

W : S T A R T

충 북 여 성 창 업 자 를 위 한 가 이 드 북

2026

BUSINESS GUIDE

창업은 단순한 선택이 아니라
삶의 방향을 새롭게 설계하는 과정입니다.
이 가이드북은 준비의 순간부터 실행의 단계까지
필요한 정보와 경험을 차분하게 안내하며
당신의 첫 시작을 든든하게 지원합니다.

W : S T A R T

충 북 여 성 창 업 자 를 위 한 가 이 드 북

PART 1. 창업, 나에게 맞을까?

Startup // Self Check

창업 전 반드시 확인해야 할 '나'

1-1 창업가 적성 자가진단	6
1-2 예비창업자 체크리스트	8

PART 2. 창업 단계 한눈에 보기

Startup Guide // Process

아이디어 발견부터 사업 성장까지

STEP 1 기회 발견 (아이디어 구성)	14
STEP 2 준비와 검증 (창업 준비)	20
STEP 3 사업 시작 (시장 진입)	26
STEP 4 지속과 성장 (사업 확장)	32

PART 3. 여성새로일하기센터와 함께하는 창업 준비

Startup // Support

기관 소개부터 지원사업 안내까지

3-1 충북 지역 여성새로일하기센터 안내	41
3-2 충북 도내 창업지원기관 안내	42
3-3 한눈에 보는 여성창업 지원사업	44
3-4 나에게 맞는 창업지원사업은?	50

PART 4. 선배에게 배우는 창업의 길

Startup // Inspiration

실제 창업 경험과 노하우

4-1 충북 여성창업 경진대회 소개	54
4-2 2025 충북 여성창업 경진대회 수상자	55
4-3 선배 창업자가 말하는 창업 노하우	56

PART 5. 예비창업자가 가장 많이 묻는 질문

Startup Guide // FAQ

세금·사업자·지원금·운영

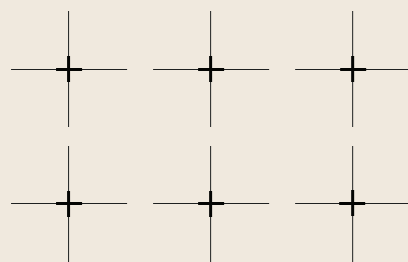
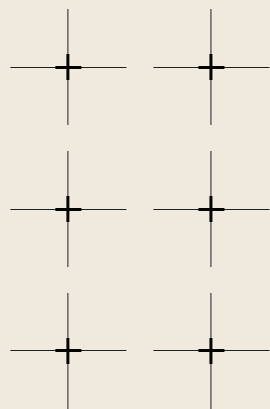
꼭 알아야 할 핵심 질문 정리

70

PART1

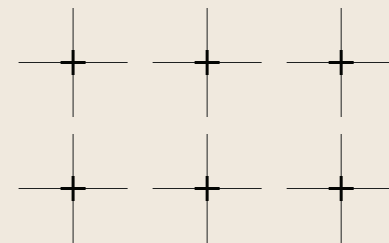
Startup // Self Check

창업, 나에게 맞을까?



Aptitude · Readiness · Potential
지금 나의 상태를 확인하세요

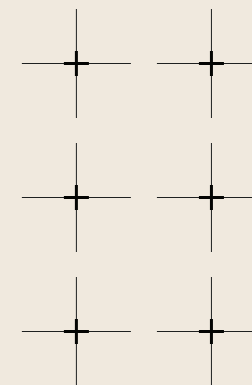
1



1-1 창업가 적성 자가진단
1-2 예비창업자 체크리스트

창업 전 반드시 확인해야 할, '나'

스스로 점검하는 것이 성공적인 창업의 첫 단계입니다



1-1. 창업가 적성 자기진단

예비창업자로서 처음 상담을 진행할 경우, 아래의 체크리스트를 통해 자기진단을 실시해 보고, 이 결과를 토대로 창업 준비도와 현재 진행상태 등의 기본 내용을 파악하는 것이 도움이 됩니다

창업적성 체크리스트

순번	평가사항	예	보통	아니오
1	창업에 대해 신중히 고려하고 있다.			
2	창업박람회, 사업설명회, 창업강좌에 참석해 본 적이 있다.			
3	기본적인 창업 절차에 대한 지식을 가지고 있다.			
4	대인관계가 원만하다는 소리를 주변에서 듣는다.			
5	물건을 살 때 꼼꼼하게 따지고 구입하는 편이다.			
6	새로운 사람을 만나는 일을 즐긴다.			
7	식당에서 음식이 늦게 나와도 짜증내지 않는다.			
8	처음 본 사람이라도 인상이나 이름을 잘 기억하는 편이다.			
9	환경이 변하면 나 자신을 바로 준비가 돼 있다.			
10	인터넷 이용 시간 중 게임 등 놀이시간보다 정보습득에 더 많은 시간을 할애한다.			
11	주위에서 어떤 부탁을 받더라도 상대방의 기분을 상하지 않게 거절할 수 있다.			
12	가족과 상의하고 판단해서 일을 처리한다.			
13	이해득실에 대한 판단이 빠르다.			
14	건강, 여가 선용을 위해 한 가지 이상 운동을 한다.			
15	어떤 사안의 결정에 대해서 추진하든 포기하든 선택이 빠르다.			
16	창업을 하겠다고 말리는 사람보다 돕겠다고 사람이 더 많다.			
17	한번 창업에 실패하면 나는 끝장이다.			
18	실패의 경험이 있다. (진학, 취업, 사업, 자격시험 등)			
19	살아오면서 여러가지 직업을 경험해 봤다.			
20	나는 반드시 창업을 할 것이다.			

평가 (예 : 2점, 보통 : 1점, 아니오 : 0점, 20개 문항, 40점 만점)

▶ 32점 이상 → A타입 ▶ 24점 이상 ~ 32점 미만 → B타입 ▶ 24점 미만 → C타입

검사이해하기

창업적성 체크리스트는 창업자의 성격과 평소 행동을 약식으로 진단하여 창업 준비 상태를 점수로 알아 보는 방법입니다. 산출된 점수는 창업과정과 사업운영과정에서 일어날 수 있는 상황의 대처능력을 스스로 점검할 수 있습니다. 단, 본 검사의 결과는 참고로 활용하는 것이므로 절대적이지 않음을 밝힙니다.

*본 결과는 고객이 선택한 근거를 기준으로 산출되었으며, 법적효력을 갖는 유권해석이 아니므로 법적 소재의 증빙자료로 사용할 수 없음을 알려드립니다.



① A타입

회원님의 진단결과는 **양호한 것으로 판단됩니다.**

창업을 하는데 상당히 훌륭한 내적 조건을 갖춘 것으로 판단됩니다. 창업 적성은 창업을 하기까지 유지만이 아니라 창업을 한 이후도 파악하는 것으로 마인드, 성격, 특성, 환경, 의지, 경험 등 전 부문에서 좋은 조건을 지닌 것으로 판단됩니다. 창업 아이템 선정을 비롯한 창업 실무에 돌입해도 무방할 것으로 생각됩니다.

② B타입

회원님의 진단결과는 **노력이 필요한 것으로 판단됩니다.**

비교적 양호하지만, 부족한 부분도 있습니다. 창업 이후 건강, 체력, 습관과 성격 등 여러 요인으로 적성에 맞지 않아 그만두는 경우가 많다는 것을 염두에 두고 보충할 부분을 충분히 검토해야 합니다. 부족 부분을 점검하고 변화를 위해 노력한다면 창업 이후 안정적인 궤도에 오를 수 있습니다.



③ C타입

회원님의 진단결과는 **많은 노력이 필요한 것으로 판단됩니다.**

창업을 하는데 상당히 훌륭한 내적 조건을 갖춘 것으로 판단됩니다. 창업 적성은 창업을 하기까지 유지만이 아니라 창업을 한 이후도 파악하는 것으로 마인드, 성격, 특성, 환경, 의지, 경험 등 전 부문에서 좋은 조건을 지닌 것으로 판단됩니다. 창업 아이템 선정을 비롯한 창업 실무에 돌입해도 무방할 것으로 생각됩니다.



1-2. 예비창업자 체크리스트

이 체크리스트는 예비창업자가 창업 준비 과정에서 필요한 주요 항목들을 스스로 점검해 볼 수 있도록 구성된 자기진단 도구입니다. 자금 계획, 아이템 선정, 시장조사, 점포 준비, 경영관리 등 창업 준비의 핵심 요소를 기준으로 현재 준비 수준을 확인하고, 부족한 부분을 파악하는 데 목적이 있습니다.



모든 항목을 완벽하게 갖추어야만 창업을 시작할 수 있는 것은 아닙니다. 다만 이 리스트를 통해 지금까지 준비한 내용을 점검하고, 앞으로 어떤 준비를 더 해야 할지 방향을 정리하는 데 활용해 주시기 바랍니다.

예비창업자 체크리스트

구분	순번	진단항목	예	아니오
자금계획	1	창업 후 뜻하지 않은 자금수요에 대비하여 자금마련과 수지계획을 철저히 수립하였다.		
	2	창업소요자금 중 자기자금이 60% 이상이다.		
	3	아이템은 준비된 창업자금으로 충분히 감당할 수 있는 규모이다.		
아이템 선정	4	자신의 적성과 잘할 수 있는 일이 무엇인지 잘 알고 있다.		
	5	사업아이템 이해를 위해 학원이나 기관에서 전문교육을 받은 적이 있다.		
	6	관련 분야에서 근무하거나 전문가(업종 종사자)로부터 조언을 구한 적이 있다.		

구분	순번	진단항목	예	아니오
시장조사	7	제품, 업종, 시장현황 등에 대한 조사 및 상권분석을 토대로 사업계획서를 작성하였다.		
	8	언론이나 기관에서 발표한 시장조사 자료에 대해 관심을 가지고 읽어본 적이 있다.		
	9	유사업체의 성공·실패 원인을 분석하였다.		
점포준비	10	부동산중개업소를 방문해 계약서 상의 불이익, 권리금, 임대료 등을 꼼꼼히 체크하였다.		
	11	최소 6개월 전부터 눈여겨 봐둔 매장이 있다.		
	12	간판(상호), 인테리어 공사, 업소용 가구·집기 구매 등에 대해 구체적인 계획을 세워놓았다.		
경영관리	13	정직원 및 아르바이트 채용에 관한 인력수급계획을 세워놓았다.		
	14	창업 이후 최소 3년 이상 영업기간을 유지할 수 있는 구체적인 로드맵을 수립하였다.		
	15	업종과 관련된 법령이나 규제, 세무회계 등에 대하여 충분히 공부하였다.		

평가 (예 : 1점, 아니오 : 0점, 15개 문항, 15점 만점)

▶ 10점 이상 → 우수 ▶ 7점 이상 → 보통 ▶ 6점 이하 → 재검토

<참고 : 중소기업청, 소상공인지원원 '2014 소상공인 창업 이력서' 항목하(2013.10)>

PART2

Startup Guide // Process

창업 단계 한눈에 보기

Discover · Prepare · Validate · Grow
아이디어 발견부터 사업 성장까지



2

창업단계 구분 및 단계별 핵심 내용

지금 나의 위치를 확인하고 다음 단계를 준비하세요

- STEP 1 기회 발견 (아이디어 구성)
- STEP 2 준비와 검증 (창업 준비)
- STEP 3 사업 시작 (시장 진입)
- STEP 4 지속과 성장 (사업 확장)

창업단계 구분 및 단계별 핵심 내용

창업에서는 좋은 아이디어를 발견하고, 준비하고, 시장에서 검증하며, 사업을 안정적으로 성장시키는 과정이 필요합니다. 기술 기반 스타트업, 제조 창업, 소상공 창업, 문화예술 창업 등 창업의 형태는 매우 다양하지만 대부분 다음의 네 단계를 거쳐 발전하게 됩니다. 이 단계는 반드시 순서대로 진행되는 것은 아니며, 상황에 따라 다시 돌아가거나 여러 단계가 동시에 진행되기도 합니다. 그러나 이 네 단계를 이해하면 현재 자신의 창업 준비 수준을 점검하고 다음에 무엇을 해야 할지 판단하는 데 도움이 됩니다.

'내가 해결하려는 문제가 실제로 존재하는가?'



STEP 1

기회 발견 (아이디어 구성)

- 창업 아이디어 탐색
- 시장과 고객 조사
- 경쟁 서비스 조사
- 창업 가능성 검토

'이 사업이 실제 시장에서 가능성이 있는가?'

STEP 2



준비와 검증 (창업 준비)

- 사업 모델 정리
- 고객 검증
- 제품/서비스 시범 제작
- 시장 테스트

'빠르게 시장을 경험하고 배우는 자세'



STEP 3

사업 시작 (시장 진입)

- 사업자 등록
- 판매 채널 구축
- 마케팅 시작
- 첫 매출 만들기

'오래 지속되는 사업을 만드는 것'

STEP 4



지속과 성장 (사업 확장)

- 고객 확보와 관계 형성
- 브랜드 구축
- 운영 체계 정비
- 사업 확장 전략

STEP 01

기회 발견 (아이디어 구성)



창업은 '좋은 아이디어'에서 시작되는 것이 아니라
사람들이 실제로 겪는 문제를 발견하는 것에서 시작됩니다.
이 단계에서는 일상 속에서 반복적으로 나타나는 불편과 필요를 관찰하고,
그 문제를 해결할 수 있는 기회를 찾는 것이 중요합니다.
완벽한 아이디어를 찾으려 하기보다
작은 문제를 발견하고 기록하는 습관을 만드는 것이 출발점입니다.

1. 창업 아이디어 탐색

Point!

사람들이 반복적으로 겪고 있는 문제는 무엇인가?

창업가의 태도

창업 아이디어는 새로운 발명에서 시작되기보다 일상 속에서 반복되는 문제를 발견하는 과정에서 만들어집니다. 내가 자주 겪는 불편이나 주변 사람들이 지속적으로 이야기하는 문제는 좋은 창업 아이디어의 출발점이 될 수 있습니다.

아이디어 탐색의 출발점

- 내가 자주 겪는 불편함
- 내가 잘 알고 있는 산업이나 시장
- 주변 사람들이 반복적으로 이야기하는 문제
- 이미 있지만 더 잘 만들 수 있는 제품이나 서비스
- 내가 오랫동안 경험한 분야

실행 가이드

1) 일상 속 불편함 기록하기

- 카페에서 오래 기다리는 문제
 - 아이 돌봄 정보 부족
 - 지역에서 찾기 어려운 서비스
- 작은 문제들이 창업 아이디어의 출발점이 될 수 있습니다.

2) 주변 사람들에게 질문하기

- 요즘 가장 불편한 것은 무엇인가요?
 - 이런 서비스가 있으면 좋겠다고 생각한 적이 있나요?
- 실제 고객의 문제를 발견하는 좋은 방법입니다.

3) 자신의 경험을 돌아보기

- 오랜 직장 경험에서 발견한 문제
 - 육아나 가족 돌봄 과정에서 발견한 필요
 - 취미나 전문 분야에서 발견한 기회
- 특히 중장년 창업자의 경우, 경험이 가장 큰 창업 자산이 됩니다.

4) 이미 있는 서비스를 관찰하기

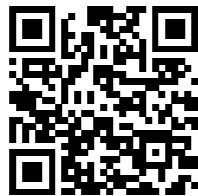
- 이 서비스에서 불편한 점은 무엇인가?
 - 가격이나 접근성이 더 좋아질 수 있을까?
 - 특정 고객을 위한 새로운 방식이 가능할까?
- 많은 성공적인 창업은 기존 서비스를 더 잘 만드는 것에서 시작됩니다.

Tip!

1. 시장 규모와 지역 정보 확인하기

KOSIS 국가통계포털

인구, 소비, 산업 등 다양한 국가 통계를 통해 창업 아이템과 관련된 시장 규모와 주요 소비층을 파악



소상공인 상권정보시스템

지역별 상권 정보와 업종 분포를 통해 창업하려는 지역의 경쟁 상황과 유동 인구를 파악



2. 시장과 고객 조사

Point!

이 문제를 실제로 필요로 하는 고객이 존재하는가?

창업가의 태도

창업은 고객의 필요를 확인하는 과정입니다. 좋은 아이디어처럼 보이더라도 실제로 그 문제를 겪는 사람이 없다면 사업으로 이어지기 어렵습니다. 따라서 아이디어가 떠올랐다면 먼저 고객과 시장을 이해하는 과정이 필요합니다.

시장과 고객을 이해하기

- 이 제품이나 서비스를 언제 사용할 것 같으신가요?
- 비용을 지불하고 이용할 의향이 있으신가요?
- 사용하기에 불편하거나 걱정되는 점이 있나요?
- 주변 사람에게 추천할 의향이 있으신가요?

실행 가이드

1) 잠재 고객 인터뷰

- 이 문제를 경험해 본 적이 있나요?
 - 지금은 어떻게 해결하고 있나요?
 - 이런 서비스가 있다면 이용할 의향이 있나요?
- 최소 5~10명의 잠재 고객에게 직접 질문해 보세요.

2) 온라인 검색 활용

- 네이버 검색
 - 온라인 커뮤니티
 - 리뷰 사이트
- 시장 정보를 통해 사람들이 무엇을 불편해하는지 확인해 보세요.

3) 실제 고객 관찰

- 고객 행동
 - 구매 패턴
 - 불편한 점
- 카페, 매장, 온라인 쇼핑몰 등에서 아래의 요소를 관찰하면 중요한 정보를 얻을 수 있습니다.

4) 조사 결과 정리하기

- 반복적으로 등장한 문제
- 고객이 가장 불편해하는 점
- 고객이 원하는 해결 방법

Tip!

2. 트렌드와 관심도 확인하기

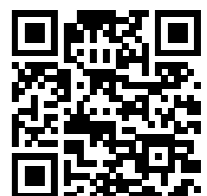
네이버 데이터랩

국내 검색 데이터를 통해 사람들이 무엇에 관심을 가지는지, 아이템의 인기 여부와 계절성을 확인



구글 트렌드

글로벌 및 국내 검색 트렌드를 통해 향후 성장 가능성과 시장 흐름 파악



3. 경쟁 서비스 조사

Point!

이미 있는 서비스와 무엇이 다를까?

창업가의 태도

경쟁자가 있다는 것은 이미 시장이 존재한다는 의미입니다. 따라서 경쟁을 피하기보다 차별화할 수 있는 지점을 찾는 것이 중요합니다.

경쟁 서비스 분석

- 이미 비슷한 서비스가 있는가?
- 그 서비스의 강점은 무엇인가?
- 고객들이 불편해하는 점은 무엇인가?
- 내가 더 잘할 수 있는 부분은 무엇인가?

