

KT&G 상상 스타트업 캠프
Story & Interview Book

| 상스캠이 만드는 |
**사회혁신
이야기**

KT&G 상상 스타트업 캠프
Story & Interview Book

| 상스캠이 만드는 |
사회혁신 이야기

KT&G   **underdogs.**

KT&G   **underdogs.**

상스캠이 만드는 사회혁신 이야기

KT&G 상상 스타트업 캠프
Story & Interview Book

상스캠이 만드는 사회혁신 이야기

KT&G 상상 스타트업 캠프
Story & Interview Book

들어가며

KT&G는 '더 좋은 내일을 희망합니다.'라는 슬로건 아래, '희망', '창의', '상생'의 핵심가치를 반영한 다양한 사회공헌 활동을 진행합니다. 특히, 2004년에는 아시아 최대 규모이자 국내 유일의 글로벌 대학생 창업 경진대회인 '아시아 대학생 창업 교류전'을 후원하며 청년창업 지원 사업을 시작했습니다. 이후로도 KT&G는 미래의 성장 동력인 청년들의 성장과 발전을 위해 지원을 지속해 왔습니다.

KT&G는 자사가 보유한 플랫폼을 활용해 대학생, 군 장병, 위기 청소년 등 창업 지원 대상을 꾸준히 넓혀 왔습니다. 그러나, 국가적·사회적 노력에도 불구하고 청년 일자리 문제가 지속되었고, 이러한 사회문제를 해결하기 위해 기업시민으로서 더욱 적극적으로 움직임 방법을 모색하게 되었습니다.

KT&G는 단순한 후원 사업의 의미를 넘어 더 많은 가치를 담을 수 있는 청년창업지원 사업을 고민했습니다. 사회 현안에 공감하고 직접적으로 대응하며, 미래세대를 위해 사회적 가치를 배양하고, 일자리 창출을 통해 소셜 임팩트를 제고할 수 있는 지원 사업을 기획하고자 했습니다. 그렇게, 든든한 두 파트너인 사회연대은행, 언더독스와 함께 뜻을 모아 사회혁신 발굴·육성 프로그램인 'KT&G 상상 스타트업 캠프^{이하 상상캠}'가 탄생되었습니다.

시작부터 열기가 뜨겁던 상상캠은 기수를 거듭할수록 시스템이 더욱 견고해졌고, 어느덧 4기까지 활동을 마쳤습니다. 초기의 창업 팀들은 점차 자리를 잡고 매출과 고용 등의 지표에서 주목할 만한 성과를 거두고 있으며, 사회적경제 생태계 내에서도 많은 관심을 받고 있습니다. 상상캠의 발전을 위해 다방면으로 고민하고 실행하시는 두 기관의 관계자분들께 다시 한번 감사의 말씀을 전합니다.

더불어, 상상캠 수료 후 현업에서 지속 성장 중인 알럼나이와 상상캠 기간 동안 물심양면으로 힘써주신 모든 코치님께도 감사드립니다. 많은 분의 도움 덕분에 상상캠이 창업에 입문하는 청년들을 위한 대표 프로그램으로 자리 잡았습니다. 앞으로도 상상캠이 사회적경제 생태계에서 의미 있는 프로그램으로 위상을 높여갈 수 있도록 KT&G가 든든한 후원 기업이 되겠습니다.

2020년 7월, KT&G는 초기 창업가들을 위한 전용 공간인 'KT&G 상상플래닛'의 문을 열어 본격적으로 청년창업 지원 사업을 전개할 계획입니다. 창업가들이 모이고 소통하며 스스로 빠르게 성장하고, 이 과정에서 초기 창업가의 진입 장벽이 낮아져 일자리 창출에 기여하는 공간이 되길 기대합니다.

KT&G의 청년창업 지원 사업에 관심과 응원을 보내주시는 모든 분께 다시 한번 감사의 뜻을 표하며, 앞으로도 KT&G는 청년의 성장과 발전을 지원하는 동반자로서 늘 여러분의 곁에 있겠습니다. 감사합니다.

2020년 5월
KT&G 지속경영본부장 전무
이상학

들어가며

'사회적경제'는 다양한 사회 구성원들이 참여해 국가와 시장의 경계에서 사회·경제적 가치를 동시에 추구하는 경제 활동을 의미합니다. 이는 고용 창출 외에도 소득 양극화의 해소, 사회 안전망의 강화, 공동체의 복원 등 사회가 가진 여러 문제를 해결하는 '연대'와 '협력'의 경제를 말합니다. 기술과 혁신을 바탕으로 사회적 가치를 담아 기업 활동을 영위하는 '소셜벤처'는 사회적경제의 근본적인 토대가 되는 사회적경제 기업이라고 할 수 있습니다.

'KT&G 상상 스타트업 캠프'이하 '상스캠'은 소셜벤처 창업을 꿈꾸는 청년들을 지원하기 위한 국내 최초의 풀타임 사회적혁신 스타트업 론칭 프로그램입니다. 상스캠은 KT&G 사회공헌 활동의 일환으로 시작돼 벌써 4기의 운영을 마쳤으며, 그동안 유수의 소셜벤처 스타트업들을 배출했습니다. 디자인적 혁신을 통해 특수 골판지로 가구를 만드는 '페이퍼팝', 지하철의 무인 보관함과 IT기술을 활용해 비대면 택배 서비스를 준비하는 '모비니티' 등 상스캠 출신 루키들은 다양한 분야에서 소셜벤처로 새롭게 출발하고 또 끊임없이 성장하고 있습니다.

특히, 상스캠 루키들은 정부 차원에서 사회적경제 활성화의 일환으로 10년째 진행 중인 '사회적기업가 육성사업' 과정에 진입했습니다. 지금까지 준비된 사업 모델을 갖춘 약 30개 팀이 선정돼 새로운 성장 동력의 기회를 만들고 있습니다. 이는 민간 기업의

순수한 사회공헌 활동이 정부의 정책적 방향과 발을 맞추고 상호 시너지를 창출하는 사회적경제 영역의 좋은 사례라고 생각합니다. 상스캠의 출발부터 지금까지, 전례가 없는 지원과 관심으로 새로운 세상을 열어갈 기회를 만들어 주신 KT&G에 깊은 감사를 드립니다. 특히, 바쁜 일정에도 소소한 자리에 꼭 참석하셔서 응원을 보내 주시는 이상학 본부장님께 이 자리를 빌려 감사의 인사를 드립니다.

더불어 상스캠을 훌륭하게 이끌어가는 사회혁신 분야 실천 창업 교육과 컴퍼니 빌딩 전문 기관인 사회적기업 '언더독스'의 노고와 헌신에도 큰 격려와 찬사를 보냅니다. 또한, 예비 사회혁신가로서 모든 과정에 진정성을 가지고 참여해 준 수많은 루키와 코치님께도 큰 감사를 드립니다.

사회연대은행은 'KT&G 상상 스타트업 캠프'의 지속적인 발전과 성공을 위하여 KT&G, 언더독스와 함께 더 큰 노력을 기울이겠습니다. 사회혁신의 산실이자, 소셜벤처 육성의 마당으로 활약 중인 'KT&G 상상 스타트업 캠프'를 늘 응원합니다!
감사합니다.

2020년 5월
사회연대은행 전략본부 본부장
안준상

들어가며

'KT&G 상상 스타트업 캠프'이하 '상스캠'은 사회혁신 창업기를 발굴하고 육성하기 위한 실전 창업 프로그램으로, 예비 또는 초기 단계의 창업자들이 사업 아이템과 비즈니스 모델을 수립하고 함께할 동료들을 찾아 사회혁신 창업기로 성장할 수 있도록 기획했습니다. 상스캠은 청년 창업 지원으로 사회에 긍정적인 변화의 물결을 일으키고자 하는 KT&G의 고민과 오랫동안 사회적 기업을 육성해온 사회연대은행의 경험 그리고 실제 창업 경험을 바탕으로 사회혁신 창업 교육 콘텐츠를 만들어온 언더독스의 노하우가 만나 첫발을 내디뎠습니다.

2017년 10월에 1기가 출범한 이후, 지금까지 77팀, 총 145명의 창업가가 상스캠 과정을 수료해 사회혁신 창업가로 거듭났습니다. 루키들은 상스캠에 참여하면서 팀을 빌딩하고, 사업 아이템을 구체화하고, 현장으로 나가 발로 뛰며 고객들을 만났습니다. 물론, 때로는 팀이 와해되기도 하고 예상과 다른 고객 반응 때문에 사업 아이템을 바꿔 새로운 창업에 도전하기도 했습니다. 그 모든 과정이 사회혁신 창업가로 성장하는 데 큰 보탬이 됐기를 바랍니다.

상스캠을 말할 때 절대로 빼놓을 수 없는 상스캠 코치님 들께도 감사의 말씀을 전합니다. 1기부터 4기까지 총 15명의 코치님이 평균 4-5개의 창업 팀을 코칭 하면서 창업가들의 성장을 도왔습니다. 바쁘신 와중 에도 값진 시간을 내어 때로는 선배 창업가, 때로는 전문가, 때로는 인생의 멘토로 활약하신 코치님들께

진심으로 고맙습니다.

더불어 언더독스의 전문성과 경험을 믿고 물심양면으로 지원해 주신 KT&G에 깊은 감사의 인사를 드리며, 상스캠이 성공적으로 진행될 수 있도록 보이지 않는 곳에서 노력해 주신 사회연대은행에도 감사의 뜻을 표하고 싶습니다. 상스캠 운영의 목표는 사회혁신 창업 생태계에 역량 있는 창업기를 배출하는 탄탄한 파이프 라인의 역할을 해내는 것입니다. 앞으로 더욱더 훌륭한 창업가들이 사회혁신 창업기로 성장할 수 있도록 최선을 다하겠습니다.

상스캠의 주인공으로서 멋지게 성장한 루키들의 건승을 빌며, 상스캠을 함께 일궈온 모든 분께 다시 한번 감사의 마음을 전합니다.

2020년 5월
언더독스 공동대표

조상래

목차

KT&G 상상 스타트업 캠프 History	12
알럼나이 1-4기 누적 성과	14
알럼나이 1기 소개	16
알럼나이 1기 Interview	20
알럼나이 2기 소개	30
알럼나이 2기 Interview	34
알럼나이 3기 소개	44
알럼나이 3기 Interview	48
알럼나이 4기 소개	58
알럼나이 4기 Interview	62
KT&G 상상 스타트업 캠프 코치 Interview	72
KT&G 상상 스타트업 캠프 Key Point	80



History

- 2017.10. KT&G 상상 스타트업 캠프 1기 입학
- 2018.01. KT&G 상상 스타트업 캠프 1기 데모데이 개최
- 2018.02. KT&G 상상 스타트업 캠프 1기 루키 졸업 13개 팀, 28명 수료
제1회 KT&G 상상 Summit 개최 393명 참석 @대한상공회의소
- 2018.04. KT&G 상상 스타트업 캠프 2기 입학
- 2018.07. KT&G 상상 스타트업 캠프 2기 데모데이 개최
- 2018.07. KT&G 상상 스타트업 캠프 2기 루키 졸업 19개 팀, 39명 수료
- 2018.10. KT&G 상상 스타트업 캠프 3기 입학
- 2019.01. KT&G 상상 스타트업 캠프 3기 The Debut 7. 데모데이 개최
- 2019.02. KT&G 상상 스타트업 캠프 3기 졸업 23개 팀, 38명 수료
제2회 KT&G 상상 Summit 개최 583명 참석 @대한상공회의소
- 2019.10. KT&G 상상 스타트업 캠프 4기 입학
- 2020.02. KT&G 상상 스타트업 캠프 4기 The Debut 개최
- 2020.02. KT&G 상상 스타트업 캠프 4기 졸업 22개 팀, 40명 수료

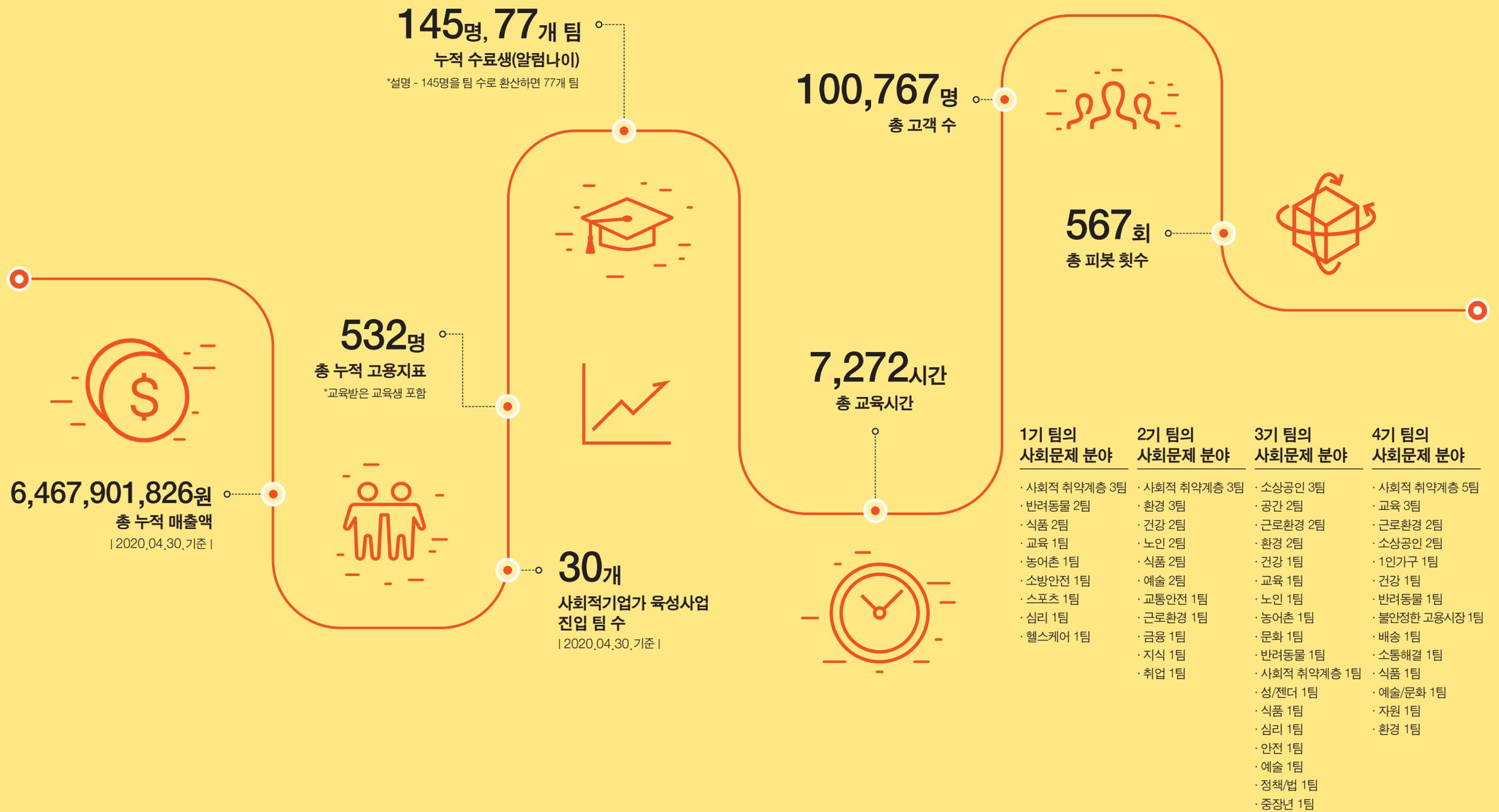
KT&G 상상 STARTUP CAMP

KT&G 상상 스타트업 캠프

4기 The Debut



1-4기
누적 성과



KT&G
알려나 -
1기

KT&G 상상 스타트업 캠프 1기는 2017년 10월부터 2018년 2월까지 운영됐으며, 총 13팀, 28명이 수료했습니다. 156,680,621원의 매출을 올리고 3,494명의 고객을 만나는 등 1기 루키들이 당찬 발걸음으로 이룬 첫 성과를 확인하고, 함께한 이들의 면면을 알아봅니다. 이어서 더스트레이트, 프로젝트에이치, 스포츠매틱스, 왕왕, (주)코리안앳유어도어 등 1기 주요 팀들의 활동 기록 후속편을 심층 인터뷰로 만나봅니다.



KT&G

사회연대은행
사회적기업의 동반자

underdogs.

1기 성과

사회적기업가 육성사업 진입 팀



- 사회연대은행 더스트레이트
왕왕
프로젝트에이치
- 피피엘 밀크프리
스포츠매틱스
- 함께일하는재단 멘토리
코알라
㈜코리안앳유어도어

코치진



- 김미진 위커넥트 대표
- 김정현 언더독스 대표
- 조준성 ㈜틀젠 경영전략실장 겸
사내변호사
- 한완희 뉴블랙 파트너

1기의 정량적 성과



총 매출액
156,680,621 원



고객 수
3,494명



총 피벗 횟수
94회



수료팀
총 13팀

팀 소개

더스트레이트	· 현대 직장인의 근골격계 질환 예방을 위한 업무 환경 진단 및 자세 교정 찾아가는 서비스 운영	(주)코리안 앳유어도어	· 시각장애인의 양질의 일자리 창출을 위한 한국어 강사 양성, 모바일 회화 교육 서비스 운영
멘토리	· 교육 기회가 부족한 농어촌 청소년의 도농 교육 격차 해소를 위한 다양한 교육 프로그램 운영	BLISS	· 개인의 낮은 자존감과 우울감을 해소하기 위한 자아 찾기 고민 상담 서비스 운영
밀크프리	· 유제품 기피 인구가 다양하고 안전한 대체 식품을 구매할 수 있는 온라인 유통· 판매 플랫폼 운영	Gachi Table	· 결혼 이후 여성들의 영양 불균형을 해결하기 위한 다문화 영양 간편식 제공 서비스 운영
빌러버드	· 반려동물 식품 제조·구매의 건강한 문화를 형성하기 위한 식품 선별 및 맞춤형 추천 서비스 운영	HABANA	· 어촌 마을의 신규 소득원을 확보하기 위한 뉴시 클리닉 프로그램과 어가 레스토랑 운영
스포츠매틱스	· 세금 낭비, 은퇴 선수 진로 등의 문제를 해결하기 위한 데이터 분석 기반의 스포츠 정보 제공 플랫폼 운영	tobe	· 취약 계층의 새로운 일자리를 창출하는 맞춤형 향수 판매 서비스 운영
왕왕	· 경력 단절 여성의 고용과 여성의 일자리 확대를 위한 물류 대행 및 주택 수리 서비스 운영	2X	· 소방 물품에 대한 이해도 증진과 재난 상황 대비를 위한 인테리어 제품 결합 소방 물품 제작
프로젝트에이치 (구. 망고아르)	· 반려동물과 도시인이 건강하게 공존하는 방법을 제안하는 솔루션 브랜드 '멍랩' 운영		

더스트레이트 THE STRAIGHT



더스트레이트는 '어디서든 척추를 곧게 펴 드리자'라는 다짐 아래 창업했습니다. 국내 직장인 중 약 60%가 업무로 인한 신체 통증에 시달리지만, 대부분의 기업은 이를 심각한 문제로 인식하지 않습니다. 직업병이 근로자의 휴식과 이직까지 초래하는 사회 문제를 해결하기 위해, 재활 전문 치료사들이 직장으로 직접 찾아가 '1:1 자세 테라피', '그룹 테라피'를 제공합니다.

www.thestraight.kr

'더 데뷔' 이후의 변화는?

