

발간등록관리번호

GCYF-2021-03-004



2021

청소년의 아이디어가 현실이 되는

# 모의창업

"문제해결 속에 성장을 얻다"



오늘의 행복을 누리는 것  
도전과 성찰을 통해 나를 찾는 것  
사회를 구성하는 시민으로서 권리와 책임을 만드는 것  
자연 그리고 이웃과 더불어 살아가는 기쁨을 느끼는 것  
청소년들의 일상이 이런 것들로 가득했으면 좋겠습니다.

내 삶의 주인으로, 지구촌의 시민으로, 우리의 판을 짜보자.

서로의 판을 잇는 더 넓은 판  
일산서구청청소년수련관

## 청소년이 말한다

---

### C.O.B 대표 성민제

새로운 도전을 통해 새로운 경험을 하고 싶어, 모의창업 프로젝트에 지원하게 되었습니다. 창업은 실제로 어떻게 진행되는지, 가게 경영이란 어떤 것이 중요한지를 알아가는 좋은 방법 중 하나였다고 생각합니다.

초반엔 가게를 창업하는 과정에서, 중반엔 메뉴와 경영방법, 판매 때에는 내가 어떻게 대처해야 하는지 하나하나를 진행 할 때마다 한숨이 늘어갔습니다. 그럴 때에는 혼자 해야한다는 독립성도 좋지만, 주변을 돌아보면 도와줄 사람이 분명 있을 것입니다. 본인의 팀이든 아니든 말이죠. 그 분들과 함께 이겨나갈 수 있는 것이 저는 이번 모의창업에서의 큰 의미였다고 생각합니다.

저도 힘든 일이 많았지만 그 끝에는 많은 경험과 보람이 있었고, 결국 그런 경험들로 창업을 잘 알아갈 수 있게 되었으며, 모의창업으로 인해 많은 것을 느꼈습니다.

### 초승달 베이커리 대표 김민정

"실패를 두려워하지말고 계속 도전하라"

안녕하세요. 1인 창업팀 초승달 베이커리입니다. 모의 창업도 이전 정말 끝이라는 생각에 후련한 마음과 함께 설렘한 마음도 파도치듯 밀려옵니다. 지난 6개월의 시간 동안 많은 것을 배우고 경험할 수 있는 시간 이었습니다. 실패하기도 했지만 그 실패를 기회로 도전하고 도전해 이렇게 마무리할 수 있었습니다.

청소년이라는 나이에 꽤나 큰 프로젝트에 참여 할 수 있어 가장 큰 행복과 추억인 것 같습니다. 좋은 경험 과 추억을 가질 수 있게 해주셔서 감사드립니다.

## 와이낫 대표 최성은

조그마한 의지와 꿈도 크게 만들고자 아무리 작은 1이라도 시작해보는 청소년 창업팀 와이낫입니다.

앞에 놓인 많은 장애물들과 힘든 일들을 파헤쳐오며 판매까지 다다르게 되었습니다. 값진 결과를 얻는 경험이니만큼 힘들고 지치는 과정들과, 내부에서의 감정 싸움들이 난무했습니다. 처음은 언제나 어려웠지만 창업은 단 1년 프로젝트였는데도 불구하고 포기하고 싶은 순간들이 많을 만큼 눈물겨운 날들이 잦았습니다. 그러나 이렇게 멋진 결과를 내기까지 힘든 순간들만 있는 건 아니었습니다. 저희의 앞에 놓인 시련들을 없앨 수 있도록 도와주시고 지지해주신 담당 선생님과 전문가 선생님, 수많은 소비자분들 덕분에 저희는 힘들어도 언제나 어깨가 든든했고, 많은 경험을 시켜주신 덕분에 많은 것들을 배울 수 있었습니다. 결코 쉬운 길이 아니었지만, 그만큼 즐겁고 행복했습니다.

오늘에 오면서 '창업'이라는 이름이 얼마나 큰 책임의 무게를 가지고 있는지 알게 되었습니다. 저희의 앞길을 위해 도와주시고 노력해주신 많은 분들과 담당 선생님께 표현 못할 정도의 큰 감사를 드립니다. 창업뿐 아니라 책임감과 성실, 사랑을 배울 수 있는 기회였습니다. 저희 셋만 있었으면 절대 하지 못했을 경험을 할 수 있었습니다. 창업이란 단순히 회사를 내고 물건을 내는 것만이 아닌, 일과 사람을 배우는 이름인 것 같습니다. 배우고, 경험하고, 성장해 뿌듯하고, 도전에 두려움을 느끼지 않게 되었습니다.

다시 한 번 고개 숙여 감사드립니다.



## 모의창업 프로젝트

### 진행과정

창업팀 선발 심사

5. 15.

01

오리엔테이션

5. 22.

02

1차 전문가 교육

5. 29.

03

창업 기획

6. 2. ~ 8. 26.

04



모의투자유치회  
8. 30. ~ 9. 11.

05

창업 실천  
9. 4. ~ 11. 17.

06

2차 전문가 교육  
10. 9.

07

사업결과보고회  
11. 19. ~ 11. 25.

08



# 목차

## 활동 1 선발 심사 ————— 9

- 01 심사 과정 10
- 02 창업팀 사업 아이디어 소개 12
- 03 창업팀 사업 아이디어 발표 19

## 활동 2 오리엔테이션 ————— 29

- 01 부서별 상호 평가 30

## 활동 3 1차 전문가 교육 ————— 35

- 01 기업가 정신과 사업계획 수립 과정 36

## 활동 4 창업 기획 활동 ————— 39

- 01 기획 활동 소개 40
- 02 회사별 비전 및 로고 41
- 03 사업계획 발표 자료 44
- 04 회의록과 예산사용계획서 50

## 활동 5 모의투자유치회 ————— 53

- 01 모의투자유치회 활동 소개 54
- 02 모의투자자 의견과 창업팀 답변 55

## 활동 6 창업 실천 활동 ————— 61

- 01 실천 활동 소개 62
- 02 원가계산 64
- 03 판매 제품 & 판매 결과 66
- 04 구매 고객 만족도 조사 결과 68
- 05 회의록과 예산사용계획서 71

## 활동 7 2차 전문가 교육 ————— 75

- 01 전문가 컨설팅 76

## 활동 8 모의사업결과보고회 ————— 79

- 01 모의사업결과보고회 활동 소개 80
- 02 사업결과 발표 자료 81

## 마무리 1    활동 소감    89

- 01 가장 기억에 남는 점 90
- 02 아쉬운 점 91
- 03 스스로 변화/성장했다고 생각하는 점 (배운 점) 92
- 04 내년에 재판매를 해 볼 생각이 있나요? 93
- 05 내년 모의창업 프로젝트에 도전할 청소년에게 해주고 싶은 말 94
- 06 최종 프로젝트 참가 소감 96

## 마무리 2    활동 평가    99

- 01 프로그램 만족도 조사 결과 101
- 02 청소년 활동 핵심역량 사전/사후 조사 결과 102

## 마무리 3    활동 홍보    103

- 01 2020년 추진 결과 104
- 02 대외 성과: 2021년 경기도 청소년상 수상 105
- 03 2020-2021 보도자료 리스트 105

"아직 19년밖에 살지 않았지만 그래도  
내 판엔 가장 열심히 살았던 해였다. 노  
력한 만큼의 성취감을 얻는 것이란 말로  
표현 못할 정도의 기쁨이었다. 판매를  
한 번 더 할 수 있다면 여태 부족한 점을  
모두 보완해 완벽하게 해보고 싶다."

초승달 베이커리 김민정



활동 1.

선발 심사

## 심사 과정



최종 합격팀 공고문  
보러가기

### 5개 창업팀 지원

모의창업 프로젝트는 총 5개 팀 14명의 청소년이 신청하였다. 그리고 모의창업 프로젝트 면접은 5월 15일 토요일 오후 2시부터 5시까지 일산서구청청소년수련관에서 대면으로 진행되었으며, 총 5개팀 12명의 청소년이 면접에 응시하였다. 응시인원의 성별 비율은 남자 청소년이 3명(25%), 여자 청소년이 9명(75%)이었으며, 연령 비율은 중등 청소년이 2명(17%), 고등 청소년이 10명(83%)을 나타내었다.

### 1차 서류심사

창업 지원팀은 모집요강에 맞추어 팀마다 프로젝트 신청서, 사업 아이디어 소개서, 개인정보수집이용동의서, 사업 아이디어 발표 자료를 작성하여 사전 제출하였고, 지원한 5개 팀 모두 응시서류를 알맞게 구비하여 1차 서류심사를 모두 통과하였다.

### 2차 면접심사

모의창업 프로젝트의 2차 면접심사는 걸작떡볶이치킨 가맹사업본부 (주)위드인푸드 김복미 대표, 일산서구청청소년수련관 김지영 관장, 전년도 창업팀 먹어도댕냥 대표 어채운 청소년 등 총 3명이 심사위원으로 참여하였다. 심사위원들은 각자의 전문성을 바탕으로 기본태도, 아이디어 참신성, 사업실행 가능성, 개인(팀) 역량의 4개 항목에 기초하여 창업 프로젝트 지원팀의 아이디어 발표와 면접을 심사하였다.

### 3개 창업팀 선발

최종 심사 결과 3개팀 9명의 청소년이 선발되었고, 모의창업 프로젝트에 지원한 전체 팀에게는 심사결과 공고문을 통해 최종 결과가 공유되었다. 그러나 합격팀 중에서 1개 팀(정이가연)이 팀 내부 사정으로 합격 포기 의사를 밝혀서, 차순위팀이었던 1개팀(와이낏)이 추가 선발되었다.

## 2021 청소년 창업팀 심사 결과

### 1차 서류 심사 합격팀

연번	팀명	나이	팀원수	사업 아이템
1	와이낏	17세	3명	커스텀 스트랩 가방
2	초승달 베이커리	19세	2명	유기농 미니 스콘
3	DEB	19세	3명	애완컵
4	정이가연	19세	4명	전통과자 디저트
5	미델	15세	2명	리패브릭 포스터

### 2차 면접 심사 합격팀 (최종 합격팀)

연번	팀명	나이	팀원수	사업 아이템
1	초승달 베이커리	19세	2명	유기농 미니 스콘
2	DEB	19세	3명	애완컵
3	정이가연	19세	4명	전통과자 디저트

### 추가 합격팀

연번	팀명	나이	팀원수	사업 아이템
1	와이낏	17세	3명	커스텀 스트랩 가방

\* 초승달 베이커리는 모의투자유치회 이후 팀 내부 사정으로 팀을 초승달 베이커리와 C.O.B로 분리하게 된다.  
(73페이지 '활동 이야기'에 관련 내용이 적혀 있으니, 그 내용을 참고하시길 바란다.)



## 창업팁

### 사업 아이디어 소개

#### 커스텀 스트랩 가방 - 와이낫

##### 1. 이 아이디어로 창업을 할 때 우리의 장점은?

저희는 수작업에 관심이 많고 손재주가 좋은 친구들이 만나 팀을 구성하였습니다. 특히 팀원들의 분담이 잘 되어 봉제 기술을 가지고 있는 친구와 장식기술이 뛰어난 친구, 컴퓨터 프로그램 다루는 것이 능숙한 친구 이렇게 친한 급우 3명이 만나 팀을 구성했기 때문에 이 프로젝트를 완벽히 수행할 수 있을 것이라 자신합니다. 이전에도 교내에서 디자인과 전문동아리를 하면서 제품을 수작업으로 만드는 작품들을 꾸준히도 전해왔습니다. 가끔 디자인 프로젝트나 제품을 만들다보면 처음 아이디어 단계와는 다른 결과물이 나올 때도 있습니다. 그럴 때마다 서로 협의도 하고, 스스로 어떤 단계에서 오류가 발생하였는지 분석하여 다시 예상 결과물과 똑같거나 그 이상으로 만들어 내었습니다. 저희의 이 장점을 살려 이번 사업도 끊임없는 노력과 의지로 잘 해낼 것이라 생각합니다.

