

모두의 창업 2기

합격하는 사업계획서 실전 마스터 클래스

심사위원의 시선을 사로잡는 스캐너블(Scannable) 문서 설계 공식

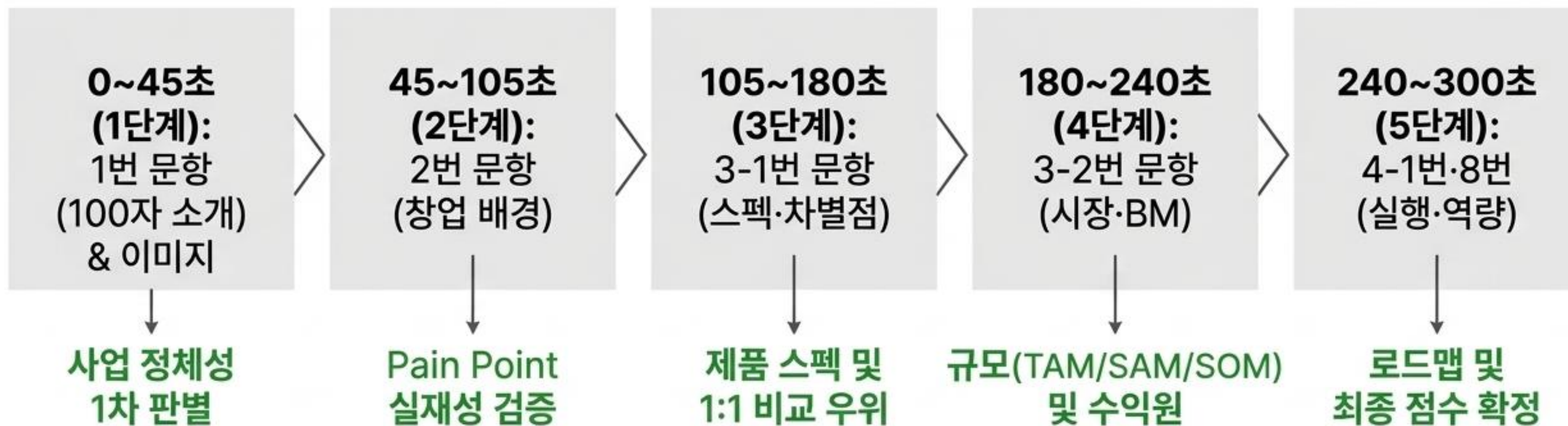
1. Opening

- 심사위원 5분 스캔 심리학과
가독성 포매팅 공식



평가 환경과 300초 시선 이동 타임라인

■ 인지적 부하 최소화: F자형·Z자형 키워드 스캐닝 패턴 (서류당 3~5분 검토)



텍스트 입력 포매팅 4대 원칙



[원칙 1] 두괄식 소제목 (Headline)

- 단락별 소제목 중심 성과 및 가치 요약
- 소제목만 스캔해도 논리 완성



[원칙 2] 구조화된 넘버링

- 3줄 이상의 긴 줄글 배제
- 넘버링(■, •)을 통한 정보 분절



[원칙 3] 핵심 키워드 라벨링 (Labeling)

- Target, Problem, Solution, BM 명시
- 평가항목과 1:1 매칭 유도



[원칙 4] 정량 데이터 기반 객관화

- 주관적 형용사(폭발적, 혁신적) 삭제
- 공신력 있는 통계 및 설문 수치 제시

포매팅 전후(Before & After) 비교

■ 만연체 도입부 vs 두괄식 소제목

Bad:

소상공인의 세무 처리 불편을 덜어드리고자
다양한 편의 기능을 제공하기 위해...

Good:

**[소상공인 세무 처리 시간 80% 단축:
영수증 자동 OCR 및 모바일 신고 솔루션]**

■ 줄글 나열 vs 개조식 라벨링

Bad:

1인 자영업자는 세무 기장료로 10~15만 원을
지출하고 주 4시간을 소모합니다.

