

신사업 아이디어

NEWSLETTER

칼럼

권영석 교수의
CEO 노트

02

연재

폭군상사 김전무의
창업 성공스토리

03

국내외 트렌드 리뷰

해외 및 국내
트렌드

04

신사업아이디어

이달의 신사업아이디어
신사업아이디어 다시보기

08





지식과 경험을 돈으로 바꾸는 창업을 하라

아내가 돌아왔다. 몹시 피곤하고 우울해 보였다. 실직을 한지 2년 반이 흘렀다. 고시원에서 원룸 생활을 한지도 1년이 지났다. 거주중인 아파트를 담보로 5억을 빌렸다. 그중에 주식투자로 2억 7천만원을 날렸다. 남은 돈은 1억여 원이었다. 아내에게 월 150만원 이자와 생활비 400만원을 주면 고작 1년을 버틸 수 있다. 어린 두 딸 교육비가 많이 들어갔다. 아직도 인생은 평균수명까지 40년이 남았다. 아내의 표정이 몹시 어두운 것도 이해가 됐다. 아내에게 와인을 건넸다. 손은 전혀 떨리지 않았다. 추호의 흔들림도 없었다. 아내에게 건넨 와인에는 끔찍한 계획이 숨어 있었다. 아내는 아무것도 눈치채지 못한 채 와인을 아주 천천히 마셨다. 잠시 후에 아내는 깊은 잠에 떨어졌다.

이미 학원에서 돌아온 큰 딸도 깊은 잠에 빠졌다. 중학교 1학년. 아침 7시에 집을 떠나 학교 수업이 3시경 끝나면 수학학원에 간다. 수학이 끝나고 떡볶이로 끼니를 때운 뒤 영어학원에 간다. 집에 오면 밤 12시가 넘는다. 그렇게 열심히 해도 좋은 대학에 갈지, 졸업 후에 취업이 될지, 취업이 된다 해도 자신처럼 해고될지 모른다. 수학 학원을 마치고 온 큰딸이 배가 아프다고 했다. 약국에 가서 약을 사 왔다. 딸에게 물과 약을 건넸다. 딸은 이내 깊은 잠이 들었다.

8살 막내딸도 깊은 잠에 빠졌다. 새벽 2시, 30분 정도만 지나면 모든 것이 끝난다. 전혀 동요하지 않았다. 무서운 계획은 잠시 지나가는 고통일 뿐이다. 그 고통은 아내와 두 딸, 그리고 자신에게도 마찬가지였다. 단지 30분이다. 책상에 앉았다. 모두들 깊은 잠에 빠져 고요하고 평온했다. 노트를 꺼냈다. 단 한 줄의 문장을 쓰고 노트를 내려놓았다. 서울중앙지검 형사는 피의자 K 씨를 살인 혐의로 구속 기소했다. K 씨는 서울 서초동 자신의 집에서 수면제를 먹인 후 아내와 맏딸, 둘째 딸을 목졸라 살해했다. 자신도 자살했다. 하지만 실패했다. 벌써 6년이 흘렀다.

K 씨는 외국계 기업과 중견기업에서 20여 년 이상을 재무회계 한 분야에서 일을 했다. 그가 재무 회계분야의 귀중한 지식과 경험을 콘텐츠로 만들어 국제 투자전문가나 재무전문가 혹은 재무전략 컨설턴트로 창업을 했더라면 인생 2막은 달라졌을 것이다. 또한 그의 주식투자 실패 경험은 훌륭한 자본이 될 수 있다. 그는 M&A 전문가가 될 수도 있었고, 개미 주식투자자들이 실패하지 않도록 주식투자 컨설턴트로 활동할 수도 있었다. 그가 선택할 수 있는 지식 창업은 수십 가지가 된다. 하지만 그는 원룸에서 고립된 채 주식투자만 했다.