'찾아가는 1:1 자세 테라피' 서비스를 테스트하고 알리고자, 몇몇 기업에 무료 혹은 할인된 가격으로 서비스를 제공했어요. 현장에서 실제로 운영해보니, 의사결정권자나 인사담당자의 참여 여부, 회사의 스케줄 관리 등에 따라 다양한 문제에 부딪히게 되더라고요. 여러 시행착오를 겪으면서 생각보다 힘든 비즈니스임을 깨달았어요. 그래도 기업과 고객의 피드백을 바탕으로 매뉴얼을 정리해 현장에 적용하기 쉽고 효과적인 모델로 서비스를 발전시켰습니다.

사회혁신의 길로 나아가고 있나요?

"업무가 바빠서 운동도 못 하고 병원에도 못 갔는데 직접 회사로 오셔서 너무 편했어요.", "바른 자세와 간단한 운동법을 알려주셔서 열심히 따라 했더니 통증이 한결 덜해요."라며, 고객님들이 높은 만족도를 보이고 있어요. 타 복지 기업과 협력해 한 사기업의 24개 지점에 동시에 서비스를 제공하기도 하고, 지역의 커뮤니티 활성화 프로그램에 참여해 주민과 직접 만나기도 하고, 기업 정기서비스도 늘려가면서 사회혁신을 위해 한 발, 한 발 내딛고 있습니다.

'상스캠'은 여러분에게 무엇을 남겼나요?

상스캠에 참여하는 동안 참 힘들었지만, 힘든 만큼 빠르게 성장했어요. 무엇보다 우리가 생각한 사업 아이템에만 온전히 집중하며 성공 가능성을 짚어볼 수 있었죠. 고객을 분석하고 아이템을 검증하고 부족한 부분을 다시 보완해 결과를 발표했던 과정은 정말 잊을 수 없을 거예요. 상스캠 덕분에

창업가로서 든든한 경험의 무기를 장착한 느낌입니다. 가끔 한 번씩은 '다시 한번 그때처럼 해보고 싶다.'라고 생각할 때도 있어요.(웃음)

사회 문제를 해결하기 어려운 점과 극복하기 위한 노력은?

직장인의 건강 문제를 개인의 문제로만 치부하는 분들이 있어요. 왜 사회 문제인지 전혀 공감을 못 하시는 거죠. 하지만, 생산직이든 사무직이든 영업직이든 '근로자가 '일'을 하다가 건강에 문제가 생겼다면, 당연히 기업이 책임을 져야 하지 않을까요? 더스트레이트는 우리 사회와 기업이 근로자의 건강에 관심을 가지는 문화를 조성하기 위해 노력하고 있습니다. 무료 체험도 진행하고, '자세박사'라는 유튜브 채널도 운영 중이니 많은 관심을 부탁드립니다.



THE STRAIGHT
15% COMPANY 2016

김주현, 오주영, 김영
#만성질환 #신체통증 #바른자세
#업무환경 #스트레칭 #자세교정

프로젝트에이치

project H



프로젝트에이치는 유기견과 유기묘를 입양해 키우는 반려인이 모인 팀입니다. 도심 속에서 반려동물을 키우며 직접 겪은 여러 문제를 해결하고자 합니다. 반려인과 반려동물의 건강한 삶을 연구하며, 도심 속에서 반려인과 비반려인, 반려동물이 공존하며 살아가는 문화를 만드는 솔루션 브랜드 '명랩'을 운영하고 있습니다.

www.munglab.com

'더 데뷔' 이후의 변화는?

아이템을 피봇했어요. 상스캠 기간에 기획한 '망고아르'라는 플랫폼 사업을 발전시켜서, 지금은 커머스 브랜드 사업을 해요. 시중에 유통되는 반려동물용품의 문제점을 발견해 이를 새로운 제품으로 개발하는 브랜드 '명랩'을 중심으로 생활용품 브랜드 '이응이응'을 운영 중이고, 오는 6월에는 청소 브랜드 '블랑코'를 론칭할 예정이에요. 프로젝트에이치는 사람들이 우리 브랜드가 만들어낸 제품들을 사용함으로써 사회 문제를 해결할 수 있기를 바라요.

사회혁신의 길로 나아가고 있나요?

한 해 동안의 임팩트 리포트를 만들면서 우리가 추구하는 가치를 소비자와 함께 공감하려고 노력하고 있어요. '우리 제품을 사용하면 이런 문제가 해결될거야.'라고 생각하면서, '실제로는 몇 개가 팔렸구나.', '경제적 가치를 이만큼이나 창출했네!'하고 확인해 보는 거죠. 따로 홍보하지 않아도 언론이나 SNS에서 우리 제품을 다루곤 하는데, '이 제품이 이런 사회 문제를 해결할 수 있다고 본다.'라고 언급할 때 우리가 정말 옳은 방향으로 가고 있다고 느껴요.

'상스캠'은 여러분에게 무엇을 남겼나요?

상스캠 덕분에 사업의 '샤'자도 모르던 우리가 지금은 브랜드 기획, 제품 제작, 온라인 판매, 오프라인 입점, 수출까지 하면서 연 매출 10억 이상을 목표로 하는 회사로 성장했어요. 특히, 상스캠 출신 팀들을 알게 된 것도 큰 수확이에요. 제품의 보관·포장·배송은 1기

출신인 '왕왕'이 진행하고, 제품 패키지는 2기 출신인 '페이퍼팝'이 맡아요. 제품 사진을 촬영할 때는 2기 출신인 '주식회사 리디브' 대표님에게 요청을 하면서 다 함께 커가고 있어요.

사회 문제를 해결하기 어려운 점과 극복하기 위한 노력은?

사회 문제에 공감을 끌어내는 일이 가장 어려워요. 나는 이게 문제라고 생각하는데, 누군가에게는 그게 문제도 아닐뿐더러 사회 문제는 더더욱 아닌 거예요. 설령 문제에 공감하더라도 해결책은 다르게 생각하기도 해요. '엘로와펜'은 비반려인에게 강아지의 성향을 미리 알리는 방법으로 물림 사고를 예방해 보려고 개발한 명랩의 대표 상품인데요. 공감하시는 분들도 있지만, '입마개를 채워야지 왜 사람이 조심해야 하느냐.'라고 항의 전화를 하신 분도 있어요.

PROJECT H

노지호, 박지현, 고한솔
#커머스브랜드 #명랩
#반려동물 #사회갈등

스포츠매틱스 SportsMatics



스포츠매틱스는 Sports와 MathMatics를 합성해 만든 이름입니다.

스포츠 현장에서는 구단 상황, 선후배 관계, 악습 때문에 선수들이 그들의 가치를 제대로 평가받지 못하는 경우가 많습니다. 따라서 스포츠매틱스는 '질적 평가'가 아니라 '양적 평가'를 바탕으로 선수들의 진짜 가치를 증명하며 스포츠 분야에서 새로운 가치를 창출합니다.

www.sportsmatics.com

'더 데뷔' 이후의 변화는?

한 1년쯤 지났을 때, 여러 문제 때문에 기존 구단과의 재계약에 실패했어요. 팀원들과 논의한 결과, K리그 데이터 분석은 시장 가치와 발전 가능성이 적다는 결론을 내렸죠. '엘리트체육'에서 '생활체육'으로 방향을 튼 계기예요. 이후, '데이터로 즐기는 생활체육 문화'를 만들자'라는 모토로 데이터 분석과 매칭 시스템을 결합한 플랫폼 'MODU'를 개발했습니다. 역동전 등에 공식 데이터 분석 자료를 제공했고, 스포츠 데이터 분석 스타디 서비스도 운영하고 있어요.

사회혁신의 길로 나아가고 있나요?

요즘은 프리미어리그 등 유럽의 축구 중계를 많이들 보잖아요. 그래서 스포츠 데이터에 무척 익숙하고, 데이터 분석이 꼭 필요하다는 사실에도 이견이 없어요. 그래서 우리나라 A대표팀 경기의 데이터를 분석해 지속해서 미디어에 노출했고, 8만 팔로워를 가진 페이스북 페이지 운영자와 공감대를 형성해 'MODU'를 홍보했어요. 서비스 이용자들이 '신기하다', '편하다'는 반응을 보이고, '재이용율'도 40%를 달성해 우리가 옳은 길로 가고 있다는 확신이 들어요.

'상스캠'은 여러분에게 무엇을 남겼나요?

'일단 실행하는 결단력, 피땀을 두려워하지 않는 마음'이 남았어요. 사실, 재계약에 실패하면서 회사 사정이 어려웠고 팀원들의 마음도 좋지 않았거든요. 그래도 상스캠에서 배운 대로 기존의 사업 방향을 심도 있게 분석하고 새롭게 조정했죠. 덕분에 '스포츠 데이터 확산'이라는 키워드로 다양한 아이템을 시장에

선보였습니다. 누구나 처음에는 실패할까 두렵겠지만, 고객의 반응을 보며 사업 내용을 수정하다 보면 좋은 성과를 얻을 수 있다고 생각해요.

사회 문제를 해결하기 어려운 점과 극복하기 위한 노력은?

스타트업은 팀원들의 생계를 책임질 정도로 단기간에 수익을 창출하기가 어려워요. 그래서 우리는 우리의 사업을 론칭해 안정적으로 수익을 창출할 때까지 버틸만한 돈과 시간이 있는지 먼저 따져봤죠. 지금 당장 자신의 삶을 영위하는 게 사회 문제 해결보다 더 중요하니까요. 각자 쏟아부을 수 있는 돈과 시간의 한계를 정한 덕분에, 우리는 그 한계에 다다를 때까지 어떠한 외부 요인도 신경 쓰지 않고 창업하는 일에만 매진했습니다.



정희덕, 한재수, 한인기
#스포츠데이터수집 #스포츠데이터분석
#스포츠평가지표개발

왕왕 WANG WANG



많은 사람이 이야기합니다. “요즘 세상에 여자가 못 하는 일이 어디 있어?” 하지만, 아직도 종종 듣습니다. “여자는 거친 일 하면 못써.” 왕왕은 다양한 분야에서 여성의 새로운 일자리를 만들어 내는 ‘Gender-Free Brand Maker’ 입니다. 물류 대행 서비스 ‘visiblo’와 주택 수리 서비스 ‘LIKE-US’를 론칭해 여성 일자리 확대에 앞장서고 있습니다.

www.wang-wang.co.kr
www.visiblo.co.kr
www.like-us.co.kr

‘더 데뷔’ 이후의 변화는?

2019년에 사회적기업가 육성사업에 참여하면서 여성 주택 수리 서비스 LIKE-US를 론칭했어요. ‘더 데뷔’ 때는 ‘경력단절 여성의 고용’을 주요 미션으로 가지고 있었지만, 지금은 ‘일에 대한 성 역할 고정관념 개선’으로 소셜 미션을 확대한 것이 차이점이죠. 앞으로 다양한 브랜드를 선보여 여성 일자리 확대에 기여할 계획입니다. 우리의 소셜 미션에 공감하는 팀원을 만나고 그들의 역량을 개발하는 일이 무척 어렵지만, 차차 해결해 나가며 진일보하려 해요.

사회혁신의 길로 나아가고 있나요?

LIKE-US를 론칭하면서 짧은 시간에 많은 이들로 부터 큰 관심을 받았어요. 정식 론칭 전, 트위터에 체험단을 모집하는 게시물을 올렸는데, 이를 만에 5,000번 이상 공유되고 100명이 지원했죠. 어떠한 유료 광고도 없이 오롯이 사회적 공감만으로 이루어진 홍보 효과였습니다. 여러 매체의 인터뷰 요청도 쇄도했어요. 론칭 후에는 기존의 집수리 서비스가 가지고 있던 불편함을 해소했다는 긍정적 평가 속에서 사용자들로부터 많은 응원을 받고 있어요.

‘상스캠’은 여러분에게 무엇을 남겼나요?

‘상스캠이 아니었으면 과연 창업을 할 수 있었을까?’ 가끔 생각해 보곤 해요. 상스캠 과정 중에 딱 한 번 창업을 포기하려고 한 적이 있었는데 코치님들의 이유 있는 설득 덕분에 다시 도전을 이어가게 됐거든요. 상스캠을 거치며 우리 팀이 세운 ‘빠르게

만들고, 빠르게 도전하고, 빠르게 실패하자.’는 규칙도 아직 유효해요. 서비스를 기획할 때는 규칙을 지키기 꽤 어렵지만, 인재를 관리할 때는 비교적 잘 이행하고 있습니다.

여러분이 꿈꾸는 ‘참 괜찮은 세상’이란?

요즘 머릿속에 그리는 그림이 하나 있어요. 대형 건물의 완공식 단체 사진에 모두 여성 기자들만 등장하는 거예요. 그리고 그 사진을 바라보는 누구도 그 사진이 특이하다고 여기지 않는 거죠. 길을 걷다 우연히 여성 건설업 종사자를 보더라도 이상한 시선을 건네지 않는 세상이 빨리 왔으면 좋겠어요. 지금의 아이들이 미래에 직업을 선택하게 될 때는 성별이 제약 조건이 되지 않았으면 해요. 왕왕도 머릿속 그림을 완성하는 데 일조하겠습니다.

visiblo
VISIBLE LOGISTICS

안형선, 이소연, 박은별, 남혜림

#젠더프리브랜드메이커 #성평등일자리

#물류대행서비스 #비저블로 #여성주택수리 #라이커스

(주)코리안앳유어도어 Korean At Your Door Inc.



국내 시각장애인은 약 25만 명, 그중 사고나 질병으로 중도에 실명한 비율이 90%에 이릅니다. '시각장애인' 하면 '안마사' 부터 떠오르시나요? (주)코리안앳유어도어는 시각장애인 직업 선택의 폭을 넓히는 새로운 일자리를 창출합니다. 'Learn without Boundaries' 라는 슬로건으로 역량 있는 시각장애인을 강사로 양성해 국내·외 한국어 학습자에게 모바일 회화 교육을 제공합니다.

www.koreanatyourdoor.com

'더 데뷔' 이후의 변화는?

국내 50인 이상의 법인사업체는 장애인 고용 의무가 있어요. 그러나 장애인 고용이 어려워 부담금을 납부하는 기업이 많죠. 장애인 고용공단은 장애인 표준사업장 인증과 장애인 연계고용 제도로 장애인을 간접 고용하는 방안을 마련했습니다.

11명의 장애인이 함께하는 우리 회사는 장애인 표준사업장 인증을 취득해, 해외 자회사가 있는 기업에 직원 교육 서비스를, 국내 학교 법인에 유학생 비대면 한국어 교육 서비스를 제공하며 장애인 간접 고용을 돕고 있어요.

사회혁신의 길로 나아가고 있나요?

먼저, 전 세계 60개국 180개소의 한국어 교육기관을 운영 중인 '세종학당재단' 과 협업해 장애인을 한국어 교원으로 양성하기 위한 교육 과정을 개설했어요. 또, LG Display, 무역보험공사가 베트남 하이퐁 지역에서 200여 명의 현지인 직원을 고용했는데요. 이들과의 언어 장벽을 해소하기 위한 일대일 회화 교육을 제공하고 있습니다. 마지막으로, 코로나19 확산으로 인한 일대일 비대면 교육 서비스의 교육 수요 증대에 대응하기 위해 준비하고 있어요.

'상스캠' 은 여러분에게 무엇을 남겼나요?

답은 현장에 있어요. 김미진 코치님은 6주가 지나 도록 아무런 갈피도 잡지 못하는 우리에게 현장에 가보라고 권유하셨죠. 어떤 문제를 해결하고 싶은지, 그 수혜자가 누가 될지 정확히 알기 위해서는 직접 만나봐야 한다면서요. 우리 팀은 현장을 찾은 그 날

'시각장애인이 제공하는 한국어 회화 교육'이라는 해답을 찾았어요. 이제는 수강생을 확보해야 하는 시점이에요. 해외 현장을 탐방하고 수강생을 직접 만나 터득한 방법으로 사업 규모를 키우겠습니다. 하다 보면 좋은 성과를 얻을 수 있다고 생각해요.

사회 문제를 해결하기 어려운 점과 극복하기 위한 노력은?

이렇게 공부를 많이 해야 하는 줄 미리 알았다면 창업을 안 했을지도 몰라요. 우리 팀은 아직도 공부에 많은 시간을 투자합니다. 학회에 기고할 연구 논문을 쓰고 마케팅 툴이나 신사업 공부에도 시간을 할애하죠. 시각장애인 고용이라는 사회 문제를 꾸준히 해결하기 위해 우리는 정말 '잘' 돼야 하는 소설벤처예요. 그래서 아무리 공부가 어렵고 일이 바빠도 함께 책을 읽고 토론하면서, 생각지 못한 새로운 해결책을 발견하기 위해 애쓰답니다.



김현진, 전선근, 박경이, 양종윤 외
#시각장애인 #장애인고용 #한국어
#언어교육

KT&G

알럼나이 -
2기

KT&G 상상 스타트업 캠프 2기는 2018년 4월부터 2018년 7월까지 운영됐으며, 총 19팀, 39명이 수료했습니다. 373,446,560원의 매출을 올리고 12,951명의 고객을 만나는 등 2기 루키들이 힘찬 활동으로 이룬 놀랄 만한 성과를 살펴보고, 함께한 이들의 면면을 알아봅니다. 이어서 (주)로드투키러, 주식회사 와로, 주식회사 웰바이, 주식회사 리디브, 페이퍼팝 등 2기 주요 팀들이 펼쳐낸 창업 이야기를 심층 인터뷰로 들어봅니다.