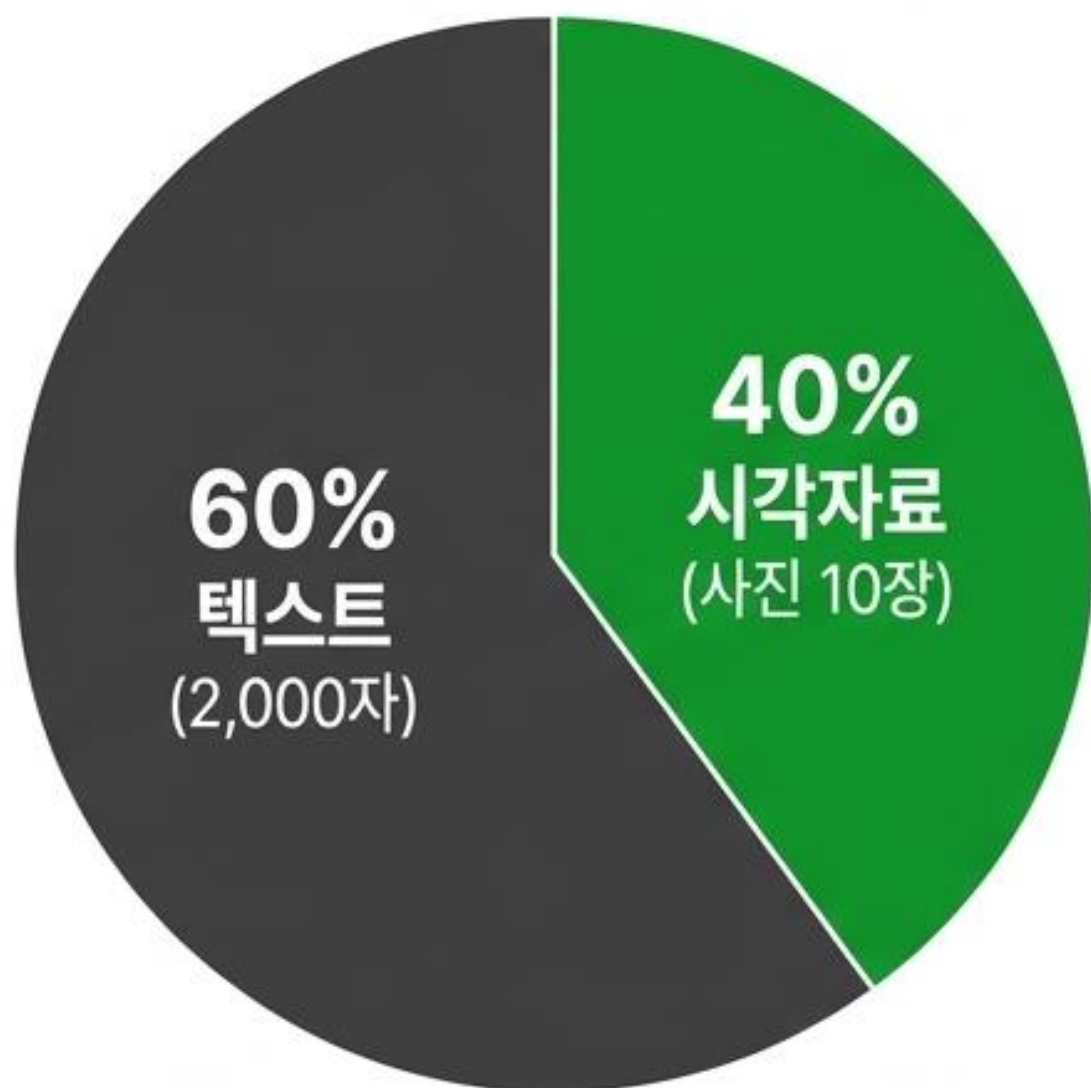
Good:

■ Core Problem: 1인 자영업자 세무 관리 Pain Point

- 높은 고정비: 월평균 12만 원 지출
- 시간 낭비: 주당 4.2시간 수기 작성 소요

텍스트와 사진의 6:4 황금 비율

■ 주장(Sentence)과 증거(Evidence)의 1:1 매핑 앙상블



- 배경/검증 (2~3장): 타깃 고객 Pain Point 통계 차트, 현장 실태

- 제품/솔루션 (3~4장): 제품 스펙 요약표, 서비스 흐름도, 목업

- 시장/BM (2장): TAM-SAM-SOM 도식, 1:1 비교 매트릭스

- 실행/로드맵 (2장): 4대 트랙 간트차트, MOU/LOI 사본

캡션 공식: [도판 번호] + [1줄 핵심 결론] (예: 그림 1. 온디바이스 AI 레이턴시 75% 단축 결과)