베이비부머들만 1년에 1백만 명 이상이 직장에서 퇴출되고 있다. 그들이 직장 에서 쌓은 지식과 경험은 소중한 가치가 있다. K 씨는 지식창업가가 될 전형적인 지식과 경험 그리고 노하우를 가지고 있었다. 그는 강한 성취욕구도 있었다. 하지만 훌륭한 자산을 가지고 있음에도 불구하고 존속 살해범이 되었다. 이것은 그가 한순간 자신의 가치를 깨닫지 못하고 자존감을 잃었기 때문이다. 지식창업은 실패와 좌절과 고통도 훌륭한 자산이 된다. 또한 지식 창업은 자신의 가치를 찾게 해주고 자존감을 회복시켜 준다.



권영석

한성대학교 교수
융복합교양과정(창업)
(전)중앙년기술창업센터장

“실패의 경험도
훌륭한 자본이
될 수 있다 ”



폭군상사 김전무의 창업 성공스토리

글. 권영석

제 3 부 데스밸리

그동안 회사를 그만두고 해왔던 일들을 얘기해 주었다. 다시 직장을 다니던 일, 직장 상사와의 스트레스 관계, 그리고 퇴직 등, 고민거리를 얘기했다. 그는 다음 날 오후에 다시 만나자고 했다. 특별히 할 일이 없어 오후를 기다리기까지 꽤나 길었다. 다시 그를 방문했다.

“자네 고민을 곰곰이 생각해 보았네. 미리 좌절하는 습관을 버리게. 과거의 기억으로 오늘을 좌절시키지 말고 오늘 정한 목표를 향해 지금 이 순간을 행동하길 바라네.”

그는 진지하게 말했다. 무슨 말인지 이해하기 어려웠다.

“자네 창업을 했군. 창업에는 데스밸리(death valley)가 있네. 벤처기업은 창업 후 어려움을 겪는 시기로 3년 내외에 폐업할 수도 있다는 의미네. 하지만 자영업이나 소상공과 같은 소규모 창업은 위기가 더 빨리 오지. 대부분 위기는 자기 자신으로부터 온다네. 절망, 좌절, 실패, 포기, 우유부단, 나약함이라는 두려움으로부터 오지. 오늘 자네가 느낀 좌절이나 실패는 과거의 기억 으로부터 온 거야. 나는 지금 변했는데도 자네가 나를 기억하고 피하려는 것처럼 그 두려움은 과거의 기억일세. 어떤 일을 하기 전에 기억으로 미리 좌절을 해버리지. 시도해보지도 않고 미리 좌절하여 오늘 행동을 포기하는 습관을 만들지 말라는 거네. 과거를 기억하지 않을 용기, 그것이 벤처든 소규모 창업이든 데스밸리를 극복하는 길일세.”

은행나무가 어둡속에서 버티고 서있었다.

“자네가 지금 불행하다고 느끼는 것은 고객들이 자네를 찾지 않기 때문이지. 자네는 기억에 사로잡혀 오늘 지금 이 순간 좌절한 나를 만들고 있는 거네. 실제로는 과거의 기억들은 현재의 자네에게 아무런 영향을 미치지 않고 있는데 말이지. 지금부터 생각을 바꾸게. 나는 누군가에게 가치가 있다. 나는 누군가에게 도움이 되고 있다는 생각을 갖고 자신을 사랑하게. 창업가의 데스밸리는 자신과의 싸움이야. 자신이 가치가 없다는 두려움을 정면으로 바라보고 용기를 내는 걸세. 과거로 영향을 받는 나 아니라 지금 이 순간의 '나'를 선택할 용기가 필요하지. 창업가는 매일매일 그렇게 살아야 하네. 그것이 위기를 극복하는 길일세.”

그는 잠시 위층을 바라보았다. 버스 창으로 어둠이 기어들었다.

“여기 커피 좀 주세요.”

그는 이층 계단을 향해 부드럽게 말했다.

“인생은 과거와 현재가 선처럼 연결된 것이 아니라 무수한 점들처럼 '지금'이라는 찰나의 연속이네. 우리는 기억으로 그것을 연결하지. 하지만 그것 때문에 행복해야 할 삶을 불행하게 만들고 있어. 그래서 선택할 용기가 필요한 것이네. '지금의 나' 를 선택할 용기 말이지.” 드립 머신에서 커피 원두를 가는 소리가 들렸다. 진한 커피 향기가 차 안에 퍼졌다.

