



## 인생2막의 성공은 이너서클의 구성에 달렸다!

나이 50대가 되면 대개 인생의 성공 여부가 판가름 난다. 대부분 크게 성공하거나 크게 실패하거나 아니면 그런저런 직장생활로 크게 성공하거나 크게 실패하지도 않은 채 말은 바 직업으로 인생을 보낸다. 하지만 요즘같이 백세시대에는 중요한 연장전이 있다. 이것은 자신이 건강관리만 어느 정도 하면 반드시 치러야 할 인생 2막이다. 청춘처럼 몸의 기능은 다소 떨어졌지만 대신 상황을 판단할 수 있는 지식과 경험과 기술이 있다.

이 나이가 되면 젊은이들처럼 모든 것을 혼자 할 수는 없다. 하지만 이들은 적어도 각각의 분야에서 수십 년의 경험과 기술을 쌓아왔다. 인생 2막의 성공 여부는 자신이 구성한 가장 가까운 사람들에 의해서 결정된다. 몇 사람이 모여 분야와 경험들을 합치면 시너지 효과가 일어나 커다란 성과를 낼 수 있다. 따라서 인생 2막은 무엇보다도 이너서클의 구성이 중요하다.

사업을 하고 있거나 할 생각이라면 더없이 중요하다. CEO는 기업의 지속성장을 위하여 반드시 이너서클을 구성하는 것이 필요하다. 리더십 법칙에서 존 맥스웰은 이것을 이너서클의 법칙(The Law of Inner Circle)이라고 명명했다. 따라서 나이가 50대임에도 불구하고 이너서클을 구성하지 않았다면 지금 당장 구성을 검토해 보는 것이 좋다. 커다란 성과를 내는 리더는 혼자서 일하지 않는다. 그는 텃섬과 곱섬의 법칙을 잘 알고 있기 때문이다.

연장전을 잘 치르고 촉매를 들기 위해서는 이너서클에 어떤 사람들을 합류시켜야 할지 고민을 해야 한다. 연장전에서 패하면 노년을 비참하게 마감할 수 있다. 올바른 이너서클 구성을 위해서 5가지 중요한 기술을 소개한다.

첫째, 그는 나의 인생 게임에 참여하여 커다란 역할(영향력)을 할 수 있는가? 그는 나의 비전과 목표, 인생철학을 이해하고 도움이 되어야 한다. 반면 그도 나로 인하여 제로섬 게임이 아닌 윈-윈(win-win)이 되어야 한다. 서로 살아온 환경과 지식이 다르므로 요즘과 같이 융복합 시대에 그것은 어렵지 않다. 서로 간에 영향을 주고받으며 함께 성장할 수가 있다. 둘째, 그는 나의 약점을 보완해 줄 수 있는가? 내가 신중한 스타일이라면 그는 추진력이 있는가? 내가 특정 분야에 지식과 인맥이 없다면 그는 그것을 보완할 수 있는가? 셋째, 그는 조직에서 영향력을 발휘할 수 있는 위치에 있는가? 이너서클의 구성원은 조직에서 영향력을 발휘할 수 있어야 한다. 넷째, 그는 당신의 이너서클에 가치를 더 할 수 있는가? 엘라 휠러 윌콕스의 시에는 이 세상에 두 종류의 사람이 있다고 말한다. 다른 사람에게 도움을 주거나 아니면 기대는 사람이다. 만일 그가 기대기만 하고 도움만 바라는 사람이라면 뺄셈을 주는 사람이다. 그런 사람이 이너서클 멤버로 구성이 되면 그 조직은 그때부터 뺄셈을 하기 시작한다. 다섯째, 그는 다른 멤버들에게 긍정적인 영향을 주어야만 한다. 만일 그가 부정적인 마인드를 가지고 있다면 그것은 전염성이 매우 강해서 멤버들에게 금방 전염된다.

에질런트 테크놀로지스의 CEO였던 네드 반홀트는 조직에 3종류의 사람이 있다고 한다. 일을 받아들이는 즉시 필요한 일을 찾아서 하는 사람, 일을 받아들이고 나서 회의적인 반응을 보이며 어떻게 처리를 해야 할지 망설이는 사람, 일에 대해 처음부터 부정적으로 생각하고 시간이 지나면 유야무야되기를 바라는 사람.

나는 대체로 두 번째 혹은 세 번째 사람이 아니었나 하는 반성이 든다. 월급의 증독에 길들여져 있었다. 기업가정신이 없었다. 반홀트는 인생 초기에 나와 같은 세 번째 사람들에게 많은 시간을 사용했다. 그들이 변해야 한다는 것을 설득하기 위해서였다. 하지만 지금은 첫 번째 사람들에게 시간을 제일 많이 쓴다. 가장 좋은 자산에 가장 훌륭한 투자이기 때문이다.

