

창업자를 위한 사업계획서 작성 팁

kakaoventures

1. 회사의 서비스/제품/방향성에 대하여 최대한 간결하게 요약 설명

eg. 당근마켓은 신뢰할 수 있는 지역주민들과 중고물품을 직거래로 사고 파는 중고거래장터를 시작으로, 지역 커뮤니티를 담은 플랫폼으로 발전하는 것을 지향합니다.

2. 해결하려고 하는 문제에 대한 정의 및 설명

eg. 휴마트컴퍼니(트로스트) : 심리상담 서비스의 접근성, 심리상담에 대한 수요는 계속 증가하고 있음에도 불구하고 비싼 가격, 거리제약, 대면상담에 대한 부담 등으로 필요한 사람들에게 적절한 가격과 빈도로 제공되지 못하고 있음

3. Solution

어떻게 이 문제를 풀 것인가?

- 솔루션(서비스/제품)에 대한 팀의 가설과, 가설에 대한 논리적인 backup
- 베타라도 출시해 본 서비스/제품이라면, 그간 베타 유저들 또는 유저 반응을 통해 발견한 것들(가설과 달랐던 것이나 맞았던 것), 그 발견에 대한 팀의 새로운 계획
- 솔루션을 제공하는 과정에서 생기는 새로운 문제들(eg. 온라인 심리상담사들의 교육과 Quality control을 어떻게 비용효율적으로 할 것인가)과 이에 대한 팀의 해결책(또는 계획)

4. Team

왜 우리 팀이 잘할 수 있는가?

- **구성원 설명** : 각 핵심멤버의 주요 경력이 포함돼 있어야 함. 특히 창업 분야와 align되는 경력이 라면 꼭 셀링해야 함. 이 서비스를 잘 만들고 운영할 수 있는 팀이라는 것을 어필하는 장표가 돼야 함
- **팀워크 셀링** : 어떻게, 얼마나 오래 알았던, 또는 같이 일해봤던 사이인지 표시하는 것을 통해 팀워크를 셀링할 수 있음

5. 경쟁 환경 분석

- 주요 경쟁사별 핵심 지표, 기능, 방향성 그리고 팀 구성 (알고 있는 수준에서)
- 경쟁사 대비 자사의 경쟁 우위 요소들에 대한 객관적인 설명 (투자자 입장에서는 창업자의 현실성 /솔직함/투명성을 엿볼 수 있는 지표이기도)
- 경쟁 우위 전략(어떻게 경쟁 우위를 만들어 갈 것인지)

6. Business Model

어떻게 수익을 창출할 것인가

7. Market

시장은 얼마나 큰가?

- **Top down** 관점도 필요하지만, 구글링해서 찾은 큰 숫자를 고민없이 넣으면 와닿지 않기 때문에 **Bottom up approach**로 균형을 맞추는 필요 있음
- 우리가 현실적으로 타겟할 수 있는 규모는 얼마나 되는가와, 정말 모든 것이 잘 풀릴 경우 어느 정도까지 커질 수 있는 시장인가를 납득되게 설명해줘야 함

8. Risk

위험요소

- 사업을 진행함에 있어 예상되는 난관 요소들 (중장기적으로 해결방법이 있는 것들, 철저히 외부 변수라 컨트롤할 수 없는 것들 포함)

9. Appendix

더 보여주고 싶은 자료, 지표