
고(高)대(大)하던

2021 SW인재창업캠프



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. 07. 15.(목) ~ 07. 16.(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. 06. 14.(월) ~ 06. 30.(수) 자정 까지 선착순
- 바. 신청방법 : 홈페이지(tusw.ac.kr) 공지사항에서 신청서를 다운 받아
작성 후 메일 제출 (접수메일: tusw01@naver.com)
- 사. 참 가 비 : 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">▪ 시장분석 및 비즈니스모델 고도화를 위한 강의/워크숍 진행▪ 창업자의 시장해석 시각, 시장세분화, 목표 고객 추정, 비즈니스 전략, 차별화 전략 등 창업을 진행할 때 고려해야 하는 기본사항에 대한 공통교육 진행
-----------------------	---

나. 아이디어 도출 및 고도화 과정

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

다. 보유 비즈니스모델 고도화와 자금조달 전략 수립

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

5. 프로그램 일정

구분 [:공통과정 :고등학생 : 대학생]

시간			주제	장소	담당 강사 보조강사
1 일 차	10:00 ~ 10:30	30'	오리엔테이션 & 캠프안내		
	10:30 ~ 12:00	90'	시장세분화 및 시장규모 추정	세미나1	강종수
				세미나1	박재혁, 강성은, 임채리
	12:00 ~ 13:00	60'	점심 식사		
	13:00 ~ 14:30	90'	목표고객 설정과 가치제안	세미나1	양준철
				세미나1	박재혁, 강성은, 임채리
	14:30 ~ 16:00	90'	아이디어 제너레이션	세미나1	김현욱
				세미나1	강성은, 임채리
	14:30 ~ 16:00	90'	비즈니스 전략과 독점이론	세미나2	강종수
				세미나2	박재혁
	16:00 ~ 18:00	120'	소프트웨어 BM고도화 및 전환요소 파악(SW창업 과정 II-1)	세미나1	강종수
				세미나1	박재혁, 강성은, 임채리
2 일 차	18:00 ~ 19:00	60'	저녁 식사		
	19:00 ~ 21:00	120'	아이디어 및 비즈니스모델 구현을 위한 WorkShop	세미나1	강종수, 양준철, 김현욱, 김영준
	21:00 ~ 22:00	60'		세미나1	박재혁, 강성은, 임채리
	10:00 ~ 12:00	120'	Proto Type 구현(SW창업 과정 I)	세미나1	강종수, 김현욱
				세미나1	박재혁
	10:00 ~ 12:00	120'	M.V.P Test 전략(SW창업 과정 II-2)	세미나2	양준철, 김영준
				세미나2	강성은, 임채리
	12:00 ~ 13:00	60'	점심 식사		
	13:00 ~ 14:00	60'	스타트업 자금조달 전략 (지원사업, 투자유치, R&D)	세미나1	김영준
				세미나1	강성은
	14:00 ~ 16:00	120'	아이디어 구현 및 비즈니스모델 전략 발표	세미나1	강종수, 양준철, 김현욱, 김영준
				세미나1	박재혁, 강성은, 임채리
	16:00 ~ 18:00	120'	아이디어 구현 및 비즈니스모델 전략 발표 피드백 WorkShop	세미나1	강종수, 양준철, 김현욱, 김영준
				세미나1	박재혁, 강성은, 임채리

※ 사정에 따라 행사 일정이 일부 변경될 수 있음

1. 인큐베이션 트랙

가. 교육 목표

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

나. 세부 커리큘럼

Session 1	시장세분화 및 시장규모 추정			
	교육 목표	▪ 목표시장 설정 및 규모를 추정하는 구체적인 방법을 확인하고, 시장 진입을 위한 제반사항 확인		
	교육 방식	교육/워크샵	교 육 시 간	1.5H
	세부 내용	▪ 관련시장의 시장규모 추산 및 시장분석을 위한 접근전략 수립 ▪ 수집된 데이터를 통한 시장규모 추정 워크숍 진행		
Session 2	목표고객 설정과 가치제안			
	교육 목표	▪ 시장 및 목표고객 분석을 통해 보유 비즈니스 모델을 구성하는 주요 요소를 확인하고, 보유 BM 내 주요 요소 확인		
	교육 방식	교육	교 육 시 간	1.5H
	세부 내용	▪ 비즈니스 모델에 부합되는 목표고객층 설정 ▪ 해당 고객군 확보를 위한 비즈니스 모델 내의 고객가치 수립		
Session 3	소프트웨어 BM고도화 / 전환요소 파악			
	교육 목표	▪ 소프트웨어 비즈니스모델 고도화를 위한 전략들을 파악하고 보유 아 이템에 따른 개별 비즈니스모델 전환 방안 수립		
	교육 방식	교육	교 육 시 간	2H
	세부 내용	▪ 시장 및 고객관점에서 비즈니스모델 고도화 방안 수립 ▪ 비즈니스모델 고도화를 통한 Pivot 가능성 발견 ▪ 비즈니스 모델 기반 전략 수립		
Session 4	스타트업 자금조달 전략(지원사업, 투자유치, R&D)			
	교육 목표	▪ 스타트업의 자금조달 프로세스의 이해		
	교육 방식	교육	교 육 시 간	1H
	세부 내용	▪ 지원 사업, 투자유치 등 단계별 자금조달 방안과 이슈에 따른 대응 전략 구축		