2. 아이디어 정의 및 창업 배경

1번·2번 문항 완벽 공략법



1번 문항: 100자 한 줄 소개 작성 공식

■ 비즈니스의 정체성을 3초 만에 직관적으로 전달하는 엘리베이터 피치

1. Target:
누구의

2. Problem:
어떤 문제를

3. Solution:
어떤 방식으로
(기술 중심 사고 탈피)

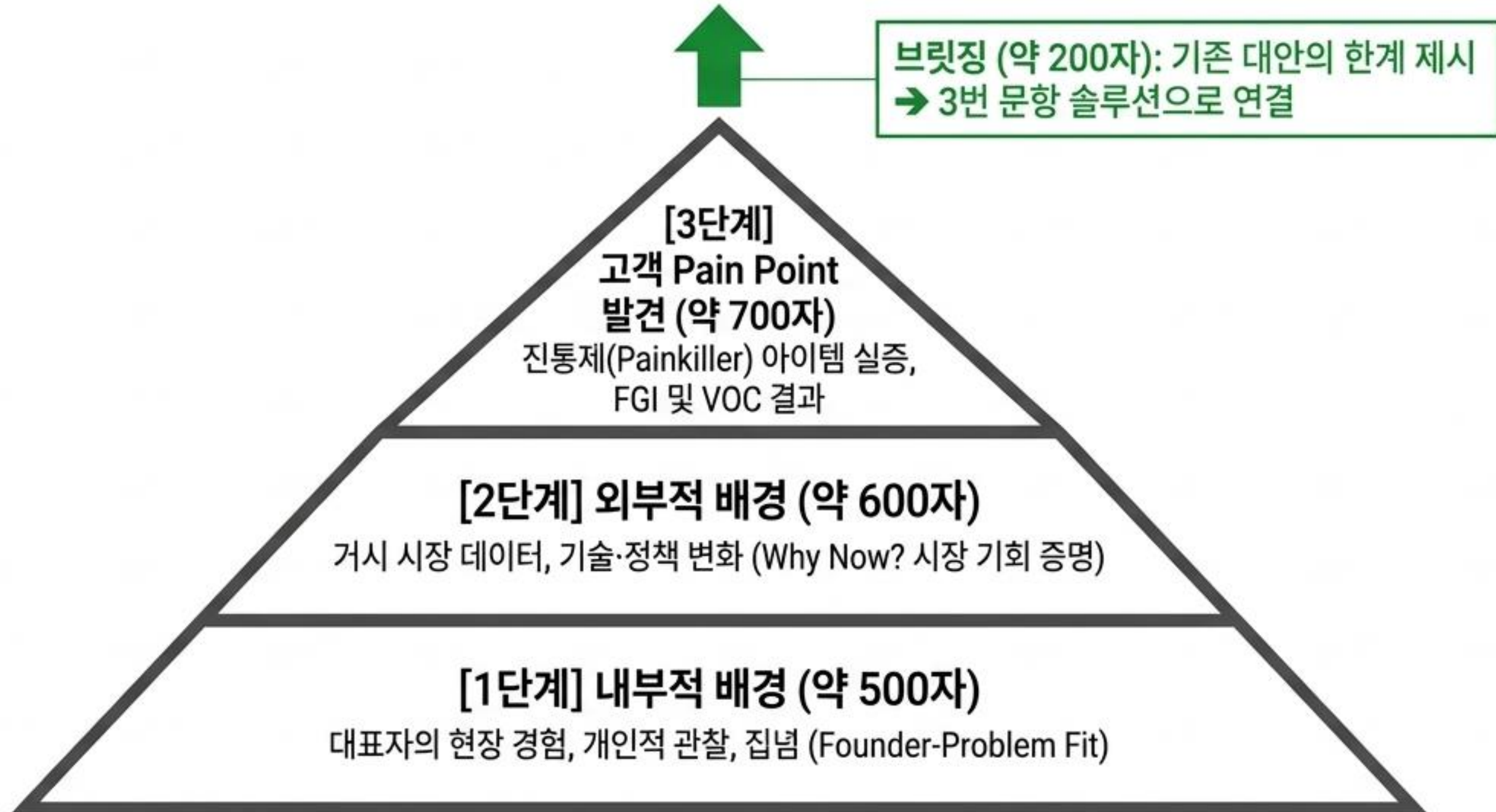
4. Value:
어떤 가치를
제공하는가

[글자 수 다이어트 비법]

오배송으로 월 50만 원 손실을 겪는 1인 쇼핑몰을 위해 (Target/Problem),
AI 송장 스캔으로 (Solution) 검수 시간을 50% 단축하는 물류 솔루션 (Value)

2번 문항: 3단계 삼각 편대 스토리텔링

■ 심사위원의 이성적 동의와 감성적 공감을 끌어내는 2,000자 캔버스



창업 배경 딥다이브: 내부 경험과 외부 명분

[1단계: 내부적 배경 - 진정성 증명]

- 목적: 현장 경험의 날것과 수치 제시로 대표자의 집념 입증

**Good: 3년간 1인 카페 운영 중
매일 마감 시 겪었던 2시간의
수기 정산과 월 120만 원의 원
가 손실 발생**

[2단계: 외부적 배경 - Why Now?]

