

---

# 더(尤)고(高)대(大)하던 2021 SW인재창업캠프

---



SW중심대학사업단  
National Program for Excellence in SW

## 1. 프로그램 목적 및 필요성

- 가. 청소년대상 SW창업교육을 통해 미래에 대한 희망과 비전을 제시하고 다양한 진로모색을 유도
- 나. 청소년들의 기업가적 자질과 역량을 고취시킴으로써 이들을 미래의 산업 원동력으로 양성
- 다. SW창업교육을 통해 불확실한 상황에서 위험을 감수하면서 혁신성과 진취성을 발휘할 수 있는 역량을 신장
- 라. 고등부 [SW창업팀]과 대학부 [SW창업팀]의 네트워크 활성화를 통해 창업 인식을 전환 시키고 경쟁력 있는 예비창업자를 육성
- 마. 청소년 및 대학생들의 창업 아이디어에 대한 심도 있는 분석을 통해 학생들 간 정보교류 활성화와 우호 증진을 도모

## 2. 운영 개요

- 가. 운영일정 : 2021. 11. 04.(목) ~ 11. 05.(금) 1박 2일
- 나. 장 소 : 부산 농심호텔 세미나실 및 객실
- 다. 모집대상 : SW관련 창업을 희망하는 부산시(내) 고등학교 창업동아리 소속 재학생 및 SW중심대학사업단 참여학과 및 연계전공 재학생
- 라. 모집인원 - 대학부 : 선착순 20명  
- 고등부 : 선착순 4팀(1팀 기준 지도교사 1명, 학생 최대 4명)
- 마. 모집기간 : 2021. 10. 12.(화) ~ 10. 25.(월) 자정 까지 선착순
- 바. 신청방법 : 홈페이지([tusw.tu.ac.kr](http://tusw.tu.ac.kr)) 공지사항에서 신청서를 다운 받아 작성 후 메일 제출 ( 접수메일: [tusw01@naver.com](mailto:tusw01@naver.com) )
- 사. 참가비 : 무료
- 아. 주 최 : 과학기술정보통신부, 정보통신기획평가원, 부산광역시
- 자. 주 관 : 동명대학교

### 3. 교육목표

보유 비즈니스 모델 고도화	단계별 이슈 해결 전략 수립
아이디어 도출 및 구현 전략 수립	자금조달 전략 수립

가. 사업화 단계에서 보유한 비즈니스모델의 구체적인 구성요소를 수정 및 보완하고, 시장을 바라보는 시각에 따라 비즈니스모델 고도화  
나. 사업화 단계에서 발생하는 이슈 이해 및 전략 수립을 위한 방향 제공  
다. 아이디어의 도출부터 구현을 통한 검증까지의 전략수립 및 이슈해결

### 4. 진행 프로세스 (운영과정)

가. 시장 해석 역량 강화 및 비즈니스모델 고도화 과정

인큐베이션트랙 (공통 교육 과정)	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ 시장분석 및 비즈니스모델 고도화를 위한 강의/워크숍 진행</li><li>▪ 창업자의 시장해석 시각, 시장세분화, 목표 고객 추정, 비즈니스 전략, 차별화 전략 등 창업을 진행할 때 고려해야 하는 기본사항에 대한 공통교육 진행</li></ul>
-----------------------	---

나. 아이디어 도출 및 고도화 과정

아이디어 제너레이션 트랙 Proto Type 구현 (고등학생 참여 과정)	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ 아이디어 도출과 현실화를 위한 강의/워크숍 진행</li><li>▪ 아이디어 도출 전략과 도출 아이디어의 구현을 통한 검증 방안 교육 진행</li></ul>
---	--

다. 보유 비즈니스모델 고도화와 자금조달 전략 수립

액셀러레이션트랙 비즈니스 전략과 독점이론, M.V.P Test 전략 (대학생 참여 과정)	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ 시장 기반의 비즈니스모델 고도화와 검증 전략 수립</li><li>▪ 기업별 자금조달전략 수립을 통한 사업화 전략 고도화진행</li></ul>
---	--

# 5. 프로그램 일정

구분 [ 공통과정 :공통과정 :고등학생 :고등학생 :대학생 :대학생 ]

