

## 창업의 준비과정



# 창업의 준비

## I. 창업 시기의 선택

- ▶ 창업은 성공확률이 높지 않고 또 많은 위험이 따른다
- ▶ 따라서 사전에 충분한 조사를 하고 투자수익이라든가, 사업의 위험 정도, 미래의 성장가능성 등을 종합 검토하여 업종이나 규모 그리고 활동의 범위를 정하여 성공가능성이 아주 높은 분야를 선정하여 창업해야 함
- ▶ 사업은 실전이기 때문에 책상에 앉아서 이론적으로 생각하지 말고 철저한 현장조사와 사업성 검토를 통하여 검증하는 것이 필요.

가장 **적절한 창업의 시기**는 창업에 대한 열정이 높고 이를 구체적으로 실현할 수 있는 각종 준비가 된 때가 가장 적합하다.

## I) 20대의 모험창업

자기가 자신 있는 분야에 적극적으로 참여하여 사업을 시작하는 것이 특징.

20대는 창업의 열정은 높으나 인적, 물적 자원이 적고 사회적 경험도 충분치 못하기 때문에 사전에 철저한 준비가 필요.

유형	성향	가능창업	자금규모
모험창업	모험·도전적인 자세	인터넷창업	500만 원 ~ 3천만 원
	새로운 사업시도 경향	소호(SOHO)창업	
	또래집단에 맞는 창업	소규모 유통관련 창업	

## 2) 30대의 선택창업

자신의 적성에 맞는 분야를 선택하여 창업

자신의 적성에 맞는 사업아이템을 발굴하고 사회생활 중 쌓아 놓은 인간적 유대 관계를 이용할 수 있는 사업을 하는 것이 좋다

유형	성향	가능창업	자금규모
선택창업 기반창업	계획적이고 독립성향이 높음	벤처창업	3천만 원 ~ 5천만 원
	적성과 직업의 활용	직업과 적성 고려 창업	
	가족과 사회의 책임 높음	서비스 및 유통업 창업	



### 3) 40대의 전문창업

---

자기가 지금까지 닦아 놓은 기반과 전문적 지식을 최대한 활용할 수 있는 분야 창업.

유형	성향	가능창업	자금규모
전문창업	기술과 노하우 발휘 가능	직무관련 창업 전문분야 창업	5천만 원 ~1억 원
	성장기 업종에 도전		
	직무의 연계성 유지		



#### 4) 50대 이후의 안정창업

새로운 분야보다는 풍부한 경력과 삶에 대한 지혜를 활용할 수 있는 창업.

급진적인 변화가 요구되는 분야보다는 가급적 보수적인 입장에서 유지 가능하고 모험이 적은 쪽을 선택하여 창업.

유형	성향	가능창업	자금규모
안전창업	수익성보다 안전성 중시	소자본 창업 유행에 무관한 창업	5천만 원 ~이상
	소자본 창업이 유리		
	연륜을 고려한 약점 보완		



## 2. 사업분야의 결정

---

### 1) 사업규모의 결정

창업성공의 주요 요소 중 하나는 적정 사업규모의 결정이다

창업자는 적절한 사업규모로 사업을 시작하여야 하며 일반적으로 사업규모가 크면 이에 따르는 규모의 이익이 나타날 수도 있고, 크게 낭패를 볼 수도 있음.

### **사업규모의 결정**에서 고려되어야 할 사항

- ① 창업하고자 하는 업종 : 제조업이 크고 소매업, 서비스업은 비교적 작은 규모.
  - ② 취급하고자 하는 제품과 상품 : 어떤 업종의 어떤 제품을 취급할 것인가에 대하여 사전에 충분히 검토해야 함
  - ③ 경쟁자의 사업규모 : 경쟁사의 사업규모를 조사 분석하여야 함
  - ④ 자금조달능력의 정도 : 자금조달규모가 사업규모를 결정하는 핵심요소
  - ⑤ 금융지원 등 각종 정부지원제도의 수혜 가능성 : 금융기관을 활용할 수 있는 능력 여부
- 



## 2) 기업 형태의 결정

창업자는 여러 가지 기업 환경과 경영능력, 그리고 개인기업과 법인기업의 장·단점을 비교·평가하여 자기 실정에 맞는 기업 형태를 선택해야 함.

