHT BROTHERS



제이베트



J-BETP

지원 사업을 통해 영킨 실타래를 풀다

2002년 영국계 조선기자재 업체에 입사해 품질업무를 담당하던 장우진 대표는 지인들의 권유로 창업해 당시 호황이던 자동차부품업에 뛰어들었다. 3차 협력사 등록을 위해 기계설비를 갖추고 자동차부품을 생산했다. 하지만 생산한 부품은 얼마 가지 않아 해당 차량이 단종되면서, 무리한 시설투자와 납품 중단에 따른 자금난으로 창업 10개월 만에 접어야 했다.



📍 산업기계 부품 정밀가공 전문기업

제이베트는 산업기계 부품 정밀가공 전문업체다. 자동차의 주행감속기, 동력전달장치를 비롯해 유압 작동파트, 산업용 밸브 등을 생산한다. 특히도 2개 획득했다. 주요 거래처는 글로벌기업인 이튼 인더스트리즈, S&T중공업, 남부발전 등이다.

제이베트 부품은 이튼 인더스트리즈를 통해 전세계 미국공장으로 납품된다. 올해부터는 미국 포드자동차 1차 협력사에 3만 대 분량의 픽업트럭 부품을 납품하고 있다. 기술력 하나로 2018년 설립 4개월 만에 10억 원 가까이 매출을 올렸다. 이후 기하급수적으로 매출이 늘었고, 3명으로 시작한 직원 수는 40명으로 늘었다.

📍 재도전성공패키지로 영킨 신타래가 풀리다

첫 창업 실패로 발생한 빚을 갚으려고 살던 집을 팔고 가족은 부모님 댁으로 들어갔다. 또 할 수 있는 모든 수단을 동원해 빚을 갚으려고 다방면으로 노력했다. 조금 남은 세금 문제는 직장생활로 벌어들여 해결할 계획이었다. 그래서 친구가 대표로 있는 회사에 영업이사로 취직했다. 이때 월급으로 밀린 세금을 모두 변제했다. 어느 정도 주변이 정리되면서 다시 창업 욕구가 꿈틀거렸다. 무엇보다 앞선 실패를 만회하고 싶었다.

2018년 제이베트를 설립해 정밀가공업으로 재도전했다. 직원 2명도 고용했다. 재창업 첫발은 쉽지 않았다. 폐업으로 인해 금융권 연체, 상거래 채무,



장우진 대표

세금 체납 등으로 신용등급은 7등급으로 떨어져 자금 대출이 불가능했다.

그래서 중소벤처기업진흥공단을 찾았다. 중진공 전문가 도움으로 재창업자금을 신청했다. 중진공은 정 대표를 '성실 실패자'로 인정해 낮은 신용에도 회사 미래를 보고 1억 5천만 원을 지원했다.

하지만 여전히 자금이 문제였다. 일을 수주해 물건을 만들려면 금형을 만들고 재료를 사야 하는데, 납품해서 결제받기까지는 계속 자금을 투입해야 했다.

그래서 사방으로 수소문하다가 재도전성공패키지를 만나게 됐다. 재도전성공패키지를 통해 자금을 받아 계약한 물량을 모두 납품할 수 있었다. 그러면서 적잖은 매출이 발생했고, 그렇게 영킨 실타레가 풀리듯이 뒤이어 부품 생산과 납품이 순조롭게 진행됐다.

여기에 교육과 멘토링, 네트워킹으로 사업 전반을 짚어보고 체질을 개선할 수 있었다. 체계적으로 사업계획을 수립하고 그에 맞는 업무를 설계해 하나씩 이뤄나가는 재미가 컸다. 그렇게 회사가 성장했고, 그동안 발목을 잡았던 신용 문제도 해결했다. 그때부터는 거칠 것 없이 앞으로 나아갔다.

'신뢰'만큼은 최고인 회사

장우진 대표는 첫 창업에서 진 빚을 어떻게든 갚으려고 노력해 결국 모두 변제할 정도로 '신뢰'를 중시한다. 신뢰가 없으면 사업도 없고 친구도 없다고 믿기 때문이다.

"재도전성공패키지 덕분에 사업에 전기를 마련할 수 있었습니다."

정말 중요한 시점에 지원받은 자금으로 매출을 일으켰고, 그때 수익으로 늘 족쇄 같았던 금융권 신용문제를 해결했습니다.

족쇄가 풀리고 내니 정말 세상에 두려운 것이 없더라고요."

이러한 철학은 회사의 방향성이기도 하다. '이 회사에 맡기면 무조건 약속을 지킨다'는 신뢰가 있는 회사로 자리매김하는 것이 제이베트의 목표다.

장우진 대표는 제이베트에 대한 고객들의 신뢰가 비즈니스의 자산이자 동력이라고 믿고 있다. 더불어 직원들이 2~3일 연차를 맘대로 써도 돌아가는 데 문제가 없는 회사를 만들고 싶다고 했다.

보장된 휴가나 연차를 눈치 없이 사용할 수 있는 여건부터 만들고 하나씩 직원 복지를 강화할 계획이다.

J-BETP

희망을 절대 놓아서는 안 된다

우리나라에서 창업 후 생존률이 매우 낮은 것이 현실이다. 장우진 대표 역시 큰 실패를 한 번 겪었다. 하지만, 재기하기까지 결코 희망의 끈을 놓지 않았다.

대신 계속 생각하고 생각했다. 무엇을 잘못 판단했고, 어떻게 대응했어야 했는지 복기하면서 '실패'를 곱씹었다. 그것은 처절한 자기반성이었고, 다시는 실패하지 않겠다는 다짐이었다.

"이미 바닥을 경험했으니 더 잃을 게 없다는 생각으로 용감하게 다시 도전해도 됩니다. 대신 왜 실패했는지 원인을 철저히 분석해 실패하지 않을 길을 찾아야 합니다. 그러면 무조건 더 나은 결과를 얻게 될 것입니다."

J-BETP

주차장만드는사람들



People who make parking lots

멈추지 않는 도전으로 만든 성공의 기회

주차장만드는사람들은 김성환 대표의 세 번째 도전이다.
대학을 갓 졸업한 후 온라인과 오프라인을 결합한 교육 서비스 사업으로 첫 창업에 도전했었고,
게임회사에 다니다가 두 번째로 모바일 게임 사업에 뛰어들었다.
그리고 세 번째 도전. '내가 잘 할 수 있을까?'라는 의구심과 불안감은
창업진흥원의 재도전성공패키지를 만나 기대와 희망으로 바뀌었다.



김성환 대표

🔗 주차장 부족을 ‘공유’로 해결

주차 문제 해결을 위해 공공기관과 민간에서 주차면을 계속해서 늘리고 있지만, 항상 부족하고 도심지에서 여유 있게 주차장을 찾기가 쉽지 않다. 그래서 김성환 대표는 생각을 달리해 보았다.

‘기존 주차장을 제대로 활용하고 있는 건가?’ 주차장만드는 사람들은 공유경제 개념을 주차장에 도입했다. 이미 마련된 주차장을 모두가 효율적으로 이용하도록 플랫폼 서비스를 제공하는 것. 이것이 이 기업의 비즈니스이다.

예를 들어 거주자 우선 주차장에 거주자가 복귀할 때까지 다른 사람이 일정 금액을 내고 주차할 수 있도록 하는 것이다. 이로써 무단주차나 불법 주차를 예방하고 주차장 소유자와 이용자 모두가 이익을 얻을 수 있게 되는 것이다.

🔗 “아직 할 수 있다” 일깨운 재도전성공패키지

나이 마흔의 재창업은 조심스러웠다. 앞선 실패가 자신을 너무 과신하고 부족했기 때문이라고 생각했다. 그래서 직장생활을 하면서 차근차근 창업을 준비했다. 그렇게 아이디어를 구체화한 이후에는 회사에 사내벤처 설립을 요청했다.

가능성 있는 사업 분야를 키워 회사에는 이익을, 김성환 대표 자신에게는 창업을 할 수 있는 일거양득의 기회였기 때문이다.

그와 동시에 정부의 여러 가지 창업 지원사업을 알아보았다. 하지만, 알아본 지원사업 대부분이 ‘청년’을 지원하는 사업이었다. 그러다 재도전 성공패키지를 만났다. 내용을 검토해보니 김성환 대표를 위한 맞춤 지원사업이었다.



*People who make
parking lots*

사실 처음에는 큰 기대를 하지는 않았다고 한다. 자금을 지원받아 시작하는 시기를 잘 버티고 부족했던 마케팅에 집중하면 된다는 단순한 생각이었는데 재도전성공패키지의 여러 창업교육과 프로그램에 참여하면서 자신이 얼마나 부족했는지 깨닫게 되었다. 사업은 정말 많은 것을 고려하고 조율해야 하는 종합예술과 같다. 그래서 생각을 고쳐먹고 처음부터 다시 시작하기로 생각했다. 차근차근 비즈니스 모델을 구체화하고 사업에 필요한 기초지식을 공부했다.

모두 해결할 수 있도록 하여 새로운 서비스 경제 생태계를 만들어가는 것이다.

김성환 대표는 주차장만드는사람들이 직원들의 창업 인큐베이터가 되길 희망하고 있다.

주차장만드는사람들의 출발이 그랬던 것처럼, 직원들이 창의적이고 도전적으로 살아갈 수 있도록 디딤돌 역할이 되고 싶다고 했다.

그리고 '주차장 공유'라는 아이템에 가장 관심을 보일 기초차지단체 담당 공무원들을 대상으로 설명하고 설득하는데 집중했다.

"우리 사업 모델은 이용자가 일정 수준을 넘어서기 전까지는 계속 적자일 수밖에 없는 구조입니다. 흑자 전환까지 버티는게 관건이었는데, 재도전성공패키지의 자금 지원 덕분에 버틸 수 있습니다."

" 자금 지원 덕분에
직원 급여를 충당하고
마케팅에도 집중할 수 있었습니다.

또 재도전성공패키지에
참여하면서 만난 많은 멘토로부터
긍정 에너지도 많이 받았습니다.

창업진흥원 재도전성공패키지는
불안과 좌절을 희망으로
바꿔준 '희망의 불씨'였습니다."

🗨️ 긍정적 마인드가 '성공'의 열쇠

김성환 대표는 현재에 안주하거나 주저앉지 말고 계속 두드리고 도전해야 한다고 강조했다.

주변 지인 가운데에는 투자 공모 10개에 도전해서 모두 떨어져 좌절하는 사람이 있었는데, 자신이 보기에는 30~50개는 도전해봐야 한다고 말했다.

무엇보다 큰 수확은 자신감 회복이었다. 2020년 서울시의 우수 소셜벤처 기업으로 주차장만드는사람들이 선정되었을 때는 그동안 짓눌렸던 불안과의 구심을 털어내고 '내가 잘하고 있구나'라고 미소 지을 수 있게 되었다.

기회는 스스로 만드는 것이 저절로 찾아오는게 아니라는 것이 신념이다. 또 멈추지 않고 계속 도전하는과정에서 오는 뜻하지 않은 좌절은 실력을 쌓고 자신을 객관적으로 돌아볼 수 있어서 실패가 아닌 소득이라고 말했다.

🗨️ 모든 게 가능한 '모빌리티' 세상

최종 꿈은 모빌리티와 관련한 모든 서비스가 주차장만드는사람들의 플랫폼 안에서 구현되는 것이다. 차량 공유 서비스는 물론 정비와 세차 같은 다양한 모빌리티 관련 서비스를 이 플랫폼 안에서

"저는 투자사 100곳과 만나겠다는 목표를 세웠습니다. 투자사가 지적하는 것들을 채우고 개선하는 것만으로도 우리 회사를 더 튼튼하게 만들 수 있습니다. 계속 두드리고 도전하십시오. 기회는 스스로 만드는 것입니다."