(참고: 존 맥스웰, 리더십 불변의 법칙)



권영석

한성대학교 교수  
벤처경영학 박사  
융복합교양과정(창업)  
(전)중앙년기술창업센터장



## 폭군상사 김전무의 창업 성공스토리

글. 권영석

### 제 9 부 창업가의 6가지 성공 비법 2

몇 가지 도움이 될 만한 얘기들을 적어보네. 이미 앞에서 얘기했던 내용들이라 공감이 될 거야. 내용을 간단히 요약했네. 6가지만 명심한다면 자네의 사업도 번창할 걸세.

첫째, 차별화된 콘텐츠를 만들어라. 이것은 제일 중요하네. 차별화된 콘텐츠를 만드는 제일 좋은 방법은 책을 쓰는 일이다. 자신의 지식과 경험에 대하여 책을 쓰게.

둘째, 고객의 문제를 해결한다는 공헌감을 가져라. 케네스 토마스는 《열정과 몰입의 방법》에서 자신이 하는 일이 가치가 있다고 느낄 때 열정을 가지고 한다면. 항상 다른 사람을 위해 가치 있는 일을 한다는 생각을 갖는 것이 중요하네.

셋째, SNS 마케팅시스템을 구축하라. 페이스북은 전 세계 17억명이 사용하고 있네. 그들을 대상으로 마케팅을 하게. SNS 플랫폼을 통해서 고객들과 끊임없이 가치를 소통하게. 넷째, 수익채널을 다양화하라. 항상 고객들을 분석하고 무형이든 유형이든 고객들에게 다양한 맞춤형 제품을 제공하게. 고객들은 성격과 취향, 경험, 지식 정도가 모두 다르네.

다섯째, 고객이 제시하는 가격보다도 더 높은 가치를 제공하라. 영리해진 고객은 실수하지 않는 이상 절대 손해 보는 거래를 하지 않네. 자신이 제공하는 돈보다 구입한 제품의 가치가 크면 클수록 고객 만족도와 충성도는 커지네. 이게 사업의 진리이자 기본일세. 고객이 제시하는 돈보다 낮은 가치를 제공하여 그들을 화나게 하지 말게.

여섯째, 기술 트렌드를 읽고 제품에 그것을 적용 시켜라. 기존 제품이라도 새로운 기술을 적용한다면 새로운 제품이 되네. 예를 들면 2D의 제품에 VR이나 증강현실 등을 적용하면 그것은 새로운 제품으로서 차별화된 경쟁력을 갖게 되네. 브이컴이 했던 것처럼 말일세.

자네가 이 내용을 볼 때는 나는 이미 저 세상 사람이 되어 있을 걸세. 그렇다고 나를 그리워하진 말게. 자네보다 내가 먼저 왔으니까 먼저 가는 것뿐이네. 나는 거대한 자연의 에너지로 되돌아가 그동안 잠시 인간으로서 누릴 수 있는 자유의지의 선택권을 자연에게 되돌려 주는 것뿐이네. 선택 때문에 많은 고민을 한다는 것이 얼마나 어리석은 것인지 죽음에 임박하고서야 늘 깨닫게 되지.

인간은 스스로 인간만큼 똑똑한 것은 없다고 생각하지만 실은 인간만큼 어리석은 것도 없네. 뇌의 비논리적인 진화로(뇌도 생존에 적응하기 위해서 그런 방식으로 진화를 했겠지만) 스스로 비상식적인 것들을 수없이 만들어놓고서 노예처럼 종속되어 대부분 두려움과 불안 속에 보내다가 그런 것들이 부질없는 짓이라는 것을 깨닫게 되네. 뇌라는 것은 오로지 생존을 목표로 했으니까.

이제 우리의 뇌는 영악해져 생존이라는 자신의 한계를 넘으려 하네. 뇌가 지금에 와선 생존보다 가치에 목표를 두고 이 세상을 이해하려 하니까 스스로의 한계에 갇히는 경우가 종종 있네. 뇌가 가치보다는 생존에 익숙한 탓이라네. 이제 누구나 생존과 가치사이에 많은 갈등을 갖게 되지.

결국 우리는 자신의 한계를 알아차리고 생존과 가치가 같다는 것을 깨닫고 행복을 찾겠다고 생각할 때엔 늦었다는 것을 느끼지. 세일즈맨의 죽음처럼 말이지. 살만하면 죽음이 어느새 성큼 다가와 있지. 죽음은 항상 인간에게 그런 역할을 주어왔네. 그것은 시지푸스의 형벌이네. 죽음이 하는 역할이지. 내겐 지금 그런 깨달음 외엔 아무것도 변한 것이 없네. 뇌에 갇혀있는 자신을 벗어나 자연으로 되돌아갈 땐 스스로 노력하지 않아도 깨닫게 되지.