실행 가이드

1) 경쟁 서비스 직접 이용하기

- 매장 방문
- 제품 구매
- 서비스 체험

가능하다면 경쟁 서비스를 직접 이용해 보세요. 고객 입장에서 경험해 보는 것이 중요합니다.

2) 온라인 리뷰 분석

- 네이버 리뷰
- 쿠팡 리뷰
- 구글 리뷰

리뷰에는 고객의 솔직한 의견이 담겨 있습니다. 특히 불만 리뷰는 중요한 개선 힌트가 됩니다.

3) 차별화 포인트 찾기

- 더 편리한 방식
- 특정 고객 대상 서비스
- 더 좋은 품질
- 더 합리적인 가격

다음과 같은 방식으로 차별화를 고민할 수 있습니다.

4) 우리 서비스 방향 정리하기

- 우리는 무엇을 더 잘할 것인가
- 어떤 고객을 중심으로 할 것인가
- 어떤 방식으로 다르게 제공할 것인가

4. 창업 가능성 검토

Point!

이 아이디어를 실제로 실행할 수 있는가?

창업가의 태도

좋은 아이디어라도 현실적으로 실행할 수 없다면 사업이 되기 어렵습니다. 따라서 이 단계에서는 지금 가진 자원과 역량으로 시작할 수 있는지를 점검하는 것이 중요합니다.

창업 가능성 점검

- 필요한 기술이나 역량이 있는가
- 혼자서 시작할 수 있는가
- 초기 자금은 어느 정도 필요한가
- 시장 진입이 가능한가

실행 가이드

1) 작은 실험 시작하기

- 소규모 판매 테스트
 - SNS 반응 확인
 - 시범 서비스 운영
- 완벽하게 준비하기보다 작은 테스트부터 시작하는 것이 좋습니다.

2) 최소 비용으로 시작하기

- 온라인 판매
 - 소규모 제작
 - 위탁 생산
- 초기 창업은 큰 투자보다 작은 시작이 중요합니다.

3) 전문가 상담 활용하기

- 창업 지원센터
- 창업 멘토링
- 창업 교육 프로그램

4) 실행 가능 여부 결정하기

- 지금 바로 시작할 수 있는가
- 추가 준비가 필요한가
- 방향을 수정해야 하는가

STEP 02

준비와 검증 (창업 준비)

창업 아이디어가 떠올랐다면 바로 사업을 시작하기보다 아이디어가 실제 시장에서 가능성이 있는지 검증하는 과정이 필요합니다. 많은 창업이 실패하는 이유는 아이디어가 나쁘기 때문이 아니라 검증 없이 바로 시작하기 때문입니다. 이 단계에서는 아이디어를 실제 사업의 형태로 구체화하고, 시장에서 가능성을 확인하는 과정을 진행합니다.

1. 사업 모델 정리

Point!

이 사업은 어떻게 고객에게 가치를 제공하고 수익을 만들 것인가?

창업가의 태도

좋은 아이디어가 있어도 돈을 버는 구조가 없다면 사업이 되기 어렵습니다. 사업 모델은 복잡할 필요는 없지만, 누구에게 무엇을 어떻게 제공하고 어떤 방식으로 수익이 발생하는지를 명확하게 설명할 수 있어야 합니다.

사업 모델을 정리할 때 생각할 요소

- 고객은 누구인가
- 어떤 문제를 해결하는가
- 어떤 제품 또는 서비스를 제공하는가
- 고객은 어떻게 우리를 알게 되는가
- 어떤 방식으로 수익이 발생하는가

실행 가이드

1) 한 문장으로 사업 설명하기

다음 문장을 완성해 보세요.
 “우리의 서비스는 _____ 문제를 해결하기 위해 _____ 고객에게 _____를 제공합니다.”
 이 문장을 명확히 설명할 수 있다면 사업의 방향이 분명해집니다.

2) 고객을 구체적으로 설정하기

“누구에게나 필요한 서비스”는 대부분 성공하기 어렵습니다. 그렇기에 고객을 구체적으로 설정하면 사업 전략이 명확해집니다.
 - 육아 중인 부모, 반려동물 보호자
 - 지역 소상공인

3) 간단한 사업 모델 스케치

종이에 다음 내용을 간단히 적어보세요. 이 과정만으로도 사업의 방향이 훨씬 명확해집니다. 이후 더 고도화된 비즈니스 모델 캔버스를 작성하면 좋습니다.
 - 고객, 문제, 해결 방법
 - 판매 방식, 수익 구조

4) 사업 모델 점검하기

다음 질문을 통해 사업 모델의 현실성을 확인해 보세요.
 - 고객이 실제로 돈을 지불할 가능성이 있는가
 - 비용을 감당할 수 있는 구조인가
 - 지속적으로 운영할 수 있는가

2. 고객 검증

Point!

고객은 이 문제를 실제로 해결하고 싶어 하는가?

창업가는 자신의 아이디어를 증명하려 하기보다 고객의 진짜 문제를 이해하려는 태도를 가져야 합니다. 창업 과정에서는 자신의 생각이 틀릴 수도 있다는 사실을 받아들이고 고객의 목소리를 통해 아이디어를 수정하는 유연함이 필요합니다. 이러한 태도는 창업가에게 매우 중요한 기업가정신입니다.

고객 검증을 위한 질문

- 이 제품이나 서비스를 언제 사용할 것 같으신가요?
- 비용을 지불하고 이용할 의향이 있으신가요?
- 사용하기에 불편하거나 걱정되는 점이 있나요?
- 주변 사람에게 추천할 의향이 있으신가요?

실행 가이드

1) 검증 고객 인터뷰

제품이나 서비스의 예시, 설명을 통해 고객이 실제로 사용할 의향이 있는지 확인해 보세요.
 이 단계에서는 의견보다 '선택 가능성'을 확인하는 것이 중요합니다.

2) 온라인 반응 확인

다음 채널을 활용해 반응을 살펴보세요. 사람들이 어떤 문제를 이야기하는지 확인하면 사업 아이디어를 구체화하는 데 도움이 됩니다.
 - SNS
 - 지역 커뮤니티
 - 온라인 카페

3) 고객 의견을 핵심 키워드로 정리하기

이 정리는 이후 제품이나 서비스 방향을 결정하는 중요한 기준이 됩니다.
 - 가장 자주 등장한 문제
 - 고객이 자주 언급한 단어나 표현
 - 고객이 기대하는 해결 방법

4) 고객 의견을 바탕으로 수정 또는 보완하기

고객의 의견을 실제 행동으로 반영하는 과정이 사업의 성공 가능성을 높입니다.
 - 서비스 내용 일부 수정
 - 가격 또는 제공 방식 조정
 - 고객 대상 재설정

3. 제품 / 서비스 시범 제작

Point!

완벽하지 않아도 고객이 사용할 수 있는 최소한의 형태를 만들 수 있는가?

창업가의 태도

많은 창업자가 제품을 완벽하게 만들기 전까지 사업을 시작하지 않으려고 합니다. 하지만 실제 창업에서는 완벽한 제품보다 빠른 검증이 중요합니다. 그래서 초기 단계에서는 시범 제품(MVP, Minimum Viable Product)을 만들어 시장 반응을 확인하는 것이 좋습니다.

시범 제작이 필요한 경우

- 고객 반응을 예상하기 어려울 때
- 운영 경험이 부족할 때
- 비용 부담이 큰 경우
- 사업 방향이 아직 확실하지 않을 때

실행 가이드

1) 최소 기능 제품 만들기

- 제품이나 서비스의 핵심 기능만 구현해 보세요.
- 메뉴 2~3개로 테스트 운영
 - 간단한 제품 샘플 제작
 - 시범 프로그램 운영

2) 작은 규모로 테스트하기

- 처음부터 큰 규모로 시작하기보다 작은 고객 그룹을 대상으로 시험해 보세요.
- 지인 고객 테스트
 - 소규모 판매
 - 온라인 예약 판매

3) 고객 피드백 수집

- 제품이나 서비스를 사용한 고객에게 질문해 보세요. 이 피드백은 사업을 개선하는 데 매우 중요한 자료가 됩니다.
- 어떤 점이 좋았나요?
 - 어떤 점이 불편했나요?
 - 다시 이용할 의향이 있나요?

4) 개선 방향 정리하기

- 이 과정은 제품이나 서비스의 완성도를 높이는 데 도움이 됩니다.
- 무엇을 유지할 것인가
 - 무엇을 수정할 것인가
 - 무엇을 추가할 것인가

4. 시장 테스트

Point!

고객이 실제로 돈을 지불하는가?

창업가의 태도

시장을 두려워하기보다 시장으로부터 배우는 태도를 가져야 합니다. 시장에서의 작은 실패는 사업을 더 좋은 방향으로 발전시키는 중요한 경험이 됩니다. 실패를 두려워하기보다 빠르게 시도하고 빠르게 배우는 태도가 필요합니다.

시장 테스트에서 흔히 하는 실수

- 지인 반응만으로 시장성이 있다고 판단하는 경우
- 초기 매출이 적다고 해서 바로 포기하는 경우
- 가격이나 비용 구조를 충분히 검토하지 않는 경우
- 고객 의견을 기록하지 않고 감으로 판단하는 경우

실행 가이드

1) 실제 판매 시도

- 가능하다면 실제 판매를 시도해 보세요.
- 온라인 판매
 - 팝업 판매
 - 소규모 행사 참여

2) 판매 채널 테스트

- 온라인, 오프라인 등 다양한 판매 채널을 직접 시도해 보세요. 고객 반응과 판매 결과를 비교하며 우리 사업에 가장 적합한 채널을 찾아가는 과정이 중요합니다.

3) 판매 결과 기록하기

- 이 데이터는 사업 방향을 판단하는 중요한 기준이 됩니다.
- 고객 반응
 - 판매 수량
 - 고객 문의 내용

4) 사업 지속 여부 판단하기

- 지속적인 수요가 있는가
- 가격이 적절한가
- 운영이 가능한 수준인가

STEP 03

사업 시작 (시장 진입)

아이디어를 검증하고 시범 테스트를 거쳤다면 이제 실제 사업을 시작할 단계입니다. 이 단계에서는 사업을 공식적으로 시작하고 고객을 만나며 매출을 만들기 위한 활동이 이루어집니다. 창업은 사업자 등록을 하는 순간 시작되는 것이 아니라 고객에게 제품이나 서비스를 제공하고 시장에서 선택받는 과정입니다. 이 단계에서는 작은 규모로 시작하더라도 실제 고객을 만나고 시장 경험을 쌓는 것이 중요합니다.

1. 사업자 등록과 기본 운영 준비

Point!

'책임 있는 사업자'로 첫발을 내딛을 준비가 되어 있는가?

창업가의 태도

창업가는 아이디어 단계에서 벗어나 책임 있는 사업 운영자로 전환하는 태도가 필요합니다. 사업을 시작한다는 것은 우리를 이용하는 고객의 삶을 책임지고, 함께 사업으로 관련된 이들을 지속적으로 운영하고 관리하는 모든 과정을 포함합니다. 따라서 창업가는 사업을 지속 가능한 활동으로 운영하려는 책임감을 가져야 합니다.

사업 시작을 위한 기본 준비

- 사업자 등록
- 업종 선택 및 사업 형태 결정
- 기본 회계 관리 준비
- 거래 방식 정리
- 기본 운영 시스템 구축

실행 가이드

1) 사업자 등록 진행하기

- 사업자 등록 시 고려할 사항
- 개인사업자 또는 법인 여부
 - 업종 코드 선택
 - 사업장 주소 등록

2) 기본 회계 관리 준비

- 사업을 시작하면 매출과 비용을 기록하고 관리하는 체계가 필요합니다. 초기에는 다음 방법으로 관리할 수 있습니다.
- 간단한 엑셀 기록
 - 회계 프로그램 사용
 - 세무 상담 활용

3) 거래 방식과 운영 기준 정리하기

- 사업 운영을 위해 다음 내용을 정리합니다. 이 기준이 명확할수록 운영 과정에서의 혼란을 줄일 수 있습니다.
- 결제 방식 (현금, 카드, 온라인 결제)
 - 거래 조건
 - 고객 응대 방식

4) 기본 운영 점검표 만들기

- 사업자 등록 완료 여부
- 결제 수단 준비 여부
- 매출 기록 방법 준비 여부
- 고객 응대 기준 정리 여부

2. 판매 채널 구축

Point!

고객이 나를 쉽게 찾고 구매할 수 있는 경로가 준비되어 있는가?

창업가의 태도

창업가는 제품을 만드는 사람을 넘어 고객과 연결되는 방법을 찾는 사람입니다. 제품이나 서비스의 품질만큼 중요한 것은 고객이 우리를 쉽게 찾을 수 있는 구조를 만드는 것입니다. 따라서 창업가는 다양한 판매 채널을 탐색하고 자신의 사업에 맞는 채널을 선택하는 전략적 사고가 필요합니다.

판매 채널의 종류

- 온라인 쇼핑몰
- SNS 판매
- 오프라인 매장
- 지역 행사 및 플리마켓
- 플랫폼 입점

실행 가이드

1) 주요 판매 채널 1~2개 선택하기

- 처음부터 너무 많은 채널을 운영하기보다 핵심 채널을 먼저 선택합니다.
- SNS + 온라인 판매
 - 오프라인 매장 + 지역 고객
 - 온라인 플랫폼 입점

2) 고객 접점 만들기

- 고객이 쉽게 정보를 찾을 수 있도록 만드는 것이 중요합니다.
- SNS 계정 운영
 - 온라인 쇼핑몰 페이지
 - 매장 안내 정보

3) 판매 과정 실제로 운영해 보기

- 이 과정을 한 번이라도 경험해 보는 것이 중요합니다.
- 주문 접수
 - 결제 처리
 - 상품 또는 서비스 제공
 - 고객 문의 대응

4) 판매 과정 점검하기

- 주문 방식이 편리한가
- 고객 문의 대응이 빠른가
- 결제 방식이 다양하게 제공되는가

3. 마케팅 시작

Point!

창업 초기 마케팅의 목표는 완벽한 광고가 아니라 '첫 고객에게 발견되는 것'

창업가의 태도

창업가는 사업을 세상에 알리는 사람입니다. 마케팅을 어렵게 생각하기보다 고객에게 우리의 이야기를 전달하는 과정으로 생각하는 것이 좋습니다. 특히 창업 초기에는 큰 광고보다 진정성 있는 고객 소통이 중요합니다. 초기 마케팅의 핵심은 작지만 확실한 고객 기반을 만드는 것입니다.

창업 초기
마케팅 방법

- SNS 콘텐츠 운영
- 지역 커뮤니티 홍보
- 지인 네트워크 활용
- 고객 후기 활용

실행 가이드

1) 홍보 채널 운영 시작하기

- 다음 중 하나 이상의 채널을 운영해 보세요.
- SNS 계정
 - 지역 커뮤니티 게시판
 - 온라인 플랫폼 소개 페이지

2) 사업과 관련된 콘텐츠 공유하기

- 다음과 같은 내용을 꾸준히 공유하는 것은 고객의 신뢰를 만드는 데 도움이 됩니다.
- 제품 또는 서비스 소개
 - 제작 과정 이야기, 고객 후기
 - 창업 스토리

3) 첫 고객과 직접 소통하기

- 초기에는 소수의 고객이라도 직접 소통하는 것이 중요합니다.
- 문의에 빠르게 응답하기
 - 구매 후 감사 메시지 전달하기
 - 고객 의견 듣기

4) 개선 방향 정리하기

- 이 기록은 향후 마케팅 전략을 세우는 데 중요한 자료가 됩니다.
- 어떤 홍보가 효과가 있었는가
 - 고객이 자주 묻는 질문은 무엇인가
 - 어떤 콘텐츠에 반응이 좋았는가

4. 첫 매출 만들기

Point!

첫 매출은 시장이 이 사업의 가능성을 인정하는 첫 번째 신호!

창업가의 태도

시장과 직접 연결되는 지점은 중요합니다. 첫 매출은 단순한 금액 이상의 의미를 가집니다. 고객이 가치를 인정했다는 증거이자 사업 모델이 작동한다는 신호입니다. 그렇기에 창업가는 매출 경험을 통해 사업의 방향을 배우고 발전시키는 태도를 이어가야 합니다.

첫 매출을 해석하는
기준

- 고객이 누구였는가
- 어떤 조건에서 판매가 이루어졌는가
- 같은 방식으로 다시 판매할 수 있는가
- 이 가격으로 운영이 가능한가

실행 가이드

1) 작은 매출 목표 설정하기

- 처음부터 큰 매출을 목표로 하기보다 작은 목표를 설정해 보세요.
- 첫 판매 10건
 - 첫 고객 20명
 - 첫 월 매출 달성

2) 고객 경험에 집중하기

- 첫 고객에게 좋은 경험을 제공하여 사업의 평판을 만드는 데 집중합니다.
- 빠른 응대
 - 친절한 안내
 - 정확한 서비스 제공

3) 매출 데이터 기록하기

- 다음 데이터를 꾸준히 기록하여 사업 전략을 세우는 데 중요한 자료로 활용하세요.
- 판매 수량
 - 고객 유형
 - 인기 제품
 - 재구매 여부

4) 매출 경험을 바탕으로 운영 방향 점검하기

- 매 단계마다 정리된 데이터를 기반으로 점검하는 자세는 매우 중요합니다.
- 어떤 제품이나 서비스가 잘 판매되었는가
 - 고객이 만족한 요소는 무엇인가
 - 개선이 필요한 부분은 무엇인가

STEP 04

지속과 성장 (사업 확장)

사업이 시작되고 매출이 발생하기 시작하면
다음 단계는 사업을 안정적으로 운영하고 지속 가능한 구조를 만드는 것입니다.
많은 창업이 시작 단계에서는 좋은 성과를 보이지만
시간이 지나면서 운영의 어려움으로 중단되기도 합니다.
이 단계에서는 고객을 유지하고, 운영을 체계화하며,
사업의 방향을 점검하고 확장 기회를 찾는 활동이 이루어집니다.

1. 고객 확보와 관계 형성

Point!

고객이 계속 찾아오도록 관계를 관리하고 있는가?

창업가의 태도
 창업가는 고객을 단순한 판매 대상이 아니라 사업의 동반자로 인식해야 합니다.
 고객의 경험과 의견을 지속적으로 듣고 서비스에 반영하려는 태도가 필요합니다.
 이러한 과정이 쌓이면 사업에 대한 신뢰가 형성되고 고객 관계도 더욱 안정됩니다.

고객 확보와 관계 형성이 중요한 이유

- 재방문 고객은 가장 안정적인 매출을 만들어 줍니다
- 고객 의견은 서비스 개선의 출발점이 됩니다
- 좋은 고객 경험은 새로운 고객을 불러옵니다
- 신뢰는 반복적인 거래를 가능하게 합니다

실행 가이드

1) 고객 정보를 기록하기

고객 관리 노트를 만들어 다음 내용을 기록해 보세요.