시간			진행내용		강사	
			아이디어제너레이션 트랙	액셀러레이션 트랙	보조강사	
1일차	10:00 ~ 10:30	30'	오리엔테이션 & 캠프 안내		김영준	
	10:30 ~ 11:30	60'	창업가의 길		강종수	
			"연쇄 창업 및 EXIT 사례 강의 제공"		김종서, 박재혁	
	11:30 ~ 12:00	30'	토크콘서트 : 기업가 정신		진행 : 김영준 연사 : 강종수	
			"기업가의 필요 자세와 학생창업 성장 사례 제공"		연사 : 김용훈 연사 : 이우진	
	12:00 ~ 13:00	60'	점심식사		-	
	13:00 ~ 14:00	60'	목표고객 설정과 가치제안(BMC)		강종수	
			"시장 및 목표고객 분석을 통해 보유 비즈니스 모델을 구성하는 주요 요소를 확인하고, 보유 BM 내 주요 요소 확인"		박재혁, 설훈도	
	14:00 ~ 15:30	90'	아이디어제너레이션	비즈니스 전략과 독점이론	김현욱	강종수
			"초기 아이디어 구상 단계에서 비즈니스 모델로 만들기까지의 일련의 과정을 학습"	"시장 내 독점요소를 구축하기 위한 방안 파악"	박재혁	설훈도 김종서
15:30 ~ 17:00	90'	비즈니스모델 캔버스 작성 워크숍		전체강사 전체보조강사		
17:00 ~ 18:00	60'	Proto Type 구현 (SW 창업과정)	스타트업 가설 검증전략	이우진	김용훈	
		아이디어를 시각적으로 구현할 수 있는 툴(Tools) 및 사용방법 소개	"가설검증 단계에서 검증 방안과 핵심지표 측정 및 설정/관리 계획 구축"	김종서	박재혁 설훈도	
18:00 ~ 19:00	60'	저녁식사		-		
19:00 ~ 22:00	180'	비즈니스모델 캔버스 고도화 워크숍		전체강사 전체보조강사		
2일차	10:00 ~ 12:00	120'	IR가이드라인 제공 및 사례 강의		김영준 김종서, 설훈도	
	12:00 ~ 13:00	60'	점심식사		-	
	13:00 ~ 15:00	120'	BMC 및 사업계획서 작성 그룹 멘토링		전체강사 전체보조강사	
	15:00 ~ 18:00	180'	모의크라우드펀딩 방식 DEMO IR		참여팀 전체보조강사	
	18:00	-	시상 및 폐회			

※ 사정에 따라 행사 일정이 일부 변경될 수 있음

# 1. 인큐베이션 트랙

## 가. 교육 목표

시장해석 역량 강화	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 사업화 진행에 필수적인 시장의 해석능력 강화를 통한 초기 시장 진입 및 단계별 사업화 전략 수립 지원</li> </ul>
BM고도화(전환)를 위한 기본요소 확립	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ BM의 상세 구성요소 점검 후 시장분석 내용을 바탕으로 한 BM고도화 및 Pivot 요소 발견</li> </ul>

## 나. 세부 커리큘럼

		<b>오리엔테이션 &amp; 캠프 안내</b>		
Session 1	교육 목표	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 액셀러레이팅 프로그램 진행 프로세스 안내 및 숙지사항 전달</li> </ul>		
	교육 방식	안내	교육 시간	0.5H
	세부 내용	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 전체 프로그램 과정 안내</li> <li>▪ 공지사항 전달 진행</li> </ul>		
		<b>창업가의 길</b>		
Session 2	교육 목표	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 학생창업 및 기업설립, EXIT 사례를 통한 간접 학습 지원</li> </ul>		
	교육 방식	토크콘서트	교육 시간	1H
	세부 내용	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 강종수 대표이사의 연쇄창업 및 EXIT 사례 전달</li> </ul>		
		<b>토크콘서트 : 기업가 정신</b>		
Session 3	교육 목표	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 분야별 현업 전문가 및 투자자와 질의응답을 통한 참여 학생의 기업가정신 함양 및 관련 인사이트 제공</li> </ul>		
	교육 방식	토크콘서트	교육 시간	0.5H
	세부 내용	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 기업가의 필요 자세와 학생창업 성장 사례 제공</li> </ul>		
		<b>목표고객 설정과 가치제안</b>		
Session 4	교육 목표	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 시장 및 목표고객 분석을 통해 보유 비즈니스 모델을 구성하는 주요 요소를 확인하고, 보유 BM 내 주요 요소 확인</li> </ul>		
	교육 방식	교육	교육 시간	1H
	세부 내용	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 비즈니스 모델에 부합되는 목표고객층 설정</li> <li>▪ 해당 고객군 확보를 위한 비즈니스 모델 내의 고객가치 수립</li> </ul>		