- 목적: 개인의 경험이 거대한 시장 기회와 맞물렸음을 데이터로 입증

**Good: 고물가 시대 영업이익률
8.4% 급감 및 간이과세 기준
확대로 스마트 원가 관리
의무화 대두**

3단계 고객 Pain Point: 진통제(Painkiller) 실증

- 비타민(Nice to have)이 아닌, 당장 해결해야 하는 절박한 고통 증명

[수도권 1인 카페 점주 50인 FGI 분석 결과]



물리적 시간 빈곤

86%

응답자의 43명, 하루 12시간 노동 후 마감 정산에 1.5~2시간 추가 소모

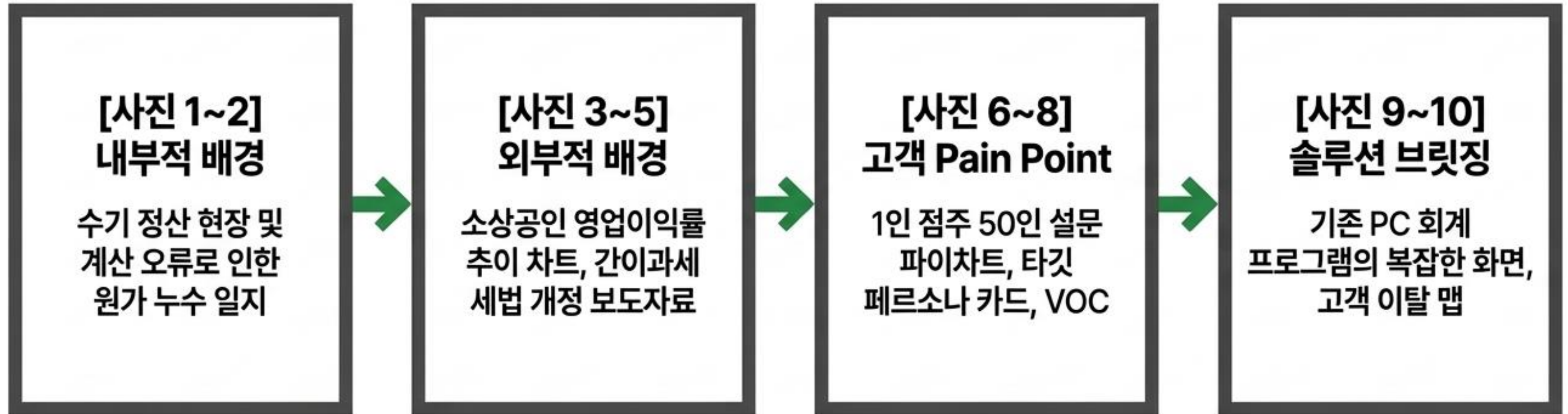
과태료 공포

74%

응답자의 37명, 직접 세무 신고 중 매입 누락으로 연평균 68만 원 가산세 납부

2번 문항: 사진 10장 서사형 매핑 구조

- 텍스트 없이 사진과 캡션 스캔만으로 영화처럼 이해되는 빌드업



3. 제품 경쟁력 & 비즈니스 모델

3-1번 스펙·차별점 문항 공략법



3-1번 문항: 제품 스펙(Product Spec) 정의

■ 추상적 자랑 배경, 외형/기능/기술/가격을 3초 만에 직관적 각인

[표준 제품 스펙 프로필]	
• 제품명/형태:	'TaxEasy' / 반응형 하이브리드 앱(iOS/Android) & 웹 대시보드
• 핵심 기능:	모바일 영수증 0.5초 자동 스캔(OCR), AI 자동 분개, 부가세 예상액 대시보드
• 기술 스택:	경량 온디바이스 Vision AI + 한국 세법 특화 파인튜닝 LLM
• 가격 정책:	Basic 요금제 기준 월 29,000원 (무제한 스캔 및 산출)