우리는 살기 위해서 사는 게 아니라 실은 죽기 위해서 사는 걸세. 그것이 목표라는 것과 정착지라는 것을 알고 있네. 단지 자신들을 속이고 있을 뿐이네. 창업의 가치라는 것도 우리는 살기 위해서 단지 그것에 속고자 하는 것이네. 그 목표 외엔 아무것도 없네. 그것이 인생을 가치 있어 보이게 하지.

저 자연을 보게. 붉게 타는 석양이 아름답지 않은가! 하지만 그 아름다운 속에는 수많은 생명들이 지금도 생존경쟁을 벌이고 있네. 지금 이 순간을 살아남으려고 말이지. 그것이 생존의 아름다움일세. 지금 이 순간의 생존을 위하여 모두들 제각기 지상 최대의 위대한 생명의 쇼를 벌이고 있는 거라네.

우리의 뇌는 생존에 몰두하던 것을 이제 삶의 가치를 찾으면서 행복에 몰두하기 시작했네. 그 혼란에 희생자가 되지 말게. 순간순간 가치와 생존을 느끼도록 하게. 기업의 목표가 되고 삶의 목표가 되는 가치라는 것은 바로 그런 것일세.

부란 적당히 얻으면 되네. 그것이 내 것이 아니라는 것을 너무 늦게 깨닫지 말게. 내 몸조차도 내 것이 아니라는 것도 말일세. 내가 한 말을 너무 염두에 두지 말고 '지금 이 순간 오늘'을 행복하게 살게. 가치라는 것을 가지고 다른 사람들에게 공헌하면서 말일세. 그게 성공한 창업가의 올바른 신념일세.

삶이란 모두 죽기 위해서 사는 것이지. 결국은 자연 속으로 되돌아가기 위해서 말일세. 그 갈등을 극복하고 삶의 가치를 찾는 것이 창업가의 길일세. 쓸데없는 말을 많이 했네. 브이컴 주식을 보냈네. 그건 자네가 주인이네. 창업가들을 돕게. 그리고 많은 가치를 창출해주게.

(다음호에 계속)

