

# 사업계획서 작성



# 사업계획의 의의

## 1. 사업계획서의 정의

- **사업계획서(business plan)란?**

사업계획서는 무엇을 어떻게 생산하고, 판매할 것인가를 객관적, 체계적으로 서술한 것.

사업을 개시하기 전에 계획사업에 관한 모든 사항(사업의 목적, 수요예측, 투자내용, 생산 및 판매계획, 추정 재무제표 등)을 판단할 수 있도록 현재의 상황과 미래의 상황을 추정하여 일목요연하게 정리한 경영전략 실행의 지침서.

## 2. 사업계획의 용도

---

- 사업계획은 창업자의 판단에 따라 결정되지만 객관성과 타당성이 있어야 하며, 이를 작성하여 본인이 사업을 추진하여야 할 판단 자료로 활용하기도 하고, 외부투자자를 유치하기 위한 자료로 쓰임.

### 1) 대내적 용도

- ① 창업자 자신을 위하여
- ② 가족의 동의를 얻기 위하여

### 2) 대외적 용도

- ① 자금을 조달하기 위하여
- ② 수요자나 공급자의 신용확보를 위하여

### 3. 사업계획서 작성 시 유의사항

---

- 사업계획서는 많은 자료를 바탕으로 구체적으로 작성되어야 하며, 객관적이어야 함.
- 사업계획서는 전체적인 내용이 논리적이며, 정확한 자료로 명료하게 작성해야 함
- 창업을 하게 된 동기 및 창업에 따른 기대 효과를 구체적으로 기술함으로써 앞으로의 회사 비전과 목표가 나타나도록 작성함.
- 다른 기업과 차별화되는 사업 아이템의 핵심을 중점적으로 부각시키고, 그 사업을 처음 접하는 투자자들이 알기 쉽도록 작성함으로써 투자 욕구가 증가하도록 함.
- 사업계획서에서 자금 조달과 운용 부분에 있어서는 가정이나 예상은 피해야 하고 추상적인 결론이나 추측에 의한 결론도 피함.
- 사업계획의 근거가 되는 데이터는 객관적으로 검증된 것이거나 이해관계자가 이해할 수 있는 범위의 것을 일관성 있게 사용함.

## <사업계획서 작성기준>

---

- ① 자금조달 내역과 규모를 정확히 기재함.
- ② 사업 주체의 경영 능력을 세부적으로 기술함.
- ③ 향후 기술 개발 가능성과 사업의 발전 잠재력을 강조함.
- ④ 객관적인 기준과 위험에 대한 대처 능력을 표현함.
- ⑤ 사업 핵심에 대해서만 기술하고 부수적인 내용은 가급적 피함.
- ⑥ 사업계획의 종합적 내용으로서 설득력 있는 내용으로 간단명료하게 작성함.
- ⑦ 전문적인 용어의 사용은 피하며 단순하고 보편적인 설명으로 이해시킬 수 있도록 함.

# 사업계획서 작성방법 및 내용

## 1. 사업계획서의 종류

- 사업계획서의 종류는 법적으로 정해진 규정은 없으며, 창업하고자 하는 업종 및 특성에 따라 다르게 작성
- **제출처 및 제출 목적에** 따라 구성이 다르므로 자신의 창업 분야를 확실히 이해하고 양식을 구성해야 한다

### 1) 표준사업계획서

비교적 규모가 큰 기업의 창업이나 사업확장을 위하여 작성하는 양식

### 2) 소자본 사업계획서

일반적으로 처음 창업을 하는 창업자가 가장 많이 작성하는 사업계획서로서, 비교적 적은 금액으로 창업할 때 작성을 많이 한다.

# 사업계획서 작성방법

사업계획서는 회사의 얼굴인 동시에 신용이기 때문에 객관성과 논리성이 결여된 사업계획서는 이해관계자들에게 신뢰성을 부여할 수 없다.

## 1. 회사의 장래성 (즉 비전이 반영되어야 함)

비전은 합리성과 실현가능성이 내제되어 있는 중장기적인 목표이어야 하며, 막연하게 희망사항을 표현해서는 안됨.

## 2. 쉽게 작성하여야 함.

사업계획서는 연구보고서가 아니기 때문에 제 3자가 쉽게 이해할 수 있도록 작성해야 함.