세상을 뒤엎을 사회혁신 스타트업

KT&G 상상 스타트업 캠프 2기



2기 성과

사회적기업가 육성사업 진입 팀



- 모두의 경제 주식회사 와로
- 사회연대은행 주식회사 웰바이
벽잇리스트
(be:food)
- 열매나눔재단 주식회사 리디브
Brother's keeper
- 피피엘 (주)로드투커리어
- 함께일하는재단 노들
라운미르
큐브렐라

코치진



- 김정현 언더독스 대표
- 유동주 (주)K.O.A 대표
- 한수정 아름다운커피 사무처장
- 한완희 뉴블랙 파트너

2기의 정량적 성과



총 매출액
373,446,560원



고객 수
12,951명



총 피봇 횟수
215회

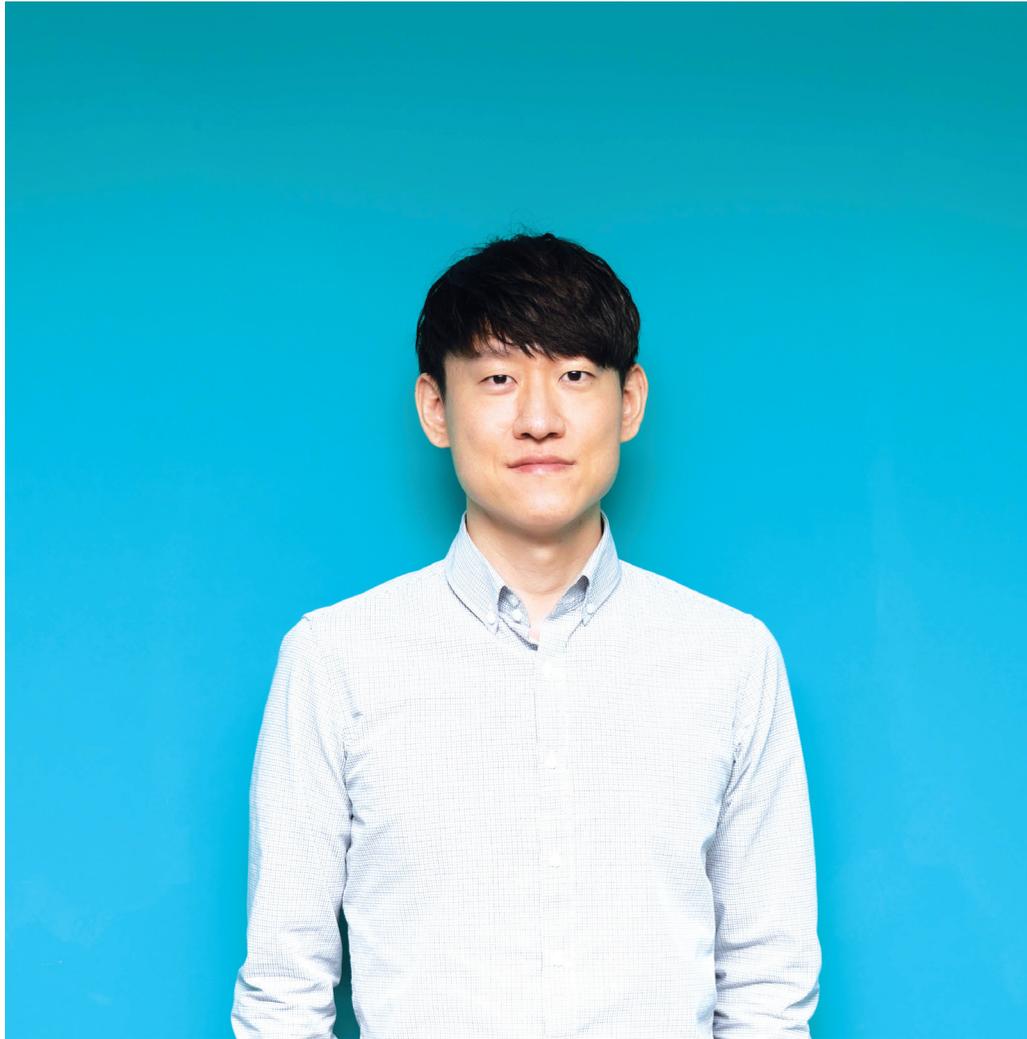


수료팀
총 19팀

팀 소개

노들	· 자전거 야간 운전 시 사고를 예방할 수 있도록 반사필름 소재를 활용한 라이더용 제품 제작	페이퍼팝	· 21세기 최신 기술을 활용해 연구 개발한 저렴하고 편리하며 실용적인 종이 생활용품 판매
맘연구소	· 평생 불편함을 감내해야 하는 국내 250만 명의 다한증 환자들이 필요로 하는 맘 케어 제품 제작	(주)로드투커리어	· 잦은 퇴사로 방황하는 구직 청년을 대상으로 진로 설계와 취업 지원 서비스 운영
레베라	· VR을 활용해 발달장애인의 제한된 교육 기회를 확보하고 일자리 문제를 해결	Artive	· 일반 관객과 미술계 중사자에게 신진 작가의 작품을 소개할 수 있는 작품 지분투자 플랫폼 운영
실드	· 프리랜서 디자이너와 스타트업 클라이언트 간의 정확하고 효율적인 소통을 위한 플랫폼	A,Wave	· 작품 노출이 어려워 경제적 자립이 힘든 아티스트를 지원하기 위한 커스텀 전시, 커스터 마이징 교육, 커스텀 상품 판매 서비스 운영
아우름 헬스케어	· 스포츠의학 전문가들이 현대인에게 딱 맞는 쉽고 안전한 홈 트레이닝 솔루션 제공	벽잇리스트 (be:food)	· 국내 식용곤충 시장을 활성화하고 건강한 먹거리를 제공하기 위한 식용 곤충 첨가 식품의 생산과 판매
에이플레이스	· 은퇴한 시니어들의 경제적 자립을 위해 은퇴자의 기술과 아티스트의 작품을 콜라보한 상품 제작·판매	brother's keeper	· 보육원 퇴소생에게 안정적인 일자리를 제공하기 위해 실내 공기 질을 개선하는 벽면 녹화 사업 운영
주식회사 리디브	· 지역 생산자가 쉽고 편하게 이용할 수 있는 온라인 농산물 직거래 플랫폼 운영	huemen	· 사회적 단절로 인해 고독사 위험이 높은 독거 노인들에게 사회와의 연결고리를 찾아 주기 위한 소비자의 반려식물 기부 서비스 운영
주식회사 와로	· 보육원 퇴소 청소년들의 경제적 어려움 해결을 위한 샐러드 프랜차이즈 및 개인 맞춤형 건강식 추천·배송 서비스 운영	NAMOW	· 여성들이 일상에서 겪는 큰 문제를 작은 용품으로 해결하는 여성 생활용품 브랜드 운영
주식회사 웰바이	· 음식물쓰레기 발생을 예방하기 위해 미감이 임박한 먹거리 상품과 고객이 이어주는 서비스 운영	QUEST	· 연구자들이 연구비를 확보하지 못해 그만두는 상황을 방지하기 위한 연구비 크라우드펀딩 플랫폼 운영
큐브렐라	· 우산비닐 커버가 필요 없는 젓지 않는 우산을 개발·판매해 환경오염 방지		

(주)로드투커리어 Road to Career Inc.



(주)로드투커리어는 ‘커리어 동반자가 되자.’는 비전으로 구직 청년에게 진로 설계와 취업 지원 서비스를 제공합니다. 잦은 퇴사, 진로 변경, 방향성 부재, 심리적 위축 등으로 고민하는 청년들이 대상입니다. ‘업 찾기, 직 찾기, 1:1 커리어 코칭, 스터디, 원데이 클래스’를 포함하는 ‘커리어 스타트 토탈 패키지’를 고객 니즈와 유형별로 나눠 서비스해, 개인의 특성에 알맞은 진로를 찾을 수 있도록 돕습니다.

www.road2career.com

‘더 데뷔’ 이후의 변화는?

단기복무 장교로 전역한 구직자에서, 조기 퇴사나 진로 변경으로 취업에 어려움을 느끼는 26-32세 구직 청년으로 타깃을 바꿨어요. 또 오프라인 중심 서비스에서 온라인 서비스, 콘텐츠와 워크북 판매로 서비스를 확대하고 있고요. 2019년 12월에는 법인을 설립했고, 와디즈에서 크라우드펀딩을 실시했어요. 사회적기업가 육성사업에도 2년째 참여 중이에요. 고객님들도 이러한 성장을 경험할 수 있도록 도우며 사회에 선한 영향력을 끼치고 싶어요.

사회혁신의 길로 나아가고 있나요?

통계에 따라 다르지만, 청년들의 조기 퇴사 비율이 30-50% 정도예요. 진로 문제는 이제 전 세대의 고민거리가 됐죠. 이로 인해 구직자뿐만 아니라, 구인 기업, 정부까지도 시간적, 금전적 손실을 보고 있어요. 저는 개인의 인생이 모여 세상을 이룬다는 말을 참 좋아해요. 로드투커리어의 서비스를 이용한 많은 고객이 일하는 행복, 사는 행복을 느꼈으면 좋겠어요. 아직 시행착오를 겪고 있지만, 기업의 역량을 키워 진로 문제 해결의 주체로 거듭나고 싶어요.

‘상스캠’은 여러분에게 무엇을 남겼나요?

사회 문제를 다각도로 탐색하는 기회가 됐어요. 세상에 어떤 사회 문제가 있는지, 왜 내가 해결해야만 하는지, 과연 해결할 수는 있는지, 사업화는 가능한지, 지속가능한 수익 모델을 만들 수 있는지 확인했죠. 코치님들은 고객 수요를 검증하기 위해 MVP 테스트 과정을 반드시 거치고, 직접 현장에 나가서 잠재 고객을

자주 만나보라고 독려하셨어요. 상스캠이 사회 문제를 탐색하고, 저의 진로를 결정하고, 업 찾기 서비스를 개발하는 데 많은 도움이 됐어요.

사회 문제를 해결하기 어려운 점과 극복하기 위한 노력은?

함께 힘을 모아야 사회혁신을 이뤄낼 수 있는데, 역설적이게도 진로와 취업에 관련된 수많은 서비스가 있어서 어려움에 직면한 상태예요. 아무것도 해결해 주지 않는 타 업체의 형식적인 서비스에 실망한 분들은 로드투커리어도 같은 시선으로 바라볼 수밖에 없거든요. 관련 업체 모두 사명감을 가지고 소비자 신뢰를 쌓기 위해 노력해야 해요. 그래야만, 아픈 사람이 진료를 받듯이, 구직자도 진로 설계와 취업 지원 서비스를 이용하는 날이 오지 않을까요?



조항석

#로드투커리어 #커리어동반자 #맞춤형진로설계 #조기퇴사 #커리어스타트토탈패키지

주식회사 와로

waro company



해마다 약 3,000명 정도의 보육원 퇴소 청소년들이 사회에 첫발을 내딛습니다. 이제 막 만 18세가 된 이들 4명 중 1명은 정부 보조금을 받으며 생활할 정도로 경제적 어려움을 겪습니다. 주식회사 와로는 창업을 통해 이들이 안정적으로 사회에 진입할 수 있는 활동 기반을 만듭니다. 건강식 브랜드 '와로 샐러드'를 론칭했으며, ICT기반의 개인 맞춤 건강식 추천 및 배송 서비스 플랫폼을 개발하고 있습니다.

www.warosalad.com

'더 데뷔' 이후의 변화는?

'더 데뷔' 이후 팀이 해체됐어요. 팀원들과 지향점이 달랐기 때문이에요. 상스캠 기간을 되돌아봤어요. 체계적으로 창업 교육을 받고, 훌륭한 코치님을 만나 부족한 저를 가득 채운 시간이었죠. 그래서 다시 창업에 도전할 수 있었어요. 경남과학기술대학교 창업대학원에서 공부하며 창업지원 프로그램에 참여했어요. 치킨 전문점 운영 경험을 살려, 보육원 퇴소 청소년들의 경제적 어려움을 프랜차이즈 창업으로 해결하는 소셜 미션을 세웠어요.

사회혁신의 길로 나아가고 있나요?

보육원 퇴소 청소년들의 경제적 어려움은 항상 사회 문제로 논의돼요. 많은 분이 이 문제를 해결하려고 노력하시죠. 한번은 지역에서 활동하는 청년 협동조합 '밥꿈'과 함께 연말 행사를 열었어요. 보육원 퇴소 청소년들에게 도움을 줄 도서와 기부금을 모았고 시에서도 많은 관심을 가졌죠. 무엇보다 '와로 샐러드'를 론칭할 때는, 여러 차례 시식회를 열어서 얻은 의견들을 반영해 상품을 개발했는데요. 다행히 맛있고 푸짐하다는 이야기를 많이 듣고 있어요.

'상스캠'은 여러분에게 무엇을 남겼나요?

바로 실행해 보는 습관을 지니게 됐어요. 보통은 생각이 떠오르면 계획을 세우고 준비한 다음에 실행하지만, 우리는 생각이 나면 바로 실행에 옮겨요. 실행하면서 얼마든지 부족한 부분을 채울 수 있으니까요. 무모해 보일 수도 있고, 위험 요소가 많다고 생각할 수도 있어요. 하지만, 생각을 빨리

실행으로 옮기면 무엇이 필요한지 오히려 명확해집니다. 이러한 실행력이 주식회사 와로의 성장에 가장 큰 영향을 미치고 있다고 생각해요.

여러분이 꿈꾸는 '참 괜찮은 세상'이란?

어제보다는 오늘이, 오늘보다는 내일이 더 나은 세상이 오면 좋겠어요. 요즘 뉴스는 눈살을 찌푸리게 하는 소식을 너무 많이 전하는데요. 이런 뉴스를 보기만 해도 사람들이 좋지 않은 시선으로 세상을 바라보게 되는 것 같아요. 그런 눈으로 바라보는 사람들이 많아질수록 세상은 시름시름 앓게 되겠죠? 사람들이 지금보다 훨씬 긍정적인 시선으로 세상을 바라보면 좋겠어요. 그럼 어제보다 더 나은 세상이 되고, 모두 행복한 하루를 보낼 수 있지 않을까요?



오형래, 임호승, 배승호, 김태우
#와로샐러드 #퍼펙트키트 #와로잇
#샐러드프랜차이즈 #보육원퇴소청소년

주식회사 웰바이

wellbuy



주식회사 웰바이는 음식물쓰레기에 관한 사회 문제를 ‘처리’의 관점이 아니라 ‘예방’의 관점에서 바라봅니다. 음식점에서 판매하는 식품은 상해서 버려지기보다 유통기한을 넘겨 버려지는 경우가 훨씬 많습니다. 주식회사 웰바이는 마감이 임박한 먹거리 상품과 고객을 이어주는 서비스를 운영함으로써 음식물쓰레기의 발생을 예방하는 솔루션을 가지고 사업을 시작했습니다.

www.facebook.com/wellbuyofficial

‘더 데뷔’ 이후의 변화는?

초기에는 지역을 기반으로 음식점의 재고 정보를 공유해, 고객이 할인가로 마감 임박 상품을 구매할 수 있는 서비스를 기획했어요. 하지만 지금은 포장 음식을 간편하게 검색하고 주문하며 결제할 수 있는 서비스로 확장했죠. 음식점 재고 시장에만 집중하기에는 시장의 크기가 작았거든요. 회사의 지속가능성을 위해 더 큰 시장으로 눈을 돌렸어요. 피봇 과정에서 팀원과의 갈등도 불거졌지만 지금은 갈등을 해결해 의욕적으로 사업을 준비하고 있어요.

사회혁신의 길로 나아가고 있나요?

베타서비스를 이용한 고객들이 정식 서비스를 언제 론칭하는지 많이 문의하셨어요. 고객들의 긍정적인 반응을 보면서, 우리가 올바른 방향으로 가고 있다고 생각하게 됐죠. 유사한 서비스가 시장에 출시될 때는 위기감도 느꼈지만, 오히려 ‘시장에서 먹히는 서비스’라는 확신이 강하게 들었어요. 같은 미션을 가진 서비스 업체들은 경쟁자가 아니라 협력자라고 생각해요. 시장을 함께 키워갈 수 있는 프로젝트를 준비하고 있으니 많이 기대해 주세요.

‘상스캠’은 여러분에게 무엇을 남겼나요?

상스캠에 참여하면서 팀 빌딩 과정을 여러 번 거쳤어요. 팀원이 나갈 때마다 정말 힘들었죠. 하지만 그런 과정을 겪었기에 비로소 어떤 사람과 함께 해야 하는지에 대한 ‘우리만의 기준’이 생겼습니다. 정량적인 요소만 고려해서는 안 되고, 정성적인 요소까지 함께 판단해서 팀원을 구성해야 한다는 사실을 깨닫게 됐어요. 이제

채용을 할 때는 서류만 살피지 않고, 대면 인터뷰로 구직자가 우리 회사에 적합한 인재인지 세심히 확인하는 과정을 거칩니다.

여러분이 꿈꾸는 ‘참 괜찮은 세상’이란?

마감 할인 서비스 기획했을 때, 점주는 추가 판매 수익에, 소비자는 할인가에 관심을 가졌어요. 즉, ‘경제적인 가치’에만 집중했죠. 하지만 우리의 미션이 음식물쓰레기 줄이기와 환경 보호라는 사실이 알려지면서, ‘사회적인 가치’에 공감하는 사람들이 늘었습니다. 우리의 서비스를 시발점으로, 유통기한 외에 소비기한을 두는 해외의 사례처럼 음식물쓰레기를 줄이는 다양한 법과 제도가 도입되길 바라요. 많은 이들이 동참할 때 참 괜찮은 세상이 오겠죠?

wellbuy

정홍래, 민동현, 이준수
#음식물쓰레기 #예방솔루션
#포장서비스 #법과제도

주식회사 리디브 REDI-V



사진 동호회를 운영하면서 전국 방방곡곡으로 여행을 다녔습니다. 덕분에 많은 여행지에서 그 지역만의 신선하고 맛있는 먹거리 특산품을 맛봤습니다. 하지만, 생산자들은 '상품의 품질이 좋아도 온라인 시장에 내놓을 방법을 모르겠다'며 어려움을 토로했습니다. 우리는 지역 생산자가 쉽고 편하게 이용할 수 있는 온라인 농산물 직거래 플랫폼 '쓱쓱마켓'을 운영합니다.

www.redi-v.com

'더 데뷔' 이후의 변화는?

잘 아는 지역 생산자가 있는 것도 아니고, 그분들의 속사정도 모른 채 시작하다 보니 처음에는 실수를 많이 했어요. 좋은 상품을 대신 팔아드리려고 찾아가도 사기꾼으로 보는 분들이 있었죠. (웃음) 명이나물 장아찌를 만드는 농부님과 소통하려고 서울에서 지리산까지 네 번이나 찾아가기도 했어요. 결국 좋은 관계로 발전했고 농부님의 매출도 상승했습니다. 앞으로는 쓱쓱마켓에서 농부님 스스로 쉽고 편리하게 온라인 판매를 할 수 있도록 도울 계획입니다.

사회혁신의 길로 나아가고 있나요?

전북 군산의 벌꿀 생산자와 함께 새로운 상품을 만들었어요. 바로, 꿀 스틱인데요. 벌꿀을 깨끗하고 편리하게 먹을 수 있도록 스틱형 패키지 상품을 개발했죠. 농부님은 꿀스틱을 온라인에서 판매해 순수익을 작년 대비 20% 이상 올렸어요. 상스캠 1기 대상 수상 팀인 프로젝트에이치명백에 농부님을 소개해 반려견용 신상품이 탄생하기도 했답니다. 농부님에게 고맙다는 말을 많이 들었어요. 더 많은 지역 생산자가 온라인 판매로 수익성을 높이면 좋겠습니다.

'상스캠'은 여러분에게 무엇을 남겼나요?

'더 데뷔'를 마친 뒤 어쩔 수 없이 사업아이템을 피벗해야 하는 상황에 놓였어요. 그때 정말 힘들었죠. 소위 '멘탈이 나갔다'라고 말할 정도로 마음을 다잡기가 굉장히 어려웠어요. 그때, '경험'이 우리

팀을 되살렸습니다. 상스캠 초기에 많은 아이টে으로 다양한 시도를 하면서 여러 번 피벗했던 경험이 우리의 자산으로 남았나 봐요. 특히, 코치님들의 뼈와 살이 되는 실천형 조언들이 계속 떠올랐어요. 코치님들께 너무나 감사드립니다.