- 고객 이름 또는 특성
- 구매 제품
- 재방문 여부
- 고객 요청 사항

2) 고객 의견을 정기적으로 확인하기

고객에게 다음과 같은 질문을 해보세요.

- 서비스 이용 경험은 어떠셨나요
- 개선을 원하는 점이 있나요
- 다시 이용할 의향이 있으신가요

3) 재구매 유도 활동

작은 관계 관리 활동이 고객 충성도를 높입니다.

- 단골 고객 혜택 제공
- 감사 메시지 전달
- 신규 제품 안내

4) 고객 관리 방법 점검하고 개선하기

- 재방문 고객 비율은 어떤가
- 고객 불만이 반복되고 있는가
- 고객 만족도가 유지되고 있는가

2. 브랜드 구축

Point!

브랜드는 제품을 넘어 고객이 사업을 기억하고 신뢰하는 이유!

창업가의 태도
 브랜드는 단순한 로고나 디자인이 아니라 사업이 전달하는 가치와 경험의 축적입니다.
 창업가는 자신의 사업이 고객에게 어떤 이미지를 남기고 싶은지 고민해야 합니다.
 이러한 방향성이 정리되면 고객에게 전달되는 메시지도 일관성을 갖게 됩니다.

브랜드를 구성하는 요소

- 사업 이름
- 서비스 경험
- 고객 응대 방식
- 사업 철학
- 온라인 콘텐츠

실행 가이드

1) 브랜드 메시지 정리하기

- 우리 사업은 어떤 가치를 전달하는가
- 고객에게 어떤 경험을 제공하고 싶은가
- 고객이 우리 사업을 어떻게 기억하기를 원하는가

2) 브랜드 이미지 일관성 유지

- 다음 요소의 톤을 통일합니다.
 일관된 이미지는 브랜드 신뢰도를 높입니다.
- SNS 콘텐츠, 매장 분위기
 - 고객 응대 방식, 홍보 문구

3) 고객 경험 중심 콘텐츠 운영

이러한 콘텐츠 제작은 고객과의 연결을 강화합니다.

- 제작 과정
- 서비스 준비 과정
- 고객 후기
- 창업 스토리

4) 브랜드 인지도와 반응 점검하기

브랜드 전략을 조정하는 기준이 되는 질문

- 고객이 우리 사업을 어떻게 알게 되었는가
- 브랜드를 기억하고 있는가
- 추천이나 소개가 발생하고 있는가

3. 운영 체계 정비

Point!

지금의 운영 방식으로 이 사업을 계속 운영할 수 있는가?

창업가의 태도 초기 창업은 창업자의 개인 역량에 의존하는 경우가 많습니다. 그러나 사업이 지속되기 위해서는 업무를 체계적으로 관리하는 구조가 필요합니다. 운영 시스템이 정리되면 업무 효율이 높아지고 사업 관리도 안정됩니다.

- 운영 체계의 주요 요소
- 업무 프로세스
 - 매출 관리
 - 비용 관리
 - 고객 관리
 - 재고 관리

실행 가이드

1) 업무 절차 정리

사업 운영 과정에서 반복되는 업무를 정리하여 업무 효율을 높이세요.

- 주문 처리, 고객 응대
- 제품 준비, 배송 과정

2) 매출과 비용 관리

사업 운영에서는 수익 구조를 꾸준히 점검해야 합니다.

- 월 매출
- 주요 비용
- 순이익

3) 필요한 도구나 전문가 활용하기

사업 규모가 커질 경우 다음 전문가의 도움을 받을 수 있습니다.

- 회계 프로그램
- 세무사
- 창업 멘토
- 관리 시스템

4) 운영 방식 점검하고 개선하기

- 업무 처리 시간이 길어지고 있는가
- 비용이 과도하게 증가하고 있는가
- 반복되는 문제가 발생하고 있는가

4. 사업 확장 전략

Point!

다음 성장을 위한 새로운 기회를 준비하고 있는가?

창업가의 태도 사업이 안정 단계에 들어서면 창업가는 새로운 가능성을 탐색해야 합니다. 시장의 변화와 고객의 요구를 지속적으로 살피고 사업의 방향을 발전시키려는 태도가 필요합니다.

- 확장 전략의 방향 예시
- 새로운 제품 또는 서비스 개발
 - 새로운 고객층 확대
 - 판매 채널 확장
 - 협력 파트너 구축

실행 가이드

1) 현재 고객과 시장 분석하기

현재 고객을 분석한 자료를 바탕으로 새로운 고객층을 찾을 수 있습니다.

- 주요 연령대
- 주요 구매 목적
- 이용 패턴

2) 고객 경험에 집중하기

현재 사업을 기반으로 실제로 시도해 볼 수 있는 확장 아이디어를 적어 보세요.

- 기존 고객이 추가로 필요로 하는 서비스는?
- 현재 상품을 다른 방식으로 제공할 수 있는가
- 운영 시간이나 제공 범위를 확대할 수 있는가

3) 협력 네트워크 구축하기

다른 사업자와 협력하면 새로운 기회를 만들 수 있습니다.

- 공동 이벤트
- 협업 상품 개발
- 공동 마케팅

4) 지원 사업 활용

사업 성장 단계에서는 다음과 같은 지원 사업을 활용할 수 있습니다.

- 창업 성장 지원 사업
- 마케팅 지원 사업
- 판로 지원 사업

PART3

Startup // Support

여성새로일하기센터와 함께하는

창업 준비

Guidance · Preparation · Connection
체계적 지원, 확실한 준비



기관 소개부터 지원사업 안내까지
창업 준비에 필요한 정보를 한눈에 확인하세요.

- 3-1 충북 지역 여성새로일하기센터 안내
- 3-2 충북 도내 창업지원기관 안내
- 3-3 한눈에 보는 여성창업 지원사업
- 3-4 나에게 맞는 창업지원사업은?

인생은 타이밍, 창업은 실행력!



여성새로일하기센터와 창업 시작!

3-1 충북 지역 여성새로일하기센터 안내

충주여성새로일하기센터

주소 : 충북 충주시 국원대로 13
전화 : 043-845-1991

창업 사업화 프로젝트

<진짜 창업합니다> 운영

- 정부지원사업 대비 창업 컨설팅(20회)
- 창업특강(로컬창업, 발표자료, 스피치 역량강화, 창업사업화, 경영역량강화)
- 우수팀 창업지원비 지원(250만원)

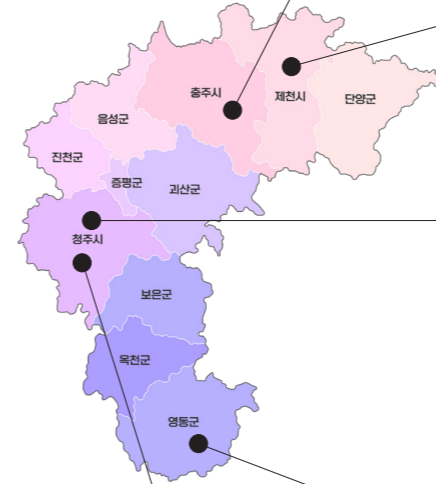
제천여성새로일하기센터

주소 : 충북 제천시 승의로 48
전화 : 043-644-3905

여성창업 인큐베이팅스쿨

[굿스타트] 운영

- 1:1 분야별 맞춤 컨설팅(30회)
- 선배 창업자 멘토링 프로그램



충북광역·충북 여성새로일하기센터

주소 : 충북 청주시 청원구 오창읍 연구단지로 267, 오창혁신지원센터 4층 (WASUP충북여성일자리플랫폼)

전화 : 043-215-9195

- 온오프라인 분야별 1:1(그룹) 창업 컨설팅
- 독립 사무공간 제공
- 5인 이상 모집 시, 찾아가는 커스터마이징 창업교육 (예비창업자도 가능)
- WASUP 플랫폼 월간 전시 지원 (시제품·리플릿 등)

청주여성새로일하기센터

주소 : 충북 청주시 상당구 영운로 160-1
전화 : 0507-1489-3401

- 오프라인 분야별 1:1(그룹) 창업 컨설팅
- 독립 사무공간 제공
- 멘토링, 네트워킹, 판로, 교육지원

영동여성새로일하기센터

주소 : 충북 영동군 영동읍 성안길 8
전화 : 043-745-7713

- 창업직업교육훈련 (ai를 활용한 로컬자원 온라인 창업 양성)
- 창업 1:1 컨설팅
- 여성창업교육 및 초기창업지원(400만원)
- 새일여성 창업마켓 지원

3-2 충북 도내 창업 지원 기관 안내

기관명	지원내용	전화(043)
건국대학교 창업지원단	① 공간대여 시스템(회의실, 강의실, 화상회의실) ② 장비대여 시스템(카메라, 캠코더, 마이크 등) ③ 생애최초 청년창업 지원사업 ④ 예비창업패키지 ⑤ 초기창업패키지 ⑥ 실험실 특화형 창업선도대학 ⑦ 창업보육센터 운영(창업 공간지원 및 입주기업 지원)	840-3114
고려대학교 세종창업혁신센터	① 초기창업패키지 ② 대학혁신지원사업 ③ 창업보육센터 운영(창업 공간지원 및 입주기업 지원)	249-0121
대원대학교 창업보육센터	① 창업보육센터 운영(창업 공간지원 및 입주기업 지원)	649-3545
세명대학교 창업보육센터	① 창업보육센터 운영(창업 공간지원 및 입주기업 지원)	649-7182
유원대학교 창업보육센터	① 창업보육센터 운영(창업 공간지원 및 입주기업 지원) ② 입주기업 교육, 기술지원 ③ 성장기업 경영, 투자, 행정 지원 ④ 졸업기업 사후컨설팅 지원	740-1463
충청대학교 창업보육센터	① 창업보육센터 운영(창업 공간지원 및 입주기업 지원) ② 입주기업 컨설팅, 홍보지원, 지식재산권 지원	230-2566
충북도립대학교 창업보육센터	① 창업보육센터 운영(창업 공간지원 및 입주기업 지원) ② 입주기업 시제품제작 공간 및 시설, 시험분석 및 측정장비, 회의실, 전시실, 공동작업장 등 제공	220-5383
호서대학교 창업중심대학사업단	① 예비창업패키지 ② 초기창업패키지 ③ 창업도약패키지 ④ 창업보육센터 운영(창업 공간지원 및 입주기업 지원)	041-523-5312
충북청년희망센터	① 창업 공간지원 ② 사업화 자금 지원 및 맞춤형 역량강화 교육 제공	266-1539
여성기업종합지원센터 충북센터	① 여성창업 공간지원 및 입주기업 지원 ② 여성창업 경진대회 ③ 창업지원패키지	236-6561

기관명	지원내용	전화(043)
청춘잡담	① 창업 공간지원 ② 창업 멘토링 ③ 창업자금 지원 ④ 여성창업 지원(집단 멘토링, 플리마켓 등)	221-0621
청년뜨락5959	① 창업 공간지원 ② 상시 초기 창업 컨설팅 진행 ③ 지역자원과 연계하여 창업활동 지원	255-5959
충북지식재산센터	① IP기반 해외진출 지원사업 ② 중소기업 IP바로지원 지원사업 ③ 소상공인 IP역량강화 지원사업 ④ IP나래 프로그램 ⑤ IP 디딤돌 지원사업	229-2732
충북 콘텐츠 코리아랩	① 장비 & 공간 제공(메이커스 스튜디오, 디자인 스튜디오, 음향 스튜디오, 촬영 스튜디오, 및 카메라, 촬영장비 등) ② 4대 콘텐츠 특화 육성 ③ 사업화 지원/창업지원 ④ 유통 마케팅 지원 ⑤ 창작자&교육자 인력 양성 ⑥ 기초 장비교육	219-1144
한국무역협회 충북지부	① 해외 마케팅 지원(해외 전시회 및 상담회 참가지원 등) ② 수출기업 육성(외국어 홍보동영상 제작지원, 외국어 카탈로그 제작 지원 등) ③ 무역인력 양성(충북 통상 아카데미) ④ 회원서비스(KITA 무역진흥자금 융자추천 등) ⑤ 협의회 운영	716-2083
코트라 충북지원단	① 수출상담 및 포럼 지원 ② 무역사절단 외부협력사업 지원 ③ 국내외 전시회 지원 ④ 수출바우처 지원 ⑤ 디지털 해외마케팅 지원 ⑥ 글로벌 역량강화 지원 ⑦ 수출기업 애로해소 ⑧ 해외시장정보조사 지원 ⑨ 디지털 콘텐츠 제작, 마케팅, 상담, 디지털 무역인력양성 지원	217-0016

3-3 한눈에 보는 여성창업 지원사업

■ 창업을 준비하신다면 ?

(1) 창업 컨설팅

지원대상 : 충북도내 여성 예비창업자 및 초기창업자(7년 이내)

사업내용

창업을 준비하시거나 고민이 있으면 전문가와 함께 해결해 보는 것이 중요합니다. 아이템 선정, 사업계획서 작성, 시장분석 등 창업 준비 단계에서 필요한 내용을 전문가가 1:1로 상담해드립니다. 창업 방향을 설정하는데 있어 도움을 받을 수 있는 프로그램입니다.

▶ 창업에 구체적인 고민이 있는 여성 예비창업자 또는 초기창업자(7년 이내)가 참여하시면 좋습니다.

(2) 권역별 여성창업 아카데미

지원대상 : 충북 도내 여성 예비창업자 및 초기창업자 (3년 이내)

사업내용

창업에 대한 기초부터 실전까지 배울 수 있는 교육 과정입니다. 창업 절차, 기업가 정신, 창업 준비 과정, 세무·회계, 사업계획서 작성 등 창업에 필요한 핵심 내용을 제공합니다.

▶ 창업준비단계에서 아이템에 대한 아이디어나 정부지원사업이 궁금한 여성(예비)창업자가 참여하시면 좋습니다.

■ 창업 이후 성장을 준비하고 있다면

(1) 초기창업 맞춤형 사업화지원

지원대상 : 충북 여성창업 경진대회에 수상한 여성(예비)창업자

사업내용

창업 이후 사업을 성장시키기 위해 필요한 맞춤형 사업화 지원 프로그램입니다. 시제품 제작, 홍보·마케팅 등 사업 성장에 필요한 다양한 지원을 제공합니다.

▶ 충북 여성이라면 누구나 지원할 수 있습니다. 본인의 아이디어를 실현시킬 예비창업자를 기다립니다!

(2) 창업자 성공기원 세레머니

지원대상 : 충북광역새일센터 창업지원 사업 참여 후 사업등록자

사업내용

창업을 시작한 여성 창업자를 응원하고 홍보하는 성장 지원 프로그램입니다. 사업 홍보를 위해 현판 제작과 홍보물품 지원을 제공합니다.

▶ 충북광역새일센터의 프로그램 참여 후 창업을 시작한 여성 창업자가 참여하시면 좋습니다.

■ 창업 아이디어를 발전시키고 싶다면

(1) 창업페스티벌

지원대상 : 충북도내 여성 예비창업자 및 초기창업자(3년 이내)

사업내용

플리마켓 운영을 통해 실제 고객들에게 아이템에 대한 다양한 의견 청취와 시장조사를 해 볼 수 있는 프로그램입니다. 실제 창업에 대한 이해를 높이고 고객들과 소통하는 과정에서 아이템에 대한 새로운 아이디어를 얻을 수 있습니다.

▶ 창업 절차에 관심 있는 여성 예비창업자 및 초기창업자가 참여하시면 좋습니다.

(2) 충북 여성창업 경진대회

지원대상 : 충북 도내 여성 예비창업자 및 초기창업자 (3년 이내)

사업내용

창의적인 아이디어를 가진 여성 창업자를 발굴하고 지원하는 대표 창업 프로그램입니다. 우수 창업 아이디어를 가진 참가자를 선발하여 사업화 지원금, 전문가 컨설팅 등 다양한 후속지원을 제공합니다.

▶ 창업 아이디어를 보유한 여성 예비창업자 및 초기창업자가 참여하시면 좋습니다.

■ 로컬 창업이 궁금하시다면

(1) 권역별 지역특화 창업캠프

지원대상 : 충북도내 여성 예비창업자 및 초기창업자(3년 이내)

사업내용

지역 자원과 창업 아이디어를 연결하는 창업 인사이트 프로그램입니다. 로컬 창업 사례를 알아보고 현장에서 직접 배우는 경험을 통해 창업 아이디어를 발전시킬 수 있습니다.

▶ 로컬 창업을 준비 중인 충북 도내 여성 예비창업자가 참여하시면 좋습니다.

■ 창업자 네트워크가 필요하다면

(1) 창업자 워크숍

지원대상 : 새일센터 창업 프로그램에 참여한 여성 예비창업자 및 창업자

사업내용

업자, 창업유관기관, 예비창업자 간 정보교류와 네트워크 형성을 위한 프로그램입니다. 창업 경험을 공유하고 협력 관계를 형성하며 서로의 성장을 응원하는 시간을 마련합니다.

▶ 창업에 대해 네트워크를 넓히고 싶거나 협업이 필요한 여성 창업자 및 예비창업자가 참여하시면 좋습니다.