기존 대안 한계 분석 및 1:1 비교 매트릭스

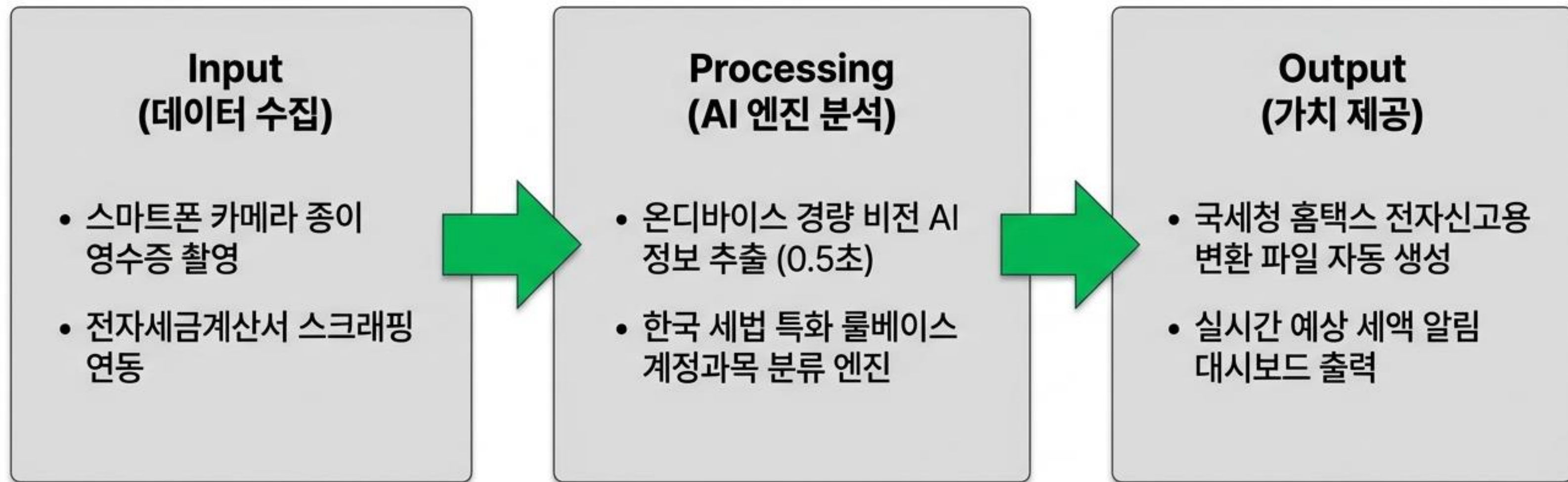
■ "경쟁사가 없다"는 오류 탈피, 3대 해자(Moat) 정량 수치 입증

비교 항목	기존 간접 대안 (엑셀/수기)	A사 (세무 기장 대행)	[당사 (TaxEasy)]
처리 속도 (Speed)	120분 소요	피드백 지연	[3분 (97.5% 단축)]
비용 (Cost)	휴먼 에러 비용 발생	월 12~15만 원 고정비	[월 2.9만 원 (75.8% 절감)]
정확도 (Quality)	에러율 25%	높음 (단, 소통 불편)	98.2% (세법 보정 알고리즘)
핵심 한계점	극심한 시간 소모	높은 고정비 부담	[- (독보적 경쟁 우위)]

온디바이스 AI와 구독형 모델로 속도, 비용, 정확도의 완벽한 우위 달성

3. 제품 경쟁력: 파이프라인 및 아키텍처

데이터 인풋부터 가치 아웃풋까지 3단계 시스템 구조화



허상 배제, 데이터 인풋부터 가치 아웃풋까지의 투명한 파이프라인 흐름 증명 완료

3. 제품 경쟁력: 실체 증빙 10장 매핑 전략

기술 신뢰도를 극대화하는 서사형 사진 배치 공식

영역 1: 제품 스펙 (사진 1~2)



- 제품 스펙 시트 인포그래픽

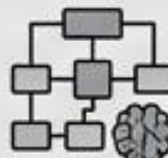


- 메인 대시보드 UI/UX 목업 화면

영역 2: 구동 원리 (사진 3~4)



- End-to-End 서비스 플로우차트



- 온디바이스 AI 시스템 아키텍처 다이어그램

영역 3: 비교 우위 (사진 5~6)



- 경쟁사 1:1 비교 매트릭스 표 (6대 항목 정량 비교)



- 속도·비용 절감 벤치마크 테스트 차트 (75% 단축 입증)

영역 4: 실제 구동·증빙 (사진 7~10)



- MVP 실제 구동 테스트 화면 및 자동 분개 리포트



- 핵심 알고리즘 특허 출원서 및 성능 시험성적서

3. 비즈니스 모델: TAM-SAM-SOM 시장 추정 공신력 있는 데이터 기반 상향식(Bottom-up) 깔때기 검증

TAM
(전체 시장)