여러분이 꿈꾸는 '참 괜찮은 세상'이란?

우리나라에는 품질 좋고 저렴한 농산물들이 정말 많아요. 시대의 흐름에 따라 온라인 농산물 판매 시장도 성장하고 있지만, 여전히 유통회사의 배만 볼릴 뿐 지역 생산자의 소득에는 큰 변화가 없죠. 농부님들이 직접 판매에 뛰어들지 않는 한 문제 해결은 어렵다고 생각해요. 그래서 리디브가 복잡하고 어려운 온라인 상품 판매 과정을 간소화하고 있습니다. 농부님들은 진정한 맘의 대가를 얻고 소비자는 품질 좋은 상품을 더욱 저렴하게 구입하는 세상을 꿈꿔요.

RediV

김선웅, 강호민

#농부의온라인진출 #농산물직거래

#상품페이지 #유통과정

페이퍼팝 PAPER POP



종이는 유해 물질이 없는 친환경 소재로 재활용이 가능합니다. 종이를 일상용품을 만들면 어떨까요? 과거 우리 조상들은 종이를 안경집, 수납함, 바가지, 심지어 갑옷까지 만들어 썼습니다. 종이를 만든 물건들은 튼튼하고 무엇보다 아름다웠습니다. 페이퍼팝은 연구 개발을 바탕으로 21세기 최신 기술을 활용해 저렴하고 편리하며 실용적인 종이 생활용품을 만듭니다.

www.paperpop.co.kr

‘더 데뷔’ 이후의 변화는?

종이 침대, 종이 쓰레기통, 종이 등받이 의자, 종이 스탠딩 책상 등을 만들었어요. 1인 가구에 적합한 저렴하고 실용적이면서도 재미있는 제품들을 지속해서 생산했죠. 덕분에 2019년 한 해 동안, 추후 매립하거나 소각해야만 처리할 수 있는 소재 약 200t을 재활용이 가능한 종이를 대체해 사용하는 성과를 달성했어요. 상스캠 참여 전에는 변변한 생산 시설이나 장비도 없었어요. 하지만 지금은 더욱 다양한 종이가구를 직접, 빠르게 생산하고 있습니다.

사회혁신의 길로 나아가고 있나요?

해가 갈수록 종이가구를 긍정적으로 바라보는 시선이 늘고 있어요. 임시 가구로 종이 제품을 선택하는 분들도 많아졌죠. 기억에 남는 일도 있어요. 상스캠 기간 동안 교육은 홍대 상상마당에서 받고, 워크숍은 춘천 상상마당으로 갔거든요. 2019년에 거기서 ‘제10+2회 마이컬렉션 전시회’가 열렸는데, 페이퍼팝이 전시 공간을 종이를 꾸미는 프로젝트를 맡았어요. 상스캠에 참여하며 많은 추억을 쌓은 장소에서 종이를 부스를 만드니 감회가 남달랐습니다.

‘상스캠’은 여러분에게 무엇을 남겼나요?

인류의 행복을 위해 달성해야 할 국제사회의 공동 목표 SDGs Sustainable Development Goals, 지속가능 발전 목표의 12번 항목인 지속가능한 소비와 생산 Responsible consumption and production에 해당하는 소셜 미션을 확정했어요. 명확한 미션을 세운 덕분에

우리가 만들어야 할 제품이 무엇인지 구체적으로 고민할 수 있었죠. 코팅, 색깔 넣기, 접착제 사용을 최대한 자제하는 등 소셜 미션에 바짝 다가서는 제품을 개발하려고 노력해요.

여러분이 꿈꾸는 ‘참 괜찮은 세상’이란?

우리가 일상에서 쓰는 많은 가구는 다량의 접착제를 섞어 만든 MDF Medium Density Fiberboard나 PB Particle Board, 합판 등으로 만들어져요. 이런 소재를 사용한 가구는 재활용이 어려워 대부분 소각하거나 매립하는 방법으로 폐기하고 이때 유해 물질까지 배출되죠. 이에 반해 종이가구는 어떤 공해도 발생시키지 않고 다시 종이를 태어날 수 있다는 장점이 있어요. 페이퍼팝이 자원의 순환을 도와 더욱 깨끗한 환경을 만드는 일에 앞장서고 싶어요.

PAPER POP

박대희, 박지희
#친환경 #지속가능
#종이가구 #1인가구

KT&G

알려나 -
3기

KT&G 상상 스타트업 캠프 3기는 2018년 10월부터 2019년 1월까지 운영됐으며, 총 23팀, 38명이 수료했습니다. 535,490,500원의 매출을 올리고 61,541명의 고객을 만나는 등 3기 루키들이 호기롭게 이뤄낸 괄목할 만한 성과를 짚어보고, 함께한 이들의 면면을 알아봅니다. 이어서 그래잇, 주식회사 세컨드투모로우, 나빔, 유니콘, (주)플레이워드교육컨설팅 등 3기 주요 팀들이 걸어온 길은 어떤 모양이었는지 심층 인터뷰로 그려봅니다.



KT&G 사회연대은행 underdogs.

KT&G 상상 스타트업 캠프 3기
THE DEBUT
<더 데뷰: 사회혁신 창업가 데뷔무대>
30 JAN 2019 / Jam2Go

3기 성과

사회적기업가 육성사업 진입 팀



- **사회연대은행** 그레잇(구, 케어핏)
나빴(구, 세어빴)
오픈더퓨처
주식회사 세컨드투모로우
꽃길
3Clicks
- **피피엘** 타임오더
- **함께일하는재단** ㈜플레이워드교육컨설팅
유니콘

코치진



- 팀 전담 |
- **정수현** 앤스페이스 대표
 - **한수정** 아름다운커피 사무처장
 - **한완희** 뉴블랙 파트너
 - **허재형** 루트임팩트 CEO
- | 어드바이저^{특별} |
- **김정현** 언더독스 대표

3기의 정량적 성과



총 매출액
535,490,500원



고객 수
61,541명

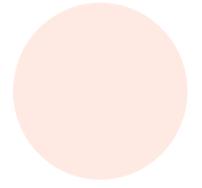


총 피봇 횟수
132회



수료팀
총 23팀

팀 소개



- 공대생견주** · 늘어나는 개 물림 사고를 예방하기 위한 안전하고 아름다운 디자인의 자동 리드줄 제작
- 그레잇 (구, 케어핏)** · 청년 1인 가구의 식이 섭취 지표 개선을 목표로 건강 간편식 큐레이션 서비스 운영
- 꽃길** · 외부 화장실 이용을 꺼리는 여성과 외국인 여행객을 대상으로 한 안전하고 청결한 유료 화장실 공급
- 나빴 (구, 세어빴)** · 전통적인 품격에 현대적인 모티브를 결합한 한복을 제작하고 쓰이지 않는 한복 자원을 리사이클링해 대어하는 서비스 운영
- 마이프루트리** · 소농들의 판로 확보 어려움을 해결하기 위해 생산물과 소비자를 1:1로 매칭하여 지속가능한 생산자와 소비자 간의 관계를 구축
- 소소확행** · 높은 임대료에 비해 가게 활용 시간이 낮은 음식점 소상공인들의 유휴공간을 대어하고이를 활용한 교육 콘텐츠 제공
- 숨라또** · 경력단절 여성들의 일자리 창출을 목표로 간단한 교육을 통해 누구나 만들 수 있는 디지털 사업 운영
- 시니어랩** · 고령자들의 영양 불균형을 해결하는 케어푸드를 개발해 고령자들의 삶의 질 개선
- 식탁** · 생산지 직거래 방식으로 외식 업소의 과도한 식자재 지출을 줄이는 솔루션 제공
- 유니콘** · 체계적인 성교육 시스템 부재의 문제를 개선하기 위한 어린이 성교육 커리큘럼 고도화 및 어린이와 양육자를 위한 성교육 콘텐츠 개발
- 원티지** · 옷장 속에 방치된 잠재가치가 있는 의류의 재사용을 늘리기 위한 중고 의류 온라인 위탁 판매 서비스 운영
- 주식회사 세컨드투모로우** · 교육을 바탕으로 50+세대의 경험자산을 발굴하고 강화해 이를 수요처와 연결하는 매칭 플랫폼 운영
- 타임오더** · 청각장애인이 관리하기 편리한 새로운 결제 시스템을 제공하는 카페 플랫폼 운영
- 팝업살롱** · 도심 속 유휴공간을 공유 미용실로 재창조, 코워킹을 통한 수익 창출 제공
- ㈜플레이워드 교육컨설팅** · 게이미피케이션^{Gamification}을 접목한 교육 콘텐츠를 개발해 학습자 중심 교육에 앞장서는 서비스 제공
- FIREBUSTER** · 소화가 사용법을 숙지하지 못한 이들을 위해 안전핀을 쉽게 해제할 수 있는 소화기 개발
- gorong lab** · 1인 가구 반려인의 우울감과 심리적 외로움을 반려묘와 교감하며 완화하는 맞춤형 장난감과 놀이법 제공
- Koardgames** · 잊혀지는 전통놀이를 현대 문화에 맞게 리디자인해 보드게임으로 제공하는 서비스 운영
- LIVINGROOM** · 부담스러운 임차료로 인해 주거 목적 외의 공간을 마련하기 어려운 청년들에게 저렴한 가격으로 공간을 제공하는 플랫폼 운영
- MODEL-MATCH** · 프리랜서 모델의 일거리 확보 문제 해결 위한 모델-클라이언트 매칭 플랫폼 운영
- Patrol Journal** · 반복 보도되는 사회 문제에 대한 책임기관의 개선 약속이 지켜졌는지 지속해서 확인하며 대중의 불안을 해소하는 서비스 운영
- 3Clicks** · 정확한 신분 확인이 필요한 모든 영역에 스마트폰과 지문 스캐너를 활용한 본인 확인 솔루션 제공
- &Take** · 발달장애인의 어려운 경제 활동을 돕기 위한 아티스트 콜라보 제품 제작 및 판매



2019년 4월, 의학지 'The Lancet'에 약 40년간 195개국에서 질병·사망의 원인을 연구한 결과가 발표됩니다. '식이'가 문제였습니다. 특히, 설탕, 소금, 포화지방을 많이 먹는 것보다, 통곡물, 채소, 과일 등을 적게 먹는 것을 원인으로 지목했습니다. 그레이트는 이 문제가 가장 심각한 청년 1인 가구의 식이 섭취 지표 개선을 목표로 건강 간편식 큐레이션 서비스 '그레이트키트'의 론칭을 준비 중입니다.

www.greecat.co.kr

'더 데뷔' 이후의 변화는?

우리 팀은 청년 1인 가구의 영양 불균형이 문제라고 생각해, '더 데뷔' 당시 맞춤형 영양보충제 큐레이션 서비스 '케어핏'을 준비했어요. 200여 명이 사전 예약을 할 정도로 반응이 좋았죠. 하지만, 생산하기 전에 심층 인터뷰와 설문 조사를 진행한 결과, 많은 분이 영양 보충제를 영양 불균형 해소용이 아니라 건강 개선용으로 섭취하려 한다는 사실을 깨달았어요. 오랜 시간 다시 연구한 끝에 소셜 미션을 제대로 해결하기 위한 새로운 방법을 찾았습니다.

사회혁신의 길로 나아가고 있나요?

작년 6월, 와디스에 통곡물과 단백질, 채소 등을 간편하게 즐길 수 있는 도시락 키트를 출시했어요. 주문이 몰릴 듯이 들어왔죠. 그때 많은 고객님과 전화로 소통했는데, 육아부와 나눈 이야기가 기억에 남아요. 아기를 키우느라 인스턴트 음식만 가까이하다 보니 건강도 나빠지고 우울증도 심했대요. 오랜만에 영양을 다 갖춘 맛있는 음식을 먹고 너무 좋았다며 우시는 거예요. 저희도 함께 영영 울었죠. 힘들 때마다 가슴을 뜨겁게 울렸던 그 순간을 떠올려요.

'상스캠'은 여러분에게 무엇을 남겼나요?

코치님, 디렉터님, 매니저님들과 함께 보낸 시간이 정말 소중한데요. 포기하고 싶을 때마다 진심으로 응원해 주신 그 마음을 잊을 수가 없거든요. 아이템을 발굴하고 테스트해 보는 등 사업 기술도

많이 배웠지만, 창업한 순간부터는 우리를 응원하고 지지하는 분들에게 감사하는 힘으로 나아가고 있어요. 졸업한 지 1년이 넘었는데도 우리 팀이 더 큰 임팩트를 낼 거라고 믿는 모든 분께 진심으로 고맙습니다. 기대 이상의 임팩트로 보답할게요.

여러분이 꿈꾸는 '참 괜찮은 세상'이란?

2년 전쯤, 아직 젊은 지인들이 '당뇨 위험군이라.', '고혈압 초기라.'하고 웃으며 말하는 모습을 보고 적잖이 충격을 받았어요. 이 사업을 시작하게 된 계기였죠. 지난 2년 동안 사업을 발전시키면서, 중요한 건 고도의 치료 기술이 아니라 생활 속 예방 조치라는 확신이 생겼어요. 그중에서도 '식이'가 가장 중요하다는 신념을 잃지 않고, 더 나은 미래를 위해 매 순간 사력을 다해 살아가는 사람들이 건강만큼은 걱정하지 않아도 되는 세상을 만들어 나가겠습니다.

그레이트.

양승만, 이재용

#청년1인가구 #저조한 #식이영양섭취

#만성질환위험 #건강간편식큐레이션

주식회사 세컨드투모로우

2nd Tomorrow



주식회사 세컨드투모orrow는 '50+세대' 라고 불리는 50-64세 중장년층의 경험자산이 제대로 활용되지 못해 발생하는 사회적 손실을 고민합니다. 50+세대가 그동안 축적한 경험자산을 디딤돌 삼아 또 다른 내일, 두 번째 내 '일' 을 찾을 수 있도록 돕고 있습니다. 교육을 바탕으로 50+세대의 경험자산을 발굴하고 강화해 이를 수요처와 연결하는 매칭 플랫폼 운영을 꿈꿉니다.

2ndtomorrow.com

'더 데뷔' 이후의 변화는?

좋은 기회와 인연이 생겨서 생각했던 일들을 하나씩 실행에 옮길 수 있었어요. 서울시 50플러스캠퍼스에서 교육을 진행했고, 50+가 주축이 된 협동조합의 요청으로 컨설팅도 했죠. 지역 도시재생 프로젝트에 참여해 로컬 50+의 풍부하고 다채로운 경험자산을 모아 그 지역만의 콘텐츠를 만들기도 했어요. 요즘은 '내일을 준비하는 어른들의 커뮤니티' 라는 콘셉트로 50+가 자신의 의견을 마음껏 표현하고 공유할 수 있는 온라인 플랫폼을 운영하고 있어요.

사회혁신의 길로 나아가고 있나요?

2019년에 사회적기업가 육성사업으로 상스캠 동기였던 나뭇구.세어백과 함께 공동 프로젝트를 진행했어요. 50+ 중년 여성들의 내·외면 메이크오버 프로젝트 '우아한 미옥씨' 였는데요. 이 프로젝트를 와디즈에 오픈한지 5분도 지나지 않아 준비한 수량이 완전히 매진됐어요. 멋지게 단장해 프로필 사진을 찍고 인터뷰한 '50+ 미옥씨' 들은 달라진 본인의 모습에 너무 행복해하셨어요. 우리가 하는 일이 정말로 가치있고 의미 있다는 사실을 크게 깨달은 순간이에요.

'상스캠' 은 여러분에게 무엇을 남겼나요?

상스캠이 우리에게 남긴 소중한 존재는 바로 '사람' 이에요. 졸업한 지 1년도 넘었지만 동기들과 여러 방면에서 서로 도움을 주고받으며 지내요. 어렵고 힘든 스타트업의 세계에서 좋은 동지들을 만나 큰 힘이 되고 있어요. 그리고 코치님들의 애정어린 뼈 때리는(?)

조언 덕분에 정말 많이 성장했습니다.

특히, 전담 코치였던 한수정 코치님은 집에서 맛있는 음식도 해주시고, 힘들 때 투정도 받아주세요. 진심으로 감사한 마음입니다. 코치님 스럽습니다♡

사회 문제를 해결하기 어려운 점과 극복하기 위한 노력은?

나이와 아무런 상관없이 배우고 경험하고 활용하고 또 즐기는 문화가 당연해지는 세상을 그려요. 나이를 먹는 일은 누구도 절대 피해 갈 수 없는 세상의 이치예요. 하지만, 사람은 언제까지나 아이의 마음으로 세상을 살아간다고 믿어요. 50세, 60세, 아니 100세가 돼도 배우고 경험하고 활용하며, 원하는 바를 이루면서 삶을 즐기는 모습. 정말 멋지지 않나요? 주식회사 세컨드투모orrow는 50+세대가 새로운 라이프스타일을 펼칠 수 있도록 지지치 않고 힘을 보태겠습니다.

2nd Tomorrow

박소영, 정예지

#세컨드투모orrow #50+경험자산매칭

#교육 #콘텐츠 #플랫폼



나빔은 전통적인 품격에 현대적인 모티브를 결합해 재해석한 한복을 제작하거나, 쓰이지 않는 한복 자원을 받아 리사이클링해 대여하고 있습니다. 한복의 정체성을 잃지 않고도 젊은 감성이 느껴져 자부심을 가지고 입을 수 있는 한복을 만듭니다. 이를 바탕으로 전통의복인 '한복'을 일상으로 되돌려 한복 문화를 계승하고 침체된 한복 산업을 재활성화하고자 합니다.

nabim.imweb.me

‘더 데뷔’ 이후의 변화는?

원래 ‘세어빔’이라는 이름으로 한복 공유 플랫폼을 기획했어요. 옷장 속에 잠들어 있던 한복을 받아 필요로 하는 분들에게 합리적인 가격으로 대여하는 일이었죠. 한복 자원의 공유와 재사용에 가치를 둔 모델이었어요. 하지만 작년 상반기에 사업의 비효율적인 BM 구조를 파악하고 확장성에 한계를 느꼈어요. 저의 소셜 미션이 한복 문화 활성화에 있다는 사실도 깨달았어요. 지금은 현대적으로 재해석한 한복을 제작하며 한복 공유 서비스를 함께 운영해요.

사회혁신의 길로 나아가고 있나요?

우리가 해결하려는 사회 문제가 아주 작아도, 이를 문제로 인식하고 해결하려는 노력은 충분히 의미 있다고 생각해요. 작년에 세컨드투모로우 팀과 함께 50대 이상 어머님들을 나빔의 한복으로 메이크오버 해드리는 프로젝트를 진행했는데요. 어머님들이 “이렇게 예쁜 한복을 입게 해주셔서 감사해요.”하고 인사하셔서 코끝이 찡했어요. 앙코르 요청이 쏟아진 프로젝트였답니다. 나빔의 문은 활짝 열려있으니 프로젝트를 함께 하고 싶으시면 언제든지 연락하세요.

‘상스캠’은 여러분에게 무엇을 남겼나요?