##### 2. 이 아이디어는 어떻게 떠올리게 되었나요?

핸드폰은 현대사회에서 중요한 개인 물품 중 하나입니다. 누구나 사용하지만 그만큼 분실하거나 파손되는 사고가 많이 발생합니다. 그래서 최근에는 핸드폰 가방이나, 핸드폰 목걸이 등 이를 방지하기 위한 제품들이 많이 개발, 판매되고 있습니다. 그러나 핸드폰 가방이나 목걸이를 벗어두고 또 찾게되는 일들이 발생하여 LED를 이용한 가방 스트랩을 제안하게 되었고, 핸드폰 파우치도 하나의 패션 아이템이라는 생각이 들어 각자의 개성을 담을 수 있는 커스텀 제품을 제안하게 되었습니다.

### 3. 이 아이디어를 소개해주세요.

요즘은 독특하면서 예쁘고, 자기만의 것이라는 커스텀 제품들이 인기를 얻고 있습니다. 10대에서 50대 사람을 타겟으로 정하여 판매를 할 수 있는 것이 무엇이 있을까 했을 때, 핸드폰 파우치를 떠올렸습니다. 우선 사용하기 전에 핸드폰을 넣어두어도 잘 찾을 수 있게 끈을 컬러풀하게 현장에서 선택하여 살 수 있게 구성해보았습니다. 가방 끈 중에서는 LED를 이용한 끈도 개발하려 합니다. 어두운 곳에서 잘 발견할 수 있으며, 패션과 재미를 한번에 추구할 수 있는 아이템이라 생각합니다. 또한 파우치에는 이니셜 브로치를 준비하여 파우치에 자기 느낌대로 연출하여 사용할 수 있게 구성을 했습니다. 항상 들고 다닐 제품이라 생각했을 때, 그 안에서 그 날 기분이나 패션에 따라 변형이 가능하다는 소비자들이 더 만족할 수 있을 것이라 생각해서 이 아이템을 제안합니다.

### 4. 창업 프로젝트 종료 후에는 어떤 변화가 발생할까요?

이 프로젝트로 인해 프리마켓이나 창업에 더 관심을 가지게 될 것 같습니다. 이 프로젝트를 도전하면서 여러 가지 창업에 대한 준비과정 및 제품 수정과정, 판매정책, 경제성 구조 등 저희가 알지 못했던 분야도 경험을 통해 폭넓게 배울 수 있을 것이라 기대합니다. 프로젝트를 진행하면서 배운 점을 토대로 더 발전된 역량으로 개인적인 발전과 프리마켓에 계속 계속 도전하는 좋은 계기가 될 것 같습니다. 나아가 저희의 재능을 발전시켜 이 프로젝트 종료 후 계속해서 일산 지역 사회에 도움이 되는 재능기부를 도전해 보고 싶습니다.

### 5. 하고 싶은 말이 있으면 자유롭게 적어주세요.

저희에게는 이 프로젝트를 참여하는 것이 큰 도전이었습니다. 이 도전을 해낸다면 앞으로 어떠한 도전을 할 때 자신감과 추진력에 많은 힘이 될 것 같습니다. 나중에 개인 창업을 디자이너로서 하고 싶다는 막연한 생각이 현실화되는 큰 계기일 것이며, 이 계기는 저희 인생에도 큰 터닝 포인트가 될 것 같습니다. 어떠한 일을 할 때 안되더라도 끊임없이 도전하여 끝내 성취해내는 저희의 장점을 살려 이 프로젝트 또한 잘해낼 수 있을 것이라 생각해 도전하고자 합니다.

## 유기농 스콘 - 초승달 베이커리 & 스트레이츠 음료 - C.O.B

### 1. 이 아이디어로 창업을 할 때 우리의 장점은?

저는 중학교 3학년 때부터 시작해서 약 2년 넘게 같은 곳에서 아르바이트를 해왔습니다. 이처럼 아르바이트를 꾸준히 하다보니 끈기가 자연스레 생겼고 뭐든지 빠르게 배우며 맡은 일에는 최선을 다합니다. 저의 장점은 제가 맡은 일에 책임을 다합니다. 일이 잘못됐을 때 남을 탓하기보다는 스스로를 먼저 되돌아보고 잘못된 점을 빠르게 알아차리고선 새로운 방법을 시도합니다. 또 저는 팀의 조화와 화합을 중요시 여기기에 만약 팀원 내에서 논쟁과 갈등이 일어나게 된다면 누구보다 빠르게 일어나서 해결할 것입니다.

### 2. 이 아이디어는 어떻게 떠올리게 되었나요?

디저트와 음료의 조합은 찰떡궁합입니다. 보통 카페에 가서도 커피를 시키면 케이크라든지 쿠키라든지 디저트를 같이 시키기도 하죠. 물론 디저트와 커피가 뜨끈한 해보자라는 생각에 떠올리게 된 것은 절대 아닙니다. 국내에 있는 수많은 카페와 베이커리 가게를 돌아다니면서 건강하면서 맛있는 디저트와 커피를 찾는 것은 힘들더라고요. 그래서 건강과 관련되어 빵을 찾아보던 중에 유기농을 사용하여 디저트를 만들어보자라는 생각이 들게 되어 유기농 스콘을 떠올렸고, 그에 어울리는 커피를 찾던 중에 그냥 아메리카노는 너무 식상하다보니 여러 커피를 찾다가 스트레이트라는 커피가 있는데 이 커피로 결정하게 된다면 독특함과 주변에서 경험해보지 못한 경험을 줄 수 있을 것 같기에 떠올리게 되었습니다!

### 3. 이 아이디어를 소개해주세요.

먼저 유기농 스콘입니다! 말 그대로 유기농 제품을 사용하여 만든 스콘인데요. 스콘도 한가지 스콘이 아니라 여러 가지 스콘이 있죠? 버터스콘, 초코스콘, 말차스콘, 앙버터스콘 등 스콘에 들어가는 재료를 유기농으로 사용하여 스콘을 만드는 것입니다. 그럼 맛도 좋고 건강도 챙길 수 있는 빵이 됩니다. 다음은 스트레이츠라는 음료입니다. 이 음료도 100% 유기농은 아닐지라도 최대한 유기농과 가깝게 만들 것이며 이 음료에는 독특하게 후추가 들어갑니다. 후추는 향이 강한 재료여서 자칫하면 커피의 향을 망칠 수 있지만 그 향을 조절해서 들어가는 재료의 전유를 바나나 우유로 대체해 만드는 것입니다! 커피에 후추, 소금이 들어가는 외국의 커피를 접해보고 제 아이디어를 추가했습니다!

#### 4. 창업 프로젝트 종료 후에는 어떤 변화가 발생할까요?

꿈이 있다면 팀원들과 함께 참가한 것만으로도 많은 추억과 경험을 쌓을 수 있다고 생각합니다. 또 이번 창업 아이디어를 구성하고 만들어 보면서 내가 지금까지 해왔던 활동 중 실수를 했다면 그 실수를 되돌아보고 보완해나가면서 성장할 수 있는 계기가 될 것입니다. 아직 뚜렷하지 않았던 꿈을 이번 활동을 통하여 본인의 적성 즉 참가자는 서비스의 경영, 판매를 직접 해봄으로써 본인의 적성에 맞는지 찾을 수 있고 내 꿈을 한 발 더 내딛을 수 있는 계기가 될 수 있다고 생각합니다.

#### 5. 하고 싶은 말이 있으면 자유롭게 적어주세요.

저희가 하는 모든 활동들이 저희의 꿈과 연결되어 더 성장할 수 있다고 생각합니다. 많은 고생과 시간이 필요하겠지만요. 그만큼 사소한 일 하나하나 성실을 다 할 것이며 저희의 모든 것을 걸게 되더라도 죽을 각오로 열심히 최선을 다하겠습니다! 감사합니다.



## 전통과자와 디저트의 만남 - 정이가연

### 1. 이 아이디어로 창업을 할 때 우리의 장점은?

제과제빵과에 재학 중이기에 평소 디저트에 대한 관심이 많고 전공이 제과제빵이다 보니 관련 경험이 많습니다. 그렇기 때문에 이론과 실무적인 부분들이 조금 더 능숙해서 제품의 실현 가능성이 높습니다. 팀원 모두 제품 개발 관련 교내 대회 수상 경력이 있기에 창업 준비 과정에서 예상치 못한 변수가 생기더라도 당황하지 않고 문제를 해결해나갈 수 있습니다. 또, 팀원들 모두 전통과자와 디저트를 좋아하기 때문에 표현하고 생각하는 폭이 넓다고 생각합니다.

### 2. 이 아이디어는 어떻게 떠올리게 되었나요?

우리 주변에 디저트 가게가 많아지고 있는 추세이지만 한국 고유의 느낌을 풍기는 전통과자들은 많이 보이지 않는다는 사실을 발견하게 되었습니다. 그래서 한국 전통과자 대중화에 관심있는 친구들이 모여 이를 더 알려보고자 디저트와의 콜라보를 생각해냈습니다. 우리나라의 맛과 멋을 담은 전통과자와 대중들에게 친숙한 디저트와 결합하여 전통과자의 입지를 다지고 미래에는 디저트 시장의 선두주자가 되어 경쟁력을 가진 아이템이 되었으면 좋겠습니다. 더 나아가 이를 세계화 시킨다면 미래에는 외국인들도 우리나라의 전통과자를 부담 없이 접할 수 있을 것입니다. 이 또한 많은 이들이 한국의 식문화를 간접 체험할 수 있고 널리 알릴 수 있는 좋은 기회가 될 것 같습니다.

### 3. 이 아이디어를 소개해주세요.

전통과자와 디저트를 파는 곳은 있지만 이 두 가지를 접목시킨 곳은 찾아보기 어렵습니다. 이 아이템은 독창성을 가지고 있을뿐더러 한국의 전통과자에 익숙하지 않은 젊은 층과 단맛을 꺼려하는 노인들이 모두 함께 즐길 수 있다는 장점을 가지고 있습니다. 모든 연령대를 아우르고 남녀노소 즐길 수 있는 이 아이템을 선물세트용으로도 제작하고자 합니다. 명절이나 부모님 생신, 어버이날 등 특별한 날을 위한 디저트로 가족들이 함께 다과를 먹으며 대화를 나눌 수 있는 기대감으로 제품을 생각해내었습니다. 사람들이 즐겨먹는 마들렌, 파운드 케이크, 마카롱 등에 전통과자를 접목시켰기 때문에 소비자들이 쉽게 다가갈 수 있다고 생각합니다. 서양의 디저트들이 유행하고 있는 추세이지만 한국의 전통과자도 지금 유행하는 디저트들처럼 고급스럽고 멋질 수 있음을 표현하고 싶습니다.