## 3. 객관성을 높일 수 있는 자료가 제시되어야 함

사업계획서 작성과정에서 자신에게 유리한 활동이나 결과만을 중시해서는 안되며 근거가 불충분한 자료 및 비논리적인 추정은 피한다.

특히 재무계획 등은 회계학의 지식을 바탕으로 추정자료에 대한 합리적 산출근거를 제시하여야 함.

## 사업계획서 작성방법(계속)

4. 가급적 간결·명료하게 작성하여야 함

5. 너무 일반적이거나 모호해서는 안됨.

사업계획서는 그 내용이 구체적이어야 하며, 예상이나 조건 등 실현 가능한 숫자로 표시해야 함

6. 계획하고 있는 사업의 핵심내용 및 강점을 부각시켜야 하며, 아울러 약점 및 위험요소에 대한 문제해결 방안을 구체적으로 제시하여야 함

7. 작성절차나 형식적인 틀에 너무 억매일 필요는 없다

8. 양식이 있는 경우에는 각각의 항목에서 요구하는 목적이 무엇인가를 우선 이해하고 작성해야 함

9. 사업주체의 경영능력, 의지와 자신감, 정열 등 강한 메시지를 통하여 호감과 관심을 끌 수 있도록 작성하여야 함

# 사업계획서 실제

- 사업계획서 작성시기는 창업 아이템이 선정되고 사업에 대한 타당성 분석 후 타당성이 있다고 평가되면 사업계획서 작성이 이루어진다.
- 사업계획서는 업종 및 아이템마다 모두 다르기 때문에 자신의 분야를 먼저 파악한 후 작성해야만 효과적인 작성이 이루어진다.
- 다음의 사업계획서는 비교적 소자본으로 창업을 하고자 하는 창업자금을 위한 사업계획서로서, 인터넷 창업인 경우 상권 및 입지분석은 큰 비중이 없으므로 호스트 선정이나 검색 사이트 선정 등으로 대체할 수 있다.

## ■ 사업계획서 작성단계



# 1. 기업 현황

## 1) 회사개요(설립 예정)

상호명	한미모피부관리샵		대표자명	한미모
법인(사업자)등록번호	○○○-○○-○○○○-○		주민등록번호	123456-7890000
사업장소재지	서울특별시 ○○구 ○○동 ○○○번지		전화번호 (휴대폰)	02-555-5555 (010-123-4567)
개업(예정)일자	20 . .		종업원수(예정)	4명
업 태	서비스업		종 목	피부관리
프랜차이즈	브랜드명			
	소유형태	자가 / 임차(월세: , 보증금: )		
	평 수			
사업장 현황	용도지역			
	연혁			

## 2) 창업자 인적사항

성명	한미모		주민등록번호	123456 - 7890000	
주소	서울특별시 ○○구 ○○동 ○○○번 지			전화번호	02 - 555 - 5555
학력	기간	학교명	전공	수학상태	
	20××. 2 월	○○고등학교		졸업	
	20××. 2 월	한국대학교	피부관리과	졸업	
특기사항 (자격증)	피부관리사				
경력	근무기간	근무처	담당업무	직위	
	20××.3.2 ~ 20××.12. 12	(주)한국피부	고객관리팀	팀장	

## 2. 사업계획

### 1) 사업의 개요

#### 사업의 동기 및 목적

- (주)한국피부 회사에서 쌓은 지식을 바탕으로 나만의 독립된 회사를 가지기 위함
- 최근 미에 대한 관심 증대로 피부관리를 받고자 하는 여성들이 증가하는 추세임
- 차별화된 제품을 통한 피부관리로 고객의 만족극대화 실현
- 인증 받은 외국의 명품 프로그램 운영을 통한 고객맞춤형 피부관리 실현

#### 【작성방법】

- ① 창업을 하게 된 배경과 해당 업종을 선정하게 된 경위를 일목요연하게 기재한다.
- ② 창업 업종에 대한 창업자의 전문지식, 정보와 관련한 노하우를 기재한다.
- ③ 창업자가 자신감 있는 모습이 보이도록 사업 추진에 대한 의지와 추진 방향을 기재한다.
- ④ 창업자가 진행하고 있는 계획사업에 대한 준비과정을 상세히 정리한다.