3-3 한눈에 보는 여성창업 지원사업

■ 창업 지원 사업 세부 내용

창업분야

1. 여성창업 보육센터 운영 (여성기업종합지원센터)

지원대상	예비 여성창업자, 창업 3년 미만 여성기업
지원내용	전국 18개 여성기업종합지원센터 창업공간 (238개실) 및 멘토링 제공

2. 여성창업 글로벌 액셀러레이팅 (여성기업종합지원센터)

지원대상	해외 진출을 희망하는 업력 7년 미만 여성 창업기업
지원내용	사업화 지원, 교육, 네트워킹 등 여성기업의 글로벌 진출을 위한 맞춤형 패키지 지원

판로분야

1. 여성기업 판로역량강화 (여성기업종합지원센터)

지원대상	여성기업
지원내용	디지털 판로교육, TV홈쇼핑 및 온라인 판로개척을 위한 홈쇼핑 입점, SNS광고홍보 영상 제작비, 구매상담회 지원, 맞춤형 판매전략 컨설팅

2. 여성기업 확인제도 운영 (여성경제인협회)

지원대상	여성기업
지원내용	공공기관의 여성기업 우선구매 등을 위한 여성기업 확인서 발급

3. 여성기업 제품 공공구매 확대 지원 (여성경제인협회)

지원대상	여성기업 확인서를 발급받은 기업
지원내용	① 입찰절차, 계약 방법, 입찰 금액 산정, 적격 심사 등 입찰 관련 교육 ② 여성기업 사업 분야에 특화된 맞춤형 입찰 정보를 개별적으로 신청자에게 제공 ③ 지역별, 품목별 여성기업제품 검색 및 상품 문의, 견적 요청 등 제공

인력분야

1. 여성기업 맞춤형 인력 매칭 플랫폼 (여성기업종합지원센터)

지원대상	여성기업
지원내용	여성기업 인력채용을 위한 여성기업 전담매니저 1:1 매칭지원, 인재 발굴 및 비대면 면접 등 지원

2. 여성기업 경영애로지원단 (여성기업종합지원센터)

지원대상	예비 여성창업자, 여성기업
지원내용	여성기업을 대상으로 마케팅, 수출, 경영전략 등을 온오프라인 상담 (www.desk.or.kr) * 전국센터에창업,수출,노무,자금전문가6명상주

3. 여성 CEO 비즈니스 아카데미 (여성경제인협회)

지원대상	여성 CEO 및 임원, 예비 여성창업자
지원내용	디지털 역량 강화 지원, 전문 교육 운영기관과 협력하여 온-오프라인 주제별 전문 교육 과정을 통해 위드 코로나 시대 경영전략 수립 및 디지털 역량 강화 지원

4. 미래 여성경제인 육성 (여성경제인협회)

지원대상	여자특성화고등학교, 여자대학교(전문대/일반여대)
지원내용	여성 리더스 특강, 미래 여성경제인 육성 워크숍, 실전 창업 멘토링, 여성기업 현장탐방, 미래 여성경제인 육성 글로벌 체험 등

5. 전국 여성 CEO 경영연수 (여성경제인협회)

지원대상	여성 CEO
지원내용	여성경제인 역량 강화를 위한 주제별 초청강연, 분야별 경영 애로 상담부스 운영, 여성기업 제품 전시부스 운영, 여성기업지원사업 안내 등

멘토링·컨설팅

1. 경력단절여성 창업케어 프로그램 ((사)한국여성벤처협회)

지원대상	경력단절여성 예비창업자, 1년 미만 여성 창업자
사업개요	전문성을 보유한 경력단절여성의 유망 벤처 창업 아이디어를 발굴하여 창업 단계별 프로그램 지원을 통해 창업 의지 고취 및 성공 창업으로 유도하여 여성의 경제활동 촉진과 유망 여성 벤처기업인으로 양성
지원내용	창업전문가 1:1 컨설팅 지원/비즈니스 교육/선배CEO 밀착코칭 및 브릿지 네트워킹/사업화 과제해결지원

2. 창업여성컨설팅 및 인큐베이팅 지원 (충북광역여성새로일하기센터)

지원대상	예비 및 3년 이내 초기 창업자
사업개요	충청북도 여성의 창의적인 아이디어 발굴 및 사업화 지원으로 성공적인 창업 기반 마련
지원내용	①멘토링 ②컨설팅

전국 창업 행사·네트워크 안내

1. 경력단절여성 창업케어 프로그램 ((사)한국여성벤처협회)

지원대상	예비창업자 및 농식품 분야 창업기업 (창업 7년 이내)
사업개요	농식품 분야 우수한 벤처창업 기업을 발굴하고 제품 홍보 및 투자유치 기회를 제공하여 창업 붐 조성
지원내용	① 시상 및 우수기업 선정 ② 후속지원 연계 등

2. 환경창업대전 (한국환경산업기술원)

지원대상	환경분야 예비창업자 및 창업기업(업력 7년 이내)을 포함한 전국민
사업개요	대국민 참여형 공모를 통하여 환경문제 해결 등 유망 창업아이템을 발굴·지원하여 녹색 산업 혁신성장 지원
지원내용	① 상금 108백만원 ② 수상자 창업벤처녹색융합 클러스터 입주시 가점 부여 ③ 창업 멘토링 등 추가지원

3. K-스타트업 (창업진흥원)

지원대상	투자유치(국내·외) 또는 진출지역의 매출(수출)실적이 있는 업력 7년 이내 창업기업(단, 신산업창업분야 중소기업은 업력 10년 이내)
사업개요	중기부, 교육부, 과기부, 국방부 등 범부처 합동 창업경진대회를 개최하여, 유망한 (예비) 창업자를 발굴하고 포상하여 대한민국 W창업분위기 조성 등 창업저변을 확대
지원내용	① 정부시상(대통령상 등) 및 상금 ② 창업지원사업 후속연계

4. 지식재산 정보 활용 창업 경진대회 (한국특허정보원)

지원대상	수상자(팀)
사업개요	지식재산 정보를 활용한 창의적인 비즈니스 모델 발굴, 창업 및 후속지원을 통한 국내 영세 지식재산(IP)정보 서비스 산업 육성
지원내용	① 참여자 전원 특허 데이터 무상 지원 ② 협력기관 창업·사업화 프로그램 추천

3-3 한눈에 보는 여성창업 지원사업

전국 창업 행사·네트워크 안내

5. 여성창업경진대회 (여성기업종합지원센터)

지원대상	예비 여성창업자 및 창업 후 7년 미만 여성창업기업(투자유치 30억 미만)
사업개요	(예비)여성 창업자들의 창의적이고 우수한 창업 아이템을 조기에 발굴·육성하고, 여성의 창업분위기를 조성하여 적극적인 창업을 지원
지원내용	① 시상 및 상금 ② 투자유치 연계 등 ③ 사업화지원 및 후속지원

6. 충북 노마드 포럼 운영 (재)충북창조경제혁신센터

지원대상	창업가, 투자자 등
사업개요	창업가 선배기업 투자자 등 혁신창업 주체간 정기적인 교류의 장 마련으로 창업생태계 활성화
지원내용	① 창업간담회, 특강 ② 투자유치대회

충청권 지원사업 안내

1. 충청권 창업중심대학 (충북대학교)

지원대상	① 권역내 일반형: 충청권지역 0~7년 차 창업기업 ② 지역주력 사업 연계형: 융합바이오/이차전지소재 산업관련 창업아이템을 보유한 0~7년차 창업기업 ③ 생애 최초 청년 예비창업: 생애최초 창업에 도전하는 만 29세 이하 청년 예비 창업자
지원내용	① 사업화 자금 및 창업지원 프로그램 지원 ② 창업지원(발굴 및 사업화 전용) 프로그램 ③ 창업문화 조성 및 확산 프로그램

2. 충청권 창업중심대학 패키지사업 (호서대학교)

지원내용	① 예비창업패키지 ② 초기창업패키지 ③ 창업도약패키지 * 일반 패키지 사업과 다른 창업중심대학형 별도 운영
------	--

3. 충청권 창업중심대학 패키지사업 (한남대학교)

지원내용	① 예비창업패키지 ② 초기창업패키지 ③ 창업도약패키지 * 일반 패키지 사업과 다른 창업중심대학형 별도 운영
------	--

4. 예비창업패키지 (충북창조경제혁신센터)

지원대상	예비창업자
지원내용	창업 사업화에 소요되는 사업화 자금 및 멘토링

5. 초기창업패키지 (고려대학교)

지원대상	업력 3년 이내 창업기업
지원내용	① 사업화 자금 : 사업화 추진을 위한 재료비, 외주용역비, 마케팅비 등에 활용할 수 있도록 최대 1억원(평균 7천만원) 지원 ② 초기창업프로그램 : 시장진입, 초기투자, 실증 검증 등(주관기관별 상이)

6. 예비창업패키지 (한밭대학교)

지원대상	예비창업자
지원내용	창업사업화에 소요되는 사업화 자금 및 창업 프로그램 등 지원

충청권 지원사업 안내

7. 초기창업패키지 (한밭대학교)

지원대상	업력 3년 이내 창업기업
지원내용	① 사업화 자금 : 사업화 추진을 위한 재료비, 외주용역비, 마케팅비 등에 활용할 수 있도록 최대 1억원(평균 7천만원) 지원 ② 초기창업프로그램 : 시장진입, 초기투자, 실증검증 등(주관기관별 상이)

8. 창업도약패키지 (서원대학교)

지원대상	창업도약기(3~7년)에 해당하는 창업기업
지원내용	창업기업 사업화 지원 및 도약기 특화프로그램 운영

9. 신사업 창업사관학교 (소상공인시장진흥공단)

지원대상	예비창업자
지원내용	신사업 등 유망 아이디어와 아이템을 보유한 예비창업자를 선발하여 창업교육, 점포경영 체험, 사업화 자금을 지원

10. 충북청년창업사관학교 (중소벤처기업진흥공단)

- ➔ 예비창업패키지와 중복 지원 불가
- ➔ 졸업 후 초기창업패키지 지원 가능

지원대상	만 39세 이하, 창업 3년 이내 기업
지원내용	창업공간, 교육 및 코칭, 기술지원, 사업비 지원, 정책사업 연계 등 종합연계지원 방식으로 청년의 창업사업화 One-Stop 패키지 시스템 운영

11. 로컬크리에이터 육성사업 (소상공인시장진흥공단)

지원대상	로컬크리에이터
지원내용	로컬크리에이터를 발굴하고 로컬 사업화(개인→협업)를 위한 사업화자금 및 홍보·네트워킹 등 지원

12. 생애최초청년창업지원 (창업진흥원)

지원대상	생애최초로 기술기반 창업을 희망하는 만 29세 이하 예비창업자
지원내용	사업화자금, BM고도화, 교육, 멘토지원, 창업활동비 등

13. 농식품 벤처육성지원 (한국농업기술진흥원)

지원대상	농식품 분야 예비창업자 및 창업기업
지원내용	사업화자금

14. 사회적기업 창업지원사업 (한국사회적기업진흥원)

지원대상	예비창업자 및 초기창업팀
지원내용	① 창업지원금, 교육, 멘토링, 네트워크 연계 등 패키지 지원 ② 팀 단위 창업 및 사회적기업 전환 지원 ③ 최대 8천만원 규모 지원

3-4 나에게 맞는 창업지원사업은?

간단한 선택 과정을 따라가며 현재의 상황과 목표를 정리해 보고, 나의 단계와 필요에 맞는 지원사업의 방향을 한눈에 확인해 보세요. 이 과정은 막연한 고민을 구체적인 실행 계획으로 바꾸는 첫걸음이 될 수 있습니다.

■ 3단계 선택으로 먼저 나의 상황 살펴보기

- STEP 1** **현재 단계는?** (해당하는 곳에 체크하세요)

 예비창업자 창업 3년 이내 창업 3~7년 재창업 준비

- STEP 2** **가장 필요한 것 선택** (해당하는 곳에 체크하세요)

 아이템 구체화 자금 확보 입주공간 판로개척

 기술/IP 확보 재기 지원

- STEP 3** **분야 선택** (해당하는 곳에 체크하세요)

 소상공인 기술창업 콘텐츠/관광 농식품 사회적경제

■ 결과 안내(예시)

예비창업 +아이템 구체화	IP디딤돌 프로그램, 신사업창업사관학교
초기창업 + 자금필요	초기창업패키지, 창업중심대학
창업자+판로 필요	로컬크리에이터 육성사업, 스마트상점 기술보급사업
재창업	재도전 성공패키지, 희망리턴패키지

■ TIP! 단계별 추천

구분	지원 가능 지원사업
예비창업자	신사업창업사관학교, 청년창업사관학교, 예비창업패키지, 창업중심대학
기창업자 (~3년)	청년창업사관학교, 창업중심대학, 초기창업패키지
기창업자 (~7년)	창업도약패키지, 창업중심대학

■ 2026년 정부 및 지자체 창업지원사업 통합공고

정부정책자금, 전체 창업지원사업은 어디서 알아볼 수 있나요?

전국 창업지원포털인 k-startup에서는 매년 창업지원 통합공고를 발표합니다. 해당지역, 업종, 성격에 따라 지원할 수 있는 분야가 매우 다양합니다. 창업자라면 통합공고 사이트를 수시로 체크하여, 본인의 사업에 적용되는 지원사업에 지원하는 것이 좋습니다.



더 많은 정보는 K-START UP
2026년 창업지원사업 통합공고에서

■ 분야별 지원사업 훑어보기

소상공인지원	신사업창업사관학교, 로컬크리에이터 육성사업, 강한소상공인 성장지원, 스마트상점 기술보급사업, 희망리턴패키지, ip디딤돌 프로그램, 소상공인 ip역량강화
기술창업 지원사업	예비창업패키지, 초기창업패키지, 창업도약패키지, 재도전성공패키지, 창업중심대학, 생애 최초청년창업지원, 청년창업사관학교, w-스타트업 어워즈
문화예술지원사업	예술기업 성장지원, 콘텐츠 아이디어 사업화지원, 전통문화 청년창업 지원, 스포츠 산업 창업지원, 관광벤처사업 공모전
농식품 지원사업	농식품 벤처육성 지원, 농식품 기술창업 액셀러레이터, 농식품 기술평가지원, 농식품 판로지원, 농식품 크라우드 펀딩, 농식품 벤처창업 인턴제, 농식품 창업 콘테스트
융자자금 지원사업	일반경영안정자금, 특별경영안정자금, 긴급경영안정자금, 장애인기업 지원자금, 재도전특별자금, 청년고용연계자금, 소공인특화자금
협동조합	사회적기업인증/예비사회적기업 지정 지원사업, 전문인력 지원사업, 사업개발비 지원사업, 협동조합 설립 지원사업, 사회적경제기업 사업화 지원, 사회적 경제 판로지원
입주공간	창업보육센터(bi), 소셜캠퍼스 온(사회적 기업 전용), 여성기업종합지원센터(여성특화), 1인 창조기업 지원센터, 창업중심대학, 메이커스페이스

PART4

Startup // Inspiration

선배에게 배우는 창업의 길

Stories · Courage · Inspiration
경험은 가장 강력한 창업 교과서



- 4-1. 충북 여성창업 경진대회 소개
- 4-2. 2025 충북 여성창업 경진대회 수상자
- 4-3. 선배 창업자가 전하는 현실적인 창업 노하우

실제 창업 경험을 통해 도전의 과정과 노하우를 확인해 보세요

4-1 충북 여성창업 경진대회 소개

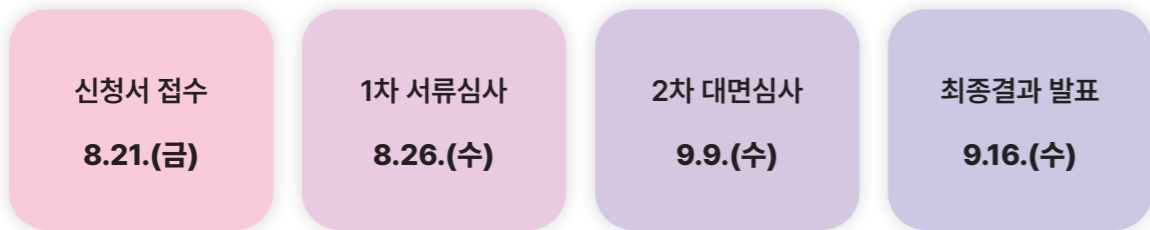
■ 충북 여성창업 경진대회는

2017년도부터 충북의 창의적이고 성장 가능성을 가진 여성창업자를 발굴하고 지원하기 위해 매년 개최되는 프로그램입니다.

충북 여성창업 경진대회 수상자에게는 충북도지사 훈격으로 시상금(대상(1팀):300만원, 최우수상(1팀):200만원, 우수상(3팀):각 50만원)이 전달되며, 향후 전문가 컨설팅 및 사업화지원 등 후속관리가 지원됩니다.

창업 아이디어를 구체화하고 사업으로 발전시키고 싶은 여성 예비창업자와 초기창업자에게 좋은 기회가 되어줄 것입니다.

■ 운영 일정



- 지원서류 : 사업계획서, 사업자등록증(기창업자시)
- 가점사항 : 충북광역새일센터 권역별 아카데미 수료증, 충북 지역 새일센터 추천서 (중복x, 1차 서면평가 시 가점 5점 부여)

■ 왜 충북 여성창업 경진대회에 참여하면 좋을까요?

창업 아이디어를 사업으로 발전시킬 수 있습니다.

경진대회 준비과정에서 사업계획서를 작성하고 전문가 컨설팅을 받으며 창업 아이디어를 구체적인 사업 모델로 발전시킬 수 있습니다.

창업 성장의 기회를 얻을 수 있습니다.

우수 창업자로 선발되면 사업화지원금과 전문가 컨설팅 등 다양한 후속지원을 제공하여 창업 아이디어가 실제 사업으로 성장할 수 있게 돕습니다.

충북 여성창업자의 대표 창업 프로그램입니다.

충북 여성창업 경진대회는 여성창업자를 발굴하고 성장시키기 위해 매년 개최되는 대표적인 창업 프로그램으로, 창업을 준비하는 여성들에게 좋은 기회가 됩니다.

4-2 2025 충북 여성창업 경진대회 수상자

① 이남경

Business item

벌집(양봉 부산물) 기반 피부 장벽 강화·가려움 개선 화장품
피부 문제의 근본 원인을 공략한 기능성 화장품

Key Problem

- 가려움증 경험 인구 매우 높음 (전세계 40%)
- 기존 치료는 약물 중심 → 즉각적 해결 어려움
- 피부 장벽 손상 → 악순환 발생

Key Strengths

- 양봉 부산물 활용 → 친환경 + 원가 경쟁력
- 피부 장벽 중심 접근 → 근본 해결 구조
- 가려움 → 수면/삶의 질 문제 연결 → 명확한 문제 정의
- 클렌징~크림까지 라인업 확장 가능

② 김영경

Business item

여성 전용 풋볼 매칭 & 커뮤니티 플랫폼 (LATS)
성장 중인 여성 스포츠 시장을 정면 공략한 플랫폼

Key Problem

- 여성 축구 참여 증가에도 남성 중심 시장 구조
- 혼성 경기 → 부상, 갈등, 참여 이탈
- 여성 전용 서비스 부재

Key Strengths

- 국내 최초 여성 전용 플랫폼 → 명확한 포지셔닝
- 레벨 기반 매칭 + 안전 UX → 사용자 경험 설계
- 커뮤니티 + 커머스 확장 구조 → 수익모델 다각화
- 시장 성장성 매우 높음 (여성 스포츠 시장 확대)

③ 박송이

Business item

시니어 대상 1:1 맞춤형 인지교육 프로그램
제공 서비스(300종 자체 개발 콘텐츠 기반)
고령화 사회문제를 해결하는 콘텐츠 기반 맞춤형 교육 서비스

Key Problem

- 고령화 + 치매 증가
- 기존 교육은 단순 여가 수준, 전문성 부족
- 지역별 교육 인프라 및 강사 부족

Key Strengths

- 자체 개발 콘텐츠 300종 보유 → 콘텐츠 경쟁력 확보
- 1:1 맞춤형 구조 → 개인화 서비스 차별성
- 인지 + 신체 + 정서 통합 프로그램 → 복합 케어 구조
- B2B 확장 가능 (요양기관, 복지기관 등)

④ 박울채

Business item

시니어 여성 대상 Y존 케어 화장품
(일라이트 기반 한방 크림)
피부 문제의 근본 원인을 공략한 기능성 화장품

Key Problem

- 여성 Y존 질환(칸디다 등) 매우 높은 발생률
- 기존 치료는 병원/약물 중심 → 재발, 불편
- 청결제는 오히려 피부 손상 가능

Key Strengths

- 일라이트 기반 기능성 소재 → 차별화된 원료 경쟁력
- "치료"가 아닌 "일상 관리"로 접근 → 시장 확장성
- 시니어 여성 특화 타겟 → 명확한 니치 시장
- 의료 공백 영역 공략 (병원 vs 생활제품 사이)능

⑤ 지연옥

Business item

AI 기반 지역정보 추천 플랫폼 '오늘의 제천'
파편화된 지역정보를 AI로 재구성한 생활 밀착형 플랫폼

Key Problem

- 지역 정보가 기관별로 분산 (40개 이상)
- 단순 게시판 구조 → 활용 어려움
- 사용자 맞춤 정보 제공 부재

Key Strengths

- LLM 기반 AI 추천 → 개인화 정보 제공
- 공공데이터 + 크롤링 → 데이터 통합 구조
- Multi-tenant 구조 → 타 지역 확장 가능
- "정보 제공"이 아니라 "정보 활용 경험" 제공

4-3. 선배 창업자가 전하는 현실적인 창업 노하우

01. 해밀당 최고야 대표 인터뷰

사업가로서의 나로 버티는 방법에 대하여, 해밀당의 본질과 확장의 방식

꿀벌에서 시작한 해밀당은 건강한 농업생태계를 만들어가는 농업회사법인입니다. 층층대(언덕) '해 / 꿀 / 말 / 집' 당으로 풀이되는 해밀당의 네이밍은 자연과 꿀벌, 사람이 행복한 집을 의미합니다. 해밀당은 꿀벌이 태어나고 자라고 꿀을 저장하는 벌집에서 '순환과 풍요'라는 삶의 가치를 발견합니다. 이를 위해 해밀당은 농부와 꿀벌, 도시와 농촌, 사람과 사람을 연결하며 건강한 농업 생태계를 만들어 가고자 합니다.



