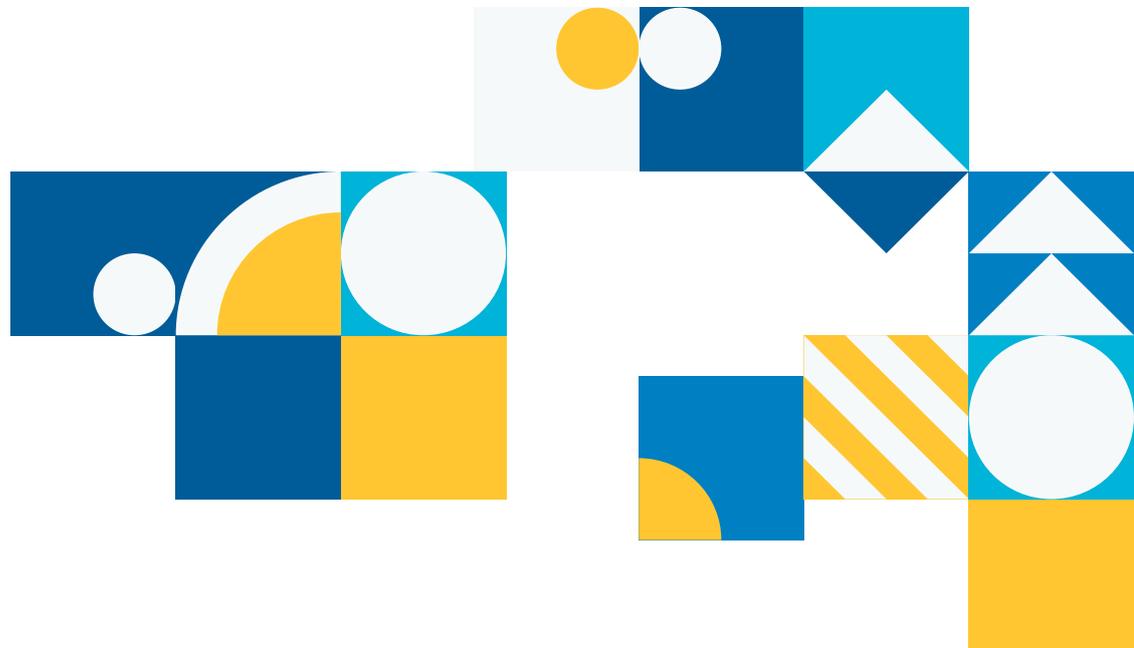


KDB 창업교육 우수사례집

고객발굴 체험형 프로그램



01 KDB 창업교육 프로그램 사업 소개	03
- KDB 창업교육 프로그램이란?	04
02 2022년 우수팀 인터뷰	05
- 쇼메이커 (순천향대학교)	06
- 아이케어 (서울과학기술대학교)	12
- 차일독 (서강대학교)	16
- 다원 (대전대학교)	21
- 라피디 (계원예술대학교)	26
- (진)진짜사장 (우송대학교)	31
03 2022년 이전 우수팀 인터뷰	35
- 디플에이치알 (포항공과대학교)	36
- 콘콘 (숭실대학교)	43



01



KDB 창업교육 프로그램 사업 소개

KDB 창업교육 프로그램이란?

대학 등을 대상으로 **고객 발굴* 중심의 창업교육**을 지원하여 창업인재 양성과 기본에 충실한 창업교육 문화 조성 및 확산을 목적으로 한다.

■ 고객 발굴(Customer Discovery) 창업교육?

- 린 스타트업 방법론을 기반으로 2011년 미국에서 만들어진 연구기관 및 대학 LAB 대상 기술기반 창업 프로그램으로 230개 이상의 창업성과 달성
- 고객 인터뷰를 중심으로 비즈니스모델을 지속적으로 체크하고, 시장성이 없는 모델은 포기하고 다른 시장성 있는 제품을 개발하도록 하는 창업교육 프로그램

참여대상 고객 개발 중심의 창업교육에 관심 있는 대학

지원내용 교안, 특강 및 멘토링 비, 각 분야 전문가 교육자 풀, 운영비, 간접비, 역량강화 교육, 네트워킹 등

주요성과

🎓 참여 대학

109

👤 지원자 수

5,326

🏆 우수 팀

24

2020년

디플레이치알 (포항공과대학교)

- KDB STARTUP 2021 결선 데모데이 우수상, 투자유치 3억원
- 2022년 유니콘 하우스 우승

2021년

에코텍트 (포항공과대학교)

- 2022년 KDB 스타트업 프로그램 육성 팀 선정
- 2022년 범부처 통합 경진대회 K-스타트업 예비창업 리그 대상

콘콘 (숭실대학교)

- 2022년 KDB 스타트업 프로그램 육성 팀 선정, 투자유치 2천만원

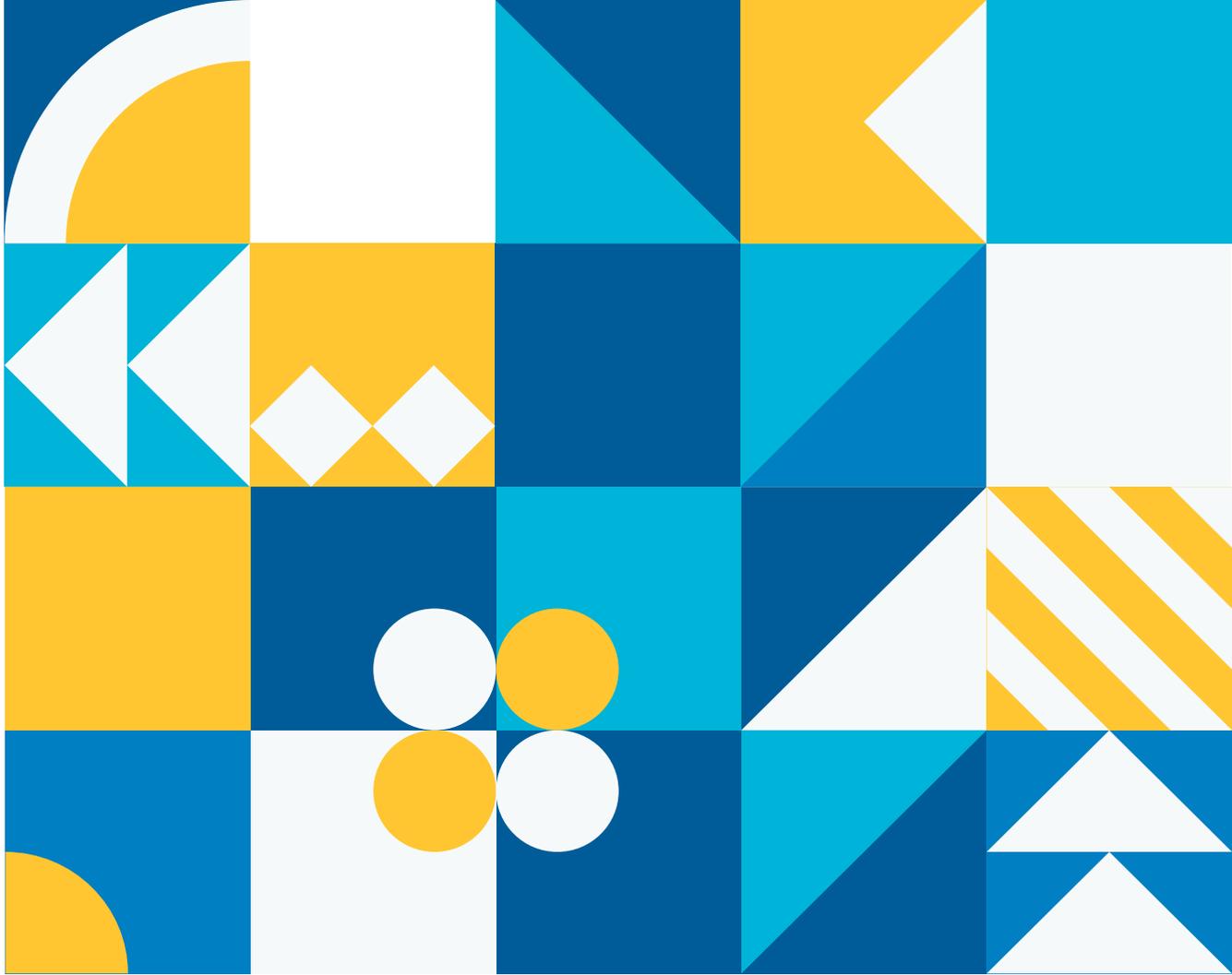
수행체계

[주최] KDB나눔재단 [주관] KOF 한국청년기업가정신재단

02



2022년 우수팀 인터뷰



“
창업에 있어서
가장 중요한 것은 대표자의 확신 ,”

쇼메이커 (순천향대학교)

_이우빈 대표

공연 영상 분야 프리랜서들을 위한 실시간 구인구직 플랫폼

간단한 자기소개 및 팀 소개 부탁드립니다.

안녕하세요. 순천향대학교 쇼메이커 팀 팀장 이우빈입니다. 쇼메이커는 공연 영상 분야 프리랜서들을 위한 실시간 구인구직 환경을 모바일 최적화 플랫폼을 통해 프리랜서들의 전반적인 예술 활동을 서포트하는 기업입니다. 저희 팀은 전부 다른 학과인 학우들끼리 모여서 공연 영상 분야의 구인구직 플랫폼을 자체적으로 디자인과 개발을 진행하고 있어요. 일단 해당 분야와 관련된 학과는 저 혼자예요. 팀원 두 분은 데이터 공학 쪽을 전공을 하고 있고, 다른 한 분은 미디어 커뮤니케이션 전공이에요. 창업 수업을 듣다가 팀원을 구해야겠다 싶어서 지도 교수님께 말씀을 드리고, 수업 시간에 직접 피칭을 통해서 팀원을 모집하게 되었어요. 이렇게 해서 개발자 두 분을 모집한 다음 학교에서 진행되는 프로그램을 신청해서 지원금이랑 사무실을 지원을 받게 되었고요. 그때 당시 포스터로 홍보하고, 학교 커뮤니티에 게시글을 게재하여 팀원 한 분을 더 모집하게 되었습니다.



▲ 회의 중인 쇼메이커 팀원들 [사진제공 = 쇼메이커]



▲ 공연 영상 분야 프리랜서를 위한 구인구직 플랫폼 [사진제공 = 쇼메이커]

KDB 창업교육 프로그램 참여 계기는 어떻게 되나요?

누구나 새로운 도전에 있어서 가장 두려운 것은 시작의 방법이잖아요. 일단은 창업을 하겠다는 마음은 있었는데 전체적으로 이 생태계나 창업을 위해 어떻게 단계를 밟아나가야 할지를 잘 모르는 상황이었어요. 창업 수업만으로는 조금 한계가 있다 싶어서 신청하게 되었습니다. 단계적인 성장을 위한 배움을 원하는 상태였어요.

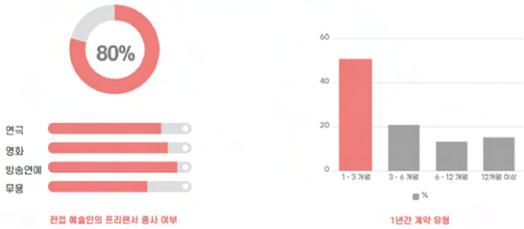
창업교육 프로그램 이수 후 달라진 점이 있다면 어떤 것이 있을까요?

창업에 대한 아이디어를 떠올릴 때, 대개 '창의적이거나', '혁신적인 것'을 떠올리려는 열망이 있는데, 그러한 것들의 대한 초점이 수강 전에는 '고객일 줄 알았지만 나'에게 초점이 맞춰져 있었다면. 수강 후에는 아이디어 고도화 단계를 거치면서 고객 가설 검증을 통해 정말로 '고객들이 원하는 것'에 초점을 맞추는 사고방식으로 변화되었던 것 같습니다.

창업교육 프로그램을 수강하며 아이템을 검증한 방법이 있었나요?

먼저 유저 경험 프로세스로 구분지어 고객군을 설정했고, 이들이 겪을 Pain Point와 니즈에 대한 가설을 세워 질문지를 세웠습니다. 그리고 직접 대면 인터뷰를 통해 이에 대한 가설을 판별하였고 최종적인 결론을 도출하는 방식으로 진행했습니다. 저희 플랫폼은 B2C와

프리랜서의 비율은 **매해 증가하고 있으며** 단기계약으로 프리랜서들의 PainPoint는 지속될 것으로 전망
 * 비전문인 매출인까지 포함하면 공연영상 분야의 프리랜서 수는 20만명으로 예상



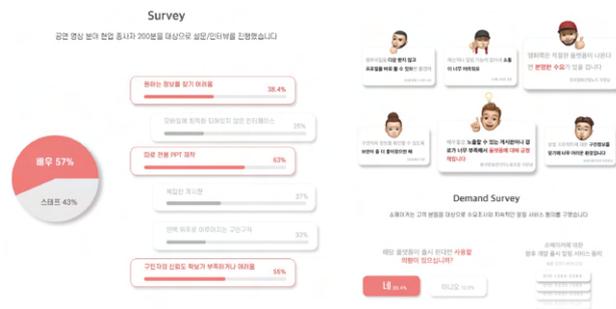
▲ 쇼메이커 팀이 바라본 공연영상 분야 프리랜서의 Pain Point

B2B 두 가지 속성을 띄고 있어서 기업에 대한 인터뷰도 필요했어요. 하지만 상대적으로 B2C에 대한 비율이 높았기에 먼저 B2C 고객에 대한 검증은 실시하여 아이디어를 고도화 시키고, 향후에 프로토타입을 구성하면서 B2B 인터뷰나 미팅을 진행했습니다.

총 인터뷰 진행 건수가 어떻게 되나요?

인터뷰를 통해 아이템 피봇을 하였다면 이유와 과정을 말씀해 주세요.

대면과 비대면 인터뷰 수를 모두 합치면 30건 이상을 진행했어요. 저희는 B2C에서도 구인자와 구직자로 나누어지는데, 구직자 인터뷰를 통해서 저희가 예상했던 것보다 훨씬 더 신용과 보안 측면에 대한 니즈가 높게 나왔어요. 그래서 이에 대한 확실한 대안이 필요했고 팀원과 회의를 진행하면서 신용도를 높일 수 있는 기능을 추가하게 되었습니다. 두 번째는 MVP 핵심 테스트 요소였던 '프로필 접수 온라인 화'를 이루기 위해 회사의 입점에 필요했는데, 당시에 저희는 '신생 스타트업'에 불과하여 입점에 대한 확실한 차별화 방안이 필요했어요. 이를 위해서 기업의 공고문 업로드나 프로필 접수+취합+분류 등 저희 팀에서 사전으로 다 해결이 될 수 있도록 하는 피봇을 진행하였습니다.



▲ 공연 영상 분야 현업 종사자 200명을 대상으로 한 인터뷰 결과

인터뷰 및 아이템 검증 과정에서 겪은 어려움이 있으실까요?

있다면 가장 기억에 남거나 어려웠던 일이 있었나요?

회사의 입점을 얻어내기 위해서 직접 서울로 발품을 진행했습니다. 각 지역구마다 회사들을 리스트업 한다음 저희 쪽에서 준비한 자료와 명함을 프린트해서 돌아다녔는데요. 아무래도 공연 영상 분야 기업들의 대표님들은 현장 쪽으로 계속 돌아다니시니까 회사를 찾아가도 만나뵙기가 힘들더라고요. 그래서 다른 직원 분들을 통해 아이템 설명을 드렸지만, 저희 자료나 이야기가 대표님까지 전달해지는 것이 상당히 어려웠던 기억이 납니다.

어려움이 있으실 땐 어떻게 해결했나요? 도움을 받았다면 어떤 식으로 도움을 받으셨나요?

어떤 문제나에 따라 다르지만 먼저, 팀원들에 대해 어려움을 얘기해서 논의하거나 주변에서 창업을 진행하고 있는 대표님들과 이야기 합니다. 그 다음에는 각 프로그램을 통해 만나 뵈었던 멘토님들에게 조언을 구할 때도 있고 해당 분야의 전문가 분들께 자문을 구하기도 했습니다.

앞으로의 사업계획 또는 방향성은?

첫 번째는 무엇보다 MVP 개발을 한시라도 완성해 나가서 테스트를 실시해 보는 것이 목표예요. 일단 MVP를 원래 만들고 나서 그다음 단계까지 조금 대비를 해놓은 상태였어요. 그런데 계속 이게 밀리다 보니까 그다음 단계를 계속 나아가지 못해서 얘기가 나온다면 준비했던 그다음 단계를 차근차근 다시 밟아나갈 것 같아요. 그 다음에는 마케팅을 시도하면서 고객 모수를 확대하는 것, 그리고 내년 예비창업패키지에 선정되는 것이 현재 단기적인 마일스톤입니다.

창업준비에 본 프로그램 과정이 도움이 되었나요? 도움이 되었다면 어떤식으로 도움이 되었나요?

가장 큰 것은 창업에 대한 준비 과정을 전반적으로 익힐 수 있었다는 것이었습니다. 아이디어를 생성해서 이를 어떻게 고도화하며, BM을 설정하고 어떻게 테스트를 진행해야 하는 것을 알게 되었어요. 내 아이템에 대한 분석에 대한 방법 (SWOT, BMC 등) 차별화 전략, BM 고도화에 대한 방법을 알게 되어 큰 도움이 되었던 것 같아요.

창업교육 프로그램을 통해 실제 창업까지 생각하시게 된 계기가 있나요? 현재 우리 팀의 창업 단계를 어떻게 생각하시는지도 궁금해요.



▲ KDB 창업교육 프로그램 성과공유회에서의 이우빈 대표

처음부터 창업 아이디어를 떠올리면서 '이 아이디어가 발전할 수 있는 데까지 발전시켜 보고 싶다'는 생각을 가지고 시작하게 되었어요. 점차 KDB 창업교육 프로그램이나 성과공유회에 참가하면서 아이디어를 발전해 보고, 실제 개발도 착수하게 되면서 이제는 확실히 이 아이템을 완성해서 내가 해낼 수 있는 한계점까지 이끌어내고 싶다 느꼈죠. 그리고 지금 MVP를 만들고 있긴 한데 빠르게 개발해야 했던 MVP 개발 일정이 밀리고 있는 상황이라 굳이 따지면 '아직 시작도 하지 않은 단계다'라고 생각하고 있죠.

고용, 매출, 투자 등의 성과가 있었나요?

일단 매출은 아직까지는 내지 못하고 있어요. 그래도 대회에 참가하게 되면 필요한 아이템이라고 생각을 해주시는 건 긍정적인 것 같다고 생각해요. '좋은 아이템이다.' '정말 최고인 것 같다.' 이런 식까지의 반응은 아직 아니에요. 주변 사람들에게도 묻고, 들어보니까 '이 아이템이 필요한 것 같다' 라고 해주는 얘기는 긍정적인 측면인 것 같습니다. 아직까지는 지원금이나 수상금 외에는 성과가 없습니다.

현 단계에서 초기 투자와 매출 중에 어떤 분야에 더 초점을 두고 사업을 진행할 예정이신가요?

B2B 인터뷰나 미팅을 진행하면서 이들을 고객으로 만들기 위해서는, 해당 분야의 종사자들에 대한 수와 객관적인 지표가 필요하다고 생각하기에 B2C 고객군을 모으는 것에 집중하여 매출적인 측면은 단기적으로 창출하지 않도록 설정하였어요. 앞으로는 초기 투자에 초점을 두고 사업을 진행할 예정입니다.

창업을 준비하는 KDB 창업교육 프로그램 참가자들에게 해주고 싶은 조언이 있나요?

아이디어를 고도화 하던, 인터뷰를 하던, 팀원을 리쿠르팅 하던 가장 중요한 것은 대표자의 '확신'인 것 같습니다. 내 아이템에 대한 확신과

자신감을 가지고 도전하셨으면 좋겠습니다. 무조건적인 확신이 아니라 자신감을 통해 점점 더 객관적인 근거로 만들어 나가서 '확신'으로 이끌어 내라는 의미입니다.

대표님의 MBTI가 궁금합니다. 본인의 MBTI가 창업에 도움이 되는 것 같나요?

ENTJ고, 실제로 주변 대표님들 중에서 ENTJ가 많아서 제가 위치하고 있는 자리와 상대적으로 잘 맞는 MBTI인 것 같아요. 제 성격이 한번 일을 하면 제대로 하고 성과도 내야해서 한번 할 때 최대한 할 수 있는 한계까지 해보려고 하다가 KDB 창업교육 프로그램 우수팀에 선정되는 결과를 얻은 것 같습니다. 창업뿐만 아니라 다른 어떤 일을 할 때에도 남들보다 최대치를 만들어내려는 그런 욕심이 있는 것 같아서 도움이 되는 것 같다고 생각해요.

KDB 교육 프로그램 관련 강의의 내용과 방식은 마음에 들었나요? 개선방안이 있다면?

다수의 강사진 분들을 초빙하여 진행하고, 자료도 굉장히 양질의 자료를 통해 수업을 해주셔서 너무 과분한 프로그램이었다고 생각해요. 다만 아쉬웠던 것은 난이도가 처음부터 끝까지 1단계 즈음에 머물러 있어서 각 팀마다 단계별 맞춤 프로그램을 진행하거나, 조금은 단계를 높여나가는 것이 어땠을까 하는 생각이 들었습니다.

