

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





CEO의 리더십 역량이 '기업의 성장크기'를 결정한다

수많은 리더십의 법칙들 중에 존 맥스웰의 리더십 한계의 법칙(The Law of the Lid)이 있다. 리더십 한계의 법칙은 CEO의 리더십 역량이 그 기업의 성과수준의 크기를 결정한다는 뜻이다. 다시 말하면 CEO의 리더십 역량이 낮으면 낮을수록 성공의 크기에 대한 잠재력은 낮고 반대로 높으면 높을수록 성공의 크기에 대한 잠재력은 높다는 뜻이다. 예를 들면 리더십 역량의 최대 크기가 '10' 이라고 할 때 특정 CEO 리더십 역량이 '7'이라고 한다면 그 기업의 성공 수준은 '6'을 넘을 수 없고 그 '6'의 리더십의 크기는 CEO와 그가 맡고 있는 조직의 성공수준이 '6'의 크기를 넘을 수 없다는 의미이다.

두명의 스티브, 스티브 잡스와 스티브 워즈니악이 1976년 4월 1일 차고에서 애플 컴퓨터를 설립했다. 스티브 워즈니악은 애플컴퓨터의 개발을 맡았고 스티브 잡스는 경영과 영업, 마케팅을 담당했다. 이때 애플에서 발생한 이익을 50대 50으로 공평하게 나누었다. 이에 스티브 워즈니악의 아버지 제리 워즈니악은 회사 이익의 대부분은 제품개발의 주역인 워즈니악이 가져가야 한다고 커다란 불만을 제기했다. 하지만 다행히도 워즈니악은 잡스의 경영과 마케팅 능력을 인정했기 때문에 그와 계속 동업을 유지해 나갔다. 만일 그때 워즈니악이 아버지의 말을 들어 잡스가 애플을 그만두었다면 지금의 애플은 존재하지 않았을지도 모른다. 워즈니악이 제품개발에 대한 천재적인 능력은 가지고 있었지만 리더십의 역량은 크지 않았다. 반면 제품개발능력은 다소 뒤지지만 잡스는 시장이 어떤 제품을 요구하는지, 개발한 제품을 어떻게 마케팅해서 팔 것인지, 회사를 어떻게 키워갈 것인지에 대한 큰 비전을 가지고 있었다. 그 비전은 두 사람이 가져가야 할 이익의 파이를 엄청나게 키우는 그림이었다. 마침내 애플이 1979년 1월 3일 주식시장에 상장했을 때 애플에 근무하는 수십명의 벼락부자들을 탄생시켰다. 만일 워즈니악이 잡스와 이별했다라면 워즈니악은 차고 수준의 구멍가게에서 단지 컴퓨터를 조립하여 지인들을 통해 주문받은 양만큼의 컴퓨터를 파는 수리공 수준이었을 것이다. 하지만 잡스는 리더십을 발휘하여 애플을 세계적인 IT 1위 기업으로 만들었다. 애플은 2011년 8월 9일 미국 증시에서 시가총액 1위가 되었다. 2015년 2월 11일 세계 최초로 주식 시가총액이 7000억 달러를 넘는 기업이 되었다. 바로 워즈니악이 아닌 잡스의 리더십 역량이 기업의 성장크기를 결정했기 때문이다.

중장년기술창업센터의 CEO들을 보면 대다수가 초기 창업자들이다. 또한 대다수가 리더십의 역량이 부족한 상태이며 스티브 워즈니악과 유사한 리더십 역량을 가지고 있다. 자신의 제품에 대해선 스티브 워즈니악 만큼이나 커다란 자부심을 가지고 있다. 워즈니악이 제품개발의 천재이고 스티브 잡스가 경영의 귀재인 것처럼 센터의 창업 초창기 CEO들에게 이 두가지를 모두 겸비하라고 요구하는 것은 무리다. 그렇다고 이 두 가지 중 한 가지만 가지라고도 요구할 수 없다. 그것은 곧 사업의 실패를 말하는 것이기 때문이다. 사업은 이 두가지 이상의 역량을 요구한다. CEO는 마음을 열고 이 두가지를 겸비하든지 아니면 잡스처럼 리더십 역량이 큰 동업자를 만나는 것이 필요하다. 리더십 역량이 큰 CEO는 차고 수준의 컴퓨터 조립품 판매기업을 세계적인 기업가치를 창출해내는 기업으로 만들 수 있는 역량을 가지고 있기 때문이다.