구분 \ 장·단점	장점	단점
개인기업	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 이윤을 기업주가 독점</li> <li>• 설립 용이</li> <li>• 적은 자금소요</li> <li>• 신속한 의사결정</li> <li>• 영업상 비밀유지 가능</li> <li>• 인적 관계 긴밀</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 기업주의 무한책임</li> <li>• 기업 영속성 부족</li> <li>• 자본조달능력의 한계</li> <li>• 경영능력의 한계</li> <li>• 납세상 불리</li> </ul>
법인기업	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 대자본 조달 용이</li> <li>• 주주의 유한 책임</li> <li>• 주식의 양도·매입 자유</li> <li>• 소유와 경영의 분리</li> <li>• 높은 공신력</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 설립 절차 복잡</li> <li>• 대표자의 이윤축소</li> <li>• 의사결정의 지연</li> <li>• 주주 간의 대립 우려</li> </ul>



### 3. 경영기능의 습득

---

사업은 여러 가지 지식이나 기능을 필요로 함

사업을 원활하게 운영하기 위한 경영지식과 기능은 다음과 같은 수단을 통해 얻을 수 있다.

첫째, 업계의 **전문지 또는 전문서적**을 되도록 많이 읽는다.

둘째, **기존 점포의 관리운영 방식**을 눈여겨본다.

셋째, 현재 **운영자의 실제 경험**을 청취한다.

넷째, 미리 실제 **경험을 쌓는 기회**를 갖는다.

---



## 4. 창업 멤버의 구성

---

소자본으로 창업할 경우, 창설 팀을 만드는 것이 비현실적일 수 있음.

사람을 고용하려면 그 만큼 자금부담이 커지며 어느 정도 시간이 경과하기까지는 기대하는 만큼의 성과를 내지 못하는 경우가 대부분임.

혼자서 점포를 운영하는 것이 무리라고 느껴지면 가족에게 협력을 구하는 것이 좋음.

### 창업자가 가족 노동력을 활용할 때의 유의사항

- ① 점포 및 사무실과 자택과의 거리가 멀지 않아야 함.
  - ② 점포 및 사무실과 가까운 장소에 친한 사람을 두는 것이 좋다.
  - ③ 배우자에게 협력을 받고자 할 경우 사전에 필요한 지식을 익히게 하는 것이 좋다.
-

# 창업도우미

- 
- ▶ 최근 우리나라도 창업확산을 위해 다양한 지원제도를 도입하고 있다.

## 1. 중소기업진흥공단

기술력과 사업성을 갖춘 중소벤처기업의 창업을 촉진하기 위해 다양한 제도를 운영함.

### 1) 창업자금지원

아이디어·신상품·신기술 등을 사업화하는데 필요한 창업자금을 지원.

### 2) 입지지원

전국 주요 지역에 창업보육센터를 운영하여 창업을 준비하고 있는 사람이나 창업한지 1년 미만인 기업이 입주할 수 있도록 함.

### 3) 창업·투자활성화 지원

창업분위기를 북돋우고 투자를 활성화하기 위해 여러 가지 이벤트 사업을 함.



# 창업도우미(계속)

---

## 2. 소상공인 지원센터

중소기업청은 소상공인의 창업을 촉진하고 성장을 지원하기 위해 전국적으로 소상공인 지원센터를 운영

창업을 준비하고 있는 자들을 대상으로 경영, 기술지도, 정보제공, 교육 등을 무료로 실시하고 필요 시 자금도 추천.

- ① 창업정보 제공 : 창업아이템 분석, 상권 및 입지분석, 사업성 평가 및 분석, 창업절차 안내.
- ② 기존 소상공인 : 사업장 진단 및 지도, 경영개선 및 생산지도.
- ③ 창업 및 경영개선자금 추천 및 안내.

## 3. 기타지원기관

기술창업보육센터, 기술신용보증기금, 신기술창업지원단, 정보통신연구진흥원, 한국산업단지공단, 근로복지공단, 여성경제인단체, 기타 대학 및 민간창업지원기관 등에서 창업을 지원.

---



# 창업의 기본절차

## 1. 일반적인 창업절차

### 1). 창업의 목표설정

무엇 때문에 사업을 시작하려고 하는지와 어떻게 사회에 기여할 것인지를 검토

### 2). 창업아이디어 탐색과 선정

내·외부 환경을 분석하고, 자신에 대한 객관적인 검토를 거치며, 수익성, 안정성, 성장성 등을 갖추고 자금조달 범위 안에 있는 업종을 선정.