## 계획사업의 기대효과

- 피부관리샵 창업을 통한 관련 분야 전문인력의 고용 창출
- 안전하고 국제적으로 인정받은 프로그램 운영으로 피부관리샵의 모범적 모습
- 고객들은 보다 고품격의 프로그램을 비교적 낮은 가격의 체험으로 개선된 피부의 실현
- 순수 한방제제로 만든 발효 한방화장품 제공을 통한 우리 전통의 우수성 실현
- 다양성 제공과 고품격의 프로그램 운영을 통한 단기간 고객 확보 실현 예상됨
- 다양한 서비스 제공을 통한 여러 프로그램에서 매출 실현으로 지속적 매출이 예상됨

### 【작성방법】

국가경제적 측면, 소비자(고객) 측면, 기업적 측면으로 나누어 기술

- ① 국가경제적 측면
  - ㉠ 경제 및 산업에 대한 파급효과
  - ㉡ 부가가치 창출 및 고용효과
  - ㉢ 수출기여 및 수입품의 대체 효과
- ② 소비자(고객) 측면
  - ㉠ 이용자들이 느낄 수 있는 편익
  - ㉡ 소비자들이 사용 후 변화될 수 있는 환경
- ③ 기업적 측면
  - ㉠ 사업을 통해 나타날 수 있는 효과
  - ㉡ 매출신장으로 인한 기업이익

## 2) 종업원 채용 계획 및 조직도

### 1. 종업원 채용계획

구분		종업원현황 및 채용계획			비고
		당해년도	1차년도	2차년도	
사무직	상담실장	1명			
	영업사원		1명		
	고객관계관리원			1명	
관리직	피부관리사	1명	1명		
	마사지관리사	2명			
종업원 계		4명	2명	2명	

#### 【작성방법】

- 종업원현황 및 고용계획은 창업기업의 인적 구성요소만을 아는 지표로서 사용되는 이외에 창업기업의 경영활동 능력을 알 수 있는 척도가 되며, 종업원의 구성이 원활하여 사업체의 운영에 차질이 없는지를 살펴보는 좋은 자료가 되므로, 사업전략에 맞추어 채용계획 인원을 기입한다.
- 조직도는 회사의 모든 부분을 한눈에 알아 볼 수 있는 것으로서, 회사의 규모나 실정에 맞게 조직을 부서 혹은, 과 단위로 나누고 작성한다.

## 2. 조직도(조직구성도)

---



### 3. 소요자금 및 조달계획

#### 1) 소요자금

구분		내용	금액	비고
시설 자금	인테리어	82,645m <sup>2</sup> 기준	20,000,000	
	임대보증금	82,645m <sup>2</sup> 기준	20,000,000	
	시설장비	효소욕 1세트, 아유로베다세트, 그 외 장비류	30,000,000	
	비품	컴퓨터, 가구류, 냉장고 등 비품류	6,000,000	
	소모품	고객가운, 효소소모품, 기타소모품	5,000,000	
	기타 시설	부수적 시설	1,000,000	
소계			82,000,000	
운전 자금	직원급여	상담실장 2,000,000 피부관리사 2,000,000 마사지관리사 1,800,000	5,800,000	
	광고선전비	전단지 및 홍보물	200,000	
	임차료	월 사업장 임차료	2,500,000	
	기타 경비	통신비, 수도광열비, 세금과공고 등	300,000	
	현금 보유액	사업부진의 경우 예상 보유액	9,200,000	
소계			18,000,000	
합계			100,000,000	

## 2) 자금조달계획

구분		금액	비고
자기자금	정기예금	40,000,000	
	퇴직금	15,000,000	
	현금	15,000,000	
소계		70,000,000	
타인자금	소상공인지원센터지원자금	30,000,000	
소계		30,000,000	
합계		100,000,000	

### 【작성방법】

- ① 자기자금
- ② 타인자금

### 3) 원·부자재 조달계획

품목	금액	매입산출근거(월 기준)
A프로그램 재료	400,000	20명 × 20,000
B프로그램 재료	600,000	20명 × 30,000
C프로그램 재료	1,000,000	20명 × 50,000
기타 미용 재료	1,000,000	스킨케어, 마사지 등 월 1,000,000
합계	3,000,000	

#### 【작성방법】

판매를 하기 위해 매입한 원재료 등에 대하여 품목, 금액, 산출 근거를 상세히 기재함.