헤이스타즈

HEYSTARS

나를 세상에 알린 시작, 그리고 도전



송진주 대표

송진주 대표는 첫 사업에서 직원의 횡령으로 빛이 눈덩이처럼 불어나 신희집은 물론 자동차와 가전제품까지 압류당하고, 횡령죄로 대기업에 고소당해 이혼 위기까지 겪었다. 그 후 어떻게든 살아남기 위해 12년간 마케팅, 엔터테인먼트 등 여러 분야에서 가족 생계를 책임지고자 열심히 일했다.

일의 재미 같은 것은 생각할 겨를도 없었다. 그러다 '한류'로 빛어진 새로운 바람을 목격했다.

과거 우리나라 사람들이 팝송을 듣고 미드를 보며 영어를 공부하던 모습이 외국에서 재현되고 있는 것이었다. 그 안에서 새로운 비즈니스 기회를 엿보았다.



📌 K-콘텐츠 기반 한국어 교육 플랫폼

헤이스타즈는 BTS나 블랙핑크처럼 유명 아이돌 그룹의 콘텐츠를 활용해서 한국어 교육 콘텐츠를 제작하고 있다. 티아라의 함은정 씨나 러시아의 유명 모델 안젤리나 다닐로바 같은 친구들과 함께 제작한 헤이스타즈 오리지널 콘텐츠로 외국인들에게 한국어를 가르치고 있다.

현재 이 회사는 공격적인 마케팅을 통해서 베트남과 인도네시아를 시작으로 전 세계로 확장할 준비를 하고 있다. 단순히 나라별 애플리케이션이나 온라인 서비스를 제공하는 것이 아니라 현지에 가맹 학원들도 늘릴 계획이다. 이를 위해 현지에 지사를 세우고 시장조사 리포트를 받으며 전략을 수립 중이다.

향후 헤이스타즈는 서비스를 고도화하는 한편, 수익 모델을 완성해 회사의 경쟁력을 확보해 간다는 계획이다.

📌 재도전성공패키지로 '나'를 알리다

송진주 대표는 직장생활 하면서 '매일 살아내기는 하지만 쌓이는 것들 없이 나한테 무슨 비전이 있을까?', '우리가 이 상황을 어떻게 극복해 나갈 수 있을까?'라는 생각에 불안감이 컸다. 그렇다고 무언가를 시도하기에는 겁도 났다.

그때 우연히 <직업의 종말>이라는 책을 서점에서 보게 된다. 이 책에서 "모든 직장인이 추수감사절을 준비하는 칠면조 같다"라고 표현했다. 그 구절을 읽자마자 뒷골이 서늘해질 정도로 위기감을 느꼈다.

스스로 인생을 개척해나가야 할 시간이 결국 찾아온다는 것을 직장생활 12년 만에 처음 생각하게

됐다. 그래서 아내의 걱정과 반대를 무릅쓰고 개인적으로 투자를 받아 창업했다. 그런데 투자금은 순식간에 소진됐다. 그래서 눈에 띄는 정부 지원 사업마다 문을 두드렸다.

그러다 재도전성공패키지에 선정되고 이후로도 다른 정부 지원 사업에 연이어 선정됐다. 처음에는 운이 좋았다고 생각했지만, 계속된 지원사업 선정으로 헤이스타즈의 사업 아이템이 가능성이 있다는 확신이 들었다. 처음 지원받은 초기 자금 4천만 원은 소프트웨어 개발에 투입했다. 후속 지원에도 선정되면서 서비스와 소프트웨어를 고도화할 수 있었다.

여기에 좋은 각계에 좋은 사람들도 많이 소개받아 네트워크도 꾸릴 수 있었다. 그러면서 정부 지원 사업에 계속 선정되고 2020년에는 '재도전의 날' 대회에서 중소벤처기업부 장관상까지 받으면서 재도전에 성공한 기업가로 유명해졌다.

📌 민간이 운영하는 '제2의 세종학당'

송진주 대표는 직원들에게 헤이스타즈의 비전을 '민간이 운영하는 제2의 세종학당'이라고 제시했다. 조금 더 저렴한 비용으로 좋은 한국어 교육을 받을 수 있는 서비스로 포지셔닝하는 것이 목표라고 했다.

HEYSTARS

👉 “졸지 말자!”

송진주 대표는 재도전을 준비하는 사람에게 딱 한 마디만 하고 싶다고 했다.

“졸지 말자!”

더는 물러날 데가 없다고 생각했을 때 겁을 먹고 뒷걸음치면 절벽 아래로 떨어지게 되니, 어떻게든 밀고 나가야 한다는 것이다. 자신도 기를 쓰고 밀고 나가 보니 길이 생겼다고 했다. 이 이야기는 송진주 대표가 멘토로 활동하면서 자주 하는 말이다.

“한 젊은 스타트업 대표가 실증 나고 재미없어서 재산을 처분하고 유럽으로 가서 2년간 공부하고 박사학위나 받으려 한다고 하길래 단호하게 얘기 해줬어요. 그건 삶이 재미없는 게 아니라 ‘도피’다, 두세 달 있으면 불안감이 찾아올 거다, 아내와도 곧 갈등이 생길 거라고요. 그냥 용감하게 한 번 맞서봐라. 그러면 보이지 않던 길이 보일 거다!”

“ 재도전성공패키지에 선정되어
자금지원을 받은 덕분에 아이템을 구체화하고
가시적인 결과물을 내놓을 수 있었습니다.

또 그 결과로
다른 정부 지원사업에 연이어
선정될 수 있었습니다.

재도전성공패키지는
헤이스타즈의 출발선이었던 것 같습니다. ”





*When you go through hardships and decide
not to surrender, that is strength*

Arnold Schwarzenegger



당신이 어려움을 겪고 행복하지 않기로 결정할 때,

그것이 힘이다

마놀드 슈왈제네거



네모일렉

NEMO L TEC

다각적인 지원으로
빛나는 성공



김덕수 대표

사무기기 렌탈 사업을 수년간 진행하던 김덕수 대표는 렌탈이라는 비즈니스의 사업성에
의구심이 들었다. 포화상태인 시장에서 경쟁은 심화됐고, 회수한 제품은 재사용이 어려웠다.
게다가 새 제품이 나오면 큰 비용을 들여 사들여야 고객을 유지할 수 있었다. 비용과 노력을 생각하면
장래성이 없다고 생각했다. 그래서 과감히 사업을 정리했다.

김덕수 대표는 '손절'과 '탈출'이라고 표현했다.

4차 산업혁명의 시대

인간과 자연이 함께하는
인공지능 기술 개발

주식회사 네모엘텍

NWJ-230-18 / NWJ-180-20 / NWJ-200-30 /
NWJ-230-36 / MO-O270

🌱 인공지능을 접목한 조명

사업 정리 후 직장생활을 하던 김덕수 대표가 재창업을 결심한 계기는 직장 동료의 제안 때문이었다. 충분히 일했으니 직장에서 벗어나 도전할 때가 되었다며 용기를 줬다고 한다.

그래서 재창업의 당위성을 따져보았다. 일단 함께 할 동료에 대한 믿음이 있었다. 꽤 긴 시간 손발을 맞춰 일해서 서로를 잘 알았다. 그리고 기술과 제품 개발을 통해 앞선 렌탈 사업에서 느꼈던 한계를 극복할 수 있을 것 같았다. 또 정년이 없는 강소 기업을 만들어보고 싶다는 욕구가 컸다.

이렇게 생각이 정리되니 성공할 수 있겠다는 자신감이 생겼다.

그렇게 세상에 내놓은 제품은 인공지능을 탑재한 조명이었다. 같은 공간이라고 해도 각기 다른 밝기에 맞춰 스스로 조도를 조정하는 조명이다. 현재 네모엘텍은 더 나아가 통행량과 패턴을 파악해 점멸과 조도를 조정하는 가로등으로 제품을 확장했다.

🌱 마중물과 같았던 재도전성공패키지

창업을 결심하고 중소벤처기업부가 운영하는 '기업 마당'이라는 사이트를 통해 재도전성공패키지를 발견했다. 당장 제품개발과 인건비에 쓸 초기자금을 확보하는 것이 급선무였다.

네모엘텍이 개발하고 생산할 조명 제품은 엔드 유저(end user)가 구입할 물건인데, 이 제품이 시장에 나오려면 제품 개발은 물론 각종 인증을 거쳐야 해서 비용이 만만치 않았다. 또 기술을 완성해 제품을 생산하기까지 버텨내려면 초기자금은 필

수였다. 그렇게 재도전성공패키지에 선정되어 참여하면서 본격적으로 각종 지원 프로그램과 교육에 참여했다. 직장생활에서 경험한 세무, 회계 등 단편적인 업무 지식을 사업 전반에 관한 종합적인 이해로 전환할 수 있었고, 나아가 회사의 시스템을 만들어가는 기초가 되었다.

김덕수 대표는 질 좋은 교육 덕분에 회사가 회사다운 모습을 갖추 수 있었다며 고마움을 이야기했다. 자금과 교육 프로그램 못지않게 김덕수 대표가 기대했던 것은 네트워킹이었다. 비슷한 경험과 욕구가 있는 재도전 업체들과 교류하면 서로 도움을 주고받으며 외롭지 않을 수 있겠다는 기대가 있었다.

또 제품개발이나 마케팅 등 필요한 분야의 전문가들과 네트워크가 형성되면 사업의 안정성과 확장성, 그리고 성장 가능성을 키울 수 있을 것으로 생각했다. 재도전성공패키지는 그런 기대를 모두 충족시켜줬다. 지원기관은 물론 연결된 전문가들, 그리고 함께 재도전성공패키지에 참여한 업체들이 유기적으로 상호작용을 하면서 머릿속에 머물렀던 아이디어와 그림이 빠르게 현실에 구현되었다. 이 과정으로 성공을 확신할 수 있었고, 더 몰입해 일할 수 있었다고 한다.

🌱 기술 경쟁력을 갖춘 글로벌 강소기업 희망

네모엘텍이 가는 길은 '탄소 중립'과도 밀접하게 연관되어 있다. 인공지능이 효율적으로 조명 기기를 제어함으로써 전기 사용량을 획기적으로 줄일 수 있기 때문이다. 그만큼 '탄소 중립'에 있어 필수적인 아이템이므로 국내시장은 물론 해외 시장 진출은 당연한 수순이다. 그렇다 보니 네모엘텍의 미래는 기술 경쟁력을 갖춘 강소 기업이라고 김덕수 대표는 말한다. 이미 국내시장에서 기술

제품 완성도를 검증한 만큼, 해외에서도 충분히 호응을 끌어낼 자신이 있다고 이야기했다.

“선제적으로 기술과 제품을 개발해 시장을 선점·개척한다면 충분히 우리 회사가 글로벌 강소 기업으로 거듭날 수 있다고 봅니다. 탄소 중립은 세계적인 요구이고, 우리 인류가 반드시 풀어야 할 숙제입니다. 이러한 흐름에 네모엘텍의 제품이 한 가지 솔루션이 될 수 있습니다.”

“제가 보기에 재도전성공패키지는 창업
지원사업 가운데 가장 훌륭한 것 같습니다.

초기자금 지원과 각종 지원 프로그램으로
빠르게 성과를 낼 수 있도록 도움을 주고,
나아가 다각적인 네트워킹을 통해
제때 필요한 도움을 주고 받을 수도 있습니다.

그런 점에서 재도전성공패키지는
'마중물'이라는 표현이 가장 적절한 것 같습니다.”

📍 재도전성공패키지의 시작, '다시 기본으로'

김덕수 대표는 사업의 기본은 '사업성'이고, 이것을 어떻게 구현할지 비즈니스 모델을 만드는 것이 가장 중요하다고 말했다. 이 부분은 재도전성공 패키지 신청서를 작성할 때부터 계속 고민하고 생각하게 되는데, 고민이 깊을수록 성공 가능성이 커진다고 강조했다.

“결국 어떻게, 무엇으로 먹고살 것이냐의 문제입니다. 준비되지 않은 도전은 다시 실패로 돌아올 수 있습니다. 같은 실수를 반복하지 않기 위해 서라도 계속 고민하고 생각해야 합니다.”