### 3). 상권분석과 입지선정

해당 상권의 현재 상황뿐만 아니라 앞으로의 전망 등 입지 및 상권에 대한 철저한 분석이 필요.

### 4). 사업성 분석

우선 본격적인 사업성 분석을 하기 전에 예비조사를 통하여 사업성 유무에 대한 간략한 조사를 거친 후 어느 정도 사업성이 있다고 판단되면 본격적인 사업성 분석을 함.

시장조사를 통해 시장규모, 예상 시장점유률 및 매출액 등 유용한 데이터를 수집하고, 기술성, 경제성 및 위험성 등의 자료를 기초로 하여 사업타당성이 가장 높게 나타난 업종을 최종 선택.



## 5). 사업계획서 작성

---

사업타당성 분석을 통해 최종적으로 업종을 선택하고 나면 구체적으로 사업계획서를 작성.

사업계획서는 사업의 추진방향과 성공여부를 결정하는 중요한 문서임.

## 6). 창업자본 조달

일반적으로 창업자금의 50% 이상은 자기자금으로 하는 것이 바람직하다. 외부에서 자금조달을 과다하게 하면 예측하지 못한 사태가 발생했을 때 대응능력이 저하됨.

## 7). 회사설립

회사형태와 회사설립 그리고 필요한 영업허가나 신고 등 행정절차를 밟는다.

## 8). 개업

판매할 상품을 준비하고 종업원을 채용하고 훈련하여 실제로 사업을 착수함으로써 시장에 나가는 것.

