

2026 AI 활용 실전 창업 교육

AI를 활용한 사업계획서 작성 방법

2026년 청년창업사관학교 · 창업도약패키지 양식 기준 실제 합격 사업계획서 해부 + 셀프 워크시트

정윤섭

비긴메이트 창업자 · 4개 부처 평가위원 · 심사·멘토 300회+

younsubjung.com

컨설팅 · 강의 · 자료실

목차

01	시작하기 전에	B-01~05	04	양식 해부 2026 실물 기준	B-36~53
	표지 · 목차 · 강사 소개 · 자료실 안내			자가진단표 12항목 / 목차 전개도 / 형식 규정 / 양식 지면 재현 8p / 성과지표·사업비 / 청창사 vs 도약 대조 / 채워야 할 표 12개	
02	PART 1 — 구조 · 유형 · AI 원칙	B-06~19	05	합격 계획서 해부 비긴메이트	B-54~65
	AI 계획서가 비슷해 보이는 이유 / 심사위원이 보는 3가지 / 정부지원사업 4유형 비교 / 유형별 요약 4p / 자금조달 지도 / M1~M3 프레임 / 온도차 매트릭스 / AI 도구 비교 / 프롬프트 3단 원칙			문제인식 3줄 / 보유역량 연도표 / pain point 3열 / 차별성=절차 / M1~M10 간트 / 수익모델 검산 / 해외진출 / 확장 3축	
03	PART 2 — 파트별 실전	B-20~35	06	AI 감별 · 30·50·20 결론	B-66~72
	문제인식 프롬프트 / 대표자 언어 5단계 / 시장분석·검증 / 경쟁사 조사 / 4유형 잘·못 쓴 예 / 수익모 델·재무추정 / 팀구성			AI로 100% 쓴 계획서의 8가지 흔적 / 제출 전 6분 / 30·50·20 / 도전 50% 만들기 / 증거 20%	
			07	셀프 워크시트 직접 작성	B-73~84
			08	별첨 — 실전 프롬프트 10종	B-85~86

이 교재는 이렇게 쓰십시오

강의 중에는 04~06장, 집에서는 07장 워크시트

1

강의 중

04장 양식 해부 · 05장 합격본 해부를 펴놓고 강의를 따라오십시오. 강의에서 나오는 칸 이름이 여기 그대로 있습니다.

2

집에 가서

07장 워크시트 STEP 1~5를 직접 손으로 채우십시오. 빈칸이 있는 페이지가 실제 작업 페이지입니다.

3

제출 전

06장 AI 감별 8가지 + 셀프 체크리스트로 한 번 훑으십시오. 여기서 걸러지는 게 감점 요인 절반입니다.

4

막히면

혼자 붙잡고 있지 마시고 자료실을 보십시오. 오늘 못 다룬 양식과 체크리스트가 있습니다.

younsubjung.com

이 교재의 모든 예시는 비긴메이트(정윤섭 대표)의 청년창업사관학교 및 창업도약패키지 합격 제출본 에서 발췌했습니다. 동일 양식으로 스마트벤처캠퍼스에도 합격했습니다.

정윤섭 — 이 교재를 만든 사람

창업자로 11년 · 창업 지원 현장에서 심사와 멘토링

지금 하는 일

비긴메이트 창업자 · 대표
한국열린사이버대학교 스마트AI경영학과 연구교수
정부기관 · 지방자치단체 평가 · 자문 위원
모두의창업 책임멘토

해 온 일

창업지원기관 창업사업부 본부장
서울특별시 미래산업분과 정책 자문위원
경기도청 벤처스타트업 정책 자문위원
서울창업허브 · 서울창업디딤터 성장촉진파트너

학위 · 자격

EMBA 석사 — Franklin University Switzerland (2024)
벤처투자금융(VC) 석사 — 서울과학종합대학원 aSSIST (2024)
벤처투자분석사 (2026) · 적격엔젤투자자 (2020)
창업지도사 (2015)

이 교재가 나온 자리

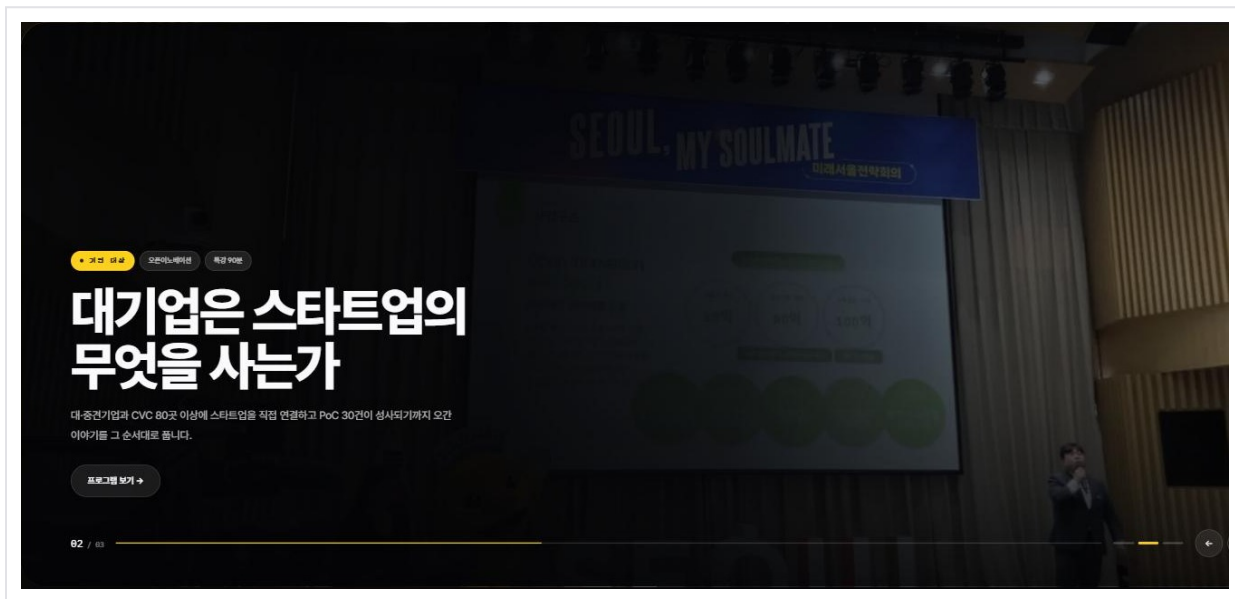
정부지원사업의 심사석과 신청자 자리를 양쪽에서 겪었습니다. 계획서가 통과하는 이유와 떨어지는 이유를 같은 양식 안에서 반복해 봤고, 그때 쓰던 기준을 이 교재로 정리했습니다.

미리 밝혀 둡니다

평가위원으로 위촉된 사업에 대해서는 해당 사업의 신청자·수행기업에 개별 자문을 맡지 않습니다. 이 교재는 공개 교육 자료이며, 특정 신청 건을 대신 써 드리거나 검토해 드리는 서비스가 아닙니다.

오늘 못 다룬 것은 자료실에 있습니다

younsubjung.com — 자료실 · 인사이트 · 강의



주소창에 **younsubjung.com** 을 직접 치셔도 됩니다

자료실 — 오늘 내용의 심화판

정부지원사업

사업계획서 작성 프레임 + 탈락 사유 20

양식의 문항이 실제로 무엇을 묻는지, 어디서 감점이 나는지

경영 · 자금

런웨이 · 단위경제 · 자금 관리 시트

숫자를 직접 넣어 보면 계획서에 쓸 근거가 나옵니다

팀빌딩 · AI

인사 실무 서식 18종 · 사내 AI 도입 문서 12종

엑셀로 바로 쓰는 형태 · 회원가입 없이 내려받습니다

쓰는 법

자료실 자료는 값을 받지 않고 회원가입도 필요 없습니다. 이 교재에서 막히는 칸이 있으면 같은 주제의 자료를 먼저 열어 보십시오. 07장 워크시트와 함께 쓰면 빈칸이 훨씬 빨리 채워집니다.

PART 1 · B-06 ~ B-19

사업계획서의 구조, 4유형, 그리고 AI 원칙

양식이 왜 그렇게 생겼는지부터. 구조를 알면 AI에게 무엇을 시킬지가 정해집니다.

AI 계획서가 비슷한 이유

심사위원이 보는 3가지

정부지원사업 4유형

자금조달 지도 · M1~M3

온도차 매트릭스

AI 도구 비교

프롬프트 3단 원칙

AI로 쓴 계획서는 왜 다 비슷해 보이는가

AI 문체에는 “지문”이 있습니다 — 상투어 3종

빈출 표현 01 “혁신적인 솔루션”	빈출 표현 02 “차별화된 경쟁력”	빈출 표현 03 “고객 니즈를 충족”
---	---	--

같은 아이템, 같은 칸 — 다른 문장

AI 원문 그대로	다듬은 버전
“혁신적인 팀빌딩 매칭 플랫폼입니다”	팀원 1명 구축에 50만~500만원이 듭니다 (투자유치 성공 대표 설문)
“고객 니즈를 정확히 파악했습니다”	예비·초기 창업자 3,000명 중 80% 이상이 정식 출시를 희망
“차별화된 경쟁력을 보유하고 있습니다”	경쟁사는 채용 완료 시 이탈 → 우리는 팀검증·팀성장까지 원스톱

다른 건 문장력이 아니라 숫자와 고유명사입니다. 오른쪽 문장은 아무도 쓸 수 없습니다 — 내 데이터니까요.

심사위원이 실제로 보는 것

마감일 기준 하루 40~60건 · 1건당 체감 10분 내외 (추정)

40~60건

마감이 몰리는 날, 평가위원 1인이 읽는 계획서 수

10분 내외

1건당 검토 시간 — 사업모델 이해 + 숫자 확인 + 채점

3초

첫 문단에서 이해되지 않으면 다음 장으로 넘어갑니다

그래서 보는 건 세 가지

1

상투어보다 고유수치

“많은”·“다양한” 대신 47명 중 32명. 자기 데이터가 곧 차별성입니다.

2

주장보다 근거자료

계약서·LOI·설문 원본·세금계산서. 본문에 못 넣으면 증빙으로 첨부하십시오.

3

문장력보다 검증가능성

“이 숫자 출처가 어디입니까”에 답할 수 있는지. 답 못 하면 전체가 흔들립니다.

문장은 화려한데 숫자가 없는 계획서와, 문장은 투박한데 숫자가 촘촘한 계획서 — 후자가 압도적으로 높습니다.

정부지원사업 4유형 — 한눈에 비교

같은 계획서를 복사해 여러 곳에 내면 전부 걸립니다

유형	대상 단계	최대 지원규모	핵심 심사포인트
청년창업사관학교	39세 이하 · 창업 3년 이내	최대 1억원	실행력 · 몰입도 — 입교형이라 “끝까지 해낼 사람인가”
창업도약패키지	업력 3~7년	최대 2억원 (일반형 2026 기준)	기존 실적 · 매출 — 이미 한 일을 먼저 묻습니다
TIPS R&D	민간투자 연계 필수	최대 5억원 +	기술성 · 마일스톤 — 사업계획서 + 기술개발계획서 세트
디딤돌 (창업성장기술개발)	중소기업 R&D	공고별 상이	사업화 가능성 정량지표 — 민간투자 연계는 필수 아님

일반적인 순서

청년창업사관학교 → 창업도약패키지 → (기술 심화) TIPS / (제조·양산) 디딤돌

주의

지원규모·요건은 공고 회차별로 변동 — 반드시 최신 공고 확인

① 청년창업사관학교

39세 이하 · 창업 3년 이내 · 최대 1억원 · 입교형 · 본문 10p 내외

평가 특징 실행력 · 몰입도 배점이 큼	심사 방식 서류심사 + 발표심사 병행	핵심 칸 월별 실행계획 + 성과지표 4개
강조할 파트	흔한 감점 포인트	
월별 실행계획 — “몇 월에 무엇을 완료” 구체 명시	“꾸준히 성장하겠습니다” 식 추상적 목표	
“3월 MVP 출시, 4월 베타 50명 모집” 수준의 서술	“열심히 해서 성공하겠습니다” — 정보량 0	
각 월에 확인할 숫자 1개를 직접 지정	성과지표 표의 숫자와 본문 서술이 어긋남	
AI 활용 범위 가능 — 월별 실행계획 초안 구조화 / 직접 필수 — 월별 확인 지표(KPI) 산정		

② 창업도약패키지 (일반형)