#### 4. 창업 프로젝트 종료 후에는 어떤 변화가 발생할까요?

저희의 최종적인 목표는 전통과자를 이용한 디저트를 유행시켜 대중화하는 것입니다. 또한, 명절에만 먹어야 한다는 인식을 버리고 디저트의 한 분야로 자리매김하고 싶습니다. 전공인 제과와 전통과자에 대한 이해를 하고 실력을 쌓으며 둘의 조화를 통해 새로운 메뉴를 개발해내는 능력을 향상하면서 성장하고자 합니다! 그리고 창업에 관한 여러 전문 지식을 얻어 실제 창업 시에도 밑거름이 될 것이라 생각하며 조원들과 의견 충돌이나 문제 상황 발생 시 서로를 배려하여 위기에 대처하고 협동하며 한걸음 더 나아갈 것입니다.

#### 5. 하고 싶은 말이 있으면 자유롭게 적어주세요.

창업이라는 꿈을 꾸곤 있었지만 기회가 없었는데 이번 모의창업 프로젝트를 통해 많은 것을 배워갈 예정입니다. 이번 프로젝트는 창업이라는 크기만 한 꿈에 좋은 스타트가 될 수 있다고 생각합니다. 결과가 성공만으로 가득 차 있을 거라고 생각하지 않습니다. 하지만 그 과정에서 창업에 대한 지식뿐만 아니라 협동심, 배려심, 창의성 등 다양한 것을 배우고 이 프로젝트가 끝나면 우리는 더 성장해있을 것이라고 믿습니다.

### 사람, 지역사회 그리고 지구를 살리는 애완컵 - DEB

#### 1. 이 아이디어로 창업을 할 때 우리의 장점은?

어렸을 때부터 그림 그리기를 좋아했고, 조금 더 멋지고, 아름다운 그림을 그리기 위해 포토샵을 스스로 공부했습니다. 최근에 인스타그램(@kim\_da\_hee)에 제가 그려서 올린 그림을 좋아해주는 사람들이 많이 생겼습니다. 더불어 반려동물을 좋아해서 현재 애견 미용을 학교에서 배우고 있기도 합니다. 제가 그린 그림을 단순히 그림으로만 감상하는 것이 아니라 우리 삶에 희망을 주는 도구로 사용하고 싶습니다. 뿐만 아니라 자신이 좋아하는 일을 하면서도 이 세상을 살 수 있다는 것을 보여주고 싶습니다.

## 2. 이 아이디어는 어떻게 떠올리게 되었나요?

요즘에는 ‘밥은 안먹어도 커피는 마신다’라고 할 정도로 사람들이 카페에 자주 갑니다. 저 또한 지금까지 수도 없이 친구들과 분위기가 좋은 카페를 많이 찾아다녔습니다. 하지만 거리에 버려진 일회용 컵을 보면서 늘 눈살이 찌푸려지곤 했습니다. 텀블러(다회용 컵)를 들고다니기에는 불편한 점도 많고, 보기에 좋지 않아 사람들이 꺼립니다.

저는 반려동물을 좋아해서 애견미용을 배우고 있습니다. 제가 좋아하는 반려동물을 데리고 다니듯이 가지고 다니기에 전혀 손색이 없는 귀엽고, 재밌는 텀블러(다회용 컵)를 만들 수 있다면 사람들도 편하게, 그리고 재밌게 텀블러(다회용 컵)를 들고다니면서 사용할 수 있을 것입니다.

## 3. 이 아이디어를 소개해주세요.

일회용 컵이 많이 사용되면서 발생하는 쓰레기는 우리 사회에서 크게 문제가 되고 있습니다. 이제는 평범한 텀블러(다회용 컵)에 제가 그린 그림을 사용하여 생명력을 불어넣어주겠습니다. 바로 ‘애완컵’입니다. 사람들이 반려동물을 데리고 다니듯이 늘 가지고 다녀도 손색이 없는 ‘애완컵’을 만들어드리겠습니다. 제작된 텀블러(다회용 컵)를 사용하면 마시고 싶은 음료수도 할인이 되고, 환경도 보호하고, 지역사회도 살릴 수 있습니다.

첫째, 일반적인 텀블러(다회용 컵)에 귀여운 반려동물 그림을 그려서 들고 다니기에 편하고, 귀여운 ‘애완컵’을 제작합니다. 둘째, 제작된 텀블러(다회용 컵)를 가져오면 먹고 싶은 음료수가 할인되도록 동네의 크고, 작은 카페를 섭외합니다. 셋째, 사용한 컵은 사용자가 세척, 관리하여 카페 입장에서 번거로움을 줄일 수 있습니다. 사용자는 저렴한 가격으로 카페를 이용할 수 있습니다.

## 4. 창업 프로젝트 종료 후에는 어떤 변화가 발생할까요?

일회용 컵 쓰레기가 줄어들고, 프렌차이즈 카페보다 지역사회의 소상공인이 운영하는 카페로 사람들을 이끌 수 있습니다. 제가 그린 그림이 그려진 텀블러를 사람들이 사용하면서 좋아하는 모습을 보면 저도 좋을 것 같습니다. 제가 좋아하는 ‘그림, 애견’을 활용하여 사업이 가능하다는 것을 보여줌으로써 학생들에게 꿈과 희망을 줄 수 있습니다.

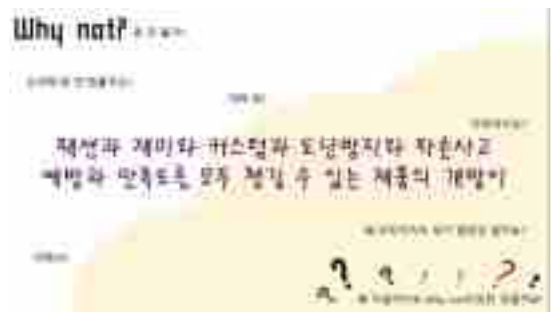
## 5. 하고 싶은 말이 있으면 자유롭게 적어주세요.

늘 새로운 도전은 겁이 나면서도 기대가 됩니다. 도전할 수 있는 기회를 주셔서 감사합니다.

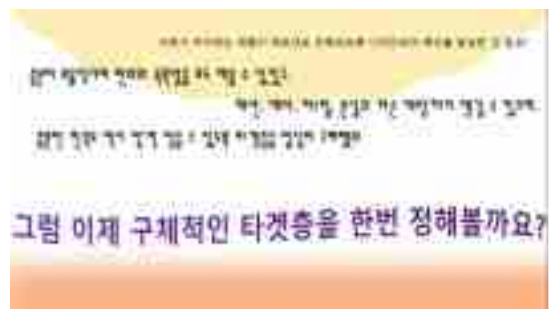
03

## 사업 아이디어 발표

## 커스텀 스트랩 가방 - 와이낫









## 유기농 미니 스콘 - 초승달 베이커리 & 스트레이츠 음료 - C.O.B



## 전통과자와 디저트의 만남 - 정이가연



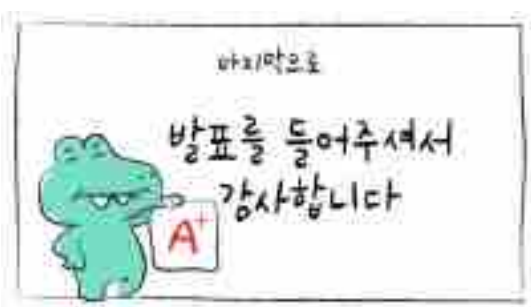






## 사람, 지역사회 그리고 지구를 살리는 애완컵 - DEB





## 청소년 소감

### DEB - 최준혁

처음이라서 되게 떨리고 말도 잘 못했지만, 합격해서 친구들과 같이 창업을 해볼 수 있는 기회가 생기면 자신감있게 열심히 하겠습니다.

### DEB - 정관우

일단은 처음 해보는 경험이고, 처음 해보는 프로젝트라 많이 떨리기도 하고 했는데, 그래도 떨어져도 좋은 경험이 될 것 같습니다. 저는 저에게 확신이 있기에 떨어진다해도 이 경험을 발판 삼아서 한 단계 더 발전하는 경험이 될 수도 있을 것 같습니다. 좋은 경험 하게 해주셔서 감사합니다!!

### 정이가연 - 김가을

무사히 끝냈다는 점이 가장 뿌듯하다. 발표를 하기까지 많은 과정이 있어 힘들었던 점도 물론 있었지만 끝내고나니 후련하게 느껴진다! 이번 발표 및 면접을 통해 나의 부족한 발표 태도를 알게 되었고 개선해야겠다고 생각했다. 무엇보다 학교 선생님, 친구들이 아닌 다른 이의 앞에서 발표를 하는 것이 소중한 경험이었다. 우리의 아이디어를 듣고, 조언해주시는 부분들에서 많은 것을 얻었다고 생각한다. 우리 팀원들, 도와주신 지도사쌤들, 면접관님들 수고하셨습니다. 감사합니다.

### 정이가연 - 구연우

발표하는 날을 기다리며 친구들과 열심히 준비를 했지만 대본 숙지를 완벽하게 하지 못해서 아쉬웠다. 심사위원님의 질문에 많이 당황했지만 팀원들이 잘 도와줘서 면접을 매끄럽게 이어갈 수 있었다! 이렇게 대표님들 앞에서 발표를 했다는 것만으로도 정말 좋은 경험이라고 생각해서 떨어져도 절대 속상하지 않을 것 같다. 오늘 면접을 보면서 부족했던 점을 개선하여 다음엔 말을 더 조리있게 해야겠다는 생각이 들었다!! 엄청 떨었지만 저희 발표를 잘 들어주셔서 감사합니다.

### 와이낫 - 최성은

많이 부족하게 시작하고, 부족하게 진행해서, 부족하게 마무리지었음에도 집중해주시는 심사위원분들과 열심히 도와주시는 담당자님, 보조쌤 등등 사소한 것 하나에도 열의를 다해 도움을 주셔서 과분한 관심을 받고 성과 이상의 기대를 받은 것 같아 더 열심히 할 걸 그랬나 싶은 아쉬움도 남고 발표보다 PPT 역할 비중이 훨씬 커서 막상 면접관님 앞에 섰을 땐 많은 말을 하지 못해 아주 약간의 후회도 서린다. 그래도 창업, 1인 기업에 관심이 많아 도전해본 프로젝트란 걸 고려했을 땐 여러가지로 도움이 많이 될 경험이었던 것 같아 뿌듯하다. 다시 한 번 이런 프로젝트가 생긴다면 또 도전할 의향이 있고, 또 이런 기회가 생겼을 때 전력을 다해 마주할 수 있다는 자신감도 생겼다. 도와주신 일산서구청소년수련관의 모든 분들과 이 자리에 오기까지 수고해주신 동아리 선생님들께 감사의 말씀을 올리며 꼭 합격되길 희망한다.



### 와이낫 - 윤수아

처음으로 학교 밖에서 면접을 보아서 너무 떨렸지만 하고 나니까 열심히 했다고 생각해서 만족한다!! 평소에 디자인하는 것을 좋아해서 너무 좋은 기회라고 생각했고 기왕이면 합격하면 좋겠지만 합격하지 않아도 발표도 해보는 중요한 기회도 가졌고 외부에서 처음 보는 면접이라 좋은 경험을 하여서 정말 좋은 것 같다. 많이 부족했지만 열심히 임했기에 후회도 미련도 없는 것 같다. 팀원들과 협동하여서 같이 아이디어를 계획하고 PPT도 만들고 머리를 맞대고 같이 생각하는 것이 재밌고 색다른 경험이었다. 완벽하지 못한 발표와 면접이었지만 경청해주시는 면접관님들에게 너무 감사했고, 보조해주시는 선생님에게도 너무 감사했고, 저희에게 이런 정보를 주시고 도와주신 우리 학교 선생님들께도 감사하다. 이런 기회가 또 있을지 모르겠지만, 앞으로 또 있다면 내 꿈에 한발짝 더 다가가기 위해 참여할 것이고 이 프로젝트를 계기로 더욱 더 성장할 수 있을 것 같다.

