

# 디자인 주도 스타트업 기업의 상품화 · 사업화 사례 및 지원 플랫폼 연구

- 최종보고서 -

2017. 3

(주)알마덴디자인리서치

# 제 출 문

본 보고서를 “디자인 주도 스타트업 기업의 상품화·사업화 사례 및 지원 플랫폼” 연구 용역의 최종보고서로 제출합니다.

제출일자 : 2017. 3. 31.

제 출 자 : 알마덴디자인리서치  
대표 조창규

총괄책임자 : 알마덴디자인리서치  
대표 조창규

참여연구원 : 박상길 부대표  
원종훈 책임연구원  
배진 선임연구원  
이혜은 선임연구원  
이지수 연구원  
김지향 연구원

한국디자인진흥원장 귀하

The logo for the Korea Institute of Design Promotion (KIDP) features the lowercase letters 'kidp' in a stylized, rounded font. The 'i' and 'd' are connected, and the 'k' and 'p' are also connected. The color is a light red or pink.

한국디자인진흥원  
KOREA INSTITUTE OF DESIGN PROMOTION

# 목 차

I. 연구 배경 및 목적 .....	1
1. 연구 배경 .....	1
2. 연구 목적 .....	2
3. 세부 과업 .....	2
II. 디자인 주도 스타트업 사례 및 지원 프로그램 연구 .....	5
1. 디자인 주도 스타트업 및 엑셀러레이터 사례 분석 .....	5
가. 디자인 주도 스타트업의 정의 .....	5
나. 국내외 디자인 주도 스타트업 사례 분석 .....	11
다. 국내외 정부지원 및 민간 엑셀러레이터 사례 분석 .....	29
2. 스타트업 기업의 상품화·사업 프로세스 프레임워크 개발 .....	44
가. 스타트업 기업의 상품화·사업 프로세스 프레임워크 개발 목표 .....	44
나. 스타트업 지원 시스템 : Design Innovation Factory 개요 .....	46
다. 지원시스템 운영개발 및 프로세스 단계별 프레임 워크 개발 .....	49
3. 유연생산 네트워크 구축 .....	66
가. 국내 생산 및 유통업계 현황 .....	66
나. 분야별 파트너십 구축 대상 기업/전문가 Pool .....	69
III. 별첨 .....	75
1. 스타트업의 주요 실패 사례 .....	75
2. 국내 주요 엑셀러레이터 현황 .....	91
3. 전문가 심층 인터뷰 내용 .....	97
4. 스타트업 대상 설문 조사지 .....	107

# 1. 연구배경 및 목적

1. 연구배경	.....	1
2. 연구목적	.....	2
3. 세부과업	.....	2

# I. 연구 배경 및 목적

## 1. 연구 배경

- 창업은 국가 경제 성장의 차세대 동력, 일자리 창출의 대안으로 주목받으며 정부 주도의 창업지원 정책 및 민간 창업지원 프로그램이 폭발적으로 증가
- 주요 선진국의 정부 주도 스타트업 육성 프로그램 운영으로 창업자금 조달 비용 감소 및 투자 기능 활성화로 신생 스타트업의 성장 생태계 활성화
- 최근 클라우드 펀딩, 메이커 운동 등의 영향으로 미국 실리콘밸리, 중국 심천 등지에 하드웨어 스타트업 지원 인프라, 자원이 집중되고 있음
- 정부의 『창조경제』 정책 추진으로 각 부처별로 다양한 정책, 시스템이 마련되어 있으나 세부적인 육성 시스템 정교화 필요
  - 스타트업을 위한 정부지원은 지속 증가 추세이지만, 창업지원 정책이 가치 사슬 단계별로 단절되어 있어 지원의 연속성, 성과도출이 어려움
- 창업 기업의 차별화 요소는 기업의 핵심 기술(서비스)와 디자인의 융합에서 결정되며, 디자인 역량을 강조하는 추세
  - 미국 등 주요 선진국은 디자인을 핵심가치로 인식해 디자인-기술융합형 스타트업 기업 육성에 집중
  - 선도 기업은 경영전략, 상품 기획 및 유통 등 새로운 비즈니스 모델, 제품 개발 전주기에 걸쳐 디자인을 적용
- 디자인 전문 기업의 성장둔화 및 과당경쟁 해소를 위해 디자인 비즈니스 다각화와 질적 성장이 필요

## 2. 연구 목적

- 디자인 주도 스타트업 기업의 아이디어 상품화·사업화 사례조사 및 분석, 상품화를 위한 지원 플랫폼 연구
  - 스타트업 기업 현황 분석을 통한 KSF(Key Success Factor) 도출
    - ⇒ 디자인 주도 스타트업 기업의 상품, 기업, 비즈니스모델, 지원프로그램 등 사례 조사 및 분석
  - 비즈모델 개발 실무 워킹그룹 구성
    - ⇒ 유연생산 네트워크 : 전문기업, 전문기관, 전문가 파트너십 구축
  - 스타트업 기업의 상품화·사업화 프로세스 프레임워크 개발
    - ⇒ 지원시스템 운영모델 개발 및 프로세스 단계별 프레임워크 개발

## 3. 세부 과업

- 디자인 주도 스타트업 기업의 상품, 기업, 비즈니스모델, 지원 프로그램 등 사례 조사 및 분석
  - 디자인 주도 스타트업의 정의, 현황, 통계자료 등 조사
  - 국내외 디자인 주도 스타트업의 혁신·성공·실패 사례 조사 및 분석
  - 국내외 정부지원, 민간 액셀러레이터 사례 조사 및 분석
  - 국내외 디자인 주도 스타트업 대상 설문조사, 심층 인터뷰
    - ⇒ 사례, 설문조사를 통해 스타트업 성장기업의 핵심성공요인, 데스밸리(Death Valley)의 주요 원인, 페인포인트(Pain Point) 분석
    - ⇒ 스타트업 기업 현황 분석을 통한 KSF(Key Success Factor) 도출
    - ⇒ 활용 지원 프로그램, 파트너십 기업 등 조사

□ 스타트업 기업의 상품화·사업화 프로세스 프레임워크 개발

- 국내외 디자인 주도 스타트업 기업의 상품화·사업화 단계별 현황 분석
- 국내외 디자인 주도 스타트업 기업의 분야별 현황 분석
  - ⇒ 디자인 주도 스타트업 기업의 영역 구체화·분류·속성 분석
- 지원 시스템 운영모델 개발 및 프로세스 단계별 프레임워크 개발
  - ⇒ 스타트업 기업의 성장을 돕는 상품개발 전주기 지원 프로그램(오프라인) 등 설계

□ 유연생산 네트워크 : 전문기업, 전문기관, 전문가 파트너십 구축

- 국내 가치사슬(생산, 유통 체계 등) 분석 등을 통한 현황 조사
- 분야별 우수 생산, 소재, 부품기업 DB화, 내수, 수출 유통기업 pool, 파트너십 구축

## II. 디자인 주도 스타트업 사례 및 지원 프로그램 연구

- 1. 디자인 주도 스타트업 및 엑셀러레이터 사례 분석 ..... 5
- 2. 스타트업 기업의 상품화·사업 프로세스 프레임워크 개발 ..... 11
- 3. 유연생산 네트워크 구축 ..... 29



## II. 디자인 주도 스타트업 사례 및 지원 프로그램 연구

### 1. 디자인 주도 스타트업 및 엑셀러레이터 사례 분석

#### 가. 디자인 주도 스타트업의 정의

##### □ 스타트업 정의

- 미국의 실리콘밸리에서 처음 생겨난 용어로서, 혁신적 기술과 아이디어를 보유한 설립된 지 얼마 되지 않은 창업기업
- 대규모 자금을 조달 받기 전 상태이지만, 아이디어와 기술을 통해 급격한 성장을 기대 할 수 있는 기업

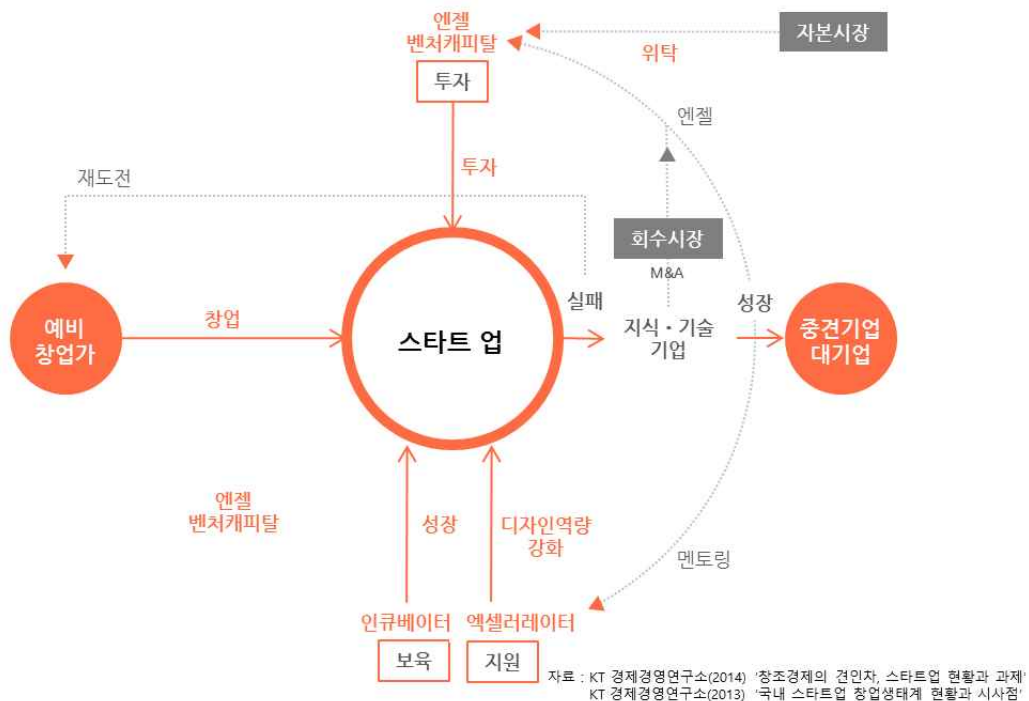
##### □ 스타트업 열풍의 4가지 이유

- 기발한 아이디어나 기술을 가지고 무에서 유를 창조하는 스타트업은 사회 전반에 긍정적인 영향을 끼치고 이러한 영향은 전 세계적으로 이어짐.
- 따라서 영국, 독일, 이스라엘 등 세계 각국은 실리콘 벨리를 모방해 대도시에 스타트업 허브를 마련하고 자본과 기업을 유치하는 등 생태계 조성에 힘쓰고 있음
- 스타트업 열풍의 이유는 다음과 같은 4가지 이유로 설명 할 수 있음
  - 1) **창업비용 하락** : 노트북만 있으면 커피숍, 코워킹 스페이스에서 창업이 가능한 시대 도래, 서버 등 인프라 또한 클라우드 플랫폼 활용
  - 2) **글로벌 모바일 플랫폼** : 스마트폰의 등장과 함께 좋은 아이디어와 기술만 있으면 앱스토어를 통해 누구나 세계 시장 공략 가능
  - 3) **클라우드 소싱 플랫폼** : 인터넷을 매개로 아이디어를 지닌 스타트업과 개인 투자자들을 매칭하여 초기 개발비용 마련 가능
  - 4) **소셜미디어 시대** : 소셜미디어 플랫폼을 통해 저렴한 비용으로 콘텐츠, 서비스 홍보 가능



□ 스타트업 Innovation Eco-System

- 혁신적인 기술과 아이디어를 보유한 예비창업가는 인큐베이터에서 성장을 위한 프로그램을 지원받게 되고, 엑셀러레이터에서는 디자인 역량강화를 위한 다양한 교육과 멘토링 지원을, 벤처캐피탈에서는 자금 투자를 지원 받음
- 이렇게 다양한 투자와 성장지원을 받은 스타트업은 혁신적 기술과 아이디어, 자본금, 디자인역량을 바탕으로 중견기업으로 성장



[디자인 주도 Start-up Innovation Eco-System]

□ 스타트업의 전반적 프로세스

- 혁신적인 기술과 아이디어를 보유한 창업가는 비즈니스 전략을 바탕으로 제공하고자하는 서비스를 발전시키고, 이러한 서비스는 제조화 공정을 거쳐 시장에 출시되어 최종적으로 고객에게 전달됨



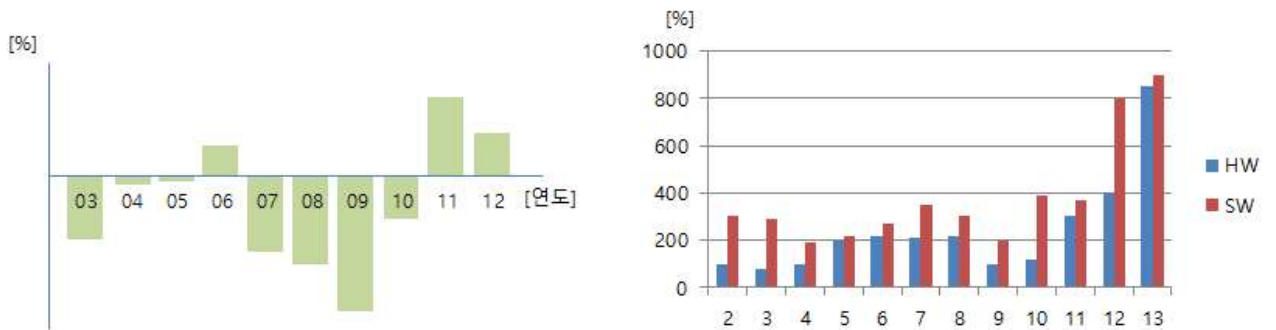
[스타트업의 전반적 프로세스]



한국디자인진흥원  
KOREA INSTITUTE OF DESIGN PROMOTION

□ 하드웨어 스타트업

- 미국 실리콘밸리를 중심으로 소프트웨어 융합 하드웨어 스타트업이 활성화되면서 제조업 창업의 새 바람을 일으키고 있음
- 하드웨어 스타트업은 사물인터넷(IoT), 웨어러블 등의 소프트웨어가 접목된 하드웨어 제품을 생산하는 창업기업으로 창업환경의 변화에 적극 대응하여 제조업의 혁신을 선도하고 있음
- \* 창업비용의 절감으로 제품의 경쟁우위가 자본에서 혁신성으로 이동, 소프트웨어와 하드웨어의 창조적 융합을 통한 제품 차별화가 중요해짐



[미국 제조 창업기업 수 성장률 추이] & [미국 HW 및 SW 관련 벤처 투자 추이]

□ 기업가치 100억 달러 이상 스타트업

지역	기업명	하드웨어	기업가치 (억 달러)	설립연도	사업분야 및 사업내용	
베이징	샤오미	○	480	2010	전자제품 제조 및 판매	2014년부터 2016년까지 중국의 전자제품 제조브랜드의 새로운 강자로 특히 스마트폰 제조에 괄목할 만한 성장을 보여주고 있음
캘리포니아	우버	-	412	2009	운송 네트워크	2009년 3월 미국에서 창립된 운송 네트워크 회사. 자사 소속의 차량이나 공유된 차량을 승객과 중계하여 승객이 이용 요금을 지불하며, 그 회사에서 수수료 이익을 얻는 라이드 셰어링 서비스를 제공
	팔란티르	-	150	2004	데이터 분석	팔란티르는 사이버범죄, 질병 예측, 사기 감지, 재난 예방 등을 위한 데이터 분석서비스를 제공
	스냅챗	-	150	2012	SNS 어플리케이션	사진이나 영상을 촬영해서 텍스트와 함께 전송하는 플랫폼 제공
	스페이스X	○	120	2002	민간 우주기업	페이팔과 테슬라 모터스의 설립자로 유명한 엘론 머스크가 2002년 설립한 미국의 민간 우주기업. ISS 보급 및 상용 인공위성 발사를 주 업무로 하며, 차후 화성 유인 탐사 및 정착을 목표로 하고 있음
	핀터레스트	-	110	2008	이미지 기반 SNS	이미지 기반 SNS로서, 다른데서 퍼온 이미지 자료를 올리는 데 특화되어 있고, 주소 입력으로 올릴 시 출처가 함께 저장됨

지역	기업명	하드웨어	기업가치 (억 달러)	설립연도	사업분야 및 사업내용	
캘리포니아	 드롭박스	-	100	2007	클라우드 서비스	쟁쟁한 대기업들이 시장에 뛰어들기 전에는 Box.com이나 Sugarsync와 같이 가장 잘 알려진 스토리지 서비스였으며, 경쟁이 치열해진 후에도 각종 애플리케이션과 연계되어 업계 최고 수준의 편의성 제공
	 에어비앤비	-	100	2008	숙박 공유 서비스	주인은 방을 빌려주고, 그 방에 들어가는 대신 요금을 주인에게 지불하고 이를 중개해준 Airbnb는 수수료를 받아 가는 구조. 숙박의 새로운 비즈니스 창출
벵갈루루	 플립카트	-	110	2007	온라인 쇼핑몰	플립카트는 아마존과 동일하게 처음에는 도서판매로 시작. 이어 전자제품, 전자책, 문구류, 패션, 생활용품 등으로 상품군을 확대하며 종합 온라인 쇼핑몰 형태를 갖추. 성공 요인은 시장 선점. 인도 온라인 쇼핑몰 시장이 형성되던 초기였으며, 이미 성공가능성이 입증된 비즈니스모델을 도입함으로써 성장기 이점을 누림

□ 데모데이 - 국내 스타트업 기업 Top 10

기업명	하드웨어	투자금액 (만 원)	설립연도	사업분야 및 사업내용	
 에스이웍스	-	-	2012	Mobile Security	모바일 앱 보안 솔루션으로 바이너리 레벨의 난독화 및 암호화를 제공
 메쉬코리아	-	800,000	-	배달, 물류 플랫폼	자사의 B2B 배송 서비스와 B2C 온디맨드 커머스 앱을 통해 실제 물류 서비스를 제공하는데 그치지 않고, 배송 현장에서 충실하게 쌓은 데이터를 기반으로 자사의 IT 기술력이 집약된 운송관리시스템(TMS, Transportation Management System)을 통해 업무 효율을 개선하고 비용 절감하는데 기여
 굿닥	-	3,000	-	의료정보 서비스 제공	'쉽고 편리한 의료정보'를 만들고자 하는 서비스
 아이피엘	○	260,000	-	사물인터넷, 로봇 제조	INNOPLAYLAB (아이피엘)은 2014년 3월 10일 로보틱스 기반 기술을 바탕으로 스마트홈의 새로운 생태계 서비스 환경제공을 통한 새로운 문화 환경을 창출하기 위해 창업
 야놀자	-	1,500,000	-	숙박 및 여행 서비스 제공	숙박 정보 및 여행 콘텐츠 제공, 대한민국 숙박산업의 현대화와 양지화
 닷	○	100,000	-	점자 스마트 디바이스 제조	전 세계 3억명 시각장애인을 위한 최초의 점자 스마트 디바이스(HW) 및 번역 SW (쥬dot의 첫 제품은 핵심 원천 기술인 "능동형 멀티 액츄에이터(Active Multi-Actuator)" 기술이 적용된 점자 스마트 워치와 점자 정보 통신 단말기 제조
 멜리펀트	-	10,000	2013	동영상 플랫폼	뮤지션은 자신의 공연 현장을 더 다양한 팬들에게 보여줄 수 있고, 공연을 가지 못한 팬들에게 공연장의 생생함을 그대로 전달해주는 서비스
 헬로마켓	-	300,000	2011	개인마켓 서비스	개인과 개인간 거래(C2C: Consumer to Consumer)를 실현하는 웹/앱 플랫폼 구축
 프로그램스	-	550,000	2011	개인화 서비스	이전에 봤던 몇 가지 영화들을 평가하면, 사용자의 취향을 파악하여 재미있게 볼만한 영화들을 빠르고 정확하게 추천
 토스랩	-	300,000	2014	기업용 소프트웨어	업무/협업에 가장 필요한 기능(메신저, 파일공유, 검색)을 모두 갖춘 톨: 쉽고 간편하며, 빠른 팀 조직 업무를 경험 제공

□ 디자인 주도 스타트업의 정의

○ 자사가 보유한 (시각, 제품, 서비스 등) 디자인 역량을 중점적으로 활용하여 새로운 컨셉의 아이디어를 상품화 및 사업화 하는 스타트업

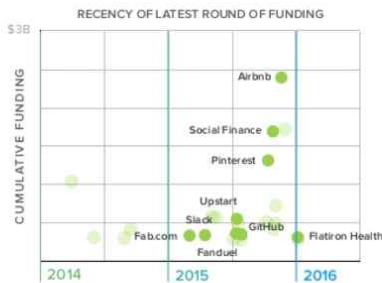
□ 디자인 주도 스타트업의 성장

- Design in Tech Report(2016)에 따르면, 한 해(2015)동안 지속적 투자를 유치한 스타트업의 36%는 디자이너가 Co-founder로 활동 중
- 10억 달러 이상의 가치를 보유한 'Unicorn' 스타트업도 마찬가지로 전체의 21%는 디자이너가 Co-founder로 재직하거나 건축, 음악, 예술 등의 디자인 분야의 전공인 것으로 알려짐

Successful Startups Co-Founded by Designers Are Not Uncommon

**36%** of the 25 startups with a recent fundraise in CB Insight's "Internet Sector" category are designer co-founded

**21%** of the so-called global "unicorn" startups across all sectors have co-founders who have embraced design or come from a design, arts, or human-centered background including architecture, design, music, visualization, fine arts, media arts.



- 23andMe, Actifio, Adyen, African Internet Group, Airbnb, Alugiliwi, Anaplan, AppDirect, AppDynamics, AppNexus, Apttus, Apus Group, Atlasian, Autol Group, Automatic, Avant, AVAST Software, Avo, BeBeL, Beijing LaKala Billing Services, BlaBlaCar, Bloom Energy, Blue Apron, BuzzFeed, Carbon3D, China Rapid Finance, CJ Games, Cloudera, CloudFlare, ContextLogic/Wish, Coupa Software, Coupang, Credit Karma, Dada, Datto, Decolar, Deem, Delivery Hero, Dianping, Didl Kuwait, D.J Innovations, Docker, DocuSign, Domo Technologies, DraftKings, Dropbox, Elie.me, Eventbrite, Evernote, Fanatics, FanDuel, Fani, FarFetch, Flipkart, Forescout, Funding Circle, Gilt Groupe, GIGLab, Global Fashion Group, GrabTaxi, GreenSky, Guatixio Technology Co., Gusto, HelloFresh, Home24, Hootsuite, Houzz, Humio, Infiniti, InMobi, InsideSales.com, Instacart, Intaraja Therapeutics, IronSource, Jasper Technologies, Jawbone, jet.com, Juxian, JusFab, Kabam, Kabogo, Kik Interactive, Klarna, Koudai Gowzu, Lazada, Legendary Entertainment, Lookout, Lufax, Lyft, Magic Leap, MarkLogic, Medallia, Meituan, Mercari, MindMaze, Moderna, Mogujie, MongoDB, Mozido, Mu Sigma, MuleSoft, NantHealth, Nestdoor, Nutanix, Okta, Olacabs, One97 Communications, Oscar Health Insurance Co., Palantir Technologies, Panshi, Pinterest, PuraSight, Power Technologies, Prologer, Marketplace, Proteus Digital Health, Pure Storage, Qualtrics, Quikr, Razer, Rong360, Shazam, SmipVfy, Snyk.com, Slack Technologies, Snapdeal, Snapdeal, Social Finance, Souq, SpaceX, Spotify, Sprinklr, Square, Stemcentrx, Stripe, SurveyMonkey, TangoMe, Tanium, The Honest Company, Theranos, Thumbtack, TransferWise, Trendy Group International, Tuzia Online Information Technology, TutorGroup, Twilio, Uber, Udacity, Ucar Group, Uptake, VANCL, Vice Media, Vox Media, Wirby Parker, WeWork, Xiaomi, Xuanyuasia, Yello Mobile, Zenefits, Zeta Interactive, Zhangyue, ZocDoc, Zomato Media, Zscaler

via CB Insights, "Since January 1 2013 to February 29, 2016, in the U.S. Internet-Only category top 25 recently funded VC-backed companies."

via CB Insights, "Private VC-Backed Companies with Valuations Over \$1B"

- 이러한 현상은 디자인 영역이 스타트업 생태계에서도 주요 의사 결정에 활용되고 있음을 시사하며, 이제는 단순히 제품 스타일링을 넘어 디자인 전략, 디자인 프로세스 등으로 확장되고 있음
- 또한, 자사의 디자인 역량을 적극적으로 활용하는 스타트업(디자인 주도 스타트업)의 경우, VC 투자 관점에서 일반 스타트업에 비해 성과가 높은 것으로 확인



□ 디자인 주도 스타트업의 영역

- 전통적인 디자인은 상품화/제품화 과정에서 매우 제한적으로 활용되었다면, 최근에는 디자인 인력(Who)의 의사결정 수준에 따라, 참여시점(When)에 따라, 디자인 역량 활용(What)에 따라 활용 범위가 매우 확장됨

	CLASSICAL DESIGN	VS	DESIGN IN TECH
Number of Active Users	Few to Millions		Few to Hundreds of Millions
Time Needed to Deploy Completed Product	Weeks to Months through Distribution Channels		Instantaneously Delivered Over the Net
"Perfection" is Achievable	Yes There's a final state.		No It's always evolving.
Designer's Level of Confidence	Absolute, and Self-Validating		Generally High, but Open to Analyzing Testing/Research

Classic Design vs. DesigninTech (Design in Tech Report, 2016)

- 본 연구에서는 디자인 영역의 변화를 야기하는 일반적인 기준(Who, When, What)을 중심으로 디자인 역량의 활용 정도를 분류하고, 디자인 주도 스타트업의 영역을 정의함
- 디자인 주도 스타트업 영역을 정의하기 위한 분류는 다음과 같음
  - 디자인 인력 존재 여부 : (1) 디자이너가 직접 의사 결정하는 (Co)Founder (2) 디자인 부서가 존재하는 경우 (3) 소수의 디자이너 존재 (4) None
  - 디자인 인력 참여 시점 : (1) 창업 초기에 디자인 인력이 참여하는 경우, (2) 제품/서비스 기획 중에 디자인 인력이 참여하는 경우, (3) 제품/서비스 개발 완료 후 디자인 인력이 참여하는 경우, (4) None
  - 디자인 역량 활용 분야 : (1) 스타트업의 Design Strategy (2) 스타트업의 Design Process, (3) Styling, (4) None



\*\* 디자인 주도 스타트업 영역

[디자인 주도 스타트업의 영역]





□ 스타트업 주요 실패 원인 분석

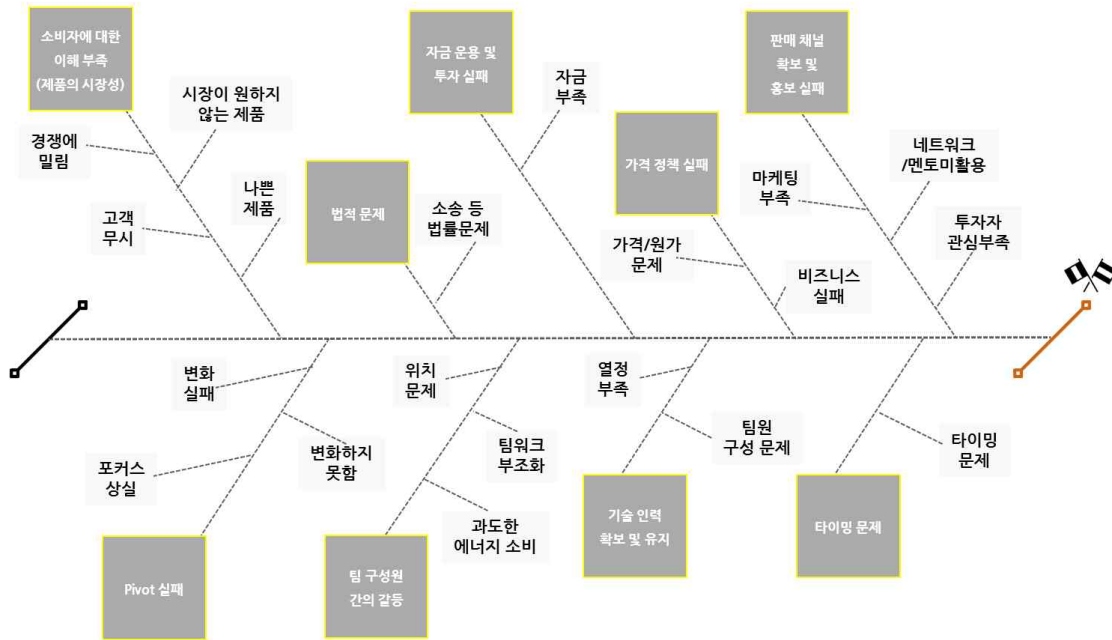
- 미국의 리서치 기관 CB INSIGHTS는 Startup이 실패하는 20가지 원인을 발표, 가장 큰 실패요인은 시장이 원하지 않는 제품 출시(42%)이며, 자금부족(29%)과 팀원 구성 문제(23%) 등을 원인으로 파악 (The Top 20 Reasons Statups Fail, CB INSIGHTS, 2014)

순위	실패요인	실패 기업 및 상세내용
1	시장에 원하지 않는 제품	시장의 '니즈'에 관한 문제보다 자신들이 해결하기에 흥미로운 문제를 해결하는 것에 무게를 두는 것은 스타트업 실패원인의 42%를 차지
2	자금 부족	사업을 진행함에 있어 현금과 시간은 제한적이기에 합리적으로 할당되어야만 합니다. 어떻게 돈을 써야 할지에 관한 문제는 스타트업들이 해결하기 굉장히 어려운 문제이자, 스타트업 실패 원인의 29%를 차지
3	팀원 구성문제	서로 다른 기술을 가진 다양한 사람들로 팀을 구성하는 것은 스타트업 성공의 매우 중요한 요소
4	경쟁에 밀림	경쟁에 대한 강박관념을 갖는 것은 건강에 해롭지만 여러분의 경쟁자들을 무시하는 것은 스타트업의 실패로 가는 지름길
5	가격/원가 문제	스타트업의 성공에 있어서 가격 책정은 매우 신경을 많이 써야 하는 부분입니다. 가격 책정은 이윤을 창출하기 위해 회사의 비용 지출에 맞춰 너무 높지도 낮지도 않게 이루어 져야 하기 때문에 매우 어려움
6	나쁜 제품	의식적으로든 무의식적으로든 사용자의 욕구를 무시하는 것은 나쁜 결과를 초래
7	비즈니스 모델문제	단일 채널에 묶여 있거나 이용 가능한 자원을 최대한 활용하여 수익을 창출해내는 다양한 방법을 찾지 못하는 것은 여러분의 투자자를 망설이게 만들 뿐만 아니라 여러분이 애써 얻은 사용자들의 관심마저 활용하지 못함
8	마케팅 부족	상품의 타겟층을 아는 것과 그들의 이목을 끌어 궁극적으로 여러분의 고객으로 만드는 것은 사업 성공의 중요한 스킬
9	고객 무시	좁은 시야(Tunnel vision)를 갖거나 사용자의 피드백을 듣지 않는 것은 많은 스타트업이 저지르는 치명적인 실수
10	타이밍 문제	상품을 너무 이르게 출시하면 사용자들은 여러분의 상품을 쓸모 없는 것으로 치부할 수 도 있고, 만약 그 상품에 대한 첫인상이 부정적으로 인식되었다면 다시 고객으로 확보하기는 힘들
11	포커스 상실	진행 중인 프로젝트에 집중하지 못하고 개인적인 일에 눈을 돌리거나 프로젝트의 방향성을 상실하는 것이 13%의 스타트업 실패 원인을 차지



순위	실패요인	실패 기업 및 상세내용
12	팀워크 부조화	상대방과의 불화 문제는 창업 팀내에서만 국한되는 것은 아님. 투자자와의 불화가 시작되면 더 빠르게 상황을 악화
13	변화 실패	Pivot을 그 자체를 위한 Pivot은 무의미 함. 비즈니스 모델은 잘 만들어져 있어야 하고, 모델에 의해 만들어진 가설은 테스트를 거쳐 검증되어야 하며, 결과가 예상되는 철저히 계획적인 Pivot 만이 사업에 긍정적인 변화를 가져올 수 있음
14	열정 부족	좋은 아이디어를 가지고 있었지만 우리가 속해 있는 산업에 대한 열정과 전문 지식이 부족해 실패
15	위치문제	팀이 멀리 떨어진 곳에서 일한다면 효과적인 소통방법을 반드시 찾아야 함. 그렇지 않으면 팀워크가 저하되어 결국 실패
16	투자자 관심부족	투자자들은 seed단계 다음으로 오는 follow-up 투자들에게는 관심이 없거나(그 대표적인 예가 Series A 단계에서의 자금 부족 현상인 시리즈 A크런치) 혹은 애초에 스타트업 투자에 관해 무관심
17	소송 등 법률문제	때때로 스타트업은 단순한 아이디어에서 시작해서 복잡한 법적인 절차들을 발생. 그리고 이것이 스타트업이 문을 닫는 주요 원인
18	네트워크/ 멘토 미활용	사업세계에 대해 초보자인지라 엄청난 불안감에 휩싸여도 너무 앞서 모든 것을 스스로 해결하려는 것 때문에 많은 실수를 저지름. 모든 것을 스스로 해결하려는 것이 바로 스타트업 실패의 시작.
19	과도한 에너지 소비	스타트업 창업자들은 일과 삶의 균형( Work life balance )을 이룰 수 없습니다. 그래서 스타트업에 여러분의 에너지를 모두 소진하는 것은 매우 위험. 에너지 소진은 스타트업 실패 원인의 8%를 차지
20	변화하지 못함	잘못된 상품, 채용, 결정을 바로 잡지 않거나 신속하게 대응하지 못하는 것이 스타트업 실패 원인의 7%를 차지. 잘못된 아이디어에 머무르는 것은 자원과 돈을 고갈시킬 뿐만 아니라 일의 진전이 없다는 점에서 직원들의 사기를 저하