권영석

한성대학교 교수
융복합교양과정(창업)
(전)중장년기술창업센터장



폭군상사 김전무의 창업 성공스토리

글. 권영석

제 5 부 기업가 정신

늦가을 오후였다. 공원을 가기 위해 집을 나섰다. 김 전무와의 특별한 약속은 없었다. 그를 만나기 위해 공터로 향했다. 빨간 이층버스가 서있던 자리는 텅 비어있었다. 궁금했다. 아무 말없이 떠날 리가 없었다. 전화를 했지만 고객의 사정으로 받을 수 없다는 메시지만 울려 나왔다. 페이스북의 홈페이지를 방문했다. 홈페이지는 이따금 활동하고 있었다. 메시지를 보냈지만 '남해 투어중'이라는 답변만 날아왔다.

나는 김 전무를 잊었고 바쁘게 생활했다. SNS 마케팅 교육을 받았고 블로그에 새로운 글을 쓰기 시작했다. 이동할 때나 누구를 기다릴 때, 식당에서 음식을 기다릴 때, 전철을 기다릴 때 등 수시로 짧은 콘텐츠를 작성하여 블로그에 포스팅하고, 이를 다시 페이스북과 카페에 공유했다. 교육 프로그램도 고객의 니즈에 맞게 세분화하여 맞춤형 프로그램을 만들었다. 일단 교육 프로그램을 수강한 고객은 목적을 달성할 수 있도록 추가로 저렴한 비용에 1:1 코칭을 했다. 신규 회원 모집을 위해 세미나를 열고 고객들에게는 수시로 이메일 뉴스레터를 보냈다. 신규 고객들이 추가되었고 기존 고객들을 중심으로 새로운 프로그램들을 개설했다. 수입 창출 선순환 시스템은 점점 정착되기 시작했고 매출은 수십 배로 증가했다. 책을 출간하자 인지도는 올라갔고 새로운 고객들이 카페에 가입했다. 입소문을 타고 고객이 고객을 끌어들였다. 김 전무가 제시한 창업성공모델을 통하여 나는 작은 기업으로 성장해 나갔다.

1년 후에 나를 구조조정했던 마이컴에서 이벤트를 열었다. 영희 씨도 와 있었다. 반가웠다. 기업은 기사화생하여 매출이 2천억 원대의 중견기업으로 성장해 있었다. 자본 잠식으로 폐업할 위기를 맞았던 기업을 김 전무가 살려서 성장시켰다는 소문들이 돌았다. 세계적인 IT기업으로 성장한 회사는 직원들을 위로하기 위해 이벤트를 열었다. 나도 페이스북을 통해 추천장을 받아서 이벤트에 참여했다.

구조조정 당한 이 팀장은 복귀하여 고객센터팀 전무가 되어 있었다. 그는 결재 처리를 아무리 늦어도 한나절을 넘기지 않았다. 의사결정을 할 때에 어려운 결정이라도 4시간을 넘기지 않는다는 철칙을 세워놓았다. 책상은 빈둥대는 서류 없이 깔끔하게 정리되어 있었다. 서랍이 없는 사무 책상을 사용했다. 그는 연립주택을 팔고 옆의 주상복합 아파트로 옮겼다.

치킨집을 차렸던 신 과장은 가게를 접고 다시 회사에 복귀하여 경영전략실 이사가 되었다. 가게를 오픈하고 초기 몇 개월은 아파트 단지가 있었기 때문에 장사가 그럭저럭 되었다. 장사가 잘 되자 배달 직원을 두었다. 하지만 골목을 중심으로 치킨가게가 4개나 들어섰다. 경쟁이 치열했다.

매출은 점점 줄어들고 이익도 급속히 줄어들어 배달 직원도 내보냈다. 오전 10시부터 밤 12시까지 14시간을 아내와 둘이 치킨을 튀기고 배달을 했다. 신규 오픈한 가게는 새벽 2시까지 문을 열었다. 과로가 누적되어 몸은 점점 망가져갔고 마침내 쓰러져서 입원하여 병원에서 4일을 보냈다. 그리고 가게를 접었다.

영희 씨는 회사의 대표 주주가 되었다. 김 전무는 딸이 브이 컴퓨터에 들어와서 기술 부문을 맡아주길 바랐다. 하지만 그녀는 아버지의 권유를 고사하고 그로부터 브이 컴 주식의 반을 양도받아 대주주로 남았다. 김 전무는 마이컴이 위기를 맞았을 때 휴지가 돼버린 주식들을 대부분 다시 사들였다. 그는 주주 겸 대표가 되어 회사를 살리기 위해 투신했다. 그 과정에서 식수도 제대로 챙기지 못하고 과로하여 심근경색과 위암을 얻었다. 김 전무에 대하여 소식을 묻자 그녀는 잠시 말을 잊었다. 그는 쓰러져가는 회사를 위해서 너무 열심히 일한 탓으로 건강이 악화됐다는 얘기였다.