- ① 품목
- ② 금액
- ③ 산출근거

## 4. 입지 및 상권분석

### 입지환경분석

도로구조	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 목동사거리 주변으로 왕복 4차선의 도로가 있고, 승용차가 진입할 수 있는 골목에 위치함</li> </ul>
입지접근 용이성	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 주변 아파트단지와 주택단지 모두 주 이동경로로서 접근성이 매우 우수함</li> </ul>
대중교통 환경	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 걸어서 10분 거리 내에 목동역이 위치하고 있고, 여의도 · 영등포 · 김포공항 방면으로 가는 버스가 있어 교통환경이 매우 우수함</li> </ul>
통행빈도	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 주변 아파트 단지와 주택단지 진입로로서 시장, 병원, 의류매장 등이 많이 있고, 출 · 퇴근 시간뿐만 아니라 저녁시간에도 비교적 통행빈도가 높음</li> </ul>
주요 분포 시설	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 시장, 대형병원, 은행 3곳, 동사무소 등이 위치하고 있으며, 10분 거리에 목동역과 로데오거리가 위치하고 있어 고객 유인성이 높음</li> </ul>

## 상권도



### 【작성방법】

- ① 도로구조
- ② 입지접근 용이성
- ③ 대중교통 환경
- ④ 통행 빈도
- ⑤ 주 분포시설
- ⑥ 입지분석 종합

## 5. 환경분석 및 마케팅 전략

### 1) 일반적인 환경분석

#### 일반적인 환경분석

- 최근 웰빙에 인기가 높고, 건강을 생각하는 여성들이 증가하고 있으며 특히, 올해 통계청에서 발표한 6개 블루슈머 중 하나가 살찐 한국인들이 들어 있음. 이는 다이어트 및 미에 대한 관심의 증가로 많은 고객층이 형성될 것으로 기대되고 있음.
- 경제적 수준의 향상으로 미를 위하여 지출하는 돈에 대하여도 투자라고 생각하는 경향이 나타나고 있음을 주지해야 함.

#### 【작성방법】

현재 한국경제환경에 대한 일반적인 내용을 기재함. 예를 들어, 국민의 건강에 관한 관심이 높아지거나, 고유가로 인하여 승용차 이용 빈도가 낮아진 경우에 따른 나타날 수 있는 환경분석을 함.

## 2) 경쟁업체분석

### 경쟁업체분석

- 주변에 피부샵이 3곳이 위치하고 있으나 대부분 영세한 업체이며, 전문적인 프로그램을 운영하는 피부샵은 없음
- 대부분의 피부샵은 몸에 좋다는 특정 투입 요소(과일, 황토 등)만으로 고가의 가격으로만 제공되고 있는 상태임
- 유사한 업체로서 대형 미용실 2곳이 위치하고 있으나 헤어만 전문적으로 하기 때문에 큰 영향은 없을 것으로 예상됨

#### **【작성방법】**

본인의 사업을 중심으로 동일한 업종과의 비교 분석을 통해 설정할 수 있도록 자신감 있는 표현으로 기재함.

### 3) SWOT분석

경쟁업체분석	
강점(Strength)	약점(Weakness)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 선진국에서 인증 받은 프로그램 운용</li> <li>• 창업자가 강한 신념을 지님</li> <li>• 발효 한방 제품을 활용</li> <li>• 영역별 체계적인 프로그램</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 프로그램을 접한 고객이 적음</li> <li>• 관리 프로그램 제품 가격이 높음</li> <li>• 내성적인 성격으로 적극적 모습 요구</li> </ul>
기회(Opportunity)	위협(Threat)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 피부관리에 대한 선호도 증가</li> <li>• 경제의 점진적 안정으로 인한 소비심리 회복세</li> <li>• 20~30대 이상의 여성 소비 급성장</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 전체적 소비심리 회복보다 고소득층 위주의 소비심리 회복 유력</li> <li>• 미모 지상주의에 대한 사회적 견제</li> <li>• 저가저항 프랜차이즈 범람</li> </ul>