Q. 창업을 선택하게 된 처음의 이야기가 궁금합니다.

귀농을 하겠다고 결심했던 순간, 제 최선의 선택지는 사실 창업은 아니었습니다. 남편은 농업을 하겠지만, 저는 회사 생활을 계속할 거라 생각했기 때문입니다. 기존에 하던 일이 전문직이었기에 수도권에서는 취업이 어렵지 않았고 아이를 출산하는 과정에서도 일을 쉬어본 적이 거의 없었을 정도니까요. 그런데 지역에 내려와 보니 상황이 완전히 달랐습니다. 취업할 수 있는 자리가 많지 않았고, 근무하려면 기숙사 생활을 해야 한다는 조건도 있었습니다. 가정을 두고 그 생활을 선택하기는 쉽지 않았죠. 게다가 귀농을 막 시작한 남편의 농업 수입도 안정적이지 않았습니다. 그렇게 여러 상황이 몰아닥치는 순간, 결론은 내가 빨리 집안의 경제적 가장이 되어야겠다는 것이었습니다. 그리고 그것이 바로 창업을 시작한 이유였습니다. 거창한 비전이나 계획이 있어서가 아니라, 살아가기 위해 선택한 절박한 길이었죠.

Q. 창업을 시작할 때 가장 크게 고민했던 부분은 무엇이었나요?

단순합니다.

‘먹고살 수 있을까?’

그게 전부였습니다. 저는 농업을 공부해 본 적도 없고, 사업을 해 본 경험도 없었습니다. 자본도 넉넉

하지 않았고, 정보도 지금처럼 쉽게 얻을 수 있는 시대가 아니었어요. 수중에 있는 것으로 어떻게든 해나가야 했습니다.

‘이 돈을 투자했을 때, 과연 그 이상의 수익을 낼 수 있을까?’

‘월급처럼 안정적인 수입이 없는데, 우리가 버틸 수 있을까?’

창업이라는 건 생각보다 훨씬 더 불확실한 일이라는 것을, 일을 시작한 순간부터 지금까지 매 순간 느끼고 있습니다. 그 불확실함은 정말 지금도 어찌할 수 없는 가장 큰 두려움입니다.

Q. 그런 불확실함 속에서, 창업을 결심한 뒤 가장 먼저 한 일은 무엇이었나요?

저희는 벌을 키우는 일을 시작했기 때문에 가장 먼저 한 일 역시 아주 단순했습니다. 진짜 벌을 잘 키우는 사람이 되겠다는 다짐을 늘 마음에 두고 있었습니다. 그 공부를 정말 스스로 자부할 수 있을 정도로 열심히 했습니다. 주변에서는 ‘사업을 시작하면 마케팅을 먼저 해야 한다, 판매 채널을 먼저 만들어야 한다.’ 이런 얘기들을 계속 하시는데, 저는 그보다 먼저 내가 하는 일을 제대로 할 수 있는 사람이 되는 게 가장 중요하다고 생각했습니다.

하지만 대쪽 같은 가치관과는 별개로 벌을 키우는 일이 사실 처음부터 잘 된 것은 아니었습니다. 오히려 실패하는 시간이 훨씬 더 길었습니다. 2년에서 3년 동안 성과가 거의 없었던 거예요. 그때 또 주변에서 정말 많은 이야기를 들었습니다.

‘딸기를 심어봐라, 블루베리를 해봐라, 다른 작물로 바꿔봐라’

물론 어느 정도 다 맞는 말이었습니다. 게다가 다 저희를 걱정해서 해주는 이야기였죠. 그런데 벌을 포기하고 싶지 않았습니다. 일단 시작하면 끝을 보는 제 성격의 영향도 있었겠지만, 돌아보면 또 그 선택이 저희 사업을 지켜준 가장 큰 이유였다고 생각합니다.

Q. 첫 매출은 어떻게 시작되었나요?

첫 매출은 아주 소박하게 시작됐습니다. 지인들이 귀농했다니까 한번 사주자면서 구매해 준 게 시작이었습니다. 그게 참 고마웠지만, 한편으로는 마음이 불편하기도 했습니다. 성격 자체가 ‘제 물건 좋아요, 사주세요’ 이런 말을 잘 못하는 사람이거든요. 낮간지럽기도 하고, 괜히 미안한 마음도 들고 그러니까 또 가격도 자꾸 깎아주게 되었습니다. 이런 상황이 반복되다 보니, 어느 순간 ‘지인 장사만 하다가는 안 되겠다’는 생각이 들었습니다. 그래서 그때부터 플리마켓을 정말 열심히 다니기 시작했습니다. 멀리 있는 지역까지 왕복 8시간을 운전해서 나가기도 했습니다. 그런데 그 고생스러운 과정에 비해서 매출은 잘 나오지 않았습니다. 하루 종일 매대를 지켜도 매출이 거의 없는 날도 많았습니다. 하지만 지금 생각해 보면 그 시간이 저에게 가장 큰 공부였던 것 같습니다. 어떤 매대에는 왜 사람들이 몰리고, 어떤 상품은 왜 금방 팔리는지, 사람들이 무엇을 보고 구매를 결정하는지, 그걸 현장에서 직접 보면서 배울 수 있었으니까요. 그래서 저는 지금도 발로 뛰는 경험만큼 중요한 공부는 없다고 생각합니다.



4-3. 선배 창업자가 전하는 현실적인 창업 노하우

01.

해밀당 **최고야** 대표 인터뷰

Q. 사업을 하면서 전환점이 되었던 순간은 언제였나요?

초반에는 유동 인구가 많은 상권에 15평짜리 작은 공간을 하나 얻어서 카페와 체험 프로그램을 함께 운영했었습니다. 그 공간에서 수업도 해보고 가공 상품도 판매해 보면서 사업을 시험해 본 것이죠. 그러다 자연스럽게 우리가 정말 하고 싶고, 할 수 있는 것이 무엇인지로 생각이 확장되었습니다. 농장에서 꿀을 기반으로 직접 체험하고, 가공 상품을 만들 수 있는 공간이 있다면 우리는 분명히 잘할 수 있을 것 같다는 확신도 생겼습니다. 그래서 그때 청년창업농에 선정되자마자 자금 3억 원을 대출 받아 땅을 바로 샀습니다. 지금 돌아보면, 질문하신 그 전환점이 바로 이 지점이었다고 생각합니다. 사실 그때는 돈도 없고, 경험도 부족한데 덜컥 땅부터 사두고는 정말 겁이 났었습니다. 하지만 그 결정을 하지 않았다면 지금의 해밀당의 모습을 갖추기는 아마 어려웠을 것입니다.

Q. 해밀당은 창업, 사업화 지원 사업을 받으신 적이 있나요? 받았다면 어떤 경험이 가장 도움이 되었나요?

일단 농업 분야에서는 청년 농업인을 위한 자금 지원이 저희에게는 큰 도움이 되었습니다. 농업은 초기 투자금을 무시할 수 없는 분야이기 때문입니다. 그래서 관련 부처의 지원 사업이 지금 이 공간을 구축하고 시설을 마련하는데 큰 역할을 하였습니다. 그리고 멘토링과 컨설팅은 제가 어디에서든 가장 감사하게 이야기하는 지원입니다. 사업을 시작한 지 얼마 되지 않았을 때, 스스로 판단하기에 도 방향을 잘 잡지 못하고 있었거든요. 그때 새일을 통해 만난 멘토님께서 제 사업의 방향을 함께 정리해 주고 앞으로 무엇을 해야 할지 차근차근 안내해 주셨습니다. 그 경험이 없었다면 아마 훨씬 더 오래 헤맸을 것입니다. 사실 많은 창업자 분들이 멘토링이나 컨설팅의 중요성은 생각보다 대수롭지 않게 여기시는 것을 알고 있습니다. 그런데 아마도 그것은 그 창업자에게 맞는 매칭이 아니었기 때문일 수 있습니다. 멘토링이나 컨설팅을 위한 매칭을 할 때 보다 적극적으로 필요한 부분과 상황에 대해 지원 기관에 충분한 데이터를 주고 소통하는 것이 무엇보다 중요합니다. 그렇게 저는 훌륭한 멘토님과 컨설팅을 하면서 지원금을 받는 사업보다도 훨씬 더 큰 효과를 보았습니다.



Q. 사업을 운영하면서 중요하다고 여기는 가치가 있다면 무엇인가요?

본질이 가장 중요합니다. 그리고 저희에게 본질은 ‘꿀벌’이었습니다. 그래서 아무리 힘들어도 꿀벌만은 포기하지 않았습니다. 하지만 동시에 본질에만 한정되지 말아야 하는 것도 배웠습니다. 본질을 기반으로 사업은 다양하게 확장되어 나가야 합니다. 예를 들어, 저희는 기후 변화로 인해 양봉이 잘 안 될 때도 있고, 저희가 어찌할 수 없는 시장 상황의 변화도 계속 존재합니다. 이럴 때 본질을 벗어나지 않는 선에서, 버틸 수 있는 다른 대안을 준비하는 것이 바로 사업인 것 같습니다. 단순히 꿀만 판매하는 것이 아니라 체험 프로그램을 만들고, 가공 상품을 개발하고, 이후 교육 사업으로 확장한 것도 바로 그런 이유 때문입니다.

Q. 마지막으로 이 글을 읽을 예비 창업자 분들에게 선배 창업자로서 꼭 알려주고 싶은 포인트 3가지만 부탁드립니다.

Point!

첫째, 본질을 먼저 세우세요.

내가 무엇을 하는 사람인지, 내 사업의 중심이 무엇인지 그걸 분명히 해야 합니다.

둘째, 변화하는 시장 상황에 버틸 수 있는 대안을 준비하세요.

우리의 시장 상황은 언제든 바뀔 수 있습니다. 그때를 대비할 수 있는 기업만의 지속가능한 사업이 필요합니다.

셋째, 작게 시작해 보세요.

처음부터 크게 시작하려고 하지 말고, 작은 경험을 통해 확신을 만든 뒤 그때 투자해도 늦지 않습니다.



4-3. 선배 창업자가 전하는 현실적인 창업 노하우

02.

피움스토리 박송이 대표 인터뷰

본격적으로 '사업'을 한다는 감각, 피움스토리의 시스템은 신뢰의 바탕에서

피움스토리는 '배움으로 다시 피어나는 시니어의 삶'을 비전으로, 시니어의 건강한 일상과 삶의 활력을 지원하는 전문 교육기관입니다. 체험 중심의 맞춤형 교육 프로그램을 통해 어르신들이 직접 참여하고 성취를 경험하며, 배움이 일상의 즐거움으로 이어질 수 있도록 돕고 있습니다. 또한 시니어 교육 콘텐츠 개발과 함께 전문 강사를 체계적으로 양성하며, 교육 현장의 지속 가능한 운영 기반을 만들어가고 있습니다. 지자체와 복지기관, 문화센터 등 다양한 지역 기관과 협력하여 시니어 평생교육 생태계를 확장하고 있으며, 앞으로 교육을 넘어 돌봄과 생활을 아우르는 통합 서비스 모델로 성장해 나가자 합니다.



Q. 사업 초반과 지금의 상황을 비교해보면 어떠한 점이 달라진 것 같으신가요?

이 일의 처음을 떠올리면 일이 들어오면 하고, 필요하면 사람을 구하고, 당장 눈앞에 있는 일을 처리하는 데에 집중했던 때였습니다. 당시는 '사업'이라는 개념보다 '오늘 일을 어떻게 잘 마칠 것인가'가 더 중요했고, 그렇기에 더 먼 내일을 그리는 일은 다소 멀게 느껴졌습니다. 그런데 어느 순간부터 일을 이렇게 하면 계속 반복만 하다가 끝나겠다는 생각이 들었습니다. 일은 늘어나고 있는데 구조는 그대로이고, 사람은 늘어나고 있는데 관리 방법은 여전히 예전 방식이었거든요. 그러한 상황에서 충북 여성창업 경진대회에 참가하면서 수상을 하게 되었습니다. 그리고 바로 이때가 저에게는 큰 전환점이었습니다. 그전까지는 정부 지원 사업이라는 것이 있다는 것도 잘 몰랐고, 자금이 필요하면 그냥 은행에서 무조건 사업자 대출을 해야 한다는 생각밖에 없었으니까요. 어디에 도움을 요청해야 하는지도 몰랐습니다. 하지만 이 경험을 통해 사업은 혼자서 버티는 것이 아니라, 연결을 통해서 방향을 만들어가는 과정이라는 것을 처음 알게 되었습니다. '장사하는 사람'에서 '사업하는 사람'으로 넘어오는, 피움스토리의 결정적 시점이었죠.

Q. '장사'에서 '사업'으로 넘어가려면 무엇이 가장 먼저 바뀌어야 한다고 느끼셨나요?

시스템이라고 생각합니다. 시스템이 구축되기 전의 회사에서는 모든 걸 제가 다 직접 했는데, 이를테면 전화도 받고, 일정도 잡고, 수업도 나가고, 문제가 생기면 해결도 하고, 정산도 하는 모든 과정이 저를 거쳐야만 가능했습니다. 그때는 그게 당연하다고 생각했습니다. 하지만 일이 일정 궤도에 오르다 보니 이렇게 하면 절대 규모가 커질 수 없겠다는 생각이 들었습니다. 사람이 늘어나고, 관리할 지역이 넓어지고, 사업이 커지려면, 사람이 아니라 구조가 일을 해야 한다는 걸 깨달았습니다. 그래서 그때부터 하나씩 만들기 시작했습니다. 수업 운영 기준을 만들고, 강사 관리 기준을 만들고, 거래처 대응 방식도 정리하고, 문제가 생겼을 때 어떻게 처리할지 매뉴얼도 만들었습니다. 처음에는 굉장히 번거롭고 시간이 많이 들었습니다. 하지만 꼭 해야 하는 일이라는 것을 경험적으로 절실하게 느꼈기 때문에 미룰 수 없는 일이었습니다.

Q. 대표님 인터뷰에서 인상적인 부분 중 하나가 '거래처와의 관계'에 대한 이야기였습니다. 특히 스스로를 '에스맨이 될 수밖에 없었다'라고 표현하신 부분이 기억에 남습니다.

피움스토리의 일은 거래처와의 관계가 사업의 핵심이라고 할 수 있습니다. 교육 서비스를 하는 사업은 제품을 한 번 팔고 끝나는 구조가 아니니까요. 사람과 일정, 현장이 계속해서 움직이는 사업입니다. 거래처와의 관계가 무너지면 사업이 바로 흔들릴 수 있죠. 그래서 처음에는 그 관계성을 만들어야 하는 것이 힘들어서 그야말로 거의 에스맨에 가까운 대표였습니다. 요청이 들어오면 가능하면 다 맞추려고 노력했습니다. 어떨 때는 시간이 부족해도 무리해서 맞춰야 했고, 사람이 부족하면 빠르게 구해 교육해 투입하면서 저뿐만 아니라 함께 일하는 분들도 많이 소모되는 시간이었습니다. 그렇게 버티고 버티면서 이렇게까지 해야 하나 싶은 순간도 물론 있었습니다. 하지만 그래도 우리가 얼마나 이 사업에 진심이고, 기관에 있는 시니어분들과 한 번이라도 더 눈을 마주치며 교감하는 것의 중요성을 거래처의 분들이 알아주셨기 때문에 헛된 시간은 아니었습니다. 지금 돌아보면 그 시간이 신뢰를 쌓는 시간이었다고 생각합니다. 사업이라는 건 한 번의 계약으로 만들어지는 게 아니라 여러 번의 약속을 지키면서 만들어지는 것이라는 걸 그때 배웠습니다.

Q. 사업을 하면서 '사람을 관리하는 일'의 중요성도 많이 말씀하셨습니다. 가장 까다로운 일임을 많은 대표님이 체감하실 텐데요.

맞습니다. 굉장히 힘든 일임에는 분명합니다. 예전에는 그보다는 일을 잘하는 게 훨씬 더 중요하다고 생각했습니다. 그런데 사업을 오래 하다 보니 일을 잘하는 것보다 더 중요한 게 사람을 관리하는 일이라는 것을 절로 깨닫습니다. 사업이 커질수록 제가 직접 하는 일은 줄어들고 함께하는 사람을 통해 이루어지는 일이 많아집니다. 그래서 일이 진척되어 갈수록 제 역할이 바뀌었다는 걸 느꼈습니다. 제가 일을 하는 사람이 아니라 사람이 일을 잘할 수 있도록 만드는 사람이 되어야 한다는 것요. 특히 저희는 현장에서 직접 시니어들과 수업을 진행하는 능력이 있는 강사님들을 많이



4-3. 선배 창업자가 전하는 현실적인 창업 노하우

01.