창업활동 시, 어려움을 겪은 분야나 앞으로 어려움을 겪을 것 같은 분야는 어떤 분야인가요?

일단 아무래도 현 시장에서도 그렇듯이 플랫폼 사업을 진행하면서 인력 구인이 몇 년간은 굉장히 힘들 것으로 생각합니다. 가장 크게 힘들 것이라고 느끼는 것은 개발자의 인력 부족이에요. 실제 기업에서도 지금 개발자 구인난을 겪고 있는 상황이라고 들었는데, 저희는 또 예비 창업팀이다 보니까 그런 기업들만큼의 급여를 줄 수 없는 상황이잖아요. 개발자 추가 인력 혹은 다른 분야의 팀원을 모집하는데 지금도 어려움도 겪고 있어서 앞으로도 문제일 것 같습니다.

민간 및 정부 지원사업, 경진 대회 등 계획이 있나요?

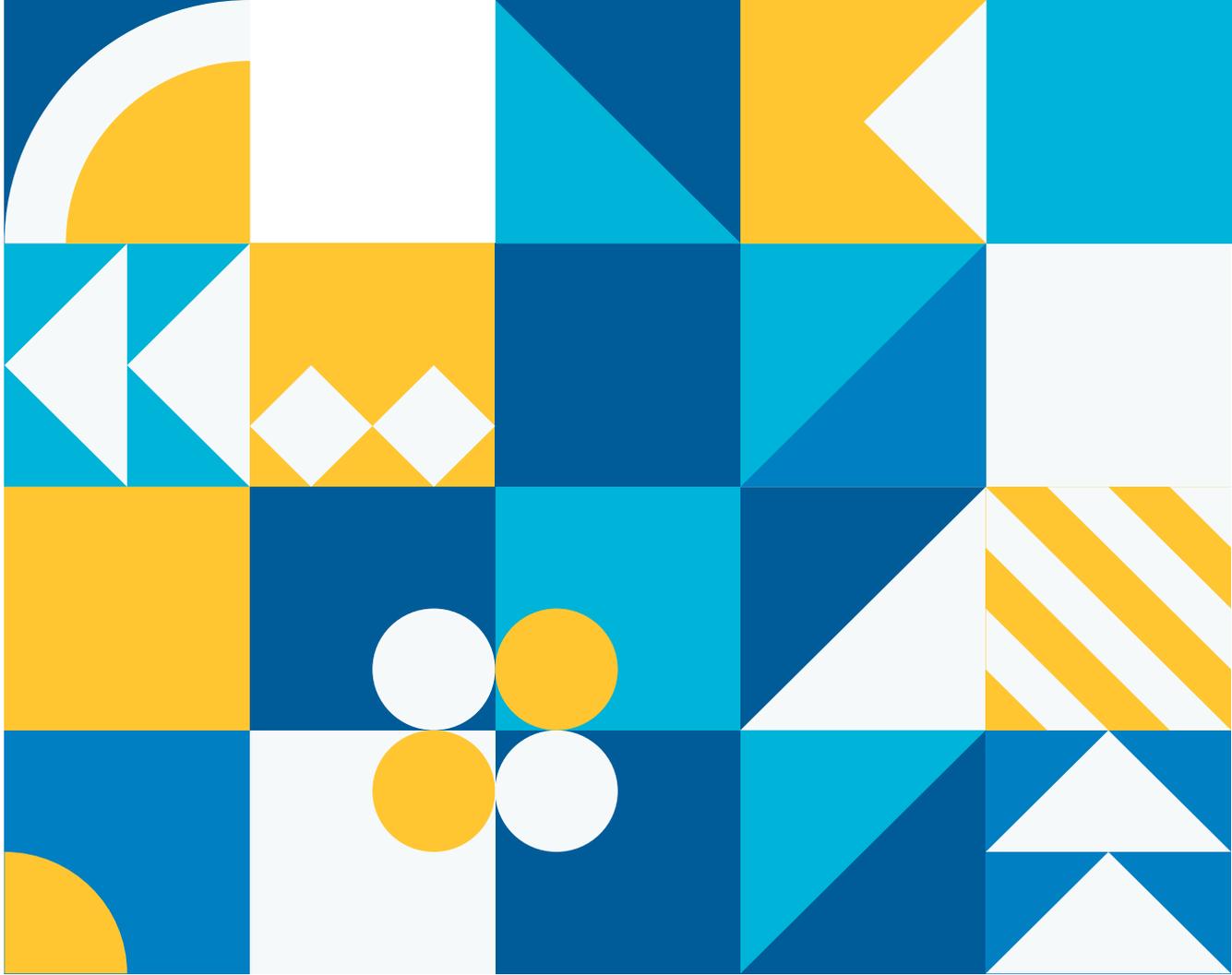
공고는 지속적으로 찾아보고 있고, 해당이 되면 신청을 하려고 하고 있어요. 아무래도 MVP가 나오고 어느 정도 효과가 있으면 바로 이제 예비창업패키지를 준비하지 않을까 생각하고 있습니다. 내년 즈음에는 예비창업패키지와 저희 분야와 부합하는 '예술경영지원' 지원 사업에 신청하지 않을까 싶어요.

창업교육 및 스타트업 프로그램 외 지원이 필요한 프로그램이 있으실까요?

팀원을 모집할 수 있는 커뮤니티나 환경과 기회가 있으면 좋겠어요. 개인적인 욕심이라면 공유 오피스 지원과 팀원 모집이라고 해도 될 것 같은데요. 저같은 고민을 가지고 있는 사람들이 꽤 많을 것 같아요. 그 부분을 컨택할 수 있도록 여러 사람들과 행사가 있으면 좋을 것 같다고 생각했어요.

마지막으로 KDB 창업교육 프로그램에 대해 한 말씀 부탁드립니다.

창업에 대해 정말 무지했던 저에게, 혹은 창업에 대한 관심이 있는 학생들을 대상으로 이러한 프로그램을 구성해 주시고 후속지원 프로그램 또한 운영해 주셔서 과분한 감사를 표합니다. 창업 생태계나 창업 방법에 대해 잘 알지 못하고, 부족한 학생 수강자들을 위한 길라잡이가 만들어준 프로그램이라고 생각하여 굉장히 감사하게 생각하고 있습니다.



“
**철저하게 준비하는 사람이
창업을 성공하더라고요**
”

아이케어

(서울과학기술대학교)

곽성일 대표

성장기인 초등학생들을 위한 눈 건강 예방 및 케어 시스템

간단한 자기소개 및 팀 소개 부탁드립니다.

안녕하세요. 서울과학기술대학교 아이케어 팀 팀장 곽성일입니다. 이번 KDB 창업교육 프로그램 성과공유회에 참가 하였습니다. 아이케어는 전자기기의 과도화 된 사용이 일상생활이 되어버린 사회에서 성장기인 초등학생들을 대상으로 눈 건강에 대한 예방과 케어를 해주는 아이케어입니다. 정기적인 구독료를 수입원으로 설정하고 있으며, 안경원, 안과와의 협약을 통해 초등학생의 검안 및 안경 교체 시기인 6개월에 한번씩 검안, 진단, 안경 교체를 진행하고 있습니다. 또한, 어플리케이션을 통해 주기적인 눈 관리법 및 눈 분석리포트, 일상생활에서의 눈 관리 방법을 실시간으로 보내드리고 있어요. 그리고 안경 교체 보험을 통해 비교적 안경 파손 손상이 많은 초등학생들에게 무료 AS 및 교체를 진행합니다. 사람의 눈은 한번 시력이 나빠지면 회복이 안되는 특징이 있기 때문에 현재 대부분의 학부모님들이 자녀의 눈 건강에 대해서 정말 많은 관심이 있지만, 구체적인 방법을 모르고 이미 눈이 나빠진 후에야 안과와 안경원에 가서 조치를 취하고 있습니다. 또한 우리들의 삶에서 큰 비중을 차지하는 전자기기의 보급화로 인해 초등학생들의 근시화가 더 빠르게 진행이 되고 있는 상태예요. 이를 보며 초기에 우리 아이의 눈 상태에서 대해서 빠르게 진단을 받고 주기적인 검안 및 관리를 진행해주는 서비스가 필요하다고 생각되어 아이케어를 만들게 되었습니다.



팀장

인터뷰 진행	디자인		자료&인터뷰	인터뷰 진행
				
허건호 산업공학과	윤시연 조형예술학과	곽성일 안경광학과	김민관 기계시스템디자인과	김윤서 영문학과
해당 프로젝트 과정을 통해서 창업에서 고객의 필요가 더 중요하게 파악되어 있다는 것 등을 배우어 사명을 보는 안목이 바뀌었습니다. 또한 창업에 있어서 성공의 자리가 어떻게 형성되는 것이 아니라 구체적인 사업의 부분들을 고려하고 조사해보아야 하는 것들이 있음을 배웠습니다. 지금 경영만 부분들이 나중에 창업이라고 창업하는 과정에서 큰 도움이 될 것 같습니다.	창업에 대한 막연한 관심과 도전정신만을 갖고 있던 본과 달리, 시장에 대한 관심, 고객에 대한 관심이 배워졌다. 공공 기관 현장에서 수요자적인 관점으로 바라보고 서비스는 돈을 쓰려고 하는 사람들이 중심으로 되어있다는 것을 알게 되었다.	팀워크의 중요성, 팀원들이 적극적인 태도로 안을 끝까지 할 수 있었다. 창업 아이디어는 나만의 비밀이라고 생각했었는데 팀원들과 의견을 통해서 비밀이 아닌 세상에 알리고, 계속 모토라고 수평이 되는 것이라는 것을 배웠다.	평소엔 막연하게 창업을 하고 싶다는 생각을 갖고 있었지만, 방문지에 대한 자식이 전무했었다. 팀원들과 베즈니츠 소싱을 팀워크를 적용해보고, 대한 인터뷰를 진행하면서 고객들의 수요와 관련된 것들과 자치는 별개가 별개의 것인데 문제점을 파악하고 수정해나가는 과정을 경험하였다. 이런 경험을 토대로 훗날 창업 기회가 생겼을 때 도움이 될 좋은 경험이 될 것 같다.	창업은 막연한 것 같았지만 막연한 생각을 했었는데 실제로 부담 없고 직접해보면서 어떤 생각보다 체계적이고 구체적인 수 있는 것들이 많았다. 그러나 막연한 생각만 상상이란 것들이 영어에 아니지만 실제가 중요하다는 것 안에서 배웠다. 이 과정에서 특정 현상에 같이 고민해보고 통찰력을 키우는 것 매우 수 있었다. 단순히 창업을 경험하는 것 그 이상으로, 책임감을 가지고 비즈니스를 할 수 있어서 너무 좋았다.

▲ 아이케어 팀의 팀원들 [사진제공 = 아이케어]

KDB 창업교육 프로그램 참여 계기는 어떻게 되시나요?

평소에 창업이 관심이 있어 서울과학기술대학교 '기업가정신과창업생태계이해' 강의를 통해 창업에 대해 배우고자 참여하게 되었어요. 순수하게 창업의 생태계라는 강의명에 끌리게 되었고 학점과 상관없이 '이건 꼭 들어야한다'는 생각으로 수강한 것 같아요.

창업교육 프로그램 이수 후 달라진 점이 있다면 어떤 것이 있을까요?

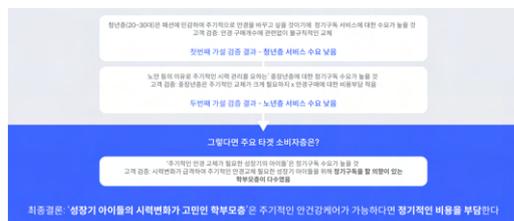
창업에 대한 마음가짐이 달라진 것 같아요. 창업교육 프로그램 수강 전에는 그저 창업에 대해서 관심과 흥미만 있을 뿐, 구체적인 방법과 창업에 대한 과정을 몰랐어요. 그렇기에 그저 누군가가 창업을 해서 성공한다면 그저 '운이 좋아서 성공한 것이다.' 라고만 생각했는데 창 KDB 창업교육 프로그램을 통해 구체적인 창업 방법과 과정을 공부하고 실제로 경험해보면서 창업은 운이 좋은 사람이 성공하는게 아닌, 미리 계획하고 여러가지 과정을 차근차근 준비하여 행동하는 사람이 성공한다고 인식이 변화한 것 같습니다.

창업교육 프로그램을 수강하며 아이템을 검증한 방법이 있었나요?

아이디어에 대한 생각들과 고객들이 느끼는 니즈, 니즈를 넘어선 인사이트를 발굴해내는 것을 목표로 그들 한명 한명에게 집중하며 고객 발굴 인터뷰만 진행했어요. 저희의 주요 고객층은 일반 소비자이기도 하지만 저희의 KEY 파트너십인 안경원도 따로 인터뷰를 진행했는데, 이유는 일반 소비자들말고도 저희 아이템은 안경원과 제휴가 돼서 진행되는 서비스이기 때문이었어요. 일반 소비자들은 길거리나 주요 고객들이 방문할 것 같은 장소에서 인터뷰를 진행했어요. 안경원같은 경우는 직접 방문하여 인터뷰를 진행했습니다.

총 인터뷰 진행 건수가 어떻게 되나요?

인터뷰를 통해 아이템 피봇을 하였다면 그 이유와 과정을 말씀해 주세요.



▲ 가설검증을 위한 인터뷰 과정



▲ 인터뷰 결과

인터뷰는 총 99건을 진행했어요. 저희 아이템의 첫 번째 모델은 안경구독 서비스인데요. 안경을 자주 교체할 것 같은 고객층을 타겟으로 안경원과 협의를 하여 주기적인 월 구독료 납부를 받는 서비스예요. 고객층은 패션으로 안경을 자주 교체하는 2030세대, 노안으로 인해 안경을 교체하는 40~60대 중장년층, 안경 교체가 잦은 초등학교 학부모들이었어요. 하지만 인터뷰를 진행하며 패션으로 안경을 자주 바꿀 것 같다고 생각했던 2030세대에서는 교체시기가 1년~2년이며 패션에 관심이 많아서 예쁜 안경을 쓰지만, 그저 한번 안경을 맞출 때 미용을 생각한 안경을 구매할 뿐이지, 주기적인 안경 교체 수요가 많지 않다는 것을 알게 되었어요. 노안을 겪는 40~60대 환자들을 인터뷰를 진행하며 누진다초점과 같은 고가의 안경을 구매할 때 생각보다 가격 부담을 느끼지 않는다는 것과 노안이 진행되어도 일상생활에서 근거리를 주시할 필요가 없는 층들이 생각보다 많다는 것, 그리고 한번 쓰면 보통 3년은

기본으로 착용하는 고객층들이 많다는 것을 인터뷰를 통해 알게 되었어요. 초등학교 학부모들 같은 경우에는 아이들의 눈 관리에 대해서 정말 많은 관심이 있다는 것과 주기적인 안경 교체 서비스에 대해서 니즈가 있었습니다. 또한 구독 서비스와 같은 새로운 서비스에 대해서도 우호적인 것을 파악했기에 안경구독서비스에서 자녀들의 눈 건강 관리 케어를 해주는 아이케어 서비스로 피봇 하였습니다.

인터뷰 및 아이템 검증 과정에서 겪은 어려움이 있었나요?

2주간 총 99건의 인터뷰 건수 중 19건은 안경원의 점주님들이신데요. 실제로 안경원과의 협약을 진행해야 되기 때문에 안경원에 찾아가 안경사 선생님들께 인터뷰를 부탁드렸어요. 평소 느끼는 불편했던 점들과 그들의 니즈를 파악하는 것이 우선이었기에 한분 한분 깊게 인터뷰를 진행했지만 생각보다 우호적이지 않은 분들이 종종 계셔서 쫓겨나가거나 핏박과 같은 말을 듣기도 했고 2시간 동안 붙잡혀 이야기를 들어드리기도 했어요. 이러한 인터뷰 과정 속에서의 어려움이 있었습니다.

어려움이 있으실 때 해결 방법과 도움을 받았다면 어떻게, 누구에게 도움을 받았나요?

고객발굴 인터뷰는 무조건 진행해야될 사항이었으며 국내에는 안경원이 여러곳 있기에 굴하지 않고 다른 안경원을 찾아갔습니다. 이런 과정에서 어려움이 있을 때 제가 안경광학과에 재학 중이라는 점과 저희 가족들이 안경 업계에 계시는 점을 이용하여 가족들한테 조언을 많이 구하고 같은 과 선배님들께도 많이 찾아갔어요. 특히 안경원 원장님으로 계시는 선배님의 도움을 가장 많이 받은 것 같아요. 안경 관련해서 전문적인 지식 면으로 많은 도움도 받고 창업 관련하여 구체적인 조언을 많이 받았습니다.

앞으로의 사업계획 또는 방향성은?

저희 팀원 대부분이 KDB 창업교육 프로그램을 참여하게 된 뒤 구체적인 피드백을 통해 취업준비에서 빠르게 창업준비 쪽으로 생각을 전환하게 된 것 같아서 팀원들과 사업 방향에 관해서는 아직까지 협의 단계라고 생각해 주시면 될 것 같아요. 아직 저희 서비스 자체가 큰 서비스라고 생각해서 조금 막막해요. 따라서 구체적으로 생각한건 아직 없지만, 우선 아이템 MVP를 계획하고 있어서 수익 모델을 만들어 수익을 만들 예정이에요.



▲ MVP 테스트

본 프로그램 과정이 도움이 되었나요?

창업 준비에 있어서 정말 많은 도움이 되었어요. 앞서 말씀드린 바와 같이 창업에 대한 방법론과 과정을 배우며 창업에 대한 인식이 많이 달라졌습니다. 지금 진행하는 아이템이 잘 되지 않더라도 방법과 과정을 잘 알기에 다시 더 멋지게 아이템을 개발하여 도전할 수 있게 되었다고 생각합니다.

대표님의 MBTI가 궁금합니다. 본인의 MBTI가 창업에 도움이 되는 것 같나요?

ENTJ입니다. 항상 이성적인 사고를 기본으로 하기에 팀원들과 감정적으로 대화하지 않는 것 같아 큰 마찰이 없이 진행되는 점이 장점이라고 생각합니다. 또한 E라는 성향은 사람들을 많은 사람들을 만나면서 어울리는 것을 좋아하기 때문에 만나는 사람들의 스타일이나 성격 같은 것을 쉽게 파악할 수 있어서 많은 사람들의 니즈와 피드백을 얻을 수 있는 장점이 있습니다. 이런 이유로 제 성격이 창업과 사업을 하는데 최적화 되었다고 생각하여, 도움이 되는 것 같습니다.

KDB 교육 프로그램 관련 강의의 내용과 방식은 마음에 들었나요?



▲ 기존 비즈니스 모델 - 안경 구독 서비스

프로그램을 진행하는 방식은 가히 최고였다고 말씀드릴 수 있을 것 같아요. 앞서 말씀드렸다시피 KDB 창업교육 프로그램에 참여한 이후로 아이케어의 팀원 모두가 취업에서 창업으로 생각을 전환하게 될 만큼 큰 터닝포인트가 되었어요. 저희 학교는 박정배 교수님이 강의를 해주셨어요. 수업 방식 및 자료 활용 면에서 학생들 개개인의 아이디어를 발굴하고 구체화하는 방법을 피드백 해주시는 것이 정말 좋았어요.

창업활동 시, 어려움을 겪은 분야나 앞으로 어려움을 겪을 것 같은 분야는 어떤 분야인가요?

이미 만들어진 시장에 저희 아이템이 얼마나 빠르게 진입할 수 있는지가 가장 큰 어려움이 될 것 같아요. 그렇게 생각하는 이유는 많은 인터뷰를 진행하고 여러 자료 조사를 했을 때 저희가 진입해야 할 시장이 보수적인 집단이라는 것을 느꼈어요. 그렇기에 MVP를 만들어서 시장에 보이고 그것을 바탕으로 수익성을 입증할 수 있을 것 같은데 그렇게 되기까지가 굉장히 어려울 듯 싶습니다.



▲ 피봇 이후 비즈니스 모델 - 눈 건강 케어 서비스



“

민간 및 정부 지원사업, 경진 대회 등 계획이 있으신가요?

저희 팀은 예비창업패키지를 토대로 시작할 계획이에요. 가장 쉽게 접근할 수 있는 지원 패키지라고 생각해요. 그 외에도 있으면 좋겠지만 일단 예비창업패키지에서 배울 수 있는 것이 많다고 생각해요. 참여하려면 MVP 모델을 우선적으로 만들어서 수익구조를 설계 해야 하기에 갈 길이 멀지만 모든 것이 갖춰지면 우선적으로 참여하려고 팀원들과 고려하고 있죠.

지원이 필요한 프로그램이 있다면?