상스캠 기간 동안 도움을 주신 코치님과 끝까지 함께하지는 못했지만 초반에 함께 팀을 이뤘던 동료들이 생각나요. 코치님은 본인의 자리에서 묵묵히 사회적기업가 정신을 보여주고 있고, 동료들은 같은 길을 걸어가는 서로에게 지금도 많은 위로와 응원을

견네요. 이 지면을 빌려 한수정 코치님과 소영 언니, 진용이에게 고마운 마음을 표현하고 싶어요. 상스캠을 함께한 분들 덕분에 사회 문제를 인식하고 이를 어떻게 해결해야 할지 제대로 고민할 수 있었어요.

사회 문제를 해결하기 어려운 점과 극복하기 위한 노력은?

확고한 소셜 미션을 가지고 창업을 이어나가기가 정말 쉽지 않아요. 사회 문제를 공유하고 해결하기까지는 긴 시간이 필요하고, 그 과정에서 많은 난관이 닥치잖아요. 작은 어려움에 와르르 무너지는 일이 없도록 굳건한 소셜 미션을 밑받침해 놓으려고 해요. 신뢰하며 이 길을 함께 걸어갈 동료도 계속 찾고 있어요. 더욱 노력해야겠지만, 나빔이 계속된다는 사실이 바로 잘하고 있다는 증거겠죠? 그런 의미에서 다음 인터뷰 때도 인사드릴 수 있으면 좋겠어요.

NABIM

김지은

#일상한복 #전통 #공유
#지속가능한패션#리사이클링



YOUNiCON은 'YOU&i, Be the iCON'의 준말입니다. 모든 사람이 '내가 나로 존재할 수 있는 사회'를 꿈꾸며, 어린이와 양육자를 위한 성교육 콘텐츠를 만듭니다. 성별 갈등이 극심해질수록 어른들의 태도는 어린이들의 삶에 그대로 투영됩니다. 아이들이 성별에 상관없이 '자신의 몸'과 '자신다움'을 이해하고 표현하며, 놀이와 장난감, 색깔을 자유롭게 선택하길 바랍니다.

www.youniicon.co.kr

'더 데뷔' 이후의 변화는?

상상만 했던 일들을 조금씩 실현하고 있어요. 먼저 어린이 성교육 커리큘럼을 고도화했고, 요즘은 대학의 부설 연구소와 함께 '초등 3, 4학년의 성 발달 척도'를 개발하고 있죠. 양육자가 아이에게 꼭 필요한 성교육의 주제를 파악할 수 있는 테스트를 개발했고, 양육자가 직접 성교육을 할 수 있도록 돕는 가이드북과 컬러링북, 게임도 만들었어요. 좀 더 많은 지역에서 많은 어린이가 유니콘 콘텐츠를 만나길 바라며 다양한 방법으로 사업을 확장하려 해요.

사회혁신의 길로 나아가고 있나요?

최근에 "성 인지 감수성 교육"하면 자연스레 유니콘이 떠오른다는 말을 많이 들어요. 지난해 12월에는 '연유주얼 서스펙트 페스티벌 서울'에서 젠더 교육 세션을 맡았는데요. 교사, 사회복지사, 소셜 벤처 사업가, 양육자 등 정말 많은 분이 '성 인지 감수성 교육법'이 무엇인지 궁금해하며 찾아오셨어요. 성문화센터 종사자나 성교육 프리랜서 강사분들이 유니콘의 교수법에 공감하며 지원을 보내거나 함께 하려 할 때, 사회혁신의 힘을 키워간다는 확신이 들어요.

'상스캠'은 여러분에게 무엇을 남겼나요?

'일단 하자!'라는 마음가짐이에요. 추진력과 '린 lean 사고방식'이요! 최소 기능 서비스를 빨리 만들어 많은 고객에게 선보이고, 피드백을 받아 개선하는 '린 스타트업' 전략은 충격적이었어요. 하지만, '일단 하자!'라는 자세로 성과를 내고 슬럼프도 이겨냈죠.

실패의 회복탄력성을 키워준 한완희 코치님, 해보고 말하라며 채찍질한 김정현 코치님, 매서운 시선으로 방향을 잡아준 허재형 코치님까지. 모두의 응원이 아니었다면 지금의 유니콘은 없었을지도 몰라요.

여러분이 꿈꾸는 '참 괜찮은 세상'이란?

학창 시절 윤리 선생님이 "너희는 모두 작은 씨앗이라, 어떻게 자라날지 아무도 몰라. 그래서 한 명 한 명이 전부 소중하단다." 하고 말씀하셨어요. 모든 사람은 저마다 다른데, 지금 우리 사회는 수많은 '다름'을 '틀림'으로 규정해 혐오하는 경우가 많아요. 이러한 사회 분위기는 어린이들의 엉뚱한 상상과 잠재력을 작은 틀 안에 가두죠. 저마다 다른 씨앗의 모양을 존중하는 포용적인 사회를 구축하고, 그 다채로움을 소중히 여기는 세상을 꿈꿔 봅니다.

YOUNiCON

오지연

#성별갈등 #성혐오표현

#성평등 #어린이 #놀이

(주)플레이위드교육컨설팅

playwith



(주)플레이위드교육컨설팅은 게이미피케이션(Gamification)을 접목한 빅게임 교육 콘텐츠를 개발합니다. 경험교육론을 펼친 존 듀이(John Dewey)는 “어제의 교육으로 오늘의 학생을 가르치는 것은 아이들의 미래를 빼앗는 것이다.”라고 말했습니다. 우리나라의 교육 시스템은 지난 50년간 큰 변화가 없었습니다. 게임 요소를 교육 현장에 반영해 학습자 중심으로 교육하는 혁신을 이끌어나가고자 합니다.

www.playwith.xyz

‘더 데뷔’ 이후의 변화는?

2019년 사회적기업가 육성사업에 선정돼 고민했던 콘텐츠를 현장에 적용해봤어요. 이 과정에서 콘텐츠 개발 전담 박사, 운영 전담 팀장을 동료로 만나 팀이 3명으로 성장했죠. 국가공무원인재개발원의 공직가치 교육 게임을 개발해 운영해왔고, 강원랜드와 함께 청소년을 대상으로 한 SDGs 기반의 교육 게임을 개발해 2학기부터 운영할 계획이에요. 서울시 예비 사회적기업으로 지정됐고, 청년창업사관학교 10기에도 입교해 열심히 시제품을 만들고 있어요.

사회혁신의 길로 나아가고 있나요?

최근 사회공헌 활동의 일환으로 코로나바이러스 감염증-19의 경각심을 일깨우기 위한 온라인 빅게임을 무료로 공개했어요. 많은 분이 참여하셨는데요. 코로나바이러스감염증의 예방법까지 생각해보는 좋은 계기였다고 피드백을 받았어요. 이 활동으로 우리 콘텐츠에 대한 확신을 하게 됐어요. 앞으로도 다양한 사회 문제를 쉽고 유쾌하게 전달할 수 있는 온라인 빅게임을 개발해 공유하면서, 플레이위드만의 방법으로 사회적 가치를 실현하고 싶어요.

‘상스캠’은 여러분에게 무엇을 남겼나요?

전담 코치님께 정말 감사해요. 상스캠 내내 제2의 팀원처럼 함께 고민했고, 창업 선배로서 아낌없이 조언을 하셨어요. 상스캠 프로그램도 하나같이 주옥 같았어요. 지금도 막히는 부분이 생기면 상스캠 워크북을 펼쳐놓고 팀원끼리 워크숍을 진행하기도 해요. 특히, 매주 연습했던 IR 피칭이 빛을 발하고 있는데요.

사업계획서를 작성하거나 제안 발표 자료를 만들 때 상스캠에서 배운 방법을 활용한 덕분에, 여러 용역 사업을 따냈고 지원 사업에도 선정됐어요.

여러분이 꿈꾸는 ‘참 괜찮은 세상’이란?

게임의 선한 영향력을 믿어요. 우리의 행동으로 교육 현장이 즐거운 문화로 가득 차길 바라요. 성인과 청소년도 직접 경험하면서 스스로 깨달아 삶에 적용할 수 있는 교육 게임을 개발하려고 노력해요. 요즘은 UN에서 채택한 SDGs 기반의 교육 게임을 만들어 보급하고 있는데요. 세계적인 사회 문제를 인식하고 생활 속 액션플랜을 만들어 실천하도록 돕는 교육이에요. 존 듀이의 말을 잊지 않고 언제나 학습자 중심의 즐거운 교육 문화를 만들어 나갈 거예요.



허은혜, 인재현, 박성진
#교육 #교육게이미피케이션 #빅게임
#교육문화혁신 #EDU_CREATOR

KT&G
알려나이다 -
4기

KT&G 상상 STARTUP CAMP

KT&G 상상 스타트업 캠프

4기 The Debut

KT&G 상상 스타트업 캠프 4기는 2019년 10월부터 2020년 2월까지 운영됐으며, 총 22팀, 40명이 수료했습니다. 491,648,004원의 매출을 올리고 22,781명의 고객을 만나는 등 4기 루키들이 세운 최근의 성과를 들여다보고, 함께한 이들의 면면을 알아봅니다. 이어서 디아만티스타, 리에이크, 마켓오브메테리얼, 진지한 컴퍼니, 친한엄마 등 4기 주요 팀들이 상스캠을 어떻게 정의하는지 심층 인터뷰로 생생히 전해 드립니다.



4기 성과

사회적기업가 육성사업 진입 팀



- 사회연대은행 다이만티스타 모비니티
- 열매나눔재단 리에이크 웹비
- 함께일하는재단 곰인가이드

코치진



- 박병룡 ㈜냅스터 디렉터
- 신윤예 공공공간 대표
- 안지혜 언더독스 코치
- 엄재승 텀블벅 대표
- 우승우 더위터멜론 공동대표
- 정운 언더독스 코치
- 조상래 언더독스 공동대표

4기의 정량적 성과



총 매출액
491,648,004원



고객 수
22,781명



총 피벗 횟수
126회



수료팀
총 22팀

팀 소개

곰인가이드	· 진로 문제로 고민하는 청년들에게 맞춤형 검색과 매칭으로 최적의 멘토를 찾아주는 플랫폼 운영 (특수분야, 직종별 맞춤형 서비스 제공)	에체능컴바인	· 자녀를 직접 운동시킬 여유가 없는 학부모를 위한 다양한 운동학원 정보 제공 서비스 운영
구름손	· 유기동물 발생을 막기 위해 성숙한 반려동물 입양 문화를 정착시키는 참여형 교육 콘텐츠 제공	웹비	· 미디어 교육을 통해 케냐 마타레 빈민 청소년들의 성취감을 향상시키고 미디어 전문가로서의 취업 기회 제공
단비	· 로컬과 외국인 방문객을 연결하는 지역여행 플랫폼 운영	이웃집 아인슈타인	· 교육 불평등을 해소하기 위해 높은 가격, 낮은 접근성, 낮은 전문성을 개선한 과학 실험 교육 콘텐츠 제공
다이만티스타	· 천연 다이아몬드의 대체재로 주목받는 램 그로운 다이아몬드를 유통하는 전문 거래소 운영	임팩트로넷	· 대형 주류 업체에 밀려 점차 사라지는 우리나라 전통주를 보존하기 위해 지역 특산물과 결합한 리브랜딩 제품 개발
리에이크	· 잊혀가는 우리의 문화와 우리의 이야기를 파급력이 있는 패션 디자인과 결합해 Z세대에 전달	자이나	· 대장장이의 창조 정신을 바탕으로 사라지는 전통 제조업 장인과의 협업을 통해 각종 디자인 제품 개발
마켓오브 메테리얼	· 플랜트 산업에서 발생하는 잉여 자재 [※] 가 폐기되지 않고 본래의 가치를 회복할 수 있도록 돕는 온라인 중개 거래 플랫폼 운영	진지한 컴퍼니	· IT 직장인들이 사이드 프로젝트를 통해 성장할 수 있도록 기획자, 디자이너, 개발자를 연결하고 프로젝트를 관리해주는 서비스 제공
모비니티	· 환경오염 등의 도시 문제를 해결하기 위해 기존의 모빌리티와 물류를 기반으로 한 새로운 지하 물류 플랫폼을 구축	친한엄마	· 부모의 전문 지식과 육아 경험을 살려 홈클래스를 개설하고 운영할 수 있도록 돕는 서비스 제공
뷰드에드님	· 낮아진 남성의 자존감 및 자신감, 내적 마음의 문제까지 해결할 수 있는 overall lifestyle make over service 브랜드 개발	크리에이터 하이	· 마케팅을 어려워하는 소상공인과 크리에이터를 매칭해 동반 성장하도록 돕는 플랫폼 운영
서동열	· 지역의 소규모 오케스트라 커뮤니티 프로젝트를 통해 소외된 청년들에게 만족감과 성취감을 제공하는 서비스	파마홈	· 매물을 직접 볼 시간이 없는 1인 가구 직장인 대신 이사할 집의 실제 정보를 제공하는 서비스 운영
셀렉	· 미국 플러스 사이즈 여성의 볼륨을 3D 패턴으로 직접 제작하는 의류 브랜드 운영	피플컴퍼니	· 건강강진, 세무, 재무, 법률 등의 서비스를 제공해 프리랜서의 지속가능한 삶을 이어가게 하는 토털 서포팅 프로그램 운영
에브리	· 장애인 의류 접근성 향상을 위한 대학생 서포터스, 재능기부 봉사, 장애인식 개선 포함하는 코디 서비스	Hirediversity	· 빠르게 성장하는 외국인 고용 시장에 발맞춰 정보 기술을 바탕으로 외국인 구인·구직 시장 혁신

다이만티스타 DIAMANTISTA

다이아몬드 업계 종사자들이 주얼리 산업이 일으키는 사회 문제에 주목합니다. 천연 다이아몬드는 채굴 과정에서 심각한 환경 파괴를 유발하지만, 합성 다이아몬드는 그 가치를 인정받지 못하고 은밀하게 거래됩니다. 다이만티스타는 대체재로 주목받는 랩 그로운 다이아몬드를 유통하는 '전문 거래소'를 운영해, 친환경적인 다이아몬드를 보다 투명하게 공급하고자 합니다.

www.diffdiamond.com
www.instagram.com/diff.diamond



DIAMANTISTA THE DIAMOND ALCHEMIST™

신자용, 김규태, 김호빈
#환경보호 #친환경다이아몬드 #착한소비 #지속가능한 #아름다움

'상스캠' 과 함께 어떤 성장을 이뤘나요?

빠르게 실행하고 고객 중심으로 의사를 결정하는 방법을 체화했어요. 철저하고 완벽한 기획도 중요하지만, 상스캠은 정해진 시간 내에 아이디어를 제품이나 서비스로 구현하도록 하거든요. MVP(Minimum Viable Product)를 시장에 내놓아 평가를 받고 개선하면서, 시행착오와 비용을 줄이고도 고객의 니즈를 충족시켰어요. 이런 과정 덕분에 큰 틀에서의 피벗이 많지 않았고, 타깃을 선정해 차별화할 때도 도움이 됐어요. '더 데뷔'에서도 좋은 평가를 받았습니다.

'상스캠' 을 정의해 주세요.

"상스캠은 엄마예요!" 상스캠 엄마는 늘 '먹을 것' 과 '잔소리'를 챙겨 줬죠. 아기 새처럼 웅알대는 루키들이 좋은 환경에서 자라도록 '먹을 것'을 챙겨준 운영팀의 존재는 상스캠의 '킬링 포인트'였어요. 코치님들은 험난한 창업의 길에서 '잔소리'로 생존 기술을 알려주셨어요. 루키들이 자기 오류에 빠지지 않고, 고객의 진짜 '니즈와 원즈'를 반영한 MVP를 만들어 개선하도록 도우셨죠. 루키를 아끼고 사랑하는 엄마의 마음을 보여준 상스캠에 진심으로 감사드려요.

'상스캠' 은 여러분에게 무엇을 남겼나요?

상스캠 덕분에 우리 팀만의 세 가지 규칙을 세웠어요. 하나, '기본 지키기'예요. 자유로움 속에서도 정해진 업무 시간을 지키고 업무 현황을 그때그때 공유해요. 둘, '무엇이든 들어주기'예요. 회의할 땐 직급이나 직무에 상관없이 얼마든지 자신의 의견을 이야기하고 평가할 수 있어요. 셋, '맛있는 음식 함께 먹기'예요. 중간 과제, 최종 발표, 정부 지원, 클라우드펀딩 등 이슈를 마무리할 때마다 특별한 곳에서 우리끼리 자축하고 응원하며 팀워크를 다져요.

우리, 이렇게까지 공부해봤다!

상스캠에는 '짠'으로 사회 문제를 해결하려는, 열정이 가득한 창업자들이 모여 있어요. 코치님들은 설문조사, 고객 인터뷰, 린 스타트업을 강조하며 우리를 성장시켰지만, 사실 우리를 가장 강하게 자극한 건 이른 아침부터 늦은 밤까지 용기종기 모여 각자의 프로젝트에 집중하는 동기들이었어요. 이 멋진 창업자들로부터 목표와 비전을 향해 거침없이 나아가는 당당하고 끈은 자세를 배웠죠. 이런 열정만 잃지 않는다면 어떤 분야에서든 최고가 될 수 있을 거예요.

리에이크

ryake

리에이크는 잊혀 가는 우리의 문화와 우리의 이야기를 파급력이 있는 패션 디자인과 결합해 전달하고자 합니다. 먼저, 한국 문학에 집중했습니다. Z세대들은 한국 문학을 반드시 익혀야만 할 교과 과정으로 인식해, 이에 쉽게 관심을 가지거나 공감하지 못합니다. Z세대가 직접 입고 즐기며 거부감 없이 한국 문학을 경험할 수 있도록, 시인이자 시를 새긴 옷을 만듭니다.

www.ryake.com



ryake

고경표, 신예지, 김승역, 김진주
#우리문화 #우리이야기 #한국문학 #패션 #시 #시옷

‘상스캠’ 과 함께 어떤 성장을 이뤘나요?

일하는 프로세스를 전반적으로 개선했어요. 해결하고자 하는 문제와 검증하고자 하는 가설을 명확히 정리해두니, 비효율적인 일이나 목적에 맞지 않는 일을 자연스럽게 제거할 수 있더라고요. 물론, 계속 일하다 보면 그런 일은 얼마든지 다시 생기겠죠. 하지만, 상스캠 기간 동안 팀원들과 잘 소통하는 방식을 고민했고 서로의 일하는 방식도 미리 탐색했기 때문에, 앞으로도 효율적으로 일하는 방법을 찾을 수 있을 것 같아요.

‘상스캠’ 을 정의해 주세요.

“상스캠은 사랑입니다.” 상스캠은 창업할 때 가장 중요하면서도 놓치기 쉬운 문제나 시장에 집중하는 시간을 만들어 줬어요. 사실, 고객을 직접 만나 설문하며 피드백을 받는 건 너무나 당연한 과정인데, 그 흔한 구글 설문지를 한 번도 안 만들어본 창업가도 많거든요. 다행히 저희는 상스캠 기간에 설문을 진행해 소비자의 니즈와 고객 반응을 추가로 점검했어요. 이렇게 하나하나 짚어가며 이끌어 주는 건 사랑이 아니고서는 할 수 없는 일 아닐까요?

‘상스캠’ 은 여러분에게 무엇을 남겼나요?