NEMO L TEC

NEMO L TEC

NEMO L TEC

장윤석 대표



Artreeze

철실함으로 참여한 지원사업 '부활'을 꿈꾸다

컴퓨터공학을 전공한 장윤석 대표는 대학생 때부터 일찌감치 창업의 길에 들어섰다. 교육 콘텐츠 플랫폼과 이동통신사 부가서비스 개발 등을 진행하며 제법 큰 돈을 벌었다. 여기에 '피키캐스트'라는 모바일 미디어를 창업해 애플리케이션 국내 누적 다운로드가 2천만 건에 달할 정도로 큰 인기를 얻기도 했다.

당시 '피키캐스트'는 총 600억 원에 달하는 투자금을 유치하기도 했다.

그러다 기존 투자자와 경영권 문제가 발생하면서 회사에서 나오게 됐다.

📍 피키캐스트 부활 프로젝트

장윤석 대표가 피키캐스트에서 나오고 함께 일하던 개발자들도 회사를 많이 떠났다. 당연히 피키캐스트를 기반으로 활동하던 창작자들도 많이 떠났고, 그만큼 이용자들도 크게 줄었다. 피키캐스트는 아픈 손가락이다. 잘못하면 피키캐스트에 누적된 부실과 리스크를 혼자 떠안아야 하는 상황이 벌어질 수도 있었다. 그래서 투자자들에게 플랫폼을 가져와 기능을 강화해서 되살려보겠다고 설득했다. 이후 아트리즈는 피키캐스트의 본래 목적이었던 1인 창작자에게 더 많은 이익이 돌아갈 수 있도록 플랫폼을 재편했다.

1인 창작자가 사업자로 성장 할 수 있도록 투자자를 연결하고, 수익성을 끌어올릴 체계적인 방안도 마련했다. 또 라이브커머스 인프라를 개발하고 다른 매체에서 활동하는 창작자들을 적극적으로 유치했다.

📍 절실했던 재도전성공패키지 참여

아트리즈에 가장 필요했던 것은 일단 자금이었던다. 이미 피키캐스트 플랫폼을 가져오는 데 큰 비용을 투자한 상태였고, 피키캐스트를 정상 궤도에 올릴 때 까지 지속적인 자금을 투입해야 하는 상황이었다. 그래서 창업 지원과 관련한 사이트를 모조리 뒤졌다. 아트리즈에 어울리는 정부 연구개발 과제나 지원사업을 추리고 그 가운데 재도전성공패키지가 가장 좋겠다고 판단했다.

특히 중요한 분기점이 됐던 것은 재도전성공 패키지 투자형 씨엔티테크로부터 1억 원을 투자받은 것이었다. 선도 투자는 다른 후속 투자를 불러왔고, 자금 문제에서 한숨을 돌릴 수 있었다.

또 2020년에는 캡스톤 파트너스 투자도 이어지며 기술과 서비스 개발에 더 집중할 여건을 마련할 수 있었다. 이러한 모든 과정에서 씨엔티테크

전화성 대표는 물심양면으로 많은 도움을 줬다. 투자 유치를 위해 무엇을 준비하고 어떤 부분을 강조해야 하는지 짚어 줬다. 또 벤처기업 네트워크에 장윤석 대표를 소개해주기도 했다. 그러면서 다른 벤처기업과의 교류가 진행되면서 다양한 분야에서 협업할 수 있는 길도 열렸다.

재도전성공패키지 덕분에 은인을 만났고, 기대 이상의 투자와 아군을 확보할 수 있었다고 해도 지나치지 않을 정도다.

1인 창작자 생태계로 특화

피키캐스트가 조금씩 활성화되면서 특히 눈에 띄는 부분은 라이브커머스였다. 창작자가 개인 물을 운영하면서 영상이나 소리로 이용자와 소통하는 형태였는데 시장에서 반응이 꽤 좋았다. 이 서비스는 대만 라이브커머스 시장 진출이 논의되고 투자사들도 관심을 두고 지켜보고 있다.

아트리즈는 인터랙티브 기능을 더 강화하여 향후 폭발적으로 성장할 라이브커머스 시장에 대비한다는 계획이다.

향후 아트리즈가 완성한 피키캐스트 플랫폼은 창작자와 투자자, 이용자들이 상호작용하면서 그 자체로 새로운 가치가 계속 생산되는 건강한 생태계로 확실히 자리매김할 것으로 장윤석 대표는 기대한다.

" 피키캐스트 플랫폼을
인수한 것은 개인적으로
어쩔 수 없는 선택이었습니다.
하지만, 제가 만들어낸
이 플랫폼을 부활시키고 싶습니다.

조금은 막막했던 상황에서
재도전성공패키지를 통해 만난
사람들은 천군만마와 같았습니다.

그 사람들의 도움으로 투자를 받았고,
피키캐스트 부활 가능성도
확인했습니다."

마음가짐이 가장 중요하다

장윤석 대표는 기업의 대표에게 가장 중요한 것이 '마음가짐'이라고 몇 차례 강조했다.

창업 후 목표한 수준으로 오를 때까지 정말 긴 여정을 떠나야 하는데, 이 과정에서 당연히 힘든 일도 많고 지치게 된다.

그러면 회복 탄력성이 떨어지고 위기 대응이나 대처가 어려워지면서, 넘어지면 다시 일어서지 못할 수도 있다. 그래서 기업 대표는 어떤 장애물이 있어도 돌파하겠다는 마음가짐, 즉 강한 의지가 필요하다.

단순히 돈을 벌겠다는 생각이 아닌, 내가 사업을 통해 무엇을 이뤄내고야 말겠다는 명확한 목표가 있어야 한다. 요즘은 창업 환경이 잘 조성되어 있으니 그 목표를 이루기가 과거보다 훨씬 수월해졌다고 할 수 있다. 마음가짐만 확고하다면 반드시 성공할 것이라고 장윤석 대표는 이야기했다.



Medif



메디프랜

재도전의 성공 조건, 효율적인 에너지 투입

장명원 대표는 한때 나름 탄탄했던 병·의원 고객관리 대행 회사를 운영했다.

서울, 부산, 대구의 대형 병원의 고객관리 업무를 수주해 나름대로 괜찮은 이익을 거뒀다.

그런데 신용정보의 이용 및 보호에 관한 법률이 발효되면서 더는 회사를 운영할 수 없게 되었다.

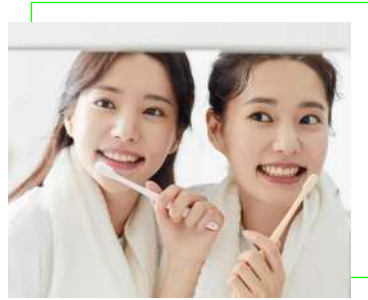
병·의원의 고객정보를 제삼자인 대행업체에 내줄 수 없게 되었기 때문이다.

그래도 벌어들인 돈이 있어 직원 급여와 퇴직금 그리고 세금문제도 깔끔하게 해결하고 회사를 정리했다.

🌱 천연성분 치약 제조 및 판매

메디프랜은 천연성분 치약을 제조해 판매하는 기업이다. 우리 사회가 건강한 삶에 관심으로 화학약품에 대한 거부감이 커지는 시점이어서 천연성분 치약에 대한 수요가 컸고, 그 덕분에 홈쇼핑은 물론 해외 바이어들도 큰 관심을 나타냈다.

실제 국내 유명 홈쇼핑에서 판매가 이뤄지고 국내 오프라인 매장에 입점했으며, 인도네시아와 미얀마, 베트남 등 동남아시아에 수출이 이뤄지는 등 메디프랜의 치약이 점차 시장 점유율을 높여가고 있다.



🌱 재도전성공패키지 덕분에 빠른 시장 진입

메디프랜을 설립하고 먼저 참여한 것은 소상공인진흥공단이 진행하는 ‘신사업창업사관학교’였다. 그곳에서 회사 설립과 마케팅, 회계, 매출, 수출 등 사업 전반에 대한 교육을 통해 회사의 기본 골격을 갖출 수 있었다. 그러다 정부 지원 사업을 안내하는 메일을 하나 받았다. 그 메일에는 재도전성공패키지 모집 공고가 있었는데, 앞서 폐업한 이력이 있으니 한번 신청해 보자는 생각이 들었다.

신사업창업사관학교를 통해 지원 사업 참여 경험을 쌓았기에 신청서 작성은 생각보다 수월했다. 재도전성공패키지에 선정된 후 새로운 것은 없을 것으로 여겼다. 그런데 마케팅 관련 컨설팅 업체를 만나 이야기를 나누다 보니 여전히 모르는 부분이 많았다.

앞서 회사를 운영해 봤고, 지원 사업에도 참여해 보았는데 정말 배움에는 끝이 없는 것만 같았다. 여기에 R&BD 분야에서도 집중적인 컨설팅을 받았다. 이전까지는 마케팅만 잘하면 된다고 생각했



장명원 대표

는데, 회사가 지속 가능성을 확보하려면 기술 개발에도 지속적인 투자가 이뤄져야 한다는 것을 깨달았다. 정부가 진행하는 각종 지원 사업에 관한 정보도 빠르게 습득할 수 있어 제품 개발부터 생산, 판매까지 필요한 지원들을 제때 받을 수 있었다. 재도전 성공패키지를 통해 지원받은 자금은 아주 요긴하게 사용했다.

5천만 원 가운데 절반은 시제품 개발에, 나머지 절반은 마케팅에 사용했다. 또 해외시장 개척을 위한 출장에 들어가는 비용도 지원받았다. 덕분에 메디프랜이 개발한 치약은 빠르게 시장에 진입해서 인지도를 높일 수 있었다.

장명원 대표는 재도전성공패키지가 아니었다면, 여전히 제품 개발에 머물러 있거나 물건을 직접 들고 소매점을 찾아다니며 홍보하고 있었을 것이라고 말한다.

📍 우리나라 대표 치약 브랜드 희망

장명원 대표는 5년 안에 직영 공장을 확보하는 계획을 세웠다. 현재는 자본이 부족해 외주로 제품을 생산하고 있지만, 메디프랜 공장에서 생산을 진행함으로써 품질을 높이고 시장 변화에 빠르게 대응할 역량을 갖출 예정이다.

그의 꿈은 한발 더 나아가 있다. 자사 제품에 대한 자신감이 매우 크기 때문이다. 향후 10년 안에 '메디프랜'을 우리나라 대표 치약 브랜드로 키워서 외국인이 한국에 오면 꼭 쇼핑해야 하는 제품



목록에 메디프랜 치약이 들어가도록 세계적인 인지도를 높여갈 것이라는 포부도 밝혔다.

📍 진심을 담아 소통하면 마음이 열린다

“프레젠테이션 할 때 너무 걱정하지 마세요. 내 진심을 진솔하게 이야기할 수만 있다면 심사위원들에게 충분히 좋은 인상을 주고, 자기 의지도 전달할 수 있습니다.”

장명원 대표가 여러 발표 자리에서 깨달은 바가 있다. TV나 영화에서 봤던 것처럼 능수능란하게 심사위원을 앞에 두고 발표하고 싶었지만, 그것은 애초에 불가능하다. 핵심은 내 진심을 진솔하게 전달할 수 있으면 그것으로 성공적이었다. 이것은 비단 발표뿐만이 아니었다.

일상에서도 사람과 대화할 때 진심을 담아 소통하면 상대방은 나를 응원하고 돕는 아군이 된다. SNS나 메일은 글자로 정보를 전달하는 수단일 뿐 진심을 전달할 수가 없으므로 상대방의 마음을 움직이거나 태도를 유도할 수가 없다. 그래서 가능한 사람을 만나 진심을 전달해야 한다는 것이 장명원 대표의 조언이다.