"이미 1년 전에 돌아가셨습니다."

"그게 무슨 소리입니까?"

"아버지는 선생님과 만남을 끝으로 병원에 입원하셨다가 곧바로 돌아가셨어요. 실은 선생님을 만날 때 위암 말기였습니다. 돌아가시기 전에 선생님께 드리라고... 도움될 거라고 말씀하셨어요."

그녀는 작은 봉투에 담긴 것을 건네주었다. 나는 멍한 상태에서 무엇인지도 모르고 주머니에 집어넣었다.

"그 당시는 무척 정중해 보이셨습니다."

"네. 물론 그랬어요. 구조조정으로 떠난 직원들을 돕기 위해 살겠다는 의지가 대단하셨지요. 선생님이 구조조정 당한 분들 중에 마지막으로 만나신 분입니다. 아버지는 퇴직한 분들을 모두 만나서 회사로 복귀시키거나 그분들이 하시고 있는 일들을 도우셨어요. 돌아가시기 전에 선생님을 만나서 반드시 도움을 주겠다는 일념으로 목숨을 이어가셨어요. 아픈 몸에도 불구하고 밤새도록 창업 성공모델을 만드셨어요. 그게 선생님을 위해 공헌하는 것이라고... 아버지는 선생님을 꼭 만나야 되겠다는 이유가 있다고 하셨어요. 그 이유는 저도 모릅니다. 아픔보다는 모든 것을 마무리하셨다는 행복이 크셨지요. 그게 창업가의 기업가정신이라고 하셨어요. 아버지는 그 정신으로 회사를 이끌어 오셨어요. S/W 개발도 창업이지요. 지금은 경영전문가가 회사를 운영하고 있어요."

그 이유가 무엇인지 알 수 없었다. 나는 마치 김 전무가 영업팀장에게 당한 것처럼 아무 말도 못하고 멍하니 서있었다. (다음호에 계속)



중고차도 스마트시대에 맞는 서비스로

스마트 시대의 새로운 중고차 딜러

#중고차 #고객서비스 #판매혁신

젊은이들은 새 차를 사지 않는다. 그들은 'YOLO', 소확행과 같은 새로운 가치를 추구하며 자동차는 자연스럽게 더욱 부담스러운 고가품이 되었다. 신차 구입은 20~30대에서는 계속 점유율이 떨어지고 반면에 60대 이상에서는 증가하고 있다. 따라서 20~30대를 타겟으로 중고차 판매를 한다면 사업은 성공할 가능성이 크다. 젊은이들에게도 차는 필요하다. 하지만 그들에게 새 차의 가격은 많은 부담이 된다. 중고차를 사려면 우리는 온라인 사이트에서 스마트 폰으로 구매할 중고차를 검색한다. 중고차 시장은 무수한 잠재력을 지녔지만 쉽게 구입할 수가 없다. 차의 신뢰성에 많은 의구심을 갖게 되기 때문이다. 중고차 사이트를 보면 고장 및 기타 성능 이력 등 여러 가지 정보가 제공된다. 하지만 여전히 중고차를 사려면 기존 중고차 판매 기업들처럼 스마트폰에서 검색한 후 판매지역을 찾아가 차를 점검하고 시승 테스트를 해 본 후 결정을 해야 한다. 부담이 된다.

하지만 우리가 이런 구매 프로세스를 고객위주로 확 바꾼다면 20~30대의 중고차 구매율은 좀 더 높아지지 않을까? 예를 들면 고객이 차를 주문하면 문 앞까지 차를 배달해준다. 그 다음 며칠간의 무료 시승기를 갖는다. 7일 이내에 차가 마음에 들지 않으면 반환하면 된다. 반환도 역시 배달처럼 전화나 이메일로 가능하게 만든다.