- CB INSIGHTS 스타트업 실패 요인 20개를 스타트업의 창업부터 제품 판매 과정까지 시계열로 배치하고, 유사한 의미의 원인들을 재구성하였으며, 제품의 시장성, 법적 문제, 자금 운용 및 투자 실패 등 8가지 유형을 재분류



[스타트업 단계별 실패 요인 유형화]

- 소비자에 대한 이해 부족(제품의 시장성): 창업자 중심의 제품 및 서비스 개발로 인해 소비자에 Needs를 충족시키지 못한 경우
- 법적 문제 : 제품/서비스 출시 및 외부 협력 파트너와 관련된 법률문제
- 자금 운용 및 투자 실패 : 전반적인 자금 운용 및 지속적인 투자 실패
- 가격 정책 실패 : 제품/서비스 가격 책정 실패로 인한 수익 구조 문제
- 판매 채널 확보 및 홍보 실패 : 제품/서비스 개발 단계에서 판매 및 홍보 채널을 고려하지 못하여 유통 실패
- Pivot 실패 : 제품의 사업화 과정에서 포커스 상실 및 변화 실패
- 팀 구성원 간의 갈등 : 위치 문제, 팀워크 부조화, 과도한 에너지 소비
- 기술 인력 확보 및 유지 : 열정 부족, 팀원 구성 문제
- 타이밍 문제 : 시장 트렌드 및 경쟁사를 고려하지 못한 경우



## □ 스타트업 실패 원인 (사례)

## 1) 소비자에 대한 이해 부족(제품의 시장성)

- 디너(Dinnr)의 사례 - 국외 디자인 주도 스타트업 실패 사례 중 하나인 디너(Dinnr)의 사례를 살펴보면, 요리 할 레시피와 날짜, 장소, 인원을 웹에 올리면 그에 해당하는 식재료를 당일 배송해주는 획기적인 서비스를 기획했으나 소비자에 대한 이해 부족으로 다음과 같은 실패요인을 분석함. 요리를 하는 사람들의 패턴에 대한 이해부족(소비자에 대한 이해부족)으로 인한 실패사례로 볼 수 있음

## 2) 가격정책 실패

- Quirky의 사례 - 마음에 드는 제품/아이디어를 투표로 올려 회사가 직접 제품으로 만드는 서비스를 기획했으나 가격정책의 문제로 다음과 같은 실패요인을 분석함
- Quirky 제품들 대부분이 마진의 폭이 너무 작았고, Quirky가 개발했던 블루투스 스피커는 무려 40만 달러의 개발비용이 들어갔지만 단 28대만 판매됨
- 야심차게 준비했던 Wink 스마트홈 시스템의 보안 업데이트의 문제로 리콜되며 결국 부도 신청

## 3) 팀 구성원간의 갈등

- GuGo의 사례 - 커뮤니티 중심 소셜 네트워킹 플랫폼 (SNS 서비스 외에 로컬 행사나 제품 홍보)을 제공하기 위해 창업했으나 팀 구성원간의 갈등문제로 실패를 겪음
- 기술 전문가인 공동대표 중 한명은 그렇지 않은 공동대표와 지분 소유율이 같은 것에 불만을 가짐

## 4) 기술 인력 확보 및 유지

- Lumos의 사례 - 머닝러신을 이용한 스마트홈 IoT 디바이스 서비스를 기획했으나 기술 인력 확보에 문제를 겪고 실패
- 직원 중 스마트 홈 디바이스를 사용해 본 경험이 없어 IoT 관련 지식 부족. 머닝러신을 과대평가했고, 프로토타입을 제품화 하는 단계 과소평가

### 5) Pivot 실패

- Secret의 사례 - 문자로 루머나 비밀스러운 내용을 주고받는 앱을 출시했으나 Pivot의 실패로 사업종료
- 익명을 통해 솔직하고 창의적인 표현을 할 수 있는 오픈 커뮤니케이션을 할 수 있을 것이라 생각했으나, 사용자들의 신뢰성 부족으로 사업종료. 서비스 진화 단계에서 다른 경쟁 앱들과 유사해짐

### 6) 자금 운용 및 투자 실패

- KOLOS의 사례 - 이커머스 플레이어 서비스를 기획한 스타트업으로 사업자금의 운용의 문제로 다음과 같은 실패사례를 분석함
- 사업을 시작하면서 3D models, 비싼 프로토타입, 디자인패턴, 변호사비, 멋진 비디오, 자동차 수리비용, 새로운 핸드폰 등 의미 없는 곳에 자금 사용. 따라서 자금 운용을 효율적으로 사용하지 못하면서 사업실패

### 7) 판매 채널 확보 및 홍보 실패

- Shopa의 사례 - EC용 소셜 추천서비스를 기획했으나 판매채널을 확보하지 못해 시장에서 실패함
- Shopa를 사용하는 유저들이 같은 드레스를 사거나, 할인을 받을 것을 걱정하면서 다른 사람들에게 입소문을 내지 않으며 사업실패

### 8) 법적 문제

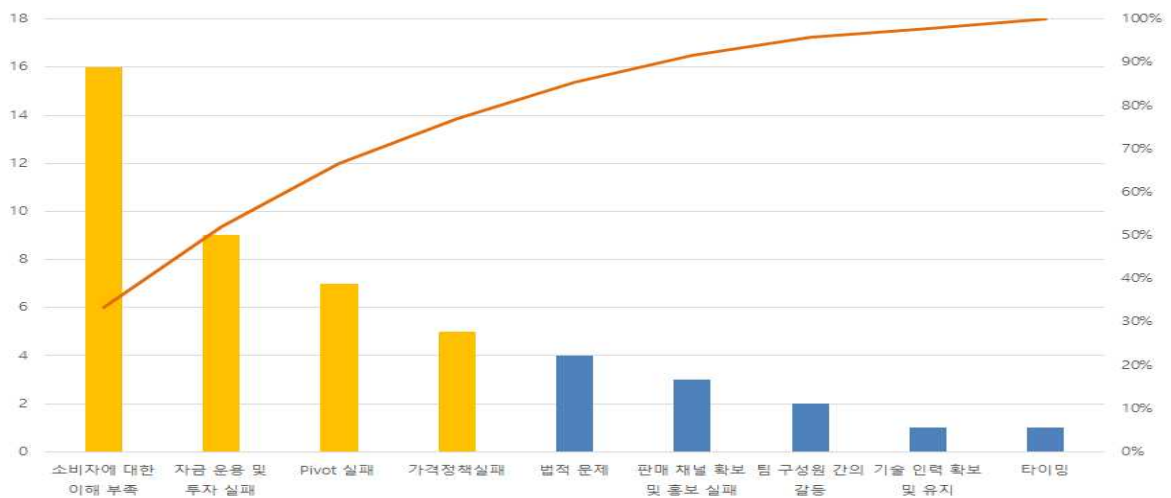
- Groovshark의 사례 - 뮤직 스트리밍 서비스로 해당 유저들이 다른 유저들이 들을 수 있도록 자신의 음원파일을 업로드 하는 서비스를 제공하는 스타트업으로, 법적인 문제를 해결하지 못하여 실패 요인을 다음과 같이 분석함
- 저작권과 관련해 여러 법적인 문제 발생
- 수년간 저작권 문제를 해결하기 위해 가장 큰 음원 로열티 업체와 계약을 맺으려 했지만 실패함
- 대형 기획사와 음반 회사들의 소송으로 인하여 사업종료

### 9) 타이밍

- Nebula의 사례 - 개인 클라우드를 제공하는 서비스로 기획된 스타트업으로, 타 시장에서 성공을 거둔 서비스를 출시했지만 타겟시장의 미성숙으로 인하여 실패
- 대기업을 상대로 하는 클라우드 서비스 스타트업은 성공했으나, 개인 클라우드 서비스를 사용하기에 시장이 미숙하다고 판단

실패요인	사례 회사
1. 소비자에 대한 이해 부족	Superdeals, Lamido, Molome, Beyeu, 모프드, 37coins, Balanced, Better, Brawker, ProtoExchange, Rdio, Reward me, Rate my Speech, Why Own It, Dinnr
2. 가격정책 실패	Quirky, HOMEJOY, eXiche, Everything.me, Kotagames, 99dresses
3. 팀 구성원 간의 갈등	GuGu, DoneByNone
4. 기술 인력 확보 및 유지	Lumos
5. Pivot 실패	Secret, Fastr, Talentpad, ValyooTech, Valadoo, Kirim, 아웃박스
6. 자금 운용 및 투자 실패	Zirtual, Allmyapp, Wattage, Bluebird, Udesign, Bonafide, Circa, Qbotix, Dazo, Paraplou, Kolos
7. 판매 채널 확보 및 홍보 실패	Seltag, Shopa
8. 법적 문제	Grooveshark, Leap Transit, Ordr.In, Vatler
9. 타이밍	Nebula, Zen 99

- 국외 디자인 주도 스타트업의 실패사례 50건을 8가지 실패요인으로 분류한 결과, 소비자에 대한 이해부족(16건)으로 가장 높았고, 그 뒤로 자금 운용 및 투자 실패(9건), Pivot 실패(7건), 가격 정책 실패(5건) 순으로 나타남



[국외 디자인 주도 스타트업 실패사례 유형 비율]



## B. 설문 조사

### □ 설문 조사 개요

- 온라인 설문 조사 프로그램을 이용하여 총 52개 스타트업 관계자(임원 이상)를 대상으로 설문을 진행
- 스타트업의 엑셀러레이터 프로그램 참여 경험, 디자인역량, 사업화/제품화 과정에서 Pain-point, 프로그램 아이디어 선호도 조사 등을 진행

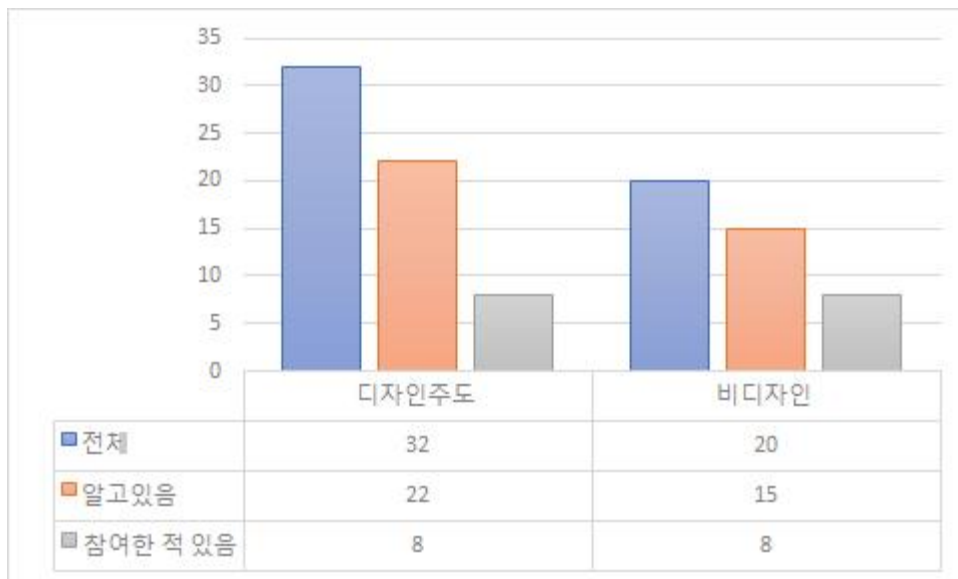
### □ 디자인 주도 스타트업 현황

- 전체 응답자(52개) 중 디자인 주도 스타트업이라 할 수 있는 스타트업은 32개 업체에 해당함(전체 응답자의 약 62%)
- 전체 응답자 중 하드웨어 분야의 스타트업 종사자는 22명(42%), 소프트웨어는 30명(58%)
- 디자인 주도 스타트업은 비디자인 주도 스타트업에 비해 하드웨어의 비중이 월등히 높은 것으로 나타남(53% > 25%)



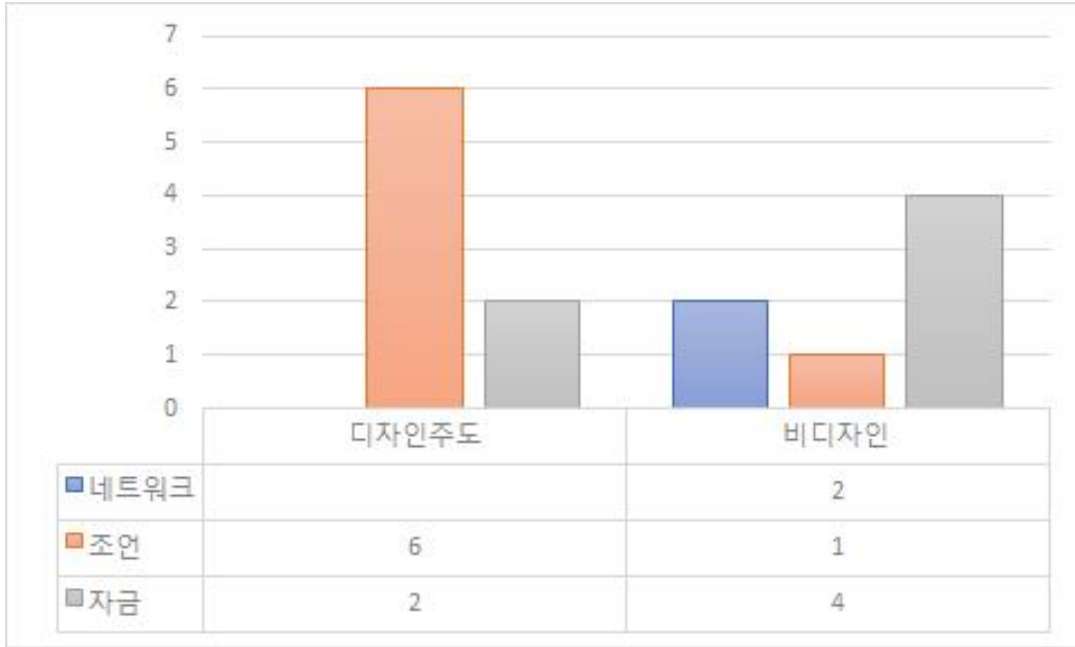
□ 스타트업 엑셀러레이터 프로그램에 대한 인식

- 디자인 주도 스타트업의 경우에도 엑셀러레이터 프로그램을 알고 있는 응답자는 22명(69%), 그 중 엑셀러레이터 프로그램에 직접 참가한 경험이 있는 응답자는 8명(36%) 으로서 전체 응답자와 유사한 비율로 스타트업 엑셀러레이터 프로그램을 인지 및 참가하고 있음을 알 수 있음
- 디자인 주도 스타트업이 아닌 경우, 엑셀러레이터 프로그램을 알고 있는 응답자는 20명(75%)이며, 37명 중 엑셀러레이터 프로그램에 직접 참가한 경험이 있는 응답자는 8명(53%)로서, 디자인 주도 스타트업에 비해 엑셀러레이터 프로그램에 대한 인지 및 참여도가 다소 높음을 알 수 있음



[엑셀러레이터 프로그램 인지여부]

- 엑셀러레이터 프로그램 참가한 경험이 있는 16(디자인 주도 8명)명 중 15명 (디자인 주도 8명)은 엑셀러레이터 프로그램에 보통 이상으로 만족하는 것으로 나타났으며, 엑셀러레이터 프로그램이 도움이 되었다고 생각하는 가장 큰 이유에 대해서는 디자인 주도 스타트업의 경험자 8명 중 6명이 멘토링으로 꼽았으며, 2명은 자금 융통을 선택하였다. 하지만, 비디자인 주도 스타트업의 경우에는 과반수가 자금 융통을 이유로 선택하였으며, 2명은 네트워크를 이유로 선택하였음



[엑셀러레이터 프로그램이 도움이 되었다고 생각하는 이유]

- 엑셀러레이터 프로그램에 참가한 경험이 없는 36명(디자인 주도 24명, 비디자인 12명) 중 향후 엑셀러레이터 프로그램에 참가할 의사가 있는 응답자는 28명(디자인 주도 18명-75%, 비디자인 10명-83%)으로 엑셀러레이터 프로그램 참여 의향이 전체적으로 매우 높게 나타났음



[엑셀러레이터 프로그램 향후 참가 의향]

- 엑셀러레이터 프로그램 참가 의향이 없는 이유에 대해서는, 비디자인의 경우 2명 모두 '필요성을 느끼지 못해서'라고 답하였으며, 디자인 주도 스타트업 역시 2명은

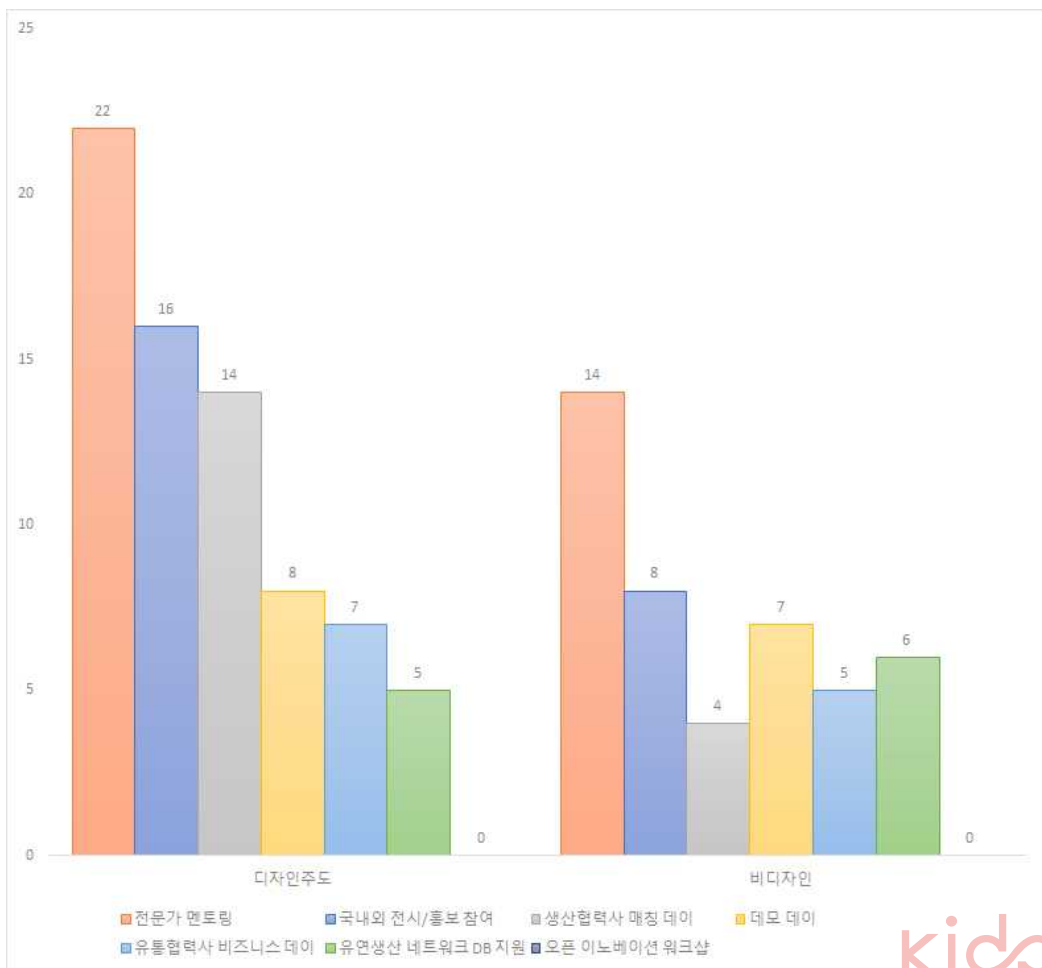


‘필요성을 느끼지 못해서’라고 답하였으며, 나머지 4명은 ‘엑셀러레이터 프로그램을 잘 알지 못해서’라고 답하였음. 이는, 향후 디자인 주도 스타트업에 대한 홍보를 통해 엑셀러레이터 프로그램의 참여 의사를 충분히 높일 수 있다는 것을 시사

□ 디자인 주도 스타트업 기업의 영역 구체화·분류·속성 분석

○ 스타트업 엑셀러레이터 프로그램 유형별 필요성 인지

- 기존에 존재하는 엑셀러레이터 프로그램 유형별 필요성 인지에 대한 조사 결과, 디자인 주도 여부에 상관없이 전문가 멘토링 프로그램의 필요성을 가장 높게 평가하고 있으며, 다음으로는 국내/외 전시홍보 참여 기회 제공에 대해 높은 필요성을 인지하고 있음
- 하지만, 생산협력사 네트워킹에 대해서는 디자인 주도 스타트업이 높은 필요성을 나타내는 반면, 디자인 주도 스타트업이 아닌 경우에는 낮은 필요성을 나타내고 있다는 것을 볼 수 있음

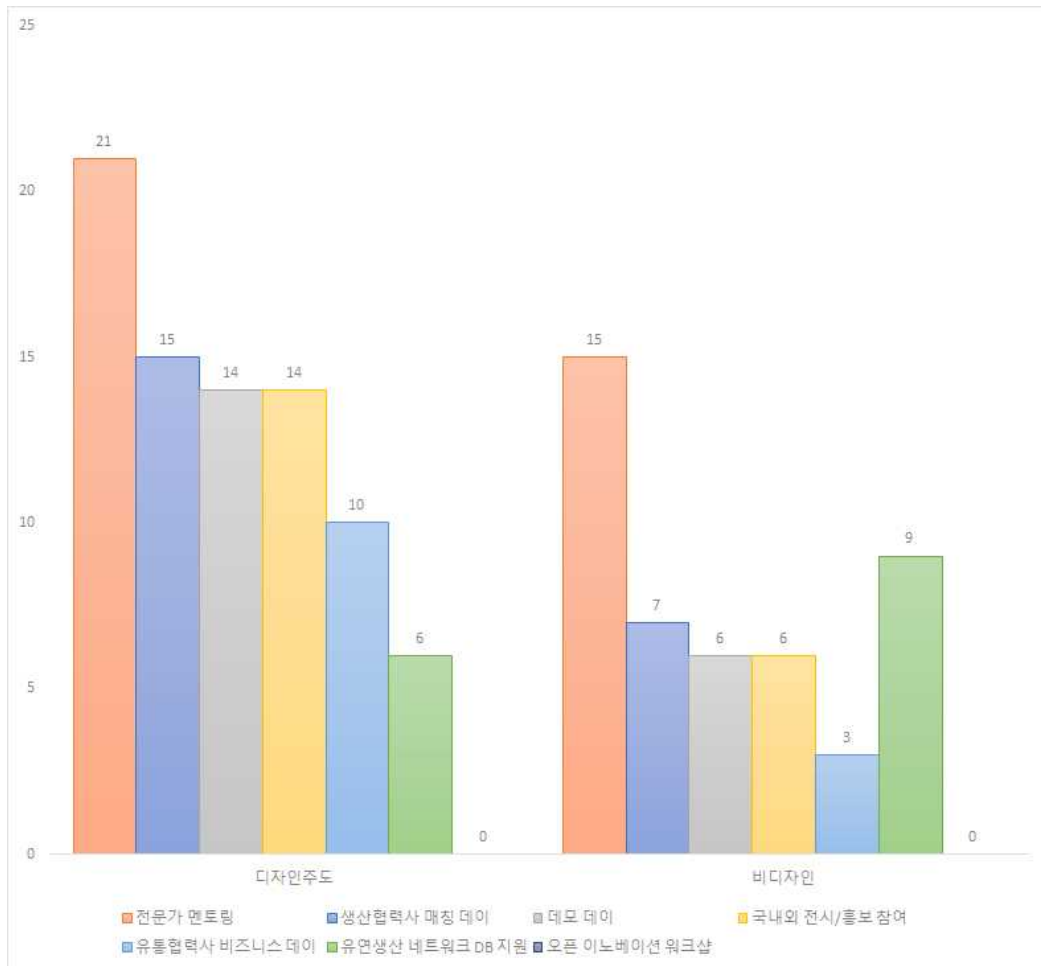


[기존 엑셀러레이터 프로그램 유형별 필요성]



○ 스타트업 엑셀러레이터 프로그램 유형별 매력도 인지

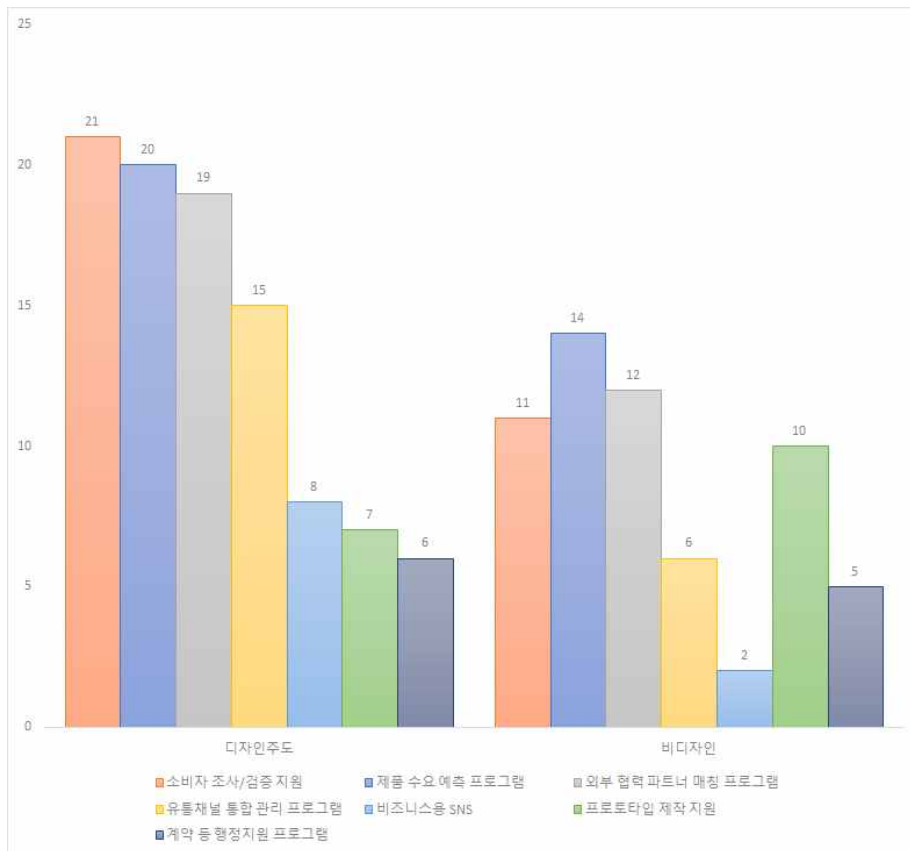
- 엑셀러레이터 프로그램 유형별 매력도 인지와 관련하여서는 양측 모두 전문가 멘토링을 가장 매력적인 프로그램 유형으로 인지하고 있음
- 디자인 주도 스타트업의 경우 유연생산 네트워크 DB지원에 대해서는 비교적 낮은 선호도를 보여주는 반면, 디자인 주도 스타트업이 아닌 경우에는 해당 프로그램 유형에 대해 비교적 높은 매력도를 보이고 있음



[기존 엑셀러레이터 프로그램 유형별 매력도]

○ 신규 스타트업 엑셀러레이터 프로그램 아이디어에 대한 선호도

- 신규 엑셀러레이터 프로그램 아이디어에 대한 선호도는 디자인 주도 스타트업과 같은 경우 소비자조사, 수요예측, 외부 협력 파트너 네트워킹 및 유통 채널 관리에 높은 선호도를 보임
- 디자인 주도 스타트업이 아닌 경우에는 수요예측, 파트너 매칭 및 소비자 조사에는 디자인 주도와 유사하게 높은 선호도를 보이고 있으며, 특히 프로토타입 제작 지원과 관련해서 높은 선호도를 나타내고 있음
- 두드러지는 차이점에 대해, 디자인 주도 스타트업의 경우에는 프로토타입 제작에 대해 이미 높은 수준의 역량을 가지고 있는 것으로 추정할 수 있으며, 공통적으로는 소비자 및 시장 관련 조사에 대해서는 모든 스타트업이 높은 니즈를 나타내고 있음을 시사



[신규 엑셀러레이터 프로그램 아이디어에 대한 선호도]

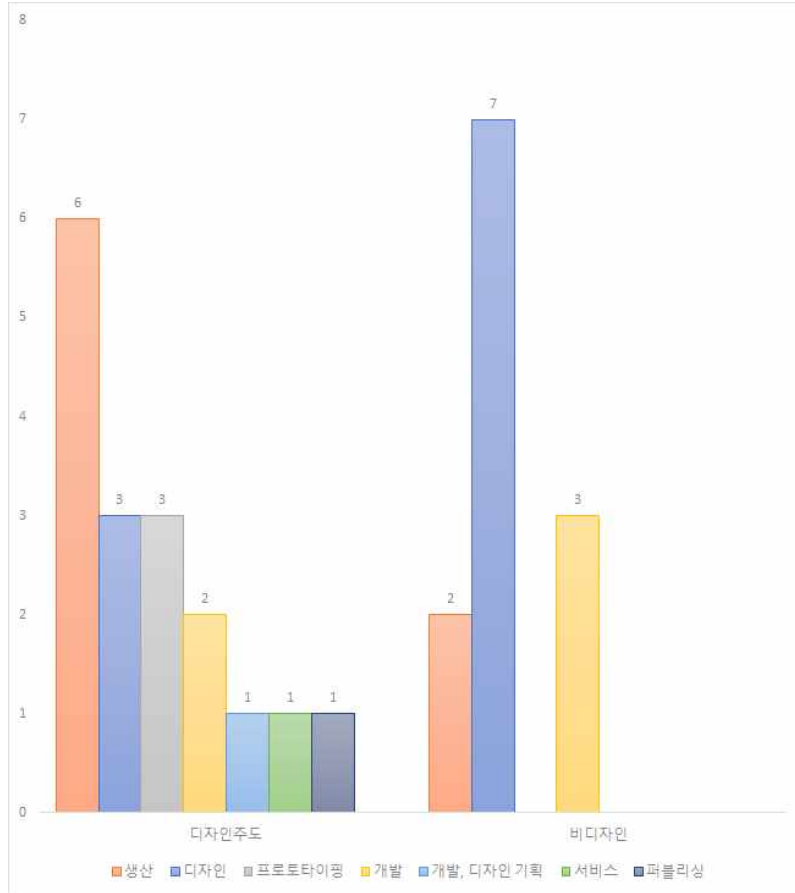
○ 외부업체와의 협력 경험

- 외부업체와의 협력 경험에 대해서는 디자인 주도 스타트업은 절반가량이 디자인 주도 스타트업이 아닌 경우에는 약 65% 가량이 외부업체와의 협력 경험이 있다고 응답하였음



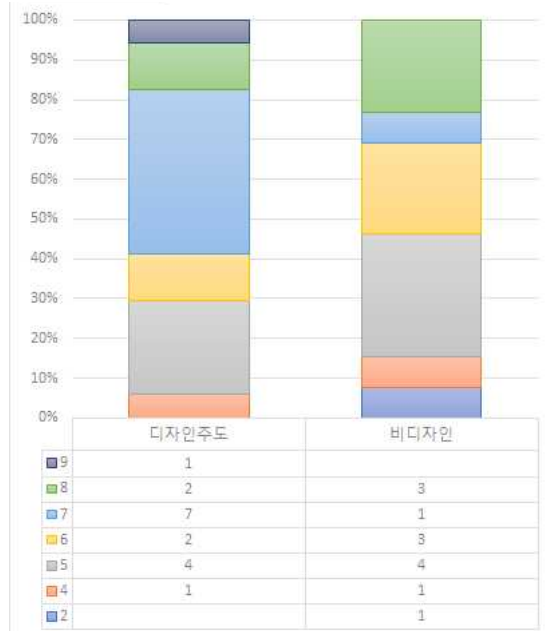
[외부업체와의 협력 경험]

- 외부업체의 담당 업무와 같은 경우, 디자인 주도 스타트업의 경우에는 주로 생산의 비중이 높는데 반해 디자인 주도 스타트업이 아닌 경우, 디자인에 대한 외주 비중이 높음
- 디자인 이후 프로토타이핑 단계의 경우에는 디자인 주도 스타트업에 비해 디자인 주도 스타트업이 아닌 경우 니즈가 없음을 볼 수 있는데, 이는 디자인 외주 업체가 프로토타이핑 기능까지 함께 수행하는 것으로 추정할 수 있음



[외부업체 담당 업무]