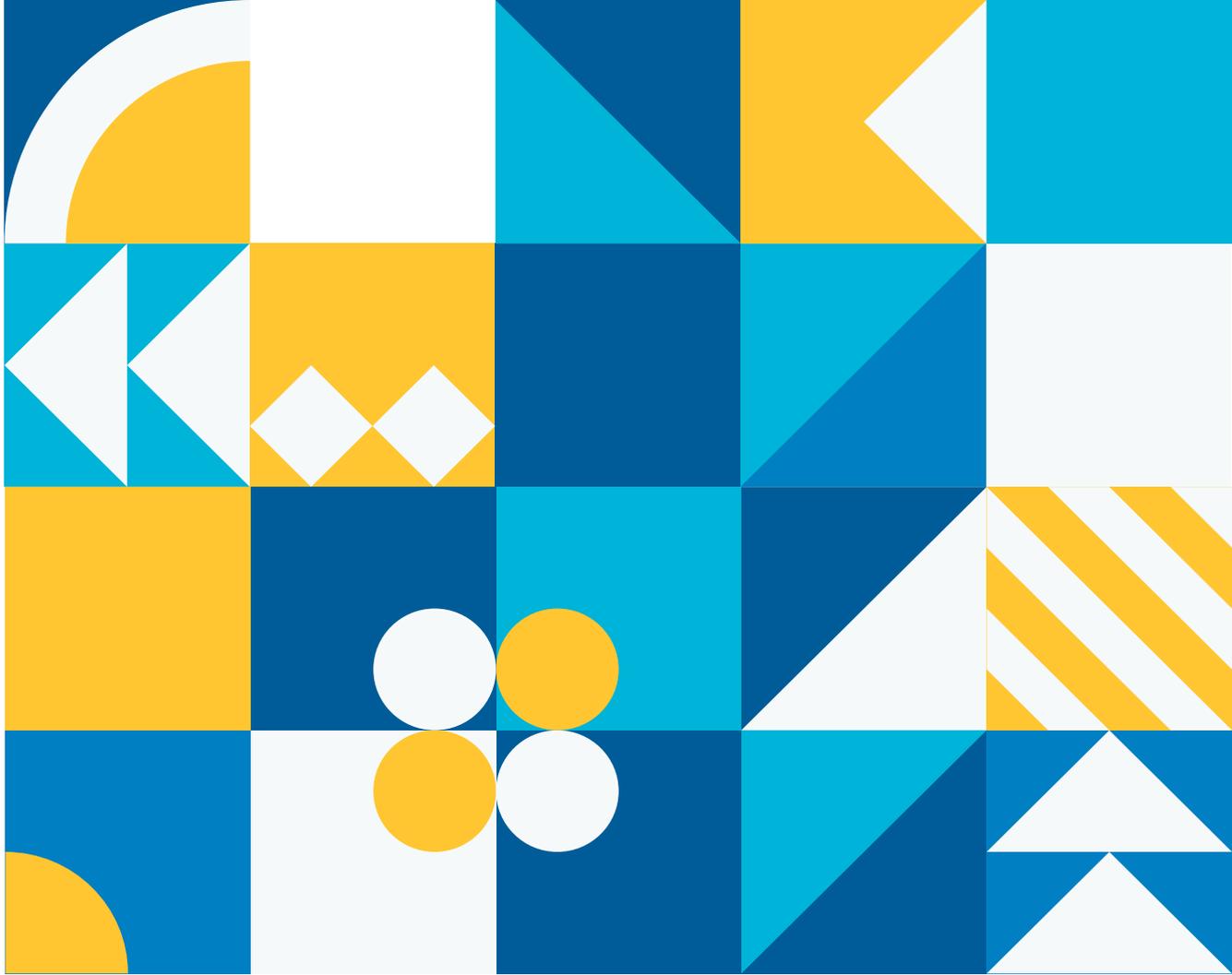
저희 학교에 저희 팀이 보유한 아이디어 말고도 너무 좋은 아이디어들이 많다고 생각해요. 좋은 아이디어를 가지고 창업 생각이 있는 학생들이 더 많이 모집되었으면 좋겠다는 아쉬움이 있어요. 한 팀씩 선발되는 것이 조금 아쉬운 점인 것 같아요. 학교당 두 팀씩 모집을 해서 많은 학생들과 네트워킹을 할 수 있는 시간이 더 추가되었으면 좋겠어요.



마지막으로 한 말씀 부탁드립니다.

KDB 창업교육 프로그램에 참여하기 전까지 창업이라는 건 운이 좋은 사람이 성공하는 거라고 생각을 했었어요. 하지만 프로그램에 참여하게 되면서 철저하게 준비한 사람이 성공한다는 걸 알게 된 계기가 되었습니다. 또한 아이디어가 생기면 누군가가 내 아이디어를 모방할 수도 있으니, 세상에 알리면 안 된다고 인식했어요. 하지만, 그것보다 내 아이디어를 사람들에게 공유하고 피드백을 받게 되면 점차 긍정적인 방향으로 변화한다는 것을 느끼게 되어 피드백과 검증이 정말 중요하구나라는 것을 깨닫게 된 것 같아요. KDB 창업교육 프로그램이 저에게 인생의 전환점이었어요. 좋은 기회를 제공해주셔서 정말 감사합니다.

”



“
사업은 책상에서 나오는 것이
아니라 현장에서 나오는 것
”

차일독 (서강대학교)

_이후령 대표

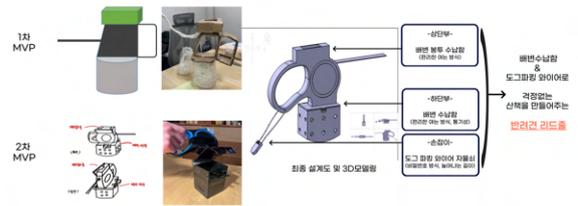
배변수납함 & 도그파킹 와이어로 구성된 반려견 올인원 리드줄

간단한 자기소개 및 팀 소개 부탁드립니다.

안녕하세요. 차일독 팀 팀장 이후령입니다. 서강대학교 화공생명학과 4학년 재학 중에 있으며, 팀원으로는 경영학과 3학년 김건 학생이 있습니다. 저희 아이템은 총 세 가지로, 가장 먼저 '반려견 올인원 리드줄' 제작을 통해 반려견 산책 중에 양 손을 써야한다거나 하는 문제 상황을 해결할 수 있도록 하였습니다. 두 번째, 세 번째 아이템은 추후 제작 예정인데요. 우선 '웨어러블 심박 하네스'를 통해 반려견의 심박수를 실시간으로 트래킹하여 현재 건강 상태가 양호한지, 운동하기엔 적절한 강도인지 체크할 수 있도록 할 예정입니다. 마지막으로 해당 기록을 앱으로 연동하는 서비스까지 생각하고 있습니다.

Team			
팀장  이후령 화공생명학과 4학년 기획 및 마케팅 언택트 마케팅 제작 경험 네이버 스마트스토어 판매 경험 팀워크 주담 (이름: 재민, 동우: 소원진, 2살)	1	1. KDB 성과공유회 & 서강대학교 리더스 클럽 피칭 2. 특허 임시 출원	~2022년 6월
	2	1. 시제품 제작 (주형 제작) 2. 와디즈 펀딩 3. 와디즈 반려동물 기획전 참여 (6월 17일)	~2022년 7월
팀원  김 건 경영학과 3학년 마케팅 및 언택트 제작 YouTube 채널 Kim Pichoko 크라우드 펀딩	3	1. 네이버 스마트 스토어, 쿠팡 판매 2. 다량화 (Size, Design)	~2022년 8월
	4	1. Chidog(차일독) 자사를 구축 2. 와디즈 앵콜 펀딩 3. B2B 판매	~2022년 10월

▲ 차일독 팀 소개 [사진제공 = 차일독]



▲ 배변수납함 & 도그파킹 와이어로 설계된 반려견 리드줄

KDB 창업교육 프로그램 참여 계기는 어떻게 되시나요?

사업기회포착이라는 스타트업 연계전공 수업을 들던 중 교수님께서 'KDB 창업교육 프로그램'이 유익하다고 추천을 해주셨는데요. 프로젝트를 진행하다가 점점 발전되어 지원금과 인큐베이션이라는 시스템이 사업을 구체화 시키는 데에 도움이 될 것 같아서 '한 번 해보자'라는 마음에 신청을 하게 되었고, 선정을 통해 참여할 수 있게 되었습니다.

창업교육 프로그램 이수 후 달라진 점이 있다면 어떤 것이 있을까요?

우선은 이해도가 높아진 것이 가장 달라진 점인 것 같아요. 창업 씬 자체에 대한 이해도가 높아졌어요. 개인적으로 KDB 창업교육 프로그램의 가장 큰 차별점이라고 생각하는 부분이 'Customer Discovery'를 통해 직접 인터뷰를 진행할 수 있다는 점인데요. 제가 현재도 스타트업에서 일을 하고 있는데, 보통은 제작자들이 '괜찮다'라고 생각되는 제품들을 만드는 경향이 있어요. 그런데 'Customer Discovery'는 고객들이 어떤 점을 가장 불편해 하는지를 먼저 찾고 그것을 우리가 해결할 수 있는지를 출발점으로 잡기 때문에, 실제로 구매로 이어질 수 있는 제품을 만들 가능성이 높아서 도움이 많이 되었던 것 같아요.

창업교육 프로그램을 수강하며 아이টে을 검증한 방법이 있었나요?

일단은 고객을 직접 만나기 쉬운 주요 산책로 3~4곳을 방문하여 인터뷰를 진행했는데요. 먼저 Open Question 형식으로 산책을 할 때 어떤 점이 가장 불편한지 질문하고, 이에 대한 답변을 통해 고객의 불편한 점을 찾아냈어요. '그럼 이걸 해결하려면 내가 뭘 만들 수 있지?'라는 것을 많이 고민했던 것 같아요. 그 이후로는 프로토타입을 하나씩 들고 나가서 의견을 물어보고, 피드백을 통해 보완하는 과정을 3번 정도 거쳤습니다.

총 인터뷰 진행 건수가 어떻게 되나요?



▲ 1~2차 인터뷰 가설

총 110건 정도의 인터뷰를 진행했는데요. 처음에는 문제 도출을 위해 무작정 산책로에서 반려견을 산책시키는 분들을 대상으로 인터뷰를 진행했어요. 40건 정도 무작위로 인터뷰를 진행했는데, 남성분들 같은 경우는 산책하면서 크게 불편하다고 느끼지를 않더라고요. 그런데 여성분들은 '새로운게 있다' 라고 하면 관심도 많이 가져주시고, 그걸 넘어서 어떤 점이 불편한지에 대해 적극적으로 의견을 주셨습니다. 산책로에 3-40대 여성분들이 많이 포진되어 있기도 했었고요. 따라서 가망 고객 확률이 가장 높다고 판단되는 3~40대 여성으로 인터뷰 대상을 특정하여 70건 정도 추가로 진행했습니다.

인터뷰를 통해 아이템 피봇을 하였다면 그 이유와 과정을 말씀해 주세요.

피봇이라기보단 기능 보완을 통해 개선하는 과정을 많이 거쳤어요. 우선 '부피가 너무 크다'라는 의견들이 있어서 기능을 구현할 수 있는 선에서 최대한으로 부피를 줄이기 위해 노력했어요. 그리고 처음엔 '자동 리드줄'을 만들 계획이 있었는데, 자동 리드줄이 반려견을 끌어당길 때 강아지들 슬개골이나 관절에 안 좋은 영향이 간다고 해서 대개 사용하지 않는 추세더라고요. 훈련하면서 즉각적으로 당기거나 해야할 때 오히려 컨트롤도 어렵고요. 그래서 수동 리드줄로 제작 방향을 전환했어요. 또한 화장실을 가거나 카페에 잠시 들린다거나 할 때 반려견을 밖에 묶어둘 수 있는 기능이 있으면 좋겠다고 의견을 주셔서 '도그파킹 와이어' 기능도 추가하게 되었어요. 그에 따른 솔루션을 프로토타입 형태로 제작하여 직접 보여드리고 1차, 2차, 3차에 걸쳐서 수정 및 개선을 진행했습니다.



▲ 3~5차 인터뷰 가설 및 요약

인터뷰 및 아이템 검증 과정에서 겪은 어려움이 있었나요?

아무래도 시간을 많이 써야 한다는 부담도 있고 산책로에서 인터뷰를 진행하다 보니 날씨 영향도 커서 아예 고객들을 만나지 못하는 경우도 있었어요. 반려견을 데리산책을 한창 진행하고 계시다보니 인터뷰 자체가 불가능한 경우도 굉장히 많았습니다. 그리고 사실 낯선 사람한테 말을 건다는게 어렵기도 하고 인터뷰를 받는 입장에서 누가 말을 걸면 경계를 하게 되잖아요. 그 경계심을 풀도록 하는 과정이 어려웠습니다. 그래도 본인들의 문제를 해결해 주기 위함이라는 저희의 의도를 이해하시고 공감해 주시는 분들이 오히려 적극적으로 아이디어도 먼저 내주시고, 계속 소통해 주셔서 감사했습니다.

대상 피드백	핵심 질문	인터뷰 요약	인터뷰 요약
<ul style="list-style-type: none"> 제품사 (비밀지) 대리점 (스카프스튜디오) 주방 (coupang) 세탁대장 (비밀지) 수리 업체 (비밀지) 	<ul style="list-style-type: none"> 제품 기획 및 홍보 채널 탐색 반려견 배변 후 비형 반려견들 중 비형 반려견을 찾자 스카프스튜디오 (가방도 구매) 스카프스튜디오 (가방도 구매) 	<ul style="list-style-type: none"> 1) 반려견 배변 후 비형 반려견을 찾자 2) 반려견 배변 후 비형 반려견을 찾자 3) 스카프스튜디오 (가방도 구매) 4) 스카프스튜디오 (가방도 구매) 	<ul style="list-style-type: none"> 스카프스튜디오 (가방도 구매) 스카프스튜디오 (가방도 구매) 스카프스튜디오 (가방도 구매) 스카프스튜디오 (가방도 구매)
<ul style="list-style-type: none"> 비밀지 (비밀지) 비밀지 (비밀지) 비밀지 (비밀지) 비밀지 (비밀지) 비밀지 (비밀지) 	<ul style="list-style-type: none"> 비밀지 (비밀지) 비밀지 (비밀지) 비밀지 (비밀지) 비밀지 (비밀지) 비밀지 (비밀지) 	<ul style="list-style-type: none"> 비밀지 (비밀지) 비밀지 (비밀지) 비밀지 (비밀지) 비밀지 (비밀지) 비밀지 (비밀지) 	<ul style="list-style-type: none"> 비밀지 (비밀지) 비밀지 (비밀지) 비밀지 (비밀지) 비밀지 (비밀지) 비밀지 (비밀지)

▲ 인터뷰를 진행한 뒤 수정된 비즈니스 모델

어려움이 있으실 땐 어떻게 해결했나요? 도움을 받았다면 어떻게 누구에게 도움을 받았나요?

인터뷰를 할 때 어떤 식으로 말을 걸어야 되나에 대해서 고민을 했던 것 같아요. 예를 들어서 "혹시 죄송한데 잠깐 인터뷰 가능할까요?" 이런 얘기를 하는 것 부터가 잘못됐다고 생각을 하거든요. 그래서 나중에는 "인터뷰 가능할까요?" 하고 바로 질문을 던졌어요. 인터뷰가 가능한지 생각할 시간을 주면 사실 본인들의 시간이 아깝기 때문에 '시간을 안 쓴다'라는게 결론이더라고요. 사실 좋은 내용은 아닌 것 같은데 그래도 인터뷰를 진행하기 위한 최선의 방법이었습니다. 그리고 또 한가지는 "어디 학교 학생입니다."라고 제 신분을 좀 더 명확히 말씀드리면 경계심이 덜 하신 것 같았어요. 그런 식으로 인터뷰를 원활하게 진행할 수 있도록 노력했습니다.

앞으로의 사업계획 또는 방향성은?

일단 저는 지금 회사에 재직 중인 상황이라 창업이나 취업을 준비하는 단계는 아닌데요. 그래도 직장 생활을 하면서 'KDB 창업교육 프로그램'에서 받은 교육이 많은 도움이 되고 있습니다. 전체 회의를 진행할 때도 제가 많이 주도를 하는 편이고요. 사업 내용을 구성할 때도 엄청난 도움이 되고 있습니다.

본 프로그램 과정이 도움이 되었나요?

어떤 일을 진행할 때 일명 '뇌피셜'을 덜 하게 되지 않나 싶어요. 왜냐하면 문제 정의를 할 때 문제 상황을 직접 사람들로 부터 가져오잖아요. 그러다보니까 근거라던지 그에 대한 조사가 굉장히 중요하다는 것을 알기 때문에, 시장 조사나 이런 부분들에 대해 무게 중심이 많이 가는 것 같아요. 또, 기획서를 만들어보고 IR 피칭을 하는 과정들도 업무상으로 많은 도움이 되는 요소라고 생각합니다.

대표님의 MBTI가 궁금합니다. 본인의 MBTI가 창업에 도움이 되는 것 같나요?

저는 ENFJ입니다. 아무래도 110명이나 인터뷰를 진행한 데에는 성향이 도움이 많이 된 것 같아요. 말을 먼저 건다거나, 대화를 이끌어 나가는 것도 어쨌든 공감에 필요한 영역이니까 그런 것들이 많이 도움이 된 것 같습니다. 기획서 작성 같은 논리성을 필요로 하는 부분에도 도움이 된 것 같아요.

KDB 교육 프로그램 관련 강의의 내용과 방식은 마음에 들었나요?

저는 사실 다 좋았어요. 난이도 같은 경우, 저는 프로그램을 참여하기 전부터 창업에 대해서 어느정도 알고 있는 상황이었기 때문에 창업에 대해 전혀 모르는 분들 관점에서 난이도가 어려운지 아닌지는 제가 가늠을 하기는 좀 어려운 것 같아요. 수업 방식도 좋았고, 내용도 유익해서 아쉬운 점은 딱히 없었습니다. 그나마 아쉬운 점을 고르자면 사례를 좀 더 많이 들어주시면 좋을 것 같다는 생각은 있습니다. 기창업자 분들께서 본인의 경험을 토대로 설명해 주셨던게 굉장히 좋은 기억으로 남아있거든요. 그런 분들과 좀 더 많은 얘기를 나누면서 더 많은 설명을 들었으면 좋겠다고 생각합니다.

창업활동 시, 어려움을 겪은 분야나 앞으로 어려움을 겪을 것 같은 분야는 어떤 분야인가요?

아이디어 상품이기 때문에 IT 기반으로 시뮬레이션을 해 볼 수가 없는 환경이거든요. 실물로 제품을 제작하기 위해서 금형을 따거나 3D 프린터를 활용해서 무엇인가를 만들어내야 하는데, 그 제품에 대한 검증이 되지 않은 상황에서 제작에 먼저 돌입해야 한다는게 아무래도 부담스러운 것 같아요. 물론 라이트하게 할 수 있긴 하지만 그래도 최소 수량이라는게 존재 하거든요. 아무래도 학생 신분으로 창업하는 입장에서 비용도 부담스럽고 시간을 쏟는 것도 리스크가 크게 느껴졌던 것 같아요.

민간 및 정부 지원사업, 경진 대회 등 계획이 있나요?

지금은 직장 생활에 집중하고 있는 상황이지만 추후에는 예비창업패키지에 도전할 생각입니다. 사실 기존에 선보인 제품으로 도전하게 될지는 아직은 잘 모르겠어요. KDB 창업교육 프로그램을 이수한 덕분에 이제는 랜딩을 돌려서 지표가 뽐히면 계획서 작성까지 큰 어려움이 없는 상황이라서요. 아이템은 우선 천천히 고민해볼 예정입니다.



▲ 2022 KDB 창업교육 빌드업 프로그램에서 대상을 수상한 차일독

창업교육 및 스타트업 프로그램 외 지원이 필요한 프로그램이 있다면?

네트워킹을 통해 기창업자 분들이나 VC분들과의 만남이 많이 이루어지면 좋겠습니다.