### C.O.B - 성민제

이번에 면접을 보면서 이로 인한 경험으로 다음 면접을 어떻게 해야할지 감을 잡고 다음에 면접이 있을 때 이번 경험을 살려 다음에는 좀 더 보완되고 디테일하게 할 수 있을 것 같다. 이후 창업했을 시 실제로 가능한 메뉴들을 만들어보고 나만의 레시피로도 수정해보면서 새로운 음료수를 만들 때에도 어떻게 해야하는지 알 수 있었던 좋은 경험이었다.

### 초승달 베이커리 - 김민정

면접 연습을 항상 해왔기에 큰 어려움은 없었지만 긴장이 돼서 떨리긴 했어요. 팀원 친구한테 같이 프로젝트 해보자고 제안했던게 잊그제였는데 발표를 하니깐 그제서야 실감이 났습니다. 그래도 대표님들 앞에서 발표도 하고 면접도 봤다는 것만으로도 얼마나 큰 경험을 한건지 제 자신이 넘 뿌듯하고 행복해요. 특히 담당자분께서 질문에 답변을 얼마나 친절하게 해주셨는지 발표하기 직전에도 긴장하지 말라며 옆에서 긴장 풀어주셔서 너무 감사했습니다. 100% 제 모습을 못 보여드린 게 아쉽기는 하지만 좋은 경험이 될 수 있어서 너무 즐거웠어요!! 감사했습니다!



활동 2.

오리엔테이션

## 부서별 상호 평가

최종 선발된 창업팀을 대상으로 5월 22일 토요일 오후 2시부터 5시까지 오리엔테이션이 진행되었다. 먼저 프로젝트 과정과 일정에 대한 안내가 이루어졌고, 창업팀 공통 일정인 전문가 특강, 모의투자유치회, 모의사업결과보고회를 이해하는 시간을 가졌다. 그리고 구체적으로 팀별 지원예산액, 예산사용계획서 작성, 회의록 작성 등을 알아가는 시간을 가졌고, 기본적인 수련관 소개와 안전교육이 진행되었다.

이후에는 경영지원팀, 제품생산팀, 마케팅팀의 3개 가상 부서로 팀 내부의 역할을 분담하여, 동일한 부서 역할을 맡은 청소년끼리 모였고, 각 팀은 면접 심사에서 발표했던 팀별 사업계획을 서로 공유하는 시간을 가졌다. 그리고 자신의 부서 역할에 기초하여 각 팀의 사업계획을 평가하였고, 이를 통해 본인 팀과 본인 역할에서 부족한 점을 찾아, 앞으로의 프로젝트를 어떻게 준비하면 될지 마음가짐을 다잡았다.



## 평가 소감

### 정이가연 - 구연우 (제품생산팀)

얼른 조원들과 상의를 해서 메뉴를 다시 조정해야 될 것 같다고 생각했습니다. 그리고 온라인과 오프라인 판매의 단점, 장점을 고려하여 그에 맞는 포장 방법, 판매 대상을 확실하게 정해야 될 것 같습니다. 아직 미흡한 점이 많지만 조원들과 대화를 하면서 천천히 고쳐 나가겠습니다.

### 정이가연 - 김가을 (경영지원팀)

사업 아이템, 홍보 부분보다 경영지원 부분에 큰 관심을 갖지 않고 준비도 미흡했다고 느꼈다. 다른 팀들의 아이템 설명을 들으며 우리 팀에게 추가되었으면 좋겠는 부분(의미, 목적, 방향성)들을 더하고, 우리 팀의 부족한 부분(계획, 예산)을 보완해야겠다고 느꼈다.

### 정이가연 - 김이현 (마케팅팀)

우리 팀의 멋진 의견들을 어떤 마케팅 전략으로 홍보하느냐가 코로나 시대의 주요 요소일 것 같다. 우리 팀의 장점과 다른 곳과 다른 특별한 요소들을 잘 정확히 찾아 홍보하는데 도움이 되어야겠다. 그리고 메뉴 수가 너무 많다고 느꼈다.

### 정이가연 - 이민정 (제품생산팀)

첫째, 의미가 다른 팀에 비해 적다. 둘째, 제품 수가 너무 많다. 셋째, 온라인 판매나 디테일한 수익성에 대한 고민이 필요하다. 넷째, 원재료 보관에 대한 생각이 필요하다.

### 초승달 베이커리 - 김민정 (경영지원팀)

경영에 관해서 정말 신중히 해줘야 해서 느리더라도 성실하고 꼼꼼하게 더 재점검해서 오류나고 적자나지 않도록 열심히 할 것입니다.

#### C.O.B - 성민제 (제품생산팀)

정이가연팀은 어떤 메뉴를 만들 것인지 아이템의 특징이 확실하게 잡혀있었으며, 여러가지 메뉴로 사람들의 취향을 맞춘 아이템 판매가 가능할 것 같다. 이로 인해 우리 팀도 아이템성을 갖춘 메뉴를 생각할 수 있는 계기가 되었다.

#### DEB - 김다희 (경영지원팀)

우리 팀이 제일 기발할 줄 알았는데 아니었다. 다른 팀들도 되게 열심히 한 것 같아서 멋있다. 앞으로 더 열심히 할 것이다.

#### DEB - 정관우 (마케팅팀)

마케팅 쪽으로 봐서 일단 확실하다. 광고 분야나 홍보나 완벽하다고 생각을 한다. 앞으로 마케팅팀으로서 열심히 해서 마케팅 전문가가 될 것이다.

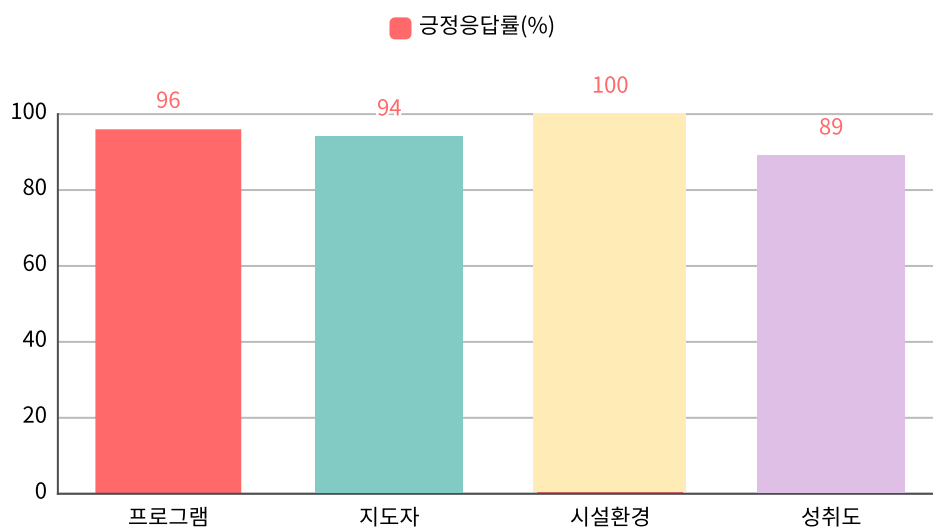
#### DEB - 최준혁 (제품생산팀)

아직은 많이 부족하지만 많이 알아보고 공부하여 부족한 부분을 채워 나가고 싶다.

[illegible][illegible]

## 부서 평가지

## '오리엔테이션' 만족도 설문 결과



만족도 설문 결과 전체 항목 평균 95%의 높은 만족도를 달성했다.

"창업에 대한 구도를 잡을 수 있었고,  
사업계획서의 중요성을 알게 되었다.  
고객과의 소통의 중요성이 얼마나 중  
요한지도 알게 되었다."

C.O.B 성민제



활동 3.

1차 전문가 교육



## 기업가정신과 사업계획 수립 과정

1차 전문가 교육은 사회적 기업인 주식회사 비숫 김현석 대표의 강연을 들으며, 창업팀 청소년들이 '창업'에 대한 생각을 정리하고 기업가정신을 이해하는 시간을 가졌다. 창업이란 무엇인지, 우리팀은 어떤 문제를 해결하고 싶은 것인지 그리고 변화가 빠른 앞으로의 세상에서 필요한 역량인 문제해결력을 창업을 통해 어떻게 기를 수 있는지를 함께 생각해보는 시간이었다. 무엇보다 김현석 대표가 생각하는 기업가정신인 '회복탄력성'에 대해 고민하며 각 팀이 지녀야 할 기업가정신도 정리해보았다.

다음으로는 사업계획서가 필요한 이유가 무엇인지 이해하고, 목표고객, 아이템, 차별화 전략, 기대효과 등 사업계획서를 작성하기 위해 필요한 요소들에 대해 생각해보았다. 각 팀은 강연을 통해 배운 내용들을 바로 자기 팀에 적용하여 간단하게 팀의 목표고객, 아이템(시제품), 전략 등을 작성해보았다.



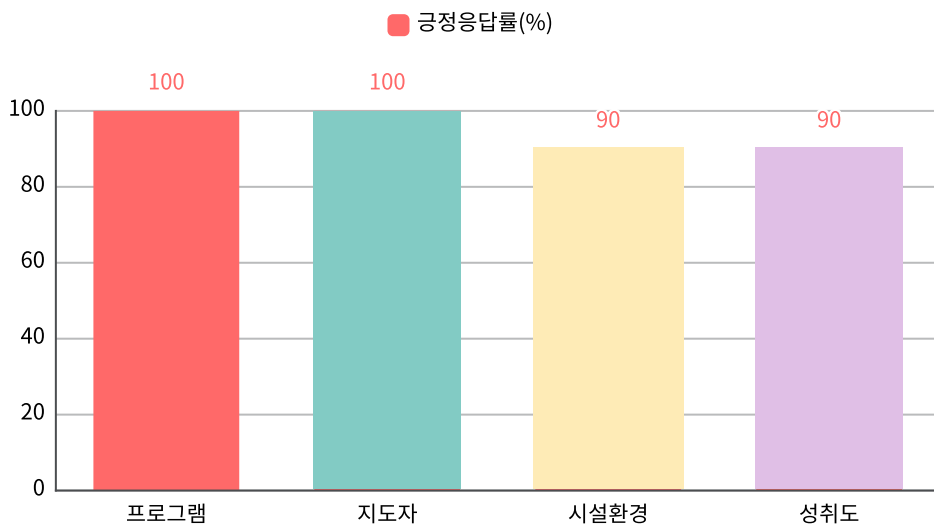
## 참여 소감

직접 해볼 수 있는 참여 시스템이 많아 만족스럽고 강의 효율성도 좋았습니다. 적극적인 선생님의 수업 열정도 맘에 들어요.

사업 계획서를 어떻게 작성해야할지 몰랐는데 오늘 강의를 통해 자세히 알 수 있었다.

창업에 대한 구도를 잡을 수 있었고, 사업계획서의 중요성을 알게 되었다. 고객과의 소통의 중요성이 얼마나 중요한지도 알게 되었다.