업력 3~7년 · 정부지원 최대 2억원 · 20p 내외 · 이미 한 일을 먼저 묻습니다

평가 특징 기존 매출·성과 실적이 배점의 절반	청창사와 결정적 차이 사업화 추진 성과 + 출구전략 칸	예산 주의 지방우대 지역별 자기부담 비율 상이
강조할 파트	흔한 감점 포인트	
매출·계약 실적을 증빙자료와 함께 제시	“예상 매출 10억원”을 실적처럼 표현	
빈 달은 추정하지 말고 “데이터 없음”	AI가 결측월을 보간해 만든 성장률을 그대로 기재	
중장기 / 협약기간 / 산출물 로드맵을 총으로 구분	세 로드맵을 비슷하게 써서 협약기간 목표가 불분명	
AI 활용 범위 가능 — 실적 표·그래프 시각화 / 직접 필수 — 회계자료와 숫자 1:1 대조 (성장률 계산은 직접)		

③ TIPS(팁스) R&D 과제

민간투자 연계형 · 최대 5억원+ · 사업계획서와 기술개발계획서가 한 세트

구조 운영사가 먼저 투자 → 정부지원이 붙음		평가 특징 기술성 · R&D 목표 달성 지표	최대 위험 존재하지 않는 논문·특허 인용
강조할 파트		흔한 감점 포인트	
기술 목표를 마일스톤 단위로 (정량 지표 포함)		AI가 지어낸 논문·특허번호를 그대로 기재 (치명적)	
“12개월 내 정확도 92% → 96%” 형식		“~에 따르면” — 존재하지 않는 출처	
연구인력 경력에 과제 난제와 직접 연결		“박사, 관련 분야 10년 경력” — 왜 이 사람인지 없음	
AI 활용 범위 가능 — 문서화·양식 포맷 정리 / 직접 필수 — 목표수치 산정 · 특허현황은 특허청 원문 대조(KIPRIS)			

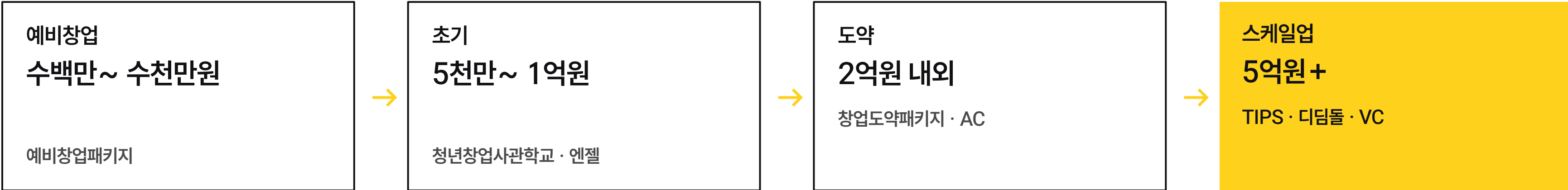
④ 창업성장기술개발사업 (디딤돌)

중소기업 R&D · 사업화 가능성을 정량 지표로 요구 · 민간투자 연계는 필수 아님

TIPS와의 차이 민간투자 연계가 필수 아님	핵심 요구 “팔릴 수 있는가”를 숫자로	특징 기술개발 + 사업화가 한 세트로 평가
강조할 파트	흔한 감점 포인트	
구매의향서(LOI)·계약서 등 사업화 증빙 첨부	AI가 산출한 시장규모를 부처 통계 대조 없이 기재	
“B사 구매의향서 첨부, 연 2억원 규모”	“국내 시장 규모 4.7조원” — 부처 통계와 3배 차이	
시장 규모 대신 내가 가진 실물 증거로 문단 구성	인접 시장·해외 통계를 섞어 부풀린 숫자	
AI 활용 범위	가능 — 사업화 가능성 문단 초안(시장규모 언급 없이) / 직접 필수 — LOI·계약 실적 확보 및 부처 공식 통계 대조(통계청·중소기업현황정보시스템)	

단계별 자금조달 지도 — 지원사업은 순서가 있습니다

예비 → 초기 → 도약 → 스케일업 (금액대는 추정, 공고별 변동)



비희석성 자금 vs 지분투자 — 대체재가 아니라 보완재

비희석성 자금 (정부지원)	지분투자 (엔젤 · AC · VC)
지분 희석 없음	지분 희석 발생 — 대신 큰 금액
심사·집행 기준 엄격 (용도 제한)	성장성 · 팀 역량 중심 평가
초기 단계에 적합	스케일업 단계에 적합

지분 안 뺏기고 초기 자금 확보 → 이후 지분투자로 스케일업. 이 순서가 일반적입니다.

M1 준비 → M2 신청·발표 → M3 협약·집행

투자유치 강의 M1·M2·M3 프레임을 정부지원사업에 적용 — 대략 3개월



온도차 매트릭스 — 파트마다 AI 위임도가 다릅니다

왼쪽으로 갈수록 AI에게, 오른쪽으로 갈수록 대표자가 직접

단계	이름	AI 개입	해당 파트
①	AI에게 맡겨도 되는 것	90%	시장 규모 1차 리서치 · 경쟁사 리스트업 · 표·양식 정리
②	AI 초안 + 직접 수정	60%	문제인식 서술 · 사업모델 설명
③	직접 쓰고 AI는 검토만	20%	대표자 스토리 · 팀 소개 · 차별화 포인트
④	AI 사용을 피해야 하는 것	0%	숫자·통계 인용 · 대표 경력 과장 · R&D 목표치 임의 생성

② 단계의 순서 — 바뀌면 안 됩니다

AI 초안 → 대표자 팩트 삽입 → AI 문장 다듬기 → 대표자 최종 검토

④는 감점이 아니라

탈락 사유입니다

많은 분이 이 순서를 거꾸로 씁니다 — 대표자 스토리를 AI에게 맡기고, 시장 리서치를 직접 하고 계십니다.

같은 AI, 통과와 탈락이 갈린 지점

핵심은 AI를 썼는지가 아니라, 검증 없이 냈는지입니다

통과 — AI 초안을 대표자 경험으로 재작성

STEP 1 · AI 초안

“국내 펫테크 시장은 매년 급성장하고 있으며...” (출처 불명확)

STEP 2 · 대표자 재작성

“설문 47명 중 32명이 ‘병원 기록을 잃어버려 재검사했다’고 답했습니다”

STEP 3 · 결과

서류 통과 — “근거가 구체적임”

탈락 — AI가 지어낸 인용을 그대로 제출

STEP 1 · 요청

“OO 연구소 2023년 보고서에 따르면... 인용해서 써줘”

STEP 2 · AI 응답

존재하지 않는 보고서명·통계를 그럴듯하게 생성 (환각)

STEP 3 · 결과

출처 확인 요청 → 확인 불가 → 감점·탈락

AI를 썼는지가 아니라, 검증 없이 냈는지가 감점 사유입니다.

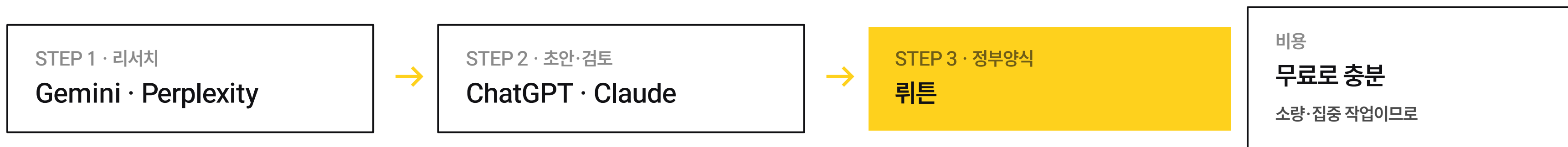
사례는 이해를 돕기 위한 각색 예시입니다 (가상 예시)

AI 도구 비교 — 하나만 쓰지 말고 조합하십시오

등급은 강사 경험 기반 예시 평가이며 실측 벤치마크가 아닙니다 (2026.08 기준)

도구	리서치	문서작성	최신정보	무료범위	한국어	주소
ChatGPT	중	상	중	중	상	chatgpt.com
Claude	중	상	하	중	상	claude.ai
Gemini	상	중	상	상	중	gemini.google.com
Perplexity	상	중	상	중	중	perplexity.ai
뤼튼	중	중	중	상	상	wrtn.ai

결론 — 3 단계로 나눠 쓰십시오



프롬프트 3단 원칙 — 역할 · 근거 · 조건

같은 요청, 다른 결과. 순서가 바뀌면 상투어가 나옵니다

나쁜 프롬프트

“우리 아이템 문제인식 써줘. 아이템은 팀빌딩 플랫폼 이야.”

☐ 역할 지정 없음

☐ 내 근거 없음

☐ 출력 조건 없음

좋은 프롬프트 — 비긴메이트 예시

너는 **청년창업사관학교 심사위원 10년 차**야. 아래 조건으로 청창사 양식 **1-1 개발동기** 문단 초안을 써줘.

[아이템] 스타트업 팀빌딩 · 공동창업자 매칭 플랫폼

[타겟] 팀원 구축에 시간과 비용을 쓰는 예비·초기 창업자

[내가 가진 근거] 투자유치 성공 대표 설문 — 팀원 1명 구축에 **50만~500만원** / 예비·초기 창업자 3,000명 중 **80% 이상**이 정식 출시 희망

[요청] 이 근거를 문장 맨 앞에 배치. **시장 전체 통계는 넣지 마.** 내가 가진 숫자만 써.

[분량] 400자 이내, 1문단 · 파란 안내문구 톤은 쓰지 마

① 역할 지정

② 근거 제시

③ 조건 제한

④ 출력 형식

환각 대응 한 줄 — “출처가 불확실하면 ‘출처 불확실’이라고 써. 지어내지 마.” 모든 리서치 프롬프트에 붙이십시오.

PART 2 · B-20 ~ B-35

파트별 실전 — 프롬프트와 검증

문제인식부터 팀구성까지. 여기 나오는 프롬프트는 그대로 복사해 쓰셔도 됩니다.

문제인식 프롬프트

대표자 언어 5단계

TAM-SAM-SOM

통계 검증 3단계

경쟁사 조사

4유형 잘·못 쓴 예

수익모델·재무추정

팀구성 · 심사위원 프롬프트

문제인식 — 실전 프롬프트 ①

청창사 1-1 개발동기 / 1-2 목적(필요성) 칸에 넣을 초안

실전 프롬프트 1

너는 청년창업사관학교 심사위원 10년 차야. 아래 조건으로 양식 1-1 개발동기 문단을 써줘.

[아이템] -----

[타겟] -----

[내가 가진 근거] ----- (숫자 + 출처)

[요청] 이 근거를 문장 맨 앞에 배치. 시장 전체 통계는 넣지 마. 내가 가진 숫자만 써.

[분량] 400자 이내, 1문단

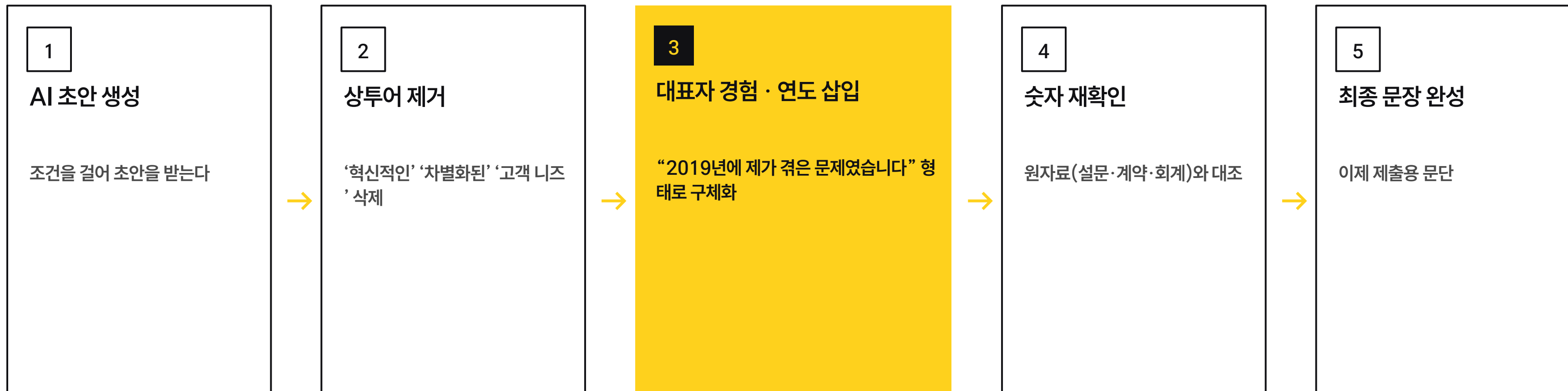
결과 비교 — 조건 하나가 문장을 바꿉니다

조건 없이 요청한 결과	조건 걸고 요청한 결과
“스타트업 생태계가 지속적으로 성장하고 있으며, 고객의 니즈를 충족하는 혁신적인 팀빌딩 서비스가 필요한 시점입니다.”	“투자유치에 성공한 스타트업 대표 설문 결과, 팀원 1명을 구축하는 데 50만~500만원 이 소요됩니다. 예비·초기 창업자 3,000명 조사에서 80% 이상 이 팀빌딩 서비스 출시를 희망했습니다.”
근거 없음 / 출처 없음 / 분량 통제 안 됨	근거 자체 설문 / 출처 명시 / 400자 이내

AI가 알아서 오른쪽처럼 써주지 않습니다. 내가 근거를 줘야 저렇게 나옵니다.