브랜드를 알리고 성장시키는 서비스

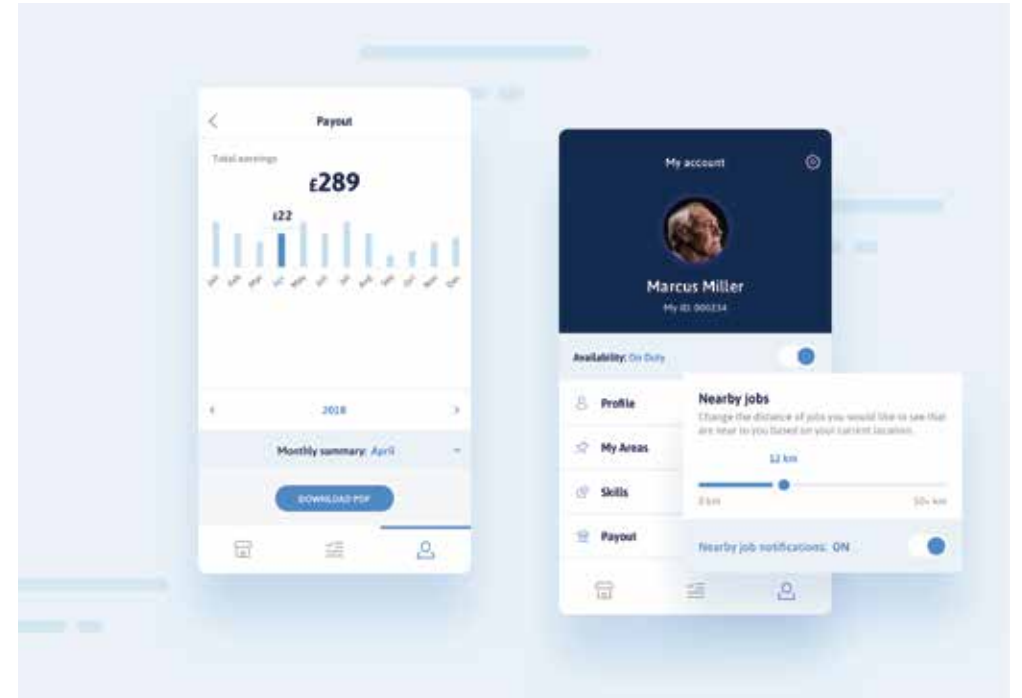
## 브랜드 성장 종합지원 서비스



기업의 성장은 제품이든 기업이든 브랜드를 얼마나 홍보하느냐에 달려있다. 특히 각 기업의 기술 수준은 대동소이하므로 기업의 성장은 브랜드와 디자인에 대한 홍보에 전적으로 달려있다고 해도 과언이 아니다. 이를 위해 홍보와 광고를 전담으로 하는 국내기업들도 많다. 하지만 그들의 네트워크는 한정되어 있고 지원 범위로 디자인 혹은 광고 등 일부에 국한되어 있다. 기업이 아무리 좋은 물건을 만든다 해도 광고와 홍보를 통하여 이것을 잠재고객에게 알리고 이를 매출로 연결하는 것은 쉽지 않다. 국내기업의 광고회사는 대다수가 영세하며 미흡한 타겟팅에 오프라인과 일부 온라인을 혼용하여 기업의 제품이나 브랜드를 홍보하는 수준에 불과하다.

Brand Advance사는 출판사를 포함하여 350여 개 이상의 미디어 관련 협력사들과 온라인 디지털 네트워크를 연결하여 매일 2억 명의 사용자를 확보, 기업의 브랜드를 확장하고 고객을 확보하는 사업을 지원하고 있다. 기업과 제품을 분석하여 브랜드 성장을 위한 맞춤형 컨설팅을 제공하고 이에 알맞은 전략을 제시한다. 또한 관련된 협력사들과 고객을 연결하여 브랜드 성장을 의뢰한 기업의 브랜드 영역 확장을 지원하고 있다. Brand Advance사의 독특한 차별화는 모든 단계에서 고객을 참여시켜 효과를 높인다는 것이다. 국내 디자인기업이나 홍보 및 광고회사도 상시 잠재고객과의 네트워크를 확보하는 것이 중요하다. 또한 참여기업이 사회 내 변화를 수용하도록 장려하고 혁신적인 방식으로 다양성을 확보하여 다양한 커뮤니티를 통하여 기업의 브랜드 성장 및 영역을 확장시켜 주는 것이 중요하다.

내용 : startups.co.uk  
사진 : Brand Advance



자산관리도 스마트하게 관리하는 시대

## 스마트 자산검사 및 관리 서비스

2018년 한국 기관투자자들의 부동산 투자금액은 약 11조원 수준으로 추정된다. 지난 5년간 투자한 국가의 선호도를 분석해보면 미국에 투자한 금액이 가장 컸지만, 매물확보 경쟁으로 인한 미국 부동산 자산가격의 상승, 금리 인상 및 환율 상승 등의 이유로 미국에 대한 투자 비율이 떨어진 대신 유럽 특히 프랑스, 독일 등의 1군 도시와 그 밖의 유럽 도시까지 확장되고 있다. 저금리, 저성장 기조가 장기화 되면서 국내 보험사 및 기관과 개인투자자들은 새로운 수익원 발굴 및 국내부동산 대비 더 높은 수익률 확보를 위해 해외 대체 투자에 대한 관심이 지속되고 있다. 또한 1인 가구 확대 및 노령인구 확대등으로 주거용 부동산에 대한 관심도 증가하고 있다. 시니어 하우스, 스튜던트 하우스 등은 안정적인 운영수익률을 제공하는 투자분야로 부각되고 있다.

스마트 자산 검사 전문인 Shepper사는 해외나 원거리에 부동산을 관리해주는 전문기업이다. 본사는 온라인을 이용하여 정보를 수집하고 각 지역의 현지 Shepper는 자산을 확인하고 중요한 정보 및 데이터를 수집하고 건물을 관리한다. 신뢰할 수 있는 현지인을 채용하여 강력한 네트워크를 구축 한 Shepper는 고객 비용 절감과 더불어 고객이 원하는 정보를 빠르게 제공한다.

국내도 기관투자자들뿐만 아니라 개인투자자들도 국내경제의 불황과 저금리로 인해 해외부동산 투자를 늘리고 있다. 특히 연예인들의 해외부동산 취득은 두드러진다. 한국인이 국내에 본사를 두고 해외에 현지인들과 네트워크를 구성하여 부동산 관리 서비스를 제공한다면 해외부동산 투자자들의 호응도가 클 것이다.

내용 : www.colliers.com  
사진 : Shepper

기업과 건물의 물도 관리가 필요한 시대

## 물 위생관리 호텔 솔루션 사업



#물 #살균 #수처리

언젠가부터 자연스럽게 생수를 사 마시고 정수기를 이용하는 것이 보편적인 일이 된 것처럼, 물 위생에 대한 관심도 점점 커지고 있다. 물과 관련된 질병으로 최근에 주목받는 것은 레지오넬라 증으로, 물이 비위생적인 환경에 노출되었을 때 발생하며 2000년부터 제3군 법정 감염병으로 지정되었다. 여름에 많이 발생하는 레지오넬라균은 물의 온도가 높을 때 증식속도가 급증한다. 레지오넬라균은 하천, 호수, 토양 등의 자연환경과 온수시설, 샤워기, 가정용 배관시설, 식료품점 분무기, 스파나 월풀, 대형건물이나 에어컨과 같은 냉방시설의 냉각탑수, 가습기, 치료용 분무기, 호흡기 치료장치, 장식용 분수, 수도꼭지, 장식분수, 분무기 등 물이 있는 곳이라면 어디서나 발생하며, 특히 오염된 물에서 많이 발생한다.