## '1차 전문가 교육' 만족도 설문 결과



만족도 설문 결과 전체 항목 평균 96%의 높은 만족도를 달성했다.

"초승달인 상태에서 하루만에 보름달이 될 수는 없습니다. 어느 정도의 시간이 있어야 초승달에서 보름달이 될 수 있습니다. 이처럼 제가 많은 경험과 시간을 투자하여 성장하는 모습을 초승달에서 보름달이 되어 가는 과정이라고 생각해 로고에 담아보았습니다."

초승달 베이커리 김민정



활동 4.

기획 활동

## 기획 활동 소개

### 회사 수립

기획 활동부터 창업팀의 본격적인 창업 프로젝트가 시작된다. 가장 먼저 회사 비전을 세우고, 로고와 명함을 제작하며, 팀원의 역할을 분담한다. 이렇게 각 창업팀은 회사가 나아갈 방향성을 명확하게 세우게 된다.

### 사업계획 발표 자료

회사 수립 단계 이후에는 회사의 사업을 구체적으로 계획하게 되는데, 대표적으로 시장 기회 구체화, 목표 고객 설정, 목표시장 조사, 경쟁업체 조사, 벤치마킹, 시제품 제작, 창업 아이템 차별화 전략 수립 등을 하나씩 밟아가며 팀의 사업계획을 수립하고, 이를 기반으로 사업계획 발표를 준비하게 된다.

### 모의투자자 섭외

어느 정도 팀의 사업계획이 구체화되면 각 팀은 팀의 사업계획을 바탕으로 모의투자(투표)를 해주실 모의투자자를 10명씩 섭외하는데, 그 대상은 팀의 미래 잠재고객이 될 수 있는, 가깝게는 친구, 가족, 학교 선생님부터 멀게는 목표시장 인근 마을 주민까지가 모두 해당된다. 이때 섭외한 모의투자자는 프로젝트의 중간 공유회(모의투자자유회)와 최종 공유회(모의사업결과보고회)에 참석하여 자신이 모의투자(투표)한 창업팀의 사업 실천과 결과를 평가하여 창업팀 청소년에게 도움이 될 만한 의견을 제안하게 된다.

### 예산계획서와 회의록 작성

이러한 기획 활동은 각 팀마다의 일정에 맞추어 최소 한 달에 2회에서 최대 한 달에 10회까지 자유롭게 정기 회의를 통해 진행한다. 그리고 팀은 사업계획서 작성을 위해 모든 회의 내용을 회의록을 통해 기록하게 된다. 또한 각 팀은 프로젝트를 진행하며 필요한 물품을 구매하기 위해서 매번 예산계획서를 작성하여 수련관으로부터 지원 받은 예산의 집행을 신청하는 과정을 거치게 된다.

## 회사별 비전 및 로고

### 커스텀 스트랩 가방 - 와이낫



Why not? : "남들의 불편함은 우리의 기회다"

저희는 주변에서 일어나는 생활의 소소한 불편함에 의문을 가지며 '왜 안 돼?'라는 질문의 끝을 YES로 만들자는 취지에서 이러한 회사명과 비전을 정하게 되었습니다.

## 유기농 스콘 - 초승달 베이커리



"열정 없이는 어떤 중요한 싸움도 이길 수 없다."

저희 초승달 베이커리의 회사 명함 앞면과 뒷면을 보시면 초승달과 보름달이 있습니다. 초승달인 상태에서 하루만에 보름달이 될 수는 없습니다. 어느 정도의 시간이 있어야 초승달에서 보름달이 될 수 있습니다. 이처럼 제가 많은 경험과 시간을 투자하여 성장하는 모습을 초승달에서 보름달이 되어 가는 과정이라고 생각해 로고에 담아보았습니다.

회사의 비전은 '열정 없이는 어떤 중요한 싸움도 이길 수 없다.'입니다. 창업을 처음 시작했을 때 열정을 다해 포기하지 말고 끝까지 도전하자는 마음가짐으로 이렇게 정했습니다.



초승달 베이커리 & C.O.B



와이낫

## 스트레이트 음료 - C.O.B



"가장 중요한 것은 가장 가까이에 있다."

커피든 인간관계든 나라 사이의 관계든 가장 중요한 건 가장 가까이에 있다는 걸 잊고 사는 사람들이 많은 것 같아 기업 비전으로 설정하게 되었습니다.

회사 이름인 C.O.B는 Coffee Of Barista의 약자입니다.

## 사람, 지역사회 그리고 지구를 살리는 애완컵 - DEB



"환경을 위한 선택"

환경을 생각하는 텀블러를 만들기 위해 회사 로고는 나무를 형상화한 이미지를 사용했습니다.



## 사업계획 발표 자료

### 커스텀 스트랩 가방 - 와이낫

안녕하세요. 저희는 커스텀 스트랩 가방을 제작하는 와이낫 팀의 윤수아, 최성은, 박소현입니다. 저희는 생활 속에서 '왜 안 될까?'를 자아내는 모든 이들의 불편함을 잡아내고 이를 해결하기 위해 만들어진 와이낫 팀 그 이름 그대로 셋이서 활동하고 있습니다. 저희 팀 비전은 저희 팀의 이름처럼 다른 이들의 불편함을 잡아내고자 '남들의 불편함은 우리의 기회다'라고 정하였습니다.

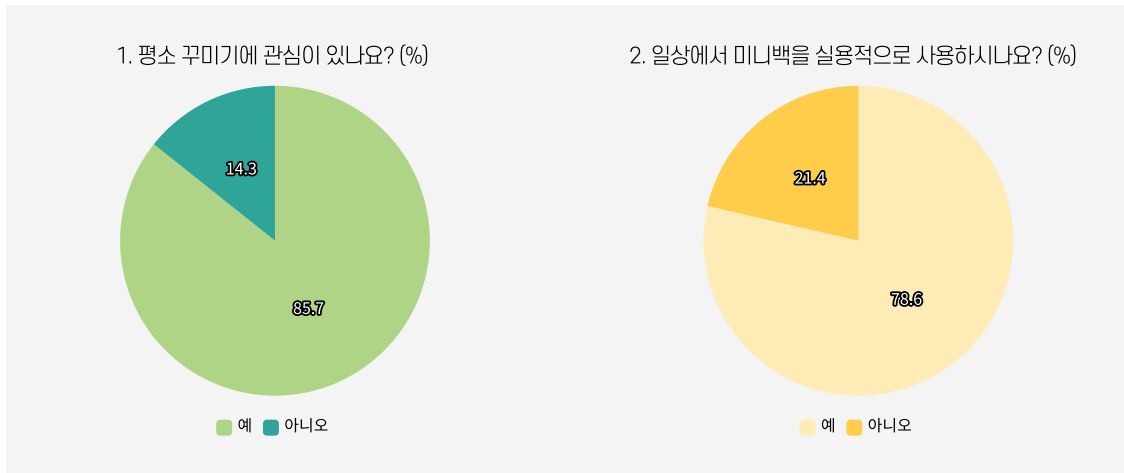


와이낫 - 7.4.(일)

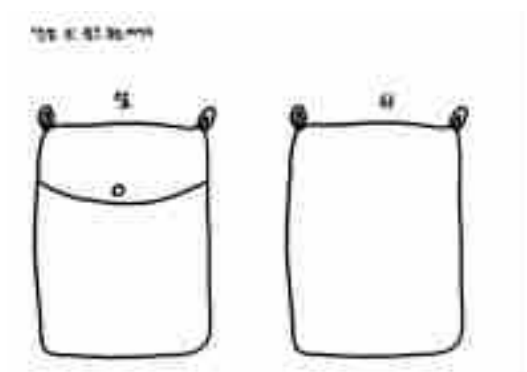


와이낫 - 8.6.(금)

저희 제품의 목표 고객은 기존엔 10대에서 30대로 넓은 연령대를 고려했지만, 디자인 설문조사 끝에 유아에서 10대 초반으로 변경했습니다. 목표 시장은 청소년수련관과 어린이들이 많은 어린이 놀이터로 결정하였습니다.



저희 제품은 구매자가 직접 가방 몸체와 스트랩을 선택하여 조합할 수 있게 하였습니다. 가방 디자인 몸체는 가로 14cm, 세로 20cm로 핸드폰이 들어가기에 적합한 크기로 확정하였고, 극세사 소재로 부드러운 촉감을 선택했습니다. 스트랩은 기존에는 비즈 스트랩, LED스트랩, 극세사 스트랩이 있었으나 설문조사 결과를 바탕으로 LED스트랩을 제외하였습니다. 그리고 가방을 꾸밀 수 있는 액세서리인 배지는 총 7가지로 유아와 어린이들에게 초점을 맞춘 디자인으로 제작했습니다. 저희 제품의 특징은 스트랩과 몸체를 따로 여러 가지를 준비하여 소비자들이 직접 선택하고 꾸밀수 있다는 점과 원하는 배지를 소비자분들이 결정할 수 있다는 점입니다.



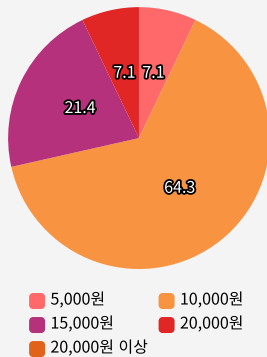
와이낫 가방 도안



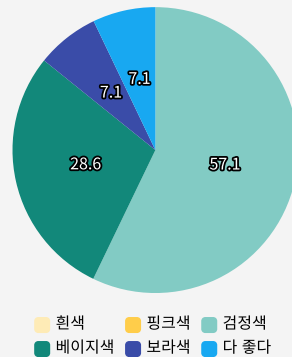
와이낫 배지 디자인

설문조사 결과로는 응답자 수 14명으로 경기도 고양시 일산동구와 서구에 거주한 분들이 10명으로 가장 많았고, 17세에서 19세 응답자분들이 가장 많았습니다. 가격대는 10,000원에서 15,000원이 가장 많았고 선호하는 가방의 색깔은 검정색과 베이지색이었습니다. 선호하는 스트랩 유형으로는 극세사와 연결고리형 비즈 스트랩이었습니다. 이 결과를 바탕으로 커스텀 스트랩 가방의 색상을 흰색, 핑크색, 검정색, 베이지색, 보라색에서 보라색을 빼고 흰색, 핑크색, 검정색, 베이지색으로 변경하였습니다.

6. 가방 가격대로 얼마가 적절한가요? (%)



7. 선호하는 가방의 색깔을 골라주세요! (%)



9. 저희 제품에 원하는 점을 자유롭게 적어주세요!

- 배지는 심플했으면 좋겠어요! 다른 건 상관 없어요. 크기만 적당하게 해주셨으면 좋겠어요.
- 디자인은 심플하되 너무 무난하지 않은 것?
- 끈 길이 조절이 가능하면 좋겠습니다. 그리고 반려동물 사진이라든가 본인이 좋아하는 인물사진을 캐릭터화해서 담을 수 있으면 좋겠어요. 이런 경우 가격을 좀 더 받아야겠지요.
- 커스텀할 수 있는 부분이라 좋아요. 예쁘고 화려한 것보다 편하고 부담이 없는 재료들을 넣어주면 좋을 것 같아요.
- 크로스로 멜 수 있는 가벼운 백
- 스트랩은 한 줄이 편함
- 심플한 스타일의 제품도 만들어주세요.