“자네들이 나간 후에 회사는 더 힘들어졌네. 고객들은 이탈하고 나는 기업을 살려야만 한다고 생각했지. 그게 가능했고 나만이 할 수 있다고 했어. 오히려 내 능력을 멋지게 보여주리라고 한것 들떠있었네. 성공에 집착했네. 성공하지 못할 것이라는 두려움 때문에 더욱 성공에 집착했지. 직원들에게 하루에도 수십 번 화를 내며 그들을 '머저리들'이라고 몰아붙였지. 침낭을 가져다 놓고 사무실에서 잤네. 그들의 실수 때문에 내가 그렇게 해야만 한다고 믿었네. 집에도 여러 날을 못 갔어. 아내는 연락도 하지 않았네. 이미 회사가 어려워 사무실에서 밤새워 일한다는 것을 알고 있었지.”

2층에서 여직원이 커피를 가져왔다. 나는 깜짝 놀랐 다. 그녀는 우리 부서에서 함께 일한 영희 씨였다. 구조 조정으로 함께 회사를 그만두었다. 그녀는 내가 온 것을 알고 있었다. “내 딸이네. 회사에 딸과 아버지가 같이 일한다는 것은 좋은 일만은 아닐세.”

그는 커피를 한 모금 마셨다. 영희 씨는 반가운 표정을 지으며 내게도 커피를 건넸다.

“10일 만에 집에 들어갔네. 집엔 아무도 없었어. 방과 거실엔 냉기가 돌았지. 화장대위에 편지가 놓여 있었네. 아내가 편지를 써놓고 나가버렸어. 황당했지. 애도 다 키워놓았으니 자신의 삶을 살겠다고 웃가지와 예물들을 싸들고 나갔네. 아내는 결혼을 하고 계속 직장을 다녔 으니까 생활엔 어려움이 없을 거야.”

그는 짧게 한숨을 토해냈다.

“이미 모든 준비를 해놓았던 거네. 처갓집에나 가있겠 거니 생각하고 전화를 걸었네. 하지만 거기에는 오지 않았다는 거야. 패씸하다는 생각이 들었네. 아내에게 심한 배신감을 느꼈어. 아내를 찾을 생각을 하지 않았지. 직장에 가면 찾을 수 있었지만 굳이 그렇게 하지 않았어. 제 발로 나갔다고 생각하니까 자존심이 허락을 하지 않더군.”

김 전무는 잠시 눈을 감았다가 떴다.

(다음호에 계속)



다양성의 시대 - 인디 음악처럼, 인디 마켓도 가능하다

소매업체들을 위한 "온라인 마켓플레이스"

#동네마켓 #인디마켓 #스마트폰

미디어매체가 발달하고 온라인 판매 등이 급속도로 증가하면서 소매업체들은 커다란 어려움에 직면해 있다. 아마존과 쿠팡, 11번가 등 국내외적 온라인 판매망이 형성되면서 이제 소매업체들은 동네 상권만 가지고 생존하기 힘들어졌다. 따라서 다수의 소매업체들을 연결하여 제품 정보를 공유하여 온라인 판매망을 구축하는 것은 특별한 강점과 지역 소비자들에게 편리성을 제공할 수 있다. 지역 틈새시장을 공략하는 것이다. 여러 개의 소매업체들을 온라인으로 연결하여 대형 할인점이나 백화점과 같은 효과를 내는 것이다. 이러한 소매업체들을 대상으로 한 판매망은 가격경쟁력과 신속 배달, 제품의 신뢰성 등 기존 아마존과 같은 글로벌 판매망이나 전국 온라인 판매망이 가질 수 없는 여러 가지 강점을 지닐 수 있다. TROUVA는 이러한 사업을 진행하면서 대기업의 유통망이 제공하지 못하는 강점을 고객들에게 제공하고 있다.