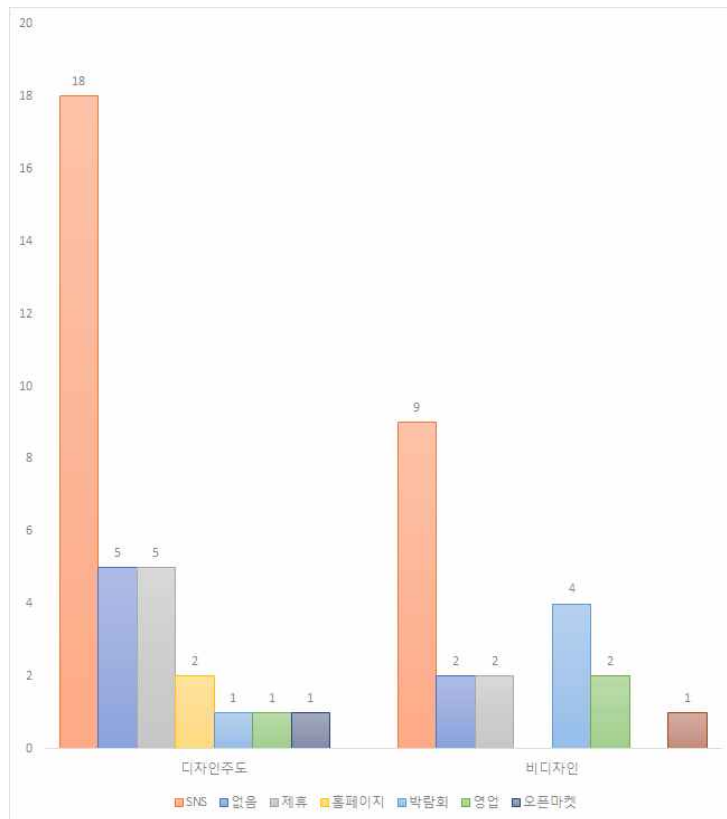
- 외부업체 만족도와 관련하여서 디자인 주도 스타트업이 비교적 더욱 높은 만족도를 보이고 있음. 해당 결과가 나타나는 이유는 생산은 대체적으로 일정 이상의 퀄리티가 보장되는 반면 디자인과 같은 작업은 당사자가 주도적으로 수행하지 않는 이상 퀄리티의 편차가 심할 수 있기 때문으로 해석될 수 있음
- 만족하지 못하는 이유와 관련하여서는 공통적으로는 품질과 의사소통 문제가 제기되었으며, 디자인 주도 스타트업과 같은 경우에는 가격 및 납기일이 추가적인 불만 이유로 제기되었음



[외부업체 만족도]

○ 마케팅/홍보 수단

- 대체로 SNS를 이용한 홍보가 가장 많았으며, 디자인 주도 스타트업이 아닌 경우 특히 박람회를 통한 홍보 빈도가 높음을 볼 수 있음

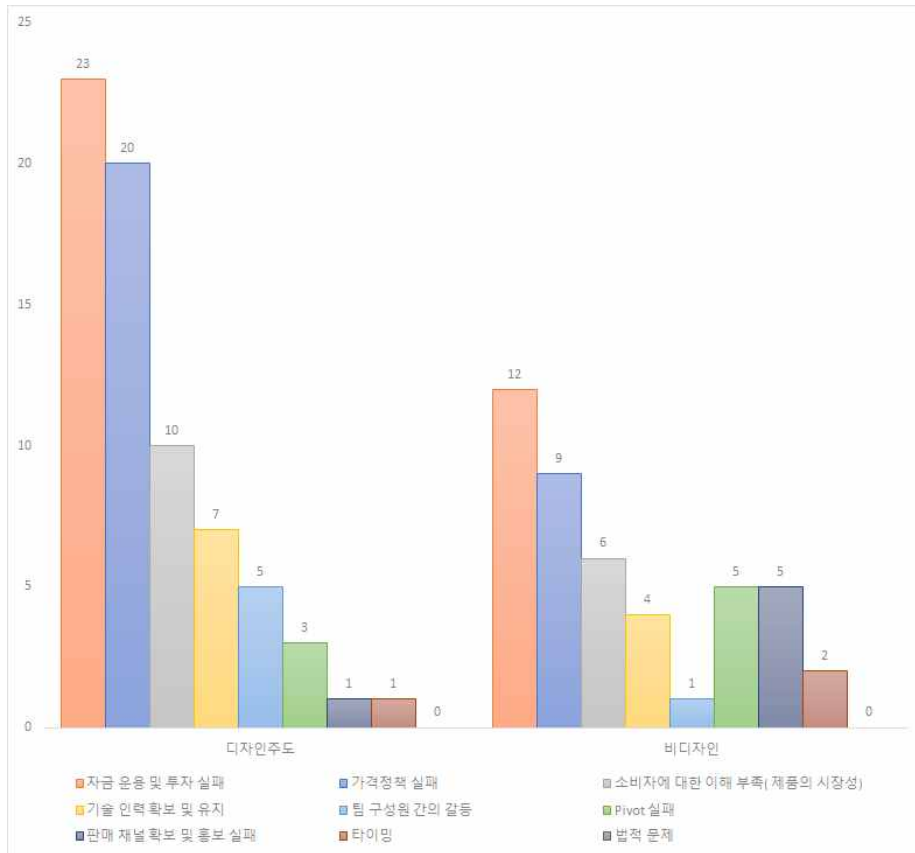


[마케팅/홍보 수단]



□ 스타트업 실패 요인에 대한 인식

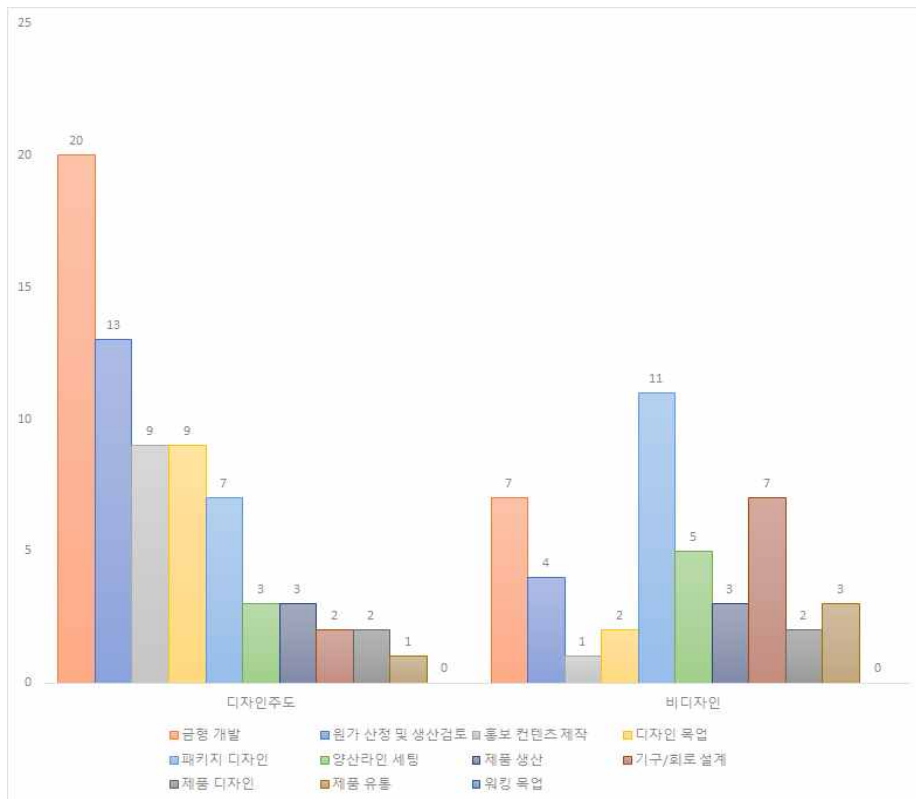
- 스타트업 실패 요인에 관해서는 상위 3개 요인에 대해서 자금 운용 실패와 가격정책 실패, 소비자에 대한 이해부족 순으로 지목된 데에는 디자인 주도 여부에 따른 차이가 크게 없으나,
- 디자인 주도 스타트업의 경우 팀 구성원간의 갈등이 비교적 주요한 실패 요인으로 지목된 것에 반해, 디자인 주도 스타트업이 아닌 경우에는 판매채널 확보 실패를 비교적 주요한 요인으로 선택하였음



[스타트업 실패 요인에 대한 인식]

□ 엑셀러레이터 프로그램을 통해 지원을 희망하는 제품화 단계

- 엑셀러레이터 프로그램을 통해 지원을 희망하는 제품화 단계는 디자인 주도의 여부에 따라 많은 차이 있었음
- 디자인 주도 스타트업의 경우에는 금형개발에 대한 요구가 가장 높았으며, 원가 산정 및 생산검토, 디자인 목업 및 홍보콘텐츠 제작 단계에서 엑셀러레이터 프로그램을 통한 지원을 받고 싶어 하는 의향이 높음
- 디자인 주도 스타트업이 아닌 경우, 패키지디자인에 대한 지원 요구가 가장 높았으며, 금형개발 및 기구/회로 설계 단계에서 지원을 받고자 하는 의향이 높았음
- 디자인 주도 스타트업의 경우 금형 개발 및 생산 검토 등 디자이너가 해결하기 힘든 영역에 대한 요구가 높은 경향이 뚜렷하게 드러났으며, 디자인 주도 스타트업이 아닌 경우에는 패키지 디자인과 같이 디자이너가 필요한 영역에 대한 요구가 높은 경향이 드러남을 볼 수 있음.
- 이러한 결과는, 향후 네트워크 프로그램 운영을 통한 스타트업간의 협업에 대한 니즈가 존재할 수 있음을 보여주는 결과



[지원받기를 희망하는 제품화 단계]





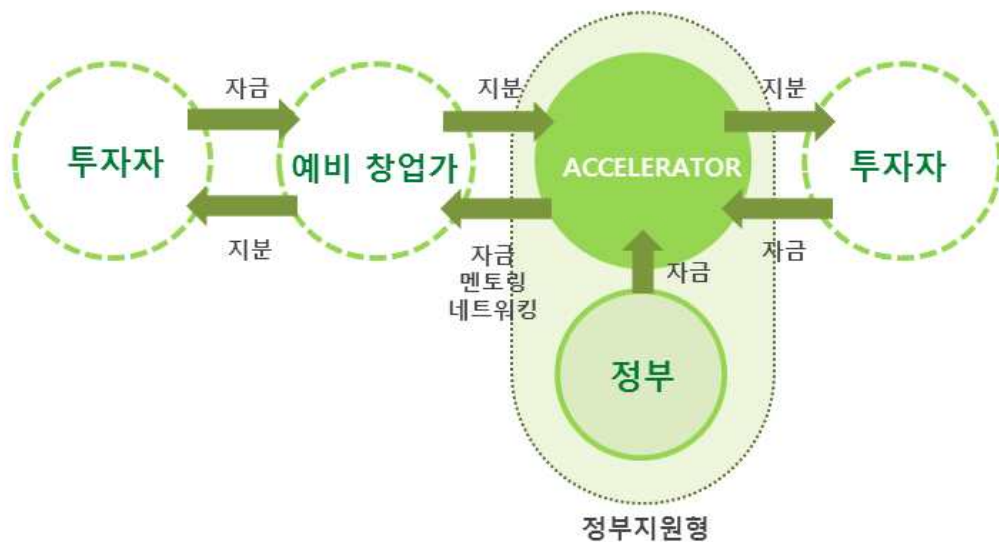
## 다. 국내외 정부지원 및 민간 엑셀러레이터 사례 분석

### □ 스타트업 엑셀러레이터 정의

○ 성공 노하우, 투자재원을 활용하여 스타트업을 발굴 투자하고 6개월 내외의 짧은 기간 동안 실전 창업교육과 전문 멘토링을 지원해 창업 성공률을 높이고 성장을 가속시키는 민간 전문기관 또는 기업

### ○ 엑셀러레이터의 비즈니스 모델

- 엑셀러레이터는 예비창업가에게 3~4개월의 기간 동안 자금, 멘토링 및 네트워킹 제공 등 다양한 스타트업 지원프로그램을 제공
- 엑셀러레이터는 스타트업 지원 프로그램이 끝난 뒤 언론과 투자자를 상대로 회사가 진출하려는 시장이 직면한 과제, 이를 해결할 수 있는 사업 방향, 현재까지의 사업 성과 등에 대해 발표하는 자리(demo day)를 개최, 창업가들은 투자자들에게 지분을 일정부분 지급 후 투자유치를 받게 됨



[엑셀러레이터의 비즈니스 모델 시각화]

○ 인큐베이터와 엑셀러레이터 비교

- 스타트업을 대상으로 자금지원, 교육, 멘토링 등을 통해 육성
- 인큐베이터에 비해 보육기간은 짧음(3~6개월) 보다 전문적인 육성가능
- 경쟁방식을 통해 선발, 지분투자 방식으로 자금 제공

구분	인큐베이터	엑셀러레이터
보육기간	장기	단기
초기투자	없음	소액 지분투자
주요 프로그램	경영지원 서비스	전문적 초기 육성 프로그램
지원 단위	개발 지원	기수별 집단지원

[인큐베이터와 엑셀러레이터의 차이점]

□ 국내·외 엑셀러레이터 사례조사

○ 해외 엑셀러레이터 주요 지원회사 및 특징

Accelerated (투자기업 수 기준)	설립 연도	특징	졸업기업
Y Combinator	2005	각 팀마다 1.1만 달러 지급, Y Combinator는 6~7%지분 획득. 동문들 사이에 형성된 네트워크를 통해 지속적 성장 가능. 장부상 투자가치11조원으로 투자대비 1,000배가 넘는 수익을 거둠	Drop box Airbnb
Techstars	2007	114개 업체 지원. 4,000명의 지원자 중 단 1%만 선발. 10-to-1멘토링,10개 스타트업 당 1명의 멘토 지원. 집중적 시스템 구축. 엑셀러레이터 간의 네트워크 구축	Digital ocean UBER
500startups	2010	1000명 이상의 창업자와 200명 이상의 멘토보유. 1억5천 달러까지 투자 후,6%의 지분을 소유	Talk desk Rap chat
Dreamit ventures	2008	헬스테크 전문 엑셀러레이터 성장 중심의 엑셀러레이터 프로그램. 공급자, 병원 관리시스템, 제약회사와의 네트워크를 통한 파일럿프로그램 지원	Meerkat, Seat geek
Startupbootcamp	2010	파트너 및 투자자와의 1대 1 멘토링 제공. 실습으로 멘토링, 산업 관계자와의 네트워크, 투자자 및 언론 접촉 제공	Babywatch, Aliveshoes



○ 국내 엑셀러레이터 주요 지원회사 및 특징

기업명	설립 연도	특징	졸업기업
프라이머 (Primer)	2010	국내 최초로 설립된 스타트업 엑셀러레이터로 국내외에서 IPO 또는 회사를 매각해 본 경험이 있는 한국 1세대 창업가들이 설립	마이리얼트립, 언니의 파우치, 해먹남녀, 위자드웍스, 해미햄스터
패스트 트랙 아시아 (Fast track asia)	2012	컴퍼니 빌더로서 역할을 지향(함께 회사를 공동 창업하기도 하고 기존 스타트업과 협업)대기업과 파트너십을 통해 새로운 비즈니스를 런칭	SE웍스, 굿닥, 토스랩, 다노, 스트라임스, 헬로네이처
스파크랩 (SparkLabs)	2012	국내외 출신 기업가들이 설립한 글로벌 지향형 엑셀러레이터, 송도국제업무단지에 사물인터넷 (IoT) 전문 엑셀러레이터를 출범하기도 하는 등, 신기술 분야에 관심	락인컴퍼니, 조이코퍼레이션, 트리플래닛, 미미박스, 엔씽
포스코 (Posco)	2010	협력사와 성과공유를 통해 상생발전을 도모해 온 '동반성장'정책의 또 다른 발전방향, 지역 벤처기업들의 탁월한 아이디어를 찾아내 직접 자본 투자 및 외부투자유치, 아이디어의 산업화를 위한 각종 지원을 펼쳐주는 새로운 형태의 지역 협력정책	-
N15	2015	제조기반 스타트업을 육성하는 하드웨어 엑셀러레이터	-
소풍 (Sopong)	2008	사회문제를 해결하고자 하는 소셜벤처에 시드투자자와 인큐베이팅	오르그닷, 꼬마농부, SOCAR, 위즈돔
디쓰리쥬빌리 (D3 Jubilee)	2011	소셜벤처에 투자하는 국내 임팩트투자기관, 소셜벤처 육성 프로그램 'D3 임팩트엔진'을 운영	희망을 만드는 사람들, 그린카
액트너랩 (Actner LAB)	2014	국내프로그램과 함께 벤처고장인 실리콘밸리와 연계하여 진행	Dot
드림플러스	2014	신사업 개발을 목적으로 만들어진 대기업 산하 벤처투자회사(CVC)	웨이웨어러블, 아이엠랩, 모비데이스
롯데 엑셀러레이터	2016	신규 사업으로 발전시킬 아이디어를 선별해 전담팀을 만들고, 실행 가능한 아이디어는 계열사에 도입	맵씨닷컴
네오플라이 (NEOPLY)	2008	국내에서 가장 오래된 엑셀러레이터, 기업공개 (IPO)한 스타트업(선데이토즈)을 발굴한 국내 유일의 엑셀러레이터	본 엔 젤 파트너스, 500Startups, 프라이머, Sazze Partners, 이스트소프트

□ 엑셀러레이터 프로그램 과정

- Selection - Techstars 경우 1% 선발. 누구에게나 개방적이나 경쟁적인 선발 절차로 많은 수의 창업가들이 지원, 그 중 참신하고 지속적인 개발이 가능한 스타트업으로 엄격히 선정
- Education, Mentoship - 경험이 있는 선배, 투자자 전문가들이 다수 참여, 많은 창업가들에게 관련 지식을 공유하고 아이디어 정리, 사업계획서 작성, 투자 유치 방법 등 다양한 교육프로그램 지원
- Demo Day - 다양한 스타트업들이 서로 비즈니스 모델과 제품/서비스를 공개 하여 영향력 있는 투자회사, 언론인, IT 회사, 일반인들을 대상으로 사업계획을 제안하고 시연하는 단계
- Investment - 데모데이를 통해 영향력 있는 투자회사는 부가가치가 높은 비즈니스 모델, 제품/서비스를 보유한 스타트업에게 투자



[스타트업 엑셀러레이터 프로그램 과정]

□ 국내·국외 엑셀러레이터 관련 시사점

- 프라이머, 패스트트랙아시아 등 국내 엑셀러레이터 11곳과 Y Combinator 등 국외 엑셀러레이터 5곳을 분석
- 해외 엑셀러레이터는 평균적으로 스타트업 580 곳을 지원한 반면, 국내 엑셀러레이터는 평균적으로 43 곳을 지원한 것으로 나타남
- 해외 엑셀러레이터의 스타트업 1개당 투자금액은 평균 1억300만원, 국내 엑셀러레이터는 평균 4,700만원으로 나타남
- 엑셀러레이터 지원 프로그램 참여 스타트업 수 및 평균 투자금액을 기준으로 판단하였을 때, 해외 대비 국내의 엑셀러레이터 성과는 아직 미미한 것으로 판단

- 성공확률이 낮은 스타트업의 생태계의 특성을 고려하였을 때, 스타트업의 지속적인 참여 유도 및 투자가 필요



[국외(5개) vs. 국내(11개)]

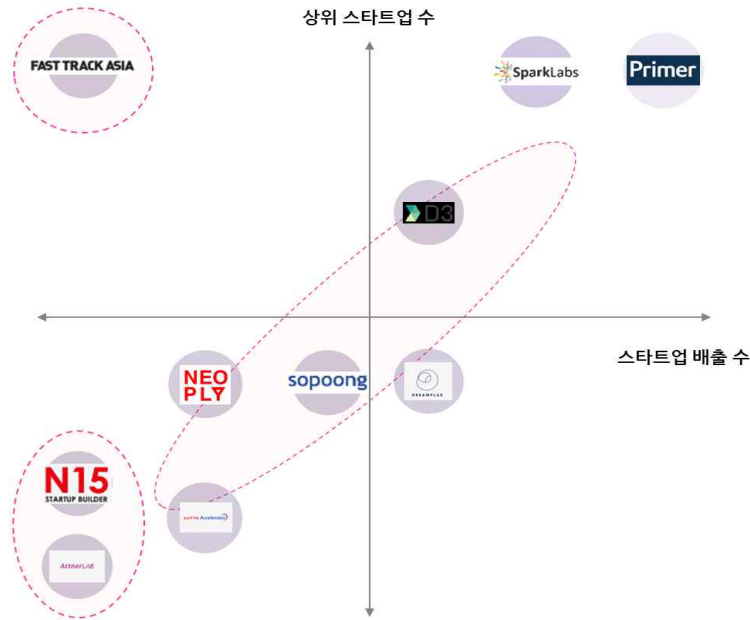
해외 스타트업	개수	금액
Y Combinator	194 개	\$ 3,714,208,100
Techstars	151 개	\$ 212,800,000
500 Startups	63 개	\$ 21,300,000
AngelPad	19 개	\$ 481,750,000
DreamIT Ventures	34 개	\$ 7,000,000

[해외 엑셀러레이터 성과]

□ 국내 정부지원, 민간 엑셀러레이터 사례 조사 및 분석

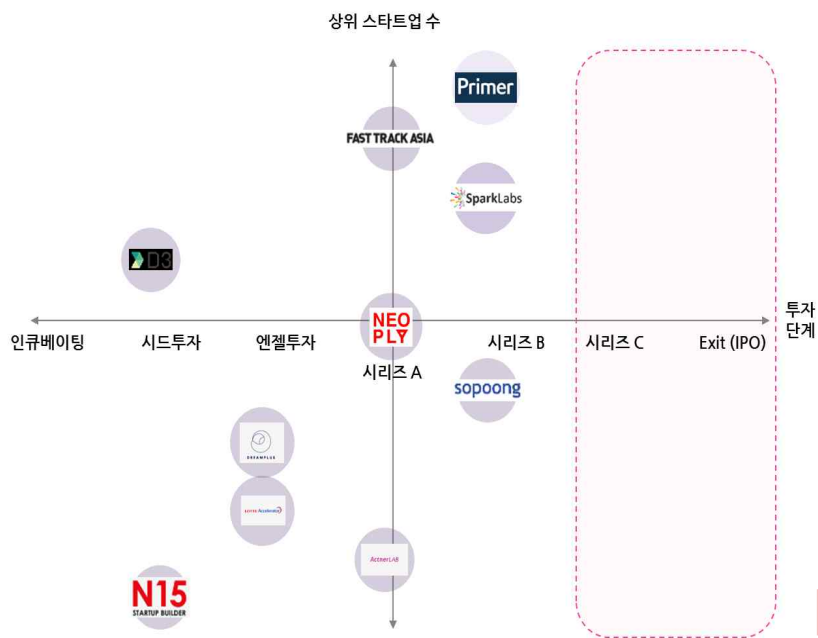
- 국내 스타트업 엑셀러레이터 11곳을 대상으로 참여기업 수, 상위 스타트업 배출 수, 지원 프로그램 내용 등을 조사
- 전반적으로 스타트업 엑셀러레이터 참여 기업이 많을수록, 상위 스타트업 배출수가 많은 것으로 판단
- N15, Actner LAB 등 하드웨어제작 기반 스타트업은 스타트업 배출수와 상위 스타트업 배출 수 모두 저조한 것으로 나타남
- 특히, Fast Track Asia는 참여기업 대비 상위 스타트업 배출 수가 높게 나타나 엑셀러레이터 성공 모델로 볼 수 있으며, Fast Track Asia는 성공한 스타트업을 자회사로 흡수하는 등 적극적인 교육 프로그램을 운영 중





[엑셀러레이터의 스타트업 배출 수 · 상위 스타트업 수 상관관계]

- 국내 스타트업 엑셀러레이터를 상위 스타트업 배출 수와 투자 단계 관점에서 분석해 본 결과, 주로 시드투자, 엔젤투자, 시리즈A, 시리즈B 형태로 투자단계가 나타나며, 시리즈C, Exit(IPO) 투자단계를 지원하는 엑셀러레이터의 사례는 찾아보기 어려운 것으로 판단
- 실제로 시리즈 C 투자 단계 이후는 창업투자 전문회사의 영역으로 알려져 있으며, 일부 스타트업 엑셀러레이터는 시리즈 A-B 단계까지의 투자를 목표로 프로그램을 운영하고 있음



[엑셀러레이터의 스타트업 배출 수 · 상위 스타트업 수 상관관계]

□ 하드웨어 스타트업 지원 프로그램 사례

○ IngDan

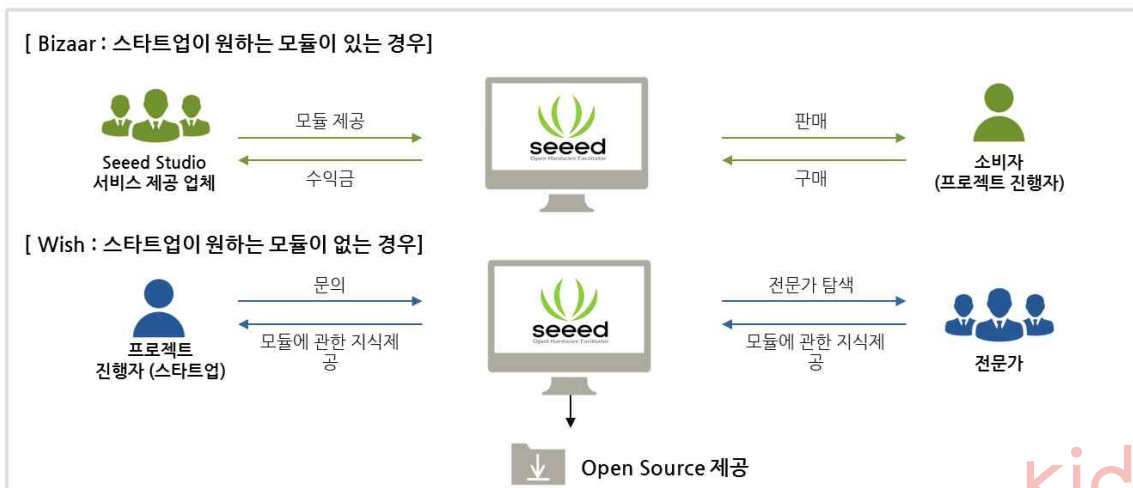
- 8,000개의 공급업체 리스트를 보유하고 있으며 이를 이용해 제품관련 스타트업에 매칭해주는 서비스 제공



[IngDan 주요 서비스]

○ Seed Studio

- Open Source hardware, 3D printing 등과 같은 테크놀로지 기반의 하드웨어 지원 업체로, 웹을 통해 판매와 구매를 할 수 있고 아이디어를 제공, Open source를 공유 받을 수 있음

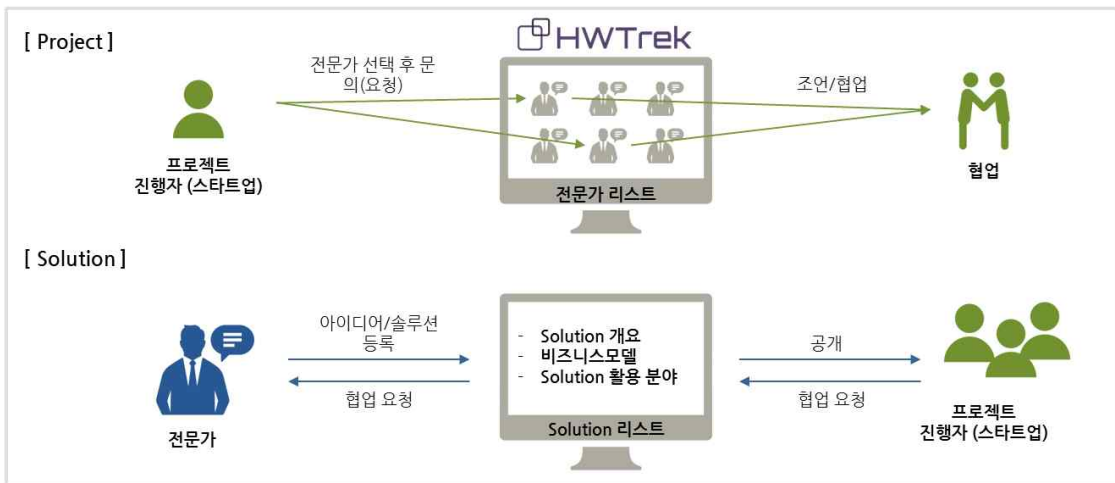


[Seed Studio 주요 서비스]



○ HWTrek

- IoT전문가와 함께 Hardware project(Smart Home, Tech Accessories 등)를 수행하는 업체 지원
- Cloud 기반의 협력 툴로서 프로젝트에 관하여 그룹 또는 개인적인 대화를 가능하게 하고 일정, 파일들을 관리 가능



[HWTrek주요 서비스]

○ Launch

- 6~8개의 스타트업 회사를 선별하여 멘토링과 제품 출시를 도움
- 프로토타입 정도의 제품이 있는 팀을 선정하여 매주 목요일 멘토들과 함께 제품에 대한 리뷰시간을 제공, 12주 동안 제품을 발전하고 Launch가 주체하는 이벤트에서 출시 할 수 있도록 도움



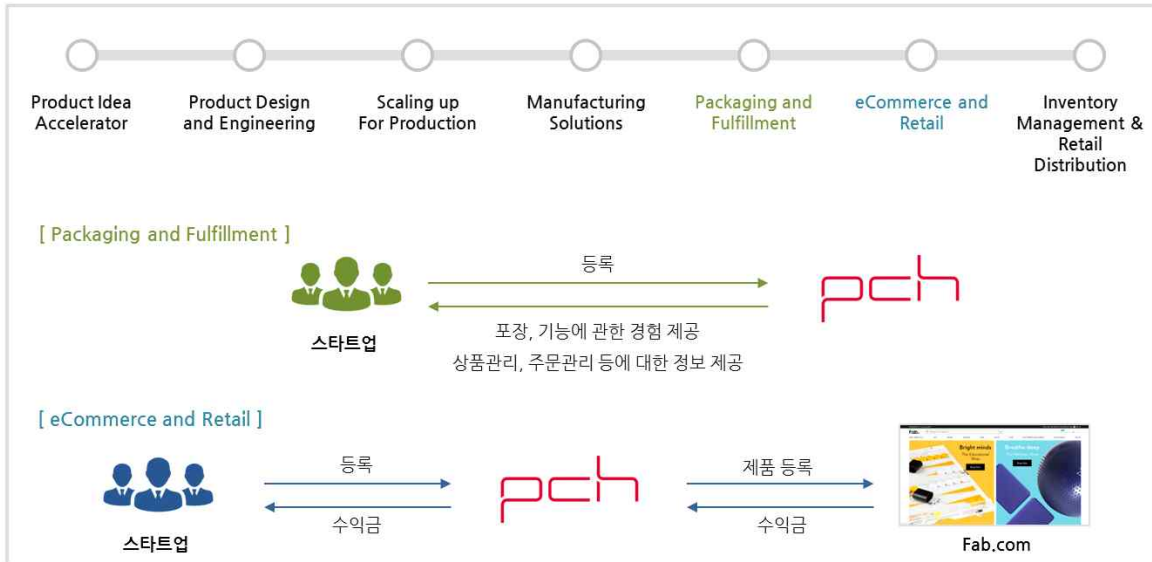
[Launch주요 서비스]





○ PCH we make

- 제품 관련 스타트업의 디자인부터 판매까지 전반적인 과정을 지원



[PCH we make주요 서비스]

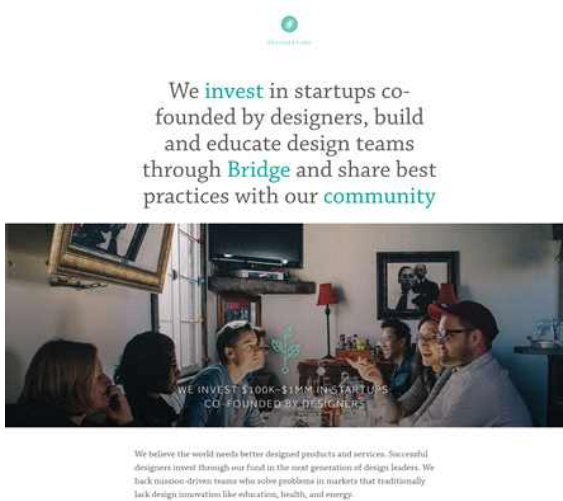
○ HAX

- 제품을 만드는 스타트업 회사를 투자 및 지원
- 팀을 선정하여 111일 동안 지정된 사무실에서 전문가와 멘토들과의 지속적인 만남을 제공, Demo Day를 통해 투자자를 만남을 주선하고, 회사를 알릴 수 있는 기회 제공
- Health, Life, Robotics, Infra, Fab 등 특정분야의 스타트업 또한 지원 가능
- 제품디자인과 제조가 완료되고, 크라우드 펀딩 또는 Seed투자가 이루어졌을 때 Boost프로그램 지원가능, 1년 동안 사업 전략에 대한 지원과 3개월 동안 샌프란시스코의 사무실을 제공함과 더불어 멘토와 전문가, 주요 소비자들과의 만남 제공



○ Designer Fund

- 디자이너가 공동창업자로 있는 스타트업을 전문적으로 투자하는 플랫폼
- 디자이너펀드가 밝힌 창업 생태계 구축에 있어 필요한 사명(purpose), 사람(people), 관습(practice), 공간(place), 그리고 성장(progress)5가지 핵심요소를 강조