" 메디프랜은 재도전성공패키지의 자금지원과 교육을 통해 큰 도움을 얻었습니다. 특히 네트워킹을 통해 에너지를 집중해야 할 우선순위를 정할 수 있어서 더 효율적으로 제품개발부터 마케팅까지 진행할 수 있었습니다. 네트워킹을 통해 내 생각을 검증하고 부족한 부분을 빨리 찾아야 합니다. 그것이 재도전의 성공 조건입니다."

Medif

미소가 어여쁜 당신에게,
각종 인증으로 안전성을 더한
메디프랜 치약



모션케어컴퍼니



MOTIONCARE Company

인연과 필연으로 이어진 위로와 재기

지용진 대표는 대학에서 물리치료와 특수체육을 전공했다. 아버지와 형이 장애로 불편해하는 모습을 지켜보면서 장애인을 돕는 일을 하고 싶었다. 졸업 후에는 물리치료를 병행하는 헬스장을 열었다. 운동으로 건강관리와 체형 교정을 진행하는 전문 헬스장으로 인기를 끌면서 12개 지점을 낼 정도로 성장했다. 그런데 의료법과 안마법에 위반 소지가 있어 검찰 조사까지 받았다. 법을 몰라 벌어진 일이었지만, 분명한 위법이었기에 할 수 없이 사업을 접어야 했다. 지용진 대표에게 남은 것은 빚 7억 원뿐이었다



🌱 노약자와 환자 이동보조 모빌리티

모션케어컴퍼니는 노약자와 환자의 이동을 보조하는 모빌리티 디바이스 및 기구 필라테스를 개발해 제조하는 기업이다.

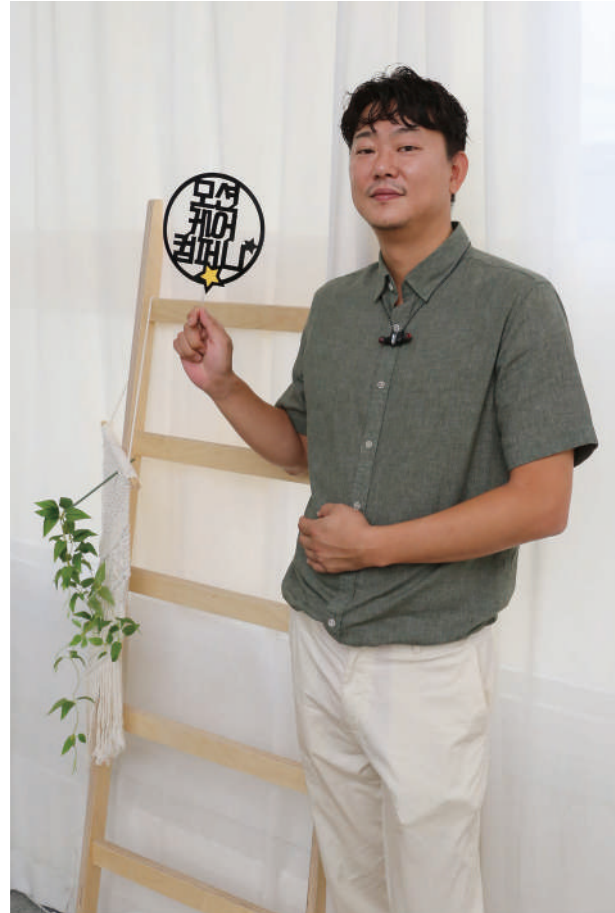
거동이 불편한 사람이 원하는 방향으로 방향을 전환하고 이동할 수 있도록 돕는 이동 보조 기구로, 구성이 간단하고 부피가 작아 사용과 보관이 편리하다. 제품은 요양병원과 양로원 등에서 테스트를 거쳐 안전성과 유용성을 검증했고, 최근에는 IT 기술을 접목하면서 제품의 완성도와 경쟁력을 높이고 있다.

특히 베트남을 비롯한 몇몇 나라에 수출까지 이뤄지며 제품의 세계시장 진출 가능성도 확인하고 있다.

🌱 큰 위로를 선사한 재도전성공패키지

지용진 대표는 노약자와 환자를 위한 이동보조 모빌리티 디바이스를 사업 아이템으로 정하고 제품과 기술 개발을 위해 정부 과제와 R&D 지원 사업을 찾아보았다. 인터넷 검색으로 찾아낸 재도전성공패키지는 필요로 하던 지원 사업이었다.

재도전성공패키지 선정 후 1박 2일 합숙 교육에 참석했다. 그곳에서 만난 재도전성공패키지 참가자들과 함께 교육을 받으며 재도전 의지를 키웠다. 그 1박 2일은 인생의 전환점이 되었다. 모두 좌절과 실패라는 비슷한 경험이 있었고, 그래서 서로를



지용진 대표

동지처럼 대했다. 함께 술잔을 기울이며 이야기를 나누었을 때 정말 큰 위안과 용기를 얻을 수 있었다. 이것만으로도 재도전성공패키지는 지용진 대표에게 큰 선물을 안겨준 셈이었다.

이후 초기 자금 3천만 원을 지원받아 자재 구입과 제품개발, 회사 운영에 사용했다. 빚만 있던 그에게는 정말 단비와도 같은 자금이었다.

“헬스장 운영과 제조업은 정말 하늘과 땅 차이였습니다. 최소한 50개 이상의 부품을 만들어 조립하고, 불량률이 발생하면 폐기해야 했습니다.

또 제품이 시장에 진출해 소비자의 선택을 받기까지 오랜 기간이 걸리기도 합니다. 많은 단계와 긴 과정을 거쳐야 하고, 위험 부담도 큰 것이 제조업인 것 같습니다.”

모션케어컴퍼니는 기업부설연구소도 운영하고 있다. 이곳에서는 사람들이 건강한 삶을 누리는데 도움이 될만한 제품을 개발한다. 아이들을 위한 친환경 운동기구, 성인을 위한 캠핑과 취미용품도 개발한다. 향후 사업 영역 확장과 회사의 성장에서 기술연구소가 핵심이 될 것이라고 지용진 대표는 설명했다.

🌱 수출 주도형 글로벌 기업으로 성장

모션케어컴퍼니가 수출을 많이 하는 기업으로 성장하길 바라고 있다. 그리고 그런 기업으로 이미 진화하고 있다. 제품이 완성되고 가장 먼저 발생한 매출도 수출에서 나왔다. 현재 6~7개국에 수출이 진행되고 있으며, 북미와 호주, 유럽, 남아프리카에서도 제품 문의가 들어오고 있다.

“준비만 잘하면 전 세계에 우리 제품을 수출할 수 있겠다는 확신이 들었습니다. 건강과 관련한 제품은

사람이 사는 곳이라면 어디든 수요가 있는데, 제품이 충분한 경쟁력을 갖춘 만큼 해 볼 만하다고 생각합니다.”

🌱 일단 몸을 움직여야 한다

“첫 사업 실패 후 한동안 방황했던 지용진 대표가 다시 기운을 차린 것은 대리운전을 시작하면서부터다. 술값이 없어 시작한 대리운전이었는데 사

람을 만나 이야기를 나누는 것이 재미 있었다. 또 열심히 일해 제법 관창은 소득도 거두게 되니 다시 정상적인 일상으로 돌아갈 수 있었다.

심지어는 대리운전으로 한 달에 500만 원 버는 방법을 책으로 쓰려고도 했다.

“일단 몸을 쓰고 움직여야 합니다. 그래야 잡생각이 사라지고 자신감을 회복할 수 있습니다.”

“저에게 재도전성공패키지는 위로였습니다. 실패를 딛고 다시 도전의 길에 나선 동지들이 있다는 것만으로도 큰 힘이 되었습니다. 서로의 경험을 공유하면서 다시 실패하지 않는 방법을 연구했고, 각자의 특기를 살려 서로 도움 방법을 찾았습니다. 좌절에 허우적댈 시간에 하루라도 빨리 재도전성공패키지에 도전하는 것이 인생을 허비하지 않는 방법입니다.”

더불어 좋은 아이디어나 아이템이 있다면 실행에 옮겨야 한다고도 강조했다. 사업에서 실패한 사람들은 좋은 아이디어와 아이템을 많이 갖고 있지만, 대부분은 생각에서 머무는 경우를 많이 봤었다.

“재도전성공패키지라면 옛 실패를 거울삼아 미래의 성공으로 가는 길에 올라설 수 있습니다. 주저하지 마시고 용감하게 도전하십시오.”

MOTIONCARE Company

움직임이
행복한 세상을
위하여

MOTIONCARE *Company*

휴먼밸런스



*Human
balance*

앞을 가로막은 절벽, 재도전성공패키지가 사다리가 되다

휴먼밸런스 정한겸 대표이사는 사람들이 건강한 삶을 누릴 수 있도록 돕는 헬스 트레이너를 꿈꿨다. 그래서 트레이닝과 관련한 공부에 힘썼고, 독일에 유학까지 가게 된다. 그러면서 그동안 공부한 것과 경험을 살려 방문 홈트레이닝과 트레이닝 관련 제품 개발 사업에 뛰어들었다. 하지만, 사람을 가르치는 것과 사업은 전혀 다른 영역이었다는 것을 깨닫고 사업을 접게 되었다.



정한겸 대표

IoT를 접목한 운동기구를 개발하고, 이 운동기구를 활용한 운동 프로그램을 만들었다. 그리고 유명 호텔 피트니스클럽 위탁을 받아 이용객들에게 새로운 경험을 선사했다. 이를 통해 제품과 프로그램을 프리미엄 브랜드로 포지셔닝 하면서 이용객들의 브랜드 충성도를 높일 수 있었다.

아이템 검증 기회로 삼은 재도전성공패키지

정한겸 대표이사는 앞선 창업은 스스로 부족함을 깨닫고 접었기에 실패라고 생각하지 않았다. 그저 무엇이 부족했고 무엇을 잘못 생각했는지를 정리할 기회였다. 그래서 휴먼밸런스를 시작 하면서는 비즈니스 모델을 더 명확히 재설정하고, 함께 일할 팀을 꾸리는 데도 공을 들였다. 특히 첫 창업에서 부족했다고 느꼈던 제품 개발은 전문 엔지니어를 채용해 직접 수행했다.

그렇게 제품과 비즈니스 모델에 대한 확신이 생겼지만, 더 확실한 검증이 필요했다. 그래서 재도전성공패키지에 도전했고 이를 통한 관련 분야 전문가들의 조언과 판단이 향후 휴먼밸런스가 가는 길에 이정표가 되어줄 것으로 확신했다. 재도전성공패키지에 참여하면서 앞선 창업에서 부족했던 부분을 채워나갔다.

현대인에 최적화된 운동 플랫폼

사람들이 운동을 시작하지 못하고, 또 시작해도 꾸준하지 못한 이유가 무엇일까? 업무와 스트레스로 몸과 마음이 상한 현대인에게 맞는 최적화된 운동을 찾아보자는 생각이 시작이 되었다.

피트니스센터 운영, 특화된 문진 체계, 운동 방법과 기구 개발, 트레이너 교육을 한데 모은 새로운 플랫폼을 비즈니스 모델로 구현한 것이 휴먼밸런스이다.

자금 지원이나 투자유치, 마케팅 등 종합적인 지원이 이뤄지면서 비즈니스 모델 구현에 속도를 낼 수 있었다. 무엇보다 첫 창업에서 발목을 잡았던 제품 개발과 생산 분야에서 큰 도움을 받았다. 각계 전문가들과의 네트워크가 가동되면서 제품 개발과 생산에 탄력이 붙었다. 또 회사 구조에서 제조 부문을 더 강화함으로써 개발과 생산 분야의 안정성과 지속성을 확보할 수 있었다.

📍 초보자도 효과적으로 운동하는 세상

최종 꿈은 '피트니스 호텔' 설립이다. 피트니스에 특화된 호텔에서 이용객들이 다양하고 독특한 건강 프로그램을 경험하도록 하는 것이다. 호텔에 묵는 행위가 치유와 힐링의 기회가 되는 새로운 개념을 구현 해보고 싶다는 것이 정한겸 대표 이사의 설명이었다.