제품 카테고리도 가정용품, 식음료, 의류, 악세사리, 선물용이나 이벤트 용품 등 라이프스타일 별로 다양하게 구색을 갖추 수 있다. 일종의 백화점보다 큰 거대한 재래시장을 온라인 마켓으로 옮겨놓았다고 볼 수 있다. 특히 베스트셀러 판매 물품이나 세일 품목 및 유통기한을 며칠 남겨두지 않은 식품들은 이 소매마켓의 핵심 아이템이 될 수 있다. 이러한 제품들을 지역소비자들이 빠르고 손쉽게 모바일로 구매할 수 있도록 하는 것이다. 고객들은 언제든지 다양하고 값싸게 그리고 편리하게 구매할 수 있다. 이 사업을 원활하게 진행하기 위하여 온라인 판매 네트워크 구축과 지역 유통업체와의 긴밀한 제휴관계가 중요하다.

사진 및 내용 참조 : TROUVA 웹사이트

반려동물 건강관리도 스마트하게

반려동물 온라인 건강관리 및 보험판매



#반려동물 #온라인 #반려동물보험

우리는 같이 키우는 강아지나 고양이를 애완동물이라고 부른다. 하지만 1인 가구가 전체 가구 수의 30%에 달하는 지금 우리는 이들을 반려동물이라고 한다. 반려동물은 우리가 죽을 때까지 가족의 일원으로서 동물들을 대우하는 것이다. 실질적으로 현시대에 이 세상에 생존하는 모든 동식물들은 나름대로 인간처럼 우수한 생존능력의 비밀을 진화시키며 생존해 왔다. 반려동물은 그 비밀을 정서적으로 공감하고 공유하며 이해하고 공존하는 것이다. 반려동물은 이렇게 1인 가구나 스트레스와 불안정서, 외로움, 우울감 등을 겪는 많은 현대인들에게 정신건강에 좋은 영향을 끼치고 있다. 따라서 요즘 반려동물과 관련된 산업이 인간의 라이프사이클 산업처럼 확장되고 있다. 그 중에서도 가장 중요한 것이 반려동물의 건강이다. PawSquad는 반려동물에게 Pet Health Club이라는 프리미엄 회원제를 두어 무제한 상담의 혜택을 누릴 수 있다. 24시간 수의사와 연결하여 화상 상담이나 온라인 채팅을 통해 사전에 건강문제를 예방할 수 있도록 하고 있다. 또한 애완 동물의 개별 요구에 맞는 맞춤형 평가 및 건강 계획을 할인된 가격으로 제공한다. 주요 서비스는 ① 연중 무휴 PawSquad 수의사와 무료 화상 통화 ② 최고의 수의사 추천 및 애완 동물 건강 제품 쇼핑물 운영 ③ 애완 동물 건강 뉴스 레터 및 월간 특별 행사 등을 제공한다. 아울러 반려동물에 대한 보험서비스도 판매할 수 있다. 동물도 인간과 마찬가지로 치료비가 많이 든다. 이를 대비하여 펫동물에 대한 건강보험 뿐만 아니라 추억여행 및 장례 등에 대한 여러 가지 보험을 만들어 판매할 수 있다.