우승우 코치님이 하신 말씀이 정말 도움이 됐어요. 본질에 집중하라고 강조하셨거든요. 상스캠 과정 중간에 비즈니스 모델을 바꾸려고 했어요. 그때, 우리가 진정으로 하고 싶은 비즈니스가 무엇인지, 우리가 꼭 해결하고 싶은 사회 문제가 무엇인지, 코치님이 한 달 동안 끊임없이 질문하셨어요. 덕분에 정말 하고 싶은 일을 찾았죠. 아직 수익이 많이 나지는 않지만, 하고 싶은 일이기 때문에 더 신나고 즐겁게 일하고 있어요.

14주 동안 우리가 잃어버린 것들

‘뭉무게’와 ‘잠’을 잃어버렸어요. 매일 발표를 준비하고 숙제를 하고 액션데이에 필드에 나갔다 오면, 끼니를 놓치기 일쑤고 잠들기도 쉽지 않더라고요. 특히, 발표를 준비할 땐 평균 수면 시간이 두세 시간 정도였어요. ppt를 만들고 연습까지 하려면 하루가 모자라더라고요. 저는 잠자는 걸 진짜 좋아해서 너무 힘들었어요. 지금은 수면 시간이 조금 늘어서 정말 행복합니다. 밥도 제때 챙겨 먹고 있어요. 하하하.

마켓오브메테리얼

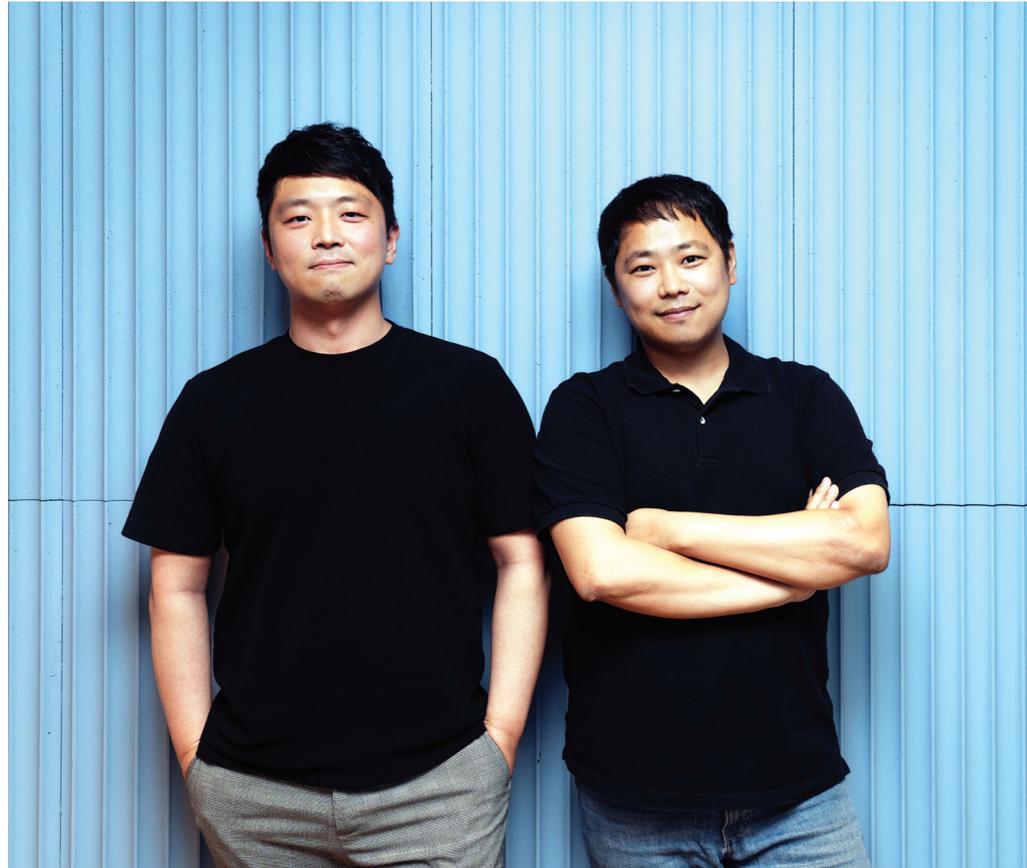
Market Of Material

마켓오브메테리얼^{MOM}은 플랜트 산업의 잉여 자재^{부용재} 발생에 따른 자원의 낭비와 자재 거래 과정의 문제를 해결하기 위해, 플랜트 산업의 자재 담당자와 구매 담당자를 잇는 자재 온라인 중개 거래 플랫폼을 제공하는 회사입니다. '온라인' 거래 플랫폼이라는 점이 경쟁사와의 차별점이며 '창고 없이' 자재 거래가 가능하기 때문에 경쟁에서 우위를 점하고 있습니다.

www.marketofmaterial.com



조윤기, 김경호, 박진목, 권형우
#MOM #플랜트 #잉여자재 #중개거래 #플랫폼



'상스캠' 과 함께 어떤 성장을 이뤘나요?

상스캠에 참여하기 전에도 '버려지는 자원의 가치 회복' 이라는 우리 팀의 미션은 명확했어요. 상스캠을 마치고 나서도 우리의 미션은 변하지 않았고, 오히려 미션을 완수하려는 뜻과 의지가 더욱 강해졌죠. 이렇게 하나의 미션을 올곧게 밀고 나갈 수 있었던 이유는 상스캠에서 문제에 보다 '뾰족하게' 접근하는 방법을 배웠기 때문이에요. '뾰족한 접근' 으로 초기에 타깃을 더욱 명확히 설정했기에, 시장에서 MOM을 효과적으로 알릴 수 있었습니다.

'상스캠' 을 정의해 주세요.

'상스캠은 한 장짜리 창업 매뉴얼이다!' 두툼한 매뉴얼에는 쉽게 손이 가지 않지만, 한 장짜리 매뉴얼은 누구나 쉽게 볼 수 있어요. 상스캠은 이제 막 스타트업 시작하거나 혹은 다시 일어서려는 창업가들이 두려움 없이 함께할 수 있는, 단순명료하고 신뢰할만한 사업 파트너입니다. 상스캠에서 배운 내용은 사실 책으로 엮을 만큼 많지만, 포인트는 '관점 도출 → Action' 이었어요. 고된 창업의 길을 걷는데 매뉴얼마저 어렵고 복잡할 필요는 없겠죠?

'상스캠' 은 여러분에게 무엇을 남겼나요?

무엇보다도 오랫동안 함께 해나갈 '팀'을 얻은 게 가장 큰 수확이에요. 상스캠은 입문캠프 기간부터 루키들을 '팀 구성'에 집중하도록 했거든요. 평소 관계 맺기 힘든 다양한 분야의 인재들과 활동하다 보니, MOM과 '핏'이 맞는 동료들을 구할 수 있었어요. 상스캠이 끝나고 본격적으로 사업을 운영하면서 '핏'이 맞는 인재를 만날 기회가 별로 없다는 사실을 체감하고 있어요. 상스캠에서 만난 인연에 매 순간 감사하고 있습니다.

'동업' 은 말하는 지름길이다?

처음부터 동업이 아니면 불가능하다고 생각했어요. 자본을 마련하고 직원을 채용하면 사업은 시작할 수 있지만, 직원에게 비전을 공유하자고 강요할 수는 없죠. 직원은 회사 상황과 관계없이 적합한 근무 여건을 제공받지 못하면 회사를 떠나요. MOM은 앞으로 찾아올 시련을 함께 극복하고, 작고 큰 성공을 함께 나눌 수 있는 동료, 친구, 공동창업자가 꼭 필요했습니다. '코드'가 비슷해서 뭉친 우리는 오늘도 열정과 의지를 바탕으로 함께 성장하고 있어요.

진지한 컴퍼니

평생 직장이 사라진 요즘, 회사는 개인의 평생 커리어까지 신경 써 주진 않습니다. 진지한 컴퍼니는 '사이드 프로젝트'를 경험하며 계속 성장할 수 있도록 IT 종사자를 위한 사이드 프로젝트 플랫폼 비사이드B-Side를 서비스하고 있습니다. 비사이드는 기획자, 디자이너, 개발자를 연결해 팀 빌딩하고 프로젝트를 관리하여 최종 산출물까지 만들어 볼 수 있도록 돕습니다.

www.bside.best



비사이드

박진이, 김지연

#의미와재미 #꿈꾸는사람들 #사이드프로젝트 #경험 #성장

'상스캠' 과 함께 어떤 성장을 이뤘나요?

탐원 모두 네이버에서 오랫동안 일했어요. 네이버는 이용자가 많고 사람들의 이해관계가 얽혀 있기 때문에 어떤 서비스를 기획할 때 돌다리를 백번쯤 두드렸죠. 몸에 밴 습관 때문인지 퇴사 후에 내 아이템을 사업화 할 때도 조심스럽게 움직이고 있더라고요. 그런데 상스캠 코치님들의 말씀 덕분에 정신이 번쩍 들었어요. "그냥 해보세요. 빨리해보세요. 도대체 언제 하실 거예요!" 상스캠이 아니었다면 지금과 같은 실행력과 결단력을 얻을 수 없었을 거예요.

'상스캠' 은 여러분에게 무엇을 남겼나요?

입문트랙 담당이던 안지혜 코치님이 빈틈없는 피드백을 주셔서 알찬 14주를 보냈습니다. 나아가야 할 길이 잘 보이지 않을 때 코치님께 여쭙보면 '역시나!' 하는 솔루션을 얻을 수 있었어요. 우리가 하나의 계획을 이야기하면, 코치님은 '그다음의 다음' 계획 까지 기어코 만들어 실행하게 하는 신묘한 힘을 가지고 있었답니다. 상스캠에서 배운 것처럼 아무리 바빠도 '가설 리스트업 및 검증' 과 '단계별 러닝 포인트 업데이트' 는 잊지 않고 수행하려고 노력해요.

'상스캠' 을 정의해 주세요.

"상스캠은 'DIY 키트' 다!" 사업을 어디서부터 어떻게 시작해야 할지 막막해서 상스캠에 지원했어요. 그런데 단순한 이론을 익히는 과정이 아니더라고요. 직접 실행해 볼 수 있도록 준비물을 꼼꼼히 챙겨주고 단계별로 사용법을 알려주는 느낌이었을까요? 직접 만들지 않으면 원상태 그대로이고, 설명서대로 조립해야만 완성품이 만들어지는 게 'DIY' 의 원리잖아요. 진지한 컴퍼니도 상스캠의 'DIY 키트' 를 하나씩 맞추다 보니 비사이드를 만들 수 있었어요.

'동업' 은 말하는 지름길이다?

네이버에서 10년 이상 함께 일해 온 사이이기 때문에 싸울 일도 없을 거로 생각했는데 웬걸요. 결정해야 할 사항은 많은데 의견이 다를 때도 부지기수고, 서로 똑같은 일을 하다가 시간만 낭비하기도 했어요. 결국, 끊임없이 이야기를 나누며 서로의 생각을 믿는 게 중요하더라고요. 어느 책에서 보니 '요즘 좀 편한데?' 라고 느끼면 함께 일하는 사람이 그만큼 고생하고 있는 거래요! 그래서 상대방이 나보다 편한 건 아닌지 늘 매의 눈으로 살피고 있습니다. (웃음)

친한엄마

출산과 육아로 인한 경력 단절과 초등학생 자녀의 교육을 고민합니다. 경력 보유 여성의 70%는 대졸·전문직 출신이지만, 아이를 잘 키우는 일도 쉽지않은 않습니다. 친한엄마는 부모의 전문 지식과 육아 경험을 살려 홈클래스를 개설하고 운영할 수 있도록 도움 계획입니다. 홈클래스로 아이들의 교육과 보육 문제를 해결하고 부모에게 소득 창출의 기회를 제공하겠습니다.



친한엄마

이다인

#엄마창업 #경력보유여성 #초등학생자녀 #육아경력 #홈클래스

‘상스캠’ 과 함께 어떤 성장을 이뤘나요?

상스캠 참여 후 11주 동안 팀원이 없었어요. 그동안 많은 루키들이 알게 모르게 저를 도와줬죠. 구글 설문지도 처음 만들어 봤어요. 스무 살 여자 동생이 가르쳐 줬는데, 박사 과정을 마친 친구가 설문지를 보더니 논문 써본 적이 있다고 묻더라고요! 상스캠에서는 누구나 멘토가 되고, 멘티가 돼요. 자고 일어나보면 딱 맞는 아이디어가 떠올랐다는 카톡이 와있었죠. 본인을 팀원으로 여기라고 다독인 코치님, 매니저님, 루키들이 있어서 성장할 수 있었어요.

‘상스캠’ 을 정의해 주세요.

“상스캠은 RPG 게임이에요.” 저는 상스캠에 입소할 때 ‘Level 1’ 정도 되는 캐릭터였어요. 그런데 한 주, 한 주 지나니 레벨이 오르는 게 느껴지더라고요. 보스가 끊임없이 출몰하는 게임이라 힘들었지만, 한 마리씩 잡을 때마다 ‘브랜딩+1’, ‘마케팅+1’ 같은 회귀 탬을 장착하는 재미가 쏠쏠했어요. 지금도 HP, MP가 떨어질 법하면 상스캠이 포션을 던져줘요. 상스캠은 끝났지만 지원은 끝나지 않았네요. 저는 언제쯤이면 상스캠에 도움을 안 받고, 줄 수 있을까요?

‘상스캠’ 은 여러분에게 무엇을 남겼나요?

사업을 처음 해봐요. 스타트업이 뭔지도 모르고 시작 했죠. 처음에는 ‘할 수 있을까?’ 하는 의문이 들었는데, 이제는 ‘할 수 있다.’ 라는 자신감이 생겼어요. 실력이 부족한 저에게 그렇지 않다고, 잘하고 있다고 계속 말씀해주신 덕분에요. 힘들다고 툭툭대면 하루쯤은 냅 놓고 있어도 된다고 안심시켜 주셨죠. 상스캠의 모든 분이 응원과 지지를 보내주셔서, 많은 것을 배워야 하는 힘든 시기를 잘 버텼어요. 정말 감사합니다.

우리, 이렇게까지 공부해봤다!

상스캠에 참여한 지 3개월쯤 지났을까? 집 벽면엔 온통 포스트잇이 붙어있고, 책상 위는 난장판이고, 밥은 항상 배달 음식이었어요. 설거지거리는 수북하게 쌓이고, 방에는 먼지가 나뿅굴었죠. 마지막 3일 동안에는 아예 잠을 안 잤어요. 눈을 떠보니 책상이더라고요. 팔뚝에 시퍼런 멍이 들었는데, 잠들지 말라고 잠결에 깨물었나 봐요. 생도 시절에 훈련받느라 못 잔 적은 있어도, 밤을 꼴딱 새운 건 거의 20년 만이에요. 곧 죽을 것 같아서 이젠 밤에 자려고요!

KT&G 상상 스타트업 캠프 코치 Interview

2기 주식회사 리디브 팀은 “코치님들의 뼈와 살이 되는 실전형 조언들이 상스캠 이후에도 계속 떠올랐다.”라고 말했고, 4기 진지한 컴퍼니 팀은 “코치님은 ‘그다음의 다음’ 계획까지 기어코 만들어 실행하게 했다.”라고 말했습니다. 알럼나이 인터뷰 곳곳에서 코치진에 대한 신뢰를 확인했습니다. 코치님들은 알럼나이에게 어떤 말을 건네고 싶을까요?

1기부터 4기까지, 알럼나이의 선생님이자, 친구이자, 버팀목으로 활약한 총 15명의 코치님께 세 개의 물음표를 건넸습니다.



김미진 코치

위커넥트 대표 | 1기 담당

위커넥트는 우리 사회의 다양성 확대를 위해 경력 보유 여성과 스타트업을 연결하는 채용 플랫폼을 운영합니다.

나는 어떤 코치인지 정의해 주세요.

Why 를 묻는 코치예요. 왜 그렇게 생각해? 라고 첫 질문을 던지죠. 반드시 그 솔루션이어야만 하는지, 꼭 우리팀이 해결해야 하는지, 이 비즈니스로 임팩트를 만들 수 있는지 물어요. 본질이 무엇인지 명확히 정의를 내려야 유연한 사고와 기민한 행동도 가능하다고 믿어요.

코치님의 가장 강력한 창업 노하우는?

창업을 준비하는 팀들은 머릿속에 이미 유니콘을 만들고 있는데, 실제로는 레고로 집도 못 짓는 경우가 허다해요. 저도 겪었던 일이기에 팀원들과 함께 문제 안에서 뒹굴며 해결책을 찾으려고 애를 썼어요. 늘 겸손하고 성실하게 노력해야만 목표와 이상에 다다를 수 있답니다.

‘상스캠’에서 얻어갔으면 하는 한 가지는?

창업은 경쟁이나 결과가 아니라, 일상이자 과정이에요. 모두 자기만의 모양과 색깔, 속도가 있죠. 압도적으로 빠르고 누가 봐도 큰 것만이 정답은 아니니까, 지금을 소중히 여기며 차곡차곡 실력을 쌓길 바라는 마음입니다. 창업가에게 진짜 중요한 건 체력과 루틴이에요. 여러분!



조준성 코치

㈜틀젠 경영전략실장 겸 사내변호사 | 1기 담당

㈜틀젠은 유전자기위 기술로 유전병 치료제를 개발하고, 식량 문제 해결을 위해 신식품종 종자를 개발하는 바이오 벤처 회사입니다.

나는 어떤 코치인지 정의해 주세요.

‘네티나무 코치’가 되고 싶었어요. 시원하고 넉넉한 그늘을 드리우는 네티나무처럼, 힘들어하는 루키들의 마음을 보듬고 응원하는 코치가 되려고 애썼죠. 루키들의 단점을 지적해 고치려고 하기보다는, 장점을 발굴해 네티나무처럼 크게 키우는 코치가 되려고 늘 노력했어요.

코치님의 가장 강력한 창업 노하우는?

변호사, 국회의원 보좌관으로 일하다가, 사회를 변화시키는 역할의 중요성에 공감해 소셜벤처계로 이직했어요. 2016년부터 2년 여간 언더독스 COO로 재직하면서, 7개의 사업 브랜드와 4개의 법인을 컴퍼니 빌딩한 경험이 있습니다.

‘상스캠’에서 얻어갔으면 하는 한 가지는?

회복탄력성(resilience)을 길었으면 좋겠어요. 그 어떤 훌륭한 창업가라도 실패와 시련을 겪지 않고 성공에 도달한 이는 없을 테니까요. 상스캠에 참여하면서 실패를 두려워하지 않는 도전정신과 시련이 닥치더라도 오뎅이처럼 다시 일어나는 회복탄력성을 함양하길 기대합니다.

나는 어떤 코치인지 정의해 주세요.

함께 고민하는 코치예요. 루키들은 정말 고민을 많이 하는데요. 저도 그들과 함께 고민하면서 지속가능한 솔루션을 찾으려고 노력해요. 이때 중요한 점은 먼저 문제를 해결하는 방식이 지속 가능해야 하고, 또 비즈니스를 하는 우리들 자신도 지속 가능해야 한다는 사실이에요.

코치님의 가장 강력한 창업 노하우는?