Pinterest



Slideshare



Behance



Theicebreak

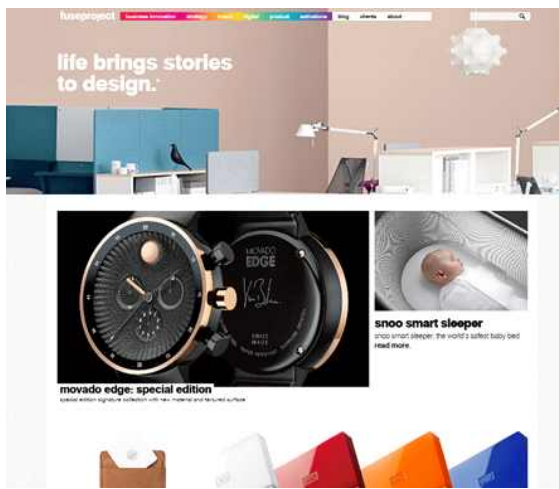
- Designer Fund의 주요 지원 사례 - 교육&커뮤니티

1. 투자자들의 디자이너에 대한 인식이 낮음
2. 부족한 스타트업 롤모델 - 매주 화요일 Dropbox, Pinterest 등에서 나온 디자이너들과 모임 또는 워크숍을 하는 활동인 Bridge를 진행, Product Design, Communication Design, Design Management 총 세 가지 분야로 나누어 워크숍 진행
3. 지속적인 교육 부재 - 디자이너가 창업 시 어려움을 겪는 부분을 디자이너 펀드 멤버들의 조사를 통해 DFG 톨로 만들어 보급
4. 프리랜서 디자이너 지원 필요 - AND Co는 디자인 프리랜서 지원협회로서, 프리랜서에게 필요한 정보 제공 및 프로젝트 진행 관련 업무를 지원



○ Fuseproject

- 샌프란시스코와 뉴욕에 사무실이 위치한 디자인 에이전시로서, 스타트업과 디자인에이전시의 대표적인 협업모델 보유
- 디자인 서비스에 대한 요구가 있는 업체를 1년에 2~3개를 선택해, 회사의 상황부터 새로운 비즈니스 모델을 발견하는 과정을 지원



Spring Accelerator  
- 액셀러레이터와 협업사례



August Smart Rock  
- 사용자 조사 및 디자인 협업



Ori System  
- 사용자 조사 및 디자인 협업



OUYA  
- 게임시스템 조사, Kickstarter 출시

- SPRING Accelerator와 협업한 사례로, 스프링 엑셀러레이트 프로세스 과정 중, Research & Prototyping 단계를 Fuseproject 업체가 전담
- 따라서, 디자인 회사의 비즈니스 전략을 바탕으로 실제 사용자를 조사하는 방법과 새로운 시장을 발견하는 방법 등을 멘토링



개발 도상국의 어린 여자아이들의 삶에 도움을 줄 수 있는 상품 또는 서비스를 만드는 스타트업회사를 지원하는 액셀러레이트 업체



디자인 컨설팅 업체로서 디자인 벤처기업 또는 대기업의 디자인을 전문적으로 분석 및 개선



○ Google Ventures

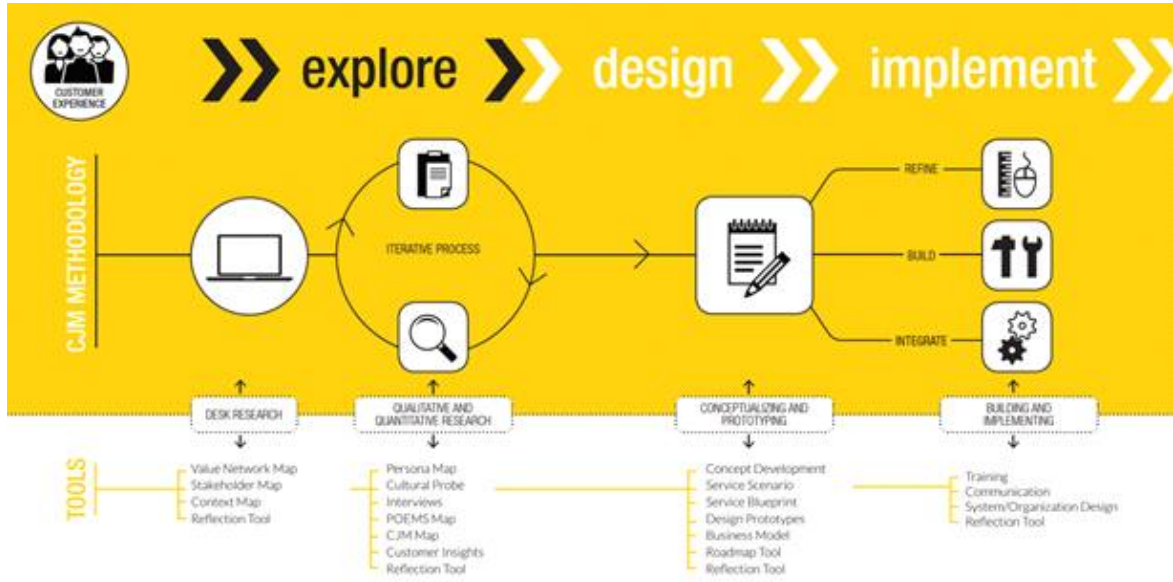
- 마케팅, 엔지니어링, 제품 설계, 디자인 등의 실질적인 부분에 도움, GV의 디자인은 실제 풀타임 디자이너들이 3주 동안 디자인을 도와줌
- 투자분야로는 Consumer, Life Science & Health, Data & AI, Enterprise, Robotics 등이 있음
- GV만의 아이디어 테스트 방법 ‘디자인 스프린트’는 3주 동안 다음과 같은 과정의 반복을 통해, 아이디어가 다음으로 향하는 방향성을 찾아냄

- \* Day 1. Understanding  
(User Story를 이해하거나 실제로 User Research)
  - 가장 중요한 주제파악
  - 일주일 동안 해결할 문제 명료화
- \* Day 2. Sketch
  - 문제에 대한 해결책 마련
  - 모든 해결책 스케치 (메모, 브레인스토밍)
- \* Day 3. Strategy (프로토타입 방향 결정)
  - 스케치를 바탕으로 하나의 프로토타입 방향 결정
- \* Day 4. Prototype
  - 실제 제품에서 사용할만한 기능과 형태를 적용하여 프로토타입 제작
- \* Day 5. Quick User Testing
  - 5명의 소비자로부터 유저의 반응 체크

○ Design Thinkers Group

- 문제점을 바탕으로 한 디자인 중심의 솔루션 제공하는 방법 교육, 활동하는 프로세스를 중심으로 교육을 진행함 (팀 활동과 협업을 중시)
- 애자일 방법을 통해 사용자 관점에서 문제점을 빠르게 바꾸고 다양한 가능성을 고려함과 동시에 문제가 될 만한 상황에서는 Design Intervention, Prototype 등을 통해 문제점을 알아봄
- 이러한 과정을 반복함으로써 현실적인 부분과 사용자의 생각을 알 수 있음

- Lean Startup 과 Service Design Thinking의 통합버전



[Design Thinkers Group 의 Intergrated Design Research 과정]

○ IDEO

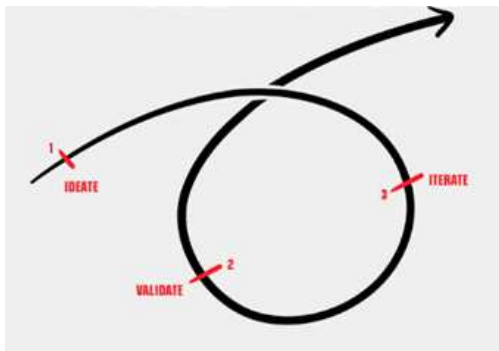
- 디자인 주도형 스타트업 회사와 관련된 교육을 실행, IDEO에서 후원하는 Excelerate Labs에서 성공한 회사와 지속적인 연결고리를 갖춤
- API, 소셜미디어 및 시설을 제공하고 투자를 연결해줌
- IDEO만의 Startup in Residence Program은 2012년 처음으로 시작된 프로그램으로 약 3달 동안 진행되며, 성공사례로는 Food Genius, Pill Pack, U 등 다수 존재
- Startup in Residence Program과 같은 실질적 니즈와 문제점을 파악 할 수 있는 과정으로 디자인 중심 스타트업으로 성장할 수 있는 기회 마련



[Toolkit of IDEO]

○ 30 Weeks

- 디자이너가 스타트업을 하기 위한 사업가적 지식을 알려주는데 중점을 두고, 연습과 경험을 바탕으로 하는 교육환경 마련
- Design, Product, Tech, Business, Collaboration 등 5가지 핵심 교육 제공
- Ideation - Validation - Iteration 프로세스를 반복하는 스타트업 교육 프로세스 구축
- 30주간의 실질적 유저의 니즈와 마켓의 현실을 알아냄으로서, 디자인기반 사업 시작에 대한 실질적 도움제공



[30 Weeks의 스타트업 교육 프로세스]



[30Weeks 15주 프로그램 과정]

○ LG 퓨처챌린지

- LG 그룹의 Future Challenge 프로그램은 사내 구성원의 아이디어를 발전시켜 사업화를 지원하는 프로그램. 구글, 삼성과 같이 Spin off 형태로 해당 사업 아이템을 분리하지는 않으나, 파격적 인센티브를 부여
- 2013년부터 운영되어 상상을 현실로 만들 시장 선도 아이디어 공모를 매년 1회 개최하여 연구개발 (R&D)·상품기획 부문의 전문가 심사를 통해, 직급과 상관없이 제안자에게 리더역할을 부여
- 채택된 아이디어는 프로토타입의 개발 단계로 넘어가서 LG그룹 내에 보유한 공간과 비용, 인력 등 필요한 모든 것을 지원. 특히, 프로그램 참가자와 적절한 사내 전문가를 매칭하기 위한 적극적인 네트워킹을 실행하며, 이를 위한 자체 데이터베이스도 구축. 또한, LG 내부 구성원들의 아이디어를 축적할 수

있는 온라인 게시판을 운영함으로써 해당 아이디어를 서로 공유, 발전시켜나감

- LG는 아이디어 채택, 프로토타입 개발, 사업화 결정 등 단계별 성과에 따라 Go/Kill 평가 및 차별적 보상을 실시. 사업화로 실제 성과를 창출했을 경우 파격적인 인센티브를 지급

#### ○ 삼성 Creative Square

- 삼성 내부 임직원을 대상으로 한 공모전을 통해 스타트업 지원 프로그램을 운영 중
- 스타트업 운영을 위한 공간을 제공 하고 있으며, 주로 사내 전문가 및 멘토와 매칭 해주는 역할을 수행
- 스타트업에 배정된 각각의 멘토들은 최대한 인터뷰 및 회의를 자주 진행해서 시행착오를 줄일 수 있도록 노력 중
- 삼성의 브랜드 영향으로 참가자의 경쟁률이 높은 편

## 2. 스타트업 기업의 상품화·프로세스 프레임 워크 개발

### 가. 스타트업 기업의 상품화·사업 프로세스 프레임 워크 개발 목표

#### □ 스타트업 기업 현황 분석을 통한 KSF(Key Success Factor) 도출

- 일반적으로 2-3인으로 구성된 스타트업의 경우, 스타트업 스스로 상품화·제품화에 필요한 모든 업무를 수행하기 어려움
- 대부분의 스타트업들이 적절한 외부 파트너를 탐색하고, 협력하는 것에 대한 요구사항을 가장 많이 언급하였으며, 주요 성공 요인으로 판단
- 이를 위해 협력 파트너의 프로필 관리, 포토폴리오 등 파트너 매칭을 위한 지원 필요하며, 파트너와의 커뮤니케이션을 위한 명확한 커뮤니케이션 툴 제공 가능
- 또한, 파트너의 내부교육과 검증을 통하여 파트너의 퀄리티를 보장함으로써 이후 파트너 선정 과정에서 스타트업과 파트너를 매칭 가능. 필요에 따라 세부과업별로 파트너 CFT 구성 지원 필요
- ‘외부 파트너의 협력’이라는 주요 성공요인 외에도 스타트업 주요 이해관계자 인터뷰를 통해 스타트업 성공(KSF)에 필요한 요구 사항 및 엑셀러레이터 프로그램 주요 내용을 각 단계별로 요약

#### □ 스타트업 기업의 상품화·사업 프로세스 프레임워크 개발 목표

##### ○ Open Innovation

- 해외의 대표적인 스타트업 엑셀러레이터의 가장 큰 성공 요인으로 졸업생들의 적극적인 재참여를 꼽음. 선순환 구조를 유도하는 졸업생 지원 프로그램을 설계하여 엑셀러레이터 활성화에 기여
- 창업자·스타트업에 대한 설문 진단과 인터뷰를 통해 단계별·역량별로 분류하여 엑셀러레이터 프로그램 세분화·맞춤화 필요
- 스타트업의 프로그램 참여에 있어서 제한을 두지 않아 다수의 참가자를 모집하고, 참여하는 스타트업은 모두 지속적인 경쟁을 통하여 성장을 이끄는 과정이 필요



한국디자인진흥원  
KOREA INSTITUTE OF DESIGN PROMOTION



## ○ Creative Director

- 스타트업이 목표로 하는 시장에 대한 소비자 조사 및 검증 기회를 제공함으로써 일반적인 스타트업의 실패 가능성(제품의 시장성)을 낮춤
- 전문가 및 소비자가 스타트업의 상품 아이디어를 이해하고, 시장성을 평가할 수 있도록 스타트업의 프로토타입 제작 지원

## ○ Manufacturing Director

- 하드웨어 스타트업은 초기 비용(프로토타입 제작비용)이 많이 발생하므로 투자 대비 수익성을 판단할 수 있는 수요-예측 전문성이 필요
- 스타트업의 제품에 대한 시장성 평가를 지속적으로 수행하여 선행지표(Norm)를 개발함으로써 수요-예측의 정확성을 높임
- 스타트업이 중국에서 생산을 하는 경우에는 지속적인 품질관리, 생산회사와의 커뮤니케이션 관련된 어려움이 존재. 시제품 제작비용은 낮출 수 있지만 그 외에 발생하는 다양한 리스크가 존재
- 스타트업의 초기 물량이 많지 않으므로 QDM 방식의 생산을 지향하며, 추후 안정화가 진행됨에 따라 양산 과정을 지원
- 스타트업에서 활용할 수 있는 주요 기술의 전문가를 확보하고, 요소기술 개발을 지원하여 스타트업의 생산성을 극대화

## ○ 유통협력사 매칭

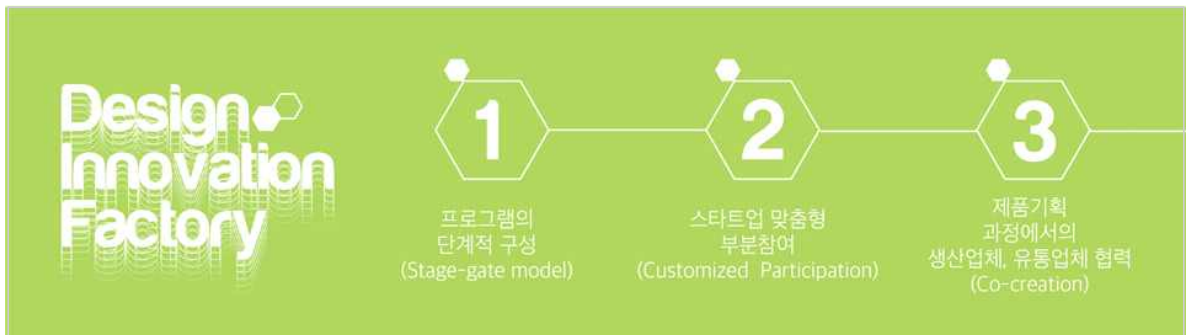
- 엑셀러레이터가 보유한 유통 및 홍보채널을 적극적으로 활용하여 민간 투자와 직결되는 스타트업의 홍보·이슈화를 지원
- 스타트업은 대부분 법률적 자문이 필요하지만 여력이 부족한 실정
- 스타트업 제품을 판매하는 각각의 유통 채널을 통합하고, 재고 및 매출 관리를 지원하는 유통채널 통합관리 시스템 구성
- 이마트의 노브랜드와 같은 유통사 자체 브랜드와 스타트업 엑셀러레이터 자체 브랜드를 통해 판매 채널 확보



한국디자인진흥원  
KOREA INSTITUTE OF DESIGN PROMOTION

## 나. 스타트업 지원 시스템 : Design Innovation Factory 개요

- 스타트업 관련 주요 이해관계자 인터뷰를 통해 도출한 요구사항 및 아이디어를 이용하여 설문조사를 수행하고, 스타트업 종사자의 선호도를 확인 및 검증
- 일반 스타트업 엑셀러레이터의 프로그램과는 달리 디자인 주도 스타트업 「Design Innovation Factory」 지원 시스템의 주요 서비스로는
  - (1) 프로그램의 단계적 구성(Stage-gate model)
  - (2) 스타트업의 맞춤형 부분 참여(Customized Participation)
  - (3) 제품 기획 과정에서의 생산 및 유통 업체 협력 (Co-creation) 등이 있음



- (1) 본 프로그램은 창업을 희망하는 누구나 참여할 수 있으며, 지속적인 검증 과정을 통해 참가자 및 창업 아이템의 경쟁력을 높임

예를 들어, 대학생 및 일반인 등의 예비참가자와 1년 이내의 스타트업이 신청할 수 있으며, 서류 심사를 통과한 참가자는 Open Innovation Workshop에 참여할 수 있음

참가자는 Open Innovation Workshop을 통해 적절한 외부협력 파트너 및 멘토를 찾을 수 있으며, 해당 아이디어의 프로토타입을 제작할 수 있는 장비, 공간, 최소한의 예산 등을 지원 받음

참가자는 주어진 기간 동안 '생산협력사 매칭데이' 단계 진입을 위해서 디자인 목업 및 Working Prototype을 제작하여 해당 사업아이템의 실현가능성을 확인 받음

(2) 본 프로그램은 스타트업마다 사업아이템의 발전단계, 창업 구성원의 역량 등이 다양한 점을 고려하여 맞춤형 프로그램을 운영

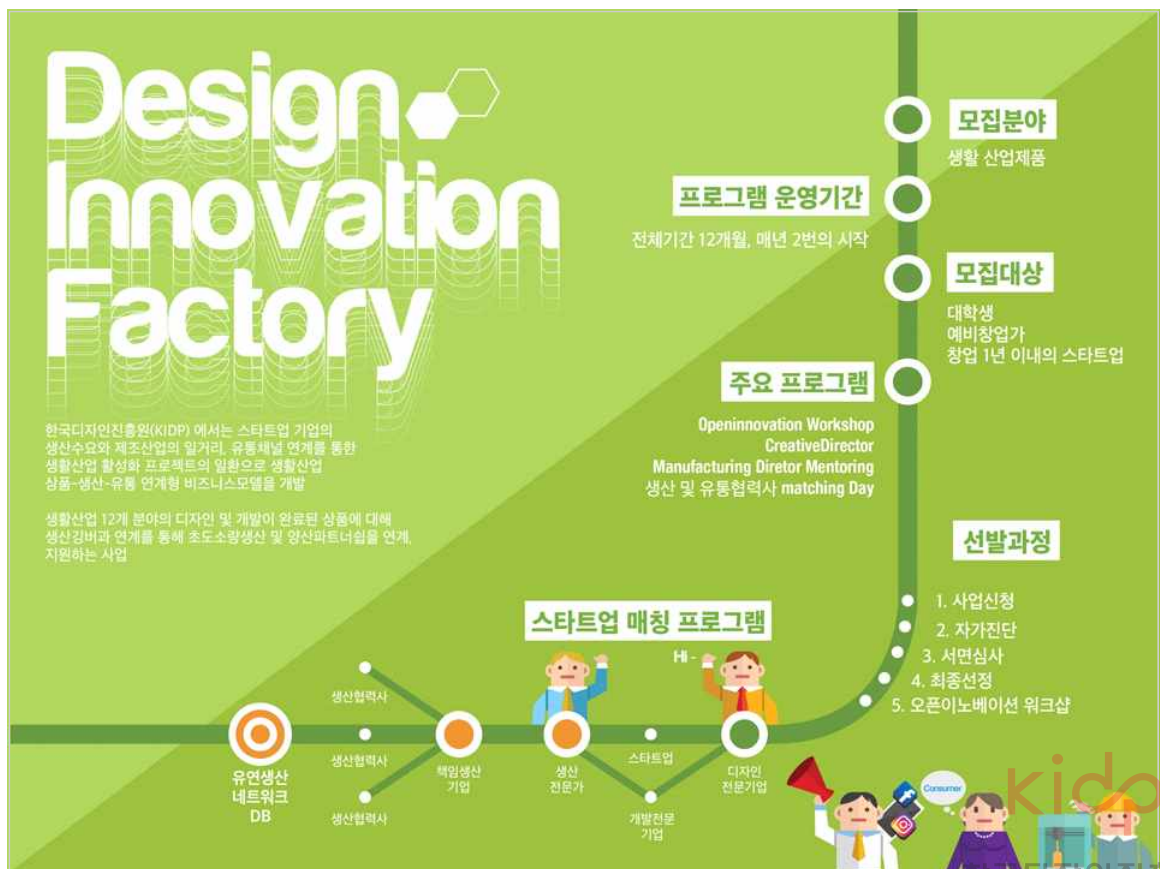
전체 프로그램을 순서대로 참여하는 일반 프로그램과 일반 프로그램의 진행 정도에 맞춰 필요한 프로그램을 선택하여 참여하는 특별 프로그램을 운영

일반 프로그램 참가자와 특별 프로그램 참가자가 직접적인 경쟁을 하지는 않지만, 각각의 Stage 평가 시에 동일한 프로세스로 운영

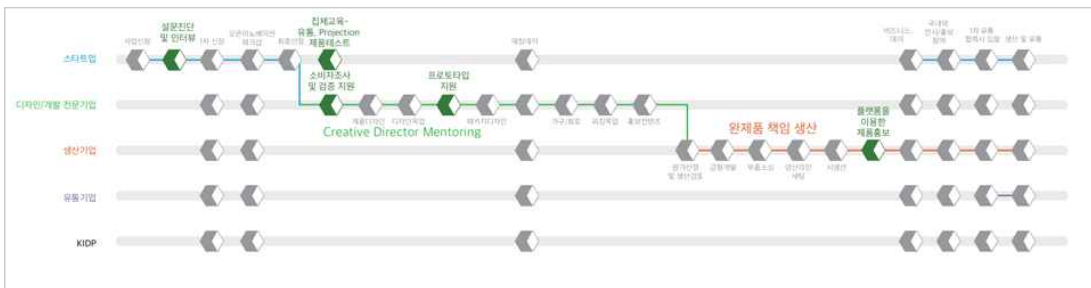
(3) 하드웨어 제품 개발의 특성상 Pivot이 어려운 점을 고려하여 초기 단계에서 올바른 제품을 기획할 수 있도록 Open Innovation Workshop에서 선정된 각 분야의 전문가와 지속적으로 협업을 진행

예를 들어, 제품 기획 단계에서 예상되는 유통 채널을 선정하고, 각각의 유통 채널에 맞는 제품 라인업을 구성. 또한, 각각의 유통 채널에 적합한 가격대를 설계할 수 있도록 지원

□ Design Innovation Factory 모집 분야, 운영 기간, 모집 대상, 주요 프로그램



- Design Innovation Factory는 총 4단계로 구성
  - (1) 스타트업 참가자들이 협력하여 디자인/개발 전문기업, 생산기업, 유통기업과 팀을 이루는 오픈 이노베이션 워크숍 단계
  - (2) 소비자 니즈, 시장분석을 바탕으로 사업아이템을 구체화하는 Creative Director Mentoring 단계
  - (3) 기획된 제품을 실제로 생산 및 검토하는 Manufacturing Director Mentoring 단계
  - (4) 유통사 협력 단계로 이루어짐
  
- 스타트업 이해관계자의 선호도를 통해 도출한 프로그램 내용
  - (1) 설문 진단 및 인터뷰
  - (2) 플랫폼을 이용한 제품 홍보
  - (3) 소비자 조사 및 검증 지원
  - (4) 프로토타입 제작 지원
  - (5) 집체 및 단과교육
  - (6) 비즈니스 SNS 등 온라인 프로그램



**설문진단 및 인터뷰**

스타트업 역량을 파악하여 적절한 파트너 매칭 및 맞춤형 프로그램을 제공

**플랫폼을 이용한 제품홍보**

스타트업 액셀러레이터 자체 운영 플랫폼을 이용하여 제품 홍보 및 판매 지원

**소비자 조사 및 검증지원**

상품화/제품화 단계에서 직접 소비자를 만나고, 소비자의 의견을 검증할 수 있는 기회 제공

**프로토타입 지원**

소비자 및 전문가가 판단 가능한 수준의 워킹 프로토타입 제작을 위한 지원비 제공

**집체교육**

상품화/제품화 단계별로 주요 교육 프로그램을 운영 (집체/단과)

**비즈니스 SNS**

외부 파트너 및 프로그램 참가 스타트업 간의 네트워크 생성을 위한 비즈니스 SNS 제공

Design Innovation Factory

한국디자인진흥원  
KOREA INSTITUTE OF DESIGN PROMOTION

## 다. 지원 시스템 운영모델 개발 및 프로세스 단계별 프레임 워크 개발

### □ 설문 진단 및 인터뷰

#### ○ 목표

- Design Innovation Factory의 효율적인 운영을 위하여 스타트업 참가자에 대한 기본정보, 사업목표 및 추진계획 등의 정보를 체계적으로 파악하기 위한 단계
- 파악된 정보를 바탕으로 프로젝트의 가치와 스타트업이 사업 전반에 걸쳐 자체적으로 감수 가능하다고 평가되는 리스크 비율 및 사업 카테고리를 감안하여 스타트업을 유형화하고, 각각의 유형에 맞추어 교육, 협업 및 아웃소싱이 가능한 적절한 솔루션 및 파트너를 매칭할 수 있도록 유도
- 또한, 수집된 정보를 활용하여 참여하는 파트너 업체들에게 스타트업에 대한 신뢰성 높은 정보를 구성하여 제공하기 위한 기초자료로써 활용

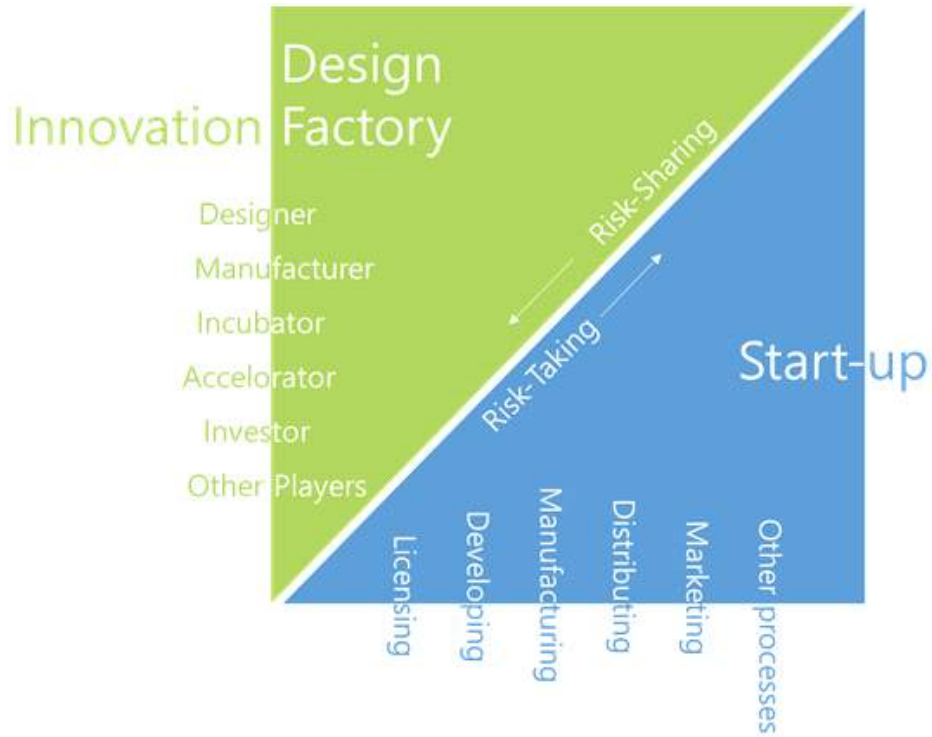
#### ○ 세부 실행방안

- 참여 스타트업 지원자 및 추진 프로젝트에 대한 기본 정보를 오프라인 설문 또는, 웹페이지를 활용하여 수집하며, 해당 기본 정보의 항목은 아래와 같이 구성

구분	항목	세부사항
기초 정보	업체명	
	대표명	
	대표 이메일	
	주소	
	웹사이트	
팀 정보	팀원 성명	
	팀원 역할	팀원별 역할(ex : Manager, Designer, Engineer, Other)
	팀 이력	생년월일, 출신학교, 경력 등의 이력
프로젝트 정보	프로젝트 컨셉	프로젝트 컨셉에 대한 간략한 설명
	분야	진행중인 프로젝트의 분야 (ex:Audio&VideoDevices/AutoApplicaitions/HealthDevices/IndustrialApplications/ScienceGadgets/SmartHomeDevices/SportsDevices/TechAccessories/Toys&Games/Wearables/OtherTechnologies)
	제품 사진	제품 컨셉, 프로토타입에 대한 사진
	진행 단계	프로젝트의 진행 단계 (ex:Newdevelopment/Enhancementproject/IndustrialDesignimprovement/Mechanicalimprovement/Electronicimprovement/Softwareimprovement/ScaleUp/Others)
투자 정보	투자단계	투자 단계 (ex:Seed/SeriesA/SeriesB/SeriesC/SeriesD/IPO/Other)
	투자액	
	투자자 정보	투자자명
	크라우드펀딩	Kickstarter, Indiegogo 등의 크라우드펀딩 현황 및 링크
	기타 이력	공모전 수상 등의 이력

[설문조사 및 인터뷰 조사항목(스타트업 정보)]

- 해당 정보를 바탕으로 Design Innovation Factory의 담당자는 인터뷰를 통해 정보의 신뢰성과, 스타트업의 프로젝트 실행 역량 및 참여 의지를 평가함으로써 플랫폼의 참여자로 채택
- 스타트업 지원자의 유형은, 사업 목표 및 리스크에 대한 분담률에 따라 단계적으로 선정. 예컨대, 아이디어에 대한 지재권 확보에 주력하는 Licensing을 목표로 할 것인지, 나아가 제품의 프로토타입 개발 및 검증단계로 추진을 요구하는 Developing을 목표로 할 것인지 Manufacturing, Distributing 및 Marketing 등의 전반적인 사업을 주체적으로 진행하는 전반적인 비즈니스를 목표로 할 것인지에 따라 차별화된 솔루션을 제공할 수 있도록 유도



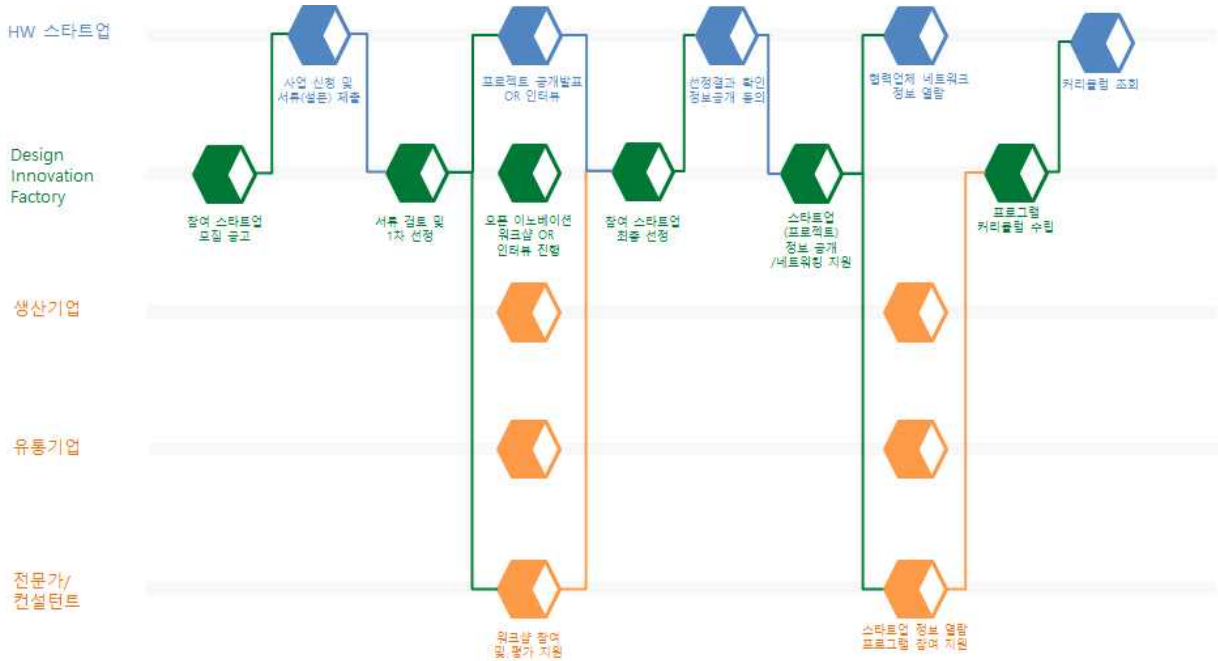
- 이후, 스타트업이 Design Innovation Factory를 통해 지원받고자 하는 솔루션에 대한 다음의 정보를 오프라인 설문 또는 웹페이지를 통해 작성하여 협업자 그룹에 공개함으로써 협업자 입장에서 적합한 스타트업 프로젝트를 탐색하고, 참여할 수 있도록 유도