H2O Hygiene 기업은 물 위생에 관한 종합 솔루션 사업을 하고 있다. 수처리 산업에서의 풍부한 경험을 바탕으로 레지오넬라 위험 평가, 모니터링 계약, 수처리, 수질 위생, 샤워헤드 청소 및 소독, 미생물 테스트, 물위생 교육, 예방 소독서비스, 위생 노출 시스템 분석 및 예방, 냉각탑관리, 물배관 및 교체, 물탱크 청소 및 내부 위생관리, 온도조절 혼합밸브 서비스 및 설치, 공기위생 서비스 등 물 위생에 대한 완벽한 솔루션을 제공하고 있다. 물과 관련된 위생예방과 처리, 사후관리까지 완벽한 엔드-투-엔드 서비스를 제공한다. 또한 비용적인 측면에서 효율적인 솔루션을 제공하면서 회원제를 통하여 고객별 맞춤형 서비스 뿐만 아니라 예방적 차원에서의 유지보수도 저렴한 가격으로 제공하고 있다. 국내에도 아파트의 물탱크 청소나 배관 작업, 물과 관련 부분적인 서비스를 제공하는 업체들은 있으나 물과 관련된 종합적인 솔루션을 제공하는 업체는 찾아보기 쉽지 않다. 배관작업, 물탱크 작업, 청소 등은 모두 다른 업체에서 진행해야 하며 수질위생과 관련하여 중소업체들은 아예 예방작업 등은 하지 못하고 있으므로 향후 물과 관련된 이슈가 대두될수록 물 분야의 종합 솔루션 수요가 증가하게 될 것으로 전망할 수 있다.

내용 : startups.co.uk  
사진 : H2O Hygiene

## 노후로 인한 설비의 고장을 미리 예측하여 손실을 예방하는 기계장치 수명측정(ROI) 및 사후관리 서비스 솔루션



#4차산업혁명 #산업서비스 #B2B

공단이나 산업단지를 가보면 수많은 공장이나 기업들이 저마다 기계장치를 사용하여 제품들을 생산해 낸다. 산업단지 형성이 오래된 지역을 가면 많은 기계장치들이 노후되어 있으며, 노후화로 인한 기업손실은 눈에 보이지 않을 뿐 항상 잠재되어 있다고 볼 수 있다. 2019년 한국의 산업단지에 입주한 업체들은 10만여개 이상이고 수출액도 거의 분기별 9백억 달러에 근접하고 있다. 산업단지에 입주한 기업 전체를 본다면 기계 노후의 잠재손실은 어마어마한 규모로 평가할 수 있다. 노후화된 기계들은 자주 가동을 멈추며, 제품의 불량률 증가와 함께 심지어 인명사고로까지 발전할 수 있는 것이다. 현재 각 생산공정은 스마트 팩토리로 대체되는 추세인 만큼 그 일부로서 기계의 효율성과 생산성을 높이는 일은 필수적인 요소가 된다.

Senseye사는 IoT 미들웨어와 데이터베이스로 이루어진 ROI 기계장치 수명측정 솔루션을 활용, 이력 데이터와 상태 및 기타 운영 데이터를 수집하여 기계장치의 활용성 및 효율성과 생산성을 높이고 있다. 주요 수집 데이터는 기계의 회전력과 진동(가속도계 또는 고정밀 상태 모니터링 장비로 기계 진동을 모니터링), 압력과 유량의 변화, 프로세스 서클 압력-초기 고장 징후를 나타내는 토크 판독 값 등 공정 장비에서 다양한 고장 모드를 분석하여 고장 및 기계의 정지율을 낮추고 사전 조치를 통하여 사고를 예방한다.

Senseye사는 현재 영국에 본거지를 두고 미국과 일본에서 사업을 하고 있다. 한국에는 아직 진출하지 않고 있는데, 해당업체와의 제휴 또는 유사한 솔루션을 개발하여 사업화한다면 많은 기업들에게 도움을 주고 관련 사업의 발전도 도모할 수 있을 것이다.