직장인으로 일하다 개발도상국에서 사업을 해보려고 무작정 아프리카로 떠났어요. 현지 법률, 제품 제작 환경, A/S 문제에 부딪혀 일을 정리할 수밖에 없었지만, 사업 아이템에 사회혁신을 위한 요소를 추가해 비즈니스를 지속 가능하게 했어요. 그 노하우를 나누고 싶어요.

‘상스캠’에서 얻어갔으면 하는 한 가지는?

소셜 마인드와 시명감은 혁신성을 담보하지 못할 때 그저 착한 생각에 머물러요. 나이가 혁신성은 기업가 정신과 실현 가능성을 담보하지 못하면 그저 착한 계획에 머물죠. 사회에 선한 영향력을 일으킬 시스템의 변화를 생각하며 내가 할 수 있는 것부터 시작하면 좋겠어요.



한수정 코치

아름다운커피 사무처장 | 2·3기 담당

아름다운커피는 국제 무역 시장에서 소외된 커피와 카카오 생산자들이 자립할 수 있도록 공정무역을 하며 더 좋은 제품과 서비스를 만듭니다.

나는 어떤 코치인지 정의해 주세요.

'논박형 코치'예요. 루키들이 세운 계획의 허점을 찾아내, 부족함을 인식할 때까지 질문을 던지죠. 일이 되도록 조율하는 루키, 근거 없이 고집부리는 루키, 줏대 없이 꺾이는 루키 등 유형에 따라 저를 활용하는 방법이 달라요. 정규 시간 외에 회식할 때도 코칭을 즐겨합니다!

코치님의 가장 강력한 창업 노하우는?

주변에 도움을 많이 요청하는 편이에요. 전문가를 찾아가 창업 시장의 현황을 알아보고, SNS에서 트렌드 정보를 수집하죠. 한편, 신사업을 세팅할 때는 바닥부터 수행하며 큰 그림을 파악해요. 2013년, 아름다운커피가 해외 사무소를 낼 때 현지에서 이런 경험 자산을 얻었어요.

'사회혁신 창업가'에게 가장 중요한 역량은?

타인으로부터 인정을 받아야 전문가예요. 그러려면 끊임없이 전문성을 키워 업계 사람들과 소통해야 하죠. 특히, 소셜 분야에서 창업하려면 새로운 아젠다를 던져야 해요. 한 분야의 전문가로서 사람들의 삶을 아름답게 가꾸며 우리 사회에 기여하겠다는 다짐을 하시길 바라요.

나는 어떤 코치인지 정의해 주세요.

'불독 코치'예요. 저 자신을 루키들의 공동창업자라고 생각하고 죽기 살기로 코칭하죠. 어떤 문제의 솔루션을 도출하기 위해서는 절대적인 시간을 투자하고 집중력도 발휘해야 하거든요. 루키들이 누구보다 먼저 실행하고, 제가 경험한 실수는 피할 수 있도록 빠르게 코칭해요.

코치님의 가장 강력한 창업 노하우는?

8년 차 창업가로서 기업의 존망은 결국 '동료'에게 달려 있다고 생각해요. 경험과 배경보다는 좋은 인성과 긍정적 영향력, 뚜렷한 목표와 소통 역량을 가졌는지를 기준으로 동료를 찾죠. 다만, 실력은 함께 일을 해봐야만 알 수 있고, 일하는 방식은 어느 정도 맞춰갈 수 있어요.

코치님의 '창업 신조'는?

지금 아니면 하지 못하는 일이 있어요. 그 순간이 지나면 의미가 퇴색하거나 시도할 수 없죠. 불분명한 미래에 매달리기보다 현재에 충실하길 바라요. 창업 과정도 마찬가지예요. 당면한 문제를 해결하는 데 집중하다 보면 새로운 기회와 임팩트가 자연스럽게 생길 거예요.



한완희 코치

뉴블랙 파트너 | 1·2·3기 담당

뉴블랙은 혁신 창업가가 우리 사회 변화의 중심이 되도록 임팩트 생태계를 구축하는 컴퍼니 빌더입니다.

나는 어떤 코치인지 정의해 주세요.

경청하고 공감하는 코치예요. 루키들의 창업 생태계 동료로서, 정답을 알려주기보다는 함께 고민하고 실행할 수 있는 다양한 방법들을 제안하려고 해요. 창업가의 본질은 무엇인지, 창업가는 어떤 관점으로 사회를 바라봐야 하는지 이야기하며 서포트하는 코치가 되고 싶어요.

코치님의 가장 강력한 창업 노하우는?

크게 세 가지입니다. 하나, 회사의 기준을 세우고 방향성을 잡으려면 미션은 반드시 존재해야 해요. 둘, 완벽하지 않아도 빠르게 '실행'하면 작은 성공과 실패를 경험하며 성취감과 역량이 쌓이죠. 셋, 문제를 해결하기 위한 관점으로 '팀 빌딩'을 해야 해요. 실패하더라도 사람을 경험할 수 있어요.

코치님의 '창업 신조'는?

작은 실행과 빠른 실행만이 창업의 정답이라고 확신해요. 실행을 앞두고 이론적으로 고민하기보다는 시장 조사도 해 보고, 고객을 한 명이라도 더 만나보고, 경쟁 서비스라도 이용해 보는 것이 창업 성공에 한 걸음이라도 더 가까이 다가가는 방법이라고 생각합니다.

나는 어떤 코치인지 정의해 주세요.

'덕후력 있는 에너지이저'예요. 하나에 빠지면 끝을 볼 때까지 달리거든요. 미션만큼 가진 창업자들을 좋아해요. 문제를 해결하려고 젊음을 걸고 인생을 던지는 사람들에게서 무한한 매력을 느끼죠. 창업자라면 '덕력'과 에너지가 있어야 기본 이상을 해낼 수 있어요.

코치님의 가장 강력한 창업 노하우는?

명함과 브로슈어를 들고 300곳이 넘는 공간을 찾아갔어요. 낮에는 공간을 입점시키고, 밤에는 사이트를 구현하며 공유공간 플랫폼을 만들었죠. 생각은 앞서서 실현되지 않아요. 제대로 된 서비스로 고객에게 효용을 제공하려면 2-3년은 기본기를 길러야 해요. 저도 그랬고요.

'사회혁신 창업가'에게 가장 중요한 역량은?

'변화에 대한 믿음'이 있는 사람들이 사회를 혁신한다고 생각해요. 엘론 머스크는 "전기차는 자동차 시장 점유율이 낮지만, 테슬라의 도전은 시장의 변화를 리드한다." 라고 말했죠. 내가 추구하는 일이 변화의 일부가 될 거라는 믿음이 필요해요. 혁신은 그럴 때 따라오니까요.



허재형 코치

루트임팩트 CEO | 3기 담당

루트임팩트는 '선한 의지를 실현하려는 사람들이 성장하도록 돕는다.' 라는 미션으로 체인지메이커를 발굴해 육성·지원합니다.

나는 어떤 코치인지 정의해 주세요.

'질문하는 코치'예요. 창업은 문제 해결의 연속이죠. 루키들이 마주한 문제를 다양한 시선으로 바라보고 제대로 정의하도록 '좋은 질문지'가 돼 주고 싶어요. 루키들은 나름의 답을 찾아 문제를 잘 해결할 것이고, 이런 경험은 지속가능한 성장의 든든한 토대가 될 테니까요.

코치님의 가장 강력한 창업 노하우는?

좋은 리더가 되고자 리더십에 관한 책을 여러 권 읽었는데, 저도 모르게 다른 사람을 흉내내고 있던군요. 큰 슬럼프를 겪었어요. 누군가를 벤치마킹할 땐 먼저 자신을 이해하고, 나만의 시선과 언어로 그들을 바라봐야 해요. 부디 창업 과정에서 '자기다움'을 잃지 않길 바라요.

'상스캠'에서 얻어갔으면 하는 한 가지는?

스타트업 세계에서 살아남으려면 더 빠르게 배우며 성장해야 해요. 빠르게 실행하고 빠르게 결과를 확인하며 배우고, 동기나 팀원들과 대화하며 배우고, 코치에게 피드백을 받아주세요. 상스캠 배움의 스타일을 발견하고 학습능력을 성장시키는 계기로 삼으면 좋겠어요.



박병룡 코치

(주)냅스터 디렉터 | 4기 담당

청년 1인 주거문제를 해결하고 있는 주식회사 냅스터입니다.

나는 어떤 코치인지 정의해 주세요.

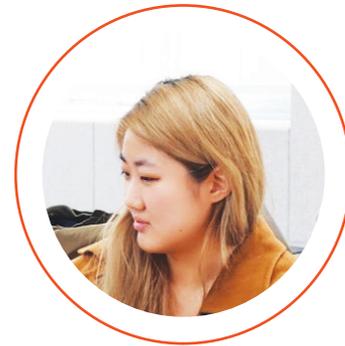
'도전가의 정신'을 복돋우는 코치예요. 창업 팀은 기존의 방식과는 전혀 다른 방식으로 사회 문제를 해결해야 합니다. 그래서 루키들이 계속해서 새로운 시도를 하고, 실패하더라도 금방 다시 일어설 수 있도록 '도전가의 정신'을 고취하고 있어요.

코치님의 가장 강력한 창업 노하우는?

창업 초기에 고객을 만나는 일이 곤욕스러웠습니다. 해외에서 창업했기 때문에 오토바이 매연을 마시고 다니며 영어로 회사를 소개해야 했어요. 때로는 '이렇게까지 만나야 하나?' 하는 생각이 들었죠. 하지만, 고객을 만나지 않는 건 지문을 읽지 않고 연필을 굴러 답을 찍는 것과 다름이 없어요. 아무쪼록 고객이 꼭 쥐고 있는 창업의 해답을 찾아보시기 바랍니다.

'상스캠' 코치로서 기억에 남는 일은?

창업 팀이 적극적인 액션을 취해서 원하는 성과를 얻었을 때, 그 기쁨을 함께 느낄 수 있어 감격스러웠습니다. 상스캠 코치로서의 특권이 아닐까 생각할 정도로 행복했어요.



안지혜 코치

언더독스 코치 | 4기 담당

언더독스는 창업 교육 전문기관으로 아시아 지역의 혁신 창업가를 발굴하고 육성하며 세상을 바꾸는 임팩트를 만들어냅니다.

나는 어떤 코치인지 정의해 주세요.

메타몽' 코치가 되고 싶어요. 메타몽은 다양한 환경에 맞춰 자신의 모습을 바꾸거든요. 한 가지 코칭 스타일에 갇히고 싶지 않아요. 각 팀에 적합한 코칭 방식과 내용은 모두 다르니까요. 그래서 루키들마다 저를 다르게 기억하죠. 루키들과 시너지를 내며 함께 성장하고 싶어요.

코치님의 가장 강력한 창업 노하우는?

4년간, 영어 교육, 제조와 패션업 분야에서 글로벌 소셜벤처 기업을 창업했어요. 창업 팀의 솔루션이 해당 분야일 때 가장 효과적인 코칭이 가능하죠. 물론, 시장과 고객의 니즈를 중심으로 제품과 서비스를 개발해야 한다는 핵심은 같기에 창업 경험은 늘 코칭에 도움이 돼요.

코치님의 '창업 신조'는?

창업하면 일과 삶을 분리하기가 어려운데, 그래도 '회사≠나' 라는 공식을 기억해야 해요. 그래야 회사가 잘 될 땐 겸손할 수 있고, 회사가 잘 안될 땐 자기 자신을 챙겨서 다시금 회사 일에 집중할 수 있죠. 장기적으로는 더 좋은 조직 문화와 기업 시스템을 만들 수 있고요.



정운 코치

언더독스 코치 | 4기 담당

언더독스는 창업 교육 전문기관으로 아시아 지역의 혁신 창업가를 발굴하고 육성하며 세상을 바꾸는 임팩트를 만들어냅니다.

나는 어떤 코치인지 정의해 주세요.

'호불호가 갈리는 코치'예요. 창업 팀의 상황에 몰입해 코칭하다 보면 때때로 감정이 격해지거든요. 창업은 정말 어려워요. 갈수록 더 힘들죠. 도움이 될 만한 모든 것을 전하려다가 가끔 선을 넘는 것 같아요. 혹시 서운한 루키가 있다면 이런 제 마음을 이해해주시면 좋겠어요.

코치님의 가장 강력한 창업 노하우는?

창업을 준비하는 많은 분이 인터넷에서 자료와 정보를 모아서 분석해요. 그런데 막상 현장으로 나가면 내 생각과 전혀 다른 현상들이 펼쳐지죠. 저도 그랬어요. 창업을 준비할 때는 현장에서 실제 고객들에게 상품을 직접 검증받아야 해요. 언제나 모든 답은 고객에게 있어요.

'상스캠'에서 얻어갔으면 하는 한 가지는?

상스캠 후에는 비슷한 단계의 창업 팀과 함께 일할 기회가 별로 없을 거예요. 그러니 상스캠에서 선의의 경쟁자이자 응원자가 될, 앞으로 꼭 함께할 동료들을 얻길 바라요. 사업하다가 힘들 때는 앞서 걷는 동료에게 조언을 구해보세요. 분명 어두운 길에 촛불을 밝혀 줄 거예요.



조상래 코치

언더독스 공동대표 | 4기 담당

언더독스는 창업 교육 전문기관으로 아시아 지역의 혁신 창업가를 발굴하고 육성하며 세상을 바꾸는 임팩트를 만들어냅니다.

나는 어떤 코치인지 정의해 주세요.

특별한 건 없어요. 창업가 개인의 특징과 그들이 처한 상황, 현재의 창업 단계에 따라 다양한 방식을 고민하며 코칭하죠. 언더독스 커리큘럼으로 창업가를 만난 지가 꽤 오래된 편이에요. 그래서 코칭의 핵심을 '관점 수립'과 '빠른 검증'에 두고 루키들을 만나고 있어요.

코치님의 가장 강력한 창업 노하우는?

아파트 물 사용량 절감 서비스를 개발한 적이 있어요. 왜 물을 절약하지 않는지 오래 고민하다가, 프로토타입을 만들어 아파트에 적용해 봤죠. 물 사용량이 줄고 주민 반응도 확인했어요. 논의만 했다면 얻지 못했을 결과죠. 관점을 수립하면 빠르게 구체화하고 검증해야 해요.

'상스캠'에서 얻어갔으면 하는 한 가지는?

루키들이 창업하려는 이유와 목적을 명확히 정의하면 좋겠어요. 이유와 목적이 분명해야만 함께할 팀원을 구하고, 몰입해서 답을 찾아내며, 창업의 그 날까지 버틸 수 있거든요. 빠른 실행과 검증의 과정에서 나는 왜 창업하는가? 라고 스스로 묻는 습관을 들이길 바라요.



신은예 코치

공공공간 대표 | 4기 담당

사람과 환경이 공존하는 지속가능한 소셜 디자인을 실천해, 지역의 소상공인과 창작자가 상생하는 생태계를 조성하고자 합니다.

나는 어떤 코치인지 정의해 주세요.

옛날 말이지만, 'X언니 코치'라고나 할까요? 루키에게 언제나 진심을 다하려다 보니 성격 급한 언니처럼 뒤달리기도 했어요. 고민이 너무 많아서 실행을 주저하는 루키들을 자주 만나요. 아이디어 단계에 머물지 말고 현장에서 부딪히며 더 많은 인사이트를 얻으라고 코칭해요.

코치님의 가장 강력한 창업 노하우는?

직장인이 아니라 프리랜서로 활동하다가 창업했어요. 회사를 만든다는 게 많이 어렵게 느껴졌죠. 특히, 소셜 임팩트가 있는 사업 모델을 세우다 보니 여러 번 피뎠었어요. 덕분에 초기 창업가가 어떤 전략과 정신력으로 실수를 극복해야 하는지 상세히 알려줄 수 있게 됐어요.

'상스캠' 코치로서 기억에 남는 일은?

매주 더 많은 실행의 결과물을 가져오고, 한 단계씩 나아가는 루키들의 모습을 보며 창업 초기의 제 모습이 생각났어요. 상스캠 후에도 활발하게 활동하는 루키들을 보니 뿌듯해요. 앞으로 창업 생태계를 함께 꾸러갈 동료로서, 초창기 발걸음을 함께 했다는 사실이 감동이에요.



염재승 코치

텀블벅 대표 | 4기 담당

텀블벅은 더 많은 창의적인 프로젝트를 실현할 수 있도록 기회를 주는 크라우드 펀딩 플랫폼입니다.

나는 어떤 코치인지 정의해 주세요.

루키들의 이야기를 최대한 많이 듣고, 사업 파트너의 관점에서 논의에 임하려고 항상 노력해요. 정해진 답은 없다고 생각하는 때문이에요. 자신이 해결하고 싶은 문제를 진정성 있게 풀어나가는 루키들을 진심으로 존경해요. 그런 루키들과 함께할 수 있어서 영광이에요.

코치님의 가장 강력한 창업 노하우는?

영화과 재학 시절에 텀블벅 서비스를 개발했어요. 스타트업이라는 말조차 익숙지 않을 때였죠. 갑작스레 시작해서 창업 초기부터 솔한 시행착오를 겪었어요. 과거의 저처럼 개발이나 경영을 생각해보지 않고 살다가 창업에 뛰어들어 루키들에게 알맞은 도움을 주고 있어요.

'상스캠'에서 얻어갔으면 하는 한 가지는?

협력하다 보면 충돌이 일어나기 마련이에요. 동료들과의 갈등을 두려워하지 말고 솔직하게 이야기하는 연습을 해보세요. 일련의 기쁘고 어려운 순간을 최대한 많이 겪어보면서, 같은 미션을 바라보며 함께 일하는 방법을 체득하면 좋겠습니다. 결국, 사람이 제일 중요하거든요.



우승우 코치

더위터멜론 공동대표 | 4기 담당

더위터멜론은 '브랜드 민주화'를 지향하는 브랜드 테크 기업으로, 브랜드 플랫폼, 커뮤니티, 컨설팅 등 브랜드와 관련한 재미와 의미가 있는 일을 합니다.

나는 어떤 코치인지 정의해 주세요.

코치인 동시에 창업 4년 차인 초보 창업가예요. 덕분에 루키들과 같은 입장에서 같은 눈높이로 코칭할 수 있었죠. 창업은 스스로 해답을 찾아가는 과정이에요. '사업을 왜 하는지', '왜 이 사업인지', '왜 내가 해야 하는지' 명확히 하도록 여러 질문을 던지고 사례를 공유했어요.

코치님의 가장 강력한 창업 노하우는?

'창업가의 브랜딩'이라는 책에서 제가 강조한 이야기가 있어요. 브랜딩은 누군가와 경쟁하는 것이 아니에요. 자기다움을 발견하고 하루하루 지겨울 정도로 꾸준히 키우는 과정이 브랜딩이죠. 창업하려는 명확한 이유와 비전을 가지고 끊임없이 고민하며 도전 하길 바랍니다.

'상스캠' 코치로서 기억에 남는 일은?

루키들이 내가 왜 이 사업을 하는지, 고객에게 어떤 가치를 제공해야 하는지, 왜라는 질문을 던지고 스스로 답을 찾아내 성장하던 모습이 기억에 남아요. 'The Debut' 무대에서 자신들의 사업을 멋지게 소개하고, 제가 코치한 팀들이 1·2·4위에 오른 기억도 뿌듯하고요.