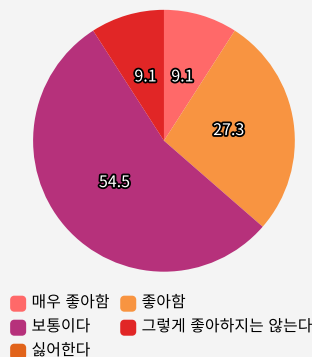
## 유기농 미니 스콘 - 초승달 베이커리 & 스트레이츠 음료 - C.O.B

안녕하세요. 저희는 청소년 창업팀에서 2인조로 활동하고 있는 '초승달 베이커리 카페'팀 김민정, 성민제입니다. 저희는 유기농 미니 스콘과 스트레이츠 커피를 각자 나누어서 맡고 있습니다.

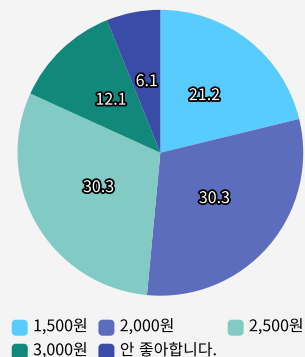
처음에는 서로 어색했는데 어느 정도 시간이 지나니깐 괜찮아졌고, 그렇게해서 저희가 가장 처음으로 먼저 정했던 게 회사의 비전이었어요. 저희 팀의 비전은 '열정없이 그 어떤 싸움도 이길 수 없다'인데요. 모든 일을 시작하는 것과 이어나가는 것은 열정이라 생각합니다. 열정이 용기가 되고 배터리가 된다는 것은 생활하면서 자주 느낀 것 중 하나입니다. 그렇기 때문에 저희 팀의 비전으로 가장 잘 어울린다고 생각되어서 정하게 되었습니다.

다음으로는 창업 아이템에 대해 말씀드릴게요. 첫 번째 아이템은 미니 스콘입니다. 한입에 먹을 수 있는 크기로 먹기 편하게 되어있습니다. 미니 스콘으로 결정하게 된 계기는 각지들을 구매했는데 크기가 너무나도 작은 틀이 오는 바람에 일단 해보자라는 마음에 도전했다가, 나름 작게 만들어진 스콘이 먹기도 편하고 훨씬 귀여워져서 미니스콘으로 정하게 되었습니다. 밀가루도 유기농을 사용하게 되어 더 건강한 스콘을 드실 수 있습니다. 스콘을 만들면서 참고할 만한 것을 찾고 있다가 구글폼 설문조사를 진행하게 되었습니다. 결과는 플레인, 초코칩, 갈릭, 더블초코, 호두, 햄치즈, 버터프레첼로 총 7가지의 맛으로 진행하게 되었습니다. 가격은 플레인 600원을 기준으로 다른 맛은 600원 이상으로 정해질 것 같습니다.

3. 유기농에 관심이 많으신가요? (%)



5. 스콘 가격대는 어느 정도면 사드시나요? (%)



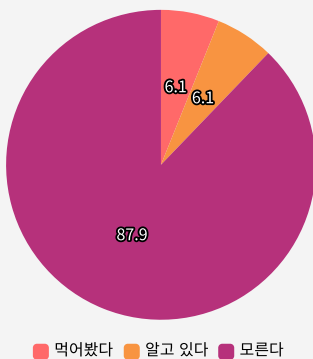


두 번째 창업 아이템으로는 싱가포르의 인기 커피인 스트레이츠라는 커피입니다. 스트레이츠라는 음료는 처음 들어보시죠? 그래서 준비했습니다. 스트레이츠 커피란 싱가포르에서 유명하다고 알려진 커피입니다. 커피의 이름도 싱가포르 해협에서 나오게 되었어요. 음료 안에는 7가지의 재료가 들어가서 스트레이츠 세븐이라고도 불린대네요. 근데 이 7가지 재료 중에 아주 독특한 재료가 들어가게 돼요. 바로 소금과 후추인 데요. 커피의 향과 맛을 더 독특하게 해주는데에 많은 역할을 합니다.

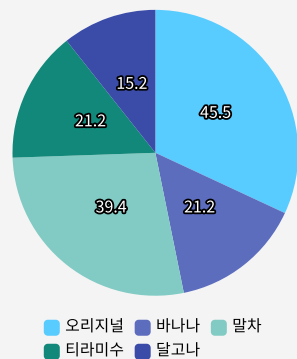
이 메뉴를 선택하게 된 이유는 우리나라에서 ‘커피’라고 하면 보편적으로 아메리카노를 생각해요. 그만큼 아메리카노가 대중화되어있고 다른 커피는 자주 안 먹는 경우가 빈번히 생깁니다. 그래서 에스프레소, 우유로 만드는 커피의 관심은 많이 줄어들었습니다. 이 메뉴는 카페마다 시그니처 메뉴가 있는 것처럼 우리 팀에도 시그니처 메뉴가 있었으면 좋겠다는 생각에 선택하게 되었어요.

마찬가지로 커피의 맛과 가격을 정하는데 더 많은 의견을 듣고자 설문조사를 진행하게 되었습니다. 메뉴 설문조사는 오리지널맛, 초코맛, 말차맛, 바나나맛, 티라미수맛, 달고나맛순으로 조사하게 되었는데요. 이 설문조사를 반영해 여러 번 회의를 진행해서 맛은 오리지널, 초코, 말차로 정해졌습니다. 가격은 오리지널을 기준으로 4,000원 ~ 5,000원 사이로 정해질 거 같습니다.

7. 스트레이츠 커피를 아시나요? (%)



8. 어떤 맛을 가장 먹어 보고 싶나요? (%)



다음은 저희가 만든 메뉴의 제작과정을 말씀드리도록 하겠습니다. 초반에 스콘을 만들 때는 긴장을 하게 돼서 자꾸만 태우고 실수하고 완성도가 많이 낮아서 이대로 괜찮을까 걱정을 많이 했어요. 그치만 연습하고 연습해서 지금은 제품 완성도도 높게 나오고 맛도 있어 점차 나아지는 게 느껴지더라고요. 아직 부족하고 더 많은 시간이 필요하겠지만, 성장하는 저희의 모습을 제가 봐도 제 자신이 뿌듯합니다. 그러면 다음은 스트레이츠 제작 과정에 대해 말씀드릴게요.

스트레이츠는 저도 책으로 발견하고 어? 커피에 소금이랑 후추가 들어가? 하는 마음으로 특이하다 하고 지나친 것이었어요. 처음 이 커피를 만들 때는 책에 있는 레시피대로 만들고 있었는데, 또 우리나라에는 없어서 더욱 참고할 만한 게 없었습니다. 더구나 몇 가지 재료들이 다르고 싱가포르 사람들 입맛에 맞춘 커피라 그런지 입맛에 그렇게 맞지 않았어요. 그래서 저희 입맛에 맞게 레시피를 바꾸는 과정이 있었습니다. 또 한 레시피에는 소금 한 꼬집 이렇게 적혀 있어서 정확한 무게를 재기 위해 0.1g 단위까지 측정이 되는 저울도 사서 사용했고, 도중에 밀크폼이랑 생크림도 올려보고 했어요. 계속 만들다 보니 소금이랑 후추 비율도 맞출 수 있었고, 맛도 좋아지고, 많은 사람들이 sns를 하는 시대에서 비주얼도 아주 중요한 역할을 하기에 비주얼에도 많이 신경을 썼습니다. 겉으로 보았을 때 삼층으로 나뉘는데요. 맨 위에는 휘핑크림이 올라가 달달하고, 그 아래 칸에는 짭짤한 음료가 있어 단짠 조합을 가지고 있는 매력적인 음료입니다.

다음은 판매 방법에 대해 소개해드릴게요. 그냥 팔기에는 2% 부족한 느낌이 있어 추가 메뉴를 넣었습니다. 저희 스콘을 2개 구입할 시 딸기잼이 하나 증정됩니다. 그리고 생크림은 1,000원에 별도 구매하실 수 있습니다. 또한 포장 용기와 리본은 포장이 된 상태로 500원에 별도로 구매하시면 되겠습니다. 그리고 세트메뉴를 추가했는데요. 스콘 4개에 스트레이츠 한 잔 세트, 모든 맛의 스콘이 들어 있는 스콘 세트, 많은 사람들이 함께 먹을 수 있는 스콘 10개에 스트레이츠 2잔 세트입니다. 마지막 세트 메뉴 구입 시 포장 용기와 생크림, 그리고 스콘을 2개 추가로 증정해서 총 12개의 스콘을 드실 수 있습니다.



C.O.B - 8.8.(일)

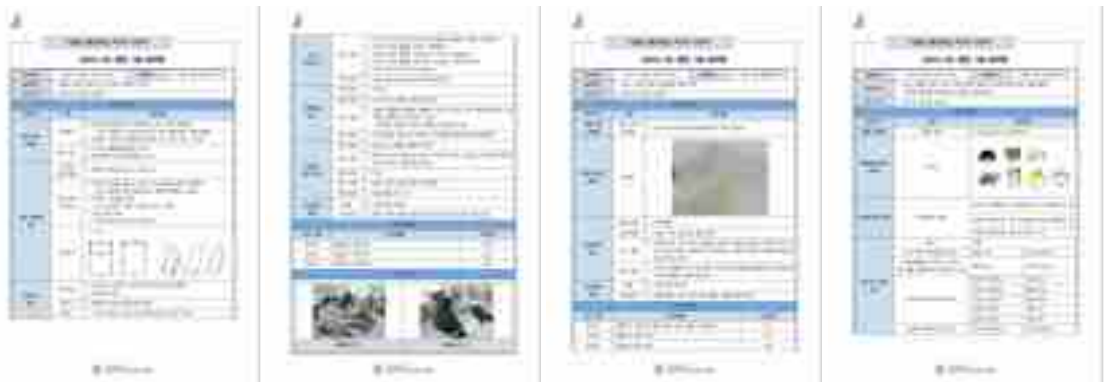


초승달 베이커리 - 8.11.(수)

## 회의록과 예산사용계획서

### 커스텀 스트랩 가방 - 와이낫

와이낫팀은 6월 19일 토요일부터 8월 25일 수요일까지 창업 기획 활동을 진행했다. 그 과정 중에 총 10회의 정기 회의를 진행했고, 총 2회의 예산사용계획을 수립하였다.



와이낫 기획 활동 회의록

## 유기농 미니 스콘 - 초승달 베이커리 & 스트레이트 음료 - C.O.B

초승달 베이커리팀은 6월 2일 수요일부터 8월 26일 목요일까지 창업 기획 활동을 진행했다. 그 과정 중에 총 19회의 정기 회의를 진행했고, 총 5회의 예산사용계획을 수립하였다.



초승달 베이커리 기획 활동 회의록



초승달 베이커리 기획 활동 예산사용계획서



## 사람, 지역사회 그리고 지구를 살리는 애완컵 - DEB

DEB팀은 6월 9일 수요일부터 7월 21일 수요일까지 창업 기획 활동을 진행했다. 그 과정 중에 총 6회의 정기 회의를 진행했고, 총 1회의 예산사용계획을 수립하였다.



DEB 기획 활동 회의록

### 활동 이야기

DEB팀은 기획 활동 전 과정을 마무리하고 텀블러와 컵홀더 시제품 시안까지 완성하고 사업계획 발표 자료까지 완성하였으나, 팀 내부 사정에 의해 7월 21일 정기 모임을 끝으로 중도 포기하게 되었다. 매주 수요일마다 만나며 성실하게 열심히 창업을 위한 과정을 밟아왔기에 아쉬움이 컸지만, 3명의 팀원 모두 지금까지 이렇게 온 것만으로도 뿌듯하고 만족한다며 마지막 소감을 남겼다.