전국 소상공인 437만 개소 ×
연 기장료 144만 원

시장 규모:
약 6조 2,928억 원

SAM
(유효 시장)

전국 1인 외식업체 약 45만 개소 ×
당사 연 구독료 34.8만 원

시장 규모: 약 1,566억 원

SOM
(거점/수익 시장)

수도권 1인 카페/베이커리
11,250개소 ×
당사 연 구독료

시장 규모: 약 39.1억 원

비현실적 하향식(Top-down) 허수(예: 전체 시장 1% 점유율) 절대 배제, 객관적 단가 기반 산출

3. 비즈니스 모델: 다각화된 3대 수익 원천

단일 모델의 취약성 극복, 현금 흐름 안정성 확보

B2C (개인 구독)

- 비중: 초기 매출의 70% (캐시카우)
- 대상: 1인 자영업자
- 수익 모델: Basic 월 29,000원 정기 구독형 SaaS

B2B (기업 연계)

- 비중: 2년 차 매출의 40% (스케일업)
- 프랜차이즈 본사 가맹점
- 수익 모델: 라이선스(월 1.5만원/가맹점) 및 API 연동 과금

B2G (공공 사업)

- 비중: 전체 매출의 15~20% (안정성)
- 대상: 소진공 및 지자체
- 수익 모델: 소상공인 디지털 전환 바우처 및 정책 수주

3. 비즈니스 모델: 유닛 이코노믹스 경제성 검증 LTV/CAC 8.76배 달성 및 최단기 자본 회수



투자 회수(Payback Period)

결제 시작 후 단 1.6개월 만에 고객 획득 비용(3.8만 원) 전액 회수

경제성 검증 완료: 마케팅 자금 투입 즉시 선순환 흑자확대 구조 입증

‘공격적 마케팅으로 단기 2천억 매출’ 등 비현실적 주장 배제, 정밀 유닛 데이터 제시

3. 비즈니스 모델: 3개년 추정 손익계산서 (P&L) 상향식(Bottom-up) 추정 기반 성장 로드맵 및 BEP 돌파



손익분기점(BEP) 달성: 제품 정식 출시 18개월 차 (2년 차 3분기), 월 매출 8,500만 원 돌파 시점

3. 비즈니스 모델: 재무 증빙 10장 매핑 전략

망하지 않는 재무 구조의 시각적 입증 포트폴리오

영역 1: 시장 규모 (사진 1~2)

- TAM-SAM-SOM 갈때기 다이어그램
- 소상공인 SaaS 시장 연평균 성장률 차트

영역 2: 수익 원천 (사진 3~4)

- 비즈니스 모델 캔버스(BMC)
- 3대 다각화 수익 흐름도 (Revenue Flow)

영역 3: 가격·유닛 경제성 (사진 5~6)

- 3단계 Pricing Tier 요약표
- LTV/CAC 및 Payback Period 산출 수식표

영역 4: 재무·검증 결과 (사진 7~10)

- 3개년 상향식 추정 손익계산서 및 BEP 차트
- 초기 유료 전환율 결과표 및 프랜차이즈 B2B LOI(도입 의향서) 사본

4. 사업화 실행: GTM 3단계 마케팅 퍼널

알아서 찾아오는 제품은 없다, AARRRR 고객 획득 구조화

1단계: 유입 (인바운드 바이럴)

- 전략: 자영업자 커뮤니티 대상 '개정 세법 대응 가이드북' 무료 배포
- 성과: 출시 전 초기 3,000명 고객 DB 확보

2단계: 전환 (B2B 전략적 제휴)

- 전략: 소상공인 협회 실무 MOU 체결
- 성과: 배달 대행 및 POS 단말기 총판 번들링 협약(API 연동)

3단계: 유지 (추천 리퍼럴 프로그램)