내용 참조 : <http://www.startups.co.uk>
사진 출처 : PawSquad 웹사이트

명품도 실속있게 장만하기

개인 럭셔리제품 온라인 판매 사이트



#명품 #개인거래 #가품No

현대인들은 바쁘다. 또한 요즘 트렌드는 저렴한 가격으로 소유보다는 공유를 통해 자원의 효율성과 가치를 나눈다. 이러한 니치마켓을 분석하여 창립된 기업이 Cudoni 이다. Cudoni는 바쁜 현대인들이 옷장과 집을 정리할 때 혹은 소유하고 있거나 바쁜 라이프 스타일로 소중하지만 정리를 원하는 아이템들을 판매할 온라인 마켓을 제공한다. 여기에 해당하는 제품들은 값비싼 아이템들, 즉 의류, 핸드백, 보석류, 액세서리, 신발, 시계 등 개인용품이 포함된다. 특히 이사를 가거나 물건을 정리하면서 나온 허름한 물건들이 아니라 자신들이 소중히 아끼던 개인 소장 명품들이다. 가방의 경우 샤넬, 루이비통, 크리스찬 디올, 알라리아, 지방시, 프라다, 버버리 프로섬, 발렌시아가 등이, 의류의 경우는 로베르트 카발리, 에트로, 프라다, 이사벨, 발렌시아가, 구찌 등이 해당된다. 최근 중국산 가짜 명품을 판매해 수백억원대 매출을 올린 국내 최대 온라인 쇼핑몰이 검찰에 적발되곤 한다. '짜퉁'을 판매하는 온라인 쇼핑몰도 간간히 뉴스에 오르는 중이므로 진품임을 증명하는 서비스가 추가된다면 명품을 좋아하는 한국 사람들에게겐 상당히 호감을 끌만한 온라인 매장이 될 것이다.

내용 참조 : Cudoni 웹사이트
사진 참조 : British Style Society



방문간호도 O2O 네트워크와 결합, 새로운 서비스로 탄생 노인 방문간호전문서비스

#스마트케어가 대세 #O2O #시니어

지난해 우리나라의 65세 이상 노인인구 중 치매환자는 70만5천명대로 추정되고, 치매유병률은 10.0%를 기록한 것으로 집계됐다. 65세 이상 노인 10명 중 1명꼴로 치매를 앓고 있는 셈이다. 치매환자는 지속적으로 늘어 2024년 100만명, 2039년 200만명, 2050년엔 300만명을 넘어설 것으로 추정됐다. 요즘은 치매증상이 심하면 작은 요양병원에 간다. 특히 시설이 열악한 중소요양병원은 환자 관리가 어려우면 하루종일 환자를 침대에 묶어 놓기도 한다.

따라서 많은 노인환자들이 익숙하고 편안한 집에서 지내거나 치료 받기를 원한다. 일종의 자택요양서비스다. 영국에 이러한 서비스를 하는 성공한 기업이 있다. Elder 기업은 실시간 모니터링을 통해 실시간 치료를 할 수 있는 시스템을 갖추고 방문간호전문서비스를 제공한다. 간병인을 고용하는 것이 아니라 노인 간호 전문가 네트워크에서 신중하게 선정된 전문케어 자영업자가 노인들의 건강을 관리하고 있다. 1인 가구나 독거노인 등을 위한 O2O지원 서비스는 앞으로 유망한 사업이다. 사업 확장도 무궁무진하다. 이 기업은 전문간호인력과 연계하여 노인들을 가족처럼 대하며 건강과 일상을 돌본다. 치매 치료에서 가족처럼 동반자가 되어주는 정서적 치료에 이르기까지 제공 서비스는 다양하다.

사진 및 내용 참조 : elder.org 웹사이트

어린이 그림 속 캐릭터를 인형으로 만들어주는 인형공방 (2019)



이달의 신사업아이디어는 아이들이 그린 그림속의 캐릭터를 봉제인형으로 만들어주는 인형공방이다. 아이들의 동심은 상상력의 보고이다. 때문에 아이들의 동심으로 그린 그림 속 캐릭터들은 기상천외한 모양을 하고 있기가 일쑤이다. 같은 동물을 그려도 모양이 제 각각이다. 동 아이템은 아이가 그린 그림 속 캐릭터(예: 동물, 사람, 로봇 등)를 그림 속 모양 그대로 봉제인형으로 만들어주는 서비스이다. 아이들의 꿈과 상상속의 캐릭터를 현실로 만들어 세상에 단 하나 뿐인 인형을 만들어 준다.

아이디어 설명

만약 당신의 아이가 도화지에 그린 기상천외한 그림이 도화지에서 튀어나와 똑같은 모양의 실물인형이 되어 나타난다면 그 인형을 바라보는 아이의 눈빛은 어떨까?

