



소기업 창업을 위한 타당성 체크리스트

요약

본 내용은 소규모 기업의 오너-매니저 또는 처음으로 창업을 고려하는 사람을 위한 체크리스트를 소개한다. 질문사항들은, 당신의 아이디어가 실제 사업기회를 줄 것인지와 당신이 시작하려는 것에 대해 정말로 알고 있는지의 여부를 결정하는데 있어, 심사숙고해야 하는 분야들에 초점을 맞추어 준비된 것이다. 신규 벤처 제안 또는 기존의 사업체 내에서 명백한 기회여부를 평가해주는 체크리스트를 이용할 수 있다.

새로운 비즈니스 창업 또는 기존의 사업에서 분명한 기회에 대해 자본을 동원하는 것에 대한 관심을 표명한 후에 당신이 직면하게 될 가장 중요한 문제는 아마도 당신의 아이디어의 타당성을 결정하는 것일 것이다. 적시에 적합한 비즈니스를 시작하라는 것은 간단한 조언이지만, 이를 시행하기는 매우 어렵다. 신규 사업 및 제품들의 높은 실패율은, 심지어는 아이디어가 기존의 안정된 회사들에 의해 도입된다고 하더라도, 성공적인 비즈니스를 일구어내는 아이디어가 매우 적다는 것을 시사한다. 너무 많은 기업가들이, 그들이 잠재성을 철저히 평가하는데 실패한, 자신들의 아이디어의 장점들에 대해 지나치게 확신함으로써 비즈니스 벤처에서 삼진 아웃을 당한다.

본 체크리스트는 당신의 비즈니스 아이디어를 평가하는데 있어 유용할 것이다. 체크리스트는, 당신이 상당한 시간, 자본, 및 노력을 투자하기 전에, 실패할 가능성이 있는 아이디어들을 배제시킬 수 있도록, 도움을 주기 위해 고안되었다.

사전분석

타당성 연구에는 다음의 질문에 답하기 위한 정보 수집, 분석, 및 평가 과정이 포함된다: “내가 이 비즈니스를 시작해야 할까?”. 이 질문에 답하기 위해서는 개인적 및 프로젝트 고려사항들에 대한 사전평가가 포함된다.

개인적 고려사항 전반

다음 7대 질문들은 약간의 자기성찰이 필요하다. 당신의 개인적 특징들이 소규모 기업 오너쉽/관리경영에 적응하고 즐길 수 있는 성격인가?

예 아니오

스스로 결정을 내리기를 좋아하는가?

경쟁을 즐기는가?

의지력과 자기규율성을 갖추고 있는가?



- 미리 계획을 하는 편인가?
- 일처리를 정시에 하는가?
- 다른 사람들의 조언을 받아들일수 있는가?
- 변화하는 조건들에 잘 적응할수 있는가?

다음 시리즈의 질문들은 신규사업에 대한 육체적, 감정적, 및 재정적 기질들을 강조한다.

예 아니오

- 당신은 자신만의 비즈니스를 소유한다는 것이 하루 12-16시간, 아마도 일주일에 6일, 심지어 휴일에도 일을 해야 함을 의미한다는 사실을 이해하는가?
- 비즈니스를 처리할 육체적 정력을 갖추고 있는가?
- 긴장감을 견지어 낼수 있는 감정적 힘이 있는가?
- 수개월 또는 수년동안 삶의 수준을 하향시킬 준비가 되었는가?
- 저축금을 잃을 준비가 되었는가?

특정한 개인적 고려사항

예 아니오

- 당신의 프로젝트 성공에 중요한 전문적 능력/기술 (技術) 및 해당 분야에 대한 지식을 갖추고 있는가?
- 당신이 이러한 능력/기술(技術)들을 보유하고 있는가?
- 당신의 아이디어가 당신이 소유한 기술(技術) 및 능력들을 효과적으로 이용하는 것인가?
- 당신에게 부족한 전문성을 갖춘 인사를 발굴할수 있는가?
- 왜 이 프로젝트를 고려하고 있는지 알고 있는가?
- 당신의 프로젝트가 당신의 경력을 효과적으로 충족시켜줄 것인가?

다음 세가지 질문들은 타당성연구의 모든 단계들에 대해 전문가라고 주장할수 있는 사람들이 거의 없음을 강조한다. 당신은 자신의 개인적 한계를 인식하고 필요한 분야 (예, 마케팅, 법적, 재정적) 에 대해 도움을 줄 적절한 조력자를 구해야 한다.

예 아니오



- 타당성 연구를 수행할 능력이 있는가?
- 타당성 연구를 수행할 시간이 있는가?
- 타당성 연구가 수행되는데 필요한 자금이 있는가?