Cazoo(www.cazoo.co.uk)는 중고차를 구매할 때 구매 방식을 혁신적으로 변경하여 고객들의 친화적 접근성과 스트레스를 최소화했다. 투명성, 신뢰 및 우수한 고객 서비스의 강력한 기반을 바탕으로 Cazoo는 자동차 시승, 고객 친화적 판매 환경 및 고객 중심의 판매 프로세스를 혁신적으로 바꾸었다. 철저한 검사 과정, 7일의 무료 환불 기간, 12개월의 무상 보증 및 차량 운전지도와 고객이 원하는 곳까지 무료 배달과 자동차 품질에 대한 완벽한 신뢰를 제공하고 있다. 또한 고객은 차량 구매시 다양한 지불 방식의 금융과 렌탈 등 쉽게 이용할 수 있는 방법을 제공하고 있다.

중고차 딜러는 개인도 사업이 가능하다. 일단 자신의 차든 중고 차량을 확보한 후 SNS마케팅을 통해 사업을 시작한다. 첫 건이 잘 되면 고객은 다른 고객을 소개시켜 준다. 이렇게 입소문을 타고 사업을 확장해 나간다면 중고차 판매사업은 성공할 것이다.

내용 참조 : startups.co.uk
사진 출처 : www.british-car-auctions.co.uk

중소기업의 채용고민을 덜어줄 수 있는

AI 및 비디오를 활용한 직원 종합 채용 플랫폼



#채용대행 #로봇 #인공지능

직원 채용은 중요하다. 특히 직원 한명이 중요한 역할을 해야 하는 중소기업체는 직원 채용에 대하여 많은 시간과 비용을 투입한다. 세심한 정성을 쏟아도 필요한 직무에 맞는 직원을 채용하기란 쉽지 않다. 특히 경력직원 채용은 더욱 그렇다. 중소기업이나 벤처기업을 대상으로 직원 채용을 대행해주는 서비스는 이미 국내에서도 일부 하고 있다. 인사팀이나 헤드헌팅회사 또는 기업에서 근무한 경력이 있다면 AI 및 비디오를 활용한 종합 채용 플랫폼을 구축하여 서비스를 하는 것도 훌륭한 사업이 된다. AI 기능이 도입된다고 해서 특별히 어려운 것은 없다. 기존 채용방식을 분석하고 이에 대한 데이터만 수집하여 기계학습 모델을 통해 로직을 구현한다면 그리 어려울 것도 없다. 직무별 검색기능과 면접 질문 등을 저장해 놓고 이를 자동화 해놓으면 될 것이다.

일본의 채용 컨설팅 업체 '탈런트 앤 어세스먼트'는 일본 소프트뱅크의 유명한 인간형 로봇 '페퍼'를 이용해 면접 대상자의 자질을 평가할 수 있는 질문을 자동 생성한 후 면접자에게 제시하게 하고, 면접자의 음성 답변은 텍스트 파일로 자동 변환해 저장시키는 서비스를 하고 있다. 사실상 시가 면접하기보다 면접 과정을 자동화한 것 뿐이지만 이것은 면접시간의 단축 뿐 아니라 시간에 쫓겨 질문을 다 하지 못하거나, 합격자를 서둘러 뽑아야 했던 단점도 해결해 주는 사례라고 할 수 있다.

템포사(www.heytempo.com)는 수백 개의 이력서를 조사하고, 인터뷰를 예약하고, 브리핑 대행사를 채용하는 종합 채용 플랫폼 서비스를 한다. 응시자는 프로필 비디오를 업로드하여 고용주가 매칭 과정에서 채용 후보자를 보고 들을 수 있도록 한다. 실제로 Tempo사의 종합 채용 플랫폼은 직무에 가장 적합한 후보자들을 추천하는 데 27분 밖에 걸리지 않는다. 이는 중소기업들의 채용비용과 시간을 획기적으로 단축시켜 준다. 이러한 분야는 무엇보다도 선점효과가 중요하다.

내용 참조 : [heytempo 웹사이트](http://heytempo.com)
사진 출처 : [nikkei 웹사이트](http://nikkei.com)

중장년에 맞춘 서비스와 인터페이스

중장년을 위한 다양한 솔루션 앱



#중장년 #UI #온라인앱

50대 이상의 1인 가구는 2017년 전체 525만 명 중 거의 절반에 육박한다. 40대 이상 1인가구를 더하면 전체 1인 가구는 70%(약360만)에 육박한다. 이들은 이혼하거나 미혼으로 살고 있다. 4050세대의 1인 가구 중년은 180만명에 달한다. 1인 가구 비율은 해마다 빠른 속도로 증가하고 있다. 1인 가구는 급속한 고령화로 고령 가구 특히 여성 고령 가구 비중이 높아지고 있다. 이들이 새로운 소비주체로 떠오르면서 솔로 이코노미(Solo Economy)라는 현상이 확산되고 있다. 싱글슈머, 나홀로족, FOR-ME족 등과 같은 1인 가구 관련 신조어가 생겨날 정도로 1인 가구의 소비지출 규모가 확대되고 있다.

