

창업 아이템 선정



창업아이템 선정전략

성공가능성이 높은 아이템을 어떻게 발견하고 포착할 것인가

- **아이템은** 무엇을 생산·판매할 것인가와 관련된 것으로 “사업자가 고객에게 제공하는 제품 및 서비스의 속성을 의미”함
- 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)

창업자 주변환경으로부터 얻는 경우가 많음 창업자 자신의 의도적인

노력이 중요함

I. 창업 아이템 선정절차

I) 창업 **아이템** 정보탐색

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

2) 창업 아이템 정보수집 및 분석


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

3) 창업아이템에 대한 정밀분석 및 사업성 검토

예비로 선별된 아이템에 대한 정밀분석 및 사업성을 검토.

4) 희망아이템에 대한 구체적 경험 및 경영수업

창업을 희망하는 업종이 결정되면 그 아이템과 관련된 구체적인 경험을 해봄.



창업아이템 선정 시 유의사항

1. 누구나 좋다고 생각하는 사업아이템에 현혹되지 말 것.
유망사업이란 누구나 좋다고 생각하는 아이템이라기보다는 경쟁자의 참여가 쉽지 않고, 남들이 잘 모방하지 못하는 사업아이템을 말함.
 2. 사업아이템에도 수명이 있다는 사실을 명심할 것.
어떤 사업이라도 결코 영원할 수 없다는 점을 깊이 명심하고 새로운 아이템 개발에 소홀함이 없어야 함.
 3. 현재의 직장을 중시.
현재의 직장은 창업을 꿈꾸는 예비창업자에게 매우 중요.
 4. 단계를 밟아 사업아이템을 선택하라.
창업을 계획하고 있는 사업아이템에 관한 정보를 수집한 후 단계를 밟아 사업아이템을 최종적으로 선택하는 것이 필요.
 5. 유행성이 높은 사업아이템이나 미확인된 사업아이템을 경계하라.
사업아이템 선정 시 유행에 민감한 아이템이나, 아직 미확인된 사업아이템은 피하거나 신중하게 판단해야 함.
-



창업아이템 선정 시 유의사항(계속)

6. 하이테크 형 아이템보다 하이터치 형 아이템을 추구하라.

하이테크 형 아이템은 성공하면 부가가치가 높지만 그만큼 실패 위험이 높고 사업이 본 궤도에 오르기까지 어려움이 많다.

7. 유망 아이템에 대한 선입견을 버려라.


유망아이템이란 잠재성이 있는 사업아이템을 말하는데 그것이 사업성공과 직결된다고는 볼 수 없다.

8. 사양사업을 무시하지 말라.

유망아이템은 첨단산업 뿐만 아니라 사양사업 분야에서도 존재함.

9. 창업자의 적성, 경험, 능력을 최우선적으로 고려하라.

사업아이템 선정에 있어서 가장 중요한 것은 창업자의 경험, 적성, 능력에 맞는 아이템을 선택하는 일이다



창업 아이템 선정기준(1)

구분	고려사항
<p>적성·능력의 적합 여부</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 해당업종에 자신감이 있는가? • 창업자의 선천적 적성, 성격에 맞는가? • 사업자 건강, 능력에 맞는가? • 해당업종에 경험 또는 사업수행능력, 지식이 있는가? • 창업자금 조달 능력은 양호한가?
<p>시장성</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 입지가 해당업종에 적합한가? • 라이프사이클상 도입기 또는 성장기 업종인가? • 해당업종의 시장규모가 커지고 있는가? • 시장의 경쟁현황과 전망은 양호한가?
<p>수익성</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 투자비용에 비해 수익 전망은 양호한가? • 손익분기점은 얼마인가?, 언제인가? • 일반금리보다 수익성이 좋은가? • 2~3년 내에 흑자실현이 가능한가? • 인테리어 공사비 등 고정비가 권리금화에 유리한가?

구분	고려사항
<p>상품성</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 고객입장에서 가격에 비해 유용한 상품인가? • 고객에게 인기도, 경쟁력은? • 영업 및 A/S 가능 여부 • 상품조달 및 공급용이성 여부 • 상품관련 기술을 터득하여 개선할 수 있는가?
<p>위험요소</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 해당업종 인·허가 문제에서 미비점은 없는가? • 경쟁업체, 거래업체와의 분쟁소지는 없는가? • 내적 요소(종업원, 상품조달, 반품 등)에서 문제의 소지는 없는가? • 추후에 원활한 자금조달이 가능한가?
<p>기타사항</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 면허·허가·등록 유무 확인 • 위법성 업종 여부 확인 • 세무문제가 복잡하고 자료처리가 어려운 업종은 아닌가? • 흔하고, 창업이 쉬운 업종이 아닌가?