<b>[SO전략]</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 젊은 여성(주부 포함)를 주 고객으로 한 인증받은 프로그램 제공</li> <li>· 프로그램 다양화를 통한 선택의 폭과 고객의 욕구에 부합</li> </ul>
<b>[WO전략]</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 본사 프로그램을 이용해 볼 수 있도록 개업 1개월 동안 70% 할인 행사</li> <li>· 점진적으로 남성 프로그램 개발을 통한 가족 단위 프로그램 운영</li> </ul>
<b>[ST전략]</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 미모 지상주의 사회적 인식을 제거하기 위한 모든 여성이 이용할 수 있는 분위기와 서비스 제공</li> <li>· 소비 급성장에 따른 고소득층을 위한 개별 프로그램 운영</li> </ul>
<b>[WT전략]</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 저가저항 프랜차이즈와 차별화된 고품격 프로그램 제공</li> <li>· 쿠폰제 및 패키지 할인제를 통한 다양한 고객 확보</li> </ul>

### 【작성방법】

① 강점(S)과 약점(W)

③ SO전략

⑤ ST전략

② 기회(O)와 위협(T)

④ WO전략

⑥ WT전략

## 4) 내부핵심역량분석



### **【작성방법】**

창업한 사업에 대해 다른 기업보다 우위에 있는 점이 무엇인지에 대하여 기재하여야 한다.

## 5) 마케팅전략(4P전략)

마케팅전략(4P전략)	
제품전략 (Product)	<ul style="list-style-type: none"> <li>·명품 프로그램 운영(일본의 효소육, 아유르베다, 발효 한방화장품)</li> <li>·자연주의를 추구하는 제품 구성</li> <li>·장비의 차별화를 통한 고객만족</li> </ul>
가격전략 (Price)	<ul style="list-style-type: none"> <li>·2080 여성들을 위한 중저가 프로그램 제공</li> <li>·고소득층을 위한 별도 프로그램의 고가격</li> </ul>
유통전략 (Place)	<ul style="list-style-type: none"> <li>·최신 장비의 도입을 통한 고객의 제품 신뢰성 확보</li> <li>·프로그램 관련 피부미용 재료의 도매상 역할을 통한 유통비용 감소</li> </ul>
촉진전략 (Promotion)	<ul style="list-style-type: none"> <li>·개업 후 1개월 고객 체험을 위한 가격 70% 할인 행사</li> <li>·고객카드 발급을 통한 할인 유도</li> <li>·1개월 동안 집중적으로 아파트와 주택가 주변 광고전단지 배포</li> </ul>

### 【작성방법】

4P전략은 제품, 가격, 유통, 촉진의 4가지 전략으로서 판매하고 있는 상품 및 서비스에 관한 사항에 대하여 기재함.

- ① 제품전략(Product)
- ② 가격전략(Price)
- ③ 유통전략(Place)
- ④ 촉진전략(Promotion)

## ■ 피부관리 프로그램 설명

프로그램	내용	소요시간	비용
DETOX CARE	해독작용을 위한 디톡스 요법은 오염된 환경요소들로 인해 몸 안에 쌓이는 독소나 노폐물을 배출시켜 줌	2시간	
Ayurvedic	체질을 분석하여 체질별 오일을 이용. 관절과 근육을 부드럽고 탄력있게 만들며 효소욕을 통하여 노폐물 배출을 극대화	2시간	
MERIDIAN MASSAGE	핸드경락으로 혈액순환과 림프순환을 촉진하여 노폐물 배출과 균형 잡힌 체형관리	2시간	
ORIENTAL TRADITIONAL MASSAGE	혈점을 자극하여 스트레스로부터 해방감을 느끼게 함	2시간	
등 관리	몸 안에 쌓이는 독소나 노폐물을 배출시켜 줌	1시간	
복부 관리	림프를 순환시켜 지방을 연소하여 사이즈 감소	1시간	
하체 관리	부종과 셀룰라이트 분해 지방을 연소하여 하체라인 잡아줌	1시간	
발 관리	몸 전체의 세포운동을 활발하게 하거나 질병 예방	1시간	