이러한 추세에 따라 40대 이상 중장년층을 위한 앱전용 솔루션 사업은 향후 성장가능성이 가장 큰 사업이 될 수 있다. 물론 돌싱족 혹은 재혼을 위한 사이트들이 있긴 하지만 40대 이상을 위한 특화된 전용 솔루션사업이라고 보기에는 데이트 등 특정주제에 극히 제한되어 있으며 그들의 인생을 즐기기에 부족한 측면이 많다.

이 연령대를 위해 설계된 최초의 앱 전용 솔루션 인 Lumen은 사진 검증 및 AI 지원을 통해 대상 고객을 위해 특별히 맞춤형으로 설계된 다양한 기능과 더 나은 삶을 지원하기 위한 서비스들을 제공하고 있다. 루멘 앱 솔루션은 데이트 연결하기뿐만 아니라 취미를 위한 영화, TV 및 원예와 같은 주제에 그룹 채팅 기능을 포함하고 있다. 여기에 더하여 중장년 1인 가구를 위한 여러 가지 서비스를 제공할 수 있다. 여행, 주택정보, 건강정보 및 식단이나 안전 등 솔로 이코노미를 위한 사업은 무궁무진하다.

내용 참조 : startups.co.uk
사진 출처 : www.oneviewhealthcare.com

상거래의 위험을 미리 체크하여 기업을 보호

소기업을 위한 위험관리 분석 서비스

#머신러닝 #전자상거래 #안전거래



소기업은 많은 위험에 노출되어 있다. 작은 위험에도 소기업은 쉽게 무너질 수 있다. 특히 초기 자영업이나 스타트업은 자금 문제가 제일 중요하다. 공장건설과 생산라인 설치, 필요한 생산 및 영업인력, 작은 초기 매출 등 이러한 환경에서 자영업이나 소기업이 사기나 기타 자금과 관련된 위험에 노출된다면 생존하기 어렵다. 이러한 문제 들을 적은 금액으로 사전에 방지할 수 있다면 이것은 소기업에게 안전한 보험에 가입한 것이나 마찬가지라고 할 수 있다.

Ravelin은 가입한 회원사들에게 이러한 사기나 자금관련 위험에 노출되지 않고 성장해 나갈 수 있도록 여러 가지 안전 서비스를 제공하고 있다. 설립자 자신의 경험 및 기타 수많은 기업들의 사기 사례분석을 통하여 기업들이 사기 당하는 것을 방지한다. 사기 위험 분석 소프트웨어는 회원사들의 비즈니스를 안전하게 보호한다. 기계 학습 모델을 사용하여 링크 및 행동 분석을 활용, 위험 프로파일을 완벽하게 분석하여 제공한다. 또한 자동 탐지 기능을 사용하여 대부분의 기존 사기 솔루션이 놓친 활동신호를 탐지하고 완벽한 툴킷으로 3D 보안 인증을 제공한다. 아울러 기업별 특정 데이터를 기반으로 맞춤형 서비스 모델을 구축하여 온라인 결제 사기, 기업별 사기 사례제시 및 방지와 강력한 고객인증 등을 제공한다.

한국의 2016년 자영업자를 포함 소기업창업자는 123만 여명에 달한다. 반면 폐업자수는 91만에 달한다. 하지만 2018년 들어 폐업자수가 창업자수를 앞지르기 시작했다. 이들이 폐업하는 주된 이유는 자금난이다. 이 자금난 중에 자금 관리의 실패가 많은 부분을 차지하고 있다. 앞으로 Ravelin처럼 소기업을 위한 사기위험 관리 시스템 사업은 창업자와 폐업자가 계속 증가하는 한국에서도 유망한 사업이 될 것이다.

내용 참조 : startups.co.uk
사진 참조 : ravelin 웹사이트, 한겨레신문

청소로봇을 이용한 고층건물 윈도우클리닝 사업 (2019)



건물 외부의 창문을 로봇을 이용하여 청소하는 사업으로, 높은 곳의 작업에 사람 대신 로봇을 이용하므로 인명에 대한 위험요인 없이 작업이 가능하다는 장점이 있다. 청소에는 다수의 창문 전용 로봇청소기와 안전장치를 결합하여 사용하며 비용은 기존 청소대비 저렴한 가격대로 책정하여 경쟁력을 확보하는 것이 가능하다. 초기에는 위험성이 높은 고층건물과 전문업체를 사용하기 어려운 아파트, 빌라 등의 틈새시장부터 공략하여 점차 진입가능한 시장 확대를 노리는 전략을 사용한다.