구분	항목	세부사항
요구 자원	지원 카테고리	지원 받고자 하는 분야 (ex:ODM / OEM / EMS / Modules / IC / Component design / Electrical engineering / Mechanical engineering / Software design / Manufacturing consulting / Marketing services / Other)
	세부 요구사항	협업자에 바라는 세부 요구사항에 대한 간략한 설명
제품 요구 상세정보	인증	제품에 요구되는 공인 인증 (ex:CCC/CE/FCC/FDA/Green/Safety/UL/TBD)
	기계부속	제품에 요구되는 기계 부속 (ex:CompositeMaterials/IndustrialDesign/Manufacturing/MetalMaterials/Molding/Tooling/PlasticMaterials/RubberMaterials/Thermal/TBD)
	전기부속	제품에 요구되는 전기 부속 (ex:DesignHouse/EEFailureAnalysis/ICDesign/ModuleDesign/PCBLayoutDesign/SMTManufacturing/TBD)
	제품 사이즈	제품의 사이즈(W/H/D)
	제품 무게	제품의 무게
	센서	제품에 요구되는 센서 (ex:Accelerometer/BloodPressure/CarbonDioxide/Colorimeter/EMG/ECG/Glucose/Gyro/HeartRate/Humidity/Image/Infrared/Light/Magnetic/Particle/Photoelectric/Pressure/Proximity/Temperature/TBD)
	네트워크	제품에 요구되는 네트워크 방식 (ex:Bluetooth/Cellular/DLNA/Miracast/Chromecast/Ethernet/GPS/IR/NFC/RFID/WHDI/WiDi/WiFi/WiGig/WirelessHD/WirelessUSB/ZigBee/Z-Wave/TBD)
	오디오 /비디오	제품에 요구되는 오디오/비디오 장치 (ex:Camera/Headphones/IPCamera/Microphone/Speakers/TBD)
	디스플레이	제품에 요구되는 디스플레이 장치 (ex:DLP/LCos/E-Ink/Flexible/LCD/LED/Microdisplay/OLED/PDP/TBD)
	인터페이스	제품에 요구되는 외부 저장장치 인터페이스 (ex:AudioJack/DisplayPort/HDMI/Lightning/MyDP/RS232/RJ45/Thunderbolt/USB/TBD)
	터치 방식	제품에 요구되는 터치방식 (ex:CapacitiveTouch/OpticalTouch/ResistiveTouch/SonicWaveTouch/TBD)
	전원	제품에 요구되는 전원 공급 방식 (ex:Battery/ACPower/DCPower/WirelessCharge/Solar/TBD)
	프로세서	제품에 요구되는 프로세서 (ex:ASIC/ASIP/CPU/DSP/Microcontroller/MIPS/MISC/PPU/RISC/TBD)
	운영체제	제품에 요구되는 운영체제 (ex:Android/iOS/Linux/RTOS/Windows/TBD)
출시 목표	타겟 마켓	제품의 타겟 시장(국가 등)
	목표 출시일자	제품의 목표 출시일
	최초 생산수량	제품의 최초 생산 수량
	목표 원가	제품의 목표 제조 원가
	목표 가격	제품의 목표 판매가

[설문조사 및 인터뷰 조사항목(요구자원 및 솔루션)]

- 설문조사 및 인터뷰를 서비스 블루프린트로 도식화하면 아래와 같음

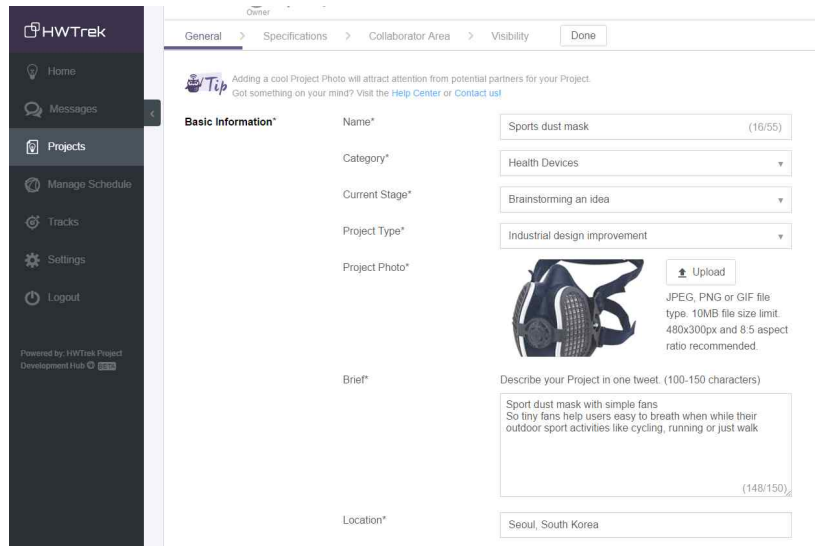




[설문조사 및 인터뷰 블루프린트]

○ 관련 사례

- 스타트업과 전문 솔루션간의 매칭 플랫폼인 대만의 HWTrek 에서는 참여 스타트업 업체가 적절한 협업 파트너 및 솔루션을 매칭할 수 있도록 웹페이지를 통해 참여자 및 프로젝트 정보를 입력



[HWTrek 스타트업 정보 입력 화면]

- 입력된 스타트업 프로젝트 정보를 플랫폼 상에 공개함으로써, 협업자 간 정보 열람 및 파트너 매칭을 용이하도록 구성



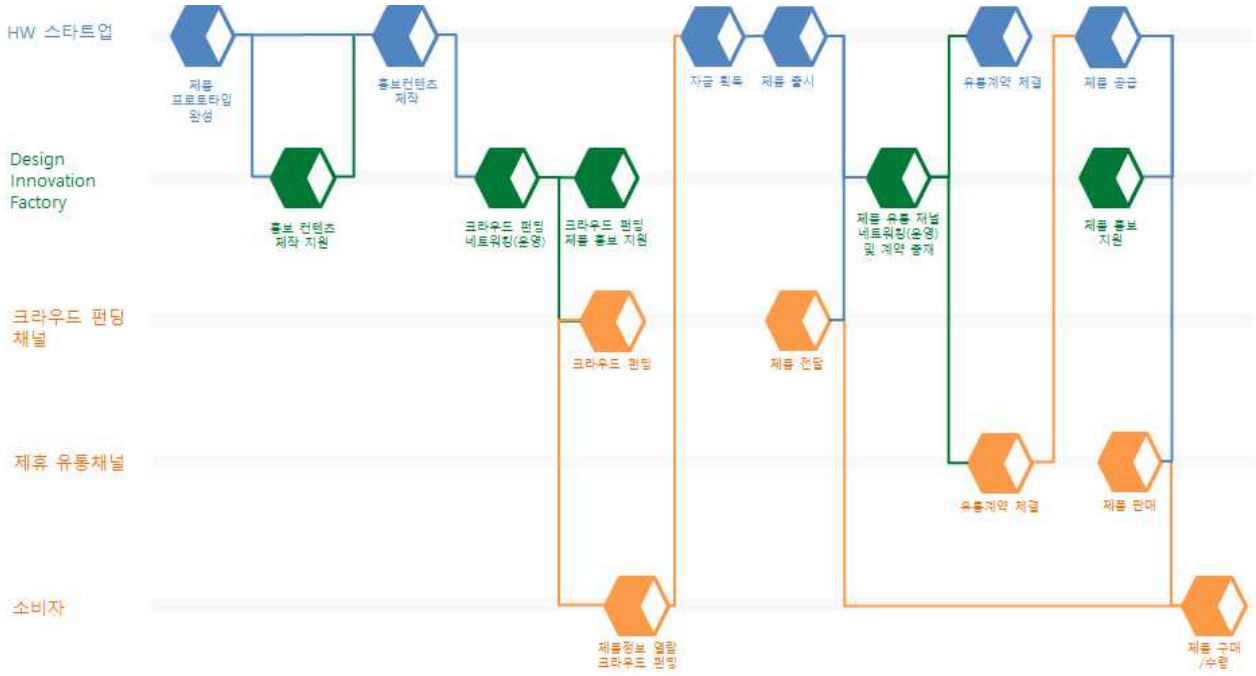
## □ 플랫폼을 이용한 제품 홍보

## ○ 목표

- 스타트업 참가자 기수 별 주요 상품이 해당 플랫폼을 통해 판매 및 홍보될 수 있도록 스타트업 제품에 특화된 안정적인 자체 유통 채널을 확보하며, 스타트업 업체들의 가치창출 지원 및 참여 유인 향상
  - 온라인 플랫폼을 통해 소비자 선호도 및 검증 과정을 크라우드 펀딩과 유사한 형태로 진행함으로써, 제품 수요 예측 및 추가 투자 획득을 위한 근거자료로써 활용

## ○ 실행방안

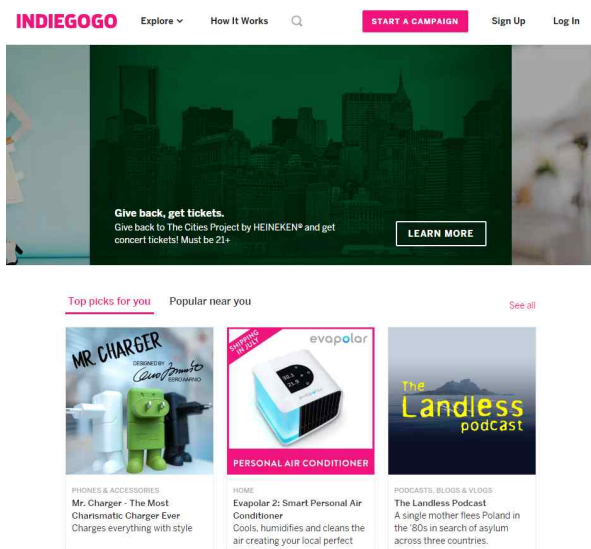
- 스타트업 제품의 홍보 및 판매 채널은 제품의 출시 여부에 따라 크게 두 가지 유형으로 나뉘며, 출시 이전의 제품은 크라우드 펀딩 형태의 채널을 통해, 출시 이후의 제품들은 해당 플랫폼에서 발굴한 스타트업 제품들을 판매하는 온/오프라인 전용 쇼핑몰 및 매거진을 통해 홍보 및 판매를 진행
- Design Innovation Factory에서는 출시 이전의 스타트업 제품에 대해서는 크라우드 펀딩 채널을 자체적으로 운영하거나, 외부 채널과의 연계를 통해 유망한 스타트업 제품의 개발을 위한 자원 확보와 예측되는 시장의 반응을 조기에 파악하고 프로젝트의 방향성을 조정 가능토록 유도
- 출시된 제품을 판매할 수 있는 온/오프라인 쇼핑몰과의 연계와 및 출시된 아이디어 상품 정보를 정기적으로 구독할 수 있는 매거진 또는 블로그를 통해 소비자 및 투자자들의 관심을 환기
- 플랫폼을 이용한 제품 홍보를 서비스 블루프린트로 도식화하면 아래와 같다.



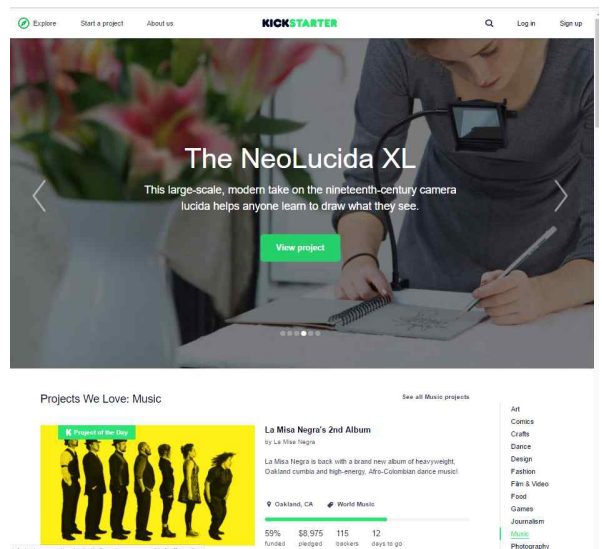
[플랫폼을 이용한 제품 홍보 블루프린트]

○ 관련 사례

- 출시 이전의 스타트업 제품의 홍보 및 판매 채널로서 국내외에는 다양한 크라우드 펀딩 플랫폼이 존재하며, 대표적으로 인디고고(indiegogo.com), 킥스타터(kickstarter.com) 등이 있음



[인디고고(indiegogo.com)]



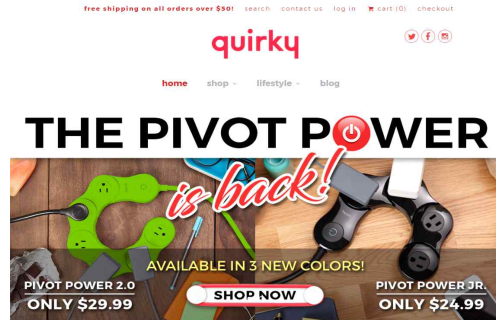
[킥스타터(kickstarter.com)]

- 출시 이후의 제품의 판매 및 홍보 채널의 대표적인 사례로서 국내의 펀샵(funshop.co.kr)은 널리 알려지지 않은 국내의 아이디어 상품을 판매하는 온/

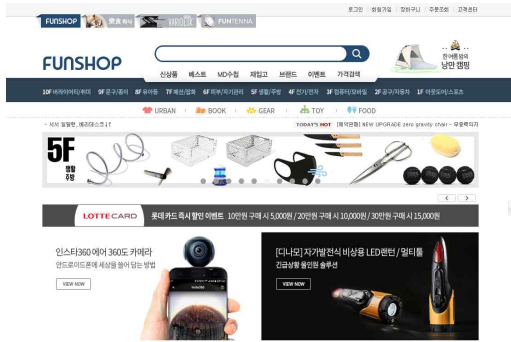
오프라인 쇼핑몰을 운영, 일본의 도큐핸즈(tokyu-hands) 또한 아이디어 상품에 포지셔닝된 대표적인 오프라인 쇼핑몰이며, 미국의 Quirky (quirky.com)는 웹사이트를 통해 아이디어 상품의 크라우드 소싱, 판매 및 블로그를 통한 제품 홍보를 수행



[Tokyu-hands]



[Quirky(quirky.com)]



[Fun-shop 온/오프라인 쇼핑몰]

## □ 소비자 조사 및 검증 지원

### ○ 목표

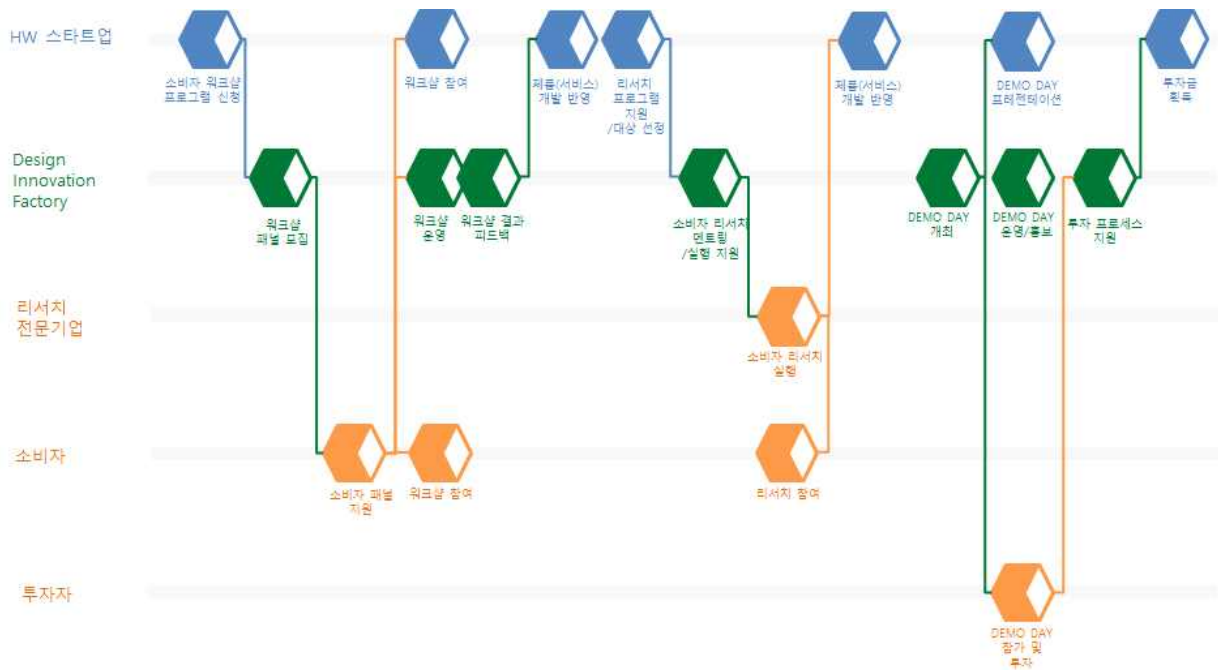
- Design Innovation Factory 참여 스타트업이 개발 진행 중인 제품 및 아이디어에 대한 타겟 소비자 니즈를 확보함으로써, 스타트업이 아이디어나 기술에 매몰되지 않고 빠른 피봇 또는 프로토타이핑을 진행할 수 있도록 유도
- 제품 프로토타입에 대한 객관적인 소비자 검증을 통해 소비자 친화적인 제품 개발을 위한 추가적인 아이디어를 확보하고, 사업 전략 강화 및 투자 확보를 위한 근거 지원

### ○ 실행 방안

- Design Innovation Factory가 자체적으로 확보하였거나, 외부 리서치 전문 업체

체와의 연계를 통해 소비자 그룹에 대한 소비자 설문조사를 지원함으로써 제품 컨셉에 대한 가설 검증 기회를 지원

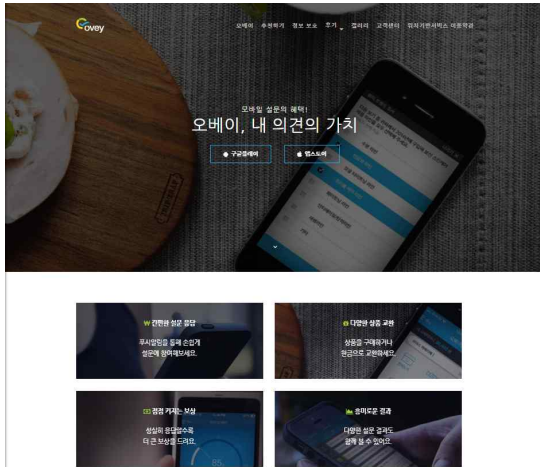
- 소비자 유형별 패넬을 주기적으로 모집하여, 심층 인터뷰 및 아이디어 워크숍을 통하여 아이디어 및 프로토타입에 대한 소비자 검증 기회를 제공
- 기존의 스타트업 소비자 조사 사례와 비교를 통해 프로젝트의 성공 가능성을 가늠하고, 프로젝트 방향성을 조정하기 위한 멘토링 서비스를 지원
- 이후, Demo Day 를 통한 공개 평가를 통해 시장성 검증 및 투자자 모집 지원
- 소비자 조사 및 검증 지원을 서비스 블루프린트로 도식화하면 아래와 같다.



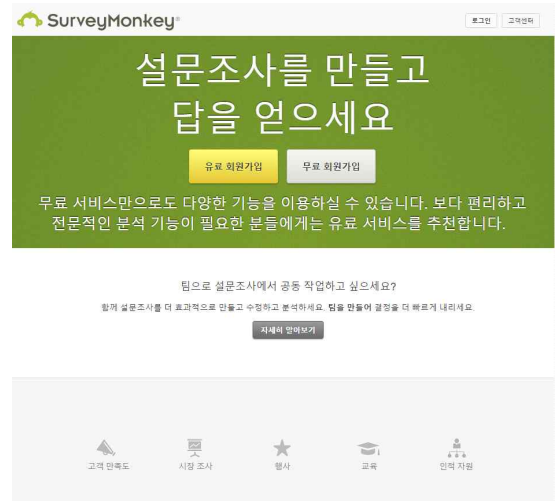
[소비자 조사 및 검증 지원 블루프린트]

○ 관련 사례

- 서베이 몽키(surveymonkey.com) 또는, 오베이(ovey.co.kr) 는 온라인 설문 플랫폼으로서 어플리케이션이나 웹사이트를 통한 설문 응답에 대해 소정의 보상을 지급함으로써 유형별 설문 조사를 가능하도록 하는 서비스를 제공하고 있음



[오베이(ovey.co.kr)]



[서베이 몽키(surveymonkey.com)]

## □ 프로토타입 제작 지원

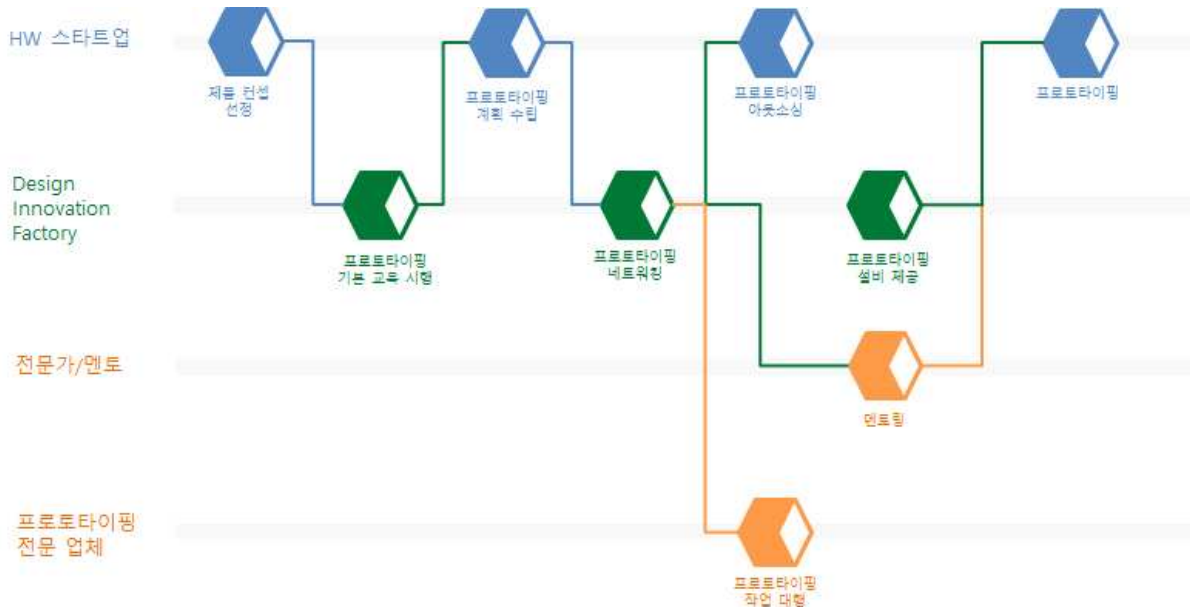
### ○ 목표

- Lean Startup 의 관점에서 아이디어에 대한 빠른 프로토타이핑을 통해 의도한 제품 기능의 구현 가능성과 시장에서의 성공 가능성 여부를 판단하고, 전략을 수정 및 보완하기 위한 가장 효율적인 수단으로서 활용
- 또한 제품 홍보 및 투자 유치를 위하여 제품 아이디어를 가시적으로 전달할 수 있는 가장 효율적인 수단으로서 활용될 수 있음
- Design Innovation Factory 에서는 참여 기업에 프로토타이핑 제작을 지원함으로써 참여 스타트업이 제품 검증, 홍보 및 투자유치에 빠르게 도달할 수 있도록 유도

### ○ 실행 방안

- Design Innovation Factory 자체적인 인력 또는 협력업체를 통해 참여 스타트업에 제품의 프로토타이핑을 위한 도구 사용법 및 필요 소재 등에 대한 기초적인 교육 및 멘토링을 수행
- 3D Printer 및 CVC 등의 도구를 갖춘 프로토타이핑 작업실을 자체적으로 갖추거나, 외부 정부기관 또는 스타트업 엑셀러레이터 등이 보유한 인프라와 연계하여 참여 스타트업의 프로토타이핑 제작을 지원

- 멘토링을 통해 페이퍼 목업부터, 디자인 목업, 워킹 목업 등에 이르기까지, 프로젝트의 성격 및 단계에 따라 목적 적합한 프로토타이핑을 진행할 수 있도록 유도
- 프로토타이핑 제작지원을 서비스 블루프린트로 도식화하면 아래와 같다.



[프로토타이핑 제작 지원 블루프린트]

○ 관련 사례

- Campus D 에서는 3D프린터, CVC 및 Robot Arm 등을 구비한 작업공간을 보유중이며, 스타트업 등의 회원들에게 해당 작업공간을 제공하여 제품 제작을 가능토록 하며, Campus D에 소속된 스태프들은 해당 공간 및 도구를 관리함과 동시에 회원들에게 사용법을 교육하고, 제품 제작을 도와주는 역할을 수행



[Campus D]

- 미래창조과학부 한국과학창의재단이 운영하는 무한상상실은 전국 13개 거점에 예약을 통해 무료로 사용이 가능한 3D 프린팅 인프라를 제공



[한국과학창의재단 무한상상실]

□ 집체 및 단과교육

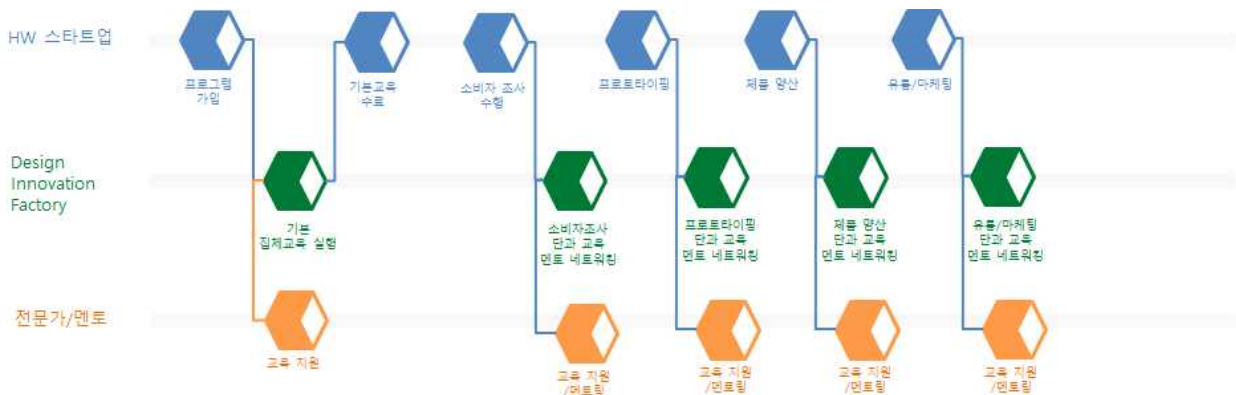
○ 목표

- 분야, 목표 및 단계에 따라 적절한 교육 프로그램을 운영함으로써 참여 스타트업의 역량 강화 및 사업 성공 가능성을 증대시키기 위함
  - 프로토타이핑, 소비자조사 및 제품 홍보에 이르기까지 Design Innovation Factory에서 이루어지는 전반적인 프로세스가 효율적으로 진행될 수 있도록 적절한 교육과정 및 멘토링을 지원



○ 실행 방안

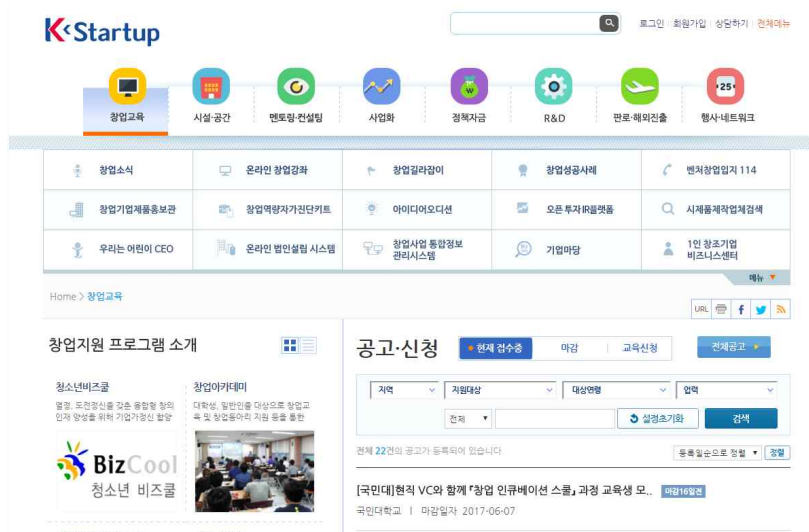
- 자체 교육 인력 및 외부 전문가 등을 활용하여, 기본적인 상법, 특허 및 인증 등의 내용에서부터 디자인, 시장동향, 고객조사 등에 이르기까지의 창업에 필요한 지식 전반에 걸친 다양한 집체 교육 및 세미나 등을 실시하여 사업화가 원활이 진행될 수 있도록 지원
- 또한, 외부 전문 컨설턴트 또는 플랫폼에 참여한 경험이 있는 선행 참가자들의 네트워크를 활용하여, Design Innovation Factory 프로그램의 멘토링을 수행할 수 있도록 유도
- 집체 및 단과교육을 서비스 블루프린트로 도식화하면 아래와 같다.



[집체 및 단과교육 블루프린트]

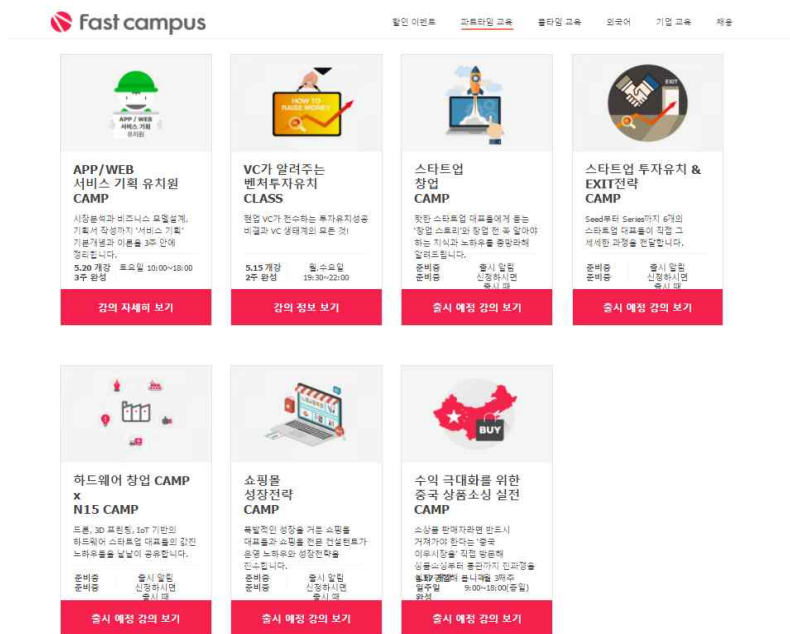
○ 관련 사례

- 중소기업청에서 운영하는 K-Startup 에서는 예비 창업자들에 대한 다양한 창업교육 및 멘토링 서비스를 진행하여, 창업자들의 역량을 강화할 수 있도록 지원하고 있음



[중소기업청 K-Startup]

- Fast campus(fastcampus.co.kr) 은 N15와 같은 엑셀러레이터와 연계하여 쇼 핑몰 창업부터 하드웨어 제작에 이르기까지의 스타트업을 위한 다양한 교육 과정을 유료로 운영하고 있음



[Fast campus(fastcampus.co.kr)]

□ 비즈니스 SNS 등 온라인 프로그램

○ 목표

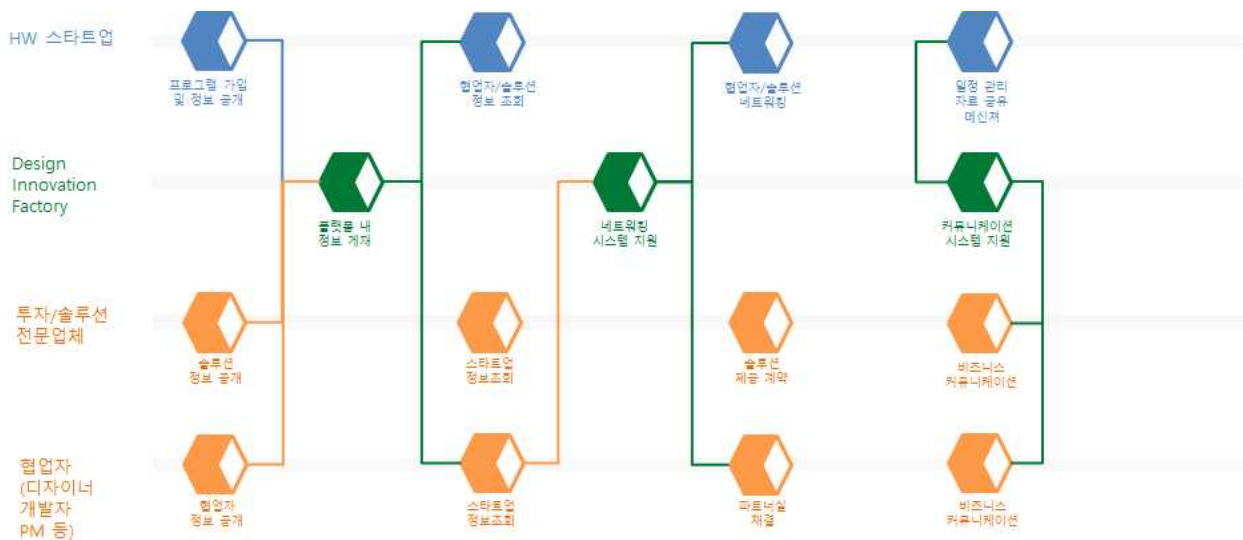
- 스타트업 참여자들이 플랫폼 내에서 상품화·제품화에 필요한 각종 요구사항을

실시간으로 공유하고, 다양한 참가자와 교류하며, 필요한 전문가 멘토링 및 외부 협력 파트너를 네트워킹 할 수 있는 기회를 제공

- 스케줄러나 메신저 시스템 등 스타트업 운영에 필요한 각종 비즈니스 솔루션을 제공함으로써 플랫폼 내에서의 업무 처리를 용이하도록 함

○ 실행 방안

- Design Innovation Factory 플랫폼과 연계, 웹페이지나 스마트폰 어플리케이션을 활용하여 비즈니스 메신저, 파일공유 및 스케줄링 등이 가능한 온라인 시스템 및 프로젝트 Dash Board를 제공
- 참여 스타트업의 정보, 프로젝트의 진행상황 및 요구사항 등을 공유하여 실시간으로 협업 파트너를 모집하거나 멘토링 등의 솔루션을 탐색할 수 있는 Social Networking 서비스를 제공
- 비즈니스 SNS 등 온라인 프로그램을 서비스 블루프린트로 도식화하면 아래와 같다.