내용 참조 : startups.co.uk  
사진 참조 : Senseye

# 사전에 예약하면 저렴한 가격으로 점심을 해결할 수 있는 테이크아웃 식당 (2019)



사전(전날)에 홈페이지나 블로그를 통해 고객에게 메뉴를 미리 공지하면, 고객은 그 중 원하는 메뉴를 선택하고, 다음 날 점심 때 원하는 시간에 음식을 받아 갈 수 있는 방식으로, 가장 큰 장점은 고객은 가성비(저렴한 가격에 점심 식사 해결)를 얻을 수 있고, 사업자는 사전에 일정한 수요 확보를 통한 안정적인 매출을 올릴 수 있다

## 사업의 배경

본 사업은 2016년 미국 뉴욕의 맨하튼에서 시작한 <MEALPAL> 에서 착안한 것으로, 뉴욕 맨하튼의 바쁜 직장인들이 매일 점심시간마다 음식을 기다리고, 가격도 10\$ 이상으로 부담을 느끼고 있는 것을 해소해주는 사업 아이디어이다. 이는 비단 뉴욕의 직장인들만의 문제가 아닌 우리나라 대부분의 직장인들의 공통적인 어려움인 '오늘 뭐 먹지?' '부담 없이 먹을 수 있는 새로운 메뉴 없을까?'에 대한 답을 제공해 줄 수 있는 아이템이다.



## 사업 세부내용

핵심 컨셉은 사전(전날)에 홈페이지나 앱을 통해 고객에게 메뉴를 미리 공지하면, 고객은 그 중 원하는 메뉴를 선택하고, 다음 날 점심 때 원하는 시간에 음식을 받아가는 방식이라는 점이다. 가장 큰 장점은 고객은 높은 가격대 성능비(저렴한 가격에 점심식사 해결)를 얻을 수 있고, 사업자는 사전에 일정한 수요 확보를 통한 안정적인 매출을 올릴 수 있다는 것이다. 또한, 모든 주문은 100% 사전 예약제로 한 매장에서 한식, 분식, 퓨전식 등 다양한 메뉴를 제공 할 수 있기에 고객 선택의 폭 이 넓어짐으로써 만족도와 이용율을 극대화할 수 있다.



아이디어명	핵심역량	소요자금	창업형태
사전에 예약하면 저렴한 가격으로 점심을 해결할 수 있는 테이크아웃 식당	조리, 경영	3~7천만원	점포형/테이크아웃
사업영역	창업 난이도	기술 난이도	마케팅 난이도
음식업	5/10	6/10	6/10
현시점			

## 국내 사업화 성공전략 및 성장가능성

### 사업 초기 : 홍보를 통한 고객 확보에 주력

국내에서도 잠재적 수요는 충분하지만 아직까지 대중화되지 않은 사업 모델이다. 이에 사업 초기에는 단기적인 수익성보다는 이러한 새로운 사업을 고객들이 최대한 체험해 볼 수 있게 다양한 이벤트와 최고의 가성비를 바탕으로 다양하게 홍보하여 고정 고객을 확보하는데 주력한다. 이를 위해서는 기본적으로 관련 블로그나 홈페이지를 전문적으로 개발, 활용하고, 지역에 따라 같은 직장인이라도 주요 타겟 고객층에 따른 적절한 메뉴개발에도 신경써야 한다.

### 적절한 메뉴를 개발한다

금번 사업 모델의 핵심은 직장인들에게 적절한 가격에 다양하고 산뜻한 음식을 제공하는 것이다. 이에 기존의 일반적인 식당과는 차별화된 메뉴들을 다양하게 개발하여 고객들이 식사하지 않고 지속적으로 이용 할 수 있도록 하는 것이 중요하며,

중요하며, 젊은 여성 등 다이어트에 관심이 있는 고객층을 위해 샐러드 등 저칼로리 고단백 메뉴도 병행하면 좀 더 다양한 고객층을 확보할 수 있을 것이다.

### 사업화 정도에 따라 플랫폼 사업으로 발전

창업 단계에서는 독자적인 개인 점포에서 시작 하여 사업 내용을 알리고, 이를 바탕으로 고정 고객을 확보하는 전략으로 발전시킨다. 이후 어느 정도 사업화가 진행되면, 온라인 및 모바일 서비스를 진행한다. 관련 앱을 개발하여 각 지역별로 위치한 다양한 점포들(기존/신규)을 사업에 참여시킴으로서 오프라인과 온라인을 연결시키는 플랫폼 사업으로 확장한다. 이러한 플랫폼 사업화가 이루어지면 이후 에는 지역의 다양성 확대와 더 나아가 프랜차이즈 방식으로 해외진출까지 사업의 영역을 넓힐 수 있다.

## 리스크요인 및 대응방안

### 사전예약제에 따른 매출의 한계

금번 사업 아이디어의 핵심은 점심시간의 정기 이용 고객 확보이다. 이에 월 단위 점심 정기권(12회/20 회-월)을 최대한 판매할 수 있도록 차별화되고 가성비 있는 메뉴 개발과 고객의 관심을 유도할 수 있는 마케팅을 지속적으로 시행한다. 이 때 최초 사업 계획 수립 시 세운 매출 및 수익 계획을 참고하는 것이 필요하다.