금번 아이템은 아이들이 그린 그림 속의 캐릭터를 실물 패브릭인형으로 만들어주는 인형공방이다. 아이들의 상상 속 캐릭터를 모양과 색깔 그대로 친환경 소재를 가지고 세상에 단 하나뿐인 실물 패브릭인형을 만들어주는 서비스이다. 아이들의 상상력이 빚어낸 창의적인 캐릭터를 재단, 자수, 봉제에 이르기까지 100% 핸드메이드 인형을 만들어 제공한다.

동 제품이 제공되면 아이들은 자신이 직접 그린 상상 속의 캐릭터를 실물인형으로 만나볼 수 있고, 세상에 단 하나뿐인 자기만의 인형을 가질 수 있으며, 미술에 대한 관심과 창의력이 계발되는 효과도 얻을 수 있다.

국내외 시장동향

미국 플로리다에 본사를 둔 Budsies는 고객의 그림을 봉제인형으로 제작해 주는 회사이다. 2013년에 서비스를 시작한 이 회사는 홈페이지를 통해 고객이 그림을 업로드하고, 원하는 인형의 모양을 설명하고 원하는 갯수 등을 주문하면 그림과 똑같은 모양의 인형을 제작해 준다.

Budsies는 고객의 그림뿐만 아니라 고객의 사진이나 반려동물의 사진을 보내면 원하는 크기의 인형으로 제작해주는 서비스도 제공하고 있다.

국내에서도 패브릭 소재를 이용해 인형을 만들거나 쿠션, 생활소품 등을 만들어 판매하는 곳은 온라인상에서도 어렵지 않게 찾아볼 수 있다. 최근 들어서 나만의 개성 있고 독특한 제품을 갖기를 원하는 젊은층을 중심으로 아이의 그림을 생활소품의 도안으로 활용하거나 아예 그림을 이용해 인형이나 소품을 만드는 사례가 늘고 있다.

국내 사업화 성공전략 및 성장가능성

Only One Item을 강조하라

동 아이템의 강점은 세상에 단 하나뿐인 인형을 만들어 제공한다는 점이다. 공장에서 대량생산해 낸 기성품이 아니라 아이의 상상력이 빚어낸 단 하나뿐인 캐릭터를 인형으로 만들어 제공한다는 차별성이 있다. 자신의 머릿속에서 상상하던 캐릭터가 실물인형이 되어 눈앞에 나타났을 때 그것을 바라보는 아이의 기쁨은 기존의 인형이나 완구가 주는 것과는 비교할 수 없다.

어린이집, 미술학원, 미술교실을 공략하라

아이들이 도화지에 그림을 그리는 곳은 주로 어린이집, 아동미술학원, 초등학교 미술교실 등이다. 물론 가정에서 그릴 수도 있다. 아이들이 그림을 그리는 어린이집 등을 대상으로 아이들의 그림을 인형으로 만들어 행사기념품이나 선물 등으로 제공할 수 있도록 영업한다.



아이그림, 인물사진, 반려동물 등을 제작하라

아이들의 그림 속 캐릭터 뿐만 아니라 아이의 전신사진 또는 반려동물의 사진 등을 인형으로 제작하여 제공하면 보다 많은 수요를 이끌어 낼 수 있다.

DIY KIT를 판매하라

고객이 직접 인형을 제작할 수 있도록 재단된 원단과 바늘과 실, 인형의 눈, 코, 입, 숨, 설명서 등을 판매한다.

리스크요인 및 대응방안

동 아이템은 단일상품을 단일생산하는 100% 핸드메이드 작업이기 때문에 상품을 제조하는 데 드는 시간이 많이 소요된다. 혼자서 재단부터 봉제에 이르는 전 과정을 도맡을 경우 다수의 주문이 몰렸을 때는 생산시간이 많이 소요될 수 있다. 따라서 소수의 사람이 함께 분업하거나 제품을 나누어 제작함으로써 생산시간을 효율적으로 관리할 필요가 있다.

특이사항 등 발굴자 의견

상상이 현실이 된다.

아이들의 상상을 현실로 만들어 주는 동 아이템은 아이들에게 자기만의 독특하고 개성만점인 인형을 가질 수 있는 즐거움을 제공할 뿐만 아니라 아이들의 창의력을 길러주는 교육적인 효과까지 거둘 수 있는 아이템이다. 손재주가 있는 2030 젊은 여성창업자에게 적합한 아이템이라고 판단 된다.