DEB팀은 '환경을 생각한 텀블러'라는 어쩌면 평범한 아이디어를 지역사회 소상공인 카페와 연계한 포인트 제도, 환경을 위한 적립금 기부 제도 등 지역사회와 함께 성장할 수 있는 선순환 시스템과 함께 고안함으로써 아이디어 측면에서 높은 점수를 받았다. 앞으로도 다양한 아이디어를 기초로 한 청소년의 창업 프로젝트 도전이 많이 이루어지길 기대한다.

활동 5.

## 모의투자유치회



온라인 모의투자유치회  
영상 보러가기

## 모의투자유치회 활동 소개

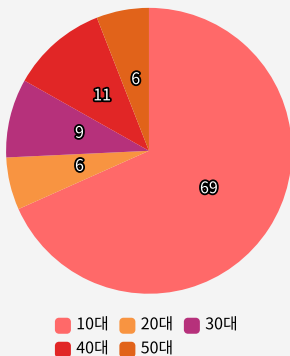


온라인 모의투자유치회  
결과 보러가기

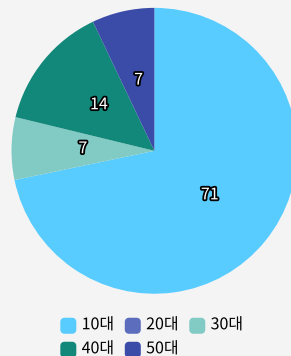
창업팀은 기획 활동에서 사전 섭외한 모의투자자들과 불특정 다수를 대상으로 8월 30일부터 9월 10일까지 12일 동안 온라인 모의투자유치회를 진행했다. 모의투자유치회는 미래 잠재고객인 지역사회 주민의 다양한 생각을 들어보며, 창업팀 청소년들이 자신들의 사업 아이템을 보완하고 발전시킬 수 있는 기회로 작용한다. 각 팀은 모의투자유치회를 통해 팀의 사업계획을 발표하고, 사업을 실천하기 위한 물품성 자본금을 확보하기 위해 모의투자(투표)자를 유치하기 위한 홍보 활동을 진행하였다.

온라인 모의투자유치회에는 109명(순시청자수)이 참여해주었고, 구글폼 모의투자의견서 작성을 통한 창업팀 모의투자(투표)에는 37명이 참여해주었다. 최종 투자(투표)수를 통한 긍정 투표율 확인 결과, 초승달 베이커리팀이 95%, 와이낫이 38%의 득표율을 달성하여 각각 130만 원, 100만 원의 물품성 창업 지원금을 확보하게 되었다.

초승달 베이커리 긍정 투표자 연령 분포 (%)



와이낫 긍정 투표자 연령 분포 (%)



## 모의투자자 의견과 창업팀 답변

### 커스텀 스트랩 가방 - 와이낫

#### 1. 이름이 왜 와이낫인지 궁금해요.

저희 팀의 이름이 와이낫인 이유는 왜 안 될까라는 말에서 비롯됐는데요. 왜 안 될까는 단편적으로 부정적인 의미지만 이 의문이 자아내는 결과에는 항상 긍정적인 면모가 잇따르는 이유로 왜 안 될까? 라는 질문을 통해 남들의 불편함을 캐치하고 파악하여 세상에 있는 문제점을 고쳐나가는 팀이 되고자 와이낫이라는 이름을 만들었습니다.

#### 2. 스트랩 가방 재질이 계절을 타는 재질이라 안타까워요. 소재가 4계절용이면 더 좋겠어요.

재질에 대해 많은 고민을 하고 있었고 저희 제품에 확신을 가지기 어려워 제대로 확정하지 못하고 계속 방향을 했던 건 사실입니다. 객관적인 시선으로 의견을 내주시고 보완할 점을 찾을 수 있게 방향성을 잡아주신 점 감사드립니다.

#### 3. 가격대가 너무 높은 것 같아요.

확정된 가격은 아니지만 저희는 가방을 만들 때 필요한 본체 바느질, 스트랩, 배지 제작을 모두 수제로 진행하고 있음에도 불구하고 재료값만 고려하여 가방 가격을 조율하였습니다. 의견을 수용하여 유아용 가방이라는 사실을 고려해 가격을 확정하겠습니다. 의견 감사드립니다.

4. 고객들에게 어필할만한 부분이 부족해 보입니다. 가방에 대한 좀 더 특별한 점이 있었으면 좋겠습니다.

저희만의 제품이라고 자부할만한 커스텀 제작 물품들이 있다고 당당하게 말씀드릴 수는 있으나, 주신 의견처럼 저희가 물건을 만들 때 더더욱 확실하게 저희 제품만의 특징과 장점을 살려 매력적인 부분을 어필해야 한다는 점을 계속 언급하면서도 방향하곤 해 소비자 분들이 보시기에 좇대가 미묘해 보였던 것 같습니다. 좋은 방향성 조언 감사드립니다.

5. PPT가 조금 더 깔끔했으면 좋았을 것 같아요.

저희도 그렇게 생각합니다. 부족한 PPT였음에도 봐주셔서 감사하고, 다음에는 이 점을 보완하여 훨씬 깔끔하고 보기 좋게 제작해보겠습니다. 피드백 감사합니다.

6. 아이디어가 정말 좋았지만 다른 경쟁사에 비해 조금 부족한 면이 있지 않았나 싶습니다.

의견 감사합니다. 저희의 제품이 다른 경쟁사에 비해 부족한 면이 없도록 제품의 부족한 점을 구체적으로 생각하여 보완하도록 노력하겠습니다.

7. 팀원들 각자가 자신감을 더 가지면 좋겠고, 내가 기획한 물건에 대한 확신이 없어 보입니다.

확신을 가질 수 있게 노력하고, 투자자 분들도 저희 물건에 대한 확신을 느끼도록 노력하겠습니다.

8. 파우치는 어느 곳에서나 살 수 있다고 생각합니다.

저희의 파우치는 아무 곳에서나 파는 파우치랑은 다르다고 자부할 수 있습니다.

9. 소비자들의 구매 욕구를 충족시키고자 한다면 다양한 사람들의 입맛에 맞게 여러 버전을 출시해야 할 것이고, 그렇게 된다면 적정 주기를 기준으로 신제품을 발매해야 할텐데 그만큼의 아이디어를 뽑아낼 수 있는가?

의견 감사합니다. 그 점을 보완하여 다른 여러 가지 상품을 제작하도록 분발하겠습니다.

#### 와이낫팀 기타 의견

- 소감 내용이 너무 감동적이었어요.
- 팀명처럼 도전적이고 필요성을 찾는 모습이 인상적입니다.
- 더욱 발전하는 계기가 되고 각자 역할과 전체의 조화를 잘 만들어서 거듭 성장하길 바랍니다.

## 유기농 미니 스콘 - 초승달 베이커리 & 스트레이츠 음료 - C.O.B

### 1. 빵 종류가 궁금합니다.

저희 초승달 베이커리 팀은 스콘을 전문으로 하고 있습니다. 맛 종류로는 플레인, 초코칩, 갈릭버터, 더블 초코, 호두, 햄치즈, 버터프레첼로 7가지의 맛으로 준비되어 있습니다.

### 2. 이미 포화상태라고 할 수 있는 베이커리 카페 시장에서 조금 더 어필할 만한 요소가 필요해 보입니다.

커피 메뉴인 스트레이츠는 현재 대한민국 어느 곳에서도 판매되지 않고 있습니다. 외국에서 판매되는 음료이기에 아직 한국에 유입되지 않아 새로운 커피의 맛을 보실 수 있습니다. 또 저희 스콘을 만드는데 들어가는 재료는 유기농 밀가루를 사용하고, 유명한 고메버터를 사용하여 더 건강하고 풍미가 향상된 스콘을 맛 보실 수 있습니다.

### 3. 다른 카페나 디저트 가게와 다르게 가지는 차별성에 대한 부연 설명과 원가 계산을 통한 마진율을 설명 해주면 투자자의 이목을 끌기 더 좋을 것 같다.

특이한 재료와 방법으로 만든 스콘과 한국에서 찾기 어려운 커피를 메인으로 하며 원가는 메뉴에 들어간 재료에 따라 인건비, 재료비 등을 고려해 만족스러운 가격에 출시하도록 하겠습니다. 감사합니다.

### 4. 각 세트가 가지는 특징을 살린 세트명을 지으면 구매하는 입장에서 제품 이해하기 좋을 것 같다.

메뉴마다의 세트명은 차후에 만족스러운 세트명을 고민해보겠습니다. 감사합니다.

### 5. 꼼꼼하게 조사하고 열심히 준비한 것이 티가 날 정도였지만, 다소 자신감이 부족해 보이는 발표였다. 더 자신감을 가지고 단어 선택에 집중하여 발표를 진행하면 더 좋을 것 같다.

부족한 자신감으로 인해 영상을 시청하신 분들께 아쉬움을 느끼게 하여 죄송합니다. 이후 발표가 있다면 피드백을 통해 더 밝은 표정과 당당한 모습으로 발표에 임하겠습니다. 감사합니다.

### 6. 구매자에게 어떤 방식으로 유기농이라는 것을 어필할 것인지가 궁금합니다.

제품을 구매하시는 고객님들께 판매 도중에 유기농 밀가루를 사용한다는 점을 말씀드리며, 또 메뉴판과 홍보지에도 밀가루 유기농 문구를 사용하여 홍보할 예정입니다.

#### 초승달 베이커리팀 기타 의견

- 판매 날 꼭 초대해주세요. 너무 맛보고 싶은 메뉴입니다.
- 카페에서 구매할 때 저는 패키지를 중요하게 생각해요. 예쁜 로고가 너무 맘에 들었어요!
- 미니 스콘으로 발상 전환을 한 것처럼 창업 기간동안 어려움을 기회로!! 항상 응원합니다.
- 아이디어가 정말 좋은 것 같아요. 실제로 실현할 수 있고 대중성이 높아서 창업을 하면 인기가 많을 것 같아요.
- 열심히 하려는 모습이 보기 좋네요^^
- 목표하고 계획한 대로만 잘 이루어나간다면 시장성이 좋아 보임

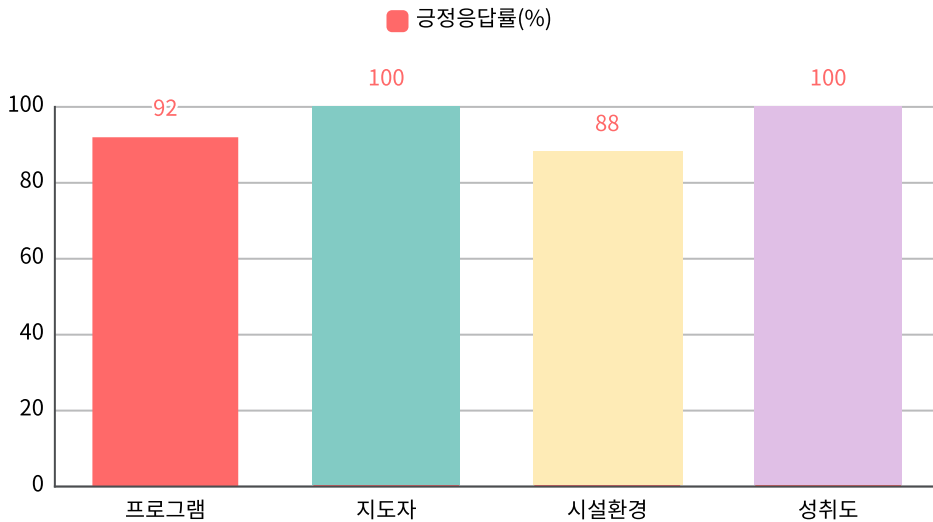
## 창업팀에게 하고 싶은 말

- 창업팀 두 팀이 걸어온 길에서 많은 배움이 있었다는 게 느껴졌습니다. 사장님들 화이팅입니다.
- 초승달 베이커리와 와이낫 팀의 프리젠테이션을 너무 잘 봤습니다. 열정과 노력 항상 응원합니다.
- 저도 모의 창업을 경험했던 사람으로서 여기까지 준비하는데에 많은 노력이 들어갔다는 것을 너무 잘 알고 있어서 더 좋게 봤던 것 같아요. 두 팀 모두 화이팅하시고 꼭 좋은 결과 있었으면 좋겠네요!
- 청소년들에게 이런 기회가 많았으면 좋겠어요.