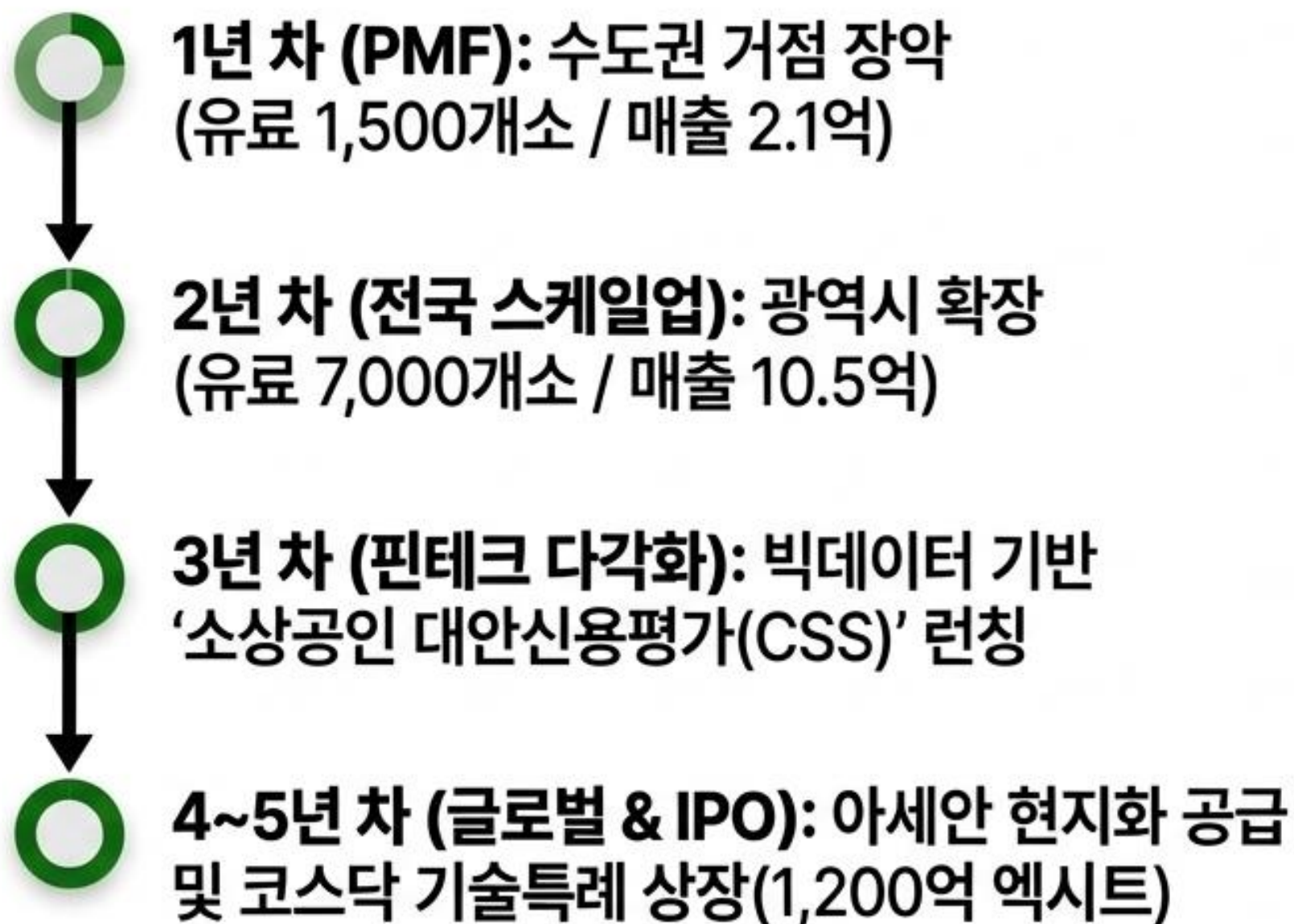
- 전략: 동료 점주 추천 시 양측 모두 1개월 무료 구독권 지급
- 성과: Viral K-factor 1.3 달성으로 유기적 고객 획득망 구축

4. 사업화 실행: 1년 차 4대 트랙 로드맵

분기별 산출물과 정량 KPI가 완벽히 매칭된 간트차트

Q1 (MVP 검증기)	Q2 (정식 출시기)	Q3 (B2B 확장기)	Q4 (도약·투자기)
• 온디바이스 AI 경량화 완료 • CBT 50곳 수행 • 비전 AI 특허 출원 • 핵심 개발자 채용	• 앱 정식 런칭(iOS/Android) • 유료 매장 500곳 온보딩 • 상표권 출원 • 분기 매출 3천만 원	• 프랜차이즈 연동 API 개발 • B2B 총판 계약 2건 수주 • 세법 특허 등록 • 기보 벤처캠프 선정	• 이상치 감지 엔진 고도화 • 유료 1,500곳 달성 • GS인증 1등급 • 프리A 5억 유치 및 TIPS 준비

4. 사업화 실행: 5년 스케일업 및 예산·리스크 흔들리지 않는 성장 사다리와 자금의 전략적 투입



지원금 예산 배분

- 시제품 제작(GPU 서버비 등) 55%
- 퍼포먼스 마케팅 30%
- 지식재산권 15%

리스크 매니지먼트

- 개발 지연, 광고 효율 저하, 전자금융 규제 변화에 대응하는 3대 플랜B 수립 완료

4. 실행 증빙 및 책임멘토링 최적화

일정의 시각적 픽스와 병목(Bottleneck) 해결 전략

[실행 타임라인 증빙 10장 매핑]