## 2. 아이디어 제너레이션 트랙

### 가. 교육 목표

<b>아이디어 도출 방안 학습</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>초기 아이디어 구상과 비즈니스모델로의 전환 사례를 통한 아이디어 고도화 과정 학습</li> </ul>
<b>도출 아이디어 기반의 프로토타입 구현</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>가설 검증을 위한 최소 가치/기능을 보유한 프로토타입 제작 진행</li> </ul>

### 나. 세부 커리큘럼

		<b>아이디어 제너레이션</b>		
<b>Session 1</b>	<b>교육 목표</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>초기 아이디어 구상 단계에서 비즈니스 모델로 만들기까지의 일련의 과정을 학습</li> </ul>		
	<b>교육 방식</b>	교육/워크샵	<b>교육 시간</b>	1.5H
	<b>세부 내용</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>구체적으로 수립된 비즈니스 모델의 사례를 바탕으로 비즈니스 모델을 가져야 하는 대표적인 요소 이해</li> <li>비즈니스 모델의 구성 요소들 사이의 연관성을 확인하고 초기 아이디어 단계에서 비즈니스 모델로의 발전을 위한 세부적인 프로세스 및 방법론 확인</li> </ul>		
		<b>Proto Type 구현 ( SW 창업과정 I )</b>		
<b>Session 2</b>	<b>교육 목표</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>SW창업 아이템에서 초기 비즈니스 모델 상의 가설 검증을 위한 '프로토타입'의 필요성을 확인하고, SW Tool을 바탕으로 실제 구현을 지원</li> </ul>		
	<b>교육 방식</b>	교육	<b>교육 시간</b>	1H
	<b>세부 내용</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>SW창업 비즈니스 모델 상의 가설 검증을 위한 '프로토타입'의 제작 방향 및 활용법에 대한 내용 교육</li> <li>사업분야별 '프로토타입' 제작을 위해 활용가능한 SW Tool을 소개하고 각 Tool별 비교분석을 통해 보유 비즈니스 모델에 부합되는 Tool 선정</li> <li>보유 비즈니스 모델에 부합되는 Tool을 선정하고 해당 Tool을 활용한 프로토타입 제작</li> </ul>		

### 3. 액셀러레이션 트랙

#### 가. 교육 목표

<b>보유 BM에 따른 차별화 전략 수립</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 보유 비즈니스모델에 따른 제품/서비스/내부역량에 대한 차별화 전략 수립, 시장 내 경쟁우위요소 확보</li> <li>▪ 차별화 전략에 따른 기업별 마케팅 전략 수립 지원</li> </ul>
<b>시장검증을 위한 M.V.P TEST 전략 수립</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 교육을 통한 BM고도화를 바탕으로 초기 시장검증을 위한 M.V.P TEST 전략 수립 및 Proto Type 제작 지원</li> <li>▪ 제품 / 서비스 분야별 초기 시장 진입전략 수립</li> </ul>
<b>자금 및 투자전략 수립</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 사업화 진행시에 필요한 자금조달 및 관리 전략 수립</li> <li>▪ 투자프로세스를 이해하고 투자자의 시각을 파악하여 투자유치를 위한 준비사항 확인</li> </ul>

#### 나. 세부 커리큘럼

		<b>비즈니스 전략과 독점이론</b>		
<b>Session 1</b>	<b>교육 목표</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 사업을 진행하기 위한 비즈니스 모델과 수익모델을 이해하고 시장 내 독점요소를 구축하기 위한 방안 파악</li> </ul>		
	<b>교육 방식</b>	교육/워크숍	<b>교육 시간</b>	2H
	<b>세부 내용</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 사용자 관점의 비즈니스모델과 수익모델의 이해</li> <li>▪ 밸류프로포지션 구조의 이해</li> <li>▪ 시장 내 독점요소 구축 전략 수립</li> </ul>		
		<b>스타트업 가설 검증 전략 (SW 창업과정 II)</b>		
<b>Session 2</b>	<b>교육 목표</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 사전 수립한 고도화 및 비즈니스 전략을 바탕으로 한 SW창업 아이템 M.V.P Test 전략 수립(시장 및 가설 검증 전략 수립)</li> </ul>		
	<b>교육 방식</b>	교육/워크숍	<b>교육 시간</b>	1H
	<b>세부 내용</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 소프트웨어적 M.V.P Test의 이해</li> <li>▪ M.V.P Test의 제반사항 및 진행 전략 수립</li> <li>▪ 사례를 통한 M.V.P Test 전략 수립 방향 설정</li> </ul>		