계속 조연을 얻을 수 있는 사람들을 확보하는 것,

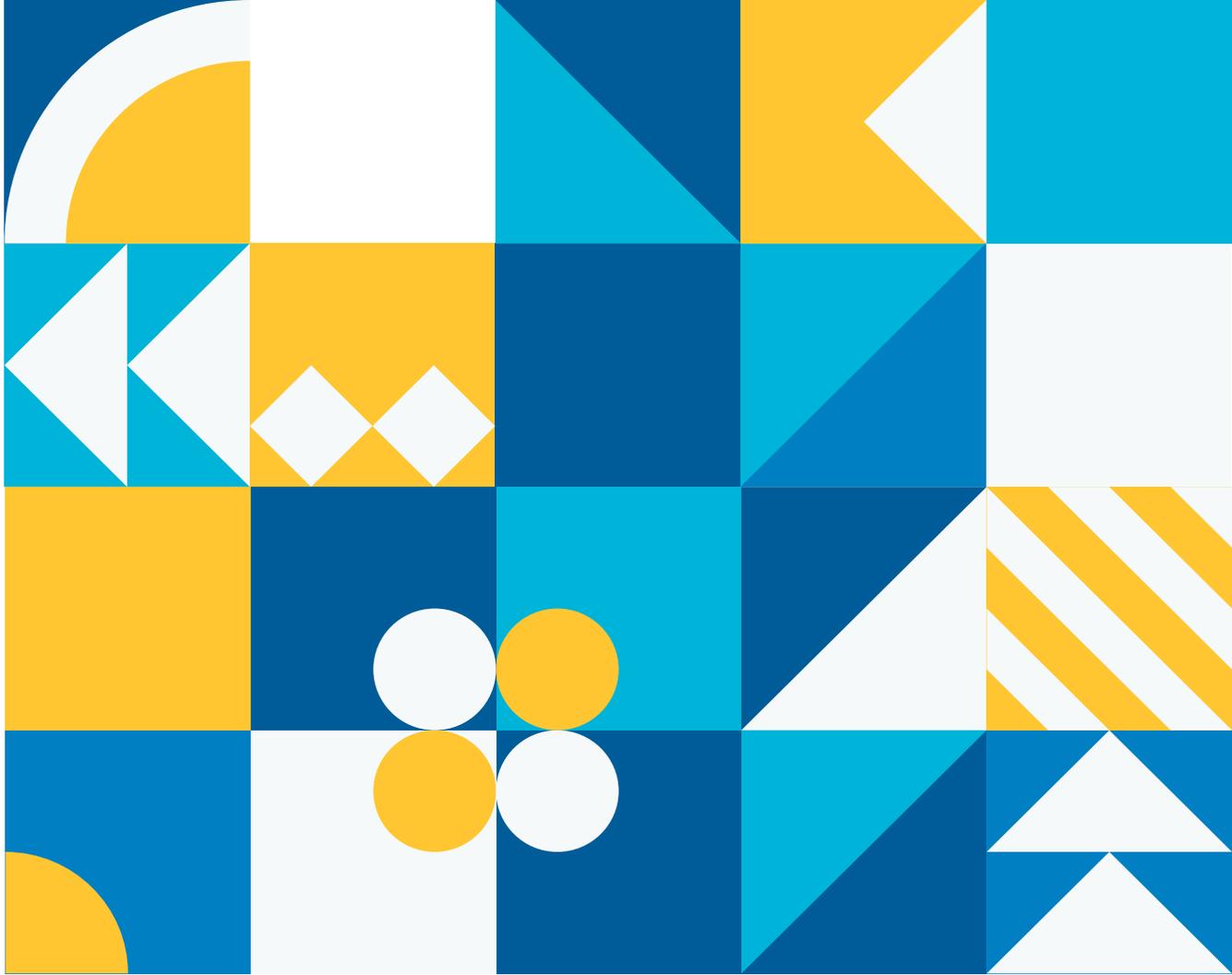
직접 이야기를 들을 수 있는 자리가 마련되는 것이 창업자 입장에서 큰 도움이 될 것 같아요.



⋮

“
**마지막으로 한 말씀
부탁드립니다.**

고객을 발굴하는 측면에서 'KDB 창업교육 프로그램'이 가장 본질에 가깝다고 여전히 생각합니다. 사업은 책상에서 나오는 것이 아니라 현장에서 나오는 것이라고 생각하는데, 좋은 명분을 삼아서 경험해 볼 수 있는 유익한 프로그램이었습니다. 많은 도움 주셔서 감사합니다.



“
창업은 기본적인 것을 꼼꼼하고
계획적으로 준비하는 것
”

다원 (대전대학교)

신수현 대표

꾸안꾸 눈화장에 긴급 영양 수혈, 속눈썹 영양제 '아이라쉬 링거 세럼'

간단한 자기소개 및 팀 소개 부탁드립니다.

안녕하세요. 다원 팀 팀장 신수현입니다. 저희 팀의 아이템은 '아이라쉬 링거 세럼'이란 속눈썹 영양제예요. 코로나19로 증가된 아이 메이크업으로 인해 속눈썹이 손상되었다는 문제가 있었는데, 이를 해결하기 위한 아이템을 개발하게 되었습니다. 타 제품과 비교했을 때 스프레이 형식이어서 사용법이 간단해요. 바르는 형식보다 시간도 단축되고 속눈썹 가이드를 이용해서 눈가 주변 피부에 묻는 것을 방지해 줍니다. 또한 슝 추출물이 함유되어 피부에 생길 수 있는 부작용을 최소화하고 예방도 할 수 있습니다. 저희 팀은 제가 고객개발을 총괄하고 인터뷰와 자료를 취합하는 역할을 한다면 팀원들은 고객 인터뷰, 데이터 분석, 제품 디자인, 제형 및 프로토타입 개발, 시장조사 등의 파트를 각각 맡아주었어요.



CEO 신수현



CFO 김하은



CTO 김민정



CMO 임지안



CMO 임경기

▲ 다원 팀의 팀원들 [사진제공 = 다원]

KDB 창업교육 프로그램 참여 계기는 어떻게 되시나요?

팀원들과 고객 인터뷰와 다양한 템플릿으로 아이템을 업그레이드를 시키며 저희 아이템을 좀 더 개발하고자하는 욕심이 생겨났어요. KDB 창업교육 프로그램에 대해 이전부터 알고 있었어서 참여하게 되면 열심히 하자고 팀원들이랑 얘기했습니다. 프로그램을 참여하기 전에는 제품 유통이나, 시장에 대한 것을 잘 모르고 있어서 멘토링 프로그램을 통해서 유통 전략 등을 확실히 알고 싶고 더 공부하고 싶어서 참여했습니다.

창업교육 프로그램 이수 후 달라진 점이 있다면 어떤 것이 있을까요?

제품 디자인이 달라진 부분이 가장 큰 것 같아요. 기존에 이미 많은 속눈썹 영양제가 판매되고 있더라고요. 교육을 듣고 나서 경쟁력을 확보하기 위해서는 패키지부터 바뀌어야 된다는 것을 알게 되었어요. 그래서 링거 세럼이란 이름에 맞춰 링거 팩으로 디자인을 바꿨어요. 또, 유통 전략도 속눈썹 샵에 먼저 유통을 하는 방식으로 고급 브랜드화 전략을 세웠습니다. KDB 창업교육 프로그램 수강 전에는 아이템 개발과 창업이란 것이 멀게만 느껴지는 존재였는데, 여러 교육을 듣고 실제로 아이템을 준비하면서 창업이란 것이 가깝게 느껴지게 되었고 무엇을 하던지 기본적인 것을 꼼꼼하고 계획적으로 준비해야 한다는 것을 느끼게 되었어요.

창업교육 프로그램을 수강하며 아이템을 검증한 방법이 있었나요?

아이템에 대해서 가설을 세우고 고객 인터뷰를 통해 검증하는 방식을 주로 활용했어요. 아이템을 검증하기 위해 우선 가설을 세우고 가설 검증을 위한 고객 인터뷰를 수차례 진행하였고 더하여 전문가 인터뷰를 통해 현재 시장에 나와있는 속눈썹 영양제를 분석하여 문제점을 개선한 MVP를 만들어 내어 실험단과 함께 검증을 진행했어요. 이 과정에서 투쿨포스쿨 (화장품 브랜드)에 재직 중인 직원분들과 인터뷰를 할 수 있는 기회가 생겼어요. 직원분들과의 인터뷰를 통해 좀 더 객관적으로 저희 가설을 검증할 수 있었어요. 바르는 형태에서 뿌리는 형태가 더 적합하다는 사실을 인터뷰를 통해서 확신할 수 있었습니다.

총 인터뷰 건수가 어떻게 되나요?

인터뷰를 통해 아이템 피봇을 하였다면 이유와 과정을 말씀해 주세요.

Key partnerships (핵심 파트너) - 판매 대행업체 - 제품 제조업체	Key Activities (핵심 활동) - 내용물 개발 - 체험 개발 - 패키징 개발 - 마케팅 및 홍보 활동 Key Resources (핵심 자원) - 인력 - 기술 & 노하우 - 공간	Value Propositions (가치 제안) - 자연스러운 눈화장의 실현 - 사용하기 편리함 - 사용 시간 줄어듦 - 부작용이 없어 안전한 느낌	Customer Relationships (고객 관계) - 리뷰 작성 시 포인트 지급 - 브랜드 공식 쇼핑몰 출시 이벤트로 무본 지급 - 멤버십 서비스 시행 Channels (채널) - 오프라인 판매 - H&B 매장 담당 - 속눈썹 사용 상담부 - 온라인 판매 - 브랜드 공식 쇼핑몰 - 소셜 커머스 판매	Customer Segments (고객) - 물고 손아래는 속눈썹으로 - 클라우드를 - 가지고 있는 고객 - 젊은 눈화장과 속눈썹 - 시술과 손쉬운 속눈썹을 - 따라하고 싶은 고객 - 20~30대 여성 - 속눈썹 사용을 하는 사람 - 속눈썹 화장이 잦은 사람 Gain Point - 광고 용량한 속눈썹 Pain Point - 사용이 번거로움, 영장력이 부족함 (눈시림, 무거움)
Cost Structure (비용) - 제품 개발비 - 제품 연구비 - 마케팅 및 홍보비 - 사무실 임대료		Revenue Streams (수익) - 속눈썹 판매 제품 납품하여 얻는 수익 - 오프라인 H&B 매장 판매 수익 - 온라인 공식 쇼핑몰 판매 수익		

◀ 인터뷰 이후 고객군이 변경된 다원 팀의 비즈니스 모델

총 118명을 네 차례에 걸쳐 인터뷰 하였습니다. 저희 팀원이 총 네 명인데 1차, 2차까지는 각자 10명 정도로 목표치를 정해서 현장에 나가서 고객 인터뷰를 진행했어요. 그러던 중 가설 증명을 서둘러야 하는 상황이 되어 20명 정도는 구글 폼을 통해서 인터뷰를 진행했어요. 일반 시민분들 인터뷰를 진행할 때 단답으로 답변하시는 분들이 많아서 인사이트를 뽑아내기가 힘들었던 기억이 있어요. 그래도 투쿨포스쿨 직원분들은 질문의 핵심을 파악해서 필요한 답변을 잘 해주셨어요. 처음엔 현재 시장에 나와있는 제품과 같이 스크류 형태의 브러시가 달려있는 제품을 개발하고자 하였으나 고객 인터뷰를 통해 고객들이 해당 제품을 사용할 때 번거로움과 마르는 시간이 길어 불편해 한다는 것을 알게 되었고 이를 해결하기 위해 최종 아이템은 스프레이 형식으로 사용을 간편하게 하고자 하였습니다.

인터뷰 및 아이템 검증 과정에서 겪은 어려움이 있으실까요?

있다면 가장 기억이 남거나 어려웠던 일을 말씀해 주세요.

초반 인터뷰를 진행할 때 긴장되어 질문을 잘 이끌어내지 못 했거든요. 옆친데 뉘친격으로 거리에서 인터뷰에 응해주시는 분이 정말 적었어요. 앞서 말씀드렸다시피 이렇게 인터뷰를 진행하여도 답변이 단답이거나 필요한 정보가 담겨있지 않을 경우가 정말 힘들었습니다. 이런 어려움도 물론 있었지만, 기억에도 많이 남아있는 것 같아요. 인터뷰를 할 때, 일주일정도 시간을 가지고 인터뷰를 진행한 뒤 녹음을 한다던가 양해를 구하고 인터뷰 영상을 촬영하는 작업을 거쳤어요. 이때 얻은 자료를 정리해서 팀 회의를 다 같이 진행했거든요. 인터뷰 질문 및 답변, 핵심적인 내용을 다 같이 정리하는 시간을 꼭 가졌어요. 그 당시에 인터뷰 하고, 회의하고 했던 시간들이 정말 좋았죠.

어려움이 있을 땐 어떻게 해결하셨나요?

인터뷰를 진행하는 것 자체가 저도 팀원들도 모두 처음이었어요. 인터뷰 답변을 받아도 저희에게 필요한 내용을 뽑아내는 것이 너무 어려웠어요. 팀원들과 서로 의지하며 다 함께 그 상황을 해결해 나가려고 많은 노력을 했고, 인터뷰 내용에서 필요한 내용을 파악하는 방법들을 많이 물어봤던 것 같아요. 또, 제품 디자인에 있어서 초기 제품은 시장에서 일반적으로 구할 수 있는 제품처럼 바르는 제품을 생각했었습니다. 그러던 중 시장에 나갔을 때 '기존에 판매되던 제품을 이길 수 있을까?' 같은 많은 생각이 들었던 것 같아요. 경쟁력을 갖추기 위해서 제품을 바르는 형태나, 브러시의 형태를 바꿔야하는 문제를 지도교수님과 KDB 창업교육 프로그램에서 강의를 해주신 대표님에게 피드백을 구하고, 상의했었어요.

앞으로의 사업계획 또는 방향성은?

팀원들이 졸업 이후 저를 제외하고 다 취업을 한 상황이라서 저 혼자 총대를 메고 팀에 남아있는 상황이에요. 프로그램에 참여하면서 만들어진 제품을 웹사이트를 통해 판매하고자 준비하고 있지만, 혼자서 준비를 하다보니 진전이 되지 않고 어려운 상황이에요. 만들어진

제품에 대해 조금 욕심이나긴 하지만 혼자 진행하기 어려운 상황이어서 더 이상의 진전은 조금 어려울 것 같다고 생각해요. 개인적으로는 취업보다는 창업을 하기위해 다양한 기술을 배우고 있습니다. 지금 이 제품을 바탕으로 새로운 제품을 개발을 하는 방식으로 창업을 하고 싶습니다.

본 프로그램 과정이 창업준비에 도움이 되었나요?

프로그램에 참여하면서 창업을 준비하면서 어떤 부분들을 파악하고 분석해야 하는지 알 수 있었어요. 시중에 이미 나와있는 다른 제품과의 차별성을 부각시키는 방법, 제품을 유통하기 위한 전략, 창업을 위해 지역적 특색을 잘 파악하는 방법이에요. 예를 들어 20대가 많으면 20대를 타겟으로 하는 등 창업을 위한 체계적인 전략을 배울 수 있었어요. 이때 배운 내용들이 앞으로 창업을 준비하면서 많이 도움이 될 것 같습니다. 나 혼자만 잘 준비하는 것이 아닌 고객의 입장에서 고객의 Pain과 Gain을 파악하고 이를 해결할 수 있는 아이템을 준비해야 한다는 것을 확실하게 깨닫게 되었어요.

창업을 준비하는 KDB 창업교육 프로그램 참가자들에게 해주고 싶은 조언이 있나요?

어디에서도 들을 수 없었고 양질의 템플릿을 활용해서 정말 좋았어요. 그러나 창업 교육을 처음 들었던 저에게는 템플릿을 활용했던 초반의 강의가 더 어렵게 다가왔던 것 같아요. 창업을 준비하는 단계에서는 정보가 너무 부족한 것 같다고 생각해요. 그래서 멘토링 프로그램이 저한테는 너무 좋은 시간으로 다가왔습니다. 다른 분들도 멘토링 시간에 저희처럼 최대한 많은 내용을 얻어가실 수 있으면 좋겠습니다. 또 강의를 들을때 강사분에게 최대한 질문을 많이 하셨으면 좋겠습니다. 많은 질문을 하셔서 본인이 하고자 하는 사업을 구체화 시키는 작업을 계속 하시라고 조언드리고 싶어요.

대표님의 MBTI가 궁금해요. 본인의 MBTI가 창업에 도움이 되는 것 같나요?

ENFP예요. 이번 프로그램을 참여하면서도 제 아이디어가 제품에 반영되었는데요. 속눈썹 가이드를 제품에 추가하게 된 계기가 제가 낸 아이디어로부터 비롯되었어요. 이 제품외에도 다른 제품으로 KDB에서 발표를 한 적이 있었거든요. 그때는 차량용 방향제를 가지고 발표를 했었는데, 이때 다른 제품보다 업그레이드되고 다른 차별성을 보여주기 위해서 블루투스 와 연동이 되도록 어플리케이션을 만들었어요. 이 블루투스 어플리케이션도 제 아이디어였어요. 다른 제품과의 차별점을 보여주는 아이디어를 내는 것이 제가 ENFP로서 창업에 도움을 주는 부분이라고 생각하고 있어요.

KDB 교육 프로그램 관련 강의의 내용과 방식은 마음에 들었나요? 개선 방안이 있다면?

비즈니스 모델에 대해서 배우기 전에 저희가 가진 가설을 고객에 맞춰서 하나하나 세워보는 점이 정말 좋았어요. 고객의 Pain과 Gain에 대해서 파악하는 것이 도움이 많이 되었거든요. 어려웠던 부분은 저도 팀원들도 이런 강의를 처음 듣다보니 용어를 이해하기 힘들었어요. 특히, 해외에서 사용되던 템플릿이 많아서 처음에는 어렵게 다가왔던 것 같아요. 그래도 이해가 되지 않은 부분을 강사님께 따로 질문을 하면 눈높이에 맞춰서 쉽게 설명을 해주셔서 금방 이해할 수 있었어요.

창업활동 시, 어려움을 겪은 분야나 앞으로 어려움을 겪을 것 같은 분야는 어떤 분야인가요?

다른 창업 팀과 업계 선배분들을 만나서 많은 정보를 얻는 것이 필요할 것 같은데 이런 부분이 어려울 것 같아요. 인맥을 쌓는 것에 대한

고민을 많이 하고 있어요. 이번 프로그램에 참여하면서 가장 도움이 되었던 것이 멘토링 프로그램이었어요. 업계 선배분들이 성공한 이야기를 들으면서 많은 정보를 얻을 수 있었습니다. 또, 다른 창업 팀에서 발표하는 내용을 보면서 발표의 중요성을 알 수 있었습니다. 아이템도 아이템이지만 내 아이템을 잘 설명할 수 있도록 발표 기술도 배울 필요가 있다는 생각을 했죠.

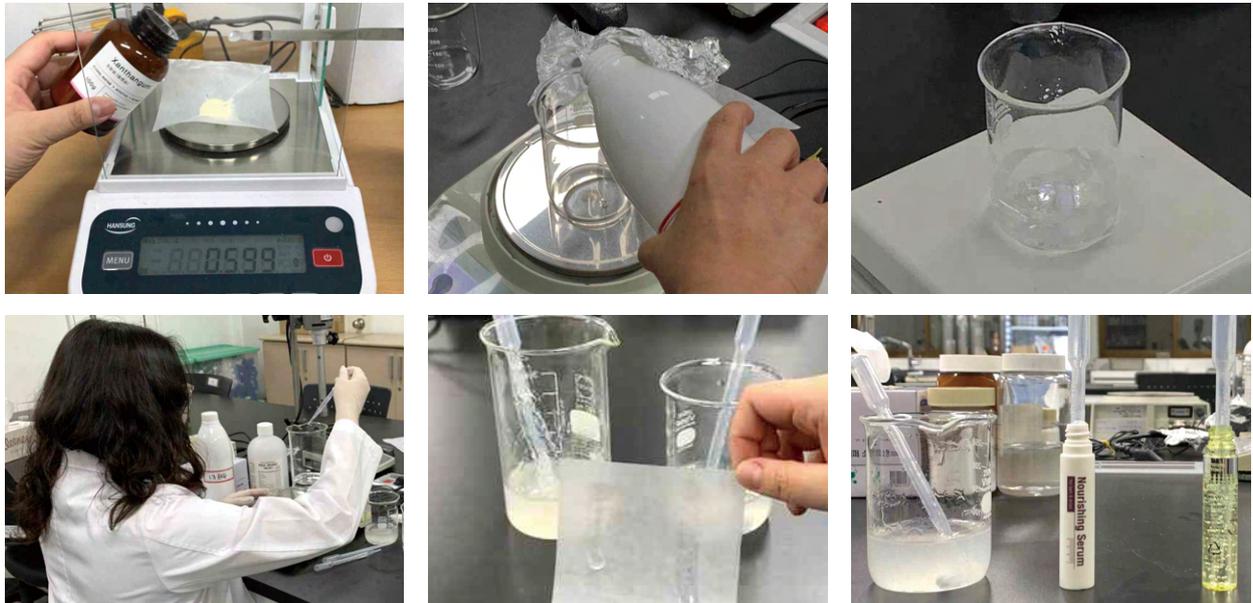
민간 및 정부 지원사업, 경진 대회 등 계획이 있나요?

지금은 아직 구체적인 계획이 없어요. 팀원분들이 많이 취업을 하신 상황이어서 저 혼자 준비를 하기에는 어려움을 많이 느끼고 있죠. 팀원들과 저희 아이템으로 교내 경진대회를 나간 적이 있었는데, 2등이라는 성과를 얻을 수 있었거든요. 2등을 하는데도 저 혼자가 아니라 팀원분들이 함께 해주셔서 가능했다고 생각하고 있어요. 다음에 창업을 하게 된다면 잘 준비하고 많이 알아봐서 참여해 보고 싶어요.

창업교육 및 스타트업 프로그램 외 지원이 필요한 프로그램을 말씀해 주세요.