피움스토리 박송이 대표 인터뷰

보유하고 있습니다. 그리고 이 강사 한 분 한 분이 다 다른 상황을 가지고 있고, 다 다른 이유로 이 일을 하고 있습니다. 그렇기에 그들의 역량은 어디에 있고, 그들이 더 일을 잘하기 위해 어떤 요구를 하는지 잘 듣고 소통하는 일이 무엇보다 중요합니다. 개인적으로 강사 관리를 절대 단순한 인력 관리라고 생각하지 않습니다. 오히려 사람을 키우는 일에 더 가깝고, 그들과 제대로 된 파트너십을 만들어가는데 제 리더로서의 역량이 중요하다고 생각합니다.

Q. 지원 사업이나 창업 지원 기관을 활용하는 과정에서 많은 변화를 경험하셨다고 말씀하셨습니다. 어떠한 지점들이 유효했나요?

사실 처음에는 창업 지원 기관이 있다는 것도 몰랐고 설령 알았다고 하더라도 내가 가서 도움을 받아도 되는 사람인지 스스로 확신이 없었습니다. 그런데 충북 여성창업 경진대회를 계기로 충북광역여성새로일하기센터를 알게 되었고 그 이후로는 정말 많은 도움을 받았습니다. 정보를 소개받기도 하고 교육을 연결받기도 하고 사업 방향에 대해 상담을 받기도 했습니다. 무엇보다 혼자서 고민하지 않아도 된다는 점이 가장 큰 변화였습니다. 무엇이 필요한데 어떻게 해야 할지 모르겠을 때 그냥 전화해서 '어떻게 해야 할까요?'라고 물어볼 수 있는 사람이 있다는 것. 그게 사업을 하는 사람에게 는 굉장히 큰 힘이 됩니다. 그리고 사업 분야마다 다양한 지원 사업들이 있는데 이 역시도 기관의 담당자들과 현재 우리 기업이 어느 상황인지를 많이 소통하다 보면 여러 경로도 정보를 얻을 수 있습니다. 그리고 이를 위해 사업계획서를 써보는 과정이 개인적으로 많은 도움이 되었습니다. 예전에는 사업계획서를 쓰는 게 단순히 지원 사업에 제출하기 위한 서류라고 생각했습니다. 그런데 실제로 여러 번 써보면서 내가 무엇을 하고 있는지, 앞으로 어디로 가야 하는지, 지금 무엇이 부족한지 자연스럽게 정리가 된다는 것을 알게 되었습니다. 그리고 그 과정을 통해 사업의 비전도 더 구체적으로 보이기 시작합니다. 그래서 저는 지금도 지원 사업에 선정되기 위해서만이 아니라 사업을 점검하기 위해 주기적으로 사업계획서를 써보는 것이 필요하다고 생각합니다. 그게 사업의 방향을 잃지 않게 해 주는 기준이 됩니다.



Q. 앞으로 피움스토리는 어떤 방향으로 성장해 나가고자 하나요?

저는 앞으로 교육만으로는 이 사업이 오래 지속되기 어렵다고 생각합니다. 코로나19의 여파로 섣다운을 경험해봤기 때문에 위기와 지속 가능성에 대한 생각을 더욱 민감하게 가지고 있습니다. 그래서 머지않은 미래에 교육과 돌봄이 연결되는 모델을 만들고 싶습니다. 예를 들어 어르신을 대상으로 하는 활동이 단순한 수업으로 끝나는 것이 아니라 생활과 연결되고, 돌봄과 연결되고 또 지역과 연결되는 구조를 만드는 것입니다. 교육에서 시작해 요양과 돌봄까지 이어지는 하나의 통합된 서비스 모델을 만들고 싶습니다. 그리고 그 안에서 더 많은 일자리도 만들고 더 많은 사람이 안정적으로 일할 수 있는 구조를 만들고 싶습니다. 그게 제가 앞으로 이루고 싶은 목표입니다.

Q. 마지막으로 이 글을 읽을 예비 창업자 분들에게 선배 창업자로서 꼭 알려주고 싶은 포인트 3가지만 부탁드립니다.

Point!

첫째, 자금은 감으로 버티지 말고, 계획을 세우고 전문가와 함께 준비해야 합니다.

대출도, 지원 사업도, 공모도 정보를 알고 전략적으로 선택해야 사업이 오래갈 수 있습니다.

둘째, 사업계획서는 제출용 문서가 아니라 사업을 정리하고 방향을 점검하는 가장 좋은 도구입니다.

정기적으로 써보고 점검하면 우리 사업의 방향과 가능성이 더 분명하게 보이기 시작합니다.

셋째, 창업을 함께 할 수 있는 지역의 인프라를 적극적으로 활용하는 자세가 필요합니다.

창업 지원 기관을 적극적으로 활용하고 담당자와 꾸준히 소통하며 네트워크 속에서 사업의 길을 넓혀야 합니다.



4-3. 선배 창업자가 전하는 현실적인 창업 노하우

03.

더부모산 김효정 대표 인터뷰

전통을 고수하고 새로운 도약을 위해,

'내 일'이 아닌 '우리의 일'이 되는 순간에 대하여

더부모산은 45년 전통의 청주 대표 백년가게 맛집 '부모산가든'에서 시작된 밀키트 브랜드입니다. 1981년대부터 3대에 걸쳐 지켜온 석갈비의 맛과 정성을, 더 많은 사람들의 일상 속으로 전하고자 새로운 방식의 사업으로 확장되었습니다. 매장을 찾기 어려운 고객들의 목소리에 응답하며, 부모산 아래에서 구워내던 그 맛을 집에서도 그대로 경험할 수 있도록 제품을 개발하고 있습니다. 전통은 단단하게 지키되, 시대의 변화에 맞춰 배달과 온라인 유통 등 새로운 시장에 도전하며 브랜드의 가능성을 넓혀가고 있습니다. 더부모산은 지역의 시간을 담은 한 끼가, 더 많은 사람들의 식탁으로 이어지기를 바라는 마음으로 오늘도 새로운 길을 만들어가고 있습니다.



Q. 어떤 계기로 '더부모산'을 시작하셨는지 궁금합니다. '부모산가든'을 운영하시는 아버님의 반대가 상당히 컸다고 들었는데요.

할머니와 아버지께서 일구신 '부모산가든'은 지역에서 인지도 있는 매장이었지만, 청주시 상권의 급격한 변화에 따라 운영에도 많은 굴곡이 있었습니다. 코로나19 시기에는 발 빠르게 배달 영역을 확대하면서 오히려 반등의 기회를 맞이하기도 했지만, 여전히 요즘과 같은 경기 침체 상황에서 F&B 사업이 치열한 경쟁 속에 있다는 사실은 분명했습니다. 그러한 상황 속에서 2대째 매장을 맡아 운영하시던 아버님이 이제 운영을 그만해야겠다는 뜻을 조금씩 내비치셨습니다. 보통 자녀라면 '이제 그만 쉬세요'라고 말씀드렸을 수도 있겠지만, 저는 아버지의 그 말에서 말로 표현하기 어려운 절망과 슬픔을 느꼈습니다. 그때 처음으로 할머니의 일이고, 아버지의 일이라고만 생각했던 부모산가든이 우리 가족의 일이라는 사실이 피부로 와닿았습니다. 그 순간, 제가 다시 시작하는 발판이 되어야겠다고 결심했습니다.

처음에는 당연히 반대가 심했습니다. 이 일이 얼마나 힘든지 아버지께서 누구보다 잘 알고 계셨기 때문입니다. 식당이라는 곳은 설거지할 사람이 없으면 설거지를 해야 하고, 고기를 구울 사람이 없으면 직접 구워야 하며, 홀을 보면서 손님 응대까지 해야 하는 곳입니다.

'식당은 2대에서 끝낸다. 너희는 편하게 살아라'

아버지께서 저희가 자라면서 가장 많이 하셨던 말이기도 합니다.

그런데 저는 그때 조금 다르게 접근하고 싶었습니다. 그냥 식당을 운영하는 것이 아니라 이 일을 시스템으로 만들고, 사업으로 만들어 보고 싶다는 마음이 있었습니다. 그리고 그 일은 사실 젊은 시절 아버지의 숙원이기도 했습니다. 부모산가든이 한 발 더 나아갈 수 있는 그 도전은 결국 아버지의 일을 내 일로, 그리고 우리의 일로 받아들이는 과정이었다고 생각합니다.

Q. 가업을 바탕으로 새로운 도약을 하신 셈인데, 일반적인 창업과는 어떤 차별점이 있을까요?

저는 가업이라는 것이 단순히 기술이나 메뉴를 이어받는 일이라고 생각하지 않습니다. 그 안에는 시간이 들어 있고, 사람이 들어 있고, 가족의 삶이 함께 담겨 있습니다. 그래서 저는 이 일을 하면서 항상 겸허해지려고 노력합니다. 제가 새롭게 시작했다고 해도 사실은 할머니와 아버지가 쌓아온 시간을 제가 이어받아 확장하고 있는 것이기 때문입니다. 식당이라는 업종은 매우 노동집약적인 구조입니다. 그러니 일하면서 먼저 이 일을 하신 분들에 대한 존중과 감사함이 생겨나지 않을 수가 없습니다. 특히 저희 석갈비는 손질된 고기를 사용하는 방식이 아니라 통으로 들어온 고기를 직접 손질하는 것부터 시작합니다. 숙성 과정을 거쳐 소스를 만들고, 사람의 손으로 두 번, 세 번 구워내야 비로소 원하는 색과 맛이 나옵니다. 그 과정이 정말 손이 많이 갑니다. 오랫동안 이 일을 해오신 할머니의 폐가 좋지 않으신 것도 저는 이 오랜 시간의 노동과 무관하지 않다고 생각합니다. 그렇다고 해서 맛과 품질을 위해 이 과정을 생략할 수는 없습니다. 그래서 지금은 퀄리티를 유지하면서도 굵은 공정을 기계화할 수 있는 단계를 연구하고 있습니다. 새로운 도전을 이어가고 있지만, 전통을 지키면서 시간과 정성을 쌓아가는 일이라는 생각에는 변함이 없습니다.

Q. 빠르게 변하는 F&B 시장 속에서 어떤 변화 과정을 지나오셨는지도 궁금합니다.

앞서 말씀드린 것처럼 코로나는 많은 식당에게 위기였지만 저희에게는 사업을 다시 생각해 보는 계기가 되었습니다. 당시 매장이 위치한 하북대 상권이 이미 침체기에 접어들고 있었기 때문에 오프라인 매출만으로는 버티기 어려운 상황이었습니다. 그래서 배달을 해야 한다는 판단을 했습니다. 당시 다른 일을 하고 있던 남편이 시간을 내어 배달 시스템을 공부하고 운영 방식을 하나씩 정리했습니다. 그 결과 연매출이 두 배 가까이 증가했고, 우리는 변화하는 시장에 대응하는 감각을 익힐 수 있었습니다. 그때 사업은 환경이 바뀌면 방식도 반드시 바뀌어야 한다는 사실이 명확하게 각인되었습니다. 그리고 그 과정에서 밀키트 시장이라는 새로운 가능성을 보게 되었고, 그것이 바로 '더부모산'의 시작이 되었습니다. 이 역시 오랫동안 부모산가든을 찾아주신 단골 고객들의 반응을 살피고 요구를 하나씩 모아가면서 자연스럽게 확장된 결과였습니다.



4-3. 선배 창업자가 전하는 현실적인 창업 노하우

01.

더부모산 김효정 대표 인터뷰

Q. 요즘 F&B 산업도 패션처럼 트렌드를 탄다는 말씀을 하셨는데, 브랜딩과 마케팅에 대해서도 많은 고민을 하고 계신 것 같습니다.

예전에는 음식은 맛만 좋으면 된다고 생각했습니다. 하지만 지금은 F&B 산업도 트렌드의 영향을 많이 받습니다. 어떤 메뉴가 유행하는지, 어떤 방식이 소비자에게 반응이 있는지, 어떤 콘텐츠가 사람들의 관심을 끄는지까지 모두 브랜딩과 마케팅의 영역에 포함됩니다. 그래서 저는 이 분야를 전공한 사람이 아니기 때문에 창업 이후로 이 산업을 공부하는 데 많은 시간을 투자하고 있습니다. 올해도 메뉴 개발을 위해 강의와 컨설팅을 병행하고 있습니다. 사업을 오래 지속하려면 흐름을 읽고 이해하는 능력이 무엇보다 중요하다고 생각하기 때문입니다.

그러한 면에서 SNS 콘텐츠의 중요성 역시 놓치지 않으려고 하지만, 혼자 하기에는 아무래도 역부족인 지점들이 있습니다. 처음에는 단순하게 기록을 남기기 위해 인스타그램을 시작했었는데, 특히 이제 함께 할 날들이 얼마남지 않은 94세의 저희 할머니와 부모산가든의 이야기를 남겨두고 싶다는 마음이 컸습니다. 그런데 콘텐츠를 올리다 보니 생각보다 많은 사람들이 저희 이야기에 관심을 보였습니다. 한 번 올린 콘텐츠가 50만 뷰를 넘는 것을 보고 콘텐츠에는 힘을 제대로 실감했습니다. 그래서 지금은 함께할 수 있는 인원을 구성하고 기획을 세워 하나씩 콘텐츠를 만들어가고 있습니다. 처음에는 여러 가지 시도를 해보는 것이 중요하다고 생각합니다. 저 역시 직접 출연도 하면서 다양한 콘텐츠를 제작해 보았습니다. 그렇게 꾸준히 하다 보면 우리의 곁에 맞는, 우리가 할 수 있는 콘텐츠가 자연스럽게 만들어집니다. 그리고 그 과정 자체가 브랜드를 만드는 중요한 자산이 됩니다. 그래서 저는 브랜드를 만들고 싶은 분들에게 자기만의 이야기를 꾸준히 기록하는 것에서 시작해 보시라고 말씀드립니다. 시간이 걸리더라도 그 방법이 결국 성공 가능성을 높이는 길이라고 생각합니다.

Q. 사업을 위한 네트워킹 필요성을 얼마나 느끼고 계신지 궁금합니다.



사업을 하면서 정말 많은 멘토를 만났습니다. 지원사업에 참여하면서 연결된 멘토링 프로그램도 있었고, 지역 행사에서 만나 인연이 이어진 분들도 있었으며, 충북광역여성새로일하기센터를 통해 만나 뵈신 분들도 있었습니다. 물론 처음에는 그분들의 말씀이 무겁게 들리기도 했습니다. 하지만 시간이 지나고 보니 그때 들었던 이야기들이 실제로 사업을 운영하는 과정에서 큰 도움이 되는 경우가 많았습니다. 돌이켜 생각해 보면, 당시에는 몰랐던 것들이 많아서 그 말씀의 의미를 충분히 이해하지 못했던 것은 아니었는지, 나름의 반성이 있었습니다. 그래도 최대한 그 말씀 하나하나 실천하려고 노력했고, 나름 지금의 성과가 그 결과라고 생각합니다. 그러니 멘토링에서 무엇보다 중요한 것은 배울 자세, 그리고 받아들일 줄 아는 자세일 것입니다. 특히 초기 창업자에게는 이 태도가 매우 중요한 덕목이라고 생각합니다. 그때 정말 아낌없이 자신의 경험을 나누어 주셨던 선배 창업자분들이 얼마나 큰 친절을 베푸셨는지, 시간이 지나고 제가 그 단계를 지나오고 나서야 비로소 느끼게 되었습니다. 그래서 저도 언젠가는 제가 받은 것을 다시 돌려줄 수 있는, 누군가에게 도움이 되는 멘토가 되고 싶습니다. 저는 멘토라는 존재가 정답을 알려주는 사람이기보다는 함께 고민해 주는 사람에 더 가깝다고 생각하기에, 그 과정은 많은 창업자분들과 함께 하고 싶습니다.

Q. 마지막으로 이 글을 읽을 예비 창업자 분들께 선배 창업자로서 꼭 알려주고 싶은 포인트 3가지만 부탁드립니다.

Point!

첫째, 관련 분야에서 먼저 경험을 쌓아보셨으면 합니다.

가능하다면 창업을 바로 시작하기보다 최소 몇 개월이라도 그 업종에서 직접 일해보는 경험이 필요합니다. 현장을 경험해 보면 이 일이 나에게 맞는지 어떤 구조로 돌아가는지 훨씬 명확하게 알 수 있습니다.

둘째, 자기만의 브랜드와 이야기를 만들어 가셨으면 합니다.

자기만의 톤과 자기만의 이야기를 꾸준히 만드는 브랜딩은 사업의 성공 확률을 높입니다.

셋째, 평생 배우겠다는 마음을 놓지 않으셨으면 합니다.

저는 창업을 해보고 나서 '평생 배워야 한다'는 말이 얼마나 중요한지 비로소 알게 되었습니다. 나이가 많은 적든 사업을 하고 있다면 항상 배우고 항상 변화하려는 태도가 필요합니다.

PART5

Startup Guide // FAQ

예비창업자가 가장 많이 묻는 질문

세금·사업자·지원금·운영
꼭 알아야 할 핵심 질문 정리



현장에서 가장 자주 묻는 창업 실전 질문을 모았습니다

1. 창업을 시작하려면 어떤 비용을 먼저 준비해야 하나요
2. 개인사업자와 법인은 어떤 차이가 있나요
3. 막막한 사업 계획서, 어떻게 작성을 해야 할까요
4. 사업자 등록 신청 시 필요한 서류는 무엇인가요
5. 온라인으로만 판매하려고 하는데 사업자등록이 꼭 필요한가요
6. 제출해야 할 서류가 많은데 발급은 어디에서 받을 수 있나요
7. 직원을 고용하면 4대 보험을 꼭 가입해야 하나요
8. 사업자가 납부해야 하는 세금에는 어떤 것들이 있나요
9. 사업장을 임대하려고 하는데 임대료 지원 제도가 있나요
10. 창업을 하면 받을 수 있는 인증에는 어떤 것들이 있고 언제 준비하는 것이 좋을까요
11. 창업 관련 정부지원사업에는 어떤 것들이 있으며 무엇을 준비해야 하나요

① 창업을 시작하려면 어떤 비용을 먼저 준비해야 하나요?

창업을 준비할 때 가장 많이 하는 질문 중 하나가 “창업하려면 얼마가 필요할까요?”입니다. 하지만 창업 비용은 업종, 사업 규모, 사업 방식에 따라 크게 달라지기 때문에 정해진 금액을 단정적으로 말하기는 어렵습니다. 중요한 것은 총 금액을 먼저 정하는 것보다, 어떤 비용이 언제 필요한지 순서를 이해하는 것입니다. 창업 초기에는 생각보다 많은 비용이 한 번에 들어가기보다는 사업을 준비하고 운영하는 과정에서 단계적으로 발생하는 경우가 많습니다. 따라서 먼저 필수 비용과 선택 비용을 구분하고, 우선순위를 정해 준비하는 것이 필요합니다.