- 마케팅 (사진 1~3): 퍼널 다이어그램, 슷폼 시안, 랜딩페이지
- 1년 계획 (사진 4~6): 간트차트, KPI 대시보드, 개발 파트너 SOW
- 5년 로드맵 (사진 7~8): 성장 사다리, 기업가치 성장 경로 차트
- 예산·리스크 (사진 9~10): 비목별 집행 내역표, 3대 리스크 대응표

[책임멘토링 3단계 프레임워크]

1. 병목 진단: B2B 세일즈 돌파구 및 전자금융 데이터 보안(ISMS) 한계
2. 멘토 프로파일: B2B SaaS 세일즈 10년 이상 C-Level 또는 프랜차이즈 임원 출신
3. 산출 목표: 대형 프랜차이즈 2개사 PoC 수주 및 시리즈 A용 IR 덱 완성

(공허한 아부성 멘토링 기재 절대 배제)

5. 2분 피칭 타임라인 및 적격성 판별 시연 중심의 영상 설계 및 치명적 행정 오류 방지

0:00~0:25 (문제 제기):
정산 지연 현장 실태
(매일 2시간 낭비)

0:26~1:15 (데모 시연):
0.5초 자동 분개 앱 실제 구동
화면 중심 (핵심)

1:16~1:40 (BM·성과):
요금제 및 도입 매장 원가
누수 40% 절감 실적

1:41~2:00 (팀·포부):
실무 경험과 디지털
혁신 확산

주의: 유튜브 일부 공개 설정 필수, 시크릿 창 재생 교차 검증

[필수 행정 요건 체크]

- 분야 선택 전략: 기술(알고리즘) 중심 무기면 IT/SW, 영업망 중심 무기면 도메인 선택
- 창업 여부 확인: 공고일 기준 홈택스 사실증명원 엄밀 대조 (사업자 보유 유무)

5. 팀 역량: 4대 핵심 자원 및 버추얼 팀 구성

1인 창업의 한계를 뛰어넘는 자원 프레임워크 및 후킹 카피

인적 자원 도메인 실무 경력 3년, STAR 기법 기반 위기 극복 사례	지적 자원 타깃 고객 DB 3,000명 사전 확보, 특허 출원, 고유 영업 노하우
물적 자원 자비 제작 MVP 완료, 서버 인프라 확보, 즉시 입주 사무공간	재무적 자원 자기자본금 투입, 과거 사업 완수 이력, 투명한 집행 역량

Virtual Team: 정규직 0명이어도 '전문 AI 외주사 전담 계약 + 세무 자문단 3인'
인프라로 역량 완벽 보완

Hooking Copy: 매일 밤 '영수증 지옥'에서 탈출하세요! 사진 한 장이면 정산 끝!
(전문 용어 배제, 고객고통 타격)

Closing: 제출 전 파이널 5대 자가진단 최종 합격 도장을 받기 위한 필수 체크리스트

- ✓ 1. 가독성 포매팅: 300~400자마다 소제목 배치, 텍스트:사진 6:4 황금 비율 준수
- ✓ 2. 배경 검증(3단): 내부 경험 + 외부 시장(Why Now) + 고객의 진짜 고통 FGI 실증 완료
- ✓ 3. 스펙 & 비교우위: 추상적 자랑 배제, 스펙 시트 및 1:1 비교 매트릭스로 해자(Moat) 입증
- ✓ 4. 수익성 타당도: TAM-SAM-SOM 산출 근거 및 LTV/CAC 3배 이상의 유닛 이코노믹스 확보
- ✓ 5. 실행 로드맵: 분기별 4대 트랙 간트차트 완비 및 피칭 영상 링크 시크릿 창 재생 확인

사업계획서는 성공 창업을 이끄는 비즈니스 나침반이다

지원금을 넘어 1년, 3년, 5년의 흔들리지 않는 성장을 견인할 이정표

합격 공식 재확인

- 심사위원 5분 스캔 메커니즘 차단 최적화
- 텍스트와 증빙 사진의 완벽한 1:1 매핑 앙상블
- 정량 데이터 기반의 자본주의적 설득 완료

**모두의 창업 2기 예비창업자 여러분의
최종 합격과 위대한 성공 창업을 진심으로 응원합니다.**