KT&G 상상 스타트업 캠프 Key Point

KT&G 상상 스타트업 캠프란?

'KT&G 상상 스타트업 캠프'는 '사회혁신 스타트업'을 준비하고 있는 청년들을 대상으로 한 실전 창업 교육 프로그램입니다. 기존의 방식으로는 풀기 어려운 다양한 사회문제를 비즈니스 영역에서 해결하고자 하는 청년들에게 깊이 있는 창업 교육과 열린 창업 기회를 제공합니다. 특히, 우리 사회에 가치 있는 변화를 불러일으킬 수 있도록, 얼리 스테이지^{아이디어 단계}에 있는 청년들을 집중적으로 육성하고 있습니다.

얼리 스테이지에 있는 혁신가 개인을 발굴해 '사회혁신 창업가'로 양성함으로써, 사회혁신 생태계의 지속가능한 발전을 이룰 수 있다고 생각하기 때문입니다.

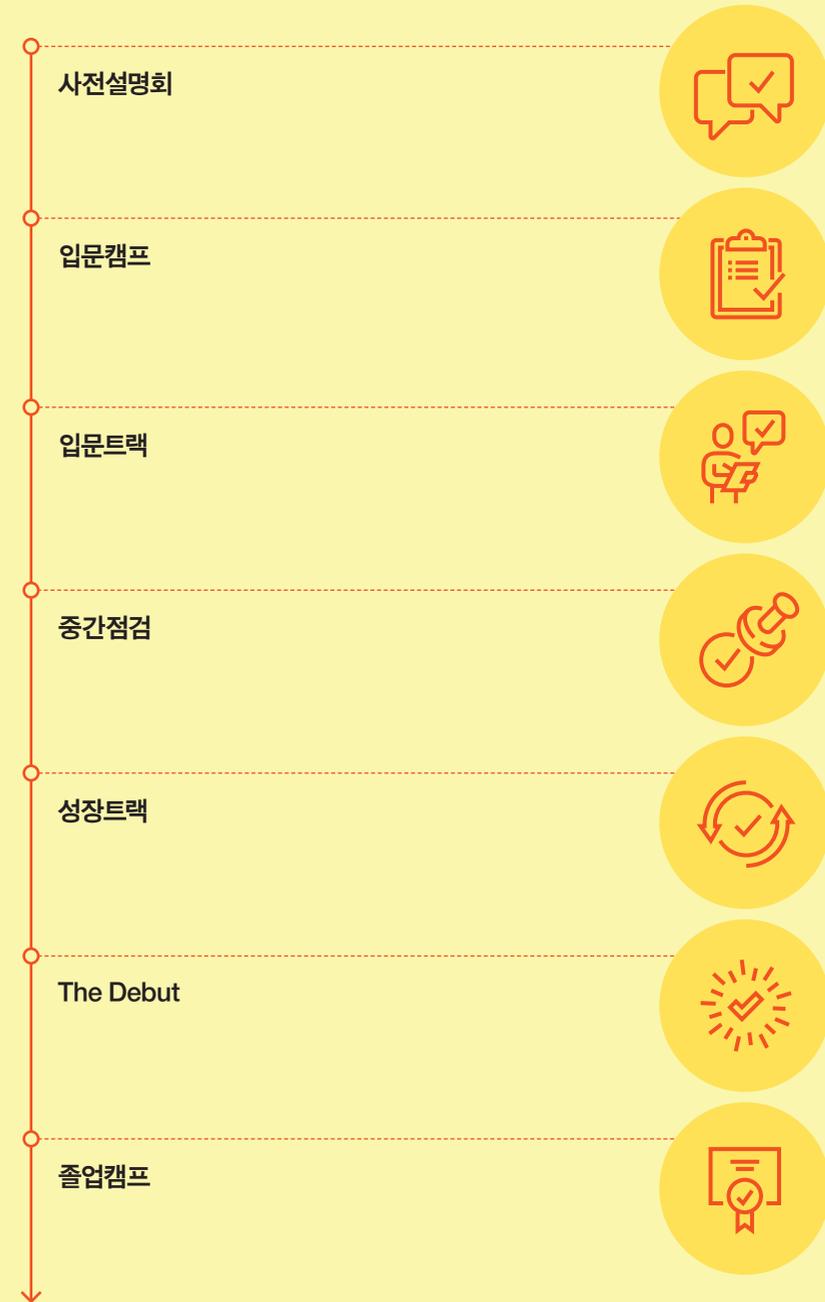
'KT&G 상상 스타트업 캠프'는 총 14주간 운영하는 국내 최초 풀타임 사회혁신 스타트업 론칭 프로그램으로 '진짜 창업을 위한 생존 과정'입니다. 사회혁신 스타트업 노하우를 집약해온 언더독스가 사회혁신 창업 방법론을 기반으로 강연과 워크숍을 진행하고, 전·현직 창업가로 구성된 코치진이 밀착 코칭을 수행해 루키들이 창업을 실현할 수 있도록 돕는 것이 본 과정의 최종 목표입니다.

개인이 꿈꾸는 상상에서 혁신가가 만드는 임팩트로
국내 최초 풀타임 사회혁신 스타트업 론칭 프로그램

14주 풀타임 실전 창업 과정

'KT&G 상상 스타트업 캠프'의 세부 프로그램은 실전 창업을 목표로 14주 동안의 교육 과정에 몰입한 루키들이 졸업 이후에도 창업 시장에서 생존하고 발전할 수 있도록 체계적으로 구성했습니다. 총 14주의 기간은 8주의 입문트랙에서 6주의 성장트랙으로 이어지며, 루키들에게 트랙별 목표와 팀별 사업 준비 단계에 맞춘 강의, 워크숍, 코칭을 제공합니다. 그동안 언더독스가 사회혁신 창업 교육 분야에서 약 8,000여 명의 수료생을 배출하며 확립한 교육 방법론인 사회혁신 창업 방법론은 14주 풀타임 교육 과정의 기반입니다. 이를 바탕으로 사회혁신 스타트업에 필수적인 교육을 단계별로 빠짐없이 수행해, 루키들이 초기 창업가로서 겪을 수 있는 시행착오를 줄이고 더욱더 빠르게 성장할 수 있도록 지원합니다.

process



KT&G 상상 스타트업 캠프 Key Point

*전체 일정 및 프로그램

사전설명회 > 입문캠프 > 입문트랙 > 중간점검 >
성장트랙 > The Debut > 졸업캠프

사전설명회

예비지원자들이 상스캠프 운영 전 과정에 대한 이야기를
들으며 궁금증을 해소하고 모집 시 신청 방법과 지원 팁
Tip을 파악합니다.



입문캠프

14주 풀타임 과정의 시작을 알리는 자리로 팀을
구성하고 사회혁신 창업가로서 세상을 바라보는 방법을
배웁니다.



KT&G 상상 스타트업 캠프 Key Point

*전체 일정 및 프로그램

사전설명회 > 입문캠프 > 입문트랙 > 중간점검 >
성장트랙 > The Debut > 졸업캠프

입문트랙

사회혁신 창업 방법론과 사회혁신 기업가 정신을 배우고
사회문제를 나만의 관점으로 바라봅니다. 그 관점으로
솔루션을 마련하고 비즈니스 모델을 수립합니다.
MVP 테스트를 진행하며 사회문제 해결에 효과적인
솔루션인지 끊임없이 검증해 나갑니다.

중간점검

입문트랙에서 쌓은 성과를 공유하고 전문가로부터
피드백을 받습니다. 성장트랙에서 더욱 발전할 수 있도록
창업 방향성을 잡는 중간 과정입니다.



KT&G 상상 스타트업 캠프 Key Point

*전체 일정 및 프로그램

사전설명회 > 입문캠프 > 입문트랙 > 중간점검 >
성장트랙 > The Debut > 졸업캠프



성장트랙

사회혁신 창업 방법론과 사회혁신 기업가 정신을 배우고 스타트업의 성장에 필요한 기술과 노하우를 전폭적으로 지원하는 단계입니다. 끊임없는 검증을 거쳐 솔루션을 견고하게 만들고, 스타트업 실무에 필요한 기술과 노하우를 전달합니다. 선배 창업가들과 만나고 투자를 유치할 수 있도록 네트워킹 세션을 진행합니다.

졸업캠프

1박 2일 동안, 상스캠프를 성공적으로 수료한 루키들을 축하하는 자리입니다. 앞으로 멋진 사회혁신 창업가로 도약할 서로를 응원하고 격려하며 못다 한 이야기를 나눕니다.

Alumni 부스팅 프로그램

상스캠프 전 과정이 끝난 후에도 알럼나이들의 창업 성공과 지속 발전을 위해 언더독스 코치진들이 1:1 밀착 코칭을 이어갑니다.

KT&G 상상 Summit

역량 있는 사회혁신 창업가를 배출하기 위해 KT&G 상상 스타트업 캠프의 미션을 공유하고 사회혁신 생태계의 발전 방향을 논의합니다. 여러 분야에서 두각을 나타내는 사회혁신가들의 스피치와 KT&G 상상 스타트업 캠프 우수 졸업생들의 발표 세션이 있습니다.



The Debut

치열한 14주의 교육 과정을 마치고 사회혁신 창업가로 데뷔하는 행사입니다. 대중 앞에서 각 팀의 사업 아이템을 소개하고 우수 팀을 선발합니다.



사전설명회 입문캠프 입문트랙 중간점검 성장트랙 The Debut 졸업캠프



사전설명회 입문캠프 입문트랙 중간점검 성장트랙 The Debut 졸업캠프

KT&G 상상 스타트업 캠프 Key Point

* 프로그램 특징

전·현직 사회혁신 창업가 코치진

사회혁신을 꿈꾸며 얼리 스테이지 단계에서 창업에 도전하는 예비 사회혁신 청년 창업가^{이하 루키들}은 아이디어를 구체화하는 과정에서 수많은 실패를 반복합니다. 따라서 루키들과 함께 사업의 방향성을 고민하며 올바른 가이드를 제시할 멘토의 역할은 매우 중요합니다.

KT&G 상상 스타트업 캠프는 전·현직 사회혁신 창업가로 구성된 코치진의 팀별 전담 코칭 시스템을 구축해, 창업의 길을 걸어오며 쌓은 멘토의 경험과 노하우를 루키들에게 직접 전달하도록 합니다.

코치는 다양한 분야에서 성공과 실패를 겪은 창업가의 사례를 바탕으로 루키들을 밀착 코칭해, 이들이 더 빠르게 성장하도록 유도하며 사회혁신 아이디어를 실현할 수 있도록 돕습니다.



KT&G 상상 스타트업 캠프 Key Point

* 프로그램 특징



하나, 4박 5일간 합숙으로 진행되는 입문캠프 기간 동안 집중과 몰입의 자세로 서로를 알아가며 최적의 팀을 구성하기 위한 초석을 다집니다.

둘, 입문트랙 기간 동안 팀 빌딩 솔루션 강연을 듣고 워크숍을 하며 입문캠프에서 구성한 팀을 더욱더 단단하게 만듭니다.

셋, 성장트랙 기간 동안 팀원들과 함께 고객을 만나고 비즈니스 모델을 고도화하며 구성원들의 역량을 발전 시킵니다.

넷, The Debut 최종 발표를 통해 KT&G 상상 스타트업 캠프 루키가 아닌 사회혁신 창업가로 거듭나는 동시에, 스타트업 생태계로 나갈 준비를 마칩니다.

이 네 가지 단계를 거치며 루키들은 보다 효과적으로 팀 빌딩을 합니다.

체계적인 팀 빌딩 솔루션

창업의 길을 함께 걸어갈 팀원을 찾는 일은 매우 중요합니다. 이제 막 창업을 준비하는 예비 창업가에게는 더더욱 사회적 가치를 같이 공감하고 창업의 시너지를 낼 수 있는 팀원이 필요합니다. 이에 KT&G 상상 스타트업 캠프는 단계별 팀 빌딩 솔루션을 지원합니다.



예비 사회혁신 창업가를 위한 지원

KT&G 상상 스타트업 캠프는 다양한 지원을 통해 사회혁신에 도전하는 루키들을 응원합니다.



하나, 프로그램에 참가하는 모든 팀에게 전·현직 창업가의 밀착 코칭, 각종 인사이트 강연과 실무 강연, 아이템 검증을 위한 MVP테스트 비용, 사회혁신 스타트업 전문가 네트워킹 기회 그리고 사회혁신 스타트업 실전 Skill set 업무 템플릿을 지원합니다.

둘, 우수한 성적으로 프로그램을 마무리한 팀들에게 총 8,000만 원에 해당하는 사업화 지원금, 코워킹 스페이스 입주 지원, 벤치마킹을 위한 해외 탐방 비용 그리고 KT&G와의 사업 연계 가능성의 기회를 드립니다.

셋, 프로그램을 수료한 알럼나이들에게 언더독스 코치진의 1:1 코칭, 사회혁신 창업가 네트워크 참여 기회 그리고 ud.members를 통한 제품 또는 서비스의 홍보 등 다양한 혜택을 제공합니다.

KT&G 상상플래닛 소개

'KT&G 상상플래닛'은 청년창업 생태계를 활성화하고 초기 창업가들이 안정적인 기반을 마련하도록 돕는 개방형 인큐베이팅 플랫폼입니다. 지상 8층, 지하 1층, 총면적 약 1,200평 규모로, 다양한 형태의 업무 공간과 쾌적한 편의 시설을 제공하며 성수동을 중심으로 한 커뮤니티 프로그램을 진행합니다. 'KT&G 상상플래닛'에서 소셜 임팩트로 세상을 함께 바꿔나갈 초기 창업가를 기다립니다.



KT&G 상상플래닛의 탄생 배경

2004년, KT&G는 아시아 최대 규모이자 국내 유일의 국제 대학생 창업 경진대회인 '아시아 대학생 창업교류전' 후원을 시작으로, 청년 창업과 일자리 창출을 지원해 왔습니다. 2017년부터는 'KT&G 상상 스타트업 캠프'를 운영하며 본격적으로 사회혁신 스타트업을 발굴해 육성하고 있습니다. 오랜 시간 동안 쌓아온 청년창업에 대한 이해와 경험을 바탕으로 초기 창업가들을 위한 전용 공간인 'KT&G 상상플래닛'을 조성했습니다. 앞으로 이 특별한 공간에서 더욱 임팩트 있는 창업 지원을 전개하고자 합니다.

KT&G 상상플래닛의 역할과 목표

'KT&G 상상플래닛'의 창업 교육 공간, 공유 오피스, 커뮤니티 라운지에서 창업가들을 연결하고, 이들이 빠르게 성장하도록 지원할 계획입니다. 'KT&G 상상플래닛'이 초기 창업의 진입 장벽을 낮춰 일자리 창출에 기여하는 공간이 되길 기대합니다. 사회혁신 창업가들이 마음껏 상상을 펼치며 열정적으로 도전할 수 있는 곳, 'KT&G 상상플래닛'의 멤버가 돼 주세요!



디쓰리쥬빌리파트너스,
그리고
KT&G 상상 스타트업 캠프

디쓰리쥬빌리파트너스는 임팩트 투자사입니다. 사회 구조 변화와 트렌드의 흐름에 따라 새로운 사업 기회와 산업을 창출하는 영역에 집중하며, 비즈니스 혁신을 통해 사회 문제를 해결하려는 임팩트 벤처에 투자합니다. KT&G 상상 스타트업 캠프^{이하 상스캠}를 거쳐 창업가로 데뷔해, 사회 문제를 비즈니스로 해결하기 위한 노력을 펼치는 멋진 루키 분들이 저희와 함께하면 좋겠습니다.

성수동에 찾아온
KT&G 상상플래닛에 대한 기대

성수동 소셜벤처 클러스터에 창업가들을 위한 또 하나의 예쁜 공간이 생겨서 기쁩니다. 임팩트 투자사인 디쓰리쥬빌리파트너스는 KT&G 상상플래닛에서 함께 꿈을 키워나갈 멋진 소셜벤처 기업가들을 더 많이 만나게 되길 기대합니다. 청년들에게 상스캠이 실패를 두려워 하지 않고 창업에 입문하는 길이 돼 준다면, KT&G 상상플래닛은 다양한 플레이어와 소통하며 성장할 수 있는 훌륭한 놀이터가 돼 주길 바랍니다.

소셜벤처로 성장하는 청년창업가에게
전하는 당부의 말씀

많은 분이 소셜벤처를 꿈꾸지만 현실은 만만치 않으며, 창업을 성공으로 이끄는 과정은 매우 험난합니다. 하지만, 뜨거운 열정과 빛나는 사명으로 이 길을 선택했다면, 굳은 마음가짐으로 창업에 임해주시길 바랍니다. 어려운 길임을 알기에, 디쓰리쥬빌리파트너스가 소셜벤처로 성장하는 여러분의 행보를 진심으로 응원하겠습니다. 이 글을 읽는 청년창업가들이 단순한 금전적 성공을 넘어, 사회적으로 유의미한 영향력을 창출하는 멋진 소셜벤처로 발돋움하길 기원합니다. 감사합니다.

디쓰리쥬빌리 대표
이덕준

KT&G 상상 스타트업 캠프, 그 이후기수

2017년부터 시작된 'KT&G 상상 스타트업 캠프'이하 상스캠'은 1-4기 루키알럼나이와 같이 사회혁신에 큰 꿈을 품은 분들을 지원하기 위한 길을 계속 걸어 나가고자 합니다. 다양한 분야에서 경험한 각자의 문제 또는 사회 문제를 해결하기 위해 과감하게 도전하실 예비 사회혁신가분들은 상스캠과 그 걸음을 함께 하시기 바랍니다. 여러분의 상상이 단순히 상상으로만 끝나지 않고 사회를 변화시킬 임팩트로 성장할 수 있도록 물심양면으로 지원하겠습니다.

'KT&G 상상 스타트업 캠프'이하 상스캠'에 관심이 있으신 분들은 아래 홈페이지에서 상스캠의 운영 과정 전반을 한눈에 보실 수 있으며, 본 책자에 실린 20개 팀 이외 알럼나이들의 사업 아이템도 함께 확인하실 수 있습니다.

'KT&G 상상 스타트업 캠프'와 관련된 추가적인 정보가 필요하신 분들은 아래 홈페이지와 블로그에 접속하셔서 자세한 사항을 확인하시기 바라며, 그 외 지원 일정 등 궁금한 사항이 있으시면 이메일(camp@underdogs.co.kr)로 문의하시기 바랍니다.

웹사이트 | sangsangstartupcamp.com

페이스북 | facebook.com/ktngstartupcamp

인스타그램 | instagram.com/ktngstartupcamp

블로그 | blog.naver.com/ktngstartupcamp

상스캠이 만드는 사회혁신 이야기

| KT&G 상상 스타트업 캠프 Story & Interview Book |

발행·기획	(사)함께만드는세상 사회연대은행 언더독스
디자인	최민지
후원사	KT&G
홈페이지	sangsangstartupcamp.com
비매품	이 책은 저작권법에 따라 보호를 받는 저작물이므로 무단 전재와 복제를 금합니다.