창업 준비 단계에서 먼저 고려해야 할 주요 비용

업종에 따라 일부 항목은 생략되거나 추가될 수 있습니다.

1. 사업 시작을 위한 기본 비용

- 사업자등록 관련 비용
- 인허가 및 신고 비용 (업종에 따라 다름)
- 사무용품, 기본 장비 구입 비용
- 초기 홍보물 제작 비용 (간판, 명함, 온라인 홍보 등)

2. 공간과 설비에 필요한 비용

- 점포 또는 사무실 임대 보증금 및 월세
 - 인테리어 및 시설 설치 비용
 - 장비 및 설비 구입 비용
 - 전기, 수도, 인터넷 등 초기 설치 비용
- 최근에는 초기 비용 부담을 줄이기 위해 공유 사무실, 공동 작업 공간, 위탁 생산, 온라인 판매 등을 활용하는 사례도 늘고 있습니다.

3. 상품 또는 서비스 준비 비용

- 재료비 및 상품 구입 비용
 - 시제품 제작 비용
 - 포장 및 디자인 비용
 - 서비스 개발 및 콘텐츠 제작 비용
- 특히 처음부터 많은 재고를 준비하기보다는 소량으로 시작해 고객 반응을 확인하면서 점차 확대하는 방식이 안전합니다.

4. 사업 운영을 위한 초기 운영비

- 임대료 및 관리비
 - 인건비
 - 재료비 및 운영비
 - 마케팅 및 홍보 비용
 - 세금 및 공과금
- 일반적으로는 최소 3개월에서 6개월 정도의 운영비를 미리 계획해 두는 것이 안정적인 사업 운영에 도움이 됩니다.

비용을 준비할 때 꼭 기억해야 할 점

- 처음부터 완벽하게 준비하려 하기보다 작게 시작하고 점차 확대하는 방식을 고려합니다.
- 필수 비용과 선택 비용을 구분해 우선순위를 정합니다.
- 예상보다 비용이 늘어날 수 있으므로 일정 수준의 여유 자금을 확보합니다.
- 사업의 성격에 맞는 정부 지원사업이나 창업 지원 프로그램을 적극적으로 활용합니다.

② 개인사업자와 법인은 어떤 차이가 있나요?

창업을 준비하면서 개인사업자로 시작할지, 법인을 설립할지 고민하는 경우가 많습니다. 두 형태 모두 사업을 운영할 수 있는 방법이지만, 책임의 범위, 세금, 운영 방식 등에서 차이가 있기 때문에 사업의 규모와 계획에 맞게 선택하는 것이 중요합니다. 일반적으로는 사업을 처음 시작할 때는 개인사업자로 시작하고, 사업이 성장하면서 법인으로 전환하는 경우가 많습니다.

개인사업자와 법인의 주요 차이

구분	개인사업자	법인
사업 주체	개인	법인(회사)
책임 범위	대표자가 전부 책임	회사 재산 범위 내 책임
설립 절차	비교적 간단	절차가 복잡하고 비용 발생
세금	종합소득세	법인세
회계 관리	비교적 단순	보다 체계적인 관리 필요
신뢰도	일반적인 수준	거래처나 투자에서 유리한 경우 있음
운영 비용	비교적 적음	유지 비용이 더 발생

창업 초기에는 개인사업자로 시작하는 경우가 많습니다

사업을 처음 시작할 때는 사업의 방향이 아직 명확하지 않거나 매출 규모가 크지 않은 경우가 많습니다. 이 시기에는 설립 절차가 간단하고 운영 비용 부담이 적은 개인사업자로 시작하는 것이 일반적인 선택입니다.

법인을 고려해 볼 수 있는 시점

사업이 어느 정도 안정되고 매출이나 사업 규모가 커지면 법인 형태로 전환하는 것을 검토해 볼 수 있습니다. 특히 거래 규모가 커지거나 사업의 책임 범위가 커지는 경우에는 법인 형태가 보다 안정적인 구조가 될 수 있습니다. 보통 다음과 같은 상황에서 법인을 고려하는 경우가 많습니다.

- 매출 규모가 일정 수준 이상으로 증가한 경우
- 직원 수가 늘어나 조직 운영이 필요해진 경우
- 투자 유치나 대규모 거래를 계획하고 있는 경우
- 사업을 장기적으로 확대할 계획이 있는 경우

③ 막막한 사업 계획서, 어떻게 작성을 해야 할까요?

사업계획서를 처음 작성하는 분들이라면 어떤 순서로 내용을 정리해야 할지 막막하게 느껴질 수 있습니다. 이때 참고할 수 있는 구조가 오랫동안 창업자에게 도움을 주었던 PSST 방식의 사업계획서입니다. PSST 방식은 사업계획서를 이해하기 쉬운 기본 구조로 Problem, Solutoin, Scale up, Team의 약자입니다. 그러나 최근에는 여기에 몇 가지 요소가 더해지면서 보다 현실적인 실행과 시장 중심의 계획을 강조하는 확장형 사업계획서 구조가 많이 사용되고 있습니다. 이 구조는 기존의 PSST와 크게 다르지 않지만, 특히 시장과 실행에 대한 설명이 더욱 구체적으로 요구되는 형태라고 이해하시면 됩니다. 다음은 최근 창업지원기관과 창업 현장에서 자주 활용되는 사업계획서의 주요 단계입니다.

1단계 문제와 고객 정의

내가 해결하려는 문제가 무엇인지, 그리고 그 문제를 겪고 있는 고객이 누구인지를 명확하게 설명해야 하는 단계입니다. 예를 들어 '어떤 사람이 이 문제를 겪고 있는지', '언제, 어디에서, 어떤 상황에서 불편함이 발생하는지', '현재 그 문제를 어떻게 해결하고 있는지'에 대해 구체적으로 정리하면 좋습니다. 특히 최근에는 단순한 추측이 아니라 실제 고객의 경험을 확인한 내용을 제시하는 것이 중요합니다.

2단계 해결 방법과 서비스 내용

문제를 해결하기 위해 어떤 제품이나 서비스를 제공할 것인지, 그리고 그것이 어떻게 작동하는지를 설명하는 단계입니다. 이때 중요한 것은 아이디어를 멋지게 표현하는 것보다 실제로 실행 가능한 방법을 보여주는 것입니다. 예를 들어 '어떤 방식으로 제품이나 서비스를 만들 것인지', '고객이 어떻게 이용하게 되는지', '기존 서비스와 무엇이 다른지'와 같은 내용을 구체적으로 정리합니다.

3단계 시장 규모와 경쟁 상황

이 단계에서는 내 사업이 들어갈 시장이 얼마나 되는지, 그리고 이미 존재하는 경쟁 서비스가 무엇인지 살펴볼게 됩니다. 최근에는 시장 규모를 막연하게 표현하기보다 실제 판매 가능성을 설명하는 것이 중요해졌습니다. 예를 들어 우리 지역에 비슷한 서비스를 제공하는 업체 수, 예상 고객 수, 현재 판매되고 있는 유사 제품의 가격과 같은 정보를 정리하면 좋습니다. 너무 큰 시장을 강조하기보다 현실적인 시장 범위를 설명하고 경쟁 서비스의 장점과 단점을 함께 정리하여 내가 선택한 시장의 이유를 분명하게 제시해야 합니다.

4단계 실행 계획

사업을 실제로 언제, 어떻게 시작할 것인지 구체적인 실행 일정을 정리하는 단계입니다. 예를 들어 '언제 제품을 만들 것인지', '언제 판매를 시작할 것인지', '어떤 순서로 사업을 진행할 것인지'와 같은 내용을 단계별로 정리합니다. 최근에는 계획보다 실행 일정이 얼마나 현실적인지가 중요한 평가 요소가 되고 있습니다.

5단계 수익 구조

이 단계에서는 사업을 통해 어떻게 매출이 발생하는지를 설명합니다. '어떤 방식으로 돈을 벌 것인지', '제품이나 서비스의 가격은 얼마인지', '한 달에 얼마나 판매할 수 있을 것으로 예상하는지'에 대한 내용을 정리합니다. 그렇기에 매출 계획을 단순히 예상하는 것보다 실제 판매 경험이나 가격 테스트 결과를 함께 제시하는 것이 중요합니다.

6단계 성장 전략

이 단계에서는 사업이 시작된 이후 어떻게 확장하고 발전시켜 나갈 것인지에 대한 방향을 설명합니다. '고객을 어떻게 늘릴 것인지', '새로운 상품이나 서비스를 어떻게 추가할 것인지', '다른 지역으로 사업을 확대할 계획이 있는지'와 같은 내용을 정리합니다. 너무 먼 미래보다 1~2년 내 계획을 중심으로 실행 가능한 방향을 제시하는 것이 중요합니다.

7단계 팀 역량

사업에서는 아이디어보다 사람의 역할이 매우 중요하기 때문에 대표자와 팀원의 경험과 능력을 구체적으로 정리하는 것이 필요합니다. 예를 들어 '관련 분야에서의 경험', '보유하고 있는 기술이나 자격', '사업을 위해 준비해 온 과정'과 같은 내용을 정리합니다. 부족한 부분이 있다면 보완 계획을 함께 제시하여 사업을 지속할 의지를 보여 줍니다.

최근 사업계획서에서 특히 중요해진 두 가지

- 첫 번째 : 좋은 아이디어보다 실제로 실행해 본 경험이 더 중요합니다

예전에는 아이디어가 얼마나 참신한지가 중요한 평가 기준이었다면, 최근에는 작게라도 실행해 본 경험이 있는지가 더 중요하게 평가됩니다. 예를 들어 제품을 한 번 만들어 본 경험, 서비스를 시험 운영해 본 경험, 온라인 판매를 시도해 본 경험, 체험 프로그램을 운영해 본 경험 등입니다. 이와 같은 작은 실행 경험이 사업계획서의 신뢰도를 크게 높여 줍니다.

- 두 번째 : 데이터로 설명하는 사업계획서가 더 설득력이 있습니다

요즘 사업계획서에서 가장 강력한 설득 요소는 바로 구체적인 숫자와 실제 결과입니다. 예전에는 아이템의 필요성이나 가능성을 설명 중심으로 기술했다면, 지금은 '이 서비스를 20명이 사용했습니다. 그중 8명이 실제로 구매했습니다'와 같이 구체적인 경험과 숫자를 제시하는 것이 사업의 가능성을 훨씬 명확하게 보여 줍니다.

사업계획서는 내 사업을 실제로 실행하기 위한 준비 과정입니다. 완벽한 계획을 한 번에 만드는 것보다 작게라도 실행해 보고 그 경험을 기록하고 보완해 나가는 과정이 사업을 성장시키는 데 가장 중요한 자산이 됩니다.

④

사업자 등록 신청 시 필요한 서류는 무엇인가요?

사업을 시작하려면 먼저 사업자 등록을 해야 합니다. 사업자 등록은 사업을 공식적으로 시작했다는 것을 세무서에 신고하는 절차로, 일반적으로 사업 시작일로부터 20일 이내에 신청해야 합니다. 사업자 등록은 관할 세무서 방문 또는 국세청 홈택스(온라인)를 통해 신청할 수 있습니다.

기본적으로 필요한 서류

개인사업자의 경우 일반적으로 다음 서류가 필요합니다.

1. 사업자등록 신청서 : 세무서 또는 홈택스에서 작성 가능
2. 신분증 : 주민등록증 또는 운전면허증
3. 사업장 임대차계약서 사본 : 사업장을 임대하는 경우 제출
4. 허가·등록·신고증 사본(해당 업종만) 예: 음식점, 학원, 미용업 등 인허가 업종

상황에 따라 추가로 필요한 서류

사업 형태나 업종에 따라 추가 서류가 요구될 수 있습니다.

예를 들어

- 공동사업자일 경우 → 공동사업 계약서
- 법인사업자의 경우 → 법인등기부등본, 정관 등
- 통신판매업 → 통신판매업 신고증

업종에 따라 제출 서류가 달라질 수 있으므로 사업 시작 전에 확인하는 것이 좋습니다.

사업자 등록 방법

사업자 등록은 다음 두 가지 방법으로 진행할 수 있습니다.

- ① 세무서 방문 신청 : 사업장 소재지 관할 세무서를 방문하여 신청
 - ② 홈택스 온라인 신청 : 국세청 홈택스(www.hometax.go.kr)에서 신청 가능
- 최근에는 온라인 신청을 통해 비교적 간편하게 등록할 수 있습니다.

사업자 등록은 특별한 비용이 들지 않으며, 신청 후 보통 1~3일 이내에 사업자등록증이 발급됩니다. 창업 초기에는 사업 형태와 업종에 따라 필요한 절차가 달라질 수 있으므로 필요한 경우 세무서 상담이나 창업지원기관의 상담을 활용하는 것도 도움이 됩니다.

⑤

온라인으로만 판매하려고 하는데 사업자등록이 꼭 필요한가요?

지속적으로 상품이나 서비스를 판매하여 수익이 발생하는 경우라면 온라인 판매도 사업자등록이 필요합니다. 판매 장소가 오프라인 매장이 아니라 인터넷이라는 점만 다를 뿐, 사업 활동으로 인정되기 때문입니다. 또한 사업자등록을 하지 않은 상태에서는 카드 결제나 현금영수증 발행과 같은 정상적인 거래 처리가 어려울 수 있습니다. 이 경우 소비자와의 거래뿐 아니라 거래처와의 거래에도 제약이 생길 수 있습니다. 특히 본인의 업종이 허가나 신고가 필요한 업종이라면 관련 절차를 거치지 않고 영업을 할 경우 행정적인 제재나 영업 제한이 발생할 수 있습니다. 또한 사업을 하면서 발생한 소득을 신고하지 않거나 세금 신고 의무를 이행하지 않는 경우에는 가산세나 과태료가 부과될 수 있으므로 주의가 필요합니다.

사업자등록이 필요한 온라인 판매의 예

- 온라인 쇼핑몰, 스마트스토어, SNS 등을 통해 상품을 지속적으로 판매하는 경우
 - 일정한 금액 이상의 매출이 발생하고 있는 경우
 - 반복적으로 판매 활동을 하고 있는 경우
 - 사업 목적으로 상품을 제작하거나 구매하여 판매하는 경우
 - 고객에게 세금계산서 또는 현금영수증 발급이 필요한 경우
- 특히 온라인 플랫폼(예: 오픈마켓, 배달앱 등)을 이용하는 경우에는 사업자등록을 요구하는 경우가 많기 때문에 미리 준비해 두는 것이 좋습니다.

온라인 판매를 시작할 때 함께 알아두어야 할 사항

온라인 판매를 계획하고 있다면 사업자등록 외에도 다음과 같은 절차가 필요할 수 있습니다.

- 통신판매업 신고 (온라인 쇼핑몰 운영 시)
 - 전자상거래 관련 정보 표시 의무 준수
 - 개인정보 처리방침 및 환불 규정 안내
 - 전자결제(PG) 서비스 가입
- 특히 스마트스토어, 쿠팡, 배달앱 등 플랫폼을 이용하는 경우에는 가입 과정에서 필요한 절차가 안내되므로 이를 확인하고 준비하면 됩니다.

⑥ 제출해야 할 서류가 많은데 발급은 어디에서 받을 수 있나요?

창업을 준비하거나 사업을 운영하는 과정에서는 상황에 따라 다양한 서류를 제출해야 할 수 있습니다. 아래는 창업 단계별로 자주 요구되는 서류를 정리한 것으로, 필요할 때 참고하여 준비하면 도움이 됩니다.

1단계 사업을 시작할 때 필요한 기본 서류

서류명	발급 기관
사업자등록증 사본	세무서, 국세청 홈택스
사업자등록증명	세무서, 국세청 홈택스
주민등록등본	정부24, 주민센터
사업장 임대차계약서	임대인과 작성
통신판매업 신고증 (온라인 판매 시)	시·군·구청

3단계 정부지원사업이나 정책자금을 신청할 때 필요한 서류

서류명	발급 기관
소상공인확인서	지방중소벤처기업청, 중소기업현황정보시스템
표준재무제표증명	세무서, 국세청 홈택스
부가가치세과세표준증명	세무서, 국세청 홈택스
부가가치세신고서	세무대리인, 국세청 홈택스
사업장현황신고서	세무대리인, 국세청 홈택스

2단계 직원을 고용하거나 인력을 관리할 때 필요한 서류

서류명	발급 기관
보험자격득실확인서	국민건강보험공단
사회보험납부확인서	국민건강보험공단
사업장가입자별부과현황	국민건강보험공단
국민연금보험료결정내역서	국민연금공단
월별 원천징수이행상황 신고서	세무대리인, 국세청 홈택스

4단계 사업 운영 중 거래 실적이나 매출을 증명해야 할 때 필요한 서류류

서류명	발급 기관
매입매출처별 세금계산서 합계표	세무대리인, 국세청 홈택스
매입매출 세금계산서	세무대리인, 국세청 홈택스
납세증명서	세무서, 국세청 홈택스

⑦ 직원을 고용하면 4대 보험을 꼭 가입해야 하나요?

모든 경우에 무조건 가입해야 하는 것은 아니며, 근로 형태와 근무 시간 등에 따라 가입 대상 여부가 달라집니다. 따라서 직원을 채용할 때는 먼저 해당 근로자가 4대 보험 가입 대상인지 여부를 확인하는 것이 중요합니다.

4대 보험 가입이 필요한 경우

- 근로자를 1명 이상 고용한 경우
- 일정 기간 계속 근무하는 경우
- 월 60시간 이상 근무하는 경우
- 사업장에서 정기적으로 임금을 지급하는 경우

이러한 조건에 해당하면 사업주는 법에 따라 4대 보험 가입 의무가 발생할 수 있으므로 채용 전에 근무 형태와 조건을 미리 확인하는 것이 필요합니다.

4대 보험 가입 대상이 아닐 수 있는 경우

- 단기간 또는 일시적으로 근무하는 경우
- 월 근무 시간이 일정 기준 이하인 경우
- 프리랜서 또는 외주 형태로 계약한 경우
- 가족 구성원이 무급으로 돕는 경우

다만 근무 형태가 바뀌거나 근무 기간이 길어지는 경우에는 가입 대상이 될 수 있으므로 상황에 따라 다시 확인하는 것이 중요합니다.

사업 초기 인건비 부담, 어떻게 하는 것이 좋을까?

창업 초기에는 매출이 안정되지 않은 상태에서 인건비와 보험료 부담이 크게 느껴질 수 있습니다. 그래서 많은 사업자들이 처음부터 장기 근로 형태로 채용하기보다는 일정 기간 동안 서로의 업무 적합성을 확인하는 과정을 거친 뒤 고용을 결정하는 방식을 선택하기도 합니다. 예를 들어

- 단시간 근로 형태로 시작해 보기
 - 일정 기간 동안 업무 적합성을 확인해 보기
 - 필요에 따라 근무 시간이나 역할을 조정하기
- 이러한 방식은 사업 상황과 인력 운영을 보다 안정적으로 관리하는 데 도움이 될 수 있습니다.