AI 초안을 대표자 언어로 바꾸는 5단계

가장 많이 건너뛰는 단계는 ③입니다



AI에게 시켜도 되는 일 vs 시키면 안 되는 일

✓ 시켜도 되는 일	⚠ 시키면 안 되는 일
문장 다듬기 · 문단 구성	근거 숫자 새로 만들기
상투어를 구체 문장으로 바꾸기	시장 통계 · 성장률 추정하기
분량 · 형식 맞추기 / 어투 통일	인용 · 특허번호 · 논문 만들기 / 경험 지어내기

통과하는 문제인식의 순서, 자주 하는 실수

심사위원은 문단 앞부분을 집중해서 읽습니다

순서 ①

대표자 개인 경험으로 문단 시작

순서 ②

자체 조사·데이터 1개 이상 삽입

순서 ③

시장 통계는 문단 후반, 보조 근거로만

“심사했던 곳 중에, 본인이 3년 전 창업 전 직장에서 겪은 재고관리 문제를 첫 문장에 쓰고, 그다음에 자체 설문 데이터를 붙인 팀이 있었습니다. 시장 통계는 마지막 한 줄뿐이었어요. 그 팀, 서류 통과했습니다.”

자주 하는 실수 3가지

실수 ①

통계를 그대로 붙여넣기

출처도 맥락도 없이 인용 — “이 숫자 어디서 나왔나”에 답 못 함

실수 ②

상투어를 남겨두기

AI 초안의 ‘혁신적인’이 최종본까지 살아남음

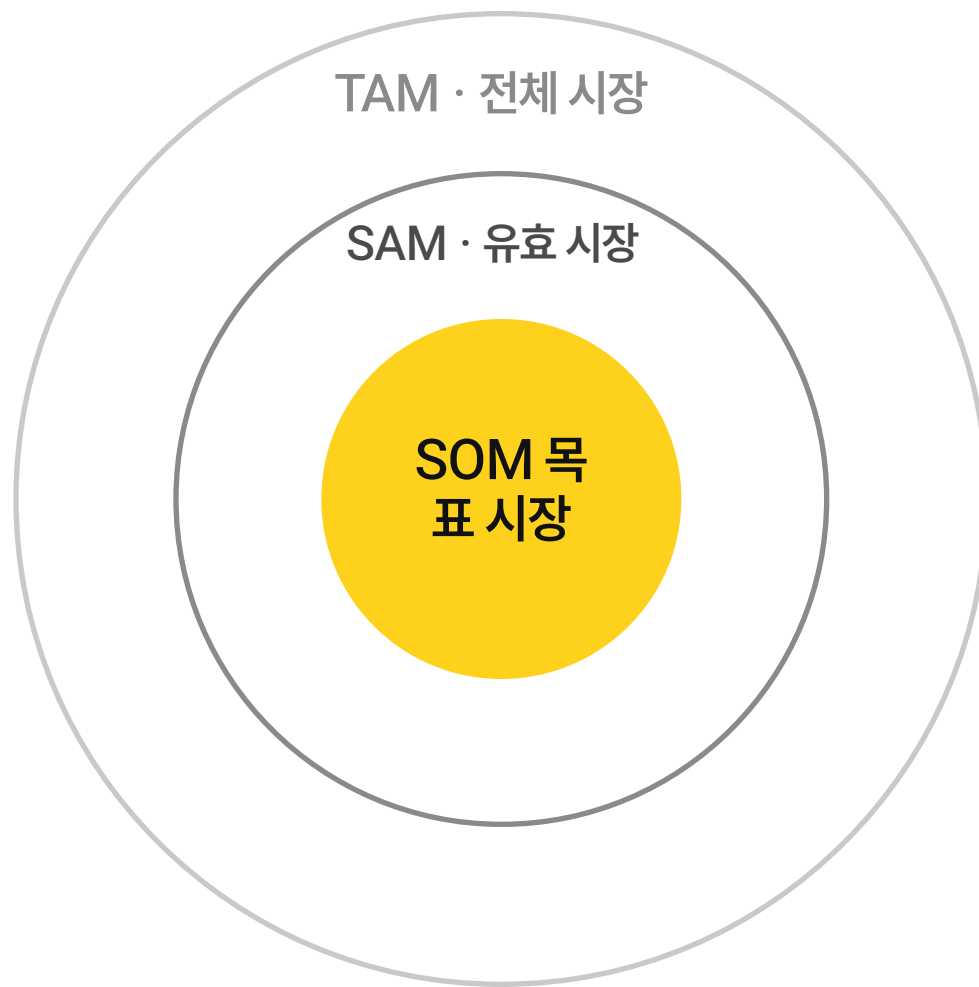
실수 ③ — 가장 치명적

근거를 문단 뒤에 배치

앞부분만 읽힙니다. 뒤에 좋은 데이터가 있어도 못 봅니다. 근거는 앞으로

TAM-SAM-SOM — 구조는 AI, 숫자는 대표님

SOM은 “우리가 실제로 확보 가능한 시장”입니다. AI는 우리 영업력을 모릅니다.



AI가 도와줄 것

시장 정의 · 범위를 나누는 틀 제안

TAM·SAM 구조를 잡는 데까지

대표님이 할 것

SOM 숫자는 우리 데이터로 직접 산정

AI에게 SOM까지 맡기면 그럴듯한 숫자를 만들어냅니다

합격본 방식 — 모집단만 쓰고 증가율 붙이기

“대학생 창업동아리 5만 명 이상, 전년 대비 20% 증가 / 초기 스타트업 투자유치 1조원, 19% 증가”

조 단위 큰 숫자를 쓰지 않았습니다 — 내 고객이 될 모집단만

통계 조사 프롬프트 + 검증 3단계

AI는 알아서 겸손해지지 않습니다. 조건으로 시켜야 합니다.

실전 프롬프트 2

너는 **리서치 애널리스트**야. “_____ 시장 규모”를 조사해줘.

1. 최근 3년 치 수치를 연도별로 정리
2. 각 수치마다 조사기관명·발표연도를 반드시 표기
3. 출처가 불확실하면 “출처 불확실”이라고 써. 지어내지 마.
4. 마지막 줄에 “이 수치들은 반드시 원문 확인 필요”라고 써줘.

받은 통계는 그대로 쓰지 않습니다 — 검증 3단계 (통계 1개당 약 5분)

1

발표기관 · 발표연도 확인

AI가 표기한 기관명이 실제로 존재하는지 검색

☐

2

원문 링크 · 보고서 대조

원문 보고서나 기사 링크를 직접 열어서 확인

☐

3

숫자 재계산 · 직접 확인

우리 상황에 대입해 숫자가 말이 되는지 재계산

☐

디딤돌 탈락 사례 — AI가 준 시장규모 4.7조원, 부처 공식 통계는 1.2조원. 인접 시장·해외 통계를 섞은 결과였습니다.

경쟁사 조사 — 직접·간접을 나눠서 요청

안 나누면 AI가 아무거나 섞어서 줍니다

실전 프롬프트 3

너는 국내 _ _ _ _ _ 시장 리서치 애널리스트야. “_ _ _ _ _”의 경쟁사를 조사해줘.

1. 직접 경쟁사(같은 문제를 같은 방식으로 푸는 곳) 5곳
2. 간접 경쟁사(같은 문제를 다른 방식으로 푸는 곳) 3곳
3. 각 회사마다 “서비스명 / 핵심 기능 / 가격대 / 확인 필요 표시”로 정리
4. 확실하지 않은 정보는 반드시 “확인 필요”라고 표시해줘. 지어내지 마.

결과 예시 — “확인 필요”가 나오는 것이 정상 작동입니다

서비스명	핵심 기능	가격대	비고
A 채용 플랫폼	경력직 구인·구직 매칭	건당 과금	—
B 커뮤니티	창업자 네트워킹 게시판	무료	확인 필요
C 프리랜서 마켓	단기 프로젝트 외주 중개	확인 필요	확인 필요
D 액셀러레이터	프로그램 내 팀 매칭	지분 연계	—

대표님이 할 일은 “확인 필요” 칸만 직접 메우는 것입니다. 처음부터 다 조사하는 게 아니라, AI가 못 채운 구멍만.

① 청년창업사관학교 — 잘 쓴 예 vs 못 쓴 예

실행력을 어떻게 증명하는가

잘 쓴 예

AI가 만든 것
10개월 실행계획, 월별 목표 나열

대표자가 더한 것
각 월에 “이번 달에 확인할 숫자 1개”를 직접 지정

“3월: 설문 100명 배포, 응답률 30% 이상 확보. 4월: 응답 기반 프로토타입 1차 완성, 사용자 테스트 10명 진행.”

못 쓴 예

“당사는 혁신적인 실행력을 바탕으로 차별화된 고객 니즈 충족 전략을 통해 지속가능한 성장을 실현하겠습니다.”

심사위원이 보는 것
행동 동사 0개 · 숫자 0개 · 일정 0개

실행계획 파트 최하위 등급 → 서류 탈락

실전 프롬프트 4

너는 청년창업사관학교 입교 준비 컨설턴트야. [아이템] _ _ _ _ _ [요청] 입교 후 10개월 실행계획을 월 단위로 짜줘. 단, 각 월마다 “이번 달에 확인할 숫자 1개”를 반드시 넣어줘. 추상적 목표(예: “고객 확보”)는 쓰지 말고 구체적 행동(예: “설문 100명 배포, 응답률 30% 이상 확보”)으로 써줘.

사례는 이해를 돕기 위한 각색 예시입니다 (가상 예시)

② 창업도약패키지 — 실적은 대조, 계산은 직접

AI에게 시킬 일은 정리뿐. 성장률 계산은 시키지 않습니다.

AI가 만든 것

월별 매출·계약 건수 표 자동 정리

대표자가 더한 것

세금계산서·통장과 1:1 대조, 빈 달은 “데이터 없음”

월	매출(만원)	계약 건수
1월	1,200	2건
2월	데이터 없음	0건
3월	2,400	3건
4월	3,100	4건

탈락 사례

계획서 기재 320% ↔ 실사 확인 145%

빈 달 데이터까지 통째로 주고 “성장률 계산해줘” 요청 → AI가 결측월을 전월 평균으로 보간 → 검증 없이 제출 → 실사에서 발각

실전 프롬프트 5

아래 매출·계약 데이터를 표로 정리해줘. 절대 추정치를 넣지 마. 빈 달은 “데이터 없음”으로 표시하고, 성장률은 계산하지 마 — 내가 직접 계산할게.

사례는 이해를 돕기 위한 각색 예시입니다 (가상 예시)

③ TIPS · ④ 디딤돌 — 순서를 뒤집으십시오

AI에게 목표를 만들라고 하지 말고, 확정된 목표를 문장으로만 바꾸라고 시킵니다

③ TIPS R&D

잘 쓴 예 — “기존 대비 추론 속도 40% 향상을 목표로 하며(자체 벤치마크 근거), 선행특허 조사는 [확인 필요: 관련 특허 조사] 로 표기하여 별도 검증 후 반영함”

못 쓴 예 — “선행연구로 Kim et al.(2023) 및 특허 제10-XXXXXXX호를 참고” → 검색 결과 존재하지 않음 (환각)

실전 프롬프트 6

아래는 우리 팀이 이미 확정된 기술개발 목표야. 이걸 정부 R&D 양식의 문장으로만 바꿔줘. 숫자·목표치를 새로 만들지 마. 논문이나 특허를 인용하지 마. 필요하면 “[확인 필요]”라고만 표시해.

④ 디딤돌

잘 쓴 예 — “A사·B사와 체결한 구매의향서(LOI) 및 C사와의 파일럿 계약(2026.3 체결) 을 통해 초기 사업화 가능성을 실증하였음”

못 쓴 예 — “국내 관련 시장 규모 약 4.7조원” → 부처 공식 통계상 약 1.2조원 , 3배 이상 과대 산정 + 출처 미기재

실전 프롬프트 7

[내가 가진 근거] LOI _ _ 건, 파일럿 계약 _ _ 건 [요청] 사업화 가능성 문단을 쓰되, 시장 규모는 절대 언급하지 마. 내가 가진 LOI·계약 실적만으로 문단을 구성해줘.