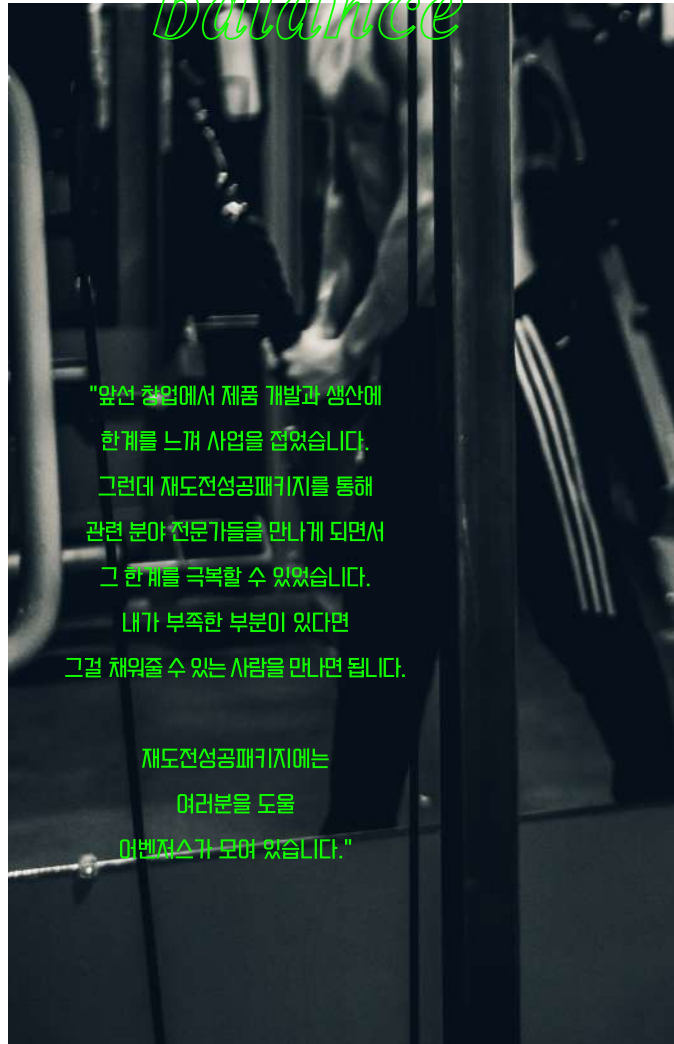
또한, 홈트레이닝 운동기구 시장에서 주목받는 운동기구를 개발해 만들고 싶다고 했다. 개인의 필요와 특성에 맞는 운동 프로그램을 제시하고, 여기에 맞도록 IoT 기능을 탑재한 운동기구를 활용하도록 함으로써 누구나 쉽고 편리하게 운동할 수 있는 여건을 만들어 가는 것이다.

더불어 휴먼밸런스의 운동 프로그램과 기구를 이용한 사람들이 본인의 경험을 서로 소통해 홈트레이닝 저변을 확대하여 운동 초보자도 포기하지 않고 꾸준히 운동할 수 있는 환경을 만들어가고 싶다는 바람을 이야기했다.

📍 내려놓을 줄도 알아야 성장한다

정한겸 대표이사는 대표자가 모든 것을 손에 쥐고 관여하려는 욕심을 버려야 한다고 강조했다.

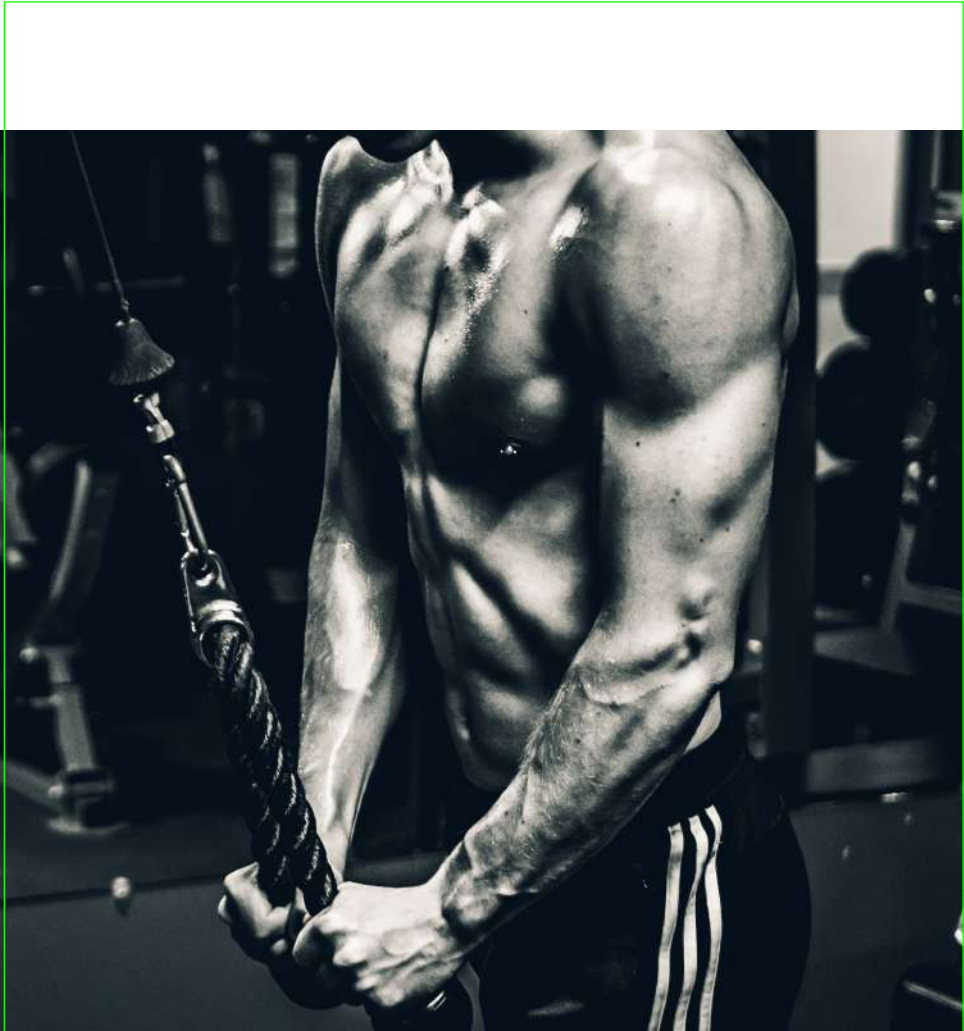
Human balance



"앞선 창업에서 제품 개발과 생산에 한계를 느껴 사업을 접었습니다. 그런데 재도전성공패키지를 통해 관련 분야 전문가들을 만나게 되면서 그 한계를 극복할 수 있었습니다. 내가 부족한 부분이 있다면 그걸 채워줄 수 있는 사람을 만나면 됩니다."

재도전성공패키지에는
여러분을 도움
어벤져스급 모어 있습니다."

처음에는 아주 사소한 것까지 신경 쓰며 직원들을 몰아붙였는데, 그것이 회사 분위기를 어둡게 하고 직원들의 의욕을 꺾었다는 것을 깨달았다. 그래서 직원들을 믿고 맡겨보자는 생각으로 덜 신경 쓰고, 덜 보고받았다. 그랬더니 나는 나대로 여유가 생겼고, 직원들도 자기 영역에서 성장하는 것이 보였다.



여기에 ‘늘 최선을 다하는 자세’에 대한 이야기를 했다. 재도전이라는 것은 앞서 실패한 경험이 있다는 얘기인데, 실패했어도 항상 최선을 다했기에 내 한계가 어디까지이고 무엇이 부족했는지를 객관적으로 판단할 수 있었다고 한다. 그리고 그 덕분에 부족한 부분을 보완해서 다시 도전할 기회의 문을 열 수 있었다고 말했다.

“실패는 누구나 한 번씩은 경험합니다. 다만, 그 실패를 내 자산으로 삼을 수 있을 때 다시 일어설 수 있습니다. 멀리, 그리고 객관적으로 바라보십시오.”



*There are better starters than me
but I'm a strong finisher*

Usain Bolt





나보다 시적이 나은 선수들이 있겠지만,
나는 끝이 강한 선수다

우사인 볼트



디에스랩글로벌

DS Lab
Global



여승기 대표

다시 한번 다양한 기회로 ‘업그레이드’

여승기 대표는 대학 시절 외국 유학생 커뮤니티 웹 사업을 준비했다. 그러나 아이디어 하나만 믿고 선불리 도전한 것이 패인이었다. 당장 버틸 자금이 없었고 경험도 없으니 위기관리가 힘들었다. 결국 1년도 채 되지 않아 애플리케이션을 완성하지 못한 채 사업을 접었다. 그래도 당시의 경험이 성장의 밑거름이 됐다고 생각한다. 그만큼 세상을 배웠고, 자기 역량을 확인할 수 있었다.

🔗 인공지능 자동 개발 솔루션

디에스랩글로벌의 사업 아이템은 인공지능 딥러닝을 기반으로 자동으로 필요한 솔루션을 개발하는 기업이다.

예를 들어 드론 업체가 산불 감시용 드론으로 촬영한 이미지와 영상을 클라우드에 업로드하면 인공지능이 자동으로 연기나 불을 감지해서 산불 여부를 판단하고, 실시간으로 판독 결과를 드론 운용자나 화재진압 기관에 제공한다. 또 다른 드론 업체의 경우는 공사 현장을 촬영하면 작업자들이 안전모나 안전장비를 제대로 갖추고 일하는지를 판별해 준다. 이렇게 고객사가 필요로 하는 인공지능이 자동으로 생성되는 서비스가 디에스랩글로벌의 핵심 비즈니스다.

🔗 성장한 개발자, 재도전성공패키지를 만나다

개발자로서 실력을 키운 여승기 대표는 다시 창업을 준비했다. 학생 때와 달리 이번에는 개발 역량이 한층 업그레이드되었고, 앞선 경험을 통해 자신에게 부족한 것과 필요한 것이 무엇인지 확실하게 파악하고 있었다. 무엇보다 첫 도전에서 가장 뼈아팠던 ‘자금’ 문제를 먼저 해결해야 했다.

그래서 K스타트업 홈페이지를 살펴보고, 그 가운데 재도전성공패키지가 가장 적당하다고 보았다. 앞서 청년창업사관학교에서 정부 지원 사업의 흐름을 경험했기 때문에 한층 부담을 덜 수 있었다.

그렇게 사업계획서부터 작성했다. 아주 구체적으로 머릿속에 그렸던 그림을 사업계획서에 풀어내면서 생각이 정리되고 아이템에 대한 자신감도 생겼다. 재도전성공패키지에 선정되고 나서 가장 큰 소득자금지원이었다. 다른 선정 업체보다 많은

1억 원을 지원받으면서 첫 창업에서 꿈도 못 꿰던 직원을 채용하고 마케팅도 해볼 수 있었다. 여기에 멘토링과 교육을 통해 스스로 부족하다고 느꼈던 사업과 경영 전반에 대한 지식을 습득할 수 있었다. 특히 여승기 대표는 마케팅 분야 교육을 집중적으로 신청해서 참여 했는데, 가장 몰랐지만 가장 필요한 분야라고 느끼던 참여 갈등을 해소하는 천금 같은 기회였다.

“교육을 받기 전까지는 마케팅에 관해서 무엇을 모르는지조차 깨닫지 못했습니다. 정말 중요한 부분, 필요한 부분을 콕콕 짚어주셨는데, 정말 큰 도움이 됐습니다.”

인공지능 자동 개발 솔루션이 완성되고 거래처가 하나둘 늘면서 회사 구성원이 어느새 20명 가까이 늘었다. 늘어난 직원을 보면서 직원 한 명 한 명이 회사의 역량을 보여주는 지표처럼 느껴졌다. 혼자서는 감히 엄두도 내지 못했던 고난도 프로그램 개발과 적극적인 마케팅이 가능해졌다.