---




## 2. 업종별 창업절차

---

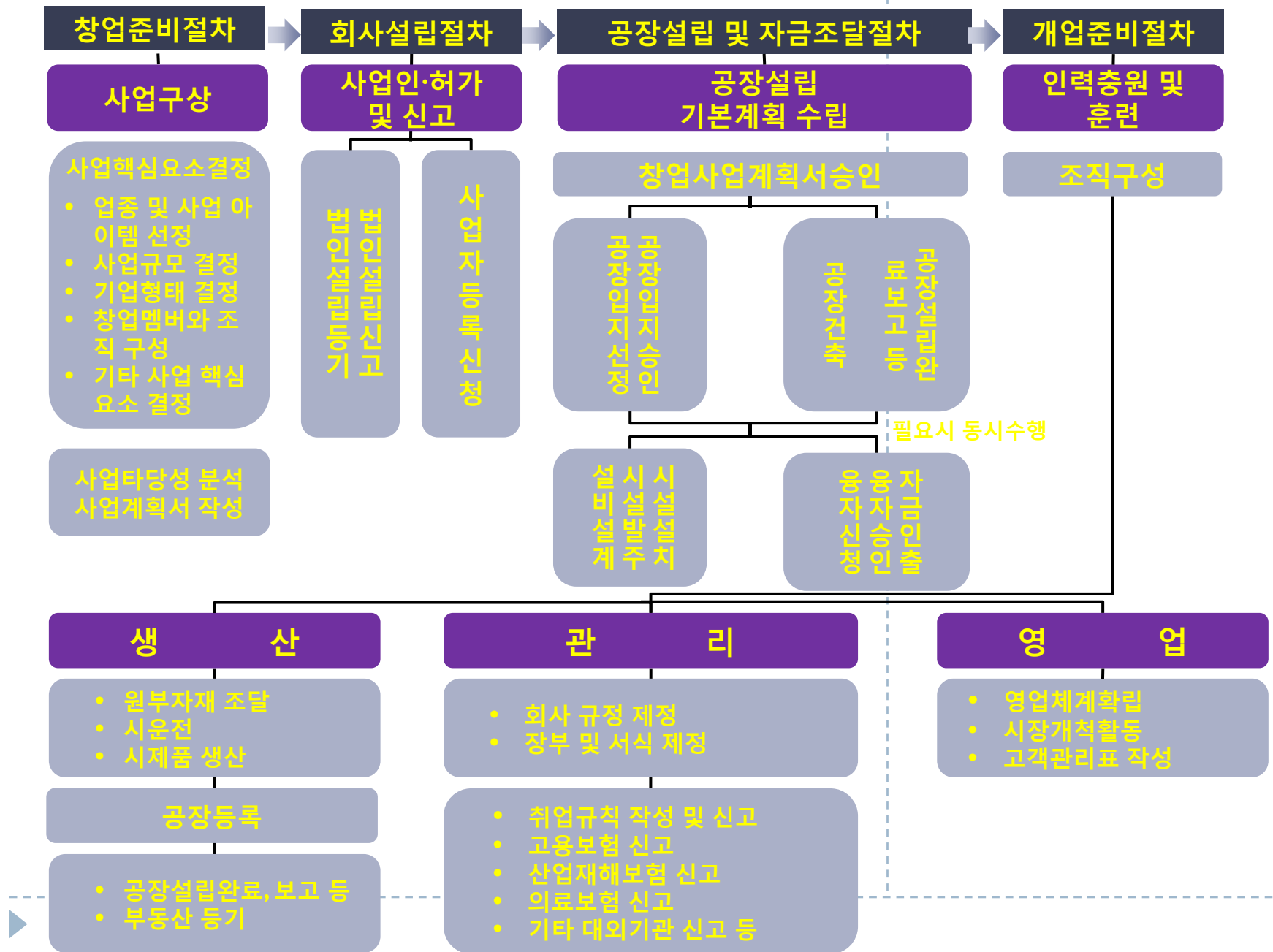
### 1) 제조업 창업절차

- 제조업은 도·소매업에 비해서 풍부한 경험을 필요로 하는 분야임.
- 제조업을 경영하고자 하는 창업 예비자는 최소한 제조업체에 직접 근무한 경험이 있거나 간접적으로 깊은 관계가 있는 경우에 선택하여야 함.

#### 제조업의 창업절차 핵심 포인트

- ① 업종 및 사업아이템: 수요와 시장성이 충분하여 성장가능성이 있는가? 자신의 경험, 지식, 기술을 활용할 수 있는 분야인가? 초기 투자비용 부담이 적은가? 자기자본 규모에 적당한가? 등.
  - ② 사업타당성검토 : 시장성분석, 기술성분석, 경제성분석, 위험성분석.
  - ③ 사업계획수립
  - ④ 회사설립 및 사업자등록 : 개인회사, 법인기업 등
  - ⑤ 공장설립 및 자금조달 : 공장신축, 공장매입, 공장임차 등.
  - ⑥ 개업준비
- 
- 