※ 주요 구성제품 : 효소욕, 림프해독기, 한방 발표화장품, 아유르베다, 디톡스 스파, 한방 진주 비누

## 6. 판매계획 재무분석

### 1) 판매(매출)계획

품목	금액	산출근거(월간기준)
A프로그램	400,000	20명×200,000(월 5회)
B프로그램	600,000	20명×300,000(월 3회)
C프로그램	5,000,000	20명×500,000(월 3회)
기타 프로그램	7,000,000	스킨케어, 마사지 등 월 1,000,000
합계	20,400,000	

#### 【작성방법】

- ① 품목
- ② 금액
- ③ 산출근거

## 2) 추정 손익계산서

과목	월	추정		
	실적	당월	당월+1	당월+2
I. 매출액		20,400,000	30,000,000	35,000,000
II. 매출원가		3,000,000	5,000,000	6,000,000
III. 매출총이익		17,400,000	25,000,000	29,000,000
IV. 판매비와 일반관리비		9,800,000	12,900,000	15,300,000
1. 인건비		5,800,000	5,800,000	8,000,000
2. 임차료		2,500,000	2,500,000	2,500,000
3. 광고선전비		200,000	1,000,000	500,000
4. 감가상각비		300,000	300,000	300,000
5. 기타경비		1,000,000	3,300,000	4,000,000
V. 영업이익		7,600,000	12,100,000	13,700,000
VI. 영업외비용		135,000	135,000	135,000
1. 지급이자		135,000	135,000	135,000
XI. 세전순이익		7,465,000	11,965,000	13,565,000

### 【작성방법】

- ① 추정 손익계산서는 기업의 향후 성장 가능성을 예측해 볼 수 있는 재무제표. 연도별 매출규모는 얼마나 되며, 당기순이익은 어느 정도 실현되어 기업의 목표 수익 달성이 가능한가를 예측할 수 있음.
- ② 작성 시 연도별, 분기별, 월별로 작성할 수 있음.

### 3) 손익분기점 분석

구분	산출방식(월 기준)	금액
매출액(S)	·판매(매출)계획 금액	20,400,000
변동비(V)	·매출원가 : 3,000,000 ·광고선전비 : 200,000 ·기타경비 : 1,000,000	4,200,000
고정비(F)	·월 임차료 : 2,500,000 ·직원급여 : 5,800,000 ·이자비용 : 135,000 ·감가상가비 : 300,000	8,735,000
변동비율	$(V/S) \times 100$	20.5%
손익분기점매출액	$F / (1 - V/S)$	10,987,421
손익분기점비율	$(\text{손익분기점 매출액} / \text{실제매출}) \times 100$	53.8%

#### 【작성방법】

- ① 고정비
- ② 변동비
- ③ 고정비와 변동비가 분해되면 손익분기점 매출액은 공식에 의해 산출됨.

#### 4) 현금흐름 분석

구분		당월	차월
현금유입	보유현금	9,200,000	16,965,000
	상품매출액	20,400,000	30,000,000
	계(①)	29,600,000	46,965,000
현금유출	임대보증금	2,500,000	2,500,000
	재료비	3,000,000	5,000,000
	광고선전비	200,000	1,000,000
	직원급여	5,800,000	5,800,000
	이자비용	135,000	135,000
	기타비용	1,000,000	3,300,000
	계(②)	12,635,000	17,935,000
기말잔액(① - ②)		16,965,000	29,030,000

#### 【작성방법】

- 현금흐름은 기업의 유동성과 관련한 것으로 창업 기업의 자금 사정이 얼마나 원활한가를 볼 수 있도록 항목의 내용을 작성함.

## 5) 사업추진 일정계획

추진계획	월별										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
사업타당성 분석	■	■									
사업계획서 작성			■								
점포입지 선정				■	■	■					
사업등록 신청							■				
인테리어 공사								■			
인력총원									■		
개업홍보										■	
개업											■

### 【작성방법】

사업추진 일정계획표는 창업기업의 경우 업종선정, 사업계획서 작성에서부터 법인설립 및 설립등기, 사업자등록 신청, 법인설립 신고, 사업장 입지선정, 임대계약 체결, 각종 인·허가 신청, 자금조달 신청, 개업 준비까지의 창업 관련 제반 사항의 추진일정 및 기간을 체계적으로 수립하여 계획 사업의 추진에 차질이 없도록 작성함.