사업의 배경

최근 청소용 로봇이 대중화되며 다양한 분야의 청소에 로봇이 적용되고 있다. 그 중 가장 두드러진 분야 중 하나가 창문 청소인데, 가정용 제품이 여럿 출시된 것은 물론이고 미국과 유럽 등지에서는 로봇을 이용한 창문 청소 전문 스타트업들이 나타나기도 하였다. 로봇을 이용한 창문 청소 스타트업 중 대표적인 기업은 본 사업 아이디어의 기초가 된 스위스의 SERBOT 과 미국의 Skyline Robotics 를 들 수 있는데, 각기 전용 로봇을 이용하여 고층빌딩의 청소를 대행하고 있다.

건물의 창문을 청소하기 위해 로봇을 투입하는 이유로 가장 큰 것은 안전이다. 앞으로 기술의 발전으로 로봇 청소기의 성능은 더욱 향상되고 가격은 낮아져 창문청소, 외벽청소와 같은 위험성이 높은 작업은 점차 로봇으로 대체될 전망이며, 창문청소 분야의 경우 현재 가장 많은 발전을 보이고 있는 영역이다.

시장동향

청소대행업은 선진국형 서비스로 지난 90년대 초반부터 본격적으로 자리를 잡기 시작하였다. 시장확대와 함께 청소대행업 역시 세분화 과정을 거치고 있는데 카펫청소업, 간판청소업, 블라인드 버티컬 세척업 등처럼 특정 서비스 분야에 집중하는 전문화 경향이 나타나고 있는 것이 그 예이다. 국내의 청소대행업 시장은 현재 성숙기로 볼 수 있으며, 이 시기의 특징으로 업종의 고급화와 전문화가 나타나고 있다.

국내 로봇시장 규모는 2017년 기준 약 3조원 규모로 세계 5위권으로 평가되며, 산업용을 제외한 서비스 로봇의 경우 청소로봇을 중심으로 성장하고 있으며 시장 발전단계로는 차세대 시장 형성 초기로 평가되고 있다. 서비스 로봇 시장은 지난 2012~2017년 기간동안 연평균 9% 성장하여 2017년 기준 6,073 억원 규모이며 청소 로봇을 제외하고는 시장 형성 초기이다.

국내 사업화 성공전략 및 성장가능성

전문성 : 청소의 기본기술 + 로봇 사용의 노하우

청소대행업은 높은 전문성이 요구된다. 본 사업 과 같이 일정규모 이상의 작업을 수주하는 경우에는 전문적인 사항은 필수이며, 로봇을 사용하는 만큼 추가적인 전문적 노하우가 필요하다. 다양한 조건의 유리창 청소에서 모두 최선의 결과를 얻을 수 있도록 기술적 수준을 확보하여야 한다.

안전성 확보 : 여러 단계의 안전장치 부착

일반적인 창문용 로봇청소기의 경우 창문에 부착하여 사용하는 안전장치를 사용하지만, 상업적 목적으로 이용한다면 보다 진일보한 안전장치가 사용되어야 한다. 건물 옥상의 장치와 연결된 기본적인 안전장치는 물론이고, 기기를 추락에서 막아줄

리스크요인 및 대응방안

안전의 리스크

불의의 사고로 작업중인 로봇이 낙하할 수 있으므로 이를 예방할 수 있는 장치를 반드시 부착해야 한다. 로봇의 낙하는 사람 혹은 차량에 피해를 줄 수 있으므로 반드시 예방하여야 한다. 자체적인 안전장치를 마련하여 이중, 삼중으로 안전장치를 배치하여 기기의 낙하사고가 절대 발생되지 않도록 조치할 필요가 있다. 또, 피해에 대비하여 관련 보험에 가입하는 것도 권장 항목이다.