신사업아이디어 다시보기

반려동물 동반관광여행사 (2014)

(반려동물과 함께하는 관광)

아이디어 소개 (당시원문)

기존 관광과의 가장 큰 차이점은 반려동물을 관광의 주체로 인식하고 반려동물을 위한 프로그램을 제공한다는 것이다. 기존의 '사람'에게 포커스가 맞춰져 있던 기존의 틀을 깨고 '반려동물'을 위한 프로그램을 제공하는 것이 이 사업의 가장 큰 차별성이라고 볼 수 있다. 최근 국내에도 반려동물산업의 성장에 힘입어 반려동물과 함께 입장할 수 있는 관광지들이 등장하고는 있지만 아직까지는 활성화되지 않은 실정이고, 반려동물과 함께 할 수 있는 프로그램이 존재하지 않아서 그저 함께 입장하는 것만으로 만족해야 하는 경우가 많다. 또한 반려동물을 키우지 않는 관광객들과 함께 같은 공간을 사용하기 때문에 관광객들의 눈치를 보며 사람들이 없는 곳으로 피해야 하는 경우도 있다. 최근 평창과 가평 일대에 많은 반려동물 펜션들이 생겨나는 것을 보면 반려동물 동반여행의 기반이 하나둘 마련된다고 할 수 있다. 본 사업은 의료관광, 영상관광 및 다양한 융합관광의 트렌드와 맞물려 반려동물 애호가를 위해 반려견과 애호인들을 대상으로하는 융합관광서비스로 볼 수 있다.

에디터 코멘트

반려동물 인구 천만명 시대에 이르렀으나 이같은 반려동물 인구 증가에 아직 영향을 받지 않는 곳도 있다. 바로 여행 분야가 그 중 하나인데, 여행을 생각하면 동물과 함께 떠나기보다는 여행기간동안 위탁을 맡기는 것이 보편적이기 때문이다. 그러나 반려동물 관련 인프라가 부족한 국내에서도 잘 찾아보면 반려동물과 함께 할 수 있는 장소와 프로그램이 있으며, 동반 해외여행도 출입국 과정에서 조금의 불편함을 감수하면 불가능한 것도 아니다. 본 사업은 이와 같이 반려동물 관련 여행 프로그램을 만들고 해외여행시의 서류작성, 수속 등의 절차를 대행하는 것으로 사업화가 가능한 아이디어이다. 국내에서는 P 사가 2017년 사업을 시작하였으며, 주로 온라인을 중심으로 사업을 전개하고 있다.



신사업아이디어 다시보기

그리스 요거트 전문점 (2012)

아이디어 소개 (당시원문)

그리스 요거트는 선진국, 특히 유럽에서 최근 급성장하고 있는 상품으로 대단히 농후한 밀도의 요거트이다. 단백질 함량이 높고 지방 함량이 대단히 낮으며 유산균 함량은 기존 요거트의 10 배 이상인데다 당분이 없어 아주 이상적이다. 맛은 인공적인 신맛이 없으며 생크림과 같은 모습을 보인다. 본 아이템의 컨셉은 기존 요거트 카페와 유사하나 그리스 요거트만의 독자성을 전면에 내세워 건강과 미용, 프레시함을 어필할 수 있도록 한다. 메뉴는 홈메이드 그리스 요거트를 기본으로 각종 과일 및 시리얼 토핑을 곁들 수 있도록 하며 런치타임 메뉴를 추가하는 파르테노 카페와 같은 일본식을 제안한다.