## ■ 제조업 창업절차






## 2) 도·소매업 창업절차

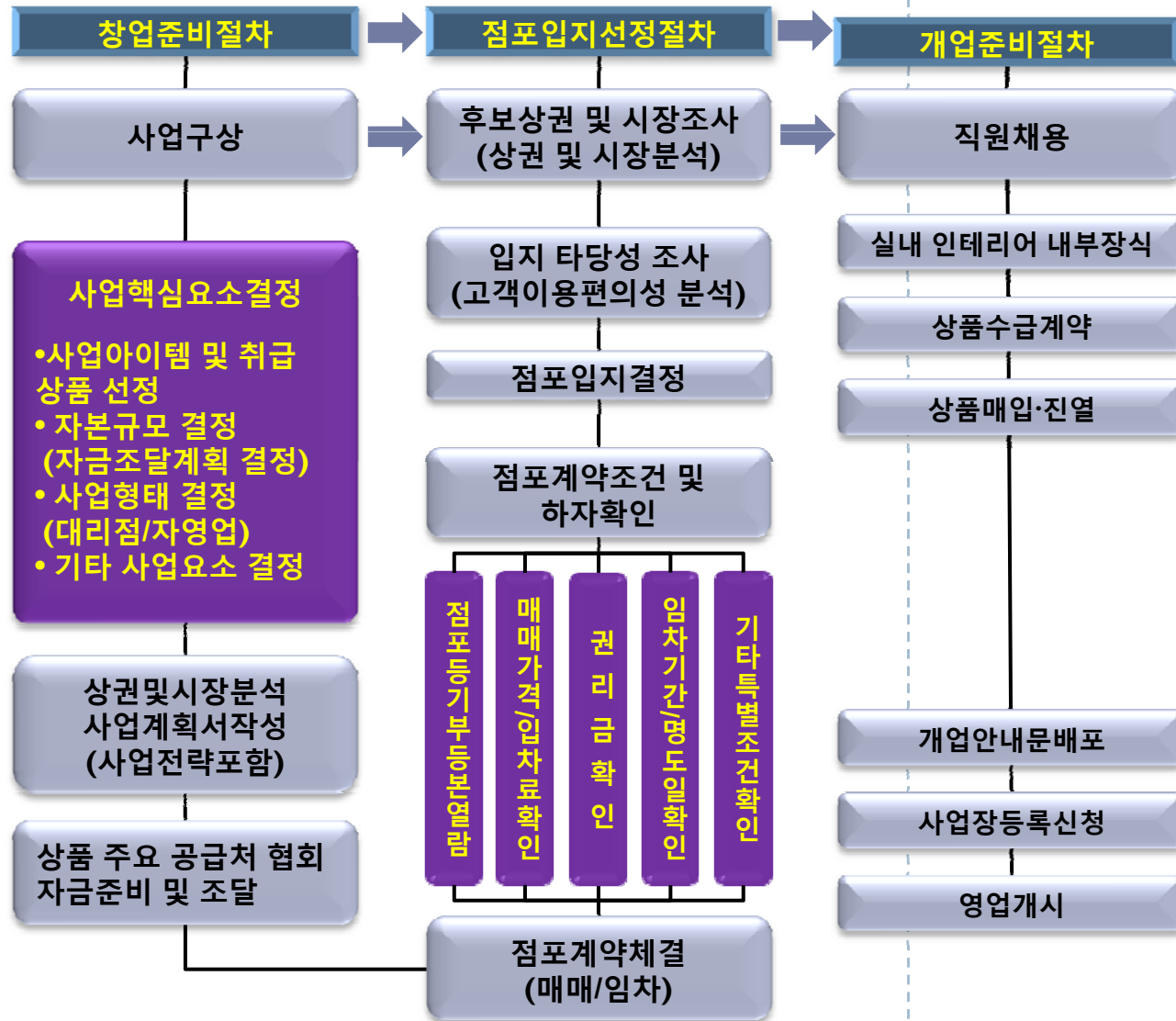
---

- 도·소매업은 흔히 제조업이나 서비스업에 비해 비전문가가 도전하기 쉬운 분야로 알려져 있음.
- 공장설립에 따른 복잡한 절차가 필요 없고 일반적으로 소규모로 조직하기 때문에 법인설립절차도 필요 없는 경우도 있음.
- 그러나 도·소매업은 중간 내지 최종소비자와 직접 만나는 분야이므로 어느 업종 못지않게 고도의 친밀성과 시장감각이 필요하고 점포입지가 매우 중요함.