1. 업종의 발전 단계별 특성

1) 도입기

고객이 충분히 형성되어 있지 않아서 아이템의 홍보 및 광고에 주력하는 시기.
도입기는 시장 성공 가능성이 불확실한 상황이므로 많은 위험부담이 있고 초보 창업자의 경우 실패할 확률이 높다.

2) 성장기

초보 창업자에게 가장 적합한 시기로서 시장수요의 급격한 증가에 따른 매출과 이익이 증가하는 시기.

3) 성숙기

경쟁이 치열해지고 매출성장률이 둔화되고 이익률도 계속 떨어지는 시기.

4) 쇠퇴기

시장수요가 정체 또는 없어지는 시기로서 아이템의 전환 및 기존 아이템을 새롭게 구성해야 함.



2. 유망 아이템 찾기

1) 유망 아이템과 유행 아이템

유망아이템 : 성장성이 있고 수익률이 높은 업종

유행아이템 : 소비자들의 인기가 집중하다가 썰물처럼 사라지는 일시적이고 생명력이 짧은 아이템

유망 업종	유행 업종
<ul style="list-style-type: none">고정수요가 있는 업종 (팬시점, 베이커리)	<ul style="list-style-type: none">수요가 유행에 민감한 업종
<ul style="list-style-type: none">검증 절차가 끝난 업종	<ul style="list-style-type: none">검증 받지 않은 도입기 업종
<ul style="list-style-type: none">세끼 먹을 수 있는 주식 아이템	<ul style="list-style-type: none">간식용 아이템
<ul style="list-style-type: none">비수기가 없거나 짧은 업종	<ul style="list-style-type: none">4계절 장사가 아닌 업종/방학을 타는 업종
<ul style="list-style-type: none">구매행위가 빈번하고 계속적으로 발생하는 업종(편의점, 종합분식)	<ul style="list-style-type: none">수요 반복성과 지속성이 없는 업종
<ul style="list-style-type: none">창업 후 관리하기가 편한 업종	<ul style="list-style-type: none">창업 후 경상비용 지출이 많은 업종




유망 업종	유행 업종
<ul style="list-style-type: none"> 야간 매출이 높은 업종(24시 편의점) 	<ul style="list-style-type: none"> 가동시간이 짧고 테이블 회전율이 낮은 업종
<ul style="list-style-type: none"> 지속적으로 신상품 공급이 가능한 업종 (만화 대여, 컴퓨터 게임장) 	<ul style="list-style-type: none"> 새로운 프로그램, 신상품 개발이 어려운 업종
<ul style="list-style-type: none"> 시대 상황에 부응하는 업종 (가격파괴점) 	<ul style="list-style-type: none"> 라이프사이클이 짧은 업종 국민적 정서/문화적인 환경에 맞지 않는 업종 국내 법규에 저촉되는 업종 문화·경제적 발전에 부응하지 못하는 업종 시설비용이 평당 250만 원을 초과하면 위험 (창업비용에도 다이어트 필요)



2) 유망 아이템과 유행 아이템의 창업방법

(I). 유망 업종의 판단

유망아이템이란 성장성이 있고 장래성이 있으며, 수익률이 높은 업종으로 안정적인 매출 실현이 가능할 뿐 아니라 자금회전률이 높은 업종.

- ① 성장성 : 창업을 통하여 해당 아이템이 장차 시장에서 성장할 수 있는 가능성
 - ② 수익성 : 미래에 높은 수익성이 기대되는 아이템
 - ③ 안정성 : 안정적 성장과 함께 향후 수요가 확대될 것으로 예상되는 아이템.
 - ④ 자금회전력 : 자금의 흐름과 순환과정이 원활히 이루어지는 아이템.
-
- 

■ 유망 업종 측정표

※ 합산한 총점이 많을수록 유망업종의 가능성이 높다.