두 유형의 공통 원칙 — 내가 가진 것만 쓰게 하고, 없는 것은 “[확인 필요]”로 남긴다.

4유형 공통 실패 패턴 · 공통 통과 패턴

12개 사례를 정리하면 각각 3개로 수렴합니다

실패 패턴 3

① 가장 흔함

근거 없는 숫자

“성장률 320%(추정)” · “시장 4.7조원”

②

확인 안 한 인용

존재하지 않는 논문·특허번호

③

추상적 실행 서술

“혁신적인 실행력을 바탕으로”

통과 패턴 3

① 공통 전제

AI 초안 + 원자료 대조

회계자료·계약서와 표를 1:1 대조

②

일정·계약으로 뒷받침

LOI · 파일럿 계약 · 월별 마일스톤

③

대표자 언어로 재작성

연도·경험이 들어간 문장으로 마감

4개 잘 쓴 예의 공통 전제 — 대표자가 먼저 원자료를 갖고 있었다는 것.

수익모델 — 구조는 AI, 단가는 비워둡니다

AI는 우리 원가를 모릅니다. 모르는 칸을 채우게 하지 마십시오.

실전 프롬프트 8

너는 스타트업 재무 자문가야. 아래 사업모델을 “수익원 구조표”로 정리해줘.

[아이템] _____ [수익원 후보] _____

[요청] 표로만 정리해. 각 수익원마다 “예상 단가”는 비워둬 — 그건 내가 직접 채울게.

[출력형식] 수익원 / 과금방식 / 타깃고객 3개 열 표

단가 · 원가는 대표님이 만들고, AI는 계산만

실전 프롬프트 9

대표자가 원가표 입력



AI에게 “계산만 계산해줘” 요청



AI가 오류 있는 셀만 표시



대표자가 원자료로 재확인

아래는 우리 원가표야. 새로운 항목을 추가하지 말고, 계산이 맞는지만 계산해줘. 틀린 셀이 있으면 “○행 계산 오류”라고만 표시하고, 수정값은 네가 임의로 넣지 마.

✓ 원단위 확인

✓ 누락 항목 확인

✓ 계산식 재확인

AI는 계산기로 쓰고, 회계장부로 쓰지 마십시오.

3개년 재무추정 — 계산은 맡겨도, 가정은 못 맡깁니다

어려운 이유는 계산이 아니라 가정을 세우는 것입니다

AI 활용 가능 영역	대표자 직접 판단 영역
수식 적용 (매출 = 단가 × 수량)	연도별 성장률 가정치
표 · 차트 서식 정리	초기 고객 확보 속도
시나리오 3종(보수/기본/공격) 자동 재계산	실제 계약·LOI 반영 여부
감가상각 · 세율 등 공식 반영	인건비 채용 시점

나쁜 예 — 근거 없이 채워진 숫자

“3개년 재무추정 만들어줘, 우리 스타트업 급성장할 거야”

3억 → 18억 → 45억

3년간 15배 · 근거 문구 없음

“성장률 근거 자료 요청” → 소명 실패 시 감점

좋은 예 — 대표자 가정 + AI 계산

기존 계약 고객 **12곳**, 재계약을 **85%** 반영 / 신규 고객 월 3곳 확보 목표

“아래 가정치로 3개년 매출을 계산만 해줘. 가정치는 바꾸지 마.”

계약서

LOI

매출대장

“가정 근거(계약 12건) 명시 — 신뢰도 양호”

통과의 이유는 숫자가 작아서가 아니라, 근거가 있어서입니다.

BM캔버스 — 9블록 초안은 AI, 우선순위는 대표님

AI는 9개를 똑같은 비중으로 채웁니다

핵심 파트너	핵심 활동	핵심 자원
가치 제안	고객 관계	채널
고객군	비용 구조	수익원

① 프롬프트 입력

② AI가 9블록 초안 생성

③ 대표자가 우선순위·삭제·수정

④ 최종 캔버스

실전 프롬프트 10

너는 비즈니스모델 캔버스 전문가야. 아래 아이템으로 9개 블록 초안을 만들어줘. [요청] 블록마다 2~3개 항목만, 문장 대신 키워드로. **확신 없는 항목은 “(검토 필요)”**라고 표시해줘.

청창사 3-1 비즈니스 모델 칸은 5요소 — 핵심고객 · 제공가치 · 차별성 · 수익창출 방식 · 사업확장 방식. 캔버스 9블록을 이 5개로 압축해 옮기십시오.

팀구성 — AI를 가장 아껴 써야 하는 구간

심사위원은 사람을 봅니다. AI는 그 사람의 경험을 모릅니다.

AI가 쓴 버전

“다년간의 산업 경험을 바탕으로 전문성을 갖춘 대표자”

→ 3초 안에 넘어갑니다

대표자 직접 버전

“2017년부터 2020년까지 동일 업종에서 3년간 실무를 했고, 그 과정에서 재고 관리 실패로 폐업 직전까지 갔던 경험 이 있습니다”

→ 멈춰서 읽습니다

팀 소개 문구, AI로 다듬어도 되는 선

✓ 다듬어도 되는 것	⚠ AI가 하면 안 되는 것
맞춤법 · 오타자 교정	경력 연차 부풀리기
문장 매끄럽게 다듬기	없는 직함 · 수상경력 추가
중복 표현 제거 / 분량 조절	“국내 최초 / 유일” 같은 미확인 수식어 삽입

실무 팁 — “더 임팩트 있게”는 위험한 지시어. 항상 “없는 내용은 추가하지 마” 를 함께.

연구인력 체크 — ① 경력이 과제 목표와 연결되는가 ② 담당 역할이 구체적인가 ③ 검증 가능한 이력인가

제출 전 마지막 — 심사위원 프롬프트

이 프롬프트 하나가 오늘 강의 전체를 압축한 것입니다

가장 중요한 프롬프트

너는 이 사업계획서를 처음 보는 심사위원이야. 하루에 이런 계획서를 40개 읽는다고 가정해.

[내 계획서 전문 붙여넣기]

1. 3초 안에 이해가 안 되는 문장에 전부 표시해줘
2. “혁신적인”, “차별화된”, “고객 니즈를 충족하는” 같은 상투어를 찾아서 밑줄 쳐줘
3. 숫자가 나온 문장 중 출처가 없는 것만 골라줘
4. 팀구성 파트에서 “이 사람이 왜 이 일을 할 수 있는지”가 안 보이는 부분을 찾아줘

결과 예시 ①

“본 서비스는 혁신적인 차별화 요소를 갖추고 있습니다” → 상투어 2개, 의미 불명확

결과 예시 ②

“시장 규모는 5년 내 3배 성장할 것으로 예상” → 출처 표기 없음

결과 예시 ③

“대표자는 전문성을 갖추고 있습니다” → 왜 할 수 있는지 근거 없음

AI는 매번 처음 읽는 것처럼 읽습니다. 우리는 자기 글이라 못 봅니다.

양식 해부 · B - 3 6 ~ B - 5 3

2026년 실물 양식, 칸 단위로 봅니다

청년창업사관학교 신청서가 기준. 창업도약패키지는 차이점만 대조합니다.

자가진단표 12항목

목차 전개도

형식 규정 4가지

양식 지면 재현 8p

성과지표 · 사업비

청창사 vs 도약

채워야 할 표 12개

계획서보다 먼저 — 자가진단표 12항목

여기서 걸리면 심사 자체가 없습니다

I . 자가진단표 · 하나라도 해당되면 신청 대상 제외

※ 신청자격 유무를 신청자 본인이 직접 확인하기 위한 절차 / 서명·증빙자료 누락 시 접수 대상 제외

- | | | | | | |
|---|------------------------------------|--------------------------|----|-----------------------|--------------------------|
| 1 | 신용정보 등록(연체·대위변제·부도·회생 등) | ☐ | 7 | 신청일 기준 휴·폐업 중 | ☐ |
| 2 | 국세·지방세 체납 중(징수유예 포함) | ☐ | 8 | 지정 은행 사업비 계좌 개설·거래 불가 | ☐ |
| 3 | 창업 제외 업종 영위(시행령 제4조) | ☐ | 9 | 동 사업 운영사 전담·겸직 인력 | ☐ |
| 4 | 동일 내용으로 중기부 창업사업화 지원받음 / 수행 중 | ☐ | 10 | 체불사업주 명단 포함 | ☐ |
| 5 | 2026년 중앙정부·공공기관 창업지원사업 수행 중(중단 포함) | ☐ | 11 | 보조금법 제31조의2 수행 배제 | ☐ |
| 6 | 창업지원사업 참여 제한 제재 중 | ☐ | 12 | 기타 장관·이사장이 제한 사유 인정 | ☐ |

가장 많이 걸리는 건 4번·5번 중복지원 — 서류 다 써놓고 접수 못 하는 경우가 여기서 나옵니다.

목차 전개도 — 덩어리 수가 곧 분량 지시입니다

양식의 목차·표는 변경 또는 삭제 불가 (행 추가는 가능)

☐ 일반현황 · 개요 과제명 · 사업자 구분 사업비 구성계획 성과지표 달성목표 지식재산권 등록현황 외부 R&D 실적 중복지원 검토 과제 개요(요약) · 과제 소개 / 차별성 · 국내외 목표시장 · 성과달성목표 · 이미지 3칸	1. 문제인식 Problem 1-1 개발동기 1-2 목적(필요성) 2덩어리 2. 실현가능성 Solution 2-1 개발 방안 + 사업 추진일정 표 2-2 고객 요구사항 대응 2덩어리 + 표	3. 성장전략 Scale-up 3-1 비즈니스 모델 핵심고객·제공가치·차별성·수익창출·확장방식 3-2-1 내수시장 + 진출실적표 3-2-2 해외시장 + 수출실적·역량·인력표 3-2-3 협약기간 성과목표 + 달성방안표 3-3 자금소요·조달 + 사업비 세부내역표 3-4 투자유치 실적 · 방안 5덩어리 + 표 5개	4. 팀 구성 Team 4-1 대표자·직원 역량 / 기술보호 · 대표자 경력표 · 직원 현황표 · 추가 고용계획표 · 업무파트너표 4-2 사회적 가치(ESG) 4-3 지역특화 산업 계획 5. 실험실 창업 트랙 (해당 없으면 “해당사항 없음”)
---	---	---	--

문제인식에 3페이지 쓰고 성장전략을 1페이지로 끝내는 것 — 거꾸로입니다.

내용 보기 전에 이미 감점되는 4가지

양식 상단 주의사항 — 그냥 안내문이 아닙니다

※ 본문(1. 문제인식부터~) 10page 내외로 작성(증빙서류 등은 제한 없음), ‘파란색 안내 문구’는 삭제하고 검정색 글씨로 작성하여 제출, 양식의 목차, 표는 변경 또는 삭제 불가(행추가는 가능, 해당사항이 없는 경우 공란)하며, 필요 시 사진(이미지) 또는 표 추가 가능

규정 01

본문 10p 내외 · 증빙은 무제한

본문에 다 넣지 말고 증빙으로 빼십시오

규정 02

파란 안내문구는 삭제

안 지우고 제출한 계획서가 실제로 있습니다

규정 03

목차·표 변경·삭제 불가

행 추가는 가능 · 해당 없으면 공란 유지

규정 04

사진·표는 추가 가능

비어 보이는 칸은 이미지로 채울 수 있습니다

일반현황 — 성과지표가 협약 목표가 됩니다

비긴메이트(정운섭 대표) 기재 예시

☐ 일반현황 (발체)

성과지표	전년실적 (12/31)	신청년도 목표 (11/30)
고용(명)	2명 (대표자 제외)	5명
매출(백만원)	26백만원	150백만원
수출(백만원)	—	30백만원
투자(백만원)	—	300백만원

※ 매출·수출·고용 등 정량 목표 및 정성목표를 구체적으로 기재

사업비 구성계획	금액
정부지원금	100,000천원
대응자금 현금 / 현물	20,000 / 25,000천원
합계	145,000천원

이 칸이 중요한 이유 ①

여기 쓴 숫자가 협약 목표가 되고, 정산 때 이 숫자로 평가받습니다

이 칸이 중요한 이유 ②

3-2-3에서 네 지표의 달성 방안을 다시 씁니다 — 어긋나면 바로 걸립니다

합격본은 이렇게 썼습니다

누적 매출 26백만원 — 작지만 사실이었고, 그래서 뒤 서술이 전부 맞았습니다

함께 채우는 표 3개

· 산업 및 지적재산권 등록현황 (해당 시 사본 제출) · 외부 R&D 과제 수행 실적 (최근 3년, 중요도 순) · 창업사업화 중복지원 검토 확인 (연·월·일까지)

사업화 과제 개요(요약) – 사실상 첫인상

4개 서술 칸 + 이미지 3칸

빈 이미지 칸 = “준비 안 됨”

사업화 과제 개요 (요약)

사업화 과제 소개	· 초기 창업팀의 공동창업자·핵심인재 매칭 플랫폼 · 프로필·역할·지분 조건을 구조화해 상호 탐색 ※ 핵심기능·소비자층·사용처 / 현재 개발단계 기재
사업화 과제 차별성	· 팀원 간 적합도 매칭 시스템 특허 등록 · 이력서 기반이 아닌 ‘역할·지분 조건’ 기반 매칭 ※ 동종업계 및 기존 기술대비 우수성 중심
국내외 목표시장	· 국내: 예비·초기 창업팀, 창업지원기관 B2B · 해외: 4개 언어 배포 기반 아시아권 ※ 시장규모·판매 전략·기확보 판매채널 상세
사업기간 내 성과달성목표	· 정량: 매출 150백만원, 수출 30백만원, 신규고용 3명 · 정성: 창업지원기관 3곳 유료 전환 ※ 정량·정성목표 구체적 기재

이미지 3칸 – 무엇을 넣을까

서비스 화면 캡처

< 사진(이미지) 또는 설계도 제목 >

서비스 플로우 도식

< 사진(이미지) 또는 설계도 제목 >

특허 등록증 / 지표 화면

< 사진(이미지) 또는 설계도 제목 >

요약인데 본문에 없는 얘기가 나오면, 거기서부터 신뢰가 흔들립니다. 요약은 마지막에 쓰십시오.

