

창업 아이템 선정



Contents

1. 창업아이템 탐색
 2. 창업아이템 선정절차
 3. 창업 아이템 선정기준
 4. 유망아이템과 유행아이템
 5. SWOT Matrix를 활용한 업종선정
-



창업아이템 탐색

창업 아이템을 어떻게 발견할 수 있는가.

아이템이란 “ 사업자가 고객에게 제공하는 제품 및 서비스의 속성을 의미”함
(무엇을 생산·판매할 것인가와 관련된 것)

- 미국 창업전문잡지(Inc)에서 500여개의 창업회사를 선정하여 창업 아이템 출처에 대한 조사결과 43%가 일해 본 경험이 있는 분야에서 얻는 것으로 나타남.
- 그밖에 각종 정보나 사회적인 만남, 관찰 등을 통해 사업아이디어를 얻음
ex. 창업자 주변환경으로부터 우연히 오는 경우도 있음. p. 156

창업아이템 선정절차

1. 창업 아이템 정보탐색

① 경험이 있는 분야, ② 관심과 흥미가 있는 사업, ③ 가까운 사람이 추천하고 도와 줄 수 있는 사업, ④ 창업에 대해 잘 아는 사람에게 문의, ⑤ 소비자의 필요성을 중심으로 발상, ⑥ 창업강좌 참석, ⑦ 간행물 이용

2. 창업 아이템 정보수집 및 분석

탐색한 정보의 구체적 정보수집을 위해 소상공인지원센터, 창업컨설팅회사, 해당업종전문가 등을 통해 정보를 수집하고 분석을 통해 아이템 선별.

3. 창업 아이템에 대한 정밀분석 및 사업성 검토

예비로 선별된 아이템에 대한 정밀분석 및 사업성 검토.

4. 창업 아이템의 최종 확정

5. 확정된 아이템에 대한 구체적 경험 및 경영수업

창업을 희망하는 업종이 결정되면 그 아이템과 관련된 구체적인 경험을 해봄.

창업아이템 선정기준

1. 적성 · 능력의 적합 여부

- 해당업종에 자신감이 있는가?
- 창업자의 선천적 적성, 성격에 맞는가?
- 해당업종에 대한 경험이나 지식이 있는가?
- 창업자금 조달 능력은 양호한가?

2. 시장성

- 입지가 해당업종에 적합한가?
- 라이프사이클상 도입기 또는 성장기 업종인가?
- 해당업종의 시장규모가 커지고 있는가?
- 시장의 경쟁현황과 전망은 양호한가?

창업아이템 선정기준

3. 수익성

투자비용에 비해 수익 전망은 양호한가?

일반금리보다 수익성이 좋은가?

2~3년 내에 흑자실현이 가능한가?

인테리어 공사비 등 고정비가 권리금화에 유리한가?

4. 상품성

고객입장에서 가격에 비해 유용한 상품인가?

상품조달 및 공급용이성 여부

상품관련 기술을 터득하여 개선할 수 있는가?

5. 위험요소

해당업종 인·허가 문제에서 미비점은 없는가?

경쟁업체, 거래업체와의 분쟁소지는 없는가?

내적 요소(종업원, 상품조달, 반품 등)에서 문제의 소지는 없는가?

성격에 맞는 창업아이템

1. 외향적·사교형 : 대인 접촉이 비교적 많은 업종이 적합
 2. 내향적·소극형 : 고객이 일상적으로 찾아오는 생활용품 및 신변잡화관련업종,
 3. 침착·연구형 : 아동 및 교육사업, 컨설팅 사업 등 지식관련분야에 적합
 4. 탐구·아이디어형 : 소프트웨어 개발 및 공급분야, 벤처사업가와 같은 모험성이 있는 미래지향적인 업종이 적합
 5. 우직·인내형 : 외식업이나 개인서비스업이 적합
 6. 원칙주의형 : 개인을 위한 공급자 중심형 사업에 적합
 7. 저돌적·추진형 : 종업원 통제와 고객 접대 노하우가 필요한 사업에 적합.
-