-10 : 아주 불리, -5 : 조금 불리, 0 : 보통, +5 : 조금 유리, +10 : 아주 유리

체크포인트	-10	-5	0	+5	+10
업계규모나 구조	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
유통경로 · 거래 관행	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
업계의 역사	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
업계의 성장성	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
영업상의 특성	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
외상판매비율	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
수익성	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
매출의 계절변화	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
평균이익률	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
최근 매출경향	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
회전율(자금, 상품)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

■ 유망 업종 판단기준


<p>업종의 성장성</p>	<ul style="list-style-type: none"> · 사회적 흐름과 소비자 욕구가 일치하는가? · 잠재적 소비시장의 규모는 거대한가? · 성장곡선이 성장기나 성숙기의 출발선에 있는가?
<p>투자 대비 수익성</p>	<ul style="list-style-type: none"> · 총투자비용에 대한 월 수익이 적절한가?(투자수익률) · 마진율은 높은가?
<p>업종의 자금회전을</p>	<ul style="list-style-type: none"> · 현금장사인가? · 외상에 따른 위험은 없는가? · 자금회전기간이 최대 6개월을 넘는가?
<p>실패 시 자금회수율</p>	<ul style="list-style-type: none"> · 시설투자비용이 과다하지 않은가? · 재고부담이 너무 크지 않은가?
<p>안정성</p>	<ul style="list-style-type: none"> · 자금이나 기술적인 면에서 신규참여가 용이한가? · 시장규모에 비해 과다경쟁이 있는 것은 아닌가?

2. 유행업종 단점 극복하기

유행업종이면서 성공률이 높은 아이템은 관련업종이나 유사업종과 함께 판매하는 복합마케팅이나 흡수마케팅 방법을 구사하여 단점을 극복하는 방법으로 창업하는 것이 좋다.

기존아이템	추가아이템	타킷고객
치킨	피자, 과일	어린이
PC방	커피숍	10~20대
비디오	DVD, 만화	가족
부동산	홈 클리닝	주부
냉면	설렁탕	가족
반찬	유기농식품	주부
피부관리	천연화장품	젊은 여성
아이스크림	커피	10~20대

3. 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
-
- 

4. 트렌드로 알아본 미래의 유망사업(I)

수요의 동인	주요 트렌드	주요 유망사업 기회
인구 구조	고령화 사회 진입	<ul style="list-style-type: none"> • 시니어타운(노인주거공간 및 의료·레저서비스 등 제공) • 라이프케어 서비스(노인 자산관리 등), 노인병원, 노화방지센터 • 홈 헬스케어 기기 및 서비스 (상시 원격건강 모니터링, 건강 카운슬링 등) • 시니어형 맞춤형 레저·여행서비스, 맞춤형 리모델링
	핵가족의 재분화	<ul style="list-style-type: none"> • 지능형 홈 시큐리티 단말·시스템 및 서비스, 유아에듀테인먼트, 애완동물전문점 • 인력공급 서비스(베이비시터, 조무사, 간병인, 가정부)
	신 모계 사회의 도래	<ul style="list-style-type: none"> • 가사용 로봇, 홈 네트워킹기기 및 서비스, 가사지원 관련 각종 용역 서비스 • 성형클리닉, 피부관리클리닉(화장품 판매 및 피부진단·관리)

4. 트렌드로 알아본 미래의 유망사업(2)

수요의 동인	주요 트렌드	주요 유망사업 기회
사회 가치	유비티즌의 보편화	<ul style="list-style-type: none"> • 웨어러블 컴퓨터, 디지털 시네마 솔루션, U(유비쿼터스)지갑, 명함 • 모바일 블로그, 온·오프라인 게임 테마파크, 온라인 카드 (온라인상의 시큐리티 서비스) • 스마트카드, 디지털 저작권 관리
라이프 스타일	삶의 질 향상 추구	<ul style="list-style-type: none"> • 복합리조트형 테마파크, 개인용 멀티플렉스 영화관, 아트센터 체인 • 개인맞춤형·자가진단 헬스케어 기기, 수륙양용 버스·택시 (교통혼잡 회피,여가 등)
글로벌 환경	환경·자원 지배	<ul style="list-style-type: none"> • 친환경 주택(태양열·연료전지 등 주택), 대체에너지(태양열·풍력·연료전지) • 친환경 자동차(연료전지, 수소자동차), 온실가스 격리·고정시스템 • 폐가스·폐전기 재활용 설비·시스템, 재난·재해예방 및 관리시스템

SWOT Matrix를 활용한 업종 선정

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 것.

위협요인(threats) : 마이너스 요인이 되는 환경
Ex. 사양산업이거나 경기불황, 경쟁업체의 과다 등으로 경쟁이 더욱 격심해지는 것.

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)