시간과 청소의 효율성

시간 소요의 경우, 청소기를 1~2 대 사용하는 것이 아니라 다수의 청소기를 동시에 구동할 수 있는 시스템을 개발하여 대응할 수 있다. 청소효과

특이사항 등 발굴자 의견

사람의 일을 로봇이 대체하는 것은 이미 현실이 되어 있다. 외식업에서 키오스크가 가장 먼저 사람의 역할을 대신했다면, 아마도 생활 관련 산업 중에서는 로봇을 이용한 유리창 청소가 그 첫 번째 케이스가 될 것으로 보인다. 청소 중 평면과 관련된 영역은 곧 로봇으로 대체될

장치를 이중으로 구비하여야 한다. 기존의 장비를 벤치마킹하여 사용하거나 해외의 사례를 참조하여 자체적인 기술을 개발하는 것이 필요하다.

로봇에 적합한 수요처 발굴

최근 고층건물의 창 시공 추세는 외관과 조망권을 고려해 입면분할창과 시스템창이 주류를 이루고 있다. 아파트도 예외가 아닌데, 내부에서의 조망이 좋고, 또 외관상 사시가 잘 보이지 않으므로 외관이 미려하나 청소작업은 대단히 어렵다. 또, 창이 더러워지면 조망을 해치므로 일정 주기별로 청소가 필요하게 된다. 이와 같이 기존의 청소업체가 접근하기 어려웠던 시장 중 로봇의 청소에 적합한 건물을 공략하여 시장을 확보한다.

부분에서는 운용 데이터와 청소기의 특성을 통해 어느 부분에서 청소효율이 저하되는지 알 수 있으므로 추가로 보완하여 청소를 실시하는 방법을 이용하여 대응한다.

청소업계의 합종연횡 움직임

최근의 청소업계는 O2O 플랫폼에 흡수되는 추세이다. 특히 이는 홈케어 관련 업종에서 더욱 가속화 중이므로, 창업 초기에는 빌딩을 위주로 인지도를 높이는 데 주력하고 전문성을 인정받은 후 홈케어 시장을 진입하는 것을 권장한다. 가정 대상 청소인 홈케어 시장에서 산업 분야의 청소시장으로 진출하기는 현실적으로 쉽지 않기 때문이다.

것이며 사람의 몫은 일부 입체적인 형상이 있는 공간으로만 남게 될 것이다. 향후 로봇을 이용한 청소가 보편화되면 가격대비 효과의 경쟁이 될 것으로, 기기의 성능과 함께 각 영역의 특성에 맞는 노하우를 얼마나 잘 활용하는가의 싸움이 될 것으로 예상된다.



신사업아이디어 다시보기는 예전에 소개된 신사업아이디어 중 현재 시점에서 사업화된 사례가 있는 아이디어를 소개합니다. 신사업 아이디어는 소개된 시점보다 몇 년 후 우리 주위에 등장하는 일이 많습니다. 앞으로 어떤 아이디어가 우리 주위에 새로운 사업으로 등장하게 될 지, 기존의 신사업 아이디어에도 주목해 주세요.

신사업아이디어 다시보기

하우스 클리닝 및 가사대행 서비스 (2012)

아이디어 소개 (당시원문)

일반가정, 특히 독신 및 맞벌이 가구(부부가구)를 대상으로 하는 청소(및 가사노동) 서비스로 기존의 대청소 개념의 청소 서비스가 아닌 매일 해야 하는 청소와 같은 가사노동을 대신하는 개념의 상시형 서비스이다. 집안일보다 휴식을 우선하는 계층을 대상으로 청소(및 빨래)와 같은 집안에서 항상 해야 하는 가사노동을 주 1~2 회 정도의 일정기간마다 비교적 짧은 시간 내에 해결해주는 것을 주요 내용으로 한다. 비용은 일당제 가사도우미보다 저렴한 수준으로 하며 서비스는 모바일 및 홈페이지를 이용한 예약제로 진행하여 효율성을 높인다.

본 아이템은 집안일을 할 시간이 없는, 그리고 집안일에 휴식시간을 빼앗기고 싶지 않은 가구, 즉 독신가구 및 맞벌이 가구(부부가구) 등이 대표적인 고객대상이다. 이들 가구의 특징으로 휴식이 집안일에 우선하며 집안일은 몰아서 처리하는 경향이 강하므로 주당 1~2 회 서비스를 이용하기에 가장 좋은 대상이다.

에디터 코멘트

가사대행사업은 2010년대 초반 체계화와 현대화 과정을 거쳐 현재 보편화된 사업으로 우리 주위에 자리하고 있다. 가사도우미라는 직종으로 불리던 가사대행업은 홍대에서 출발한 D 서비스를 시작으로 전문화된 수준과 체계적인 서비스를 갖추기 시작하였으며, 최근에는 온라인 플랫폼을 이용하여 더욱 소비자들에게 쉽게 다가가는 모습으로 발전하여 왔다.