1. 문제인식 (Problem) — 이 칸엔 이렇게

1-1 개발동기 / 1-2 목적(필요성)

1-1. 제품·서비스의 개발동기

※ 자사가 개발(보유)하고 있는 제품·서비스에 대한 개발동기 등을 기재

- 투자유치에 성공한 스타트업 대표 설문 결과, 팀원 1명 구축에 50만~500만원 이 소요
- 예비·초기 창업자 3,000명 조사 중 80% 이상이 팀빌딩 서비스 출시를 희망
- 2016년 창업 이후 오프라인 네트워크(SBA·고벤처포럼·구글캠퍼스·D캠프)에서 직접 확인한 문제

- 와 - 기호를 그대로 쓰십시오. 마크다운 불릿(-, *)은 티가 납니다.

1-2. 제품·서비스의 목적 (필요성)

※ 제품(서비스)을 구현하고자 하는 목적, 고객의 니즈를 혁신적으로 해결하기 위한 방안 등을 기재

- 팀빌딩은 스타트업 실패 원인 중 높은 비중 — 결속력·지속력을 높이는 매칭이 필요
- 기존 서비스는 구인·구직 채용에 집중, 채용 이후 재방문율이 낮음
- 팀빌딩 → 팀검증 → 팀성장까지 원스톱 제공으로 해결

양식이 “혁신적으로”라고 써 있어도, 답에 ‘혁신적인’을 쓰지 마십시오. 절차로 답하십시오.

이 칸의 순서 — ① 대표자 경험 → ② 자체 데이터 → ③ 시장 통계(마지막 한 줄)

2. 실현가능성 (Solution) – 추진일정 표가 핵심

2-1 개발 방안 + 사업 추진일정 / 2-2 고객 요구사항 대응방안

2-1. 제품·서비스의 개발 방안

※ 제품(서비스) 구현정도, 제작 소요기간 및 제작방법(자체, 외주), 추진일정 등을 기재

- 팀빌딩 알고리즘 + 비정형 텍스트 분석 – 수집/전처리 → 추출 → 선별 → 분석 순으로 구현 - 시제품(Web) 자체 기획 + 개발 외주 병행, 6개월 소요

< 사업 추진일정 > – 합격본 M1~M10 방식

추진내용	추진기간	세부내용
시제품 개발(Web)	2026.3.0 ~ 2026.8.0	아이디어 팀빌딩 · 매칭 팀빌딩 · 온라인 팀검증
무형자산 취득	2026.5.0 ~ 2026.6.0	상표·프로그램 등록
마케팅 고도화	2026.7.0 ~ 2026.10.0	광고선전비 집행 – 페이스북·구글 애드워즈
차기 버전 기획	2026.10.0 ~ 2026.12.0	서비스 확장 · 기관용 모듈

개발이 앞, 마케팅이 중간, 확장이 뒤 – 사업비 집행 시점과 일정이 일치해야 합니다

2-2 고객 요구사항 대응방안 – 양식이 요구하는 네 축(기능·효용·성분·디자인)을 그대로 프롬프트 조건으로 옮기십시오.

3-1. 비즈니스 모델 — 5요소를 그대로 소제목으로

양식이 요구하는 5개 항목에 각각 답하십시오

※ 핵심 고객, 제공 가치(제품·서비스), 차별성, 수익 창출 방식, 사업확장 방식 등을 중심으로 작성

◦ (핵심고객) 창업지원기관·엑셀러레이터(B2B)가 1차 고객, 예비·초기 창업팀(B2C)이 2차

◦ (제공가치) 특허 기반 적합도 매칭 + 온라인 팀검증 + 팀성장 연계 원스톱

◦ (차별성) 이력서 기반이 아닌 관심분야·경험·목표·비전·지역 공통분모 매칭 — 특허 등록

◦ (수익창출방식) 진단도구 유저당 과금 · 팀검증 유저당 과금 · 팀성장 중개 수수료 · 기관 B2B 구독

◦ (사업확장방식) 대상 확장(스타트업 → 소상공인 → 게임·음악) · 지역 확장(아시아권)

양식의 5요소를 괄호 소제목으로 그대로 박아두면 심사위원이 항목별로 체크하기 쉬워집니다. 합격본이 쓴 방식입니다.

3-2. 시장진입 및 성과창출 전략 — 표가 4개

3-2-1 내수 / 3-2-2 해외 / 3-2-3 성과목표 달성방안

◦ 내수시장 진출 실적 ※ 관련실적이 없는 경우 ‘해당사항 없음’으로 기재

진출시기	유통채널명	판매 아이템	판매금액
2016.08.17 ~	자사	스타트업 팀빌딩 컨설팅	유료 수행
2017.04.20 ~	자사 개최	스타트업 토크 & 스터디	유료 운영

금액이 작아도 연·월·일이 있으면 검증 가능합니다 — 제품 출시 전에도 돈을 벌 방법을 찾았다는 증거

3-2-3. 협약기간 내 성과 목표 및 달성 방안

지표	전년실적	신청년도 목표	달성 방안
고용	2명	5명	개발 2명 · 기관영업 1명 순차 채용 (M4·M7)
매출	26백만원	150백만원	기관 3곳 유료 전환 + 진단도구 유저 과금 개시
수출	—	30백만원	해외 창업카페 MOU 기반 레퍼런스 확보
투자	—	300백만원	크라우드펀딩 확보분 + IR·데모데이 참여

일반현황의 성과지표 숫자와 이 표의 숫자가 반드시 일치해야 합니다. 다르면 그때부터 전부 의심받습니다.

3-3. 자금소요 및 조달계획 — 산출근거는 “몇 개 × 몇 원”

비긴메이트 합격본 기재값 · 뭉뚱그리면 금액 적정성에서 깎입니다

< 사업비 세부내역(정부지원금 + 대응자금) >				
비 목	산출근거	정부지원금	현금	현물
외주용역비	시제품(Web) 개발 외주 — 매칭 팀빌딩·온라인 팀검증	45,000,000		
기계장치	개발용 장비 구입(3대 × 2,400,000원)	7,200,000		
지급수수료	광고선전비 — 페이스북·구글 애드워즈(4개월 × 5,700,000원)	22,800,000		
지급수수료	무형자산 취득 — 상표·프로그램 등록	5,000,000	20,000,000	
인건비	과제참여 인건비 / 대표자 인건비(현물)	20,000,000		25,000,000
합 계		100,000,000	20,000,000	25,000,000

※ 비목 별 세부내역 — 이 안에서만 골라 씁니다

재료비 재료비	외주용역비 개발기획비 · 제품 제작비 · 시험설비 · 금형비	기계장치 기자재·전산장비·통신기기 구매비
인건비 과제참여 인건비 · 대표자 인건비(현물)	지급수수료 지재권 출원 · 홈페이지 · 광고비 · 전시회 · 여비	경영활동비 사무용품 · 소모품

4. 팀 구성 (Team) – 표가 4개 + ESG + 지역특화

대표자 경력 / 직원 현황 / 추가 고용계획 / 업무파트너

< 대표자 경력 >

기간	근무처 · 담당업무
16.8 ~ 현재	대표이사 — 팀빌딩 서비스 개발·운영
15.6 ~ 15.10	창업교육기관 멘토 — 팀빌딩 강의
15.4 ~ 16.4	스타트업 행사 총괄운영 — 팀 소통·공감
14.5 ~ 14.9	CS매니저 — CS교육, 팀 관리

‘팀’이라는 키워드가 반복 — 아이템과 경력의 연결

< 직원 현황 · 추가 고용계획 >

직급	경력 · 학력
개발이사(CTO)	SW 경력 15년 이상 — 대형 플랫폼 서비스 개발·운영 총괄
전략이사(CSO)	HR·진단도구 개발 경력 3년 이상

※ 정규직 고용형태만 작성 / 최대 10명

< 업무파트너(협력기업) 현황 >

파트너	주요 협력사항
창업지원기관	기관용 매칭 모듈 파일럿
개발자 협동조합	개발·디자인 인력 공급

4-2 사회적 가치(ESG) — E(자원·에너지) / S(지역 채용·근로환경) / G(투명 의사결정) 세 축으로 각 1~2줄

4-3 지역특화 — 소재지 지자체의 지역주력산업을 확인해 우리 아이템과 연결 (없으면 “해당사항 없음”)

기술보호 노력 — 특허 등록 현황 + 보안담당자 지정·기술임치·출입 관리 등 체계

같은 PSST, 다른 요구 — 항목 대응표

청년창업사관학교(10p) vs 창업도약패키지 일반형(20p)

복사해서 양쪽에 내면 둘 다 걸립니다

PSST	청년창업사관학교	창업도약패키지 일반형
1 문제인식	1-1 개발동기 / 1-2 목적(필요성)	개발동기 — ①외부적 배경 ②내부적 배경(대표자 경험·가치관·비전)
2 실현가능성	2-1 개발 방안 + 추진일정 / 2-2 고객 요구 대응	2-1 목표시장(고객) 분석 / 2-2 사업화 추진 성과 + 매출실적표
3 성장전략	BM / 내수·해외 / 성과목표 / 자금소요 / 투자유치	추진전략 + M&A·IPO 출구전략 / 사업비 집행 / 향후 조달(Seed·시리즈)
4 팀 구성	대표자·직원 역량 / 기술보호 / ESG / 지역특화	대표자 역량 / 전문인력(최대 10명) / 보유 인프라 · 산업재산권(등록만)
그 외	5. 실험실 창업 트랙 (해당 시)	지원분야·전문기술분야 선택 / 지방우대 지역 4구분