### 테이크아웃 전문점의 불편함

일반적인 식당처럼 매장 시식이 불가하고, 배달 서비스도 없기에 일부 고객들은 이용을 꺼려 할 수도 있다. 하지만 이러한 단점을 뒤집어보면 매장비용과 배달비 등 부대비용을 절감할 수 있기에 이러한 원가

있기에 이러한 원가절감을 고객에게 음식으로 되돌려주는 전략이 필요하다. 경쟁점들과 유사한 메뉴 대비 가격을 70~80%선에 맞추거나, 좋은 재료와 넉넉한 양으로 차별화하는 전략을 기본으로 하면 충분한 경쟁력이 될 수 있다.

### 다양한 메뉴 조리를 위한 전문화가 어렵다

사업의 핵심은 고객에게 제공하는 메뉴의 다양성 이다. 사업 초기부터 해당 지역의 고객층에 맞는 메뉴로 시작하고, 매월 판매 분석을 통해 인기 메뉴를 염선하여 이를 중점 메뉴로 전문화한다. 연간 1~2가지의 신메뉴를 꾸준히 개발하여 고객이 식사하지 않도록 함으로써 선택과 집중 전략을 통해 조리의 전문성을 높여가도록 한다.



신사업아이디어 다시보기

## 기계식키보드 전문점 (2011)

### 아이디어 소개 (당시원문)

PC 주변기기의 키보드 중 기계식 키보드를 중심으로 입력기 등의 액세서리를 전문적으로 취급하는 매장이었다. 기계식 키보드는 일반 멤브레인 키보드에 비해 가격이 대단히 높으나 빠른 반응속도, 확실한 타격감과 피드백, 제한 없는 동시입력 등 여러 가지 장점이 있어 마니아를 중심으로 최근 많이 보급되고 있으며 기계식 키보드를 한 번 써 본 사용자는 계속 기계식 키보드만을 찾을 만큼 충성도가 높은 제품으로 사업성이 높다. 기계식 키보드는 반드시 사용해본 후 선택해야 하는 특징이 있으므로 온라인과 오프라인 매장을 병행하여 운영하는 것이 바람직하다.

기계식 키보드는 PC 장비 중 프리미엄 주변기기에 속하며 가격대가 대단히 높은 제품이다. 그리고 사용자의 제품에 대한 충성도가 대단히 높으며 따라서 이탈률이 매우 적은 장점이 있어 고객관리에 유리한 면이 있다. 기계식 키보드는 다양한 방식의 제품이 있으며 제작사별로도 키보드의 사용감이 모두 다른 특징이 있다. 따라서 일반적인 PC 주변기기 매장과 달리 기계식키보드는 반드시 사용해본 후 선택하여야 하는 특징이 있으므로 체험관 형식의 오프라인 매장이 필요하다. 그리고 기계식키보드는 제품 수명은 긴 편이나 마니아층에서는 제품교체주기가 매우 빠른 특징이 있고 수집까지도 취미로 두는 유저의 비율도 높은 면이 있어 사업성이 높다.

### 에디터 코멘트

현재 기계식키보드는 대중화되어 쉽게 접할 수 있는 제품이 되었다. 다양한 제품이 많이 출시되어 있으며 가격대도 부담없이 사용해 볼 수 있어 대형 PC 매장에서는 따로 코너를 마련해 두기도 할 정도이다. 기계식키보드가 대중화된 현 시점에서는 발굴당시 사업모델로 창업하기보다는 현재의 상황에 맞게 변화를 주는 것이 좋다. 즉, 고가 제품과 희귀품의 판매, 중고제품의 유통 및 중개, 보증기간이 만료된 제품의 사설수리 등 현 시점에서 고객이 필요로 하는 부분을 함께 서비스하는 것이 필요하다.

신사업아이디어 다시보기

## 개인취향에 맞는 커피를 혼합하여 매주 집으로 배달하는 사업 (2011)

### 아이디어 소개 (당시원문)

현재 대형 마트에서 판매하는 커피는 일괄적으로 대량으로 포장되어 선반에서 오랜 기간을 지내게 되어 있다. 대형 슈퍼마켓을 통해 판매되는 커피는 커피 애호가들의 취향에 맞출 만큼 전문적이지 않으며 결정적으로 신선도가 떨어지고 풍부한 맛을 제공할 수가 없다. 커피 마니아가 생기면서 개인취향의 기호식품이 고급화되고 시장이 확대되어가고 있는 시점에 커피 애호가의 개인취향에 맞게 커피의 각 조건들을 조합하여 독특한 풍미와 섬세하고 프레쉬한 고급 커피를 수작업의 공정으로 매주 로스팅하여 집으로 배달해주는 사업이다.