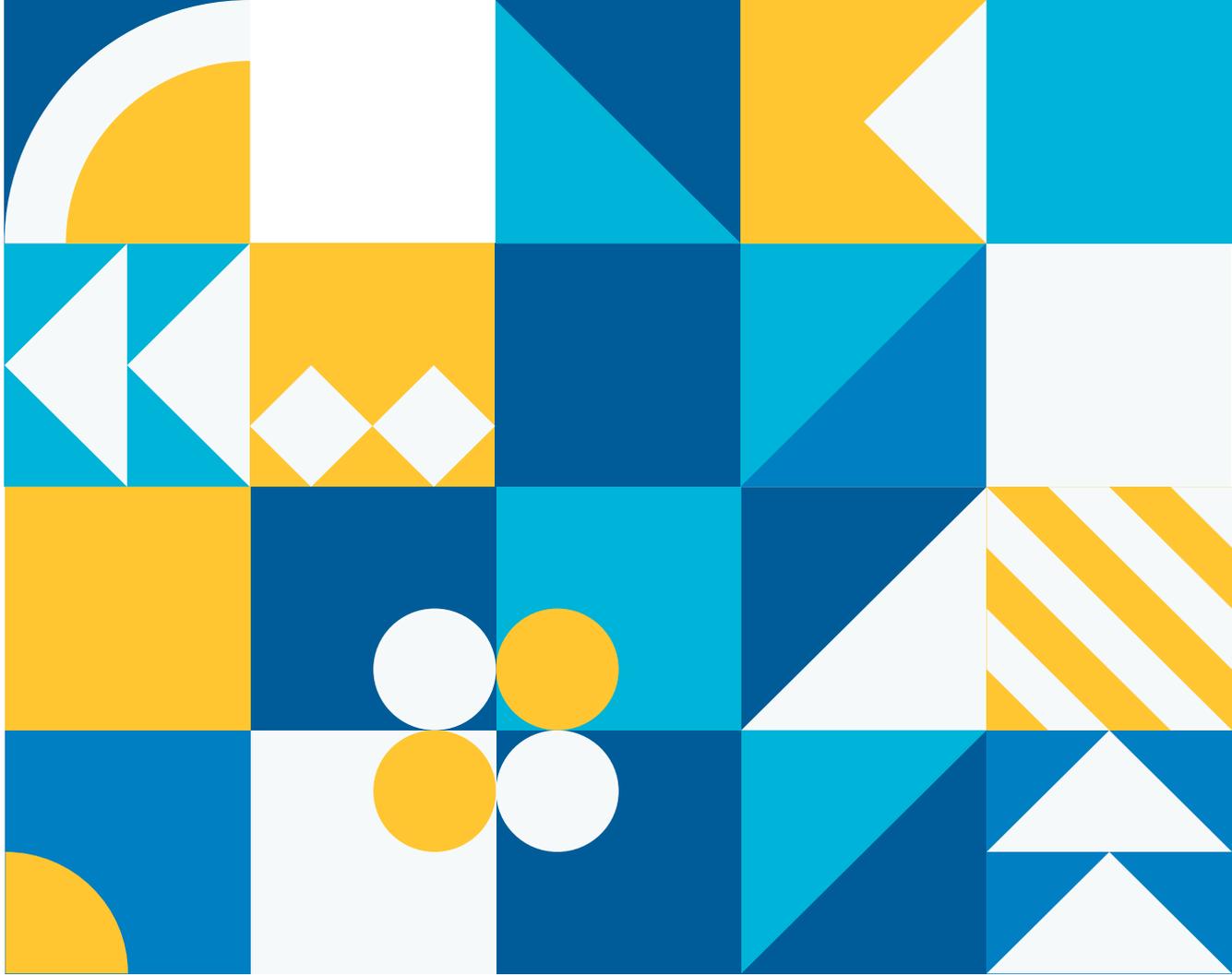
지금은 아직 구체적인 계획이 없어요. 팀원분들이 많이 취업을 하신 상황이어서 저 혼자 준비를 하기에는 어려움을 많이 느끼고 있죠. 팀원들과 저희 아이템으로 교내 경진대회를 나간 적이 있었는데, 2등이라는 성과를 얻을 수 있었거든요. 2등을 하는데도 저 혼자가 아니라 팀원분들이 함께 해주셔서 가능했다고 생각하고 있어요. 다음에 창업을 하게 된다면 잘 준비하고 많이 알아봐서 참여해 보고 싶어요.

“마지막으로 한 말씀 부탁드립니다.”



▲ 프로토타입 제작 활동, 제형 실험을 진행한 다원

처음 개발해보았던 아이템이 다양한 교육과 인터뷰를 통해 구체화 되어가는 모습이 너무 뿌듯하였어요. 이 아이템으로 교내와 KDB 창업교육 프로그램에서도 우수팀에 선정되며 정말 값진 한해를 보낼 수 있었고 이 기회를 통해 저의 방향을 확실하게 정할 수 있어 너무나도 뜻깊은 시간이었습니다.



“
내가 하고 싶은 것이 아닌
고객 발굴이 우선 순위
”

라피디

(계원예술대학교)

권조은 대표

1인가구의 신속하고 완전한 건조를 도와줄 빨래 건조대

간단한 자기소개 및 팀 소개 부탁드립니다.

안녕하세요. KDB 창업교육 프로그램에 성과공유회에 참여한 계원예술대학교 라피디 팀 대표 권조은입니다. 라피디(Rapi,D)라는 팀명은 rapid(라피드)라는 영어 단어에서 착안했는데요. 라피디의 마지막 'D'는 저희 팀원이 전부 전공이 디자인과인 디자이너팀이라서 붙였고, 신속하게 멋진 작품을 낼 수 있는 유능한 디자이너들이 모인 팀이라는 뜻입니다. 저희 라피디는 1인 가구가 좁은 공간에서의 빨래 건조에서 겪는 어려움과 불편함을 해결하고자, 신속하고 완전한 건조를 도와줄 빨래 건조대를 구상했습니다.



▲ KDB 창업교육 프로그램 성과공유회에서 KDB산업은행회장상을 수상한 라피디

KDB 창업교육 프로그램 참여 계기는 어떻게 되시나요?

평소 창업에 관한 관심과 흥미가 많던 차에 교양 수업으로 수강신청하게 되었습니다.

창업교육 프로그램 이수 후 달라진 점이 있다면 어떤 것이 있을까요?

수강 전에는 창업에 대해서 막연하게 생각했고 창업을 추후에 한다고 하면 어떻게 해야하는지 방법을 잘 몰랐어요. 수강 후에는 창업을 할 때 시작은 내가 하고 싶은 아이템이 우선이 아닌, 고객 발굴을 먼저 하는 게 먼저라는 우선 순서를 알게 되었다는 점이 가장 커요. 가장 크게 달라진 점을 꼽자면 고객 발굴의 중요성을 알게 되었다는 점인 것 같아요. 결론적으로, 창업을 바라보는 시각과 마음가짐이 달라지고, 아이템을 구상하는 방법과 고객을 발굴하고 검증하는 등의 방법을 알게 되면서 구체적인 창업 준비과정에 대해 이해하게 될 수 있었습니다.

창업교육 프로그램을 수강하며 아이템을 검증한 방법이 있었나요?

3차에 걸친 대면 인터뷰를 통해 문제 상황과 아이템에 대한 1인 가구들의 의견을 종합하고, 수상한 이후에도 질의응답에서 받은 내용을 기반으로 4차 인터뷰를 진행하였어요. 일전에 진행한 KDB 창업교육 프로그램 성과공유회에서 발표 후, 질의응답에서 받은 내용 중에 저희가 미처 몰랐던 내용과 생각하지 못했던 부분이 있었기 때문에 해당 내용으로 다시 인터뷰를 진행하여 아이템을 검증하려고 했습니다.

총 인터뷰 진행 건수가 어떻게 되나요? 인터뷰를 통해 아이템 피봇을 하였다면 이유와 과정을 말씀해 주세요.

Key Partners 온라인 오프라인 제조업 유통업 서비스업	Key Activities 제품 개발 및 디자인 마케팅 전략 수립 고객 피드백 수집 및 분석 운영 및 고객 지원	Value Proposition 개인 맞춤형 서비스 편리한 구매 및 배송 고객 맞춤형 추천 상품	Customer Relationships 개인 맞춤형 상담 및 지원 고객 피드백 수집 및 분석 고객 맞춤형 추천 상품	Customer Segments 20~30대 젊은 층 개인 맞춤형 서비스를 원하는 고객 편리한 구매 및 배송을 원하는 고객	Key Partners 온라인 오프라인 제조업 유통업 서비스업	Key Activities 제품 개발 및 디자인 마케팅 전략 수립 고객 피드백 수집 및 분석 운영 및 고객 지원	Value Proposition 개인 맞춤형 서비스 편리한 구매 및 배송 고객 맞춤형 추천 상품	Customer Relationships 개인 맞춤형 상담 및 지원 고객 피드백 수집 및 분석 고객 맞춤형 추천 상품	Customer Segments 20~30대 젊은 층 개인 맞춤형 서비스를 원하는 고객 편리한 구매 및 배송을 원하는 고객
Key Resources 인력 자본 기술 데이터	Channels 온라인 오프라인 제조업 유통업 서비스업	Revenue Streams 판매 구독 광고	Key Resources 인력 자본 기술 데이터	Channels 온라인 오프라인 제조업 유통업 서비스업	Revenue Streams 판매 구독 광고	Key Resources 인력 자본 기술 데이터	Channels 온라인 오프라인 제조업 유통업 서비스업	Revenue Streams 판매 구독 광고	Key Resources 인력 자본 기술 데이터

▲ 비즈니스 모델. (왼) 초기 비즈니스 모델, (오) 최종 비즈니스 모델

총 31건의 인터뷰 전부를 대면 인터뷰로 진행했어요. 현재는 4차 인터뷰를 진행 중에 있고, 인터뷰를 통해 기존에 설정한 가설에서 오류와 새로운 사실을 발견하여 그에 맞게 아이টে을 수정하게 되었어요. 저희 팀이 사람들이 빨래 건조 시 겪는 문제점 중에서 우선순위를 세웠던 가설이 있었는데, 인터뷰를 진행하고 나서 그 우선순위가 다르다는 걸 알게 되었습니다. 저희 팀은 빨래 건조가

느리게 되는 것에 초점을 맞추어, 사람들이 빨래 건조가 느리게 되는 것이 문제라고 생각할 줄 알았는데 인터뷰를 진행해 보니 속도는 오래 걸려도 상관 없지만 완전히 마르는게 중요하다는 결과가 나와 해당 인터뷰에 맞춰 가설을 수정했어요. 고객군 같은 경우에도 처음에는 오로지 1인 가구만 생각했는데, 건조의 속도를 높이기 위해 '열'이라는 방법을 선택하다보니, 열을 사용하면 속도도 같이 이루어지기 때문에 '소독'이라는 키워드에서 아이를 키우는 가구를 도출하게 되었고, 고객군을 추가하게 되었습니다.

인터뷰 및 아이টে을 검증 과정에서 겪은 어려움이 있었나요?

저희가 처음 세웠던 가설이 1인 가구를 대상으로 하기 때문에 인터뷰 대상을 구할 때 1인 가구 중에 구해야 하는데, 1인 가구 중 인터뷰 할 대상을 구하면서도 욕심을 냈던 게 나이가 다양하면 좋겠다는 것이었어요. 아무래도 저희 팀이 대학생이다 보니 주변에 다 대학생밖에 없어서 20대 1인 가구를 인터뷰 하기는 쉬웠는데 30대 이상의 1인 가구를 찾기가 힘들었던 기억이 나요. 그리고 지인 말고 접점이 없는 불특정 다수를 상대로 인터뷰를 하고 싶었는데 코로나 시국이라서 대면 인터뷰를 진행하기가 어려웠다는 점이 아쉬웠어요.

어려움이 있으실 때 해결 방법과 도움을 받았다면 어떻게, 누구에게 도움을 받았나요?

앞서 말씀 드렸듯이 인터뷰 과정에서 가장 어려움이 있었어요. 지도교수님과 멘토님께 인터뷰 결과 중 저희가 놓친 부분이 있는지 피드백을 받았는데, 저희 대학이 타대학보다 수업 시수가 적어서 수업을 들을 수 있는 절대적 시간이 부족했다는 점이 그 다음으로 어려운 점이었던 것 같아요. 그리고 서비스가 아닌 제품을 제공하는 사업이다보니 UI/UX 같은 시각적 자료뿐만 아니라 물리적인 MVP도 필요해서 MVP를 만드는 것에도 어려움을 겪었는데, 멘토 중에 공학 전문가가 계셔서 제품의 원리 관련해서 질문을 드릴 수 있었고 좋은 답변을 받을 수 있었습니다. 이뿐만 아니라, 대회 준비할 때 질의응답을 대비하여 어떤 질문이 나올지, 어떤 방향으로 답변을 하면 좋을지에 대해서도 도움을 얻었어요.

앞으로의 사업계획 또는 방향성을 잡는데 본 프로그램 과정이 도움이 되었나요?

프로그램을 하면서 아이টে을 선정하는 것부터, 팀빌딩까지 창업의 과정을 체계화 할 수 있었다는 점이 가장 큰 도움이 되었어요. 특히 팀빌딩이 가지는 의미에 대해서 수업을 들은 적이 있는데 그 점이 매우 인상깊었어요. 저는 원래 수업을 듣기 전부터 창업을 하려고 했고, 1인 창업을 가장 우선으로 여기고 있었어요. 때문에 팀원은 손발이 되어줄 사람을 찾으면 된다고만 생각했어요. 그게 아니라는 것을 깨달았고 팀에 대해 한번 더 생각해 보는 기회가 되었습니다. 팀원들과 계속해서 창업준비를 할 것 같아요. 지금의 아이টে을을 유지하여 발전하는 방향으로요.



▲ 회의 중인 라피디 팀 팀원들 (사진제공 = 라피디)

창업교육 프로그램을 통해 실제 창업까지 생각하게 되었어요. 혹시 특별한 계기가 있을까요?

KDB 창업교육 프로그램을 통해서 저희가 단순히 팀 프로젝트가 아니라는 점을 깨닫게 되었고, 창업을 한다는 것에 전혀 알지 못했던 새로운 특별한 경험을 할 수 있다는 점이 정말 좋았어요. 계속 말씀드렸드시피 저는 창업을 계속 생각하고 있었는데, 값진 과정과 함께 하다보니 이 아이디어로 '창업을 하고 싶다'라고 계속 생각한 것 같아요.

우리 팀의 창업 단계는 현재 어느 정도라고 생각하나요? 해당 과정에서 혹시 성과가 있었나요?

퍼센트로 이야기하자면, 100% 중 25% 정도라고 생각해요. 창업을 준비하는 단계에 가깝다보니, 아직 성과라고 말할 수 있는 부분은 없는 것 같습니다.

현 단계에서 초기 투자와 매출 중에 어떤 분야에 더 초점을 두고 사업을 진행할 예정이신가요?

초기 투자에 초점을 두고 진행할 예정입니다. KDB 후속 프로그램이나 성과공유회에서 다른 앞선 팀들의 사례들을 보면 초기 투자 유치를 통해 사업에 필요한 자본을 확보하고, 그것을 통해서 아이템을 발전 시켜나가는 방법으로 가는 것이 좋겠다는 것을 느꼈습니다.

창업을 준비하는 KDB 창업교육 프로그램 참가자들에게 해주고 싶은 조언이 있나요?

KDB 창업교육 프로그램을 들으면서 처음으로 창업에 대한 교육을 듣고 인터뷰나 아이템 피봇을 진행할 때 퀄리티에서는 크게 차이가 날 것이라고 보지 않아요. 때문에 중요한 것은 '인터뷰를 얼마나 많이 하는가'라고 생각합니다. 인터뷰를 하면 할수록 다음 인터뷰는 어떻게 진행해야 하는지 알 수 있고, 또 인터뷰에서 나오는 결과값이 많아지기 때문입니다. 인터뷰를 할 수 있는 만큼 최대한 많이 진행하고, 인터뷰를 단순히 답변만 듣고 끝내는 게 아니라 답변에 대해 끊임없이 분석을 해야 하는 것이 중요해요.

대표님의 MBTI가 궁금해요. 본인의 MBTI가 창업에 도움이 되는 것 같나요?

MBTI에는 별 관심이 없었는데, 주변의 권유로 테스트를 해보니 ENTP가 나왔어요. 도움이 되는진 잘 모르겠는데, 사업가들 중엔 ENTP라는 MBTI가 많다고 친구에게 어렵듯이 들었던 적이 있는 것 같아요. 그리고 투자유치 관련 강연을 들은 적이 있는데 일반인들 중 ENTP 비율에 비해 CEO 중 ENTP 비율이 확연히 높다고 하더라고요.

KDB 교육 프로그램 관련 강의의 내용과 방식은 마음에 들었나요? 개선방안이 있다면?

처음 창업 강의를 접했기 때문에, 솔직히 난이도가 쉬웠던 건 아니었어요. 하지만, 알아듣고 이해하는데 무리는 없었어요. 특히 꼼꼼하게 디렉팅해준다는 느낌을 받아 매우 만족스러웠어요. 그리고 가설을 검증하는 과정이 가장 인상깊었어요. 어떻게 체계적으로 가설을 검증할 수 있는지 그 방법에 대해서 알게 되어서 창업에 대해 구체적으로 생각할 수 있는 계기가 되었습니다.

창업활동 시, 어려움을 겪은 분야나 앞으로 어려움을 겪을 것 같은 분야는 어떤 분야인가요?

후속 프로그램 강연에서 투자 유치를 하기까지의 과정에 대해 질문한 적이 있는데 아이템이나 사업에 대한 필요성이나 확신을 검증하기 위해 해외까지 나가서 정보를 수집하셨다고 들었어요. 투자 유치까지 어떤 과정을 겪으셨는지 들으면서 우리 팀이 했던 것보다 훨씬 더 높은 차원의 과정을 수없이 겪어야 하는구나 느꼈습니다. 투자금 유치를 받기 위해서는 필요한 서류나 인터뷰 과정도 좀 더 내세울 수 있을만한 디테일한 내용이 필요하겠다고 느꼈고 이러한 체계를 세우는 것이 굉장히 어렵다고 느꼈기 때문에 투자금 유치가 가장 어려울 것 같습니다.

민간 및 정부 지원사업, 경진대회 등의 계획이 있나요?

계획은 있고 투자금 유치를 받기 전에 현재 지속적으로 교내외로 있는 창업 경진대회를 찾아보는 중입니다.

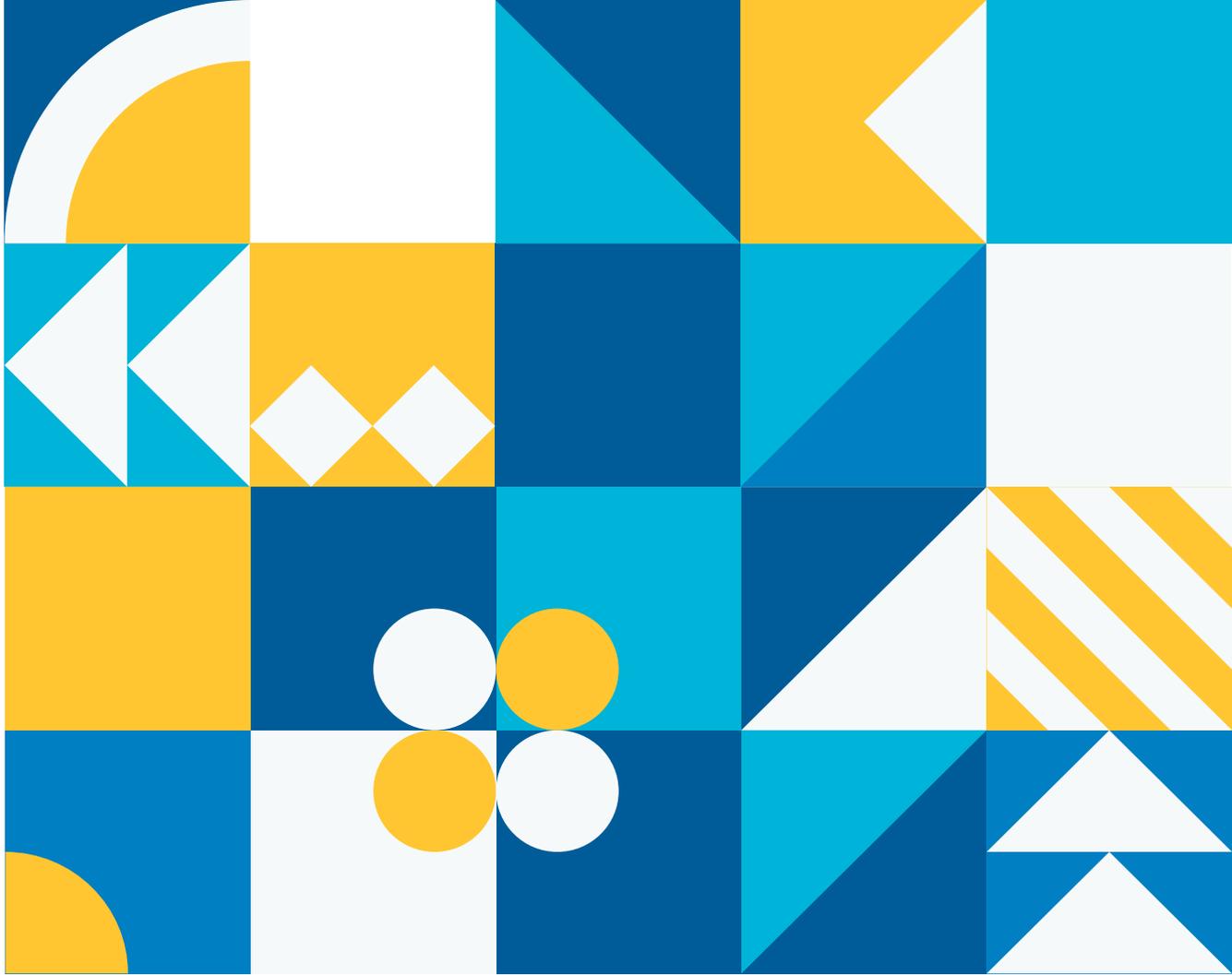
창업교육 및 스타트업 프로그램 외 지원이 필요한 프로그램이 있다면?