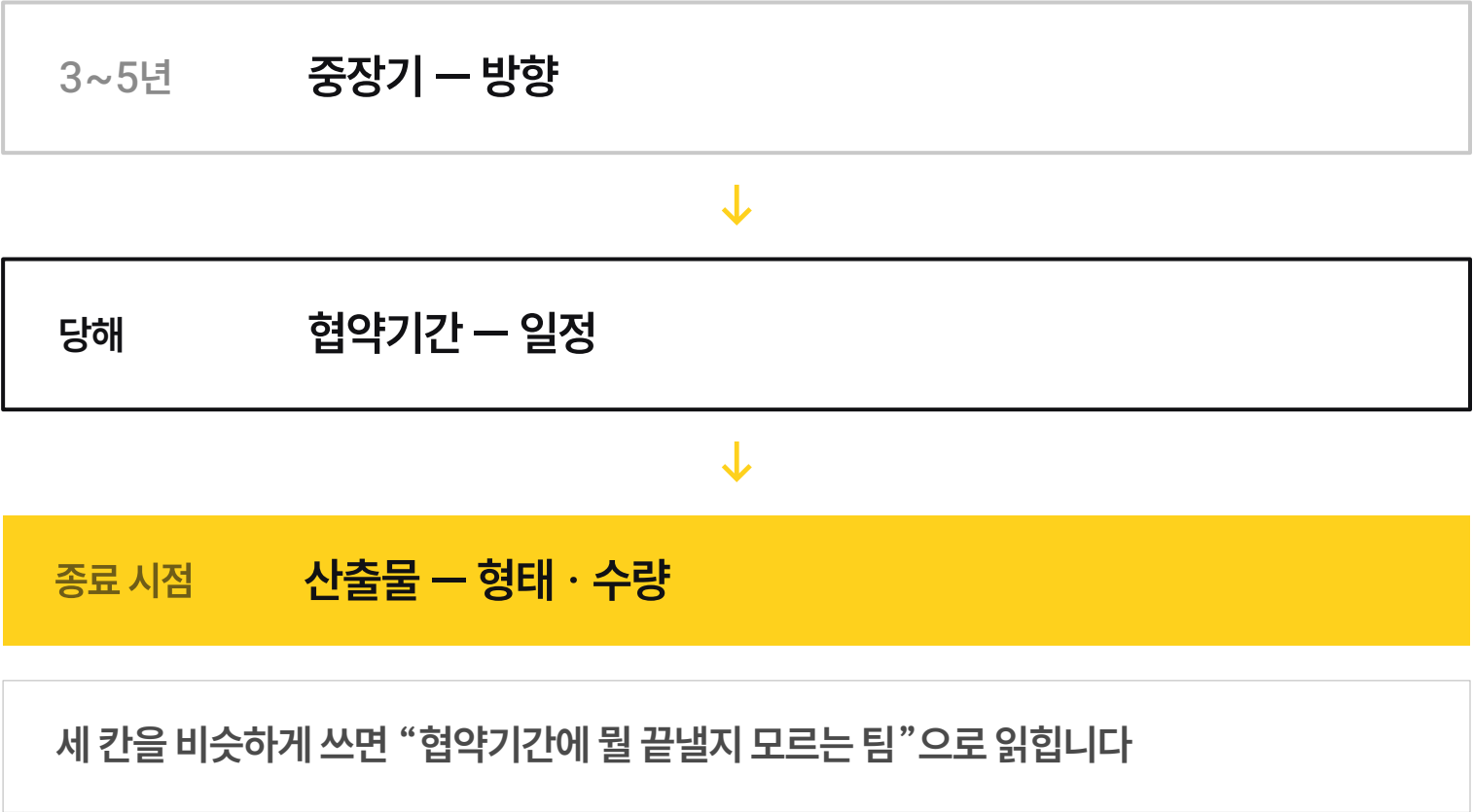
청창사는 앞으로 할 일을, 도약은 이미 한 일을 먼저 묻습니다.

도약에만 있는 칸 ① — 로드맵이 3층입니다

창업아이템 개요 및 사업화 계획(요약, 2페이지 이내)

☐ 창업아이템 개요 및 사업화 계획 (요약)

중장기 사업 로드맵	3년 내 창업지원기관 B2B 라인 확대 → 5년 내 아시아권 진출 ※ 종합 목표 및 추진 일정
협약기간 내 사업화 로드맵	3~5월 알고리즘 고도화 → 6~8월 기관 3곳 파일럿 → 9~11월 유료 전환 ※ 협약기간 내 달성 가능한 목표 및 일정
협약기간 내 산출물 목표	기관용 관리자 모듈 1종 / 매칭 리포트 템플릿 2종 / 유료 계약 3건 ※ 최종 제품·서비스의 형태, 수량 등 기재



도약에만 있는 칸 ② — 실적·출구·지방우대

2-2 사업화 추진 성과 / 3-1 출구전략 / 자기부담 비율

< 목표시장별 매출 실적 > ※ 서비스의 경우 회원(이용자) 확보 및 다운로드 수 등 기재

목표시장(고객)	제품·서비스	진입 시기	판매(이용)량	발생 매출액
창업지원기관	기관용 매칭 모듈	25년 상반기	3개 기관	18백만원
일반 창업팀(웹)	공동창업자 매칭	24.03 ~ 현재	누적 가입 40,000명	- (무료 가입)

3 - 1 출 구 전 략

M&A · IPO의 필요성과 목적, 추진 과정까지 서술 — 청창사에는 없는 칸

M&A는 매각 대상 기업과의 관계 설정 계획과 타당성까지

지 방 우 대 지 역 별 자 기 부 담 비 율

특별지원 현금 또는 현물
10% ↑

우대지원 현금 10% ↑ 현물
10% ↓

일반지역 현금 10% ↑ 현물
15% ↓

비해당 현금 10% ↑ 현물
20% ↓

본점 소재지 모르고 예산 짜면 다시 짜야 합니다 · 정부지원 최대 2억

채워야 할 표 12개 · 이미지 3칸 — 체크리스트

청창사 신청서 1건 기준 · 문장보다 표가 많습니다

표가 근거, 문장은 설명

☐ 지식재산권 등록현황	일반현황	☐ 해외 진출 실적 · 역량	3-2-2
☐ 외부 R&D 과제 실적	일반현황	☐ 수출 분야 핵심인력 현황	3-2-2
☐ 창업사업화 중복지원 검토	일반현황	☐ 성과목표 달성방안	3-2-3
☐ 성과지표 달성목표	일반현황	☐ 사업비 세부내역	3-3
☐ 사업 추진일정	2-1	☐ 투자유치 실적	3-4
☐ 내수시장 진출 실적	3-2-1	☐ 대표자 경력 · 직원 · 고용계획 · 파트너	4-1

표 · 이미지 — AI가 가장 잘 도와주는 영역

대표자 서술 — AI가 가장 못 하는 영역

표를 마지막에 급하게 채우는 순서를 뒤집으십시오

양식의 파란 안내문구를 프롬프트 조건으로 옮기십시오

양식이 이미 “무엇을 쓰라”고 알려주고 있습니다

칸	양식의 파란 안내문구	그대로 옮긴 프롬프트 조건
1-2	제품(서비스)을 구현하고자 하는 목적, 고객의 니즈를 해결하기 위한 방안 등을 기재	“목적과 해결 방안을 각각 한 문단으로 나눠 써줘. ‘혁신적인’은 쓰지 마.”
2-1	제품 구현정도, 제작 소요기간 및 제작방법(자체, 외주), 추진일정 등을 기재	“구현정도 / 소요기간 / 자체·외주 구분 / 일정 4개를 각각 명시해서 써줘.”
2-2	기능·효용·성분·디자인 등의 측면에서 현재 시장의 대체재(경쟁사) 대비 우위요소, 차별화 전략	“기능·효용·성분·디자인 네 축으로 각각 경쟁사 대비 우위를 써줘. 없는 축은 ‘해당 없음’으로.”
3-1	핵심 고객, 제공 가치, 차별성, 수익 창출 방식, 사업확장 방식 등을 중심으로 작성	“(핵심고객)(제공가치)(차별성)(수익창출방식)(사업확장방식) 5개 괄호 소제목을 그대로 달고 각 1~2줄.”
3-3	자금의 필요성, 금액의 적정성 여부를 판단할 수 있도록 사업비 사용계획 등을 기재	“각 비목의 산출근거를 ‘몇 개 × 몇 원’ 형식으로만 정리해. 금액은 내가 준 것만 써.”
4-1	제품(서비스)과 관련하여 대표자가 보유하고 있는 이력, 역량 등을 기재	이 칸은 AI에게 맡기지 않습니다. 직접 쓰고 오탈자만 검토 요청.

양식 안내문구를 지우기 전에 메모장에 복사해 두십시오. 그게 프롬프트 조건이 됩니다.

양식 해부 정리 — 작성 순서

요약은 맨 마지막에 씁니다

- 1 자가진단표 12항목 확인 — 여기서 걸리면 나머지는 의미 없습니다
- 2 표 12개를 먼저 채운다 — 성과지표 · 사업비 · 추진일정 · 실적 · 팀
- 3 표의 숫자를 근거로 본문 서술 — 1 문제인식 → 2 실현가능성 → 3 성장전략 → 4 팀
- 4 이미지 3칸 채우기 — 실제 화면 캡처 · 도식 · 등록증
- 5 맨 마지막에 요약 페이지 작성 — 본문에 있는 것만 요약합니다
- 6 파란 안내문구 삭제 + 마크다운 잔여물 제거 → 한글(hwp)에서 최종 확인

합격본 해부 · B - 5 4 ~ B - 6 5

비긴메이트 합격 계획서, 칸별로 뜯어봅니다

청년창업사관학교 및 창업도약패키지 합격 제출본 발췌. 이 계획서는 AI 없이 작성한 것입니다 — 그래서 참고가 됩니다.

문제인식 3줄

보유역량 연도표

pain point 3열

차별성 = 절차

선행특허 · 경쟁사

M1 ~ M10 간트

수익모델 검산

해외진출 4층

확장 3축

문제인식 첫 단락 — 문제 · 숫자 · 출처 3줄

합격본 2-1) 창업배경 원문

직접 물어봐야 나오는 숫자

예비·초기 스타트업의 팀원 구축에 많은 시간과 비용을 소비 중

· 스타트업에서 팀빌딩은 높은 비중을 차지함 · 스타트업에서 1명의 팀원을 구축하는 데 드는 시간과 비용 추산비용: 50만원 ~ 500만원 (투자유치에 성공한 스타트업 대표 설문 결과)

1 줄 — 문제

팀원 구축에 시간과 비용을 소비 중

2 줄 — 숫자

1명당 50만~500만원

3 줄 — 출처

투자유치 성공 대표 설문 — 내가 직접 물어봄

AI에게 “팀빌딩 시장 문제점 써줘” 하면 이 숫자는 절대 안 나옵니다.

보유역량 — 7년을 연도별로 다 적었습니다

합격본 2-2) 보유역량 원문

화려한 1줄보다 연속된 7줄

년도	활동사항 및 수상
2017	정식서비스 출시 전 예비·초기 스타트업들의 요청으로 팀빌딩 매칭 서비스 시범 시작 / 팀빌딩 SNS 채널 운영 / 스타트업 스터디 운영(스타트업·VC·엔젤 참여, 네트워킹 지속 확보)
2016	법인 설립, 팀빌딩 서비스 개발 / ICT분야 우수창업아이템 경진대회 수상 / 창조경제타운 추천아이디어 선발
2015	대학생 창업팀 활동 / 스타트업 행사 공동운영 1년 / 창업지도사 자격증 취득 / 창업교육기관 멘토 역임 / 한중글로벌창업동아리 대회 수상
2014	벤처비즈니스 복수전공 / 신기술 동향 PT대회 수상 / 예비창업팀 결성
2013	창업진흥원 창업아카데미 수료, 특허출원 / 한국장학재단·전경련 창업 멘토링 1년 수료 / 창업 휴학 1년
2012	대학교 교수와 함께 벤처연구소 창업 및 운영 / 벤처기업협회 IT·ICT·CEO·창조경영·창업아카데미 교육수료 / 공학설계경진대회 수상
2010	광역경제권 선도산업 인재양성사업 NEW IT 창업경진대회 수상 / 멘토링 지도사 자격증 취득

7년간 이 길만 걸었다는 게 보입니다 — AI는 이걸 못 씁니다. 내 인생이니깐요.

가장 반응이 좋았던 표 — pain point 3열

합격본 5-1) 기술의 개요 원문

문장 10줄을 표 3줄로

pain point	현재 해결 방법	서비스 해결 방안
팀원 찾기	행사참여, SNS, 웹사이트 구인글 게시, 지인을 통해 구함	매칭 팀빌딩 & 아이디어 팀빌딩
팀 검증	직접 만나서 협업을 해봐야만 검증 가능함	온라인 팀검증
팀 성장	자체 내부 인력, 지인·교수·멘토에게 물어봄, 광고로 테스터 모집	스타트업 간의 협업

왜 썼나 ①

‘현재 해결 방법’ 칸에서 경쟁사를 통째로 처리

왜 썼나 ②

문제와 해결이 한 줄에서 마주 봄

그대로 쓰십시오

이 3열 표는 어떤 아이템에도 적용됩니다

차별성은 형용사가 아니라 절차로 씁니다

합격본 5-2) 기술의 차별성 및 독창성 원문

“혁신적인”이 한 번도 없습니다

01 팀빌딩 알고리즘

예비·초기 창업자 대상으로 팀빌딩 수요·검토·와해 경험·설문조사·피드백·사례 를 분석하여 알고리즘에 적용

→ “팀의 결속과 지속력을 극대화”

02 사용자 데이터 추출·분석

연동한 SNS DB로 관심분야·경험·목표·비전·취미·지역·라이프사 이클 공통분모 매칭

수집/전처리 → 추출 → 선별 → 분석 개체명·동의어·주제어·관계모 델·자동분류·클러스터

03 진단도구 활용

행동유형·성격·욕구·흥미 진단으로 팀의 의사소통·조직 문화 시행착오 감소

개발 항목: 스타트업 동기, 팀원 성격, 의사소통 방식, 업무 방 식

“차별화된 경쟁력” 대신 수집 → 전처리 → 추출 → 선별 → 분석을 쓰면, 그게 차별성입니다.