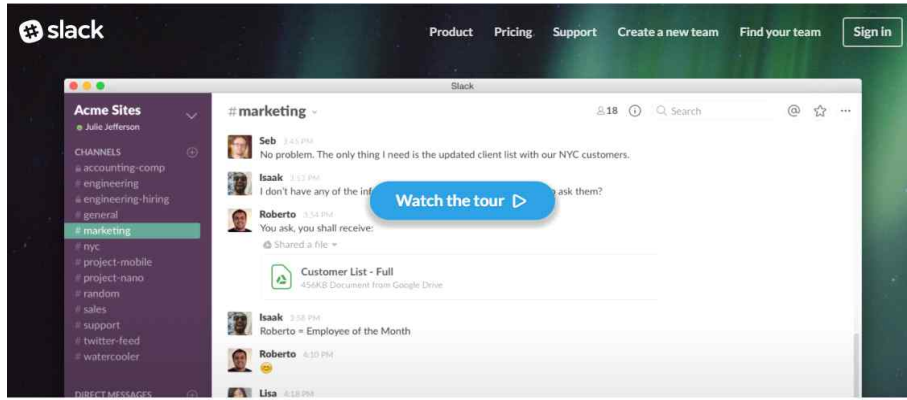


[비즈니스 SNS 등 온라인 프로그램 블루프린트]

○ 관련 사례

- Slack은 웹페이지나 스마트폰 어플리케이션을 활용하여 메신저, 파일공유, 스케줄링 등의 협업 솔루션을 제공하고 있음

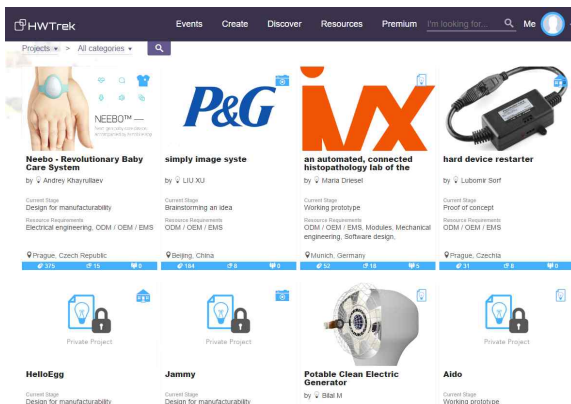




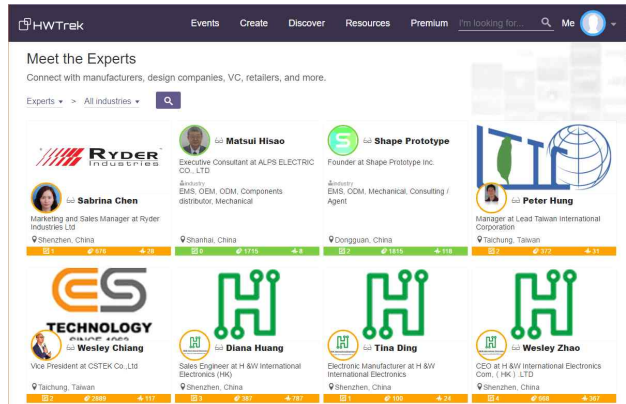
## Team communication for the 21st century.

[Slack(slack.com)]

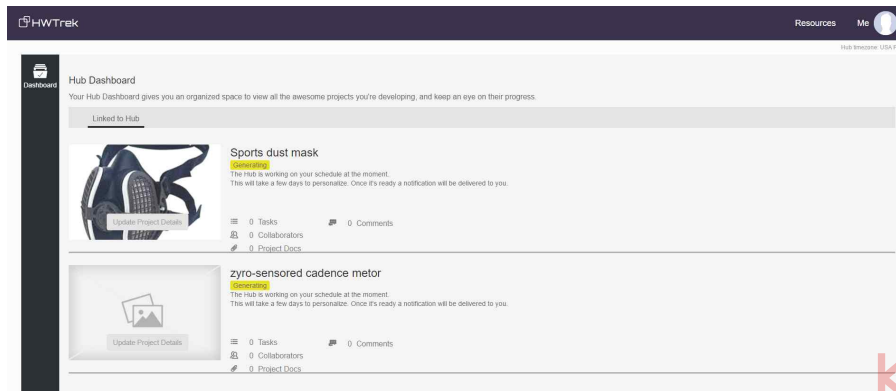
- HWTrek(hwtrek.com)에서는 웹페이지 상에서 플랫폼 참여자간 정보를 공유함으로써 활발한 네트워킹을 유도하며, 협업자 간 커뮤니케이션 및 스케줄링 등이 용이한 프로젝트 관리 대시보드를 제공



[HWTrek 프로젝트 리스트]



[HWTrek 솔루션 리스트]



[HWTrek 프로젝트 관리 대시보드]

□ 프로그램 요약

- 위 내용을 바탕으로 스타트업의 진행 단계에 따라 Design Innovation Factory 에서 지원 가능한 세부 프로그램 안을 요약하면 아래와 같음

스타트업 진행 단계	
셋업 / 아이디어션 > 제품개발 / 프로토타이핑 > 제품 양산 > 유통 / 판매 / 마케팅	
(1) 설문 진단 및 인터뷰	스타트업 정보 공유 및 플랫폼 참여 적합성 평가 카테고리, 사업 목표 및 진행 단계 등의 스타트업 유형에 따른 요구 자원 및 솔루션 공유
(2) 플랫폼을 이용한 제품 홍보	클라우드 펀딩 채널 지원      온/오프라인 쇼핑몰 채널 지원 블로그, SNS 및 매거진 등의 마케팅 채널 지원
(3) 소비자 조사 및 검증 지원	소비자 설문조사 소비자 심층 인터뷰 및 워크숍 지원 Demo Day
(4) 프로토타입 제작 지원	프로토타이핑 교육 및 멘토링 프로그램 프로토타이핑 인프라 지원
(5) 집체 및 단과 교육	집체 및 단과 교육을 통한 역량 강화 지원 관련 분야 전문가 컨설팅 / 멘토링 프로그램
(6) 비즈니스 SNS등 온라인 프로그램	SNS, 메신저, 파트너 매칭, 및 프로젝트 관리 협업 시스템 지원 라이선싱 관련      프로토타이핑 관련      생산관련      마케팅, 유통 관련 전문 업체 네트워킹      전문 업체 네트워킹      전문 업체 네트워킹      전문 업체 네트워킹

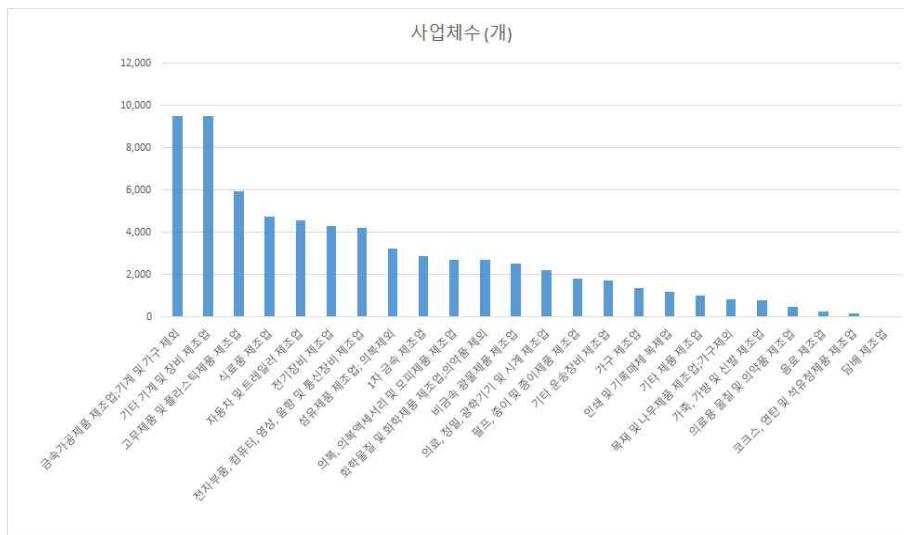
[Design Innovation Factory 프로그램]

### 3. 유연생산 네트워크 구축

#### 가. 국내 생산 및 유통업계 현황

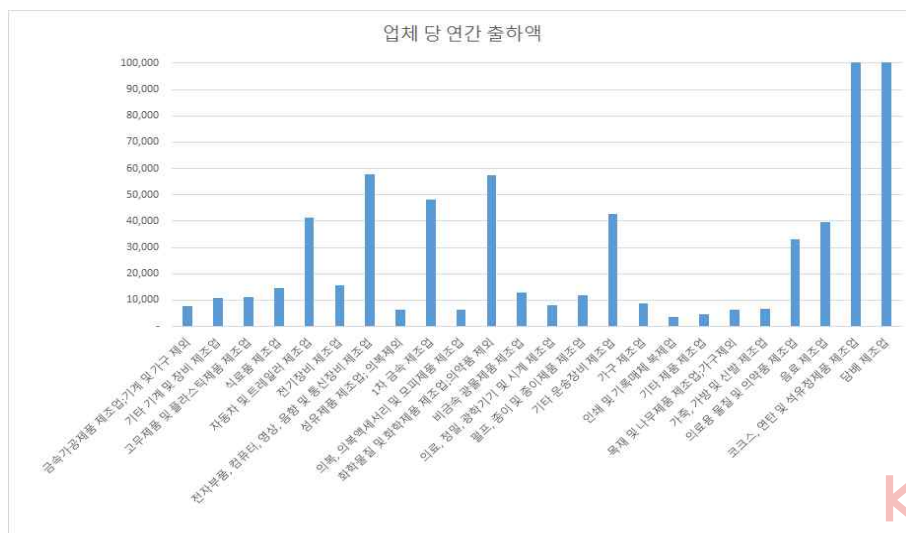
□ 국내 생산업 현황

- 국내 제조업체는 금속가공제품 및 기계 제조업의 수가 각각 9,500개소 가량으로 가장 많으며, 다음으로는 고무 및 플라스틱 제품이 6,000개소 가량 존재하고 있음



[국내 제조업체 업체 수 현황(2014년 기준, 출처 : 통계청)]

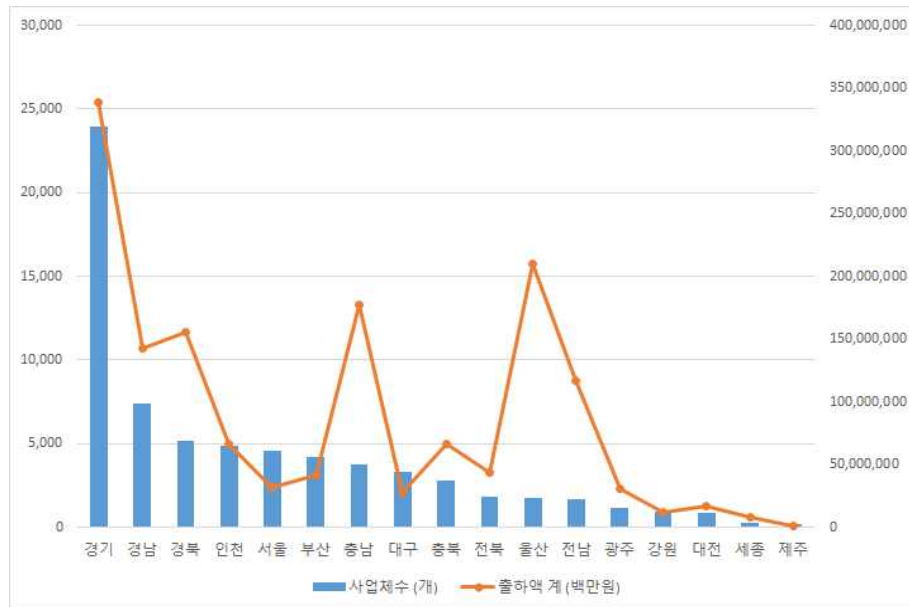
- 업체 당 평균 연간 출하액은 영세한 업체가 많은 금속가공 업체는 750억 가량이며, 기계 및 고무 플라스틱 제조 업체 또한 1000억 가량의 출하액을 나타내고 있음.



[제조업 업체당 연간 평균 출하액(단위 : 백만, 2014년 기준, 출처 : 통계청)]



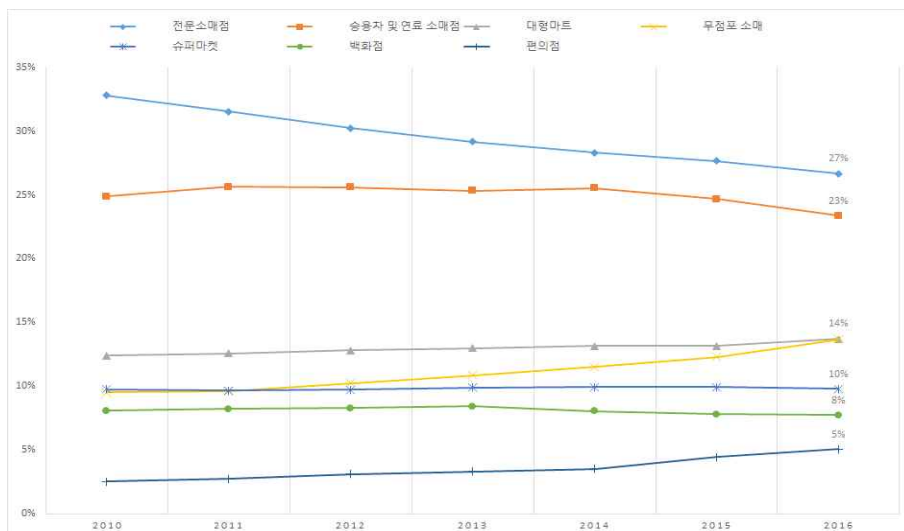
- 지역별로는 경기도가 약 2,400개로 압도적으로 많으며, 총 출하액도 350조원 가량으로 가장 높음



[지역별 제조업체 업체 수 및 출하액(2014년 기준, 출처 : 통계청)]

□ 국내 유통업 현황

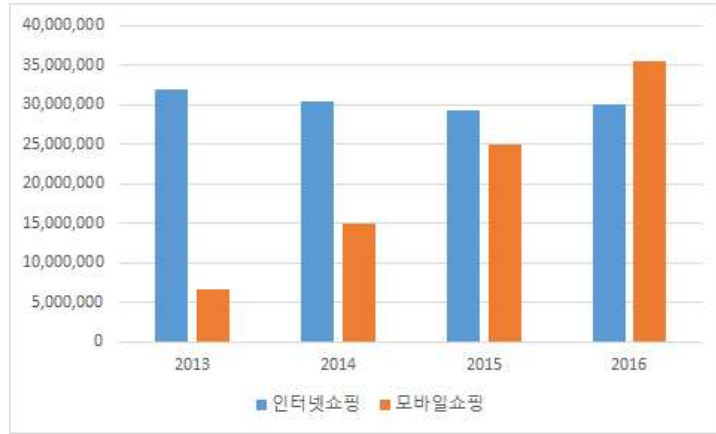
- 2016년 기준, 국내 유통 채널별 소매 판매액의 비중은 유니클로, 올리브영 등을 비롯한 전문 소매점의 비중이 27%로 가장 높음
- 성장률을 봤을 때, 온라인 쇼핑몰과 같은 무점포 소매의 성장률이 가장 두드러지게 높게 나타나며, 편의점의 비중 또한 꾸준히 성장하고 있는 추세



[국내 소매 유통 채널 별 매출액 비중 (출처:통계청)]



- 온라인 쇼핑몰의 소매 매출액을 살펴보았을 때, 인터넷 쇼핑은 성장이 포화상태인 반면, 모바일 쇼핑은 급격하게 성장하고 있으며, 2016년 기준 인터넷 쇼핑은 약 30조, 모바일 쇼핑은 약 35조원의 매출이 발생



[온라인 쇼핑몰 매출액 추이 (단위 : 백 만, 출처 : 통계청)]

- 스타트업의 유통채널을 지원하기 위하여 르호봇 등의 인큐베이터들은 스타트업의 판로를 뚫기 위한 각종 멘토링 프로그램을 운영하고 있음



[스타트업 유통 멘토링 프로그램 '마켓 르호봇']



## 나. 분야별 파트너십 구축 대상 기업/전문가 Pool

□ 중소기업 현황 정보 시스템을 통하여 우수 제조기업 중, 스타트업 지원 및 협력이 가능한 수준의 조건(설립년도 : 10-19년, 매출액 : 20 - 49억 등)으로 필터링

\* Design Innovation Factory 플랫폼 참여 여부를 별도 조사할 예정이며, 기업 현장실사 등을 통해서 참여 의지, 생산능력 등을 검증 예정

기업명	주요상품	전화	주소
아남전자	스피커, 음향기기		서울 구로구 디지털로27가길 27(구로동)
인탑스	금형, 사출	031-441-4181	(430817) 경기 안양시 만안구 안양천서로 51
명창 S&P	금형, 사출	032-518-0855	인천 부평구 부평대로 313번길 71
에스코넥	금형, 사출	031-799-0700	경기 광주시 오포읍 마루들길 172번길 30
㈜피엠테크	금형, 사출	054-472-4391	(39167) 경북 구미시 산동면 첨단기업로 139-20
㈜아이티에스엔지니어링	주차관제설비 외	02-6309-1400	(07299) 서울 영등포구 문래동3가55-20 에이스하이테크시티 1동 724호
㈜라디안	계측기기, 센서, 시험기기 외	02-6343-6400	(08588) 서울 금천구 가산동345-90번지 한라시그마밸리 1609호 1610호, 1611호
㈜바이오머테리얼즈코리아	치과교정 재료 및 구강외과,성형외과 등과 관련된 의료기기	02-2025-0731	(08378) 서울 구로구 구로3동811번지 코오롱사이언스밸리2차 506호, 512호
㈜에이엠피울	의료기기	02-858-2839	(08506) 서울 금천구 가산동 371-51 한국전자협동빌딩 별관 3층
㈜미디어스페이스	과학관등의 전시장치, 영상장치, 안전체험장	02-2093-3100	(07547) 서울 강서구 염창동 240-21번지 우림블루나인 B동 1008호 외
㈜스타양행	거울, 시계	02-988-0030	(01164) 서울 강북구 송중동 137-108번지
㈜에어포스	포스	02-780-3777	(07299) 서울 영등포구 문래동3가 55-20번지 에이스하이테크시티 1동 721호
㈜누리봄	오피컬터치센서 외	02-2025-8340	(08506) 서울 금천구 가산동371-51번지 한국전자협동 302호
㈜제이앤씨디자인	실사출력물, POP 외	02-3431-8300	(05635) 서울 송파구 방이동163-12 광림빌딩 301호
㈜일흥피렌피	인쇄, 광고디자인 및 판촉	02-2275-8310	(04549) 서울 중구 초동10-8 일흥빌딩
㈜대양이엔티	반도체 LCD장비, 프레임	02-6679-5743	(08217) 서울 구로구 구로2동1258번지 중앙유통단지 가동 1319호
㈜코엔지	산업용밸런싱머신, 요소수주입장비, 자동세차기, 유탄유주입장치 등	02-838-6300	(08595) 서울 금천구 가산동685번지 디지털엠패이어 1302호
㈜참슬테크	유비쿼터스 지하주차장 안내시스템, 주차관제 시스템 등	02-716-1996	(07207) 서울 영등포구 양평동5가 39번지 선유도우림라이온스밸리 A동 806호
㈜대한센서	센서	02-2213-9888	(04803) 서울 성동구 용답동94-2
㈜인터전기	전기판넬 외	02-3141-1307	(03920) 서울 마포구 상암동 1580번지 디엠씨첨단산업센터 604호,605호,608호,609호
㈜한창기전	자동제어반	02-838-8696	(08501) 서울 금천구 가산동 481-11번지 대릉테크노타운8차 309호
㈜하이텍영상	전관방송장비	02-6670-5050	(08502) 서울 금천구 가산동 470-5번지 에이스테크노타워10차 1001호 ,1010호
㈜알푸스	발동작분석, 측정기기(풋엑스캔)	02-546-8875	(04781) 서울 성동구 성수2가1동 308-4번지 서울숲코오롱디지털타워 512호, 513호
㈜한성일오삼	플라스틱 용기	02-468-2316	(04787) 서울 성동구 성수2가3동 19-15번지
㈜유피앤아이	작업복, 근무복	02-921-8581	(02584) 서울 동대문구 용두동 112-43번지
㈜해성테프론	토너카트리지	02-717-5411	(04361) 서울 용산구 신창동 56-2번지



II. 디자인 주도 스타트업 사례 및 지원 프로그램 연구

기업명	주요상품	전화	주소
㈜씨즈디자인	아크릴 진열대	02-498-8746	(04792) 서울 성동구 성수2가3동 299-154
㈜앤드피	다림질(텐타)가공, 화이트염색	031-531-2653	(11124) 경기 포천시 화현면 지현리 299-16번지
㈜어플라이드사이언스	반도체장비 부품	031-944-4931	(10857) 경기 파주시 탄현면 낙하리 6-6, 6-7, 6-12, 93
㈜조인앤티프라이즈	의료용 봉대, 부목	031-321-9770	(17118) 경기 용인시 처인구 남사면 통삼리 619-8번지
㈜협영	스크린방화방연셔터 등	031-983-8040	(10037) 경기 김포시 양촌읍 흥신리 465-2번지
㈜케이씨에스	스크류 및 실린더	031-404-8777	(14950) 경기 시흥시 신천동 83-80번지
㈜삼화미터텍	가스계량기	031-455-4114	(15845) 경기 군포시 당정동 213-4번지 1층
㈜진성아스타	기타 목재가구 제조업	031-618-3311	(17557) 경기 안성시 원곡면 반제리 441-14번지
㈜힘멘테크	전자부품(PCB ASSY) 외	031-459-0292	(14057) 경기 안양시 동안구 관양2동 858-2번지
㈜고산메디코	의료용 기타기기 및 부품	031-763-8085	(12726) 경기 광주시 곤지암읍유사리 107번지
㈜엘퍼스	사무용가구 외	031-945-7609	(10950) 경기 파주시 조리읍뇌조리 115-1번지
㈜현대자동문	자동문	02-711-8869	(12984) 경기 하남시 풍산동 218-9번지
㈜보성실리콘	절연선, 선박 및 제철소용 케이블, 튜브 외	032-683-4123	(14519) 경기 부천시 원미구 도당동 194-8
㈜신도기전	수배전반, 발전기반 제조 및 전기공사	032-621-1400	(17811) 경기 평택시 청북면현곡리 156번지
㈜엠넥스텍	조명 제어 시스템 외	031-908-8543	(10449) 경기 고양시 일산동구 백석2동 1323
㈜센서시스템 기술	압력센서, 온도센서 외	031-310-8910	(15425) 경기 안산시 단원구 신길동 1123 안산디지털파크 5층 5010호
㈜동인산전	엘리베이터 스위치	032-678-3250	(14524) 경기 부천시 원미구 도당동 253-3
㈜세원시스첸	육수냉각기 외	02-744-7088	(12220) 경기 남양주시 평내동 41-6번지
㈜왕성전자	인쇄회로기판	02-895-5995	(14319) 경기 광명시 소하1동1365번지 에이스광명타워 509호
㈜에치비아이	의료용 진단시약, 의료용 보조진단 시약, 연구개발 외	031-628-2100	
㈜충만산업	에어필터가스켓	031-366-7500	(18623) 경기 화성시 향남읍 구문천리 601-5
㈜티앤씨일렉트로닉스	티백차부자재 및 기계제조	031-429-1971	(15849) 경기 군포시 당정동 364-8번지
㈜에스비엠	반도체 장비(가스공급장치, 케이스 외), 각종 정밀판금,임가공 외	031-498-8663	(15097) 경기 시흥시 정왕동 2169-2번지
㈜서한케어	인공관절, 임플란트 케이스 외	031-989-5085	(10020) 경기 김포시 월곶면 포내리 150-10 다동 2층
㈜수원지관산업	지관통	031-353-7034	(18625) 경기 화성시 향남읍 갈천리 223-2
㈜엔티엘	반도체 장비부품	031-354-1058	(18519) 경기 화성시 정남면신리 304-6번지
㈜한국디투티	차량엔진 및 연구개발	031-478-3250	(14059) 경기 안양시 동안구 평촌동126-1번지 두산벤처다임 934호
㈜디엠피	전자통신장비	031-459-6560	(16643) 경기 수원시 권선구 고색동929-1번지 3층
㈜웨이엔씨	화학공정 반응기, 온도조절기 등의 제조 및 지엠피 공정설비 구축 등	031-426-5316	(18298) 경기 화성시 봉담읍 동화리 245-8번지
㈜세화씨엔엠	계측, 제어기기 (인디케이터, 로드셀, 컨트롤러)	032-624-0060	(14449) 경기 부천시 오정구 삼정동 36-1번지 부천테크노파크 쌍용3차 302동 504호
㈜바이오세라	세라믹 항균필터 외	031-628-0600	(13488) 경기 성남시 분당구 삼평동 694-1번지 코리아바이오파크 C동 2층 202호
㈜서전테크	와이퍼 분체도장	031-491-4905	(15422) 경기 안산시 단원구 성곡동643-8번지

II. 디자인 주도 스타트업 사례 및 지원 프로그램 연구

기업명	주요상품	전화	주소
㈜한도산업	스텐레스판 외	02-470-7325	(12730) 경기 광주시 초월읍 무갑리 438
㈜프라임 씰	가스켓 외	031-942-0037	(10857) 경기 파주시 탄현면 금승리 469-16
㈜오성엔지니어링	이동식 공구함 외	031-433-1900	(15101) 경기 시흥시 정왕동 2172-2번지
㈜봉성비에스	오일레스 베어링	031-455-1045	(14042) 경기 안양시 동안구 호계2동 898-22번지
㈜아이거텍	RF커넥터, 분배기, 케이블 ASSY 등 전자부품, 통신기기부품	031-404-8461	(14944) 경기 시흥시 미산동 345번지
㈜삼성피아이티	상표 라벨 인쇄	031-798-8700	(12766) 경기 광주시 회덕동 325-2번지
㈜카멜테크	-	032-324-5427	(14501) 경기 부천시 오정구 삼정동 364번지 부천테크노파크 1단지 101동 802호
㈜금성계전	차단기, 분전반 외	031-494-1422	(15611) 경기 안산시 단원구 원시동 740-7번지
㈜대성주방	무압력취사기	031-498-6701	(15097) 경기 시흥시 정왕2동 2169-4번지 시화공단2마 804호
㈜명승정밀	유공압부품 외	031-286-5087	(17088) 경기 용인시 기흥구 지곡동170-9번지
㈜동인산업	광학기기 및 검안기부품	031-452-3057	(15809) 경기 군포시 금정동689-25번지
㈜생명과학기술	농산물 자동선별시스템, 농산물비파괴선별시스템 외	031-352-2341	(17700) 경기 평택시 서탄면 내천리 39번지 라동
㈜삼영테크놀로지	송풍기, 공기조화기 등	031-983-2415	(10042) 경기 김포시 대곶면 대벽리 357-4
㈜아세아자석공업	자석류	031-945-4793	(10857) 경기 파주시 탄현면 금승리 597-5번지
㈜세영테크	balance weight	031-638-0262	(17382) 경기 이천시 마장면 관리 990-12번지
㈜와이즈네스코	도서관장비(좌석배정기, 출입관리기 외)	02-481-4114	(12930) 경기 하남시 덕풍3동 762번지 아이테크 5층 534호
㈜이리코조명	조명기구	031-977-7315	(10313) 경기 고양시 일산동구 성석동 37-31번지
㈜동광시스템	캐비넷, 철재가구	031-968-0900	(10313) 경기 고양시 일산동구 문봉동 100-31번지
㈜오영전자	콘덴서, 축전기	031-764-8185	(12812) 경기 광주시 곤지암읍곤지암리 167-8번지
㈜에이엔티엔지니어링	의료기기, 레이저기 외	031-737-8066	(13230) 경기 성남시 중원구 상대원1동 434-6번지 벽산테크노피아 811호 812호
㈜킴스옵텍	엘이디테스터, 소스미터	031-776-0933	(13207) 경기 성남시 중원구 상대원1동190-1번지 SK 앤 테크노파크 메가동 608호
㈜이엠시스	전자파 관련계측기, 전자부품	031-444-0058	(14086) 경기 안양시 만안구 안양7동 213-26번지 이엠시스빌딩
㈜월드테크	FRP 탱크, 파이프 외	031-355-2581	(18544) 경기 화성시 마도면 백곡리 344-10번지
㈜남이전자	인쇄회로기판(PCB)	031-441-9153	(14086) 경기 안양시 만안구 안양동195-29
㈜오성기계엔지니어링	AIR FOIL FAN, TURBO FAN 외	031-987-2781	(10038) 경기 김포시 통진읍 가현리 861-10
㈜실티	낙농기계 제작 및 수리 외	031-977-0151	(10257) 경기 고양시 일산동구 문봉동171-5번지
㈜버티시스템	반도체 생산장비	031-376-7038	(18515) 경기 화성시 정남면 덕절리 380-8번지
㈜도봉지공	지함	031-542-4245	(11171) 경기 포천시 소흘읍 송우리 253-2번지
㈜에이엠티	정밀기기(자동조정 및 제어장치)	031-942-0252	(10911) 경기 파주시 상지석동123-28번지
㈜루버셔터	루버셔터 외	02-448-3533	(17386) 경기 이천시 마장면 회덕리 234-3번지
㈜희람테크	전자, 통신기기부품	031-434-4916	(15117) 경기 시흥시 정왕1동 303-801번지 3사 801호
㈜퓨처라이트	전자기기 부품 제조업	031-477-0975	(15842) 경기 군포시 당정동 239-7번지
㈜브레인테크	비데PBA, 음식물 처리기	031-258-8903	(16349) 경기 수원시 장안구 파장동 580 동영빌딩 5층
㈜이엔에스코리아	PPC크림,화미사,오섬 외	07-0796-0408	(13023) 경기 하남시 창우동 523번지 하남벤처센터 3층
㈜드림맥	컴퓨터주변기기,통신기기 외	031-366-4270	(18512) 경기 화성시 정남면 용수리 58-125번지
㈜리슨트	보드핀, 커넥터 등 HDD부품 및 전기 전자통신 부품 절삭가공	031-741-6161	(13207) 경기 성남시 중원구 상대원1동 234-1번지 포스테크노 316호
㈜금성주방	주방기구(가스버너 등)	032-672-1894	(14521) 경기 부천시 도당동159-11번지

□ **제품의 유통과 관련하여서는 국유통인연합회(www.FKD.or.kr) 홈페이지를 통해 도소매/매장, 쇼핑몰, 오픈마켓, 홈쇼핑 및 대형 마트 등의 다양한 채널에 대한 업체 정보를 습득 가능**