해외연수 프로그램이 있었으면 좋겠습니다. KDB 창업교육 프로그램 성과공유회를 나가서 수상을 하면 글로벌 고객 발굴 프로그램 연수 기회가 있다고 들었는데 이번에 (코로나9로 인해) 빠진 게 정말 아쉬웠어요. 해외에서는 어떤 식으로 창업 교육이 이루어지지도 궁금하고, 해외에서 인터뷰를 진행하면서 문화에 따라 어떤 차이가 있는지 알 수 있으면 좋을 것 같습니다. 또한, MVP 테스트 제작 비용을 지원해 주는 프로그램도 있으면 좋을 것 같습니다. 대학생들이 창업을 시작하기 위해서 MVP 모델을 훌륭하게 만들어낼 수 있는 자본금이나 인프라가 없더라고요. 지원이 절실하다고 느꼈어요.

마지막으로 KDB 창업교육 프로그램에 대해 한 말씀 부탁드립니다.

앞서 말씀드렸던 것처럼 팀빌딩에 대한 중요성을 느낄 수 있어서 정말 좋았습니다. 프로그램 내내 팀내에서 계속 서로 조율을 하면서 이끌어 나가는 것이 다른 과제를 하면서 있었던 팀 프로젝트보다 더 어려운 부분이 많았다고 생각해요. 이런 것을 경험할 수 있었던 것만으로도 팀이 단합할 수 있는 방법, 팀내에서 의견을 조율할 수 있는 방법을 깨닫게 되어서 정말 좋았습니다. 또, 아이템을 직접 제작하거나, 직접 현실화하기까지 필요한 과정이 어떤 순서로, 어떻게 진행해야 하는지 알 수 있었습니다. 아이템을 선정하는 것에서 그치는 게 아니라 끊임없이 검증하는 게 필요했는데 그 검증에 대한 필요성과 방법에 대해 알 수 있어서 좋았고, 이런 느낌을 받으며 KDB 창업 교육 프로그램이 정말 고민을 많이 하고 만들어진 프로그램이라는 것을 알 수 있었어요.





“
중요한 것은 설득력 있는
IR 방법을 지속 연구하는 것”

(진)진짜사장 (우송대학교)

_신동민 대표

OCR 객체분석을 이용한 고객 개인에게 맞춤형된 음식점 추천 서비스

간단한 자기소개 및 팀 소개 부탁드립니다.



신동민
팀장 / 기획 및 디자인
우송대학교 외식조리전공
어플리케이션 전반적인 기획 및 디자인,
판매 채널 관리 및 전반적인
마케팅 관리



최창현
팀원 / 기획
우송대학교 외식조리전공
어플리케이션 기획과
판매 채널 관리 및
세부적인 마케팅 관리



박성배
팀원 / 데이터 취합
우송대학교 금융 세무 경영 전공
어플리케이션 데이터 수집
전반적인 회계 데이터 관리
어플리케이션 개발



▲ (진)진짜사장 팀의 팀원들

▲ 2022 KDB 창업교육 빌드업 프로그램 최우수상을 수상한 (진)진짜사장

안녕하세요. 이번 KDB 창업교육 프로그램에 참여해 최우수상을 수상한 우송대학교 (진)진짜사장 팀의 팀장 신동민입니다. 저희의 아이템은 OCR 객체분석을 이용한 고객 개인에게 맞춤형된 음식추천 서비스입니다. 저희 팀은 저를 비롯한 우송대학교 외식조리전공 팀원 두 명과 금융세무경영 전공을 하고 있는 팀원 한 명으로 구성되어 있어요. 제가 전반적인 업무를 기획 및 관리부터 디자인까지 하고 있다면, 다른 팀원들이 어플리케이션 기획 단계부터 개발 등의 업무를 세부적으로 담당해 주고 있어요.

KDB 창업교육 프로그램 참여 계기는 어떻게 되시나요?

평소 스타트업에 대한 도전 욕심에 참여하게 되었습니다. 이번 KDB 창업 프로그램을 통해 스타트업 진행을 위한 아이템 개발 및 연구에 집중하고, 투자 유치를 위한 IR 스킬을 배우고자 참여하게 되었습니다.

창업교육 프로그램 이수 후 달라진 점이 있다면 어떤 것이 있을까요?

처음에는 팀원들과 열정만 가지고 도전했던 일이라, 고객의 의견을 직접적으로 듣거나 설득력 없는 IR 발표 등 많은 문제가 있었습니다. 하지만 이번 KDB 창업교육 프로그램을 통해 창업에 대한 전반적인 지식을 쌓고 앞으로의 아이템 성장 방향성에 대해 고민할 수 있었고 앞서 말했던 고객 인터뷰 과정이나, IR 스킬적인 부분에서도 많은 배움을 얻었습니다.

창업교육 프로그램을 수강하며 아이템을 검증한 방법들을 말씀해 주세요.

1차, 2차, 3차 고객 인터뷰를 통해 아이템 검증 과정을 거쳐갔죠. 1차 고객인터뷰에서 발견된 앱 자체의 사용의 불편함은, MVP를 고객에게 테스트 해봄으로서 판단할 수 있었고, 시스템 개선으로 고객에게 편리함을 제공할 수 있었어요. 2차 인터뷰에서는 고객에게 추천의 신뢰도에 대한 문제를 발견할 수 있었습니다. 고객에게 얻은 인사이트를 바탕으로 데이터 수집 과정에서 광고성 글 등을 제외함으로 문제를 해결 할 수 있었어요. 마지막으로 3차 인터뷰에서는 고객이 원하는 추가적인 기능을 앱에 추가하며 최종적인 MVP를 만들어 낼 수 있었습니다.

총 인터뷰 진행 건수가 어떻게 되나요?

인터뷰를 통해 아이템 피봇을 하였다면 그 이유와 과정을 말씀해주세요.

초기 타겟인 대전광역시 동구, 중구 20대 고객을 설문지를 통한 인터뷰 114명과 대면 인터뷰 95명으로 총 209명의 시민을 대상으로 인터뷰를 진행했습니다. 앞서 말씀드렸던 것처럼 인터뷰를 통해 고객의 니즈를 파악해 시스템을 개선하고, 문제를 발견하고, 추가적인

기능을 어플리케이션에 추가할 수 있었는데요. 1, 2, 3차 인터뷰를 거치면서 MVP를 만들 수 있게 되었습니다.



▲ 1차 MVP 인터뷰

▲ 1차 MVP 인터뷰 결과



어려움이 있으실 땐 어떻게 해결했나요? 도움을 받았다면 어떻게 누구에게 도움을 받았나요?

저희 팀이 생각하는 어려움은 인터뷰를 하는 방식이었는데요. KDB 창업교육 프로그램 과정에서 만난 멘토님의 조언에서 해결할 수 있었습니다. 멘토님께서 고객을 직접 만날 때 나의 소속과 인터뷰를 하려는 이유를 먼저 말하면, 조금은 쉽게 다가갈 수 있을거라고 조언해 주셨거든요. 그 방법대로 인터뷰를 진행했을 때 인터뷰 성공률이 현저히 높아져 어려움을 해결할 수 있었습니다.

▲ 인터뷰를 통해 제작된 개인 취향 맞춤 추천 MVP

앞으로의 사업계획 또는 방향성에 본 프로그램 과정이 도움이 되었나요?

앞으로는 팀원과 함께 지속적으로 창업을 준비할 계획이에요. 스타트업 대회나 세미나에 참여해 전반적인 지식을 쌓고, 아이템을 발전시켜 나가는 것이 가장 우선일 것 같아요. 본 과정을 통해 가장 많은 도움이 되었던 부분은 IR 발표예요. 설득력있는 자료와 발표 스킬을 배울 수 있었습니다. 또한, 위에서 말씀드린 시민 인터뷰를 원활하게 진행하는 방법을 배울 수 있었기에 앞으로의 창업 과정에서 필요한 고객 인사이트를 보다 원활하게 얻을 수 있을 것 같습니다.

창업교육 프로그램을 통해 실제 창업까지 생각하시게 된 계기가 있나요? 현재 우리 팀의 창업 단계를 어떻게 생각하시는지도 궁금해요.

창업을 준비하는 과정에서 필요한 부분을 배울 수 있었고, 또한 배운 것들을 토대로 KDB 스타트업 교육과정에서 우수한 결과를 얻어 자신감을 얻어 창업을 목표로 하는 계기가 되었었어요. 현재 저희가 해야 할 많은 일 중에 아이템을 구체화 시키고, 시스템을 개선하는 방향에 집중해야 한다고 생각하고 있습니다. 아직은 창업을 준비하는 과정이라고 생각되고, 이 과정에서 KDB 창업교육 프로그램과 같은 교육을 더 수료하고, 다른 사업 우수 사례를 공부하며 사업을 발전시켜 나가야 한다고 생각하고 있죠.

현 단계에서 초기 투자와 매출 중에 어떤 분야에 더 초점을 두고 사업을 진행할 예정이신가요?

현 단계에서 아이템을 고도화 시켜 초기 투자 유치에 집중하여 사업을 진행할 예정입니다.

창업을 준비하는 KDB 창업교육 프로그램 참가자들에게 해주고 싶은 조언이 있나요?

KDB 창업 교육을 통해 설득력 있는 IR 방법을 공부하고 지속 연구해 나가는 것이 가장 중요한 것 같습니다. 어떤 심사위원, 투자자에게 아이템을 설명해도, 사업화 가능성이 있다고 판단 되어야 한다고 생각합니다.



▲ 고객 인터뷰를 진행하고 있는 신동민 대표

대표님의 MBTI가 궁금합니다. 본인의 MBTI가 창업에 도움이 되는 것 같나요?

ENTJ입니다. 창업과 MBTI는 관련이 없는 것 같다고 생각해요.

KDB 교육 프로그램 관련 강의의 내용과 방식은 마음에 들었나요? 개선방안이 있다면?

전체적으로 만족스러웠어요. 다만 성공한 선배 스타트업 기업의 강연 시간을 조금 더 늘리면 좋을 것 같습니다.

창업활동 시, 어려움을 겪은 분야나 앞으로 어려움을 겪을 것 같은 분야는 어떤 분야인가요?

아무래도 기술 개발 분야잖아요. 어플리케이션을 지속 업데이트하고 개발해 나가는 과정에서 전문적인 인력이 필요하다고 판단하고 있어요. 이 부분에서 어려움을 겪을 것으로 예상되죠.

민간 및 정부 지원사업, 경진 대회 등 계획이 있나요?

2024 예비창업패키지를 준비하고 있습니다. 예비창업 패키지, 초기창업 패키지 등등 앞으로 사업을 지속 발전 시키는 과정에서 도움을 얻고자 진행 예정에 있습니다.

“ 마지막으로 KDB 창업교육 프로그램에 대해 한 말씀 부탁드립니다. ”

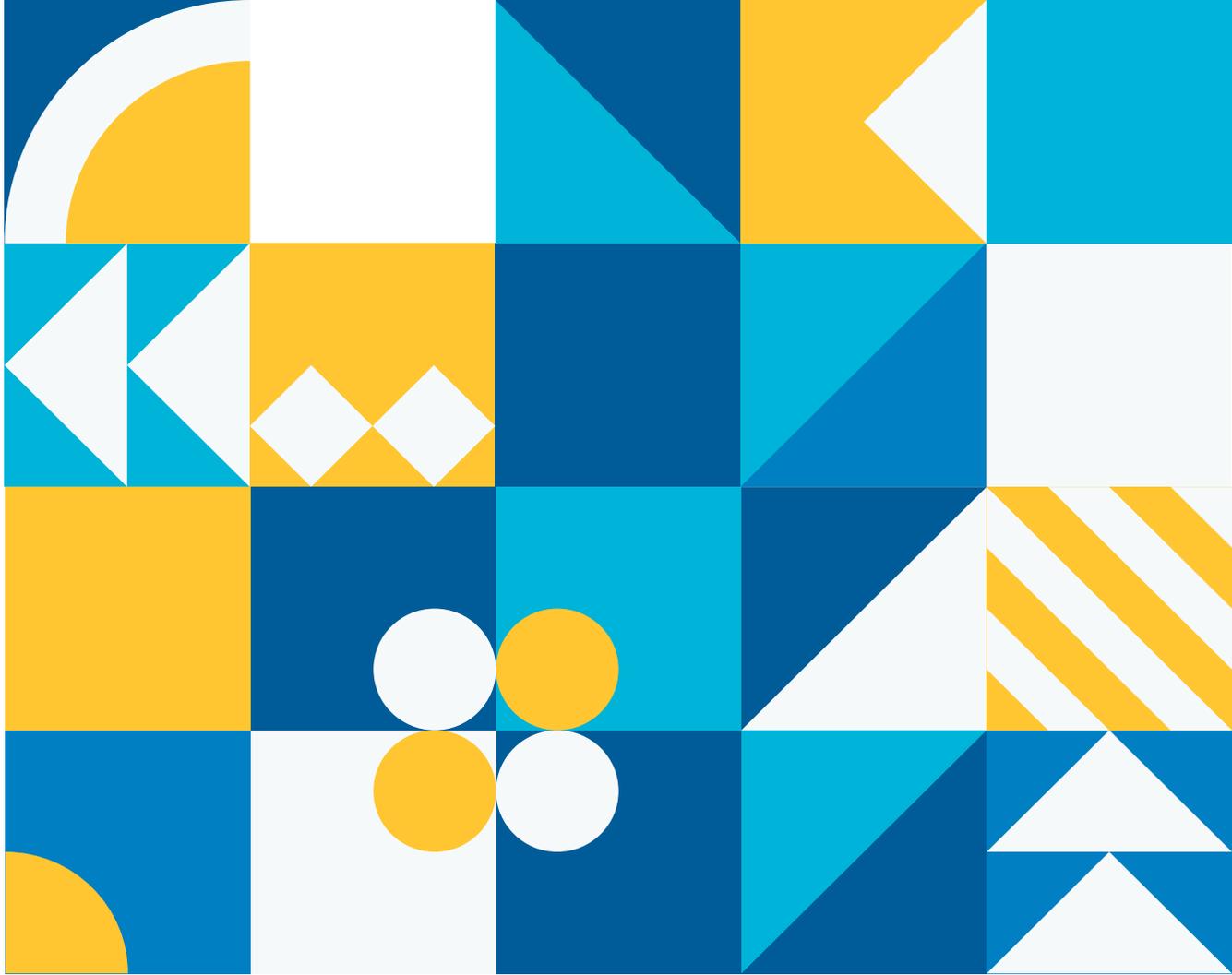
좋은 프로그램을 만들어 주셔서 감사합니다. 덕분에 저희 팀의 열정을 교육에서 발휘해 좋은 결과를 얻음과 동시에 발전할 수 있었습니다. 앞으로도 KDB 창업교육 프로그램이 지속 유지되어 스타트업을 하고자 하는 이들의 열정을 펼칠 자리를 마련해 주시면 좋을 것 같습니다.



03



2022년 이전 우수팀 인터뷰



“
몰랐던 리스크를 대비하기 위해
무수한 플랜을 세우는 것
”

디플레이치알 (포항공과대학교)

박중우 대표

생산 기능직 전문 채용 플랫폼 '고초대졸닷컴'

간단한 자기소개 및 팀 소개 부탁드립니다.

네, 안녕하세요. 저희는 생산 기능직 전문 채용 플랫폼 고초대졸닷컴을 운영하고 있는 디플레이치알이라는 팀입니다. 포항공과대학교 학생 4명에서 창업을 시작했고 작년 KDB 스타트업 프로그램을 통해서 지금의 단계까지 오게 되었습니다. 현재는 스마일게이트 인베스트먼트와 블루포인트파트너스 투자 유치를 통해 약 10명의 팀원과 열심히 운영하고 있습니다.

KDB 창업교육 프로그램 참여 계기는 어떻게 되시나요?

포항공과대학교에서 2020년도였던 것 같아요. 사실 계기라고 말하자면 그렇게 특별한 계기는 아니었던 것 같은데요. 호기심이 일단 가장 컸던 것 같아요. 저희가 창업경진대회를 나가기 위해 팀원들과 만나서 준비하고, 여러가지 아이템도 잡아보면서 시행착오를 많이 겪었고, 모르는 부분이 많다보니까 이런 교육을 받아보면 좋지 않을까라고 막연히 생각했던 것 같아요. 지금 생각해 보니 어떻게 보면 궁극적인 목적은 수상이었던 것 같네요. 그래도 KDB 창업교육 프로그램에 참여하면서 많이 배울 수 있었던 것 같습니다.



▲ 2021년 5월, 한국청년벤처창업협회 출범식 및 포럼 2021에서의 디플레이치알 공동창업자들 [사진제공 = 디플레이치알]

프로그램 참여 시 사업 아이템은 무엇이고, 어떠한 문제를 해결하고자 했나요?



▲ KDB STARTUP 2020에서의 첫 수상

아이템이 한 번 바뀌어서 어떤 아이템이었는지 기억이 가물가물 하네요. 조금 더 많이 지도를 받았던 걸 말씀드리자면 저희가 'Re:View(리뷰)'라는 아이템으로 먼저 참여를 했었어요. 고객들이 올렸던 리뷰나 후기로 데이터를 가공해서 자연어 처리를 통해 보고서를 만들어 점주들한테 보고를 드리던 아이템이었던데요. 저희가 생각했던 문제점 자체는 일단 수많은 리뷰들이 쏟아지는 상황에서 점주분들이 리뷰를 관리하기가 힘들다는 것 그리고 고객들의 목소리를 점주분들이 알기 쉽게, 편하게 가공을 해서 주게 된다면 현재 가게에서 어떤 점이 부족하고, 어떤 점이 잘 되고 있는지를 파악해서 개선을 해나가면서 매출도 향상할 수 있는 그런 계기가 되지 않을까라고 생각하여 시작했던 것 같습니다.

현재는 어떤 아이템(BM)으로 사업을 운영하고 있나요? 참여 당시에 동일한 아이템으로 진행하고 있다면, 어떻게 아이템을 검증하셨나요?

아이템 검증 자체로 말씀드리면 비슷한 것 같아요. 사실 창업교육 프로그램에서 알려줬던 내용이 대부분 Customer Discovery라든지 고객을 통해 인터뷰를 거쳐서 어떻게 이 사람들의 Pain Point나 니즈를 파악하느냐였던 것 같은데 그런 부분은 지금도 거의 비슷하고 지금이나 앞으로도 아마 비슷할 것 같다고 생각을 하고 있어요. 이제 저희가 실제로 인터뷰를 하거나 서베이는 최대한 지향하지만 인터뷰를 통해서 사람들의 진짜 가려운 점을 찾아내서 굵어드릴 수 있는 솔루션까지 도출하는 것을 지금도 그때와 비슷하게 검증하는 데 사용하고 있어요. 비즈니스모델 자체는 되게 많이 달라졌죠. 과거의 비즈니스모델 자체는 점주분들께 어떤 솔루션을 제공해서 컨설팅 비용 쪽에 편향되었다면 지금은 어떻게 보면 비슷할 수도 있을 것 같은데 기업들한테 채용 공고를 올린 것에 대한 광고를 통해서 플랫폼 내에서의 광고 혹은 직접 매칭을 통한 수수료를 발생시켜 건당 수수료 등을 부과하는 방법이나 그리고 구직자들에게도 프리미엄 서비스를 통해서 원하는 정보를 얻어내거나, 원하는 현직자를 매칭 할 때에 대한 수수료를 부과함으로써의 비즈니스모델을 변경하게 되었어요. 그때와 현재를 비교했을 때 한 건 한 건당 비용 자체의 크기와 규모가 다른 것 같고 그때는 솔직히 '이게 정말 필요하다'라는 것보다도 가게 입장에서는 일단 있으면 좋지 않을까?라고 생각했던 부분이 지금에서야 떠오르는 것 같아요. 지금 아이템 같은 경우에는 구인난이 되게 심각한 상황에서 기업은 인재채용은 어쩔 수 없이 해야 되는 그런 과정인데, 그 사이에서 좋은 인재를 빠르게 채용하기 위해서는 돈을 써야만 하는 것이 현실이다보니 기업들이 정말 필요로 하는 부분을 저희가 많이 준비를 하고 있지 않나라는 생각을 과거 비즈니스모델과 비교해서 하게 되는 것 같습니다.

피봇을 하였다면, 어떤 이유로 피봇을 했나요?