2. 아이디어 제너레이션 트랙

가. 교육 목표

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

나. 세부 커리큘럼

Session 1	아이디어 제너레이션			
	교육 목표	▪ 초기 아이디어 구상 단계에서 비즈니스 모델로 만들기까지 일련의 과정을 학습		
	교육 방식	교육/워크샵	교육 시간	2H
	세부 내용	▪ 구체적으로 수립된 비즈니스 모델의 사례를 바탕으로 비즈니스 모델을 가져야 하는 대표적인 요소 이해 ▪ 비즈니스 모델의 구성 요소들 사이의 연관성을 확인하고 초기 아이디어 단계에서 비즈니스 모델로의 발전을 위한 세부적인 프로세스 및 방법론 확인		
Session 2	Proto Type 구현 (SW 창업과정 I)			
	교육 목표	▪ SW창업 아이템에서 초기 비즈니스 모델 상의 가설 검증을 위한 '프로토 타입'의 필요성을 확인하고, SW Tool을 바탕으로 실제 구현을 지원		
	교육 방식	교육	교육 시간	2 H
	세부 내용	▪ SW창업 비즈니스 모델 상의 가설 검증을 위한 '프로토 타입'의 제작 방향 및 활용법에 대한 내용 교육 ▪ 사업분야별 '프로토 타입' 제작을 위해 활용가능 한 SW Tool을 소개하고 각 Tool별 비교분석을 통해 보유 비즈니스 모델에 부합되는 Tool 선정 ▪ 보유 비즈니스 모델에 부합되는 Tool을 선정하고 해당 Tool을 활용한 프로토 타입 제작		

3. 액셀러레이션 트랙

가. 교육 목표

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

나. 세부 커리큘럼

Session 1	비즈니스 전략과 독점이론			
	교육 목표	▪ 사업을 진행하기 위한 비즈니스 모델과 수익모델을 이해하고 시장 내 독점요소를 구축하기 위한 방안 파악		
	교육 방식	교육/워크숍	교육 시간	2H
	세부 내용	▪ 사용자 관점의 비즈니스모델과 수익모델의 이해 ▪ 밸류프로포지션 구조의 이해 ▪ 시장 내 독점요소 구축 전략 수립		
Session 2	M.V.P Test 전략 (SW 창업과정 II)			
	교육 목표	▪ 사전 수립한 고도화 및 비즈니스 전략을 바탕으로 한 SW창업 아이템 M.V.P Test 전략 수립(시장검증 전략 수립)		
	교육 방식	교육/워크숍	교육 시간	2H
	세부 내용	▪ 소프트웨어적 M.V.P Test의 이해 ▪ M.V.P Test의 제반사항 및 진행 전략 수립 ▪ 사례를 통한 M.V.P Test 전략 수립 방향 설정		

4. 데모데이

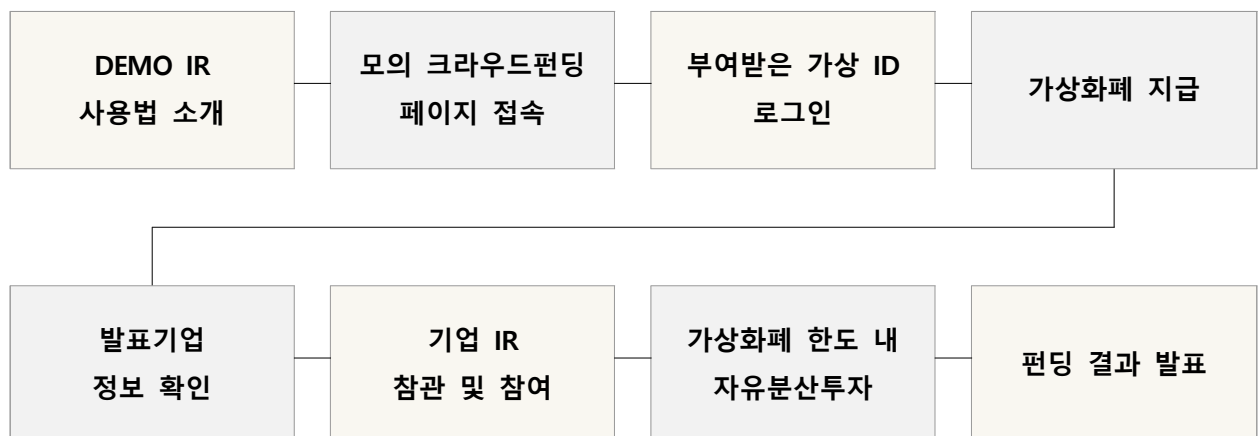
가. 수행목표

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	아이디어제너레이션, 시장분석, 전환요소
2	양준철	(주)온오프믹스	대표이사	Prototype, M.V.P Test
3	김현욱	(주)콜즈다이나믹스	부장	아이디어 제너레이션, Prototype, M.V.P Test
4	김영준	(주)콜즈다이나믹스	심사역	투자 / 자금조달 전략

*참여멘토 전원 교육생 대상 아이디어/비즈니스모델 피드백 진행

2. 보조강사

연번	성명	소속	직함	분야
1	박재혁	(주)콜즈다이나믹스	대리	기획, 운영
2	강성은	(주)콜즈다이나믹스	대리	투자 / 자금조달 전략
3	임채리	(주)콜즈다이나믹스	매니저	기획, 운영