선행특허는 번호까지 — 이걸 AI가 못 씁니다

합격본 5-2) 가. 선행 기술 조사 / 나. 경쟁사 서비스의 한계점 / 다. 차별성

가. 선행 기술 조사 (창조경제타운 우수 아이디어 선정으로 본 과제 선행 기술 조사함)

[공개특허 10-2016-0050621]

발명의 명칭 — 단계별 사업지원 연계를 통한 창업 보육 시스템 및 방법

- 특허 내용에 따르면, 대학교에서 창업교육과 컨설팅을 지원해주는 보육 시스템에 대한 특허임
- 비긴메이트가 하고자 하는 것은 팀빌딩 알고리즘과 비정형 텍스트 빅데이터 분석을 활용한 기술로 선행 특허들과는 경쟁력이 있음

특허번호·명칭은 직접 조사한 것 — AI에 물으면 지어냅니다

나. 경쟁사 서비스의 한계점

- 예비창업자·1인 창업자·초기 기업이 사용하기에는 진입장벽이 높음 · 팀빌딩 서비스가 기보다는 사업체의 구인·구직 채용 · 채용에만 중점을 두어 채용 이후 재방문율이 낮음

다. 경쟁사와의 차별성

- 채용 중심 → 팀빌딩 중심 · 채용 후 이탈 → 팀검증·팀성장까지 원스톱 · 이력서 기반 → 공통분모 기반 매칭

경쟁사 한계 3줄이 곧 우리 서비스의 존재 이유가 됩니다

추진일정은 표로 — 텍스트 10줄보다 셉니다

합격본 5-3) 제품(서비스) 구현계획 · M1~M10

순서가 논리적이어야 합니다

세부 사업화 내용	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10
시제품 개발(Web) 아이디어팀빌딩·매칭팀빌딩·온라인 팀검증										
무형자산 취득 (상표·프로그램 등록)										
사전 마케팅 진행 (SNS · 언론사)										
마케팅 고도화 광고선전비 — 페이스북·구글애드워즈										
스타트업 대회 개최										
차기 버전 시스템 기획 및 서비스 확장										

M1~M6 · 개발 구간

시제품 개발 + 무형자산 취득 + 사전 마케팅이 겹침 — 개발과 홍보를 동시에 돌린 근거

M5~M8 · 확산 구간

마케팅 고도화(광고선전비 집행) + 대회 개최 — 사업비 집행 시점과 일치

M8~M10 · 확장 구간

차기 버전 기획 — 협약 종료 후에도 이어진다는 신호

매출 추정은 “검산이 되게” 씁니다

합격본 7-1) 매출 예상 원문 · 수익모델 5종

구분	수익모델	판매방식	예상매출(천원)
서비스	팀빌딩 진단도구·데이터 분석	의사소통 & 조직문화 진단	유저 당 20,000
	온라인 팀 검증	개인역량 평가 및 팀워크 확인	유저 당 20,000
	팀 성장	멘토링·코디네이팅·테스트 중개	수수료 80,000
클라이언트	스타트업 툴	기업SW·클라우드·보안·PG·도메인 중개	수수료 15,000
	경영지원 전문가	특허·법무·세무·회계·노무 중개	수수료 15,000

합격본 원문 서술

“대학생 창업동아리 5만 명, 예비·초기 스타트업 10만 명으로 추산하여 1년차 예상 고객 5,000명, 팀빌딩 성공 스타트업 200개 — 서비스 런칭 후 1년간 목표 시장 점유율 2.5% 도달 시 1억 5천만원 이상의 수익”

핵심

모집단 → 예상 고객 → 점유율 → 금액

심사위원이 검산할 수 있는 숫자가 통과합니다

손익분기점 사업화 이후 1년 6개월 도달 — 3년이 아니라 1년 6개월. 앞에 근거가 있으니 쓸 수 있는 숫자입니다.

시장규모는 두 줄이면 됩니다

합격본 6-1) 나. 국내 시장 규모 원문

조 단위 큰 숫자를 안 썼습니다

5만 명 이상 ↑ 20%

2016년 대학생 창업동아리 학생 수 — 2015년보다 20% 증가

1조원 ↑ 19%

2016년 초기 스타트업 투자유치 — 2015년보다 19% 증가

원칙 ①

내 고객이 될 수 있는 모집단만 씁니다

창업동아리 학생 = 실제 내 고객

원칙 ②

증가율을 붙입니다

시장이 커진다는 걸 숫자 하나로

AI는 보통 조 단위를 줍니다 → “이게 다 네 고객이냐” 반문이 들어옵니다

“해외 진출 예정” 한 줄과의 차이 — 근거 4층

합격본 6-2) 글로벌 시장 전략 원문

1층 — 어디

중국 산둥성 창업카페

대한민국 면적 1.5배 · 인구 1억 명 웨이하이·칭다오 등

2층 — 왜 빈자리인가

캠퍼스마다 입점, 팀빌딩은 없음

2013년부터 창업교육·기업 배출은 했지만 팀빌딩을 서비스로 만들지 못함

3층 — 이미 만났음

한·중 글로벌창업 대회에서의 인연

현재도 교류 중 · MOU 체결 예정

4층 — 직접 조사

중국유학생 설문조사 실시

2016년 1~2월, 국내 거주 중국유학생의 공동창업 의향 + 팀빌딩 사용 희망 여부

확장 계획도 이름으로 — 유학생 네트워크 커뮤니티 · 현지 창업카페 · 현지 투자 플랫폼. 막연한 “글로벌 진출”이 아닙니다.

판매채널은 기관 실명으로, 투자유치는 ‘확보/예정’ 구분

합격본 6-1) 라. 홍보 마케팅 판매전략 / 7-4) 투자유치

고객군별 채널 — 기관 이름이 나오면 실무입니다	
대학생	대학생연합IT벤처창업동아리 · 전국대학발명동아리 연합회
예비창업자	스타트업 대회 · 행사 · 공모전 현장 홍보
1인 창업가	소호 사무실 · 비즈니스 센터 입주자
초기 기업	중앙정부 · 지자체 · 중진공 · SBA 입주기업
온라인	구글 애드워즈 · 페이스북 광고 · 키워드 블로그
멘토단	한국창업지도사협회 · 대학 창업멘토 · 전경련 멘토단
협동조합	개발자·디자이너 협동조합 · 대학 산학협력

내수시장 진출 실적 — 날씨가 금액보다 셉니다	
진출 시기	판매 아이템
2016.08.17 ~	팀빌딩 컨설팅 (유료 수행)
2017.04.20 ~	스타트업 토크 & 스터디 (유료 운영)
2017.04.26 ~	팀빌딩 매칭 (시범서비스)
제품 출시 전에도 돈을 벌 방법을 찾았다는 증거	
2017년 8월 클라우드 펀딩 3억 이상	
2018년 이후 VC 투자유치 10억 이상	
‘확보’와 ‘예정’을 구분해 쓰는 것만으로 신뢰도가 달라집니다	

확장은 3축으로 + 합격본 8가지 습관

각 축의 첫 단계가 지명·산업명으로 구체적이어야 합니다

축 ① 대상	스타트업 → 소상공인·자영업 → 게임 산업 → 음악 산업
축 ② 기능	팀빌딩 → 멘토링 · 코디네이팅 · 팀 성장 · 팀 스토리
축 ③ 지역	산둥성 → 중국 전체 / 실리콘밸리 → 미국 전체 / 자카르타 → 인도네시아 전체

합격본에서 뽑은 8가지 습관 — 이 중 AI가 만들어줄 수 있는 것은 없습니다

01 문제는 숫자와 출처를 붙여서 (50만~500만원, 대표 설문)

05 일정은 표로 (M1~M10 간트)

02 시장은 내 모집단만 + 증가율 (5만 명 ↑ 20%)

06 매출은 검산되게 (모집단 → 점유율 2.5% → 1.5억)

03 경쟁사는 한계 3줄로 (진입장벽·채용·재방문율)

07 실적은 날짜와 함께 (2016.08.17 ~)

04 차별성은 절차로 (수집→전처리→추출→선별→분석)

08 확장은 3축으로 (대상 · 기능 · 지역)

AI는 **형식만** 도와줍니다. 재료는 대표님이 만드십니다.

AI 감별 · 결론 · B - 6 6 ~ B - 7 2

AI로만 사업계획서는 못 씁니다

AI 30% · 실제 도전한 내역 50% · 증거 20% 30%만 갖고 100%를 만들려니까 티가 나는 것입니다.

AI로 100% 쓴 계획서는 이렇게 티가 납니다

심사위원이 3초 안에 알아채는 8가지 흔적

보통 여러 개가 같이 나옵니다

01 클로드로 뽑은 Word 파일을 그대로 제출 — 정부 양식은 한글(hwp)입니다

02 한글 양식 목차를 무시하고 자기 목차로 재구성

03 마크다운 잔여물 — ****굵게**** · **###** · - 불릿

04 아는 단어에 굳이 괄호 — 비즈니스모델(Business Model)

05 출처 필요 없는 곳에 회색 + 기울임 + “출처: ...”

06 AI가 즐겨 쓰는 정형화된 3열 표가 문서 전체에 반복

07 누가 봐도 생성형 이미지 — 실제 화면·현장 사진이 아님

08 문장 길이가 전부 균일하고 “~습니다”만 반복

한국사람이 굳이 안 하는 짓 — 그게 AI의 지문입니다.

제출 전 6분 — AI 흔적 지우기 체크리스트

항목당 1분이면 됩니다

☐ 1 한글(hwp) 양식에 직접 붙여 넣기 — Word 경유 금지

☐ 2 ** ### - * 전부 삭제 → 양식 기호 ◦ - 로 교체

☐ 3 불필요한 영어 괄호 전부 삭제 — 비즈니스모델(Business Model) X

☐ 4 출처는 정말 필요한 곳만 — 회색·기울임 서식 제거

☐ 5 이미지는 실제 화면 캡처 · 현장 사진으로 교체

☐ 6 문장 길이를 일부러 다르게 — 짧은 문장 하나가 확 바꿉니다

오늘의 결론

AI로만 사업계획서는 못 씁니다

30%

AI

문장 다듬기 · 표 정리 · 구조 잡기 · 계산

50%

실제 도전한 내역

고객 만나기 · 가설 검증 · MVP 제작 · 매출 발생시키기

20%

증거

땀 흘린 사진 · 성과지표(고객수·매출·거래액·투자·PoC)

30%만 갖고 100%를 만들려니까 — AI 지문 8가지가 나오는 겁니다.

50%는 이렇게 만듭니다 — 도전한 내역 4종

비긴메이트 합격본에 실제로 들어간 것들

이게 없으면 AI는 지어낼 수밖에 없습니다

① 고객 만나기

오프라인 네트워크로 예비·초기 창업자 약 3,000명 접촉

SBA · 고벤처포럼 · 스타트업 위크엔드 · 구글캠퍼스 · D캠프 — 행사명을 그대로 적었습니다

② 가설 검증

설문 결과 80% 이상이 정식 출시를 희망

창업자 1,000명 + 예비창업자 2,000명 — 모집단을 쪼개서 밝혔습니다

③ MVP

정식 출시 전 시범 서비스 운영 · URL 명기

완성품이 아니어도 됩니다 — “요청으로 시범 서비스 실시 중”이라고 썼습니다

④ 매출 발생

누적 매출 26백만원 — 팀빌딩 컨설팅 · 행사 운영

단돈 백만원이라도 발생시키십시오. 0원과 100만원의 차이가 가장 큼니다.

20%는 증거 – AI가 절대 못 만드는 것

땀 흘린 사진 + 성과지표

① 땀 흘린 사진 – 미리 찍어두십시오

고객 인터뷰 현장	부스 · 행사 서비스 소개
MVP 실제 화면 캡처	계약서 · LOI · 정산 증빙

합격본에도 행사 현장에서 서비스를 소개하는 사진이 들어가 있습니다

② 성과지표 – 숫자를 적어두십시오

고객 수 · 회원 수	-----
매출액	-----
거래액 · 매칭 건수	-----
투자유치	-----
PoC · 파일럿 성과	-----

같은 숫자가 요약·표·본문 세 군데서 일치하면 믿습니다. 다르면 전부 의심합니다.

순서를 지키십시오

도전 → 기록 → 양식 배치 → **마지막에 AI**

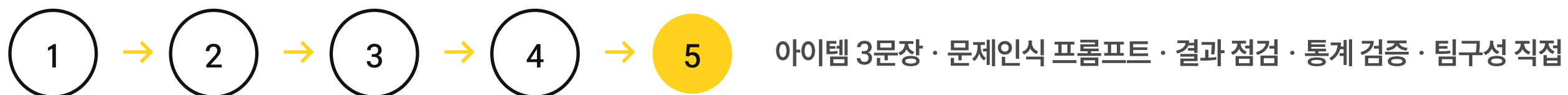


거꾸로 하면 — AI부터 켜면 — 재료가 없으니 AI가 지어냅니다. AI가 나쁜 게 아니라 순서가 잘못된 겁니다.