### 도·소매업의 창업절차 핵심포인트

- ① 업종 선정
  - ② 인·허가사항 및 점포용도 확인
  - ③ 상권 및 시장분석
  - ④ 점포입지 선정
  - ⑤ 개업 준비
- 
- 

■ 도·소매업 창업절차

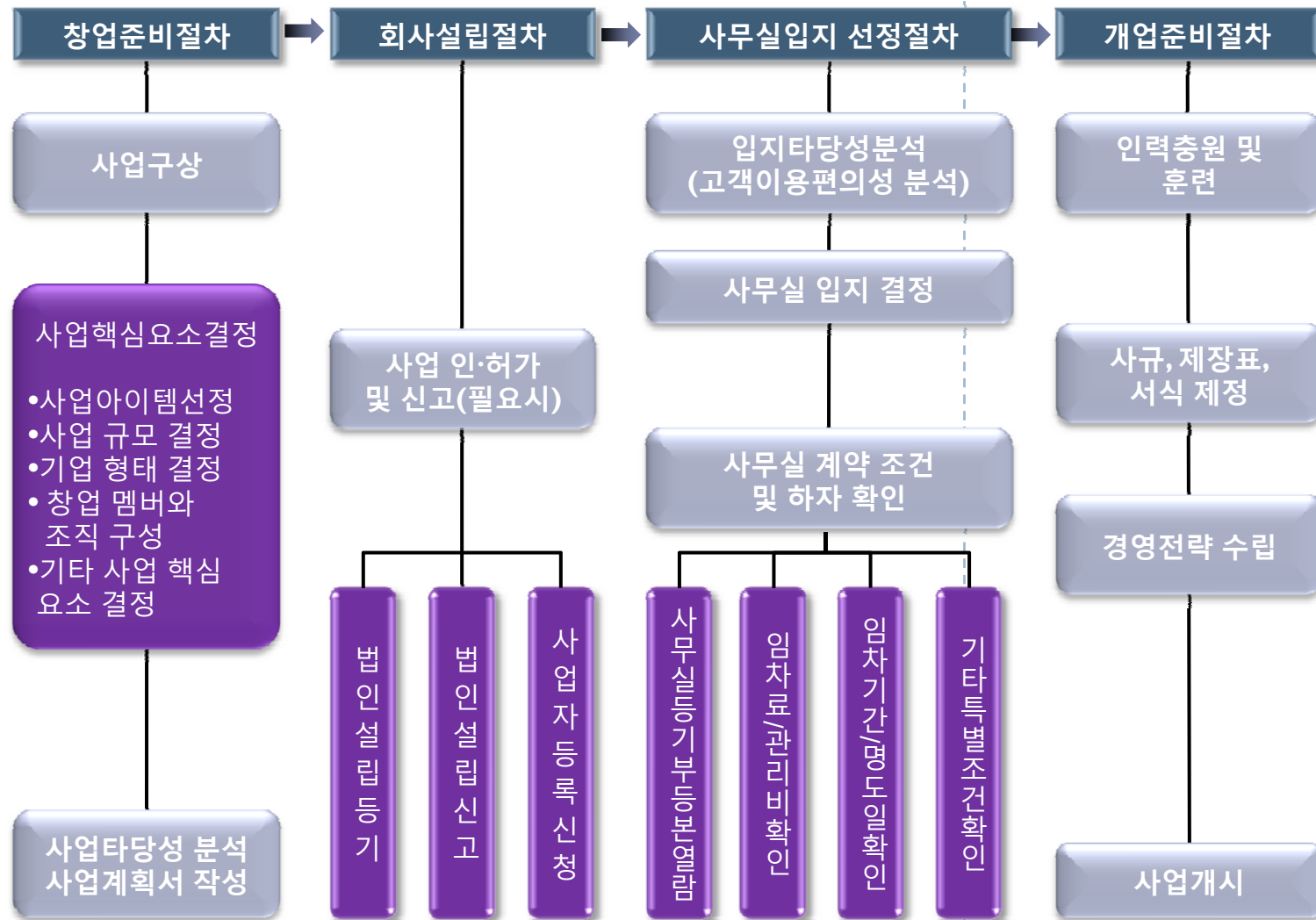


### 3) 서비스업 창업절차

- 서비스업은 창업자의 지식, 경험, 노하우 등이 사업에 직접 적용되는 업종으로 창업자의 능력 자체가 사업의 핵심요소이며 이들 요소가 수익력의 원천이 되는 경우가 대부분이다.
- 따라서 창업자 자신이 업무에 정통하여 전체흐름을 주도하면서 새로운 아이디어와 방향 제시로 사업을 이끌어 가야만 성공가능성이 높기 때문.
- 서비스업의 특징은 생활양식의 변화, 여가 시간의 증가, 수명의 연장, 생활의 풍요 등에 따라 소비자의 요구수준은 점차 다양화, 개성화되어 가기 때문에 급속하게 변하고 있는 시대 흐름을 잘 파악해야 함
- 창업자는 성공적인 경영을 위하여 고객만족을 목표로 하는 경영 전략을 수립하여야 함



## ■ 서비스업 창업절차




### 3. 인터넷 창업절차

---

- **인터넷 창업이란?**

- 인터넷을 활용하여 창업을 하는 것으로 컴퓨터와 인터넷 등의 정보통신 설비를 이용하여 재화와 용역을 소비자에게 제공하는 사이버 공간 창업을 말함.

“소비자가 현실세계의 백화점이나 슈퍼마켓에서 물건을 구매하듯 **웹 브라우저를 이용하여** 원하는 상품을 구하는 것”

- 인터넷 창업의 종류는 다양하지만 가장 중심이 되는 창업이 **쇼핑몰 창업**이며, 쇼핑몰 창업을 정확히 이해해야만 성공적인 인터넷 창업을 할 수 있음.
- 
- 

## ■ 인터넷 창업절차