## 4. 데모데이

### 가. 수행목표

교육과정을 통한 결과물 발표	▪ 전체 교육 프로그램 내용을 바탕으로 제작한 결과물 발표
결과물에 대한 평가 및 피드백	▪ Demo Day를 통해 발표한 자료를 전문가의 시각에서 평가하고 사업 진행을 위한 피드백 제공

### 나. 진행 방식

- 1) ‘모의 크라우드펀딩 플랫폼’ 을 활용한 Demo Day 진행
- 2) 7분 발표, 5분 질의응답으로 진행
- 3) 참관객 대상 대중평가 + 심사위원 평가를 통해 참가자들의 순위 결정

### 다. 진행프로세스



## 1. 주강사(=참여멘토)

연번	성명	소속	직함	분야
1	강종수	(주)콜즈다이나믹스	대표이사	비즈니스모델 고도화, 시장분석,
2	김현욱	(주)콜즈다이나믹스	부장	아이디어 제너레이션, Prototype, M.V.P Test
3	김영준	(주)콜즈다이나믹스	심사역	자금조달, 시장분석, M.V.P Test
4	김용훈	(주)펫프렌즈	CMO	초기시장 진입 전략
5	이우진	(주)아뮤즈	대표이사	SW, Prototype

\*참여멘토 전원 교육생 대상 아이디어/비즈니스모델 피드백 진행

## 2. 보조강사

연번	성명	소속	직함	분야
1	김종서	(주)콜즈다이나믹스	이사	기획 총괄
2	박재혁	(주)콜즈다이나믹스	심사역	프로그램 전체 운영 담당
3	설훈도	(주)콜즈다이나믹스	매니저	운영 지원

## 1. 홍보계획

- 가. 동명대학교 및 SW중심대학사업단 홈페이지 공고
- 나. 홍보공문 고등학교대상 공문 발송
- 다. 홍보자료 보도, SW정보사이트 업로드 등의 대외 홍보

## 2. 운영장비 및 물품

- 가. 운영장비 : 노트북, 빔 등

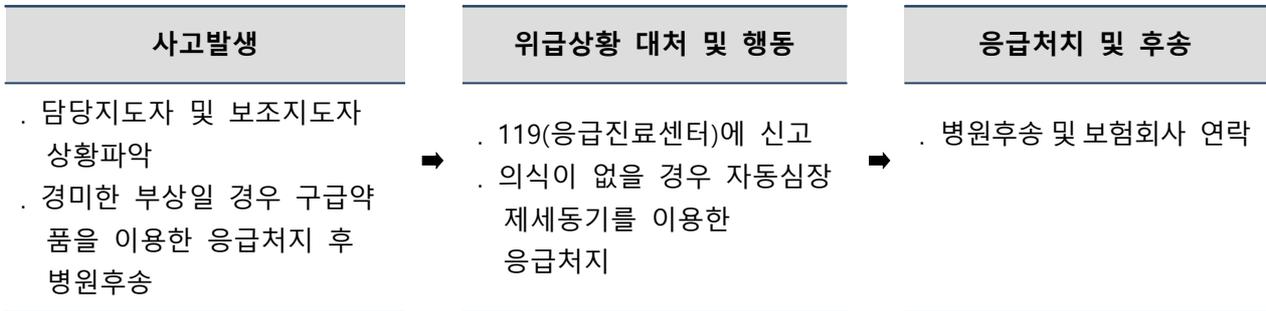
나. 기타물품 : 구급약품, A4용지, 명찰, 볼펜, 평가지, 간식, 가위, 풀 등  
 다. 안전관리

1) 구급장비 현황 (예시)

형태	내용	수량	비고
구급약통(이동용)	해열제, 소독약, 반창고, 파스 등 구급약품 다수	3box	버스 및 숙박시설, 체험시설 등

2) 긴급후송대책

- 의식이 있고 거동을 할 수 있는 경우 ▷ 업무용 차량을 이용하여 병원 후송
- 의식이 없거나 골절 등의 상황일 경우 ▷ 119 및 병원에 신고하여 구급차로 후송



3) 행사에 따른 코로나 19 예방 및 재발방지 활동