셀프 워크시트 · B-73 ~ B-84

여기서부터는 읽지 말고 직접 쓰십시오

STEP 1~5, 각 2페이지. 왼쪽은 작성법, 오른쪽은 빈칸입니다. 집에서 30분 투자하시면 초안이 나옵니다.



STEP 1 — 내 아이템, 한 문단으로

AI를 켜지 마십시오. 이게 안 되면 AI도 못 씁니다.

소요 5분

작성법

① 누구를 위해

직군·상황·규모까지 좁히십시오. “창업자”가 아니라 “팀원 없이 혼자 시작한 예비창업자”

② 어떤 문제를

여기에 내 숫자가 들어갑니다. 없으면 지금 조사하십시오 — 5명 인터뷰도 근거입니다

③ 어떻게 다르게 푸는가

기존 방식의 한계를 먼저 쓰고, 그 다음 우리 방식. “혁신적인”은 금지

3문장이 안 써지면 아이템이 아직 정리 안 된 것입니다. 그게 정상이고, 그때 알아채는 게 이득입니다 .

비긴메이트 예시

①

우리는 팀원 구축에 시간과 비용을 쓰는 문제를 겪는 예비·초기 창업자를 위해

②

관심분야·경험·목표·지역 공통분모 기반 매칭 방식으로 해결합니다

③

기존 방식과 다른 점은 채용이 아니라 팀빌딩이고, 팀검증·팀성장까지 이어진다는 것입니다

이 3문장이 STEP 2 프롬프트의 [아이템] [타겟] [근거] 칸에 그대로 들어갑니다

STEP 1 작성란 — 직접 쓰십시오

AI 없이 · 3문장 · 5분

① 우리는 _____ 문제를 겪는 _____ 를 위해

② _____ 방식으로 해결합니다

③ 기존 방식과 다른 점은 _____ 입니다

④ 지금 내가 가진 숫자 — 없으면 “없음”이라고 쓰고 STEP 5로 넘어가지 마십시오

STEP 2 — 문제인식 프롬프트 넣어보기

STEP 1의 3문장을 그대로 활용

소요 10분

● ● ● claude.ai / chatgpt.com

나는 [STEP1 ①의 문제] 문제를 겪는 [STEP1 ①의 대상] 을 위해 [STEP1 ②의 해결방식] 으로 사업을 준비 중입니다.

내가 가진 근거는 [STEP1 ④의 숫자] 입니다.

이 내용으로 청년창업사관학교 양식 1-1 개발동기 문단을 400자 내외로 작성해줘.

단, 통계나 인용은 절대 지어내지 말고 내가 준 정보만 활용해줘. 근거를 문장 맨 앞에 배치해줘.

이 프롬프트의 4개 장치

① 양식 칸 이름을 명시 — “1-1 개발동기”

② 내 숫자를 먼저 준다

③ “지어내지 마” — 가장 중요한 한 줄

④ 분량 + 배치 순서 지정

이 프롬프트를 2-1 / 3-1 / 3-3 칸에도 칸 이름만 바꿔 재사용하십시오

STEP 2 작성란 — AI 결과를 붙여 적으십시오

그대로 쓰지 말고, STEP 3에서 점검한 뒤 고칩니다

AI가 준 1-1 개발동기 초안

내 경험·연도를 넣어 고쳐 쓴 최종 문단 (STEP 3 점검 후)

STEP 3 — 나온 결과, 체크리스트로 점검

4개 다 체크되면 통과, 하나라도 비면 다시 STEP 2로

소요 5분

☐

상투어가 남아있지 않은가

‘혁신적인’ ‘차별화된’ ‘고객 니즈를 충족하는’ ‘지속가능한’ 검색해서 삭제

☐

숫자·통계에 출처가 붙어 있는가

모든 숫자 뒤에 (자체 설문) (계약서 기준) (통계청) 같은 근거 표기

☐

존재하지 않는 인용·특허번호가 없는가

논문·특허는 직접 검색해 확인 (특허는 KIPRIS)

☐

내 목소리(경험·연도)가 최소 한 군데 들어갔는가

“2019년에 제가 겪은...” 형태의 문장이 있는지

체크가 안 되면 다시 쓰는 게 아니라 그 부분만 다시 물어보십시오 — “이 문장에서 상투어 다 빼줘”

STEP 3 작성란 — 잡아낸 문장을 적으십시오

AI에게 “AI스러운 문장 찾아줘”라고 시켜서 받은 결과

아래 문단에서 AI가 쓴 것처럼 보이는 문장 을 찾아줘. 기준은 1) 상투어 2) 모든 문장이 비슷한 길이로 반복 3) “~습니다”로만 끝나는 문장이 5개 이상 연속. 찾으면 문장만 인용하고 왜 그런지 이유도 한 줄로 써줘.

AI가 지정한 문장	이유	내가 고쳐 쓴 문장

STEP 4 — 통계 하나, 출처까지 확인

딱 하나만 해보십시오. 해보면 감이 옵니다.

소요 5분

1

발표기관 · 발표연도가 실제로 존재하는가

기관명을 그대로 검색 — 없는 기관을 만들어내는 경우가 있습니다

☐

2

원문에서 같은 숫자가 나오는가

기관 홈페이지·보고서를 직접 열어 대조 — 링크를 적어두십시오

☐

3

연도가 최신인가 (3년 이내)

오래된 통계는 그 자체로 감점 요인이 됩니다

☐

검증한 통계 기록

수치

기관

발표연도

STEP 4 작성란 — 성과지표 · 사업비 숫자 정리

양식 일반현황에 그대로 옮길 숫자를 여기서 먼저確定하십시오

성 과 지 표 달 성 목 표

지표	전년실적	신청년도 목표
고용(명)		
매출(백만원)		
수출(백만원)		
투자(백만원)		

이 숫자가 협약 목표가 됩니다 — 못 지킬 숫자는 쓰지 마십시오

사 업 비 세 부 내 역 (산 출 근 거 = 몇 개 × 몇 원)

비목	산출근거	금액
합계		

비목은 양식 뒤 ‘비목별 세부내역’ 안에서만 골라 쓰십시오

STEP 5 — 팀구성은 AI 없이 직접

5단계 중 유일하게 “AI 끄고” 하는 단계

소요 5분 · 가장 중요

왜 AI를 끄는가

심사위원은 사람을 봅니다

아이템 못지않게 “이 사람이 왜 이 일을 할 수 있는지”를 확인합니다

AI는 그 경험을 모릅니다

대표님이 어떤 실패를 겪었는지, 몇 년에 무엇을 했는지 알 수 없습니다

결과물이 매끄러운데 알맹이가 없습니다

“전문성을 갖춘 인재들” — 이 문장이 나오면 이미 걸립니다

AI에게 허용되는 것은 오타자·비문 점검과 분량 조절뿐입니다

쓰는 방법 — 합격본 방식

① 연도를 넣는다

“2017년부터 2020년까지 동일 업종에서 3년간 실무”

② 실패를 숨기지 않는다

“재고 관리 실패로 폐업 직전까지 갔던 경험이 있습니다”

③ 아이템과 연결한다

경력 키워드가 아이템 키워드와 겹쳐야 합니다 (합격본은 ‘팀’이 6줄에 반복)

심사위원은 완벽한 사람을 찾는 게 아니라 진짜 겪은 사람을 찾습니다

STEP 5 작성란 — AI를 켜지 마십시오

손으로 쓰거나 메모장에 직접 쓰십시오

AI OFF

① 대표자인 나는 왜 이 사업을 할 자격이 있는가 (경력·경험 1~2줄 · 연도 포함)

② 우리 팀에서 부족한 역량은 무엇이고, 언제까지 채울 것인가

③ 내 경력 키워드와 아이템 키워드가 겹치는 지점 (합격본의 ‘팀’처럼)

제출 전 최종 체크리스트 — 이 장만 오려 두십시오

내용 8개 + 형식 6개 + 유형별 1개

내용 점검 8

- ☐ 상투어(‘혁신적인’ 등)가 남아있지 않은가
- ☐ 숫자마다 출처가 있는가
- ☐ 재무추정 가정치가 대표자 근거로 채워졌는가
- ☐ 팀 경력이 구체적 연도로 서술됐는가
- ☐ 없는 수상경력·직함이 추가되지 않았는가
- ☐ AI가 만든 통계를 원문 대조했는가
- ☐ 일반현황·본문·요약의 숫자가 일치하는가
- ☐ 이미지 3칸을 실제 자료로 채웠는가

형식 점검 6

- ☐ 한글(hwp) 양식에 직접 작성했는가
- ☐ 마크다운(** ### -)을 전부 제거했는가
- ☐ 파란 안내문구를 삭제했는가
- ☐ 불필요한 영어 괄호를 지웠는가
- ☐ 본문이 규정 분량(10p / 20p) 내인가
- ☐ 문장 길이가 균일하지 않은가 (일부러 다르게)

유형별 딱 하나

- ☐ 청창사 — 월별 실행계획 구체성
- ☐ 도약 — 실적 숫자 ↔ 회계자료 일치
- ☐ TIPS — 특허·인용 존재 여부 (KIPRIS)
- ☐ 디딤돌 — 시장규모 ↔ 부처 통계 일치

이 체크리스트에서 걸러지는 것이 감점 요인의 절반입니다. 제출 직전 10분만 쓰십시오.

별첨 — 실전 프롬프트 10종

그대로 복사해 쓰십시오 · 대괄호만 내 내용으로 교체

모든 리서치 프롬프트에 “지어내지 마” 필수

1 · 문제인식 (1-1 개발동기)

너는 [사업명] 심사위원 10년 차야. [아이템][타깃][내가 가진 근거]로 1-1 개발동기 문단을 400자 내외로. 근거를 맨 앞에. 시장 통계는 넣지 마.

2 · 시장 통계 조사

너는 리서치 애널리스트야. “[시장]”을 조사해줘. 최근 3년 연도별 / 기관명·발표연도 표기 / 출처 불확실하면 “출처 불확실” / 마지막에 “원문 확인 필요”.

3 · 경쟁사 리스트업

직접 경쟁사(같은 문제·같은 방식) 5곳 / 간접 경쟁사(같은 문제·다른 방식) 3곳. 서비스명·핵심기능·가격대로 정리. 확실하지 않으면 “확인 필요”.

4 · 청창사 월별 실행계획

입교 후 10개월 실행계획을 월 단위로. 각 월마다 “이번 달에 확인할 숫자 1개”를 반드시. 추상적 목표 금지, 구체적 행동으로.

5 · 도약 실적표 정리

아래 매출·계약 데이터를 표로 정리해줘. 절대 추정치를 넣지 마. 빈 달은 “데이터 없음”. 성장률은 계산하지 마 — 내가 직접 계산할 게.

6 · TIPS 기술목표 문장화

아래는 확정된 기술개발 목표야. 정부 R&D 양식 문장으로만 바꿔줘. 숫자를 새로 만들지 마. 논문·특허 인용하지 마. 필요하다면 “[확인 필요]”만.

7 · 디딤돌 사업화 문단

[내가 가진 근거] LOI _ _ 건, 파일럿 계약 _ _ 건 [요청] 사업화 가능성 문단을 쓰되 시장 규모는 절대 언급하지 마. LOI·계약 실적만으로 구성.

8 · 수익원 구조표

너는 재무 자문가야. [아이템][수익원 후보]를 표로만 정리해. 각 수익원의 “예상 단가”는 비워둬 — 그건 내가 직접 채울게.

9 · 원가표 계산

아래는 우리 원가표야. 새로운 항목을 추가하지 말고 계산이 맞는지만 검사해줘. 틀린 셀은 “○행 계산 오류”라고만. 수정값은 임의로 넣지 마.

10 · 심사위원 관점 최종 재검토 ★

너는 이 계획서를 처음 보는 심사위원이야. 하루 40개를 읽는다고 가정해. ①3초 안에 이해 안 되는 문장 ②상투어 ③출처 없는 숫자 ④팀구성에서 “왜 이 사람인지” 안 보이는 부분을 찾아줘.

오늘 여기서 끝내지 마세요

AI는 형식만 도와줍니다. 자료는 대표님이 만드십니다.



순서

도전 → 기록 → 양식 배치 → 마지막에 AI

막히는 부분은 06장 AI 감별 8가지로 한 번 더 훑어보십시오.

그래도 안 풀리면 자료실에 같은 주제의 자료가 있습니다 — younsubjung.com

이어서 볼 것

younsubjung.com

자료실 · 인사이트 · 강의

오늘 쓴 워크시트를 채우는 데
필요한 서식이 자료실에 있습니다

값을 받지 않고
회원가입도 필요 없습니다