창업아이템 선정 시 유의사항

1. 누구나 좋다고 생각하는 사업아이템에 현혹되지 말 것.
2. 사업아이템에도 수명이 있다는 사실을 명심할 것.
3. 현재의 직장을 중시.
4. 단계를 밟아 사업아이템을 선택하라.
5. 유행성이 높은 사업아이템이나 미확인된 사업아이템을 경계하라.
6. 하이테크 형 아이템보다 하이터치 형 아이템을 추구하라.
7. 유망 아이템에 대한 선입견을 버려라.
8. 사양사업을 무시하지 말라.
9. 창업자의 적성, 경험, 능력을 최우선적으로 고려하라

유망아이템과 유행아이템

I. 유망 아이템과 유행아이템

1) 유망아이템

성장성이 있고 수익률이 높은 업종으로 안정적인 매출 실현이 가능할 뿐 아니라 자금회전률이 높은 업종.

2) 유행아이템

소비자들의 인기가 집중하다가 썰물처럼 사라지는 일시적이고 생명력이 짧은 아이템



유망업종	유행업종
고정수요가 있는 업종	수요가 유행에 민감한 업종
검증 절차가 끝난 업종	검증 받지 않은 도입기 업종
세끼 먹을 수 있는 주식 아이템	간식용 아이템
비수기가 없거나 짧은 업종	4계절 장사가 아닌 업종
구매행위가 빈번하고 계속적으로 발생하는 업종	수요 반복성과 지속성이 없는 업종
창업 후 관리하기가 편한 업종	창업 후 경상비용 지출이 많은 업종
야간 매출이 높은 업종(24시 편의점)	가동 시간이 짧고 테이블 회전율이 낮은 업종
지속적으로 신상품 공급이 가능한 업종	새로운 프로그램, 신상품 개발이 어려운 업종
시대 상황에 부응하는 업종	라이프 사이클이 짧은 업종 국민적 정서/문화적인 환경에 맞지 않는 업종 국내 법규에 저촉되는 업종 문화·경제적 발전에 부응하지 못하는 업종

2. 기피해야 할 업종

- ① 이윤 폭이 적은 업종
 - ② 제품의 라이프사이클이 짧은 업종
 - ③ 계절성이 강한 업종
 - ④ 대기업과의 경쟁이 예상되는 업종
 - ⑤ 수입상품과의 경쟁이 예상되는 업종
 - ⑥ 투자에 비해 대금 회수 시 펀돈으로 수금되는 업종
 - ⑦ 종업원을 구하기 어려운 업종
-



SWOT Matrix를 활용한 업종선택

1. SWOT분석이란

자신을 둘러싼 환경변수와 자신의 능력을 믹스하여 적합한 분야를 선택하는데 유용하게 사용할 수 있는 기법.

2. SWOT분석의 구성요소

기회요인(opportunities) : 플러스요인으로 작용하는 환경

Ex. 성장산업이나, 경기호황으로 유망분야로 예상되는 외부요인.

위협요인(threats) : 마이너스 요인이 되는 환경

Ex. 사양산업이거나 경기불황, 경쟁업체의 과다 등으로 경쟁이 더욱 격심해지는 외부요인.

강점요인(strengths) : 기회를 이용하고 위협을 피할 수 있는 자신이 가지고 있는 능력

Ex. 다른 사람보다 우위에 있는 자본이나 기술, 경력, 학력, 경험 같은 것.

약점요인(weaknesses) : 자신의 부족한 능력이나 자질

Ex. 다른 사람보다 자본부족, 경력이나 학력이 낮거나 경험이 없는 것.



SWOT분석을 통한 업종탐색방식

SWAT Matrix

	기회요인(O) (Opportunities)	위협요인(T) (Threats)
강점(S) (Strengths)	기회를 살리고 강점을 활용하는 전략 (SO전략)	위협에 대비하면서 강점을 활용하는 전략 (ST전략)
약점(W) (Weaknesses)	기회를 살리되 약점을 보완하는 전략 (WO전략)	위협과 약점을 동시에 고려하는 전략 (WT전략)