스타트업의 역량은 대표의 역량과 같다는 말도 있지만, 일정 수준을 넘어서면 구성원 개개인 역량의 총합이 회사의 역량이자 경쟁력이 된다.

📌 ‘글로벌’이라는 단어는 목표다

디에스랩글로벌이라는 회사명에서 ‘글로벌’은 이 회사의 목표를 담고 있다. 소프트웨어와 인공지능 개발 기업으로서 이 분야에서 선두 기업으로 성

장하고, 나아가 해외 시장에도 진출해 글로벌 기업으로 거듭나겠다는 의지가 담겼다.

“앞으로 인공지능 수요는 계속 늘고 시장 규모도 빠르게 확대될 것입니다. 아직은 새로운 시장이 열리는 시점이기 때문에 우리 회사에 많은 기회가 있을 것으로 생각합니다. 그 기회를 놓치지 않고, 시장을 선도하는 기업이자 세계적인 소프트웨어 기업으로 성장하는 것이 제 목표입니다.”

📌 많이 공부한 만큼 회사는 커진다

여승기 대표는 재도전성공패키지 참여 업체들이 교육과 프로그램에서 적극적으로 참여할 것을 권했다. 업체 대표들이 교육과 프로그램을 부수적인 과정으로 여기고 소홀히 대하는 경우가 잦았는데, 이것은 스스로 역량을 키울 기회를 잃는 것과 같다고 말했다.

가능한 많은 교육과 프로그램에 참여하고, 그 과정에서 다양한 사람과 관계를 맺으면 그것이 향후 비즈니스와 경영에 커다란 자산으로 남는다고 강조했다.

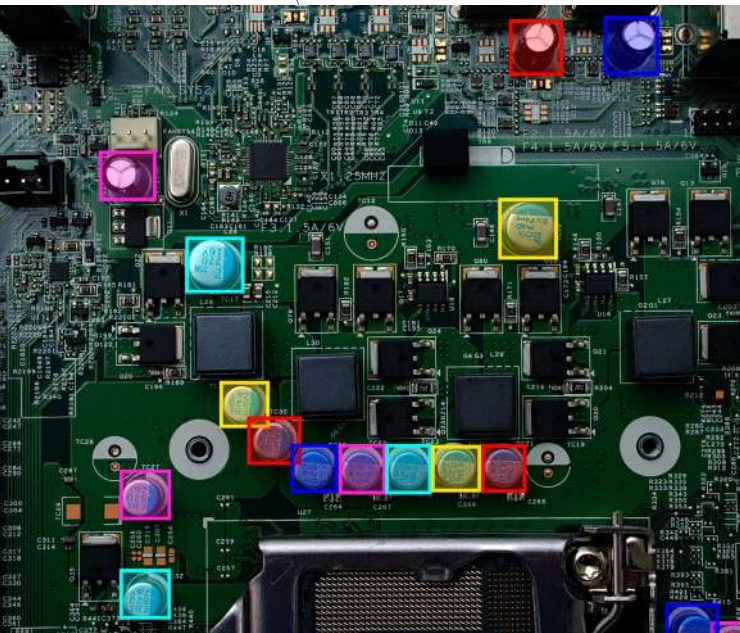
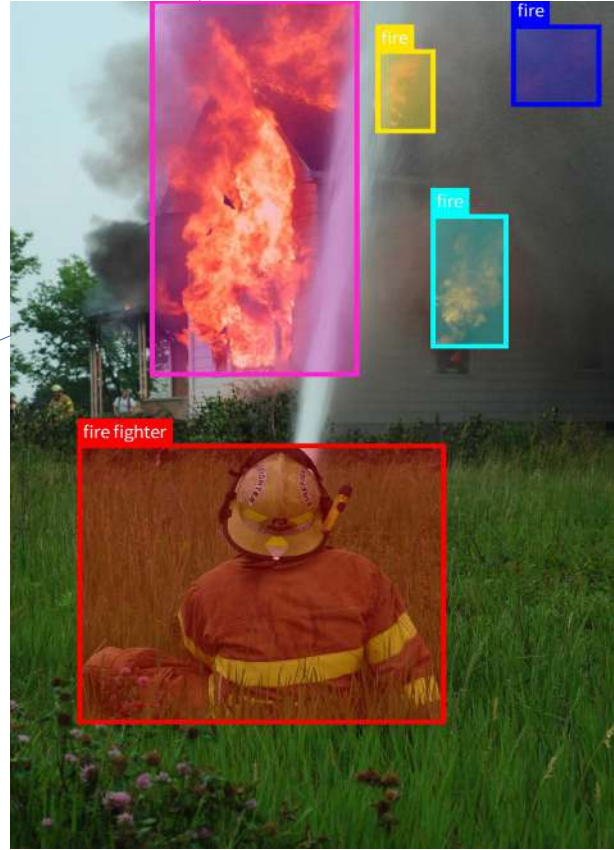
“사업은 많은 부분이 엮이기 때문에 어느 한 부분이 부족해도 전체에 위협이 될 수 있습니다. 많이 듣고, 공부하고, 만나면서 계속 부족한 부분을 채우고 새로운 영역으로 시야를 넓히세요. 그러면서 회사와 함께 성장하는 나를 만날 수 있게 될 것입니다.”

DSLAP GLOBAL



" 재도전성공패키지에서
지원받은 자금으로 우수한
인재를 채용할 수 있었습니다."

" 이들 직원이 있었기에 인공지능에 기반을 둔
서비스를 제때 개발해 출시할 수 있었고,
이것을 효과적으로 홍보하고
알릴 수 있었습니다."



" 결국 깨닫게 된 것은
사람이 곧 회사의 동력이고,
경쟁력이고, 역량이라는 점입니다.
사업의 시작과 끝은 정말
'사람'인 것 같습니다."



벨레

끊임없이 즐겁게 새로움을 만드는 기업

벨레 최종민 대표는 어려서부터 가전제품에 관심이 많았다.

대학시절에는 가전제품을 리뷰하는 블로그를 운영했고, 특히 음향기기에 관심이 커서 일본으로 유학가서 음향학을 전공하기도 했다. 취업도 음향 관련 외국계 기업을 선택했다.

스스로를 '덕후'라고 이야기할 정도다.

어느 순간 최종민 대표는 자신의 이름으로 뭔가를 만들고 싶다는 욕구를 느꼈다.

그래서 직장을 그만두고 '벨레'라는 이름으로 창업했다.

자신이 흥미를 느끼고 관심을 둔 제품을 직접 개발해 만들어보고 싶었다.

welle



최종민 대표

여기에 벨레는 현재 공기청정기, 선풍기, 가습기 등 전자제품은 물론, 생활용품까지 제품을 다양화하고 있다. 최종민 대표는 나와 직원들이 각자 관심이 있는 제품을 기획해보고 제품으로 만들어 보는 회사로서 앞으로도 다양하고 특색있는 제품을 계속 선보일 계획이라고 밝혔다.

📌 세 번째 창업, 첫 지원사업으로 '재도전성공 패키지'

앞선 두 번의 창업은 비즈니스보다는 개인적 관심과 흥미를 충족하기 위함이 컸다고 할 수 있다. 그래서 굳이 창업 지원사업에 그다지 필요성을 느끼지 못했다. 하지만, 제조업의 기본 프로세스도 이해하지 못한 상태로 성급하게 한 도전은 그리 오래가지 못했다. 세밀한 설계와 이를 뒷받침할 양산 기반을 갖추지 못한 측면이 컸다.

📌 가성비가 뛰어난 스피커

벨레의 주력상품은 인테리어 소품으로 손색이 없을 정도로 디자인이 훌륭한 스피커이다. 클래식한 라디오 느낌의 소형 스피커와 북유럽 감성의 테이블 모양의 스피커, 또 고성능 스피커까지 '35년 오디오 덕후'의 노하우로 빚어낸 최종민 대표가 자신하는 제품들이다.

창업, 취업, 창업, 취업을 반복했던 최종민 대표는 세 번째 창업을 결심했다. 이번에는 앞으로 매해 새로운 것을 만들어내려면 지원사업의 도움이 필요하겠다는 생각이 들었다. 그래서 정부 지원사업을 알아보다가 우연히 재도전성공패키지 모집 공고를 보게 되었다. 공지에 적힌 모집대상이 딱 자기 자신이라고 생각했다. 그래서 일주일 내내 신청서를 열심히 작성했다. '이래서 망했는데, 이렇게 할 것

이다라고 정말 진솔하게 적었다. 그런 솔직함 덕분인지 재도전 성공패키지에 선정되었다.

초기 자금은 5천만 원정도 지원 받았다. 재도전성공패키지 참여 이전에 크라우드 펀딩을 통해 자금을 모아 제품을 만들 때는 3년이나 걸렸는데, 재도전성공패키지를 통해 지원을 받으니 양산까지 1년 반밖에 걸리지 않았다. 여기에 멘토링을 통해 제품 디자인을 강화한 부분도 큰 도움이 됐다.

엔지니어가 대부분인 회사여서 제품 디자인을 엔지니어가 직접 하거나 외주를 주는 등 들쭉날쭉했다. 그러다 영상 교육에서 한 강사가 벨레 스피커의 디자인을 두고 분석하고 소개하는 것을 보았다. 마침 멘토 가운데 그 강사가 있어서 신청해 만났다. 그리고 한참 동안 제품 디자인에 관해 이야기를 나눴고, 그 멘토를 통해 제품 디자인 전략을 수립하는 데 큰 도움을 받았다.

💡 끊임없이 새로움을 만들어내는 회사

최종민 대표는 규모가 큰 회사를 바라지 않는다. 대신 구성원들이 정말 다양하고 새로운 것들을 자유롭게 만들어내는 회사를 꿈꾼다.

구성원들이 자기가 좋아하고 흥미 있는 제품을 구상하고 서로 협력해가며 계속 새로운 무언가를 만들면서 즐거움을 느꼈으면 하는 바람이다.

“우리 회사 구성원을 보면 대부분이 엔지니어인데, 그 엔지니어 가운데 마케팅에 기반을 두고 상품 기획을 하는 직원이 절반입니다. 그들은 인터넷이나

“ 재도전성공패키지를 통해 회사가 규모를 갖추면서 구성원들의 창의성이 매우 중요해졌습니다.

구성원들이 계속 새로운 것을 찾고, 남다르게 생각하고, 즐겁게 일하면서 우리 제품에 창의성이 담기게 됩니다.

그것이 우리 회사의 경쟁력이고 동력이라고 생각합니다. ”

다양한 채널을 통해 전 세계의 별난 상품을 찾아다니며 사례 조사를 많이 하는데, 이것들이 데이터가 되어 쌓이니까 고객사에서 원하는 물건이 있으면 우리가 구체적인 레퍼런스를 제공할 수 있는 겁니다. 거기에 우리 나름대로 제안을 더하면 비즈니스가 성립되는 것이죠.”



💡 제도를 내 것처럼 활용하라

재도전성공패키지에 참여를 희망하는 사람이 있다면, 아니 생각조차 안 하는 사람도 지원사업에 참여해 잘 갖춰진 시스템을 적극적으로 활용하길 바란다고 최종민 대표는 말했다.

혼자서 고민만 했던 것들을 각계의 다양한 전문가들과 만나 해결책을 찾을 수 있고, 몰랐거나 알아야 했던 것들을 배울 기회가 생긴다. 게다가 사업에 필수적인 재무, 회계 등에서도 큰 도움을 받을 수 있다.

“재도전에 특화된 사업이어서 재도전에 어려움을 겪는 사람들이 필요로 하는 솔루션도 많이 마련되어 있는 것 같습니다. 여러모로 재도전성공패키지는 해볼 만한 지원사업입니다. 꼭 도전해 보십시오.”

welle

벨레 올인원오디오 W401D

공간을 사운드와
감성으로 채우다



슈가힐

Sugarhill

잘 다져진 든든한 기반에
‘즐거움’을 싣다



이용일 대표

이용일 대표는 부동산 플랫폼 '다방'의 창업멤버였다. 세상에 없던 서비스를 출시해 새로운 시장을 개척하면서 힘들고 어려웠지만 보람이 매우 컸다. 그리고 큰 성공을 거두게 되면서 자신감도 넘쳤다.