\* 해당 채널과의 연계를 통해 Design Innovation Factory 플랫폼 참여 여부를 별도 조사 후 참여 의지 및 적합성 등을 검증

□ **전문기관, 전문가 Pool**

구분	유형	분야	소속	직책	성명	주요 경력현황
연구계	기업체 임직원	아이디어 발굴	소셜컴퓨팅연구소	대표	한상기	·삼성전자 전략기획실 부장 ·KAIST 문화기술대학원 전문 교수
기관	공공기관	시장성 평가	산업기술평가관리원	디자인PD	진재한	·삼성전자 상해디자인센터장
기타 (지원기관)	기관	아이디어 발굴	전국 창조경제센터 협의회	대표	김선일	·중소기업기술정보진흥원 R&D 평가위원 ·산업인력공단, 대한민국산업현장 교수
학계	교수	아이디어 발굴	홍익대학교 국제디자인대학원	교수	나건	·獨 reddot 디자인어워드 심사위원 ·광주디자인비엔날레 추진기획위원
학계	교수	아이디어 발굴	서울과학기술대	교수	이은실	·獨 IF 디자인어워드 심사위원 ·CDR Associates 부사장 ·WDL.net 여성디자인리더십 이사
학계	교수	아이디어 발굴	숙명여대 시각영상디자인과	교수	이지선	·디자인엔테크 대표 ·경희대 경영대학원 겸임교수
학계	교수	아이디어 발굴	한국산업기술대학교	교수	구기설	·삼성전자 디자인경영센터 디자인연구소 소장 ·산업디자인진흥대회 석탑산업훈장 수상
학계	교수	디자인 소재	한서대학교	교수	김현성	·디자인 융합교육협의회회장
산업계	기업체 임직원	디자인 씽킹	SAP DCC AP	센터장	크리스토퍼 한	·SAP코리아 전무
산업계	기업체 임직원	디자인 씽킹	MakeWith	대표	형용준	·싸이월드 창업자 ·(주)인프라 네트워크 창업, 대표이사
산업계	기업체 임직원	소재 엔지니어링	SR아이텍	소장	강태수	·삼성전자 일본디자인센터 주재원
산업계	기업체 임직원	소재 엔지니어링	롯데첨단소재	수석	강수경	·삼성전자 CMF 책임
산업계	기업체 임직원	트렌드	GFG	대표	손정민	·서울시 서비스디자인 위촉위원 ·이화여대 디자인대학원 겸임 교수
산업계	기업체 임직원	상품기획 디자인	루트	대표	김석근	·삼성전자 상무 ·루트 디자인 대표
산업계	기업체 임직원	디자인 전략	(주)아이엔엑스	대표	엄명수	·(주)아이엔엑스 대표 ·User Lab 대표
산업계	기업체 임직원	디자인 전략	퍼셉션	대표	최소현	·디자인코리아 국회포럼 연구위원 ·예술경영지원센터 웹진 자문위원
산업계	기업체 임직원	디자인 전략	데이라이트	디렉터	성정기	·美 LUNAR Design, 시니어디자이너 ·美 IDEO, 디자이너
산업계	기업체 임직원	디자인 전략	탱그램디자인연구소	대표	정덕희	·삼성전자 선임연구원 ·아이리버 수석디자이너
산업계	기업체 임직원	디자인 전략	LG전자 선행상품기획실	부장	정혜용	·LG전자 선행상품기획실 부장
산업계	기업체 임직원	사용성	중소기업	대표	조항준	·webOS TV UX, SeniorTV UX, UX거버넌스 ·동부대우전자 세탁기 컨셉개발
산업계	기업체 임직원	엔지니어링	바이제로	대표	김준	·SK(주) 포트폴리오 매니지먼트 부문장 ·SK 에너지 에너지전략본부장
산업계	기업체 임직원	엔지니어링	(주)모텔솔루션	차장	송성현	·Richardson & Wrench sydney Property manager
산업계	기업체 임직원	생활가전	(주)아남전자	부장	홍선화	·(주)아남전자 부장
산업계	HW스타트업	생활가전	브런트	대표	남찬우	·네이버 이사 ·현대카드 이사, UX Lab실장
산업계	HW스타트업	생활가전	바우드	대표	박성호	·제일기획

구분	유형	분야	소속	직책	성명	주요 경력현황
기타 (미디어)	산업계	마케팅	플래툼	대표	조상래	·글로벌 미디어 세계 wa 편집인 ·티엔엠미디어 콘텐츠서비스본부 팀장
산업계	기업체 임직원	디자인 유통	(주)두레섬	대표	안재영	·佛 렉스 한국 총판
산업계	기업체 임직원	유통	두타 면세점	과장	이정찬	·두타 면세점 Living&Culture팀 과장
산업계	기업체 임직원	유통	(주)신세계	과장	조용태	·(주)신세계 라이프스타일 담당
산업계	기업체 임직원	유통	전자랜드	전무	이광호	·전자랜드 전무
산업계	기업체 임직원	유통	카카오 메이커스워드카카오	TF장	전석원	·카카오 오프TF 메이커스워드카카오 담당
산업계	기업체 임직원	유통	knock store	대표	김해란	·獨 Monoqi 바이어 ·GM자동차 디자이너
부처	공무원	IP 디자인	특허청	사무관	김지훈	·디자인지식재산권 저자 ·美 스탠퍼드대학교 D.School 방문연구원
기관	공공기관	IP 기술	서울지식 재산센터	센터장 변리사	박진기	·서울산업진흥원 변리사, 수석, 중소기업 지식재산권 지원
투자자	기업체 임직원	시장성 평가	스파크랩	대표	이한주	·HOSTWAY그룹 공동설립자, 수석 부사장 ·글로벌 마케팅, 세일즈, P&L 실무 경영 경험
투자자	기업체 임직원	시장성 평가	스파크랩	대표	김유진	·SparkLabs 엑셀러레이터 프로그램 총괄 ·NHN USA 근무
투자자	기업체 임직원	시장성 평가	스파크랩	과장	최윤이	·中 텐센트 글로벌 사업 개발 매니저 ·KOTRA, 정부기관, NGO 업무 경험
투자자	기업체 임직원	시장성 평가	노틸러스 벤처 파트너스	이사	임성원	·노틸러스 벤처 파트너스 이사
투자자	기업체 임직원	시장성 평가	퓨처 플레이	대표	류중희	·모바일 증강현실회사 올라웍스 창업 ·인텔 상무
투자자	기업체 임직원	시장성 평가	와디즈(클라우드 펀딩)	이사	최동철	·와디즈 이사
투자자	기업체 임직원	시장성 평가	(주)HB인베스트먼트	전문 위원	전영진	·(주)HB 인베스트먼트 전문위원
투자자	기업체 임직원	시장성 평가	(주)코사인인베스트먼트	대표	강수현	·(주)코사인인베스트먼트 대표
투자자	기업체 임직원	시장성 평가	(주)코사인인베스트먼트	이사	최진원	·(주)코사인인베스트먼트 이사


### III. 별첨


1. 스타트업의 주요 실패 사례 .....	75
2. 국내 주요 엑셀러레이터 현황 .....	91
3. 전문가 심층 인터뷰 내용 .....	97
4. 스타트업 대상 설문 조사지 .....	107


### III. 별첨


#### 1. 스타트업의 주요 실패 사례


□ 소비자에 대한 이해 부족 (제품의 시장성)

<b>사업명</b>	디너(Dinnr)	
<b>사업 내용</b>	요리할 레시피와 날짜, 장소, 인원을 웹에 올리면, 그에 해당하는 식재료를 당일 배송	
<b>실패 요인</b>	요리를 하는 사람들과 그들의 요리 패턴에 대한 이해 부족 (레시피를 따라하는 사람들이 많이 있는가, 테이크 아웃 음식을 먹는 사람들이 요리를 진짜 하고자 하는가, 우리가 생각한 타겟 사용자가 실제로 이 서비스를 이용하고자 하는가)	


<b>사업명</b>	Reward me	
<b>사업 내용</b>	레스토랑과 소매상을 위한 로열티 플랫폼	
<b>실패 요인</b>	수백만 달러의 자금을 보유하고 있었으나 효율적으로 사용하지 못함 역량 이상의 빠른 성장 추구(서류상 성장률에 과부하를 가했고, 최종적으로 안정적인 제품을 만들어내지 못함) 소비자의 확보 채널을 구축하지 못함	


<b>사업명</b>	Rate my speech	
<b>사업 내용</b>	본인의 발표영상을 업로드하고, 다른 이용자들의 피드백을 받을 수 있는 발표 능력 향상 서비스	
<b>실패 요인</b>	<p>특정수 이상의 사용자를 보유해야 하는 소셜 사이트지만 사업이 운영될 만큼의 이용자를 확보하지 못함</p> <p>잦은 피봇과 불확실한 목표, 팀의 해체, 프로토타입의 수준에 머문 서비스 등 많은 문제가 발생</p> <p>설립자인 아틸라 지게티는 "잘못된 문제 해결 방식, 제대로 된 팀의 부재, 높은 자존심을 실패 요인으로 꼽음</p>	


<b>사업명</b>	Rdio	
<b>사업 내용</b>	음원 하나로 계산하지 않고 월별 서브스크립션 계산 방식으로 차별화를 둔 뮤직 스트리밍 사이트	
<b>실패 요인</b>	<p>고객에게 매력을 끌지 못하는 세부적 기능에 초점 개발 (플레이리스트의 정렬방식에 차별화를 위해 노력했지만, 소비자들은 다른 뮤직스트리밍 앱과 큰 차이를 느끼지 못함)</p> <p>In-House 마케터의 부재와 차별화되지 않은 서비스로 인해, 사용자 확보에 실패</p> <p>경쟁사였던 스포티파이(spotify)가 2011년부터 더 좋은 서비스를 무료로 제공함으로써 뮤직 스트리밍 시장 경쟁에서 밀려나게 됨</p>	


<b>사업명</b>	Why Own It	
<b>사업 내용</b>	친구나 가족끼리 서로 제품을 빌려주고 빌리는 것을 가능하게 하는 모바일 앱 서비스	
<b>실패 요인</b>	<p>빌리고자하는 고객은 많으나, 빌려주고자 하는 소비자는 별로 없어 앱이 활성화되지 못함</p> <p>앱을 사용자가 가족이나 친구들에게 홍보하지 않으면서 시장확보 실패</p>	





<b>사업명</b>	37Coins	
<b>사업 내용</b>	비트코인 관리 툴	
<b>실패 요인</b>	소비자가 필요로 하는 수준에 맞는 퀄리티의 서비스를 제공하지 못함 서비스 가능 지역을 벗어나면 서비스를 이용할 수 없어 소비자의 신뢰를 얻지 못함	


<b>사업명</b>	Balanced	
<b>사업 내용</b>	결제 시스템 서비스	
<b>실패 요인</b>	타켓 소비자에 대한 시장의 변화를 체크하지 못하면서 서비스 개선을 하지 않음. 따라서 경쟁 회사에 뒤쳐짐 경쟁에 비해 성장 속도가 너무 느려 부진을 면치 못함	


<b>사업명</b>	Better	
<b>사업 내용</b>	온라인 건강관리 플랫폼 서비스	
<b>실패 요인</b>	앱에서 제공하는 정보의 양이 소비자의 예측보다 부족하여 사용자의 신뢰를 얻지 못함 시장변화보다 3~5년 정도 앞서간 서비스라는 평가	


<b>사업명</b>	Brawker	
<b>사업 내용</b>	비트코인으로 쇼핑을 할 수 있는 서비스	
<b>실패 요인</b>	비트코인 사용자 증가에 따라 경쟁업체들이 대거 생성되었고, 해당회사만의 특이성이 감소됨 경쟁업체들이 소비자의 구매패턴을 고려하여 지역 은행과, ATM 업체와 협력하면서 고객확보에 실패	


<b>사업명</b>	ProtoExchange	
<b>사업 내용</b>	하드웨어 제작자와 제조업자를 매칭해주는 서비스	
<b>실패 요인</b>	빠르게 변화하는 시장흐름 때문에 해당 서비스가 시장에 맞지 않았으며, 서비스만의 특이성을 보유하지 못하면서 시장 내 경쟁력을 잃음	

<b>사업명</b>	Lamido	
<b>사업 내용</b>	온라인 기반 이커머스 마켓플레이스 서비스	
<b>실패 요인</b>	지역 내 강력한 경쟁업체가 생기고 업체만의 특이성이 사라지면서 소비자들을 만족감이 감소됨 이를 극복하기위해 자매회사와 합병을 추진	


<b>사업명</b>	Superdeals	
<b>사업 내용</b>	데일리 딜 사이트	
<b>실패 요인</b>	<p>싱가폴 내 많은 데일리 딜 사이트가 존재하면서 소비자의 유치 경쟁이 치열해짐</p> <p>사용자에게 다양한 선택권을 제공하면서 수익을 낼 수 있는 비즈니스 모델을 창출하지 못하면서 경쟁력 약화</p>	


<b>사업명</b>	Molome	
<b>사업 내용</b>	원본 사진에 모든 종류의 스티커와 텍스트를 추가함으로써 재밌는 사진을 만들 수 있는 앱	
<b>실패 요인</b>	<p>인스타그램, 스냅챗과 같은 강력한 경쟁업체로 인해 소비자에게 외면</p> <p>사진 공유 플랫폼만으로 사업유지를 위한 이익이 창출되지 않아, 펀딩을 받지 않고서는 서비스를 유지하기 어려움</p>	

<b>사업명</b>	모포드	
<b>사업 내용</b>	모든 메시징 기기에서 쓸 수 있으면서도 모든 메시지들을 다른 모든 기기에 걸쳐	
<b>실패 요인</b>	<p>트위터나 페이스북과의 차별화를 위해 앱을 이용한 웹친화적 사이트를 구상했지만, 소비자의 반응을 이끌어 내지 못하면서 실패</p>	


<b>사업명</b>	Be yeu	
<b>사업 내용</b>	아기 관련 제품을 판매	
<b>실패 요인</b>	<p>창업자들의 이커머스 경험 부재로 소비자의 구매 패턴을 예측하지 못했으며, 미숙한 홍보활동을 진행</p> <p>베트남 내 이미 경쟁력을 확보한 많은 동종 업체가 존재하고 있음</p> <p>미숙한 전략으로 사업을 확장하면서 틈새시장에 대한 준비를 하지 못하면서 회사만의 차별화에 실패</p>	

□ 가격정책 실패


<b>사업명</b>	99dresses	
<b>사업 내용</b>	옷장에 입지 않는 옷들을 앱을 통해 판매	
<b>실패 요인</b>	<p>회사의 수수료가 제품의 가치에 따라 산정이 되는 시스템이나, 아이템의 가치가 점점 하락하면서 이익이 나지 않는 상황이 발생</p> <p>이후, 컨설팅 및 투자를 받으려고 노력했으나 제대로 이루어 지지 않음</p>	


<b>사업명</b>	Quirky	
<b>사업 내용</b>	마음에 드는 제품/아이디어를 투표로 올려 회사가 직접 제품으로 만드는 서비스 제공	
<b>실패 요인</b>	<p>대부분이 마진의 폭이 너무 작음</p> <p>(Quirky가 개발했던 블루투스 스피커는 40만 달러의 비용이 들어갔는데 단 28대만 판매가 됨)</p> <p>야심차게 준비했던 Wink스마트홈 시스템이 보안 업데이트 문제로 리콜되며 부도신청</p>	




<b>사업명</b>	Homejoy	
<b>사업 내용</b>	저렴한 청소 비용과 소프트웨어 플랫폼으로 효율적으로 예약이 가능한 가정용 청소 서비스	
<b>실패 요인</b>	저렴한 가격으로 시작했었던 것과는 다르게 나중에는 가격을 높이는 정책을 실행 고객의 재방문율이 떨어지고 청소부의 이탈이 생기는 문제가 발생 서비스 제공자의 고용 형태에 대해 정부로부터 권고 처분을 받으면서 서비스 중단	


<b>사업명</b>	eXiche	
<b>사업 내용</b>	O2O자동차 세차 서비스	
<b>실패 요인</b>	무리하게 가격을 내리고 저렴한 가격을 홍보를 하기 위해 예산을 과하게 투자하면서 이윤이 발생하지 못하고 서비스 중단	

<b>사업명</b>	Everything.me	
<b>사업 내용</b>	문맥적 특징(Contextual feature)을 안드로이드 폰에 추가해주는 앱 서비스	
<b>실패 요인</b>	시장이 성장함에 따라 새로운 부가서비스를 찾지 못하면서 재정적 어려움을 겪음 Everything.me 무료 앱에서 이윤을 만드는 비즈니스 모델을 찾지 못함	

<b>사업명</b>	KotaGames	
<b>사업 내용</b>	웹 기반 게임 사이트	
<b>실패 요인</b>	스마트폰 게임 시장이 빠르게 성장하면서 피쳐폰 수익 모델에 의지하던 해당 업체의 비즈니스모델이 수익을 내지 못함 시장이 변화하면서 투자액 또한 감소	


□ 팀 구성원간의 갈등

<b>사업명</b>	Done by None	
<b>사업 내용</b>	온라인 쇼핑몰	
<b>실패 요인</b>	Done by None의 CEO이며 공동투자자인 Amarinder Dhaliwal이 Micromax의 브랜드 회사로 이탈 이후 다른 투자자인 Vijesh Sharma가 회사를 이탈하면서 서비스 중단	


<b>사업명</b>	GuGo	
<b>사업 내용</b>	커뮤니티 중심 소셜 네트워킹 플랫폼(SNS 서비스 외에 로컬 행사, 제품 홍보를 병행)	
<b>실패 요인</b>	기술 전문가인 대표가 비전문가인 공동대표와의 지분 보유 비율이 같은 것에 불만을 가짐	





□ 기술 인력 확보 및 유지


<b>사업명</b>	Lumos	
<b>사업 내용</b>	머신러닝을 이용한 스마트홈 IoT디바이스 서비스	
<b>실패 요인</b>	전문성이 중요한 기술기반의 회사에서 직원 모두가 스마트홈 디바이스를 사용해본 경험이 없었으며, IoT관련 지식 부족하면서 전문성이 떨어짐 머신러닝을 과대평가하고 프로토타입을 제품화 하는 단계를 과소평가하면서 제대로된 서비스를 개발하지 못함	


□ Povit 실패

<b>사업명</b>	Secret	
<b>사업 내용</b>	문자로 루머나 비밀스러운 내용을 주고받는 앱	
<b>실패 요인</b>	익명을 통해 솔직하고 창의적인 표현을 할 수 있는 오픈 커뮤니케이션이라 생각했으나, 앱에 대한 사용자들의 신뢰성이 낮아지면서 사업종료 서비스 발전 단계에서 다른 경쟁 앱들과 유사한 서비스 제공하면서 업체만의 특징이 사라짐	


<b>사업명</b>	Fastr	
<b>사업 내용</b>	고객지원을 위한 메신저 서비스	
<b>실패 요인</b>	고객 지원이라는 분야가 계획과는 다르게, 서비스로 적용하는데 어려움을 겪음 대기업들이 자사에 특화된 메시징 어플리케이션을 선호하면서 다른 기업과 표준화되는 Fastr의 플랫폼이 자신의 회사에 적합하지 않다고 판단하여 고객확보에 실패	


<b>사업명</b>	Talentoad	
<b>사업 내용</b>	온라인형 리쿠르팅 서비스	
<b>실패 요인</b>	예상과는 다르게 스케일 업하기 힘든 서비스로 판단되면서 실패의 원인 다양한 이용자를 위한 서비스를 제공하고자 했지만 개선방안을 찾지 못하면서 사업 중단	

<b>사업명</b>	Valyoo Tech	
<b>사업 내용</b>	각각 가방, 시계, 안경, 콘택트 렌즈를 판매하는 프리미엄 이커머스 사이트	
<b>실패 요인</b>	동시에 네 가지의 사업을 진행하여 시장상황에 고객 대응을 신속하게 처리하지 못했고, 이로 인해 고객들이 신뢰를 잃음	


<b>사업명</b>	Valadoo	
<b>사업 내용</b>	인도네시아의 명소 투어 패키지를 판매하는 사이트	
<b>실패 요인</b>	지속가능한 제품의 비즈니스 모델의 필요성을 무시한 채 이익창출과 사업 성장에만 집중 타업체와의 합병이 예상보다 기술적인 지식이 요구되면서 많은 어려움을 겪음 자금 부족 및 피봇팅 단계에서 추가 투자 유치를 하지 못하면서 사업중단	





<b>사업명</b>	Kirim	
<b>사업 내용</b>	대형 배달 서비스	
<b>실패 요인</b>	Go-Jeck, GrabBike와 같이 거대 경쟁업체들이 실시간 배달과 같은 틈새 시장을 장악하면서 지속적으로 사업이 불가능	


<b>사업명</b>	아웃박스	
<b>사업 내용</b>	실제 우편물을 디지털화 시켜주는 서비스	
<b>실패 요인</b>	지속적인 마케팅 채널을 찾지 못해 사용자가 증가하지 않았고, 이로 인해 서비스를 운영할 수 있는 이윤이 창출되지 않음 서비스 비용을 지불하는데 충분한 인력이 확보되지 않아 지속 불가능	


□ 자금 운용 및 투자 실패


<b>사업명</b>	Zirturl	
<b>사업 내용</b>	온디맨드식 가상 비서 서비스	
<b>실패 요인</b>	Mayfield Fund, Tony Hsido, 베가스테크펀드 등으로부터 550만 달러를 투자 받았으나, 이 투자금액으로 500명의 인건비를 충당하지 못함 CFO (최고재무책임자)를 영입하지 못하여 사업이 안정화 되지 못한 채 종료	


<b>사업명</b>	allmyapps	
<b>사업 내용</b>	윈도우용 소프트웨어를 검색하고, 설치 및 업데이트를 할 수 있는 윈도우 PC를 위한 최초의 앱 스토어	
<b>실패 요인</b>	미국, 유럽 등에서 몇 차례의 펀드 유치를 시도했으나 투자가 이루어지지 않으면서 자본 확보에 실패 보유한 자본을 모두 투자하여 사업의 반등을 시도했으나 Death Valley를 탈피할 만큼의 이윤이 나지 않으면서 판매 중지	


<b>사업명</b>	Wattage	
<b>사업 내용</b>	일반인이 하드웨어를 직접 디자인하고 제작할 수 있는 플랫폼	
<b>실패 요인</b>	사이트의 컨셉이 모호하고 콘텐츠의 경쟁력이 낮음 새로운 시장을 개척하려 했지만 투자자들이 검증되지 않은 시장에 투자를 기피하면서 사업종료(투자 유치 실패)	


<b>사업명</b>	bluebird	
<b>사업 내용</b>	오픈소스의 소프트웨어와 템플릿을 제공하는 스퀘어 스페이스 유사 서비스	
<b>실패 요인</b>	오픈소스와 소프트웨어 관리에 대한 작전 통제의 미흡과 경험 미숙으로 경영에 어려움을 겪음 미숙한 재정관리로 인해 자금을 효율적으로 운영하지 못함	


<b>사업명</b>	Udesign	
<b>사업 내용</b>	모바일 앱으로 직접 옷을 디자인하고 주문할 수 있는 서비스	
<b>실패 요인</b>	초기 마케팅 영상과 모델료에 많은 자본을 소진했으며, 수요에 대한 충분한 조사를 하지 않고 성장에만 집중 초기 비전을 잃으면서 자금운영을 효과적으로 하지 못하면서 사업종료	


<b>사업명</b>	Bonafide	
<b>사업 내용</b>	비트코인용 리뷰 서비스	
<b>실패 요인</b>	사업 지속을 위한 머니타이즈(수익화)와 추가 자금조달에 실패 판매 부진으로 본래의 사업방향이 틀어지게 되고, 이는 사용자 감소로 이어짐. 이에 따라 투자자들에게 줄 이자와 수익을 내지 못하면서 사업 종료	

<b>사업명</b>	circa	
<b>사업 내용</b>	뉴스 큐레이션 앱 서비스	
<b>실패 요인</b>	안정적인 수익모델을 확보하지 못하면서 수익창출이 어려워짐 단독으로 보유하고 있는 기술이 없어 큰 이윤을 창출하지 못함	


<b>사업명</b>	QBotix	
<b>사업 내용</b>	태양발전용의 로보틱 기술 서비스	
<b>실패 요인</b>	이윤창출을 위한 고유의 License와 소프트웨어 기술을 보유하고자 했으나, 시간부족과 자금이 고갈되면서 서비스 실패	


<b>사업명</b>	Dazo	
<b>사업 내용</b>	어플리케이션 기반 음식 배달 서비스	
<b>실패 요인</b>	인터넷기반의 음식서비스 초기 모델로써 적합한 비즈니스모델을 확보하지 못했고, 비즈니스 모델 발전에만 초점을 맞추면서 Series A 이상의 투자 유치에 실패. 제품의 차별화 전략 부족	

<b>사업명</b>	Paraplou	
<b>사업 내용</b>	이커머스 플레이어 서비스	
<b>실패 요인</b>	미성숙한 마켓 환경과 불확실한 자금유치 환경으로 투자확보 실패 서비스의 궁극적 목적의 변동으로 타겟층의 적합하지 않은 서비스를 제공하면서 사업 중지	


<b>사업명</b>	Kolos	
<b>사업 내용</b>	이커머스 플레이어 서비스	
<b>실패 요인</b>	사업을 시작하면서 3D models, 비싼 프로토타입, 디자인 패턴, 변호사비, 멋진 비디오, 자동차 수리비용, 새로운 핸드폰 등 의미 없는 곳에 자본금 사용 따라서 자금 운용을 효율적으로 하지 못하면서 사업 실패	

□ 판매 채널 확보 및 홍보 실패


<b>사업명</b>	Shopa	
<b>사업 내용</b>	EC용 소셜 추천 서비스	
<b>실패 요인</b>	다른 사용자가 같은 드레스를 사거나 할인을 받을 것을 원하지 않으면서 입소문을 내지 않음 이로 인해 사용자 확보에 실패	


<b>사업명</b>	Selltag	
<b>사업 내용</b>	모바일 마켓 플레이스	
<b>실패 요인</b>	판매를 원하는 사람과 구매를 원하는 사람을 매칭하는 기술이 효과적으로 정비되지 않으면서 소비자 확보에 어려움 사업에 대해 낮은 평가를 받으면서 투자를 유치하기 힘들어짐	


□ 법적 문제

<b>사업명</b>	Grooveshark	
<b>사업 내용</b>	뮤직 스트리밍 서비스로 해당 서비스 유저들이 들을 수 있도록 자신의 음원파일 업로드	
<b>실패 요인</b>	저작권과 관련해 여러 법적인 문제 발생 수년간 저작권 문제를 해결하기 위해 가장 큰 음원 로열티 업체와 계약을 맺으려 했지만 실패 대형 기획사와 음반 회사들이 소송으로 인해 사업종료	





<b>사업명</b>	Leap Transit	
<b>사업 내용</b>	미국 샌프란시스코와 실리콘밸리에 IT기업인들을 위한 럭셔리 출퇴근 통근 버스를 제공	
<b>실패 요인</b>	미국 캘리포니아 주 정부와 도시 행정 업무 관련 법정 싸움에서 이견을 좁히지 못해 결국 주 정부에서는 Leap Teansit의 사업 허가를 취소시킴	

<b>사업명</b>	Ordr.in	
<b>사업 내용</b>	온라인 음식 배달 서비스	
<b>실패 요인</b>	타 업체에서 특허침해 문제로 소송을 제기하면서 과도한 과징금과 법정 싸움으로 인해 사업 중지	

<b>사업명</b>	Vatler	
<b>사업 내용</b>	온디맨드형 주차 플랫폼	
<b>실패 요인</b>	서비스를 시작하면서 정책적으로 많은 제약으로 어려움을 겪음 샌프란시스코 경찰로부터 위법 서비스라는 권고를 받게 되어 실패	

□ 타이핑

<b>사업명</b>	Nebula	
<b>사업 내용</b>	개인 클라우드 제공 서비스	
<b>실패 요인</b>	대기업을 상대로 하는 클라우드 서비스 스타트업은 성공했으나, 개인 클라우드 서비스를 사용하기에 시장이 미숙하다고 판단	

<b>사업명</b>	Zen99	
<b>사업 내용</b>	자영업자용 재무관리 플랫폼	
<b>실패 요인</b>	같은 업계의 대기업이라 할 수 있는 Intuit가 유사 서비스를 같은 시기에 출시하여 유저 확보에 실패 업무 분담을 명확히 하지 않아 사용자에게 필요한 서비스를 제공하지 못함	

## 2. 국내 주요 엑셀러레이터 사례

### □ 국내 엑셀러레이터 - 프라이머

- 설립일 : 2010년
- 대표 : 권도균
- 특징 : 국내 최초로 설립된 스타트업 엑셀러레이터로 국내외에서 IPO 또는 회사를 매각해 본 경험이 있는 한국 1세대 창업 기업 대상

프로그램명	기간	내용	투자성향		대상분야		단계			비고
			재무	전략	HW	SW	SL	SD	SA	
엔터스 프로그램	2개월	예비창업자들에게 프라이머 파운데이션이 직접 교육, 멘토링 하는 온라인 코스웨어 프로그램								
인큐베이팅 프로그램	3-6개월	창업팀에게 초기창업자금을 투자 및 멘토링을 제공하는 인큐베이팅 프로그램 (모바일/인터넷/서비스/소프트웨어, 헬스케어, HW&SW 융합 등)								
대학생 창업세미나	-	대학을 방문해서 창업세미나를 개최하고 현장 즉석 멘토링을 하는 프로그램								
해외진출 지원 프로그램	3-6개월	해외진출을 위한 멘토링, 해외업무공간(LA), 마케팅/유통 채널 등을 지원								

			→ IDEA →	Business Strategy →	Development →	Manufacturing →	Selling →	Service	
Soft	Knowledge	대학생 창업세미나							
	Network	Internal	창업자들의 저녁식사				Primer Demo Day		
		External	해외 진출을 위한 멘토링						
Motivation									
Hard	Finance	해외 업무공간 지원(LA)							
	Facilities								

### □ 국내 엑셀러레이터 - 패스트트랙아시아

- 설립일 : 2012년
- 대표 : 신현성, 노정석, 박지웅, Daniel Francis
- 특징 : 컴퍼니빌더로서의 역할을 지향(함께 회사를 공동창업하기도 하고 기존 스타트업과 협업)대기업과의 파트너십을 통해 새로운 비즈니스를 런칭

프로그램명	기간	내용	투자성향		대상분야		단계			비고
			재무	전략	HW	SW	SL	SD	SA	
인큐베이팅 프로그램 'FAST CAMP'	3개월	체계적인 교육 커리큘럼과 1 대 1 밀착형으로 진행되는 집중적인 엑셀러레이션 서비스								
CEO 프로그램	-	최소 5억원 이상의 투자금 투입 및 지분과 스톡 옵션 형태의 인센티브 등을 CEO/경영진에게 지급 숙련된 전문가, 환경 제공								

			→ IDEA →	Business Strategy →	Development →	Manufacturing →	Selling →	Service	
Soft	Knowledge	패스트 캠프							
	Network	Internal	CEO 프로그램				패스트트랙아시아 팀의 전폭적인 지원 및 네트워킹(CEO)		
		External							
Motivation									
Hard	Finance	5억원 이상의 투자금 투입 및 지분과 스톡옵션 형태의 인센티브 지급(CEO)				후속 투자(CEO)			
	Facilities								



□ 국내 엑셀러레이터 - 스파크랩

- 설립일 : 2012년
- 대표 : 김호민, 버나드문, 이한주
- 특징 : 국내외 출신 기업가들이 설립한 글로벌 지향형 엑셀러레이터, 송도 국제업무단지에 사물인터넷(IoT) 전문 엑셀러레이터를 출범하기도 하는 등, 신기술 분야에 관심

프로그램명	기간	내용	투자성향		대상분야		단계			비고
			재무	전략	HW	SW	SL	SD	SA	
Mentorship 엑셀러레이터 프로그램	13주	멘토링 세션, 티칭 세션, 오피스 아워, 데모데이, GAN 멤버 혜택								

			→ IDEA	→ Business Strategy	→ Development	→ Manufacturing	→ Selling	→ Service	
Soft	Knowledge	Internal	멘토, Office Hour						
		External	매주 Teaching Session (UX/UI, 제품개발, 해외진출 및 투자유치 전략)						
	Motivation	Demo Day							
Hard	Finance								
	Facilities	무료 사무실, 클라우드 서비스, 법률상담, SendGrid							

□ 국내 엑셀러레이터 - 포스코

- 설립일 : 2010년
- 대표 : 권오준
- 특징 : 협력사와 성과공유를 통해 상생발전을 도모해 온 '동반성장'정책의 또 다른 발전방향. 지역 벤처기업들의 탁월한 아이디어를 찾아내 직접 자본 투자 및 외부투자유치, 아이디어의 산업화를 위한 각종 지원을 펼쳐주는 새로운 형태의 지역 협력정책

프로그램명	기간	내용	투자성향		대상분야		단계			비고
			재무	전략	HW	SW	SL	SD	SA	
멤버십 프로그램	10주	멤버십 프로그램 대상자의 사업계획서 완성도 제고를 위한 멘토링 제공								
아이디어 마켓 플레이스	-	발굴된 우수 초기벤처기업의 아이디어를 다수의 투자자들에게 소개할 수 있는 기회 제공								
엔젤투자 및 사후관리	-	투자 후 지속적인 사후관리 및 멘토링 제공								

			→ IDEA	→ Business Strategy	→ Development	→ Manufacturing	→ Selling	→ Service
Soft	Knowledge	Internal	아이디어 발굴/심사 - 전문가 심사 - 전문멘토링		멤버십 프로그램 - 멘토링(사업계획서 완성도 향상, 창업성과물 도출 방향 안내)			
		External	아이디어 육성캠프 - 사업방향, 비즈니스 모델 개선/보완		아이디어 마켓플레이스 - 투자자들과의 만남 기회 제공 - 초기 벤처기업과의 교류 기회 - 시제품 전시기회			엔젤 투자 및 사후관리 - 시제품 완료 - 시장개발 - 양산 및 마케팅 단계
	Motivation			멤버십 프로그램 - 투자지원 기회 제공			엔젤 투자 및 사후관리 - 내부투자심의 실시 - 엔젤펀드 지원	
Hard	Finance							
	Facilities							