인건비와 4대 보험 부담을 줄일 수 있는 지원제도도 있습니다. 사업 규모와 근로 조건에 따라 인건비나 4대 보험료 일부를 지원하는 제도를 활용할 수 있는 경우도 있습니다. 다만 지원 대상과 조건은 사업장의 규모, 근로자 수, 임금 수준 등에 따라 달라질 수 있으므로 신청 전에 해당 기관에 확인하는 것이 필요합니다. 대표적으로 다음과 같은 지원제도가 운영되고 있습니다.

- 신규 채용 인건비 지원 사업 | 4대 보험료 지원 사업 | 고용 유지 지원 사업 | 지역별 일자리 지원 사업

꼭 기억해 두면 좋은 점

직원을 고용한다고 해서 반드시 큰 부담이 바로 발생하는 것은 아닙니다. 근로 형태와 근무 시간, 사업 규모에 따라 다양한 선택이 가능하며 사업 상황에 맞는 방식으로 단계적으로 인력을 운영하는 것이 중요합니다. 처음부터 완벽한 인력 구조를 만들기보다 사업의 성장 속도에 맞추어 인력 운영 방식을 조정해 나가는 것이 안정적인 사업 운영에 도움이 됩니다.

⑧ 사업자가 납부해야 하는 세금에는 어떤 것들이 있나요?

사업을 시작하면 가장 궁금해하는 것 중 하나가 세금입니다. 특히 처음 창업하는 경우에는 어떤 세금을 언제 내야 하는지 몰라 갑작스럽게 부담을 느끼는 일이 생기기도 합니다. 사업자가 납부해야 하는 세금은 사업의 규모와 업종에 따라 달라질 수 있지만, 대부분의 개인사업자는 부가가치세와 종합소득세를 중심으로 관리하게 됩니다. 이 두 가지 세금의 시기를 미리 알고 준비해 두면 사업 운영에 큰 어려움 없이 대응할 수 있습니다.

1. 부가가치세 (상품이나 서비스를 판매할 때 발생하는 세금)

부가가치세는 매출이 발생하면 함께 발생하는 세금으로, 사업자가 가장 먼저 익숙해져야 하는 세금입니다. 사업 형태에 따라 신고 횟수와 시기가 다르므로 이를 구분해서 이해하는 것이 중요합니다. 개인사업자는 1년에 2번, 법인은 1년에 4번 신고합니다.

2. 종합소득세 또는 법인세 (사업을 통해 벌어들인 소득에 대한 세금)

사업을 통해 발생한 이익에 대해 납부하는 세금입니다. 개인사업자는 종합소득세를, 법인은 법인세를 납부합니다.

3. 직원이 있는 경우 추가로 발생하는 세금

직원을 채용하면 사업자가 대신 신고하거나 납부해야 하는 세금이 추가될 수 있습니다. '근로소득세', '지방소득세', '4대 보험 관련 보험료' 등입니다. 이러한 비용은 매달 발생하므로 직원을 채용하기 전에 인건비와 함께 미리 계산해 보는 것이 필요합니다.

창업 초기자가 꼭 알아두면 좋은 세금 준비 방법

세금은 사업을 하면서 자연스럽게 발생하는 비용이므로 미리 준비하는 습관을 들이는 것이 중요합니다. 그래서 매출이 발생하면 일정 금액을 세금 준비금으로 따로 관리하거나 영수증과 거래 내역을 정기적으로 정리하는 습관이 중요합니다. 또한 신고 시기를 달력이나 휴대전화에 미리 기록해두고 필요할 경우 세무사의 도움을 받는 것도 하나의 방법입니다. 특히 창업 초기에는 매출의 일부를 미리 세금으로 생각하고 보관해 두는 습관이 사업을 안정적으로 운영하는 데 큰 도움이 됩니다.

⑨ 사업장을 임대하려고 하는데 임대료 지원 제도가 있나요?

많이 알고 계시겠지만 실리콘밸리의 수많은 창업자들이 처음에는 자신의 집 차고나 작은 공간에서 사업을 시작했다는 이야기가 있습니다. 물론 모든 창업이 그렇게 시작되는 것은 아니지만, 여기서 우리가 기억해야 할 점은 창업 초기 단계에서 공간은 가장 먼저 해결해야 할 문제가 아니라는 것입니다. 어디든 창업자와 팀원들이 모일 수 있는 공간이 있다면 처음부터 큰 비용을 들여 사무실이나 매장을 임대하기보다는 비용이 들지 않거나 부담이 적은 공간에서 아이디어를 구체화하고 사업 가능성을 확인하는 것이 우선입니다. 사업의 방향이 명확해지고 제품이나 서비스가 실제로 운영되는 단계에 이르렀을 때 그에 맞는 창업공간을 마련하는 것이 보다 경제적인 선택이 될 수 있습니다. 초기에는 창업공간 임대에서 발생하는 고정비를 가능한 한 줄이는 것이 사업을 안정적으로 시작하는 데 도움이 되기 때문입니다.

임대료를 직접 지원하는 제도는 제한적입니다

창업을 준비하면서 임대료를 직접 지원받을 수 있는 제도가 있는지 궁금해하는 경우가 많습니다. 일부 지자체나 기관에서 일정 기간 동안 임대료의 일부를 지원하는 사업이 운영되기도 하지만, 모든 창업자가 쉽게 받을 수 있는 제도는 아니며 지원 대상과 조건이 비교적 제한적인 경우가 많습니다. 따라서 창업 초기에는 임대료 지원에만 기대하기보다 비용 부담이 적은 공간을 먼저 활용하는 방법을 함께 검토하는 것이 현실적인 접근이 될 수 있습니다.

창업 초기 단계에서 활용할 수 있는 공간 유형

공간 유형	특징	활용 시기
코워킹오피스	사무공간 공동 사용, 비교적 저렴한 비용	아이디어 구체화 단계
창업지원시설	저렴한 임대료, 교육·컨설팅 연계	창업 준비 및 초기 운영 단계
공유주방·공유작업실	장비와 공간 공동 사용	제품 시험 생산 단계
소규모 임대공간	독립 공간 확보	사업 안정화 단계

특히 초기 창업자에게는 고정비 부담을 줄이면서 사업을 시험해 볼 수 있는 공간을 선택하는 것이 중요합니다. 창업지원시설과 코워킹오피스 활용도 좋은 방법입니다. 자비로 창업공간을 마련하는 것이 부담스럽다면 창업지원기관에서 운영하는 코워킹오피스나 창업지원시설에 입주하는 것도 좋은 선택이 될 수 있습니다. 충청북도 내에서도 창업자들을 위한 다양한 공간이 운영되고 있으며, 이러한 시설은 일반 사무실을 임대하는 것보다 비용이 저렴한 경우가 많습니다.

다만 대부분의 창업지원시설은 입주 기간이 정해져 있고 서류 심사와 발표 심사를 거쳐 선발되며 사업계획서를 통해 사업의 가능성을 평가하는 과정이 있습니다. 또한 공간의 특성에 따라 예비창업자와 기창업자를 구분하여 모집하는 경우도 있으므로 각 기관의 홈페이지를 수시로 확인하고 자신의 사업 단계에 맞는 시설을 선택하는 것이 필요합니다.

⑩ 창업을 하면 받을 수 있는 인증에는 어떤 것들이 있고, 언제 준비하는 것이 좋을까요?

사업을 시작하면 다양한 인증 제도를 접하게 됩니다. 여성기업, 사회적기업, 소상공인 확인서, 벤처기업 인증 등 여러 제도가 있으며, 이러한 인증은 사업의 성격과 성장 단계에 따라 선택적으로 준비할 수 있습니다. 모든 사업자가 반드시 인증을 받아야 하는 것은 아니지만, 사업을 확장하거나 공공기관 납품, 정부지원사업 참여 등을 계획하고 있다면 필요한 인증을 미리 확인해 두는 것이 도움이 됩니다.

인증 종류	주요 대상	도움이 되는 점
소상공인 확인서	소규모 사업자	정책자금 신청, 지원사업 참여 시 필요
여성기업 인증	여성 대표가 경영하는 기업	공공기관 우선구매, 지원사업 가점
사회적기업 인증	사회적 문제를 해결이 운영 목적인 기업	인건비 및 사업 운영 지원
벤처기업 인증	기술 기반 창업 기업	투자 유치, 자금 지원 기회 확대
장애인기업 인증	장애인이 경영하는 기업	공공기관 우선구매, 지원사업 참여

인증을 받으면 도움이 되는 점

- 정부지원사업 신청 시 가점 또는 참여 기회 확대
- 정책자금 신청 시 자격 요건 충족
- 공공기관 납품 또는 입찰 참여 가능
- 사업 신뢰도 향상
- 판로 개척 기회 확대

인증은 사업의 기회를 넓히는 데 활용할 수 있는 제도입니다. 다만 이러한 혜택은 사업 규모와 활동 분야에 따라 다르게 적용될 수 있으므로 필요한 인증이 무엇인지 먼저 확인하는 것이 중요합니다.

창업 초기에는 인증을 서두르지 않아도 됩니다

사업을 시작한 직후에는 매출과 운영 기반을 만드는 것이 우선이며, 모든 인증을 처음부터 준비할 필요는 없습니다. 그러나 사업을 일정 기간 운영하고 매출이나 사업 규모가 어느 정도 안정되어 공공기관 납품이나 지원사업 참여를 계획하는 경우에는 인증을 준비해보는 것이 좋습니다. 또한 사업의 방향이 명확해진 경우에는 초기부터 설계하는 것도 좋은 방법입니다. 그러나 일부 인증은 일정 기간의 사업 운영 실적이나 재무 자료를 요구하기 때문에 사업 초기에는 준비가 어려울 수 있습니다.

인증은 의무가 아니라 선택이기에 사업을 운영하면서 모든 인증을 받을 필요는 없습니다. 자신의 사업 분야와 성장 계획에 맞는 인증을 선택하고, 필요한 시점에 준비하는 것이 현실적인 방법입니다. 가까운 창업 지원기관이나 상담 창구를 통해 현재 사업 상황에 맞는 인증 제도를 확인해 보는 것도 도움이 됩니다.

⑪ 창업 관련 정부지원사업에는 어떤 것들이 있으며 지원을 받으려면 무엇을 준비해야 하나요?

창업을 준비하거나 사업을 운영하다 보면 정부나 지자체에서 다양한 지원사업을 운영하고 있다는 사실을 알게 됩니다. 자금 지원, 교육, 컨설팅, 판로 지원 등 여러 형태의 지원이 있으며, 사업의 성장 단계에 따라 활용할 수 있는 프로그램도 달라집니다. 다만 모든 지원사업이 모든 창업자에게 필요한 것은 아니므로, 자신의 사업 단계와 상황에 맞는 지원사업을 선택하는 것이 중요합니다.

창업자가 활용할 수 있는 주요 지원사업 유형

지원 유형	주요 내용	활용 시기
창업 교육 및 컨설팅	창업 준비 교육, 전문가 상담	창업 준비 단계
창업 자금 지원	사업 운영 자금, 시설·장비 구입 자금	사업 시작 전후
판로 및 마케팅 지원	온라인몰 입점, 홍보, 전시회 참가	사업 운영 단계
기술 및 사업화 지원	제품 개발, 시제품 제작, 기술 지원	제품 개발 단계
고용 및 인건비 지원	신규 채용 시 인건비 일부 지원	사업 확장 단계

실제로 많이 활용되는

대표 지원사업 기관 및 내용

기관	지원 내용
중소벤처기업부	창업 자금, 정책자금, 창업 프로그램
소상공인시장진흥공단	소상공인 정책자금, 창업 교육
고용노동부	고용 지원, 인건비 지원
지방자치단체	지역 기반 창업 지원사업

지원사업을 준비할 때 가장 중요한 것

지원사업은 단순히 신청한다고 바로 선정되는 것이 아니라, 사업의 준비 정도와 실행 가능성을 함께 평가합니다. 따라서 창업자의 역량과 환경에 따른 준비를 한다면 선정 가능성을 높일 수 있습니다. 예를 들어 사업 아이디어 또는 사업 계획 정리, 예상 매출과 비용 계획, 제품 또는 서비스 소개 자료, 시장과 고객에 대한 간단한 조사 등에 대한 자료입니다. 그리고 이러한 내용을 담아둔 것이 바로 사업계획서입니다. 사업 계획서는 길고 복잡한 문서가 아니라, 내가 무엇을 만들고 누구에게 판매할 것인지 명확하게 설명하는 자료입니다.

지원사업을 신청하기 전에 먼저 점검해 볼 것

물론 지원사업이 도움이 될 수도 있지만, 반대로 사업의 준비가 충분하지 않은 상태에서 무리하게 신청하면 오히려 시간과 에너지를 소모하게 될 수 있습니다. 그렇기에 '내 사업이 실제로 실행 가능한 단계에 있는가', '제품이나 서비스가 어느 정도 준비되어 있는가', '고객이 실제로 필요로 하는지 확인해 보았는가', '지원이 끝난 이후에도 사업을 지속할 수 있는가'에 대한 질문에 대해 생각해볼 필요가 있습니다. 이러한 점검 과정을 거친 뒤 지원사업에 도전하면 보다 현실적인 결과를 얻을 수 있습니다. 지원사업은 '받는 것'보다 '활용하는 것'이 중요합니다. 이는 사업을 성장시키는 데 도움을 주는 도구이기에, 지원이 끝난 이후에도 사업을 계속 운영할 수 있는 구조를 만드는 것이 무엇보다 중요하다는 것을 잊지 말아야 합니다.

WASUP충북여성일자리플랫폼 (충북광역·충북 여성새일센터)



■ 찾아오시는 길



주소 충북 청주시 청원구 오창읍 연구단지로267, 오창혁신지원센터 4층
 전화 043-215-9195
 팩스 043-217-9198

버스로 오시는 방법

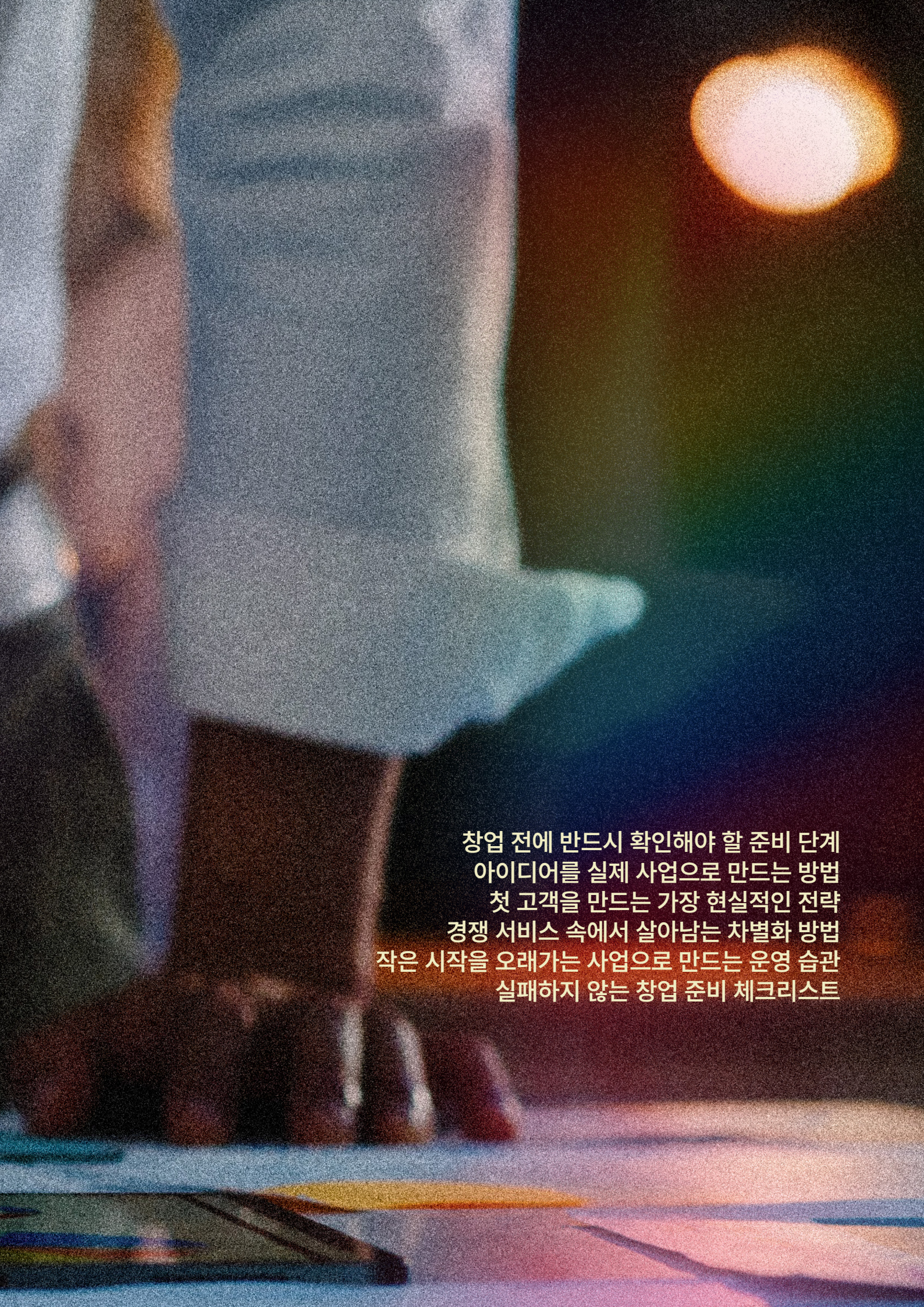
- 오창프라자 I 버스정류자 하차 후 도보로 10분거리
- 버스 710, 712, 713, 722, 723, 731, 53(마을), 535(마을), B3

주차안내 | 오창혁신지원센터 (연구단지로 267)



충북 광역·충북 여성새로일하기센터 홈페이지

발행월 2026. 04
 발행처 충청북도
 기획·발행 충북광역여성새로일하기센터
 주소 충북 청주시 청원구 오창읍 연구단지로 267,
 4층 (WASUP 충북여성일자리플랫폼)
 홈페이지 http://www.cbwoman.or.kr/
 전화번호 043-215-9195
 제작 (주)기억록



창업 전에 반드시 확인해야 할 준비 단계
아이디어를 실제 사업으로 만드는 방법
첫 고객을 만드는 가장 현실적인 전략
경쟁 서비스 속에서 살아남는 차별화 방법
작은 시작을 오래가는 사업으로 만드는 운영 습관
실패하지 않는 창업 준비 체크리스트