무엇이든 시작하면 크게 성공할 수 있을 것만 같았다. 그러다 '다방'에서 나와 중장년층 구인구직 서비스 사업에 도전했다. 100세 시대에 어울리고 사회적으로 의미가 있는 아이템이라고 생각했다.

하지만, 실버세대에게 IT 플랫폼 비즈니스는 생소했고, 시장이 충분히 성숙하지 않아 비즈니스 모델을 만드는데 한계가 있었다. 그래서 과감히 정리하고 다음을 준비했다.

부동산 플랫폼,
슈가힐

📍 상업용 부동산 플랫폼 '네모'

이용일 대표의 다음 도전은 잘할 수 있는 분야인 '부동산 플랫폼'이었다. 부동산 가운데에도 아직 미개척지로 남아 있던 '상업용 부동산'을 플랫폼 서비스로 만들어낸 '네모'가 그렇게 세상에 나왔다.

과정은 '다방' 때와 비슷했다. 중개사들을 찾아 다니며 '네모'라는 서비스를 알리고 이용을 부탁했다. 그렇게 이용자와 매물이 플랫폼을 채우면서 광고 매출 같은 수익 모델도 만들어낼 수 있었다. 이후 '네모'는 빅데이터 기반의 상업용 부동산 정보를 제공하는 서비스로 성장했다.

📍 재도전성공패키지로 기초를 다지다

재도전을 위해 K스타트업에서 지원사업을 찾다가 우연히 지인을 만났다. 웨딩촬영 플랫폼 '푸딩'의 임지훈 대표였는데, 중장년층 구인·구직 서비스를 함께 만들었던 동료다. 임지훈 대표의 성공 스토리를 접하고 앞서 재도전의 길로 나아간 선배 창업자들에게서 성공 노하우를 배우고 싶었다. 그래서 신청서를 작성해 제출했다.

선정된 이후 6천만 원을 지원받았다. 자부담 2천만 원까지 총 8천만 원이 초기자금이었다. 넉넉지는 않았지만 극 초반 인건비와 사무실 임대료를 해결할 수 있었다. 첫발을 내딛도록 도와준 소중한 자금이었다.

이용일 대표는 앞서 많은 경험을 쌓았기에 재도전 성공패키지의 교육이 재방송 같은 느낌이었다.

그래서 가능하면 구성원들이 이 교육에 참여하도록 했다. 교육 내용이 사업과 비즈니스 전반에 대한 알찬 내용이었기 때문에 구성원들의 역량을 키우기

에도 적합하다고 생각했다. 또 교육을 받은 이들도 만족감이 컸다. 그러면서 대표와 직원들 간에 어느 정도 '싱크'가 맞춰지는 계기가 되었던 것 같다. 슈가힐은 재도전성공패키지 말고도 다른 정부 지원사업을 동시에 수행했다. 빠르게 기술과 서비스를 개발해 시장에 출시하기 위해서는 속도와 자금이 중요했기 때문이다.

회사가 성장하면서 이용일 대표는 이전에 가졌던 조급함과 책임감을 조금 내려놓았다. 슈가힐이 대표자 하나의 역량에 좌우되는 수준을 넘어섰고, 열심히 일하는 직원들을 믿고 맡기는 것이 더 큰 성과를 낼 수 있다는 것을 보았기 때문이다.

📍 '덕업일치'가 이뤄지는 회사

부동산 플랫폼 시장에서 상업용 부동산은 아직 관심 밖에 있다. 그래서 슈가힐이 빠르게 플랫폼 서비스를 키우는 배경이 됐다. 그만큼 남들보다 먼저 데이터와 콘텐츠를 모을 수 있었고, 그것을 바탕으로 유의미한 가치를 만들어내고 있다.

향후 몇 년 안에 슈가힐의 '네모'는 가족 회사가 된 '직방'과 함께 부동산 플랫폼 시장을 주도하는 선두 기업으로 거듭날 것으로 확신했다.

"힘들어도 보람이 있으면 즐겁게 일할 수 있습니다. 개인이 좋아하는 일과 회사가 가고자 하는 길이 일치하면 즐거움이 배가 될 것입니다. 예를 들어 자전거로 언덕 위에 물건을 배달해야 하는데, 내가 운동하며 땀 흘리는 것을 즐기고 자전거 타기를 좋아하면 배달하러 가는 길이 즐겁지 않겠습니까?"

이용일 대표는 '덕업일치'가 이뤄지는 회사를 만드는 것이 목표라고 했다.

" 플랫폼 기업의 공통점은 열정적으로 일하는
구성원들의 역량으로
회사가 성장한다는 것입니다.

창의적인 아이디어를 현실에 구현하고, 이것을
시장에 진입시키기 위해 부단히 노력해야
다음 단계로 나아가게 됩니다.

슈가힐 역시 지금의 빠른 성장세가
구성원들의 헌신 덕분이었다고 생각합니다."

SugarHill

📍 통합적 사고가 가능한 인재가 필요하다

이용일 대표는 다른 대표들이 인재를 채용할 때 쉽게 범하는 오류를 지적했다. 특정 분야의 전문성만 보고 채용하는 것은 조직 내 갈등만 유발할 수 있다는 점이다.

예를 들어 마케팅 전문가는 대중을 설득하는 것도 중요하지만, 내부에서 영업과 개발 파트 구성원들도 설득할 수 있는 전략을 내놓아야 한다. 그만큼 다방면으로 바라보고 소통할 수 있어야 하고, 융합적인 사고를 할 수 있는 인재여야 한다.

"이런 사람들이 구성원으로 채워진다고 생각해 보세요. 대표는 그때부터 여유가 생기고 회사의 본질에 관해 더 고민할 수 있게 됩니다. 그러면서 회사가 성장하고 안정화될 수 있다고 생각합니다."





Equal skin

Equal skin

Equal skin

Equal skin

이퀄스킨

성장에 날개를 달다

김성현 대표는 대학교 3학년 때 힘콩 재미어트라는 운동기구 판매 회사를 공동창업했다. 4년간 힘든 시기를 이겨내며 버텼고, 회사는 홈트레이닝 열풍과 함께 빠른 성장세에 올라탔다.

하지만 2017년에 회사의 방향성을 두고 공동창업자와 생각이 엇갈리면서 힘콩 재미어트에서 나오는 것을 선택했다. 회사에서 나와 바로 다음 창업을 준비했다.



김성현 대표

좋은 피부를 파는 회사

이퀄스킨은 고객이 스스로 건강한 피부로 개선할 수 있도록 모바일 애플리케이션으로 교육과 상담을 진행하는 피부 솔루션 서비스를 출시했다.

이 서비스를 통해 이용자는 전문가와 1대1로 매칭해 지속적인 상담과 관리를 받고, 매주 제공되는 체크리스트로 피부 상태와 생활 습관을 체크하도록 되어 있다. 이와 함께 이퀄스킨은 '스킨스쿨'이라는 자체 브랜드로 화장품도 출시해 판매하고 있다. 현재 출시한 제품은 세럼, 비비 크림, 스크럽, 선크림, 토너, 클렌저 등 피부관리와 개선에 필요한 화장품과 세안 용품이다.

믿고 신청한 재도전성공패키지

앞선 창업에서 정부의 창업 지원사업에 참여해 본 경험이 있는 김성현 대표는 이퀄스킨을 준비하면서 자연스럽게 K스타트업 홈페이지에서 재도전성공패키지를 찾아 신청했다.

재도전성공패키지에 선정된 후에는 초기 자금으로 모두 7천만 원을 지원받아 서비스와 모바일 애플리케이션을 개발하는 데 투입했다. 그리고 애플리케이션을 출시하기 전에는 카카오톡을 활용해 상담 서비스를 먼저 진행하여 서비스 이용자를 늘려갔다. 애플리케이션이 출시되면서 이용자들의 만족도는 매우 컸다. 서비스 이용자들의 후기를 살펴보면 짧은 기간에 눈에 띄는 피부 개선 효과를 봤다는 증언(?)이 가득하다.

애플리케이션과 함께 자체 브랜드 화장품도 개발해 출시했다. 애플리케이션 서비스와 연계해 판매가 이뤄지면서 제품 인지도를 높였고, 일본에 지사도 설립해 제품 판매를 시작했다.

김성현 대표는 예전에 받았던 창업 교육과 비교해 재도전성공패키지의 교육이 실무적인 부분에서

Equal skin

크게 강화된 것 같으며 매우 유용했다고 평가했다. 마케팅이나 재무, 회계, 법률 등 비즈니스를 진행하는 데 있어 꼭 필요한 지식과 정보를 습득할 수 있었는데, 단순히 이론교육에서 끝나지 않고 멘토링까지 이어지면서 교육 효과가 극대화된 것 같다고 말했다.

재도전성공패키지로 빠르게 비즈니스 모델을 완성한 이퀄스킨은 매출이 빠르게 성장했다. 창업 첫해 1억 5천만 원에 불과했던 매출액은 2020년 40억 원을 넘어섰다. 직원도 빠르게 늘었다.

현재 이퀄스킨 본사에 20여 명, 제조회사에 6명, 그리고 배송업무를 담당하는 30여 명이 일하고 있다.

스스로 행복을 찾는 터전

김성현 대표는 이퀄스킨이란 곳이 구성원들이 행복을 일구는 터전이 되길 바란다고 말했다.

직원들은 스스로 프로젝트를 만들어 팀을 꾸리고 추진하면서 즐겁게 일한다. 누가 시켜서 하는 일이 아니라 어떻게 하면 일을 재미있고 효과적으로 할지를 직원들이 스스로 결정한다.

“시켜서 하는 일에는 관점이 없습니다. 일하는 사람이 관점을 가지고 사안을 판단하고 파악할 때 태도가 달라집니다. 일하는 사람이 일의 주인이 되고, 그래서 일이 재미있어지는 것 같습니다.”

이퀄스킨에서는 2주마다 문제 해결을 위한 회의를 진행한다. 구성원들이 스스로 찾은 문제점과 해결책을 제시하고 직원들이 의견을 내는 자리다. 이런 회사 분위기 덕분인지 김성현 대표는 조급 영똥한 계획을 세우고 있다.



“제가 사범대를 나왔고, 여전히 교육 쪽 일을 해보고 싶습니다. 그래서 우리 회사가 어느 정도 규모에 오르면 일찍 경영 일선에서 물러나 그동안의 경험을 바탕으로 스타트업을 돕고 교육하는 일을 해보고 싶습니다.”



"재도전성공패키지의 초기 자금 지원이 없었다면
기대했던 매출이나 성장을 이루지 못했을 겁니다.

자금 지원 덕분에 늦지 않게 애플리케이션을 개발할 수 있었고,
이 서비스를 기반으로 이용자를 모으고 다양한 시도를 해볼 수 있었습니다.

또 우리 직원들이 스스로 일의 주인이 돼서
주도적으로 일하는 조직문화가 만들어지면서 탄력도 붙은 것 같습니다."

💡 실패는 늘 있는 것

김성현 대표는 '실패'를 나누는 기준을 '폐업'에 두지 말자고 이야기한다. 자신이나 팀원들이 생각하고 기획한 일 가운데 실패한 것들이 아주 많은데, 여기에서 중요한 것은 '왜 실패했는가'를 분석해 원인을 찾아 보완하는 것이다. 그러면 그 실패는 실

패가 아니라 '성공'이 될 수 있다는 것이다.

"저는 '왜?'라고 스스로 묻고 해답을 찾다 보면 성공의 길을 갈 수 있다고 생각합니다. 일하면서 수시로 좌절하고 실패할 수 있는데 '왜 잘 안됐지?', '왜 결과가 이렇지?'라고 계속 묻고 하나씩 답을 찾으면 '왜?'는 없어지고 '성공'이 남을 것으로 확신합니다."