KDB 스타트업 프로그램이었지 싶어요. 작년에 저희가 참여했던 프로그램이었는데 저희가 창업교육을 통해서 성과공유회도 갔었고 미니 IR을 통해 상을 받게 되면서 KDB 스타트업 프로그램 본 프로그램 서류 면제를 받았습시다. 그게 되게 좋은 기회였지 않나 싶어요. 본선까지 가서 결승도 갔었는데 그러다 보면서 정말 많은, 좋은 팀이 있고 본선이나 결선에 올라간 팀들이 저희보다 훨씬 더 뛰어난 팀이라고 생각을 해서 각성을 많이 받았던 것 같아요. 그러다보니 우리도 정말 이게 잘하고 있는 게 맞을까, 이게 우리가 타겟하고 있는 이 시장이나 이 고객들의 어떤 크기나 그리고 Pain Point의 깊이가 깊지 않았던 게 아닐까라는 생각을 저희끼리도 많이 했었어요. 고객 검증이나 시장 검증을 많이 하게 되다보니까 조금 더 큰 시장을 찾게 되고 거기에서 저희가 뭘 잘할 수 있을지에 대한 그런 것들을 내부적으로도 고민하는 시간을 정말 많이 가졌었고요. 또, 그 고민들을 가설을 세워서 잠재 고객들에게 검증하는 과정들을 창업교육에서 받은 것처럼 지속적으로 거쳤던 것 같아서 그 부분이 도움이 많이 되지 않았나라고 생각합니다.

학생의 신분으로 창업을 준비하면서 필요했던 것은 무엇인가요?

교육 같은 경우에는 다리의 교육이 많거나 아니면 원론적인 교육들이 많지 않았나라고 생각을 하고 있어요. 예를 들어 Customer Discovery는 어떻게 해야 된다 아니면 여기서 우리가 비즈니스 모델 캔버스에 어떻게 써야 된다 약간 이런 되게 원론적인 교육이 많은 게 어떻게 보면 현실이긴 한데 사실상 창업을 하다 보면서 그런 교육들을 받게 되는 것은 KDB 창업교육 프로그램이 아니어도 학교 수업이나 이외에서도 받을 수 있지만 되게 현실적인 그런 문제들이 많거든요. 예를 들어서 창업교육 같은 프로그램에서는 인터뷰를 30명을 해오라고 하는데 이제 창업팀 입장에서는 인터뷰 어떻게 해야 되더라는 생각부터 들거든요. 그러니까 어떻게 컨택을 하고 만나서 무슨 질문을 하고 거기서 인사이트를 어떻게 도출하고 또 그걸 바탕으로 이제 솔루션을 어떻게 만들지? 깊이 내려가는 고민들을 많이 하게 되죠. 사실 그런 부분까지 짚어줄 수 없는 건 어쩔 수 없는 현실 같아요. 그런데 이제 그런 부분을 짚어줄 수 있는 분들은 선배 스타트업

분들인거죠. 선배 스타트업 분들을 많이 매칭을 주시는 방법이나 아니면 그런 부분에 대해서 진솔하게 이야기할 수 있는 시간이 있다고 하면 원론적인 해결책보다는 훨씬 더 도움이 많이 되지 않을까라는 생각이 드네요. 그렇다고 해서 원론적인 해결책이 필요 없다는 말은 아니에요. 그 부분을 포함해서 같이 운영이 되면 정말 좋을 것 같다고 계속 생각했어요.

창업교육 프로그램을 받고 난 후 달라진 점이 있었나요?

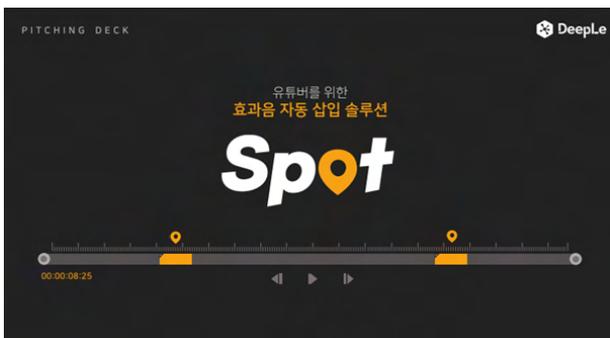
이아이템을 바꿔야겠다라고 다짐한 것이 달라진 점이라고 볼 수 있고요. 또, 객관적으로아이템이나 시장을 바라볼 수 있는 시선이 생겼지 않았나라는 생각이 가장 크게 듭니다.

창업교육 프로그램을 통해 성과공유회 및 미니 IR 수상까지 하셨어요. 그 당시 느낌을 말씀해 주신다면?

사람은 계속 발전을 하게 되잖아요. 그때는 내가 많이 알고 있는 게 아닐까?라는 생각을 했었는데 또 지금 돌아와서 그때를 생각해 보면 그때는 정말 몰랐던 점이 많았던 것이 아닐까라는 생각을 다시 하게 돼요. 나중에 지금을 생각해 보면 비슷하게 생각할 것 같아요. 창업교육 프로그램이 마무리 되었을 때에는 그래도 내가 이 정도까지 알게 되었구나라는 뿌듯함도 있었고 자만심도 있지 않나 싶었는데 진지하게 창업에 임하다 보니 그런 점이 사라지더라고요. 객관적으로 시장을 볼 수 있는 시선이 확실하게 생긴 것 같아요. 업계에서도 저보다 잘하시는 분들도 많기 때문에 무언가 항상 배우려고 해야 된다는 마인드셋이 많이 바뀐 것 같습니다.

이후 KDB 스타트업 프로그램에 참여하여, 결선 데모데이까지 진출 우수상을 수상 하셨어요. 실질적으로 창업교육, 스타트업 프로그램이 많은 도움이 되었나요?

도움이 되었죠. 개인적으로는 아이템을 피봇을 하는 데 있어서의 큰 도움이 되었던 것 같아요. 스타트업 프로그램에 처음에 참여한 것도 지금 아이템이 아니라 그때도 한 번 피봇을 해서 효과음 자동 삽입 솔루션이라는 아이টে으로 처음 참여 했었거든요. 참여를 하고 25팀 안에 들고, 그 위에 올라가면서 피봇을 빠르게 했었어요. 작년 8월 정도에 피봇을 해서 이어서 결정을 하고 그다음에 랜딩 페이지를 오픈을 했었는데 되게 어떻게 보면 진짜 모험이었던 것 같거든요. 전에 했었던 아이টে에 대해서도 한계점을 파악을 하고 있었고 그것을 기반으로 어떤 아이টে에 할까라는 고민을 많이 하면서 시장 분석 같은 부분도 검증도 많이 하고 이제 우리가 이 가설을 세우고 들어가겠다라는 결정을 했었는데 그런 결정을 하는 순간들이 스타트업 프로그램이나 창업교육에서 받았던 도움을 통해서 결정을 할 수 있었던 것 같아요. 저희가 알파테스트를 진행하면서 고객 유입 같은 것들을 살펴보면서도 저희가 어떤 방향으로 진행해야겠구나라는 것들을 도움을 받을 수 있지 않았나라는 생각을 하고 있습니다.



▲ 효과음 자동 삽입 솔루션 (과거 아이টে)



▲ 고초대졸닷컴 (현재 아이টে)

최종 7팀에 선정되었을 땐 어떤 기분이셨어요?

되게 얼떨떨했죠. 아마 13팀인가, 10팀인가 올라갔던 것 같은데 피칭을 하고 올라가면서도 당연히 떨어지겠거니 하고 있어서, 저희도 큰 기대를 하지 않고 있었어요. 정말 운이 좋더라고 느꼈죠. 그냥 열심히 하다 보니까 좋은 기회가 오는구나라고 생각했어요.

진행 과정에서 겪은 어려움이 있으실까요? 있다면 가장 기억에 남거나 어려웠던 일을 말씀해 주세요.

아이템을 변경하고 나서 장표를 새로 만들어야 했어요. 멘토링을 받으면서 300 파트너스 대표님도 계셨고 KB 장유진 심사위원 분도 계셨어요. 그때 처음으로 IR을 들고 갔었는데, 바뀌어야 할 부분이 너무 많다고 하셨거든요. 이후 결선 데모데이 준비하면서도 멘토링을 세 번 정도 일부러 더 나가서 받다보니 저희 아이템이 보완할 게 많다는 것을 느끼게 된 부분이 가장 기억에 남는 것 같아요. 저희가 7분이라는 시간 안에 어떻게 하고 있고, 어떤 Pain Point를 통해서 어떤 솔루션을 만들었고, 우리가 시장에서 경쟁력을 갖고 있다라는 것을 이입시켜주기 위해서 장표를 만들어내려고 구성하는 것이 프로그램 과정 중에 제일 힘들었어요.

팀원을 관리하는 노하우가 있나요?

작년까지는 팀원이 4명밖에 없어서 관리라고 할 게 거의 없었던 것 같아요. 4명 다 공동 창업자니까 다들 주인의식이 있었고 열정과 의지가 있던 상황에서 저희끼리 관리를 하는 것보다는 서로 비전을 공유하거나 번아웃이 왔을 때 워크숍을 가거나 이런 것들을 저희끼리도 신경을 썼어요. 힘든 상황이나 큰 일이 있으면 리프레시를 한번씩 하다보니까 잘 진행되었던 것 같습니다.

투자 유치 노하우가 있다면?

노하우라고 하면 어떤 말씀을 드려야 될지 잘 모르겠는데... 저는 투자유치가 최후의 수단이라고 생각해요. 이제 그 사람들에게 시어머니가 생기는 거고, 빛이 생기는 거니까 회사 입장에서는 최후의 수단이지요. 펀딩을 하기 위해서는 우리가 어떤 가설을 세웠고 이 가설을 해결하기 위해서 자금이 필요하다라는 것을 논리적으로 증명할 수 있는 게 가장 중요해요. 다른 데 투자 받고, 여기도 투자 받고, 저기도 투자 받고 하니까 '우리도 투자 받아야겠다' 해서 투자라운드 오픈해서 이야기하고, 확정하고, 입금 받는 게 '너 투자 받았구나, 축하해!'라고 할 수도 있는 일이겠지만 사실상 사업에서 중요한 지표는 아닌 것 같아요. 현실적으로 보면 지분을 같은 것이 중요하니까 이러한 자금이 필요하다라는 것을 팀원끼리도 인지하고 그 부분에 대해서 우리가 문제를 풀어야 하는 상황이 생겨요. 우리가 채용을 하고 프로덕트를 만들어서 가설을 세웠어요. 이 가설을 풀기 위해서는 반드시 자본이 필요하고 이 자본이 앞으로 마케팅이나 어떠한 인재를 채용해서 진행을 하면 우리가 이 문제를 풀 수 있을 것 같고 앞으로도 더 커질 수 있을 것 같다는 것들을 조금 해결해 나가는 과정이 투자 유치라고 생각을 하고 있습니다.

대표님만의 회사 경영 노하우가 있다면?

내부적으로는 공동 창업자분께서 더 많이 신경 써주고 계시고 저는 아무래도 출장이나 외부적인 미팅 같은 것이 많다 보니까 제가 많은 신경을 쓰지는 않고 있어요. 그래도 관련 부분에 대해서 공유는 다 받다보니까 가장 크게 근태라든지, 사내 문화 만드는 것들을 많이 신경 쓰고 있는 편입니다.

어려움이 있으실 땐 어떻게 해결했나요? 도움을 받았다면 어떻게 누구에게 도움을 받았나요?

실제로 다른 분들한테 도움을 받은 게 가장 큰 것 같아요. 선배 스타트업들한테 실제로 운영을 어떻게 하고 있는지도 묻고, 투자사에 대한 평판 분석도 하고, 정부 사업 지원시에 도움을 받는 경우도 있었어요. 또, 내부에서 실험을 진행해 보면서 어려움을 파악하는 방법도 있는 것 같아요. 예를 들어서 근태 관리를 하고 있는데, 거기에서 생산성이 나오지 않는 것 같더라고 하면 다음 분기에 다시 이야기 해보면서 형태를 변경해 생산성 면에서 달라졌는지 파악해서 가장 좋은 핏을 찾아나가는 해결 방법이 있지 않나 싶습니다.

현재까지의 사업 성과 또는 성장 단계는 어떻게 되나요?

매출은 본격적으로 10월부터 내려고 시작을 하고 있어서 아직 매출은 거의 없는 상황이에요. 지금은 초기 세팅을 하고 있는 단계죠. 현재 누적 3억 원 이상의 투자 금액을 받았고 아직 확정되지는 않았는데 아마 7월 팁스가 되지 않을까라고 생각하고 있어서 7월 경에 5~7억 원 정도의 정부 사업비를 지원받을 것 같아요. 공동창업자 4명에서 직원을 6명 더 추가 고용을 한 상태여서 총 10명의 직원 분들과 함께 하고 있습니다. 제 생각에 아직까지는 프리에서 시드 사이지 않을까라고 생각하고 있어요. 아직 매출이 나지 않았다보니 이게 서비스 스타트업이기도 하고 매출이 나면서 증명을 하는 게 필요할 것 같고, 수익성이 증명이 된다면 그때 이제 시리즈 A라고 말할 수 있을 것 같아요. 시드보다는 프리에 가깝긴 하지만 이제 프리를 향해가고 있는 단계다라고 생각해 주시면 됩니다.



▲ 2022년 5월, 디플레이치알의 팀원들 [사진제공 - 디플레이치알]

앞으로의 사업계획 또는 방향성은?

프로덕트 리뉴얼을 진행하고 있어서 아마 다음 달이나 다다음 달쯤에 완성이 될 것 같아요. (2023.1.3 기준, 프로덕트 리뉴얼이 된 상태) 그리고 올해 기업 서비스를 론칭을 함으로써 기업이 광고를 올릴 수 있는 구조들을 만들어 가고, 광고뿐만 아니라 유료 홍보수단도 만들고 있어서 실제로 매출 지표를 만들 계획을 하고 있습니다. 이외에도 구직자들의 편의성을 높이기 위해 애플리케이션 개발을 진행 중이에요. 말씀

안 드린 부분이 있는 것 같은데, 현재 20~25개 사이 전문대 폴리텍과 협약을 체결해서 취업 지원을 하고 있어요. 지원 대상자가 저희(고초대졸닷컴) 홍보를 도와주면, 대가로 취업 지원을 하는 방식으로 지원 중이에요. 앞으로도 많은 전문대나 폴리텍과도 다리를 놓고 기업들과도 중개를 함으로써 구인난이나 구직난도 해결할 수 있을 거라고 생각해요. 장기적인 비전은 바뀔 수도 있긴 하지만, 채용 시장을 빠르게 점유하려고 해요. 그래서 빠른 채용 솔루션이라는 시스템을 비전으로 내세우면서 생산 기능직 채용 시장을 먼저 점유하고 다른 채용 시장 혹은 해외에 있는 채용 시장까지도 이 솔루션을 통해서 점유할 생각을 갖고 있어요. 데이터 기반의 빠른 채용 솔루션을 통해 다른 시장까지도 확장해 나갈 수 있는 기틀을 만들고 있는 단계입니다.

“**창업을 준비하는 KDB 창업교육 프로그램 참가자들에게 해주고 싶은 조언이 있나요?**”

한 마디 하자면, 창업이라는 게 시작한다는 것만으로도 박수 받을 일이고, 정말 대단한 일이라고 생각하고 있어요. 창업을 준비하다보면 발생하는 제일 위험한 상황이 우리가 알고 있는 리스크가 아니라 짐작하지 못했던, 몰랐던 리스크들이 발생하는 것이에요. 이제 그런 상황을 어떻게 컨트롤하고 관리할 수 있느냐가 창업을 잘 이끌어 나가는 데 있어서 중요한 일인 것 같아 항상 플랜을 많이 세워놓으라고 조언하고 싶어요. 플랜 A 뿐만 아니라 많은 플랜을 통해서 그러한 상황들을 방지하는 일들을 많이 하셨으면 좋을 것 같고 저 말고도 다른 분들도 많이 하시는 말씀인데 잘 버티는 일이 중요한 것 같아요. 항상 자금적으로나 여러가지 문제들이 있겠지만 긴 터널을 잘 지나면서 견디고, 버티다 보면 좋은 결말이 있을 거예요.

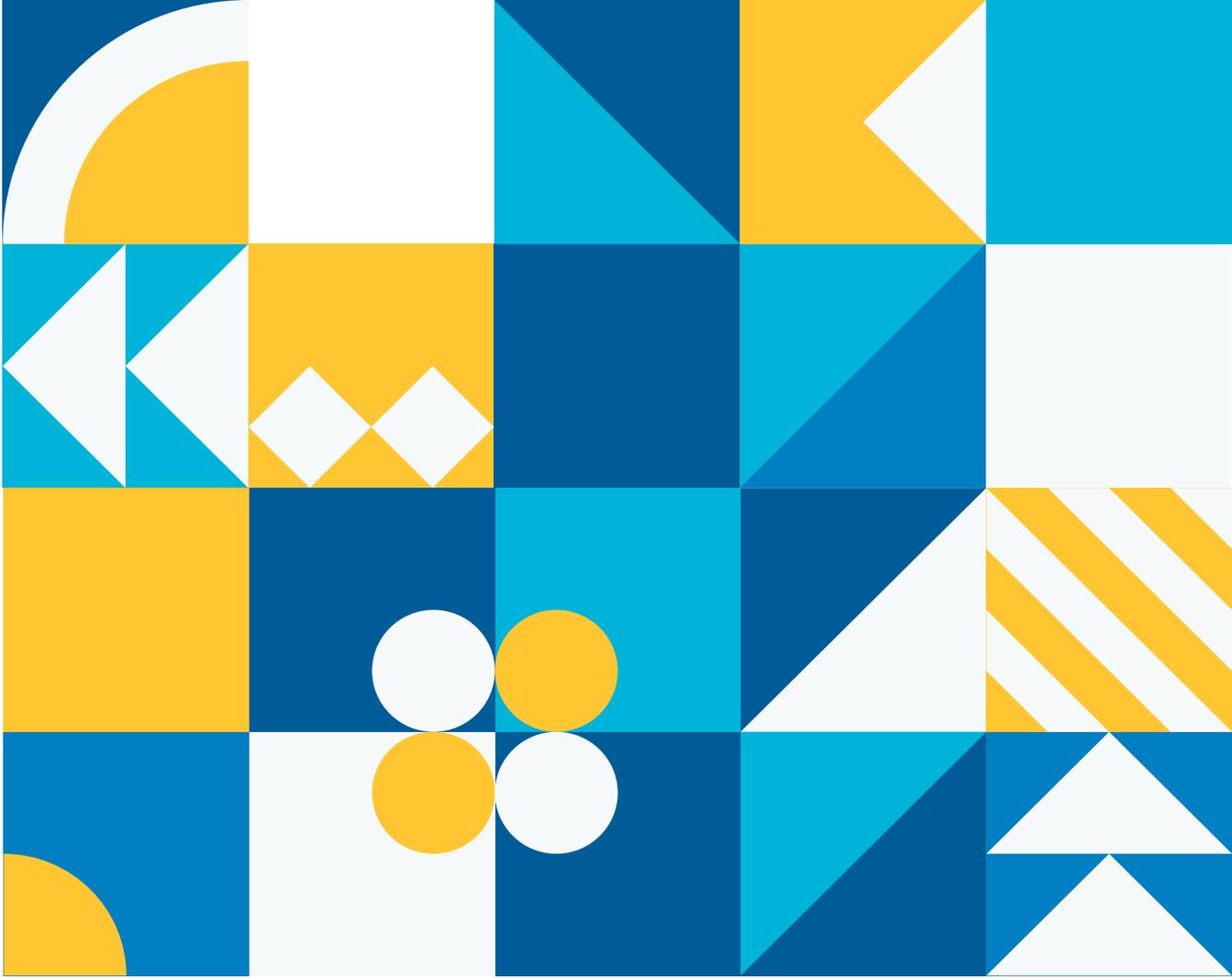
대표님의 MBTI는 어떻게 되시나요? 본인의 MBTI를 토대로 회사 운영을 돌아본다면?

저요? 어떤 MBTI 같으신가요. ESFJ입니다. E라는 성향이 운영에 도움이 되지 않나 생각해요. 그런데 요즘은 혼자 있는 시간이 좋아서 I로 바뀌고 있는 것 같아요. 그렇지만 위로는 사람들에게 받고 있는 느낌이라고 해야 되나요. 저를 제외한 공동 창업자 세 분이 다 N 성향이에요. 혼자 S인데, N이라는 성향이 사업 경영 같은 부분에 있어서 좋다고 말씀을 많이 하시거든요. ENTJ가 제일 좋다고들 해요. 보통 다른 분들(공동창업자)이 사업에 있어서 고민을 해주시는 편이라면 제가 현실적인 결정을 내리는 스타일이어서 상호 보완적으로 운영하고 있어요. T, F 성향도 절반으로 나뉘다보니까 이런 부분들도 상호 보완적으로 해결되고 있지 않나 생각하고 있어요. 저는 오히려 더 외부에 있는 상황이 많고 COO가 내부 경영을 많이 도와주셔서 여러모로 사업 운영이 잘 진행되고 있습니다.