커피 마니아용 제품으로 차별화하여 특화된 시장을 공략하는 전략으로 소비자는 자신의 취향에 맞는 원두와 그라인드를 선택하고 맛의 강약과 스파이시한 정도까지 세밀한 부분을 맞춤화 할 수 있다. 더불어 일정 기간 동안 몇 번 서비스를 받을 것인지도 정할 수 있다. 커피 마니아의 경우 대형마트의 대량생산제품을 구매하여서는 취향에 딱 맞는 커피를 만들어내기 어려우며 어렵사리 제품을 구하여 만든다 해도 대량 포장된 제품의 특성상 선도를 유지한 채 모두 소비하기는 대단히 어렵다. 그러므로 커피 마니아를 대상으로 자신에게 딱 맞는 커피를 인터넷을 통해 필요한 만큼만 주문할 수 있는 서비스적 차별성을 갖는다.

### 에디터 코멘트

구독경제사업이 막 출발하였을 때 발굴된 본 아이템은 두 가지의 특징을 갖는다. 우선 커피라는 기호품을 정기배송한다는 점이며, 다른 하나는 고객의 취향에 따라 커피를 블렌드하여 제공한다는 점이다. 커피 마니아의 경우 자신에게 맞는 블렌드를 고집하는 경우가 많은데, 구독하는 고객에게 블렌드 샘플을 제공하여 선택할 수 있도록 한다면 고객의 충성도를 확보할 수 있다. 본 사업모델을 기초로 한다면 블렌드 뿐만 아니라 소량의 로스팅으로도 차별화가 가능하므로 커피 마니아와 입문하는 계층을 대상으로 하는 사업모델로 현재도 유효하다고 평가할 수 있다.

# 이달의 소상공인 지원시책

## >>2019년 청년고용특별자금 및 고용안정지원자금 추가접수 안내

- 대상자금 : 청년고용특별자금, 고용안정지원자금
- 접수기간 : 2019.10.10~예산소진시까지
- 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 희망리턴패키지 우수사례 공모 개최

- 공모목적  
폐업 소상공인의 재기에 대한 국민적 인식 개선과 재기 성공사례 확산을 위한 「2019년 희망리턴패키지 우수사례 공모」를 개최
- 1. 공모기간 : 2019.10. 8~10.27 18:00 까지
- 2. 신청자격 : 2018년 ~19년 희망리턴패키지 사업수혜자, 컨설턴트 및 교육기관  
\* 희망리턴패키지 참여제한 대상자(사업정리컨설턴트, 재기교육기관)는 제외
- 3. 공모방법 : 온라인(hope.sbiz.or.kr) 신청·접수  
\* 온라인 신청 및 등록 오류로 인한 신청·접수 누락의 경우 공단에서 책임지지 않음
- 4. 공모분야

분야	참여대상	우수사례 내용
사업수혜자 성공수기	2018~19년 희망리턴패키지 참여 후 <b>취업한 소상공인</b>	희망리턴패키지 사업 참여를 통해 폐업의 어려움을 극복하고 <b>취업에 성공한 사례</b>
재기지원 컨설팅 우수사례	2018~19년 사업정리 컨설턴트	컨설팅 수진자 대상 분야별 재기지원컨설팅 지원을 통한 폐업지원 사례
재기교육 우수사례	2018~19년 재기교육기관	교육생 대상 취업기본교육 등을 통한 재기교육 수요자 중 <b>취업성공사례</b>

## >>2019년 특별경영안정자금 추가 접수 안내

2019년 10월 아래와 같이 특별경영안정자금 추가 접수를 재개합니다

- 대상자금 : 특별경영안정자금
- 접수기간 : 2019.10.21(월)~ 상시접수 (단, 예산 소진 예상 시 마감)
- 지원대상 : 고용위기지역(고용노동부 지정),  
산업위기대응특별지역(산업통상자원부 지정),  
조선사 소재지역 등 지역경제위기가 우려되는 지역\* 소재 소상공인

구분	지역
고용위기지역	군산, 통영, 고성, 거제, 창원 진해구, 울산 동구, 목포, 영암
산업위기대응 특별지역	군산, 통영, 고성, 거제, 창원 진해구, 울산 동구, 목포, 영암, 해남
조선사 소재지역	군산, 통영, 고성, 거제, 창원, 울산 동구, 울산 남구, 울산 울주군, 영암, 김해, 사천시, 부산 영도구, 부산 사하구, 부산 중구, 부산 강서구

※ 관광사업 등 지역경제 활성화를 위해 해당지역에 한해 융자제외업종 중 여관업(55102) 지원가능  
※ 보다 자세한 내용은 공단 홈페이지 참조 바랍니다.