Prokion



박홍성 대표는 대학생 시절 '프렌즈톡'이라는 대학생 커뮤니티 서비스를 개발해 첫 창업에 도전했지만, 개인적인 사정으로 중단해야 했다. 이후 다시 사업을 재개하려고 준비하다가 '팻닥'이라는 반려동물 실시간 수의사 상담 서비스 스타트업에 CTO로 합류했다. 그러나 회사의 방향성을 두고 공동 대표와 의견이 갈라져 자기만의 생각을 펼칠 기회를 찾아 회사를 나오게 됐다.

프로키온

재창업을 향한 성공 방정식



반려동물 커머스 '펫프라이스'

프로키온이 출시한 '펫프라이스'는 반려동물 의료비를 비교해 이용자에게 제공하고 동물병원 진료를 예약할 수 있는 무료 서비스로, 동물병원과 이용자가 서로 신뢰할 수 있도록 세심하게 프로세스를 만들었다. 견적을 작성하기 전에 반려동물 보호자에게 세세하게 물어보고, 수의사에게는 아주 자세히 견적서를 받아 작성한다.

그래서 반려동물 보호자는 과잉진료나 추가 비용에 대한 부담 없이 서비스를 믿고 이용할 수 있는 환경을 조성했다.

펫프라이스는 런칭 1년 만에 회원 27,000명이 가입하고 동물병원 2,000곳이 참여하면서 시장에서 큰 호응을 얻었다.

재도전성공패키지에서 4차산업을 꿈꾸다

박흥성 대표는 앞서 참여한 '펫닥'에서 이루지 못한 플랫폼 서비스를 만들고자 창업을 준비했다. 그래서 창업 지원 사업을 알아보다가 재도전성공패키지를 알게 되었다.

재도전성공패키지에서 프로키온에게 가장 큰 도움이 된 것은 여러 번의 IR 프로세스였다. 투자 설명회를 몇 차례 거치면서 여러 투자사 및 관계 기관과 네트워크를 형성할 수 있었고, 이후 투자 유치에 큰 도움이 됐다. 보통은 투자를 끌어내기까지 오랜 기간 벤처투자사를 찾아다니며 설명하고 설득하는데, 재도전성공패키지의 IR 덕분에 시간과 에너지를 절약하고 서비스와 기술 개발에 더 집중할 수 있었다. 애플리케이션 완성과 출시가 계획한 대로 진행된 것도 모두 IR 덕분이라고

박홍성 대표는 말한다. 여기에 초기 자금 지원 역시 단비와 같았다. 창업 초기 직원들 인건비를 해결하는 데 큰 도움이 됐다.

바로 개발자를 채용해 애플리케이션 개발에 투입할 수 있었고, 서비스 기획단계에서 수의사들의 요구와 목소리를 충분히 듣고 시장의 요구를 서비스에 담을 수 있었다.

아쉬운 부분도 있었다. 코로나 19로 대면 교육이나 네트워킹을 제대로 진행할 수 없어 함께 재도전 성공패키지에 참여한 기업들과 활발하게 교류하지 못한 부분은 큰 아쉬움으로 남았다. 이후 투자 유치도 손조롭게 이어지면서 ‘펫프라이스’가 빠르게 성장한 것은 매우 고무적이었다. 처음 시작할 때 생각했던 반려동물 플랫폼의 방향성이 옳았다는 것을 확인했고, 성장 가능성이 앞으로 매우 커서 다양한 비즈니스를 시도할 여력이 생겼다.

반려동물 헬스케어로 진화

‘펫프라이스’는 동물병원 진료비 비교 견적 서비스를 넘어서 향후 반려동물 헬스케어 플랫폼으로 확대, 성장시킬 계획이다. 의료는 물론 미용, 용품까지 반려동물과 관련한 모든 서비스와 상품이 ‘펫프라이스’에 담겨 그 자체로 하나의 생태계를 구축하는 것이다.

여기에 박홍성 대표는 프로키온이 직원들이 만들어가는 또 하나의 플랫폼이 되길 바란다. 동물을 좋아하는 직원들이 오너십을 발휘해 더 나은 서비스와 프로젝트를 기획해 만들고, 이것이 직원들의 성과로 돌아가는 구조를 만들고 싶다고 했다.

“직원이 30명을 넘어서는 순간 대표는 누가 일을 잘하고 못하는지 파악할 수가 없어요. 회사 규모가

커지면 어느 순간 대표의 조직 내 역할에 한계가 생길 수밖에 없습니다. 그 뒤로는 구성원들의 역량에 회사의 미래가 달렸다고 봐야 합니다. 그래서 우리 직원들이 자유롭게 창의적인 생각을 펼치고 다양한 시도를 응원하는 조직문화를 만들고자 합니다.”

머뭇거리지 말고 일단 행동하라

박홍성 대표는 문서 작성이 어려워 재도전성공패키지 신청을 주저하는 사람이라면 사업하는 것을 재고해야 한다고 단호하게 말했다. 사업계획을 풀어서 설명할 수 없다는 것은 자기 아이템에 관해 충분히 생각하거나 준비하지 않았다는 방증이기 때문이다.

“재도전성공패키지를 고민한다면, 일단 움직이세요. 내 아이템이 시장에 먹힐지 시장 조사부터 하십시오. 내 주변 사람이 아니라 다양한 사람들을 만나 묻고 의견을 들어야 합니다. 그리고 계속 사업계획서를 수정하고 보완하셔야 합니다. 이 과정을 거치고 나면 어느 정도 자신감도 생길 겁니다. 그 후에 재도전성공패키지에 신청하면 무난히 선정될 수 있습니다.”

이어서 자신이 흥미를 느끼고 좋아하는 일을 하면 돈도 자동으로 벌 수 있다고 강조했다. 돈 때문에 억지로 일하는 사람들은 얼마 가지 않아 사업을 접거나 좌절하는 경우를 자주 보았다고 했다. 내가 흥미와 재미를 느껴야 비즈니스가 이어지고, 그 과정에서 새로운 기회도 생기므로 내가 생각한 아이템이 나와 맞는지, 내가 재미있어할 아이템인지 꼭 따져볼 것을 권했다.



Prokion

" 재도전성공패키지를 통해
성공적인 투자유치가 이뤄진 덕분에
초기 서비스와 애플리케이션 개발이
순조롭게 진행될 수 있었습니다.

이후에는 우리 직원들이
창의적으로 열심히 일한 덕분에
빠르게 성장할 수 있었습니다.

지금에 와서 재도전성공패키지를 생각해보면,
이 지원사업은 재도전의 판을 깔아주는
플랫폼이라고 할 수 있습니다."



*Tough times never last,
but tough people do*

Robert H. Schuller





힘든 시간들은 절대로 오래가지 않지만,
강인한 사람들은 오래 간다

로버트 솔러



미션

창업을 촉진하고 창업기업의 성장을 지원하여
국가 경쟁력 강화에 이바지

창업진흥원

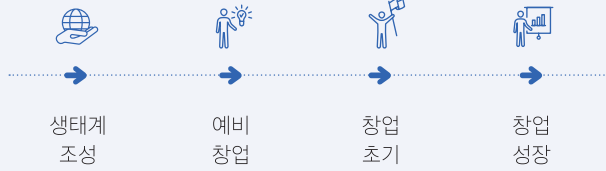
is ...

생각만으로는 어려운 재도전!
창업에 도전하는 분들의 4차 산업혁명 성공과
디지털 경제의 성장동력이 되도록
국민과 함께 창업의 미래를 여는 혁신 창업파트너로서
당신의 꿈과 미래를 적극 지원합니다.

비전

국민과 함께 창업의 미래를 여는 혁신창업파트너

주요 프로세스



핵심가치



주요 사업분야



지원사업 소개

재도전성공패키지

introduction

*Startup
story*

사업목적

우수한 아이템을 보유한 (예비)재창업자를 발굴, 재창업교육, 멘토링, 사업화 지원 등을 통한 성공적인 재창업 지원

▶ 주요추진과제

재도전성공패키지 사업화 지원, 재도전 인식개선

세부추진내용

(예비)재창업자 대상으로 선정평가를 통해 재창업교육, 멘토링, 사업화 자금 등 패키지식 지원

▶ 재창업교육

실패원인분석, 비즈니스 모델 수립 및 사업계획 고도화 등 재창업교육 지원

▶ 멘토링

재창업자 애로사항 해결을 위한 정기·수시 멘토링 지원

▶ 사업화 자금

제품·서비스 개발에 필요한 시제품 제작, 마케팅비 등 사업화 자금 지원

(재도전 인식개선) 실패를 용인하고 재도전

(재창업)을 응원하는 문화조성을 위한 행사 추진

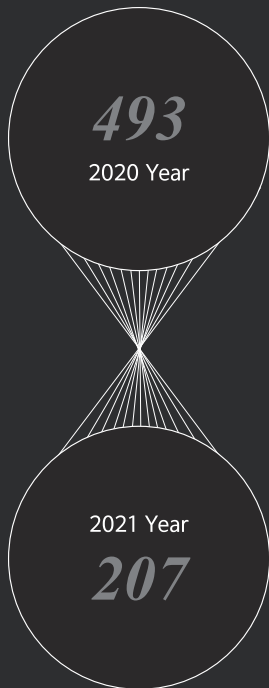
▶ 재창업기업 IR대회, 재도전의 날, 재도전 사례공모전 등

Re Startup Success

지원예산(1인당 기준)

(예비)재창업자 사업화자금 최대 100백만원 지원

지원기업



추진절차

9 단계로 이루어진 체계적 시스템

①

공고

중소벤처기업부

②

(예비)재창업자 신청·접수

K-Startup 홈페이지

③

요건검토 및 선정평가

전담기관, 주관기관

④

지원대상 선정 공지

K-Startup 홈페이지

⑤

협약준비

수정사업계획서 제출

⑥

협약설명회

주관기관, (예비)재창업자

⑦

협약체결

전담기관-주관기관-(예비)재창업자

⑧

사업수행

시제품 개발, 사업자 등록, 교육 이수 등

⑨

중간·최종보고 및 점검

(예비)재창업자, 주관기관

나에게 재창업을 안겨준 재도전성공패키지 지원사업을 알게 된 덕분에 *challenge*

20명의 기업 멘토가 말한다.

Startup
story

재도전성공패키지는
맞춤지원

재도전성공패키지는
희망의 끈

재도전성공패키지는
문제 해결

재도전성공패키지는
희망 성장

재도전성공패키지는
꿈

재도전성공패키지는
단비

재도전성공패키지는
자존감 충전

재도전성공패키지는
기술개발의 초석

재도전성공패키지는
기적



재도전성공패키지는
마중물



재도전성공패키지는
부활



재도전성공패키지는
기획



재도전성공패키지는
빠른 시장 진입



재도전성공패키지는
위로



재도전성공패키지는
인생의 터닝포인트



재도전성공패키지는
도전



재도전성공패키지는
시도



재도전성공패키지는
행복



재도전성공패키지는
맨파워



재도전성공패키지는
다양한 채널



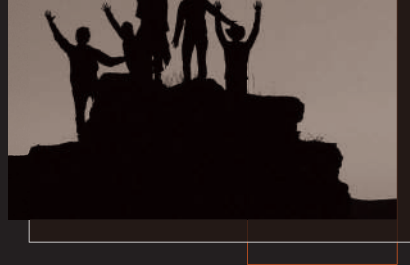
Re Startup Success Story

Cheer Up

끊임없이 도전하는 우리들의 이야기

발행일	2021년 11월
발행처	창업진흥원
기획·제작	늘숨기획

이 책은 저작권법에 따라 보호를 받는 저작물이므로 무단전제와 복제를 금합니다.



Re Startup Success Story

Cheer Up

실패와 도전,
실패가 두려워 도전하지 않는다는 것은
이미 실패한 것이나 다름없다
우리는 끊임없이 도전해야 한다
우리는 끊임없이 도전한다
-
끊임없이 도전하는 우리들의 이야기