에디터 코멘트

디저트 관련 창업도 유행을 타는 아이템이 있고 유행과 관계없이 영역을 확장해가는 아이템이 있는데 그릭 요거트는 후자에 해당한다. 2012년 발굴 당시 해외의 최신 화제 아이템이기도 했던 그릭 요거트는 국내에서 2014년 서울 가로수길에 위치한 Y 점포가 문을 연 이후 국내 창업시장에 하나둘 소개되기 시작하며 조금씩 그 영역을 확보하고 있다. 그릭 요거트는 기존의 요거트와 다르게 생크림이나 아이스크림과 같은 점도를 보여 식사만족도가 높으며 당 성분이 대부분 발효되어 칼로리가 낮으므로 다이어트 식품으로도 좋은 식품이다. 그릭 요거트로 창업한 대부분의 점포는 직접 요거트를 발효하여 제조하므로 프랜차이즈보다는 개인창업과 직영점 위주로 전개되고 있다. 해당 아이템으로 창업을 원하는 경우, 요거트의 발효에 대한 노하우를 확보하여 고객이 선호하는 맛과 식감을 만들어내야 하고, 요거트 단독 아이템보다는 입지에 따라 다른 아이템과의 결합을 통해 고객이 선호하는 메뉴를 구성할 수 있도록 한다.

이달의 소상공인 지원시책

>>2019년 청년고용특별자금 및 고용안정지원자금 8월 접수 안내

- 대상자금 : 청년고용특별자금, 고용안정지원자금
- 접수기간 : 2019.8.22~23, 2일간
- 지원대상 :
 1. 청년고용특별자금 : 청년소상공인 또는 2인 이상 시 50% 이상 청년근로자를 고용 중이거나 최근 1년 이내 청년근로자 1인 이상 고용 업체
* 청년은 만 39세 이하 내국인에 한함
 2. 고용안정지원자금 : 고용노동부 일자리안정자금 수급 소상공인
- 자금문의 : 전국 지역센터 및 중소기업통합콜센터 ☎(국번없이) 1357
- 기타문의 : 제로페이(www.zeropay.or.kr), 풍수해보험(www.safekorea.go.kr)

>>2019년 소상공인 역량강화사업 하반기 시행

- 소상공인 컨설팅 지원
 1. 지원목적 : 소상공인 및 예비창업자를 대상으로 경영개선을 위해 현장 컨설팅 지원을 통한 경쟁력 강화
 2. 지원목표 및 신청기간 : 총 2,100건. 2019년 7월5일부터 접수
 3. 신청방법 : 온라인(www.sbiz.or.kr) 접속 후 '컨설팅' 선택 신청
* 소상공인 마당(www.sbiz.or.kr) 회원가입 및 로그인 후 신청가능
- 무료법률구조 지원
 1. 지원목적 : 소상공인의 경영안정 및 권익보호를 위해 소상공인 관련 법률상담 및 소송비용 지원
 2. 지원규모 : 500건(상·하반기, 계속)
 3. 지원대상 : 2019년 적용기준 중위소득 125% 이하인 소상공인
 4. 지원내용 : 소상공인 상행위 관련 민사사건에 대한 제반 소송비용 및 변호사 비용 (대한법률구조공단 변호사) 지원
 5. 신청방법 : 가까운 대한법률구조공단 지부(출장소 포함) 방문접수

>>지역경제 활성화를 위한 대국민 아이디어 공모

- 공모목적
지역경제 활성화 방안을 시민의 새로운 관점으로 발굴하여 공단의 역량·자원을 연계한 지역경제 활성화 아이디어 발굴
- 1. 공모기간 : 2019. 7월 ~ 9월
- 2. 참여대상 : 대한민국 국민 누구나(개인 또는 단체)
- 3. 공모방법 :
공단 홈페이지(www.semas.or.kr) → 「참여마당」 → 「대국민 혁신 제안」 게시판을 통해 온라인 접수
- 1인당 제안 건수에는 제한이 없으며, 유사 또는 동일 제안이 다수 접수 될 시, 가장 먼저 접수된 제안을 평가에 포함
- 제안 신청서, 제안서, 개인정보 이용동의서, 서약서 모두 첨부
(제안서 양식은 공지사항 또는 대국민 혁신제안 홈페이지에서 다운로드 가능)
- 공모 참여 URL
<http://www.semas.or.kr/web/PAT01/boardList.kmdc?pNm=PAT0110>