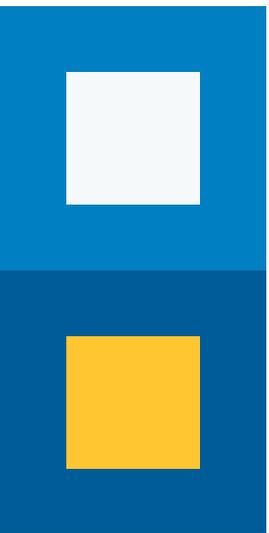
마지막으로 한 말씀 부탁드립니다.

다양한 분야에서 여러가지 교육을 제공해 주시는 것과 특히, 만나보기 어려운 VC를 만나게 해주신다는 것, 그리고 세무 분야의 교육이나 멘토링 진행에 대해 정말 감사하다는 말씀 먼저 드리고 싶어요. 그리고 이전 인터뷰 질문에 답변드렸던 내용인 것 같은데 비슷한 규모나 비슷한 분야의 선배 스타트업에 매칭해 주신다거나, 교육 같은 것들도 도움이 많이 될 것 같다고 생각하고요. 저희(디플레이치알)도 그렇게 느끼고 있었지만 다른 스타트업들도 비슷하게 느끼시는 것 같아요. 1대1 아니면 4대1로 코칭이나, 혹은 코칭이 아니더라도 조언만 해주더라도 굉장히 큰 힘이 될 것 같다고 생각을 하거든요. 그런 기회들이 있으면 만족감을 많이 느끼지 않을까요?

”



“
올바른 방향을 결정하는 것과
속도를 내는 것 ,”



콘콘 (숭실대학교)

_서소영 대표

굿즈 제작 오픈마켓시장 커뮤니티 플랫폼 '오즈의 제작소'

간단한 자기소개 및 팀 소개 부탁드립니다.

창업을 하고 싶어서 송실대학교 벤처중소기업학과에 입학했습니다. 창업을 하기 위해 어떤 문제를 해결할까 싶어서 그 문제를 찾으려고 다양한 활동들을 했었어요. 그 활동을 하면서 굿즈 제작을 항상 했었고 Pain Point가 쌓여서 결국 창업까지 하게 되었습니다. 콘콘은 굿즈 제작 오픈마켓시장 커뮤니티 플랫폼인 오즈의 제작소를 운영하고 있는 회사입니다.

KDB 창업교육 프로그램 참여 계기는 어떻게 되시나요?

송실대학교에서 2021년도에 참여를 했는데 참여할 때는 솔직하게 말씀드리면 교수님들과 다른분들께서 추천을 되게 많이 해주셨어요. 그때 아, 되게 좋겠다고 생각한 것 같아요. 그리고 송실대학교 소속으로 참여했던 팀이 예전에 수상을 하기도 한 적이 있었어요. 그런 부분에 관심이 가서 참여 하게 되었습니다.

프로그램 참여 시 사업 아이템은 무엇이고, 어떠한 문제를 해결하고자 했나요?

어느정도 아이템 구상을 하고 프로그램을 신청했었어요. 수강할 때가 아이템 기획의 첫 단계는 아니었고, 지금은 명확히 기억이 잘 나지는 않네요.(웃음) 고객 개발이 끝난건 아닌데 어느정도는 하고 그 이후에 수강을 시작했어요. 아이템은 지금과 동일했습니다.

창업교육 프로그램에 참여하여 실제로 창업까지 하셨어요. 계기가 있을까요?

처음부터 명확한 창업의지를 가지고 있었고, KDB 창업교육 프로그램을 통해 성장하고 싶다는 생각을 했습니다.

학생의 신분으로 창업을 준비하면서 필요했던 것은 무엇인가요?

아무래도 실무 경험에서 아쉬움을 많이 느꼈고, 애초에 스타트업에서 인턴을 해보긴 했지만 기간이 짧았어요. serise A, B 단계의 스타트업에서 근무를 해본 적이 있었다면 더 좋지 않았을까 하는 아쉬움이 남았습니다. 왜냐하면 전체적인 스톡옵션이나 지분이 어떻게 췌어되고 기업가치가 어떻게 메겨지는지 이런걸 잘 모르는 상태로 시작했고, 프로세스나 전체적인 틀도 모르다보니 어떤 로드맵으로 나아가야할지 스스로 찾기 어려웠어요. 혼자 책을 찾아보거나 인터뷰나 리서치를 하면서 습득을 해왔습니다.

현재는 어떤 아이템(BM)으로 사업을 운영하고 있나요? 만약 동일한 아이템으로 진행하고 있다면, 어떻게 아이템을 검증하셨나요?

처음에는 봉제 쪽 제작 업체를 타겟으로 했어요. 아무래도 공장이 더 오프라인화 되어있다보니 공장을 돌면서 면목역쪽을 중심으로 인터뷰를 했는데, 이게 쉽지 않을 것 같다는 생각이 들었어요. 봉제 공장은 온라인화를 하려고 하는데 일단, 공장에 컴퓨터가 없고 휴대폰도 글자를 크게 쓰셔서 온라인 쪽에 미숙하셨어요. 봉제 쪽은 무조건 오프라인으로 방문해서 샘플을 확인해야하다보니 직거래 상황이 정말 많이 발생해서 봉제는 안되겠다 싶더라고요. 온라인으로 어느정도 전환을 하고 싶는데 전환을 못하던 분야가 디지털 인쇄류 쪽 업체라서 그쪽으로 피봇을 한번 했었어요. 그때 당시에는 고객층을 다양하게 해서 판매 목적의 디자이너들로 결론이 났었는데, 지금도 다시 고객 개발을하고 있는 상황이에요. 그래서 더 짧은 기간 안에 수익을 극대화 할 수 있고 우리 아이템의 얼리어답터가 될 수 있을만한 타겟이 다르게 있을까 싶어서 항상 검증하고 있는 것 같아요.

피봇을 하셨다고 답변해 주셨는데, 어떤 이유로 하게 되셨나요?

봉제 공장의 온라인화 하려는 니즈는 있었지만 샘플을 직접 확인해야하고 직거래 상황이 많이 발생할 것 같다는 문제가 있었어요. 왜냐하면 인쇄 제작은 굳이 방문해서 샘플 확인을 하지 않는데, 봉제 공장은 무조건 방문을 해야 하더라고요.

창업교육 프로그램을 받고 난후 달라진 점이 있다면 어떤 것이 있을까요?

달라진 점이 분명 존재하지만, 당사가 정확히 기억나진 않아요. 여름방학 때 진행을 했는데 휴학생 신분이었고 이미 창업의 의지를 가진 상태로 참여했기 때문에 과제 (인터뷰 등) 가 힘들지는 않았던 것 같아요. 좋았던 점은 인터뷰 질문이나 목적 가설 같은 것을 정하면 거기에 관련되어 피드백을 잘해주셨는데 확실히 '고객 개발 전문가구나' 라는걸 느꼈어요. 그리고 당시 인터뷰가 저희의 BM에 엄청 많은 도움이 되었고, 질문 같은 것도 스킬이 필요하다는 것도 그때 알게 되었죠.

창업교육 프로그램을 통해 성과공유회 및 Booster 프로그램 까지 수상 하셨어요. 그 시간으로 돌아가 당시의 느낌 한 말씀해 주신다면?

사실 상상을 못했어요. 여름 방학 캠프도 그 뒤에 그것들을 염두에 두고 한 건 아니었고 기회가 주어져서 갔는데 성과공유회 때 발표는 일반 IR이랑 다르게 우리가 어떤 걸 했는지를 나타내는 공유회 자리였어요. 사실 지났으니까 말씀드리자면 발표 당일에 도착해서 발표 준비를 시작했거든요. 제가 그 정도로 그때 정신이 없었던 이유가 법인 회사로 전환을 하고 부서에 개발자 직군이 저밖에 없는 상황이었어요. 강의 날에 급하게 준비하고 발표했었던 거라서 수상을 한 게 진짜 신기했어요. 그리고 Booster 프로그램은 팀원들과도 추억을 만들 수 있었고 영상도 남겨야 되다 보니까 이 프로그램을 통해 우리 팀이 끈끈해지는 느낌을 받았어요.



▲ 콘콘 팀의 수상 당시, KDB 창업교육 프로그램 성과공유회 (왼), KDB 창업교육 Booster 프로그램 (오)

창업교육 프로그램을 통해 성과공유회, Booster 프로그램에서 두번의 수상을 하셨어요. 그 시간으로 돌아가 당시의 느낌 한 말씀해 주신다면?

Booster 프로그램이 개인적으로 가장 많은 도움이 되었어요. 고객 인터뷰를 하는 부분에서 모든 팀원들과 같이 인터뷰를 할 수 있었어요. 고객이나 고객의 Pain Point, 니즈, 시장 상황을 제가 설명을 하는 게 아니라 직접 맞닥드리면서 몸소 체험을 할 수 있었거든요. 또 기간이 짧아 힘들어서 더 기억에 남는 것 같아요. 우리가 함께 어쨌든 이걸 해냈다는 감정이 들었거든요. 저는 사실 어떤 대회나 프로그램 나갈 때 수상이나 금액 같은 부분을 별로 신경 쓰지 않고 준비도 많이 하지 않았어요. 그런데 이때는 팀원들이 고생했으니까 정말 잘 준비해야겠다 싶어서 발표 준비 후에 '이건 1등 해야겠다'라고 이야기 했었죠.



▲ KDB Booster 프로그램 회의 중인 콘콘

올해 스타트업 프로그램, KDB넥스트원 참여에 있어 목표 한 말씀해 주신다면?

그런 건 없고, 사실 지원이 너무 좋아서 신청을 했거든요. 대신에 감사했던 부분을 얘기하고 싶네요. 저는 개인적으로 좋았던 것 중에 하나가 프론트원 입주 기회를 주신 거예요. 사실 안 믿겼거든요. '내가 프론트원에 입주할 수 있게 된다고?' 이런 느낌이었어요. 그 외에도 보니까 전문 VC분들을 멘토처럼 매칭해 주시고 관리를 해 주시는 것 같아서 그 점에서 정말 되게 좋았어요. 넥스트원에 참여하신 다른 기업 대표님들도 좋으신 분들이 많으시니까요. 성과도 내고, 그래서 기회를 주셔서 정말 감사하다라는 그런 생각이 들었어요.

진행 과정에서 겪은 어려움이 있을까요? 있다면 가장 기억에 남거나 어려웠던 일을 말씀해 주세요.

어려웠던 거요, 한번 생각해 볼게요. 진행 과정에서 솔직히 어려웠던 건 크게 없었던 것 같아요. 시간이 모자랐던 것이 조금 아쉬웠던 부분이에요.

팀원을 관리하는 노하우가 있을까요?

노하우라고 할 정도는 아니긴 하지만 확실히 가장 중요하다고 생각한 것 중에서 하나는 두려움 없는 조직을 만드는 거예요. 변화나 혁신 같은 두려움이 아니라 조직 내에서 부정적인 것, 아쉬운 것, 섭섭한 것을 말하는 것을 전혀 두려워하지 않는 걸 만드는 게 가장 중요하다고 생각을 했어요. 자기 할 말을 잘 못하는 팀원들도 많았거든요. 일을 하다보면 아쉬운 점이 생길 수 밖에 없잖아요. 그리고 사업 자체를 부정적으로 볼 수도 있거든요. 어떤 분들이 '이건 안 될 것 같다' 라고 말하는 것을 최대한 듣고, 말하고, 같이 해결해 나가야지 사업이든 조직이 발전을 하는 거다라고 생각하다 보니까 우선 말을 많이 하도록 유도했어요. 그리고 저는 아무 말도 안 하고 경청만 하거든요. 이야기를 다 들어주고 그 부분을 반영을 해주면 다음부터는 편하게 말을 해주는 것 같아요. 결국 한 명 한 명 신경을 많이 써줘야 되는 건 맞는 것 같다고 생각해요. 팀원들이 있어주면 엄청 감사하고, 그 사람의 입장이나 상황, 마음은 어떤지, 일을 스스로 많이 하게 되는 동기 부여가 되는 원동력 같은 것을 파악 해야 된다는 것을 이 과정에서 많이 느꼈어요.



▲ 단란한 분위기의 콘콘 팀 [사진제공 = 콘콘]

투자 유치 노하우가 있다면?

우선 투자 유치 노하우 같은 경우에는 저는 아직 부족하고 너무 얼리 스테이지 대표이기 때문에 크게 말씀은 못 드릴 것 같아요. 아직은 겸손해야 될 단계라고 생각하거든요. IR 발표 (투자 유치를 위해서 IR을 작성하고 발표하는 경우가 많다) 노하우 같은 경우에는 자신감이 정말 많이 중요하다고 생각해요. 자신감은 평소에 내가 이 사업이 될 거고, 그 사업을 우리 팀이 할 수 있을 거라는 믿음에서도 나오고, 발표를 준비하는 연습에서도 나와요. 그리고 발표에 앞서 마인드셋을 해요. 스스로도 '될 거다'라는 느낌으로 투입을 하는데 그렇게 자신감을 장착해서 가면 좋지 않을까 해요. 평소에 발표 연습할 때 어떻게 하시는지 모르겠지만 저는 발표 동아리를 했거든요. 발표 연합 동아리를 3기수 정도 했는데 그때 얻은 팁 같은 경우에는 사람 눈을 보면서 발표하는 연습을 하는 거였어요. 발표 연습할 때 거울 보면서 하면 좋거든요. 스스로 거울 보면서 말하면 사람들이 쑥스러워 하잖아요. 그래도 그것을 이겨내고 내 눈을 마주치면서 하다 보면 실전에서도 눈을 피하지 않게 되더라고요. 또, 가족분들이나 팀원분들 앞에서 연습을 계속 하면서 눈 마주치면서 말하는 연습을 하는 것이 좋은 것 같아요.

대표님만의 회사 경영 노하우가 있다면?



▲ 회장이 한창인 콘콘의 개발진

경영하면서 신경을 많이 쓰게 되는 부분은 아무래도 전략적인 부분인 것 같아요. 방향이 잘못되었는데 속도를 너무 내면 엄청 큰 사고가 나잖아요. 그런 것처럼 방향을 잘 찾아야 된다는 생각이 들었고, 방향을 함께 찾는 것도 맞는 건데 어쨌든 더 고민을 많이 해야 되는 사람은 저인 것 같다고 생각해요. 방향을 정하고 나면 거기에 대해 속도를 내기 위해서 실무적인 마케팅, 디자인, 개발 등의 일을 하는 게 팀원들이고 제 역할은 팀원들이 일을 잘할 수 있는 환경을 만들고, 일을 하고 있어도 행복한 환경을 만드는 사람이라고 생각하거든요. 제가 실무적인 일을 많이 하려고 하는 것보다는 다른 사람들이 일을 잘

하도록 하고 투자자 분들을 설득을 해야 되는 사람, 자금과 공간을 마련해야 하는 사람이라는 생각이 들었어요.

어려움이 있을 땐 어떻게 해결했나요? 도움을 받았다면 어떻게 누구에게 도움을 받았나요?

아무래도 팀빌딩 쪽에서도 어려움을 느꼈는데 우선 지금은 코퍼운드 멤버가 없는 상황이긴 해요. 그래서 아예 창업 자체에도 뜻이 있고, 사업에 대한 비전이 있고 아무래도 초기에는 매출이 많이 없을텐데 성취보다는 다른 곳에서 가치나 내적 동기를 추구하는 팀원을 구하는 게 어려웠죠. 다음은 제 신분이에요. 휴학생으로 시작을 하다보니 주변 인맥으로서는 주니어나 취준생인 분들이 많았어요. 창업을 사이드 프로젝트로라도 도전하기에는 바쁘신 분들이여서 멤버를 영입하는 것에 어려움이 있었어요. 지금으로서는 지인 추천이랑 제 지인으로 들어온 멤버분들이 많습니다. 사실 지인 추천이 아니라 아예 공고를 올리는 방법도 있죠. 아니면 창업 네트워킹이나, 창업 네트워킹 단체에 직접 방문해서 저를 좀 알리기도 했었어요. 팀빌딩을 목적으로 한 사이드 프로젝트 모임 같은 거 있거든요. 그리고 실무자분들이 예전에 스터디 했던 모임에서 추천해 달라고 부탁한 적도 있었어요. 취업 플랫폼에 공고 게시글을 게재하긴 하지만, 실질적으로 채용 되시는 분들은 지인 추천분들이시더라고요. 현재는 그런 상황이긴 해요. 다른 스타트업 분들에게 조언을 구하니까 10명 이하의 라운드 스타트업은 대부분 거의 다 지인 혹은 지인 추천이라고 말씀해 주셨어요.

현재까지의 사업 성과 또는 성장 단계는 어떻게 되나요?

네, 최근에도 광고비 같은 경우에는 사용하게 되면 노이즈가 까다 보니까 광고비는 일부러 진행을 하지 않고 있어요. 그래서 핵심 타겟들의 가입 목적으로 운영을 하고 있는데 두 달 동안 MAU가 두 배 정도 증가했습니다. 인스타그램도 매달 평균 20%로 유지를 하고 있었는데, 최근에는 저번 달에 비해서 40~50% 정도 성장을 한 상황이에요. 그 다음에는 저희가 아무래도 고객 충성도나 만족도 점수가 굉장히 높아요. NPS 점수나 PMF survey 같은 기법이 있어요. NPS 점수 같은 경우에는 17.5점이 IT 서비스 평균인데, 저희는 2022년 1월에 했을 때 42점이 나왔고 6월에 했을 때 51



▲ 시장 조사 및 홍보를 위해 서울일러스트페어에 방문한 콘콘 팀

점이 나왔었던 거예요. 결과를 보고나니 '솔루션에 대한 방향은 맞구나'라는 생각이 들었어요. 현재 고용 인원은 4명이고, 저희가 6월부터 오픈마켓 런칭을 해서 매출 목표보다는 거래액이랑 재구매율에 집중을 하고 있어요. 이번년도(2022년)는 이렇게 진행하다 보니, 매출을 따로 측정하지 않고 있어요. 성장 단계는 여전히 초기라고 생각하고 조금 더 PMF를 찾아가는 단계인 것 같습니다.

앞으로의 사업계획 또는 방향성은 어떻게 되시나요?

재구매율에 집중하고 매출보다 거래자 수 같은 부분을 집중한다는 게 작은 고객이라도 저희가 직접 의견 들으면서 핏을 세밀하게 맞추려고 했던 거거든요. 매출에만 신경쓰게 되면 광고비 쏟아부으면 되는거다 보니진정으로 집중해야 되는 것에서 벗어날 수 있다고 여겨져서 그렇게 (매출에만 집중하지는 않았던 것) 했던 것 같아요. 내년에는 이제 수수료 전환하고 품목을 확장하면서 오픈마켓 형태의 사업을 더 확장할 계획이에요.

대표님의 MBTI 는 어떻게 되시나요? MBTI를 토대로 회사운영을 되돌아본다면?

될 것 같으신가요?(웃음) ENTJ예요. 우선 E 성향은 네트워킹 모임 같은 곳에 나갈 때는 되게 편했어요. 그런데 상반되는 건 아무래도 저는 대표다보니 일을 할 때도 많잖아요. 계속 사람 만나는 일만 하는 게 아니다보니 하루에 심하면 15시간씩 넘게 일하고, 평소에는 12시간 정도 일하는 편이거든요. 오래 혼자 일하는 순간도 많다보니 외향적인 면인 것이 힘든 부분이 있었어요. J (계획형) 같은 경우에는 제가 워낙 계획적인 성향이어서 업무를 굉장히 효율적으로 할 수 있어요. 다음 주에 만약에 어떤 업무들이 많다면 이번 주에 어떤 것들을 해야 다음 주에 이걸 다 소화해낼 수 있겠구나를 미리 파악을 해서 진행을 하기 때문에 무언가 놓치는 게 없어요. 저는 다행인게 계획이 틀어졌을 때 다른 스트레스가 없거든요. 만약에 제가 제 스스로 할 수 있는 계획인데 못했으면 그건 굉장히 스트레스 받아요. 왜냐하면 제가 못한 거니까요. 그리고 '시장 반응이 달랐다'에 대한 스트레스는 없어요. 그런데 그런 부분에서 계획이 달라졌다고 느끼시는 분들도 계시는 것 같아서 그런 점에서는 좋지 못하다고 생각하죠. 사업은 계획대로 되는 게 아니니까요.

마지막으로 한 말씀 부탁드립니다.

KDB와 함께한 소감을 말씀드리고 싶어요. 처음 참여할 땐 제가 KDB랑 이렇게 인연을 자주 맺게 될 줄 몰랐어요. 넥스트원이란 스타트업 프로그램에 합격하고 KDB랑 인연이 되어서 정말 좋다는 생각이 들었어요. 그리고 담당 매니저님들이 정말 잘해주셨고, 나중에 저희에게 도움이 되는 것이 있을 때 알려주셨던 부분이 단순한 한 번 하고 나서 끝나는 프로그램이 아니라 '연이 좀 맺어지는구나'라는 생각이 들었어요. 정말 잘 챙겨주신다고 느꼈던 것 같아요. 그냥 아무 생각 없이 시작했는데 지금은 너무 감사한 마음이에요.



KDB 창업교육 우수사례집

고객발굴 체험형 프로그램

발행일	2023.01.
발행처	KDB나눔재단, 한국청년기업가정신재단
디자인	스타트업플렉스