□ 국내 엑셀러레이터 - N15

- 설립일 : 2015년
- 대표 : 허제
- 특징 : 제조기반 스타트업 육성하는 하드웨어 엑셀러레이터

프로그램명	기간	내용	투자성향		대상분야		단계			비고
			재무	전략	HW	SW	SL	SD	SA	
'드래곤 레볼루션' (Dragon Revolution)	2주	글로벌 진출을 목표로 하는 우수 스타트업을 선발하여 국내 및 해외 멘토링, 투자유치 데모데이를 진행								
'트리플 악셀 프로그램'(Triple Accel Program)	-	최초로 진행되는 3개국 연계형 엑셀러레이팅 프로그램 중국 심천의 제조창업 인프라, 홍콩의 글로벌 투자 환경, 한국의 기술력과 인력을 활용하여 중화권 시장에 효과적으로 진입할 수 있도록 설계								

			→ IDEA	→ Business Strategy	→ Development	→ Manufacturing	→ Selling	→ Service		
Soft	Knowledge	Open Innovation Platform					Dragon Revolution (글로벌 진출을 위한 엑셀러레이터 프로그램)			
	Network	Internal	Hardward Space 제공					Hub & Spoke 제공		
		External	Proto X							
Hard	Motivation									
	Finance									
	Facilities									

□ 국내 엑셀러레이터 - 소풍(sopoong)

- 설립일 : 2008년
- 대표 : 한상엽
- 특징 : 사회문제를 해결하고자 하는 소셜벤처에 씨드투자과 인큐베이팅

프로그램명	기간	내용	투자성향		대상분야		단계			비고
			재무	전략	HW	SW	SL	SD	SA	
ACCELERATING	3개월	씨드투자와 함께 매주 교육과 인큐베이팅에 참여하며, 최종적으로 데모데이를 통해 후속투자자를 포함한 청중들에게 비즈니스 모델을 소개								
네트워크 프로그램	-	sop의 파트너의 조언과 기 투자회사들과의 협업 및 협력, alumni 네트워크 지속								

			→ IDEA	→ Business Strategy	→ Development	→ Manufacturing	→ Selling	→ Service		
Soft	Knowledge	Office Hour					홍보와 마케팅			
	Network	Internal	매주 1:1 멘토링 시스템, ALUMNI & NETWORKS							
		External	씨드 투자					후속 투자유치		
Hard	Motivation	Demo Day								
	Finance	손익 시뮬레이션, 임팩트								
	Facilities									



□ 국내 엑셀러레이터 - 디쓰리쥬빌리(D3 Jubilee)

- 설립일 : 2011년
- 대표 : 이덕준
- 특징 : 소셜벤처에 투자하는 국내 임팩트투자기관, 소셜벤처 육성 프로그램 'D3 임팩트엔진'을 운영

프로그램명	기간	내용	투자성향		대상분야		단계			비고
			계무	전략	HW	SW	SL	SD	SA	
D3 임팩트 엔진	4개월	디자인&테크놀로지-비즈니스 모델-재무 및 투자' 등으로 구성된 교육 프로그램 및 총 3번의 투자유치 기회를 제공								
			→ IDEA → Business Strategy → Development → Manufacturing → Selling → Service							
Soft	Network	Knowledge	풍부한 경험과 제조 노하우, 최신 제조 기술 보유, 프로토타입 제작물 시연							
		Internal	D3팀 멘토링 프로그램							
		External	글로벌 네트워크 활용 국내외 협업 기회 마련, 글로벌 임팩트 투자자 네트워크							
		Motivation								
Hard		Finance								
		Facilities	글로벌 임팩트 투자자와 실사 협력 및 공동 투자							
			Demo Day							

□ 국내 엑셀러레이터 - 액트너랩(ActnerLAB)

- 설립일 : 2014년
- 대표 : 조인제
- 특징 : 국내 프로그램과 함께 벤처고장인 실리콘밸리와 연계하여 진행

프로그램명	기간	내용	투자성향		대상분야		단계			비고
			계무	전략	HW	SW	SL	SD	SA	
국내프로그램	4개월	1단계: 전반적인 사업 전략 탐색 2단계: 프로토타입 제작, 상품제작과 관련 멘토링과 컨설팅 지원								
실리콘밸리 (3단계)	2개월	상품 런칭과, 펀딩, 파트너십 형성과 같은 상품판매와 관련된 도움 지원								
			→ IDEA → Business Strategy → Development → Manufacturing → Selling → Service							
Soft	Network	Knowledge	풍부한 경험과 제조 노하우, 최신 제조 기술 보유, 프로토타입 제작물 시연							
		Internal	멘토링 프로그램							
		External	파트너사 테스트베드 환경 및 멘토링 기회 제공							
		Motivation								
Hard		Finance	초기 투자							
		Facilities	시제품 제작소 운영, 실리콘밸리 프로그램 제공, 법률/마케팅/회계 제반 사항 지원 국내 사무공간 제공							
			Demo Day							
			OEM 생산방식을 통한 세계시장 진출							



□ 국내 엑셀러레이터 - 드림플러스

- 설립일 : 2014년
- 대표 : 정훈호
- 특징 : 신사업 개발을 목적으로 만들어진 대기업 산하 벤처투자회사(CVC)

프로그램명	기간	내용	투자성향		대상분야		단계			비고
			재무	전략	HW	SW	SL	SD	SA	
드림플러스데이	12주	스타트업은 Localization 프로그램을 통해 서비스 현지화 작업, 현지 마케팅 기관 제휴, 서비스 운영 등의 실질적인 도움 현지 사무공간 무상 임대, VC 및 미디어를 대상으로 한 네트워크 확대, 외부 투자 연계 등 지원								
'드림플러스 GEP(Global Expansion Program)'	12주	한화와 사업전략을 공유하는 프로그램 한화 케미칼(중국), 한화규셀재팬(일본), 한화생명(우한화 무역(베트남) 등 계열사가 지역별 센터를 찾아 현지교육을 받고 해외진출 전략을 수립								

			IDEA	Business Strategy	Development	Manufacturing	Selling	Service
Soft	Knowledge	Internal	DreamPlus Alliance - 아시아 현지 서비스마켓 분석					
		External	Asia Startup Ecosystem 구축 - 액셀러레이터, 스타트업, 벤처캐피탈이 모여 협의				현지 VC 및 미디어를 대상으로 한 네트워크 확대, 외부 투자 연결	
	Motivation							
Hard	Finance		Asia Startup Ecosystem 구축 - 우수선발된 투자금 지급				아시아 시장진출을 위한 후속 투자	
	Facilities						현지 마케팅 기관 제휴, 현지 사무공간 무상임대	

□ 국내 엑셀러레이터 - 롯데 엑셀러레이터

- 설립일 : 2016년
- 대표 : 이진성
- 특징 : 신규사업으로 발전시킬 아이디어를 선별해 전담팀을 만들고, 실행 가능한 아이디어는 계열사에 도입

프로그램명	기간	내용	투자성향		대상분야		단계			비고
			재무	전략	HW	SW	SL	SD	SA	
L-camp	6개월	2,000만원 창업지원금, 6개월 멘토링/코칭과정, 그룹 인프라 Test Bed제공, 사무 공간 제공, Demo Day, 내/외부 투자								계열사 협업
L-Office	-	지속 협업(Alumni 네트워크 구축, 6개월 멘토링/코칭과정, 마케팅 연계지원, 계열사 협업 지원) 사무 및 커뮤니티 공간을 1인당 월10만원의 저렴한 가격에 제공								

			IDEA	Business Strategy	Development	Manufacturing	Selling	Service
Soft	Knowledge	Internal	내·외부 전문가 수시 멘토링					
		External					계열사를 이용한 마케팅지원	
	Motivation							
Hard	Finance							후속투자 유치활동 지속적 지원
	Facilities		사무공간 무상지원, 법률/회계지원					

□ 국내 엑셀러레이터 - 네오플라이

- 설립일 : 2008년
- 대표 : 이기원
- 특징 : 국내에서 가장 오래된 엑셀러레이터(2008년 설립), 기업공개(IPO)한 스타트업(선데이토즈)을 발굴한 국내 유일의 엑셀러레이터

프로그램명	기간	내용	투자성향		대상분야		단계			비고
			재무	전략	HW	SW	SL	SD	SA	
실무 밀착형 엑셀러레이팅	1년	초기 창업 자금과 독립형 사무공간을 제공하며, 전담 매니저가 멘투멘 방식으로 MVP(Minimum Viable Product, 최소 요건 제품) 개발에서 정식 서비스 출시는 물론 시장에 성공적으로 안착할 수 있도록 맞춤형 실전 멘토링을 제공								

			→ IDEA	→ Business Strategy	→ Development	→ Manufacturing	→ Selling	→ Service
Soft	Knowledge							
	Network	Internal	전담 매니저와의 멘투멘 맞춤형 실전 멘토링					
		External	네오플라이 자회사인 게임온의 해외 진출 도움					
Hard	Motivation							
	Finance		초기 창업 자금				후속 투자	
	Facilities		독립형 사무공간					

### 3. 전문가 심층 인터뷰 내용

#### ○ 심층 인터뷰 - 키스타트 아시아

- 성명 : 박현우 대표
- 소속 : 키스타트 아시아 총괄
- 분야 : 스타트업 액셀러레이터

대부분의 액셀러레이터들은 스타트업을 지원하는 멘토를 섭외하고 채용/관리하는 과정을 매우 중요하게 여기며, 성과 관리와 올바른 생태계 구축을 위해서는 필수적임. 특별한 프로세스가 있는 것은 아니고 지인을 통해서 추천을 받고, 몇 개의 교육 기회를 제공하고, 계속해서 검증하는 과정을 진행

대부분 캐쉬 플로우가 나빠서 사업을 포기하는 경우가 많음. 참가자들이 전반적으로 자금 운용에 대한 기본적인 지식이 부족함. 자신이 사업하는 동안 또는 1년동안에 얼마만큼의 돈이 필요한지, 얼마를 회수 할 수 있는지, 구체적인 계획을 세워야하는데 그런 부분이 부족함

Y 콤비네이터와 같은 해외 스타트업 액셀러레이터들은 실제 제품이 판매되고 지원 회사의 매출이 발생하는 부분까지 계속해서 관리해주는 것으로 알고 있음. 한국의 액셀러레이터는 정부자금 3천만 원 정도를 지원 받아 초기에만 지원을 해주고 실제 제품 완성까지 지원해주는 경우가 드물다고 생각. 국내의 대부분의 액셀러레이터는 정부지원자금으로 운영되고 있어서 정부지원금을 노리는 곳들도 많음 정부투자프로그램만으로도 회사의 수익이 발생하는 것이 원인

## ○ 심층 인터뷰 - 스마디

- 성명 : 오경식 대표
- 소속 : 스마디
- 분야 : HW스타트업 (스마트 디바이스/액세서리 제조)

제조 스타트업은 절차도 복잡하고 단계별로 해야 하는 일들이 많음. 또한, 처음 생각했던 것보다 예산외의 현실적인 문제들이 많이 발생해서 경험이 부족한 스타트업 입장에서는 어려운 문제들이 한둘이 아님. 특히, **자금을 운영하는 부분이 가장 어려운 부분이고, 판매하려는 제품에 대한 플래닝/예측이 매우 중요**

스타트업은 단기간에 성공하기 어려움. 성공한 기업들은 대부분인 실패 경험이 있음. 개인적인 생각으로 스타트업은 최소한 3년은 버틸 수 있어야 하고, 스타트업이 자사의 역량으로 컨설팅 용역 등 매출을 높일 수 있으면 큰 도움이 된다고 생각

개인적인 생각으로 파트너 회사와의 수익쉐어링에 대한 부분은 불가능하다고 생각. 다만, 투명성이 전제되면 가능할 수도 있음. 예를 들어, 이사짐 센터를 운영하는 회사가 있는데 O2O 서비스를 하고 싶어서 저희가 앱을 기획해주고, 개발해주었음. 클라이언트 사의 서버도 직접 운영해주다보니 전체 판매매출을 알고 있어 수익 쉐어링이 가능함

제품 생산에 대한 경험이 부족한 스타트업은 결국엔 생산과정에서 여러 파트너와 협력이 필수사항. 중기청 사이트나 중기청에서 만드는 사업 책자들을 보면 **스타트업과 전문적으로 파트너십을 맺는 회사 목록이 많이 있어 큰 도움이 됨**

## ○ 심층 인터뷰 - 알로곤

- 성명 : 신용균, 최수지 디자이너
- 소속 : 알로곤
- 분야 : HW스타트업 (패션)

회사 운영과 경영에 관련된 교육이 필요. 디자인을 전공으로 하고, 회사를 다녀 본 경험이 없어서, 회사운영의 기본적인 개념이 많이 부족(보험, 세금, 월급대장, 품위서, 정산 등)

새로운 디자인을 하고나서, 제조사를 찾는 과정에 대한 도움을 받고 싶음. 새로운 아이디어를 바탕으로 회사를 만들고 싶었지만, 이것을 제조해주는 공장을 찾지 못함

디자인이 특이한 것은 공정이 익숙해지는데 시간이 걸리므로, 생산기업에서 받아주지 않음, 또한 공장에서는 수량이 많아야 제조를 해주는데 디자인이 특이한 것들은 보통 수량이 적어서 상품의 단가가 비싸지던가 해서 제조를 할 수 없음

편집숍에서 상품이 팔리지 않으면, 재고부담을 회사가 지게 되며 재고를 처리하는 비용이 발생. 판매하려는 제품의 특성에 따라 적절한 유통채널을 찾는 것이 매우 중요

홈쇼핑 사기 등 억울한 일을 당하는 경우가 많음. 처음에는 소송을 하려고 했으나, 소송비 천만 원이 발생하여 포기함. 스타트업 입장에서 법률적으로 도움을 받을 수 있는 곳이 필요

## ○ 심층 인터뷰 - 다이소

- 성명 : 김기라
- 소속 : 다이소
- 분야 : 유통판매업

내부적으로 상품을 직접 기획하고, 개발하는 경우가 많지 않음. 제품 카테고리 별로 MD들이 국내 또는 해외에서 유명한 제품을 찾아보고 해당 회사에 컨택하거나, 유사한 기능을 가진 제품을 생산기업에 의뢰해서 개발함

다이소에서는 적어도 몇 만개 이상을 한 번에 납품하기 때문에 초기 물량 확보가 필요하고, 1000원, 2000원의 판매가격을 맞추기 위해서 원가 경쟁이 심한 편이라 일반 작은 업체들은 진입하기 어려움

다이소 제품들은 판매금액이 워낙 저렴하기 때문에 재고를 처분하기가 어려움 (다른 업체들처럼 세일 판매가 불가능함). 따라서 재고에 대한 부담이 매우 큼. 최대한 판매 가능성이 높고 일반인들이 많이 사용하는 생활용 제품을 팔아야 함. 개인적인 생각으로 디자인 주도 스타트업 제품들은 편집샵이 더 적절하다고 판단

최근 협력사를 지원하는 상생 프로그램(공정거래 신고센터, 상생협력기금, 상생결제 시스템 등)을 많이 만들고 있어서 한국디자인진흥원에서 운영하는 플랫폼의 제품이 품질이 보증된다면 어느 정도 협력 가능성도 있어 보임



## ○ 심층 인터뷰 - Made in Mind

- 성명 : 최민규
- 소속 : Made in Mind (폴딩 플러그)
- 분야 : HW스타트업

제품을 생산하는 전체 프로세스에 대한 이해가 없으면 제품을 만들 수 없거나, 제품의 품질을 보장 못하게 됨

생산 외주는 본인이 공장을 소유하지 않은 이상 필수적인 선택이며, 외주 업체와의 커뮤니케이션이 매우 중요. 본인의 경우 국내업체와 거래 시 본인이 직접 개발자 사무실에 상주하며 같이 작업. 해외업체와 작업을 할 경우 언어적인 부분이 문제가 되나 이 역시 개발자와 상주하며 작업 할 경우 문제를 최소화 할 수 있음

각 제조업체들의 경험과 주력업종이 설명된 디자인진흥원이 인증한 리스트 및 네트워크 스타트업의 유통 역량을 높이기 위한 국내 리테일 업체에 직접 납품할 수 있는 협동조합형 유통플랫폼도 필요하다고 생각함

창업을 희망하는 모든 스타트업들이 참여할 수 있는 점도 중요하고, 각각의 참여 기업들이 경쟁을 통해 성장하는 과정을 지원하는 것도 엑셀러레이터의 역할이라고 생각

아이디어, 제품의 시장성을 검증하기가 쉽지 않아 지원이 필요함. 현재는 일반 블로그, SNS 등을 통해서 아이디어에 대한 리뷰를 많이 듣고 있음

## ○ 심층 인터뷰 - 리니어블

- 성명 : 문석민 대표
- 소속 : 리니어블
- 분야 : HW스타트업 (IoT, 웨어러블 디바이스)

스타트업의 제품은 성능이 매우 좋거나, 편리하거나, 디자인이 뛰어나거나, 경쟁제품 대비 가격이 싸거나... 이런 식의 뭔가 튀는 이슈가 있어야지 투자를 받을 가능성이 높음. 그런 의미에서 리니어블은 운이 좋았다고 생각함

제품 판매에 의한 수익 외에 부가적인 서비스를 통해 수익을 창출하려고 함. 리니어블 제품의 마진율을 높게 책정하지 않아 상당한 손해가 발생하였음. 제품을 판매하는 데 있어서 가격정책은 전문가의 역량이 중요

실제 제품을 개발하고, 생산하기에 앞서 프로토타입을 만드는 과정이 필요. 시행착오를 많이 겪을수록 이후 단계에서의 실수를 줄일 수 있음. 특정 공간에 프로토타입을 만들 수 있는 장비를 설치하고, 교육을 통해서 지원해주었으면 함

유통 채널 확보에 어려움을 겪는 스타트업 지원을 위해 디자인진흥원 자체적으로 유통 플랫폼 구축 필요. 스타트업의 새로운 제품이 출시될 때마다 홍보해주는 기능이 필요하고 적절한 유통회사와 매칭필요

## ○ 심층 인터뷰 - 탱그램디자인연구소

- 성명 : 정덕희 대표
- 소속 : 탱그램디자인연구소
- 분야 : HW스타트업 (스마트 디바이스 (스마트로프))

스타트업의 구성원 전문 분야에 따라 어려워하는 제품화 단계가 다르기 때문에 구체적인 진단을 통해 맞춤형 교육 또는 지원이 필요하다고 생각함.

⇒ HW스타트업의 수준, 단계를 구분할 수 있는 진단 카드, 문진표 등 설계 필요

중국에서 제품을 생산하게 되면 국내에서 생산하는 것보다 30-40%정도가 저렴하지만, 스타트업 초기에는 국내 생산이 더 유리함. 중국에서 생산하면 품질관리가 어렵고, 중국 생산회사와 커뮤니케이션 하는데 드는 비용과 노력이 상당함. 어느 정도 자리를 잡을 때까지는 국내 생산업체의 도움이 필요

클라우드 펀딩을 통해 직접적인 생산 비용을 투자 받는 경우도 많지만, 최근에는 바이럴 마케팅을 위한 수단으로 많이 이용하고 있음. 클라우드 펀딩 지원하였을 때 이슈를 만들기 위한 노력이 필요(해외 홍보 회사 컨택 및 뉴스기사 만들기)

아이디어가 아무리 좋은 제품이라도 유통채널을 구하지 못하면 결국 매출을 발생시키기 어려움. 유통채널 확보가 어려운 것은 사실이지만 가장 중요한 상품화 과정이라고 생각함.

## ○ 심층 인터뷰 - 아남전자

- 성명 : 홍선화 부장, 이명규 대리
- 소속 : 아남전자 신사업개발팀
- 분야 : 제조업

아남전자는 베트남에 대규모 생산설비를 보유하고 있고, 주로 스피커 브랜드와 협력하여 부품을 생산하고 완제품을 수출하고 있음.

특정 제품 생산을 위해 아남전자를 방문하는 클라이언트가 늘어나고 있으며, 신사업 추진을 위해 내부적으로 판단하여 수익 분배하는 등의 협력 논의 중

추후에 디자인 주도 스타트업 프로그램에 참가한다면, 생산에 필요한 기본적인 교육을 제공하고, 스타트업이 생산한 제품을 테스트할 수 있는 환경 제공 가능

## ○ 심층 인터뷰 - 삼성전자 Creative Square

- 성명 : 성원규
- 소속 : 삼성전자 Creative Square
- 분야 : 제조업, 엑셀러레이터

디자이너가 스타트업을 운영하는 경우에 일반적인 제품을 상품화하려는 경우도 있지만, 소비자의 삶에 대한 비전을 제시하고, 거시적인 관점에서 디자인 접근을 시도

내부적으로 공모전을 통해 스타트업 지원 프로그램을 운영 중이고, 일반적인 프로그램과 같이 공간을 제공하고 있음.

주로 사내 전문가 및 멘토와 매칭 해주는 역할을 수행하고 있음. 아무래도 삼성 브랜드가 있다보니 참가자의 경쟁률이 높은 편이라고 생각함

스타트업의 참여율을 높이기 위해 스타트업 엑셀러레이터의 브랜드도 중요하다고 생각함. 스타트업에 배정된 각각의 멘토들은 최대한 인터뷰 및 회의를 자주 진행해서 시행착오를 줄일 수 있도록 노력 중



## ○ 심층 인터뷰 - LG인화원

- 성명 : 석태국 차장
- 소속 : LG인화원
- 분야 : 제조업

LG 그룹의 Future Challenge 프로그램은 사내 구성원의 아이디어를 발전시켜 사업화를 지원하는 프로그램이며, 구글, 삼성과 같이 Spin off 형태로 해당 사업아이템을 분리하지는 않음

내부적으로 구성원들의 아이디어를 축척할 수 있는 온라인 게시판이 존재하고, 해당 아이디어를 서로 공유하고 발전시키는 과정을 포함하고 있음

아이디어 발전 과정에서 적정 수준의 금액을 지원하여 프로토타입을 제작하고, 제작된 프로토타입 바탕으로 Go/Kill 평가를 진행

아이디어를 발전시키는 과정에서 프로그램 참가자와 적절한 사내 전문가를 매칭시키기 위해 가장 큰 노력을 하고 있음. 최근에는 아이디어 시각화 관점에서 인턴 디자이너와 프로그램 참가자가 협력하여 아이디어를 추가 발전시키고 있음

LG 그룹 사내 프로그램을 다년간 운영하다보니 참가자에게 적절한 파트너를 매칭시켜주기 위한 데이터베이스가 축척됨. 디자인진흥원도 내/외부 네트워크 구축에 힘을 써야할 것 같음

## ○ 심층 인터뷰 - 노태그

- 성명 : 최웅 대표, 김필수 이사
- 소속 : 노태그
- 분야 : 유통판매업

노태그는 국내 디자이너와 해외 바이어를 연결시켜주는 역할을 하고 있으며, 국내 몇 곳에도 디자인 제품을 판매하기 위한 오프라인 매장을 운영 중


지금 하고 있는 사업을 시작한 계기이기도 하지만... 개인적인 생각으로 스타트업을 포함한 일반 디자인 기업입 제품을 생산할 때 유통 단계까지 고려하기는 쉽지 않음

제품을 기획할 때, 예상 소비자에 대한 조사를 하듯이, 유통 채널에 대한 철저한 조사가 필요하다고 생각함

초기 제품을 판매할 때 대부분의 디자이너들이 옥션 등의 개인 판매가 가능한 온라인 유통채널을 선택하는데... 실제 상품에 대한 수요가 높아졌을 때, 판매 가격을 변경하기가 어려워 올바른 방법은 아니라고 생각함

디자이너들은 유통 단계에 대한 기본적인 지식 수준이 높지 않다고 생각. 디자이너를 위한 전체 교육이 필요. 그리고 교육 보다는 직접적인 멘토링이 더 효율적이라고 생각함

#### 4. 스타트업 대상 설문 조사지

	디자인 주도 스타트업 관련 설문 조사	설문 ID

안녕하십니까?

본 조사는 한국디자인진흥원이 주관하고 (주)알마덴디자인리서치가 수행하는 “디자인 주도 스타트업<sup>1)</sup> 기업의 상품화·사업화 사례 및 지원 플랫폼 연구”에 필요한 기초 자료를 얻고자 스타트업 종사자를 대상으로 엑셀러레이터 프로그램 참여 경험, 디자인 역량, 제품화 및 사업화 과정 등을 문의하는 설문조사입니다.

본 조사 질문의 응답 내용은 통계법 제8조에 의거하여 상기의 목적으로만 사용될 것이며, 설문 응답자의 신상에 어떠한 불이익도 발생되지 않을 것입니다.

적극적인 참여와 협조 부탁드립니다.

2017. 3.

한국디자인진흥원 이상민 PM

(주)알마덴디자인리서치 원종훈 책임

1) 디자인 주도 스타트업 : 자사가 보유한 (시각, 제품, 서비스 등) 디자인 역량을 중점적으로 활용하여 새로운 컨셉의 아이디어를 상품화 및 사업화하는 스타트업

## Part 1. 스타트업 엑셀러레이터 참여 경험

※ 본 정보는 현황분석을 위한 기초 자료로만 사용되며, 다른 목적으로 외부에 유출되지 않음을 알려드립니다.

1. 스타트업 엑셀러레이터 프로그램을 알고 계신가요?

- ① 예 (   )                                    ② 아니요

2. 스타트업 엑셀러레이터 프로그램의 참여 경험이 있으신가요?

- ① 예 (   )                                    ② 아니요 (6번 문항으로 )

3. 귀하께서 참여하신 스타트업 엑셀러레이터 프로그램은 무엇이었나요?

4. 스타트업 엑셀러레이터의 참여자로서, 만족도는 어떻게 되나요?

	매 우 불 만 족	1	2	3	4	5	6	7	8	9			매 만 우 족
--	-----------------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	--	--	------------------

5. 스타트업 엑셀러레이터 참여 프로그램 중 가장 도움 되었던 프로그램은 무엇인가요?

5 - 1. 해당 프로그램이 도움 되었다고 생각한 이유는 무엇인가요?

6. 추후 스타트업 엑셀러레이터 프로그램에 참여할 의향이 있으신가요?

- ① 예 (   )                                    ② 아니요(6-1번 문항으로)                    ③ 아니요(7-1번 문항으로)

6 - 1. 참여하고 싶지 않다면 그 이유는 무엇인가요? (Part 2로 이동)



## Part 2. 스타트업의 디자인 역량

※ 본 정보는 현황분석을 위한 기초 자료로만 사용되며, 다른 목적으로 외부에 유출되지 않음을 알려드립니다.

7. 귀사의 성공 요인으로 디자인 역량이 중요하다고 생각하시나요?

전혀 중요하지  
않다.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

매우 중요하다.

8. 귀사에서 디자인 인력의 활용 수준은 어떻게 되나요?

- ① 디자이너가 대표자로 종사
- ② 디자인 전담 부서가 별도로 존재
- ③ 소수의 디자이너가 존재
- ④ 디자인 인력을 보유하고 있지 않음

9. 귀사에서 디자인 활용이 시작된 때는 언제인가요?

※ 디자인이란 '제품 디자인 · 포장 디자인 · 환경 디자인 · 시각 디자인, 서비스디자인' 등이 포함된 개념입니다.

- ① 창업 초기 단계
- ② 제품 및 서비스 기획 단계
- ③ 제품 및 서비스 개발 단계
- ④ 제품 및 서비스 출시 후
- ⑤ 디자인을 활용하지 않음

10. 귀사에서 활용하고 있는 디자인 역량은 무엇인가요?

- ① 디자인 전략 수립
- ② 디자인 프로세스
- ③ 제품(서비스) 스타일링
- ④ 디자인을 활용하지 않음

11. 귀사에서 필요하다고 생각하는 디자인 역량은 무엇인가요?

- ① 시각디자인 (시각적 표현에 의해 실용적 정보를 전달하는 디자인, 좁은 의미의 그래픽 디자인)
- ② 제품 디자인 (대량 생산에 의한 제품 및 기능성과 심미성을 발전하는 공업 디자인)
- ③ 패키지 디자인 (제품을 포장하는 것을 의미하며 입체구조적 디자인)
- ④ 서비스 디자인 (고객에 대한 이해를 바탕으로 무형의 서비스 및 프로세스를 설계하는 과정)
- ⑤ UI/UX 디자인 ( 어플리케이션의 인터페이스 및 사용환경을 설계하고 고객의 경험을 디자인하는 것)

## Part 3. 스타트업의 제품화 및 사업화 과정 (기획, 개발, 생산, 유통, 홍보)

※ 본 정보는 현황분석을 위한 기초 자료로만 사용되며, 다른 목적으로 외부에 유출되지 않음을 알려드립니다.

12. 귀하께서 생각하는 스타트업 실패 요인은 무엇인가요? (3개 선택, 복수)

- ① 소비자에 대한 이해 부족 (제품의 시장성)
- ② 가격정책 실패
- ③ 팀 구성원 간의 갈등
- ④ 기술 인력 확보 및 유지
- ⑤ Pivot 실패
- ⑥ 자금 운용 및 투자 실패
- ⑦ 판매 채널 확보 및 홍보 실패
- ⑧ 법적 문제
- ⑨ 타이밍

13. 엑셀러레이터 프로그램을 통해 가장 지원 받고 싶은 제품화 단계는 무엇인가요? (3개 선택, 복수)

- ① 제품 디자인
- ② 디자인 목업
- ③ 패키지 디자인
- ④ 기구/회로 설계
- ⑤ 워킹 목업
- ⑥ 홍보 콘텐츠 제작
- ⑦ 원가 산정 및 생산검토
- ⑧ 금형 개발
- ⑨ 부품 소싱
- ⑩ 양산라인 세팅
- ⑪ 제품 생산
- ⑫ 제품 유통

14. 귀하께서 생각하기에 스타트업 엑셀러레이터에서 반드시 제공해야하는 프로그램은 무엇인가요? (순위평가)

- ① 오픈 이노베이션 워크숍
- ② 생산협력사 매칭 데이
- ③ 유통협력사 비즈니스 데이
- ④ 유연생산 네트워크 DB 지원
- ⑤ 국내외 전시/홍보 참여
- ⑥ 전문가 멘토링
- ⑦ 데모 데이

15. 귀하께서 생각하기에 스타트업 엑셀러레이터 프로그램 중 가장 매력적인 것은 무엇인가요? (순위평가)

- ① 오픈 이노베이션 워크숍
- ② 생산협력사 매칭 데이
- ③ 유통협력사 비즈니스 데이
- ④ 유연생산 네트워크 DB 지원



- ⑤ 국내외 전시/홍보 참여
- ⑥ 전문가 멘토링
- ⑦ 데모 데이

16. 엑셀러레이터 프로그램 아이디어로 가장 선호하는 것은 무엇인가요? (순위평가)

- ① 비즈니스용 SNS
- ② 외부 협력 파트너 매칭 프로그램
- ③ 제품 수요 예측 프로그램
- ④ 소비자 조사/검증 지원
- ⑤ 프로토타입 제작 지원
- ⑥ 유통채널 통합 관리 프로그램
- ⑦ 계약 등 행정지원 프로그램

17. 귀사에서는 유통 채널 확보 및 홍보를 위해 어떠한 노력을 하고 계신가요?

18. 제품화 과정에서 외부 업체와 협력한 경험이 있나요?

- ① 예 ( ) ② 아니요 (23번 질문으로)

19. 외부 업체의 과업은 무엇이었나요?

20. 해당 업체는 어떤 경로를 통해 알게 되었나요?

- ① 지인 소개
- ② 포털사이트 등 인터넷 검색
- ③ 공공기관 소개 자료
- ④ 세미나, 컨퍼런스 등
- ⑤ 기타:\_\_\_\_\_

22. 해당업체의 협력자로서, 만족도는 어떻게 되나요?

매 우											매 만		우 족
불	1	2	3	4	5	6	7	8	9	만	족		

22-1. 만족하지 못한다면 그 이유는 무엇인가요?

23. 귀사에서는 외부 파트너와의 공동 투자를 통해 제품(소프트웨어)을 개발 및 생산하고, 발생하는 수익을 공유(분배)할 의향이 있으신가요?

- ① 예 ( ) ② 아니요



## Part 4. 응답자 및 스타트업 기본 정보

※ 본 정보는 현황분석을 위한 기초 자료로만 사용되며, 다른 목적으로 외부에 유출되지 않음을 알려드립니다.

24. 귀하의 성명을 적어주시기 바랍니다.
25. 귀하의 회사명은 무엇인가요?
26. 귀사의 창업 시기는 언제인가요? (예, 2012년)
27. 귀사의 사업 아이템 유형은 무엇인가요?  
 ① 소프트웨어      ② 하드웨어
28. 귀사의 사업 아이템 명칭은 무엇인가요?
29. 귀사의 사업아이템에 대한 간략한 설명 부탁드립니다.
30. 귀사의 현재 투자 단계는 무엇인가요?  
 ① 시드머니  
 ② 엔젤 투자  
 ③ 시리즈 A  
 ④ 시리즈 B  
 ⑤ 시리즈 C  
 ⑥ IPO 등
31. 귀사의 매출 규모는 어떻게 되나요?  
 ① 1억 미만  
 ② 1억 이상 - 5억 미만  
 ③ 5억 이상 - 10억 미만  
 ④ 10억 이상 - 15억 미만  
 ⑤ 20억 이상
32. 소정의 음료 쿠폰 지급을 위해 귀하의 연락처를 작성하여 주십시오. (예, 010-xxxx-xxxx)

- 참여해주셔서 감사합니다. -