국내 가사대행업의 발전은 1인 가구 증가의 영향이 큰 것으로 분석되는데, 향후 고령화가 함께 진행된다면 가사대행업의 영역은 더욱 커질 것으로 전망할 수 있다. 일본의 경우 가사대행시장이 급속하게 커지며 가격이 현실화되고 더욱 세분화 및 전문화되는 모습을 보이고 있는데 이는 국내에서도 시사하는 바가 크다.



신사업아이디어 다시보기

바쁜 직장인을 위한 양말 배달 서비스 (2012)

아이디어 소개 (당시원문)

남성들은 정장을 입을 때면 검정색 양말을 많이 신는다. 그런데 매일 신다 보니 발가락 끝이나 발꿈치 부분이 헤지기 쉽다. 한쪽 양말에 구멍이라도 뚫리면 나머지 한쪽도 버려야 하는 경우가 많다. 빨고 나서 짊을 맞춰 두는 것도 귀찮은 일이다. 이 같은 '귀차니즘'에 빠진 현대 남성들을 구원해 준 기업이 있으니 검정 양말을 정기적으로 배달해 주는 블랙삭스닷컴이다. 1999년 7월 설립된 이 스위스 기업의 사업 모델은 단순하다. 소비자는 인터넷으로 4개월마다 3켤레 또는 6개월마다 3켤레, 혹은 한번에 10켤레가 배달되는 서비스 중 하나를 선택해 주문한다. 양말의 색깔은 검정색뿐이고 소재와 디자인도 모두 같다. 대신 길이만 발목 위로 올라오는 것, 무릎까지 올라오는 것, 복사뼈가 보이는 짧은 것 등 3가지다. 종류별로 발의 크기에 따라 7가지 사이즈로 나뉘어 있다. 2008년에는 양말 누적 판매량이 100만 켤레를 넘어섰고 미국 시장에도 진출했다. 지금은 5만 명 이상이 블랙삭스닷컴에서 양말을 '정기 주문'하고 있다. 양말의 성공을 바탕으로 이들은 2007년 속옷과 기본 티셔츠로 품목을 조금씩 늘리고 있다. 이런 성공에도 불구하고 리히티는 주식 상장이나 사업의 급격한 확장에 매우 조심스럽다. 그의 신념인 '단순하게 하라(Keep it simple)'라는 원칙을 지키기 위해서다. 일상에서 접하는 문제를 잘 관찰하고 이에 대한 해결책을 최대한 단순화시켜 생각해보자.'가장 불편했던 것이 뭐더라?' 새로운 틈새시장이 눈에 보일 것이다.

에디터 코멘트

최근 우리 주위에서 흔히 찾아볼 수 있게 된 정기구독 서비스는 약 10여년전부터 해외에서 보급되기 시작하여 오늘에 이르고 있다. 처음에는 생필품과 같은 제품의 구독에서 시작하여 최근에는 기호품, 반려동물 용품 등으로 확대되고 구독서비스도 점차 전문화되는 추세이다. 잘 발달된 인터넷 쇼핑환경과 택배시스템으로 국내의 구독 서비스는 해외에 비해 좀 늦게 보급되었지만, 그 품목의 다양성과 전문성은 오히려 앞서는 면도 있어 구독시스템의 향후를 기대하게 하고 있다.

사진 출처 : blacksocks.com 웹사이트



성공기업가에게 듣는 생생한 성공창업의 스토리!

신사업아이디어 토크콘서트

서울

10. 2. 3:00pm
KB청춘마루

부산

10.10. 3:00pm
부산창업카페 송상현광장점

진행

황윤정

한국열린사이버대 창업경영컨설팅학과 학과장

경영학박사, 창업전문가, 국내1호 인터넷쇼핑몰 창업컨설턴트
저서 "G마켓에서 10억벌기" "내인생의 로드맵 1인창업" 외 다수

서울 패널

박성민

집닥

대표 인테리어 중개 No.1 집닥 창업자

김상희

대표 아동가구 전문 미래아 우드디자인 창업자

부산 패널

김영철

대표 드론 전문교육기업 (주)드론빌리지 창업자

이응현

대표 문화커뮤니티 공간 카페 워드 창업자

참가신청

ONOFFMIX

www.onoffmix.com 접속 ▶ '신사업아이디어' 검색 후 신청



참석해주신 모든 분들께 기념품을 증정합니다

주최



중소벤처기업부

주관



소상공인시장진흥공단