프로젝트 설명 전반

- 당신이 진입하기를 원하는 비즈니스에 대해 간략히 설명하라.
- 당신이 판매를 원하는 제품 및/또는 서비스 목록을 정하라.
- 누가 당신의 제품/서비스를 이용할 것인지 간략히 설명하라.
- 왜 누군가가 당신의 제품/서비스를 구입하는가 ?
- 해당지구 타입, 교통량, 인근회사 등을 고려할때 어떠한 로케이션이 필요한가?
- 당신의 제품/ 서비스 공급자들의 목록을 작성하라.
- 당신의 주요 경쟁자들 -유사한 제품/서비스를 판매하거나 제공하는 자들-의 목록을 작성하라.
- 당신의 제품 /서비스를 제공하기 위해 당신이 요구하는 노동자 및 직원의 목록을 작성하라.

성공의 요건들

당신의 아이디어가 신규 프로젝트로서 성공을 위한 기본적 요건들에 부합하는지의 여부를 결정하기 위해, 당신은 다음 질문들 중 적어도 하나에 “예”라고 답변할수 있어야 한다.

예 아니오

- 해당 제품/서비스/비즈니스가 현재 제공되지 않고 있는 수요가 있는 분야를 제공하는 것인가?
- 해당 제품/서비스/비즈니스가 수요가 공급을 초과하고 있는 기존의 시장에 제공되는 것인가?
- 해당 제품/서비스/비즈니스가, 보다 나은 가격조건, 로케이션 등과 같은 “유리한 상황” 으로 인하여 기존의 경쟁자들과 성공적으로 경쟁할수 있는가?



주요 결함

다음 질문들에 대한 응답으로 “예” 가 나온다면, 이는 해당 아이디어가 성공의 가능성이 거의 없음을 의미한다.

예 아니오

요구된 요소들 (예, 비합리적인 비용, 기술(skills) 부족, 에너지, 재료, 장비, 과정, 기술 (technology), 및 인력) 중 생산을 가능하지 않게 하는 원인들 (예, 제약들, 독점, (물자) 부족) 이 존재하는가?

운영을 시작하거나 지속시키는데 있어 과도한 자본이 요구되는가?

충분한 자본대출을 얻기가 어려운가?

환경적 효과로 인해 손해를 입을 잠재성이 있는가 ?

효과적인 마케팅을 막는 요소들이 있는가?

기대 수입

다음 질문들은 당신이 사업을 위해 투자한 자본에 대한 수익률과 당신이 비즈니스 운영에 소비한 시간에 대한 합리적 급여를 추구해야 한다는 점을 상기시킨다.

당신은 비즈니스로부터 얼마의 수입을 바라는가?

사업 1년-3년까지는 수입이 낮을 것에 대비하였는가?

당신이 요구하는 최저수입은 얼마인가?

당신의 사업을 위해 요구되는 자본금은 얼마인가 ?

이 자금을 투자함으로써 얼마를 벌수 있는가? (A)

다른 누군가를 위해 일함으로써 얼마의 급여를 받을수 있는가? (B)

(A) 와 (B)의 금액을 합하라. 만약 이 둘의 수입금액이 당신이 시작하려는 비즈니스로부터 기대하는 것보다 훨씬 많다면, 당신 자신이 사장이 되어 미래에 보다 많은 실질적인 이익/수입의 가능성을 위해 이를 포기할 준비가 되어 있는가?

공 급

예 아니오

당신은 모든 재고 아이템과 필요한 운영물품에 대한 목록을 작성할수 있는가?



- 바람직한 수량, 품질, 기술사양, 및 가격범위에 대해 알고 있는가?
- 잠재적 공급 출처의 이름 및 로케이션을 알고 있는가?
- 각 공급업자로부터 제품당 제시된 가격범위를 알고 있는가?
- 각 공급업자의 배송스케줄에 대해 알고 있는가?
- 각 공급업자의 판매 조건들을 알고 있는가?
- 각 공급업자의 외상매출조건을 알고 있는가?
- 각 공급업자의 재정상태를 파악하고 있는가?
- 중요한 재료 또는 제품에 대해 부족의 위험이 있는가?
- 당신은 수송비용과 관련하여 공급업자들이 유리한 측면에 있음을 인식하고 있는가?
- 공급업자가 제시한 가격이 당신으로 하여금 충분한 이윤을 확보하도록 해줄 수 있는가?

지출비용

예 아니오

- 지출내역 (예, 임대료, 임금, 보험, 공공요금, 홍보비, 이자금 등)으로 무엇이 있을지 알고 있는가?
- 지출내역들 중 어느 것이 직접, 간접, 및 고정비용으로 나갈지 알아야 할 필요가 있는가?
- 당신의 총지출비용이 얼마가 될지 알고 있는가?
- 당신은 판매비에산이 얼마가 될지 알고 있는가 ?

기 타

예 아니오

- 당신의 제품, 서비스, 및/또는 비즈니스와 관련된 주요 위험요소들에 대해 인지하고 있는가?
- 이러한 주요 위험요소들을 최소화 시킬수 있는가?
- 당신의 통제를 훨씬 넘어서는 주요 위험요소들이 있는가?
- 이들 위험요소들이 당신을 파산으로 몰아갈 가능성이 있는가?