## 온라인 모의투자유치회

## '모의투자유치회' 만족도 설문 결과



만족도 설문 결과 전체 항목 평균 94%의 높은 만족도를 달성했다.

### 활동 이야기

사실 모의투자유치회는 사업 담당자로서는 창업팀에게 정말 소중한 기회라고 생각하기에 어떤 활동보다 중요하게 여기지만, 창업팀 청소년들에게는 하나의 큰 고비이자 어려움으로 처음 다가오게 된다. 오직 무언가를 만들어서 팔아본다는 것만을 생각하고 창업 프로젝트에 지원한 청소년은 생각하지 못한 복잡하고 힘든 과정에 정말 많은 중도 포기 욕구를 느낀다. 실제로 올해 3개 창업팀 모두 중도 포기의 위기를 겪었으며, 전년도 3개 창업팀도 모두 중도 포기하거나 그 위기를 겪고 극복하는 경험을 했다.

그럼에도 모의투자유치회에 참여해주신 모의투자자와 지역 주민들의 의견과 투자(투표) 결과는 창업팀 청소년들에게 누가 시키지 않아도 주도적으로 자기 팀의 사업 아이템을 보완하고 발전시키는 기회로, 그리고 앞으로의 과정에 대한 엄청난 동기로서 작용하게 된다. 창업 프로젝트에서 가장 중요한 것 중 하나가 바로 청소년들의 주도성이다.



"내가 여기서 무너지면 나도 그렇고 팀  
도 그렇고 아무 것도 해결되는 게 없겠  
단 생각에 아득바득 포기하고 싶은 마음  
을 버텼던 시간이 가장 기억에 남는다."

와이낫 최성은



활동 6.

실천 활동

## 실천 활동 소개

### 모의투자유치회 의견 분석

모의투자유치회가 종료된 후, 창업팀은 모의투자자의 의견을 분석하여 팀의 사업 계획에 반영할 의견을 선정하고 사업 아이템 보완 및 수정 과정을 거쳐 실제 사업 실천 계획을 재수립하게 된다. 팀마다 목표 고객 수정, 시제품 수정, 마케팅 방법 고안 등 사업 전반에 걸친 조정 작업이 진행된다.

### 최종 시제품 제작 및 원가 계산

사업 계획이 구체화되면, 각 팀은 최종 시제품을 제작하게 된다. 판매할 제품이 완성되면 제품 생산에 필요한 재료를 목록화하고, 예산계획을 수립하여, 재료 구매 계획을 세운다. 이후 원재료의 단가를 분석하여 제품 생산에 필요한 재료비를 산출하고 팀의 계획에 맞는 적정 수익률을 설정하는 과정을 거치는 등 원가 계산을 통해 제품 판매 가격을 설정하게 된다. 그런데 창업 프로젝트는 판매를 일회성으로 진행하기 때문에 재료비 원가만 고려하며, 그 외 인건비 등 기타 제조원가는 고려하지 않는다는 장치가 설정된다.

### 제품 홍보와 포장 재료 준비

판매 제품이 확정되고 원가 계산을 통해 제품 판매 가격이 정해진 팀은 수련관 채널과 팀 내 개인 채널을 활용하여 제품 판매를 홍보한다. 이때 사전 주문과 홍보에 필요한 주문 링크, 판매 포스터, 제품(메뉴) 포스터, 홍보 배너 등을 제작하게 되는데, 그에 앞서 제품을 어떻게 포장하여 판매할 것인지 고민하고 이에 필요한 로고 스티커, 포장지 등을 제작하여 실제 판매할 제품을 촬영하고 홍보에 활용할 사진도 준비하게 된다. 따라서 창업팀은 매 회의마다 그 내용과 사진을 기록하여 관리하는 것이 얼마나 중요한 일인지를 자연스럽게 배우게 된다.

## 판매

창업팀은 11월 6일 토요일과 7일 일요일에 제품을 판매하였다. 팀의 판매 제품에 맞는 생산계획에 따라 제품을 판매 당일 제작하거나 판매 전일까지 제작하는 등 준비 과정을 거쳐 판매 제품을 생산했다. 그리고 구글폼 주문 링크를 활용하여 온라인 사전 주문을 받아 판매 당일 포장 발송하거나 수련관 방문 수령할 수 있도록 판매하고, 수련관 1층 카페 공간에서 오프라인 현장 판매를 기본적으로 진행했다.

모의창업 프로젝트는 실제 사업장의 영업이 아니라 청소년 활동의 일환으로 진행되는 사업이기 때문에, 제품 판매 시 카드결제나 현금 영수증 발행은 불가능하며, 창업팀 모임 계좌로 고객들에게 제품 가격을 이체받거나 현금 결제로만 판매하는 시스템으로 운영된다.

## 수익금 기부

창업팀 판매 수익금은 전액 지역사회에 기부하거나 추후 이어질 창업팀 재판매를 위한 지원금으로 사용하게 된다. 올해 창업팀은 수익금 전액을 팀의 계획에 맞추어 동물자유연대, 사회복지법인 대한불교조계종 나눔의 집, 대한민국 육군협회에 기부하였다.

## 사업 실천 결과 정리

판매까지 모든 사업 실천이 마무리되면 창업팀은 모의투자유치회 이후부터 판매 결과까지의 내용을 정리하여 사업결과 발표 자료를 제작하게 된다. 구체적으로 모의투자자 의견을 반영한 점, 전문가 컨설팅 이후 보완된 점, 판매 제품 제작 과정, 판매 일정과 방법, 마케팅 과정, 판매 결과, 판매일에 발생했던 어려움과 해결 방안, 재판매 시 보완점, 구매 고객 만족도 설문 결과, 재고 처리와 수익금 기부 결과, 실천 소감 등을 작성하여 모의투자자, 구매 고객, 지역사회 주민 등에게 공유하게 된다.



팀별 판매 홍보 포스터

## 원가 계산

### 커스텀 스트랩 가방 - 와이낫

와이낫팀은 원가계산을 통해 제품별 재료원가가 최저 1,200원에서 최대 2,700원인 것을 확인할 수 있었다. 이를 기반으로 제품별 수익률을 최저 8%에서 최대 76%로 설정하고 판매 계획을 수립하였다. 다만 가방 액세서리인 배지는 소량 제작함에 따라 원가가 다소 높아 팀 자체 논의를 통해 -44%의 수익률로 손해를 감수하고 재고를 소진하는 것으로 결정하고 판매하였다.

The image displays four sequential screenshots of a spreadsheet titled '와이낫 원가계산서' (Wainat Cost Calculation Sheet). The spreadsheets are organized into columns for product categories, material costs, labor costs, and other expenses. The data is presented in a structured table format, allowing for a detailed comparison of costs across different items. The first screenshot shows a list of products with their respective material and labor costs. The second and third screenshots provide further breakdowns of these costs, while the fourth screenshot shows a summary of the total costs and profit margins for each product line.

와이낫 원가계산서

## 유기농 미니 스콘 - 초승달 베이커리

초승달 베이커리 팀은 원가계산을 통해 제품별 재료원가가 최저 390원에서 최대 720원인 것을 확인할 수 있었다. 이를 기반으로 제품별 수익률을 최저 51%에서 최대 67%로 설정하고 판매 계획을 수립하였다.



초승달 베이커리 원가계산서

## 스트레이트 음료 - C.O.B

C.O.B 팀은 원가계산을 통해 제품별 재료원가가 최저 350원에서 최대 2,770원인 것을 확인할 수 있었다. 이를 기반으로 제품별 수익률을 최저 62%에서 최대 541%로 설정하고 판매 계획을 수립하였다.



C.O.B 원가계산서

## 판매 제품 & 판매 결과

### 커스텀 스트랩 가방 - 와이낫



가방 38개, 가방 스트랩 38개, 배지 53개, 마스크 스트랩 10개 판매 - 매출이익 303,000원 달성

와이낫팀은 커스텀 스트랩 10가지, 가방 8가지, 커스텀 배지 7가지, 마스크 스트랩 4가지를 생산하여 판매하였다. 그리고 판매 결과 총 139개의 제품을 판매하여 303,000원의 매출액을 달성하였으며, 창업팀 배분 손실액 18,479원을 제외한 수익금 284,521원은 '위안부' 어르신 분들의 생활비로 사용되도록 사회복지법인 대한불교조계종 나눔의 집에 기부하였고, 판매되지 못한 재고 상품은 강릉보육원에 기부하였다. 자신들과 같은 청소년으로 자랄 어린 꿈나무들을 위해 그리고 나라를 구해주신 분들께 감사를 표하기 위해 기부처를 보육원과 '위안부' 시설로 정하게 되었다.

## 유기농 미니 스콘 - 초승달 베이커리



스콘 244개 판매 - 매출이익 223,950원 달성

초승달 베이커리 팀은 미니 스콘 9종류(플레인, 더블초코, 레몬, 갈릭버터, 바질, 녹차, 호두, 햄치즈, 초코 칩)를 판매하였다. 그리고 판매 결과 총 244개의 제품을 완판하여 223,095원의 매출액을 달성하였으며, 창업팀 배분손실액 22,746원을 제외한 수익금 200,349원은 유기된 동물을 구출하기 위해 많은 힘을 쓰고 있는 동물자유연대에 기부하였다. 이번 기회를 통하여 유기견들에게 작은 도움이 될 수 있다면 좋을 것 같아서 동물자유연대를 기부처로 선정하게 되었다.

## 스트레이츠 음료 - C.O.B



아메리카노 21잔, 스트레이츠 36잔 판매 - 매출이익 180,700원 달성

C.O.B 팀은 음료 7종류(아메리카노, 아이스 아메리카노, 디카페인 아이스 아메리카노, 스트레이츠, 디카페인 스트레이츠, 스트레이츠 아포카도, 디카페인 스트레이츠 아포카도)를 판매하였다. 그리고 판매 결과 총 57잔의 음료를 판매하여 180,700원의 매출액을 달성하였으며, 창업팀 배분손실액 5,675원을 제외한 수익금 175,025원은 우리나라를 위해 싸워주신 참전 용사님께 최소한의 도움을 드리고자 대한민국 육군 협회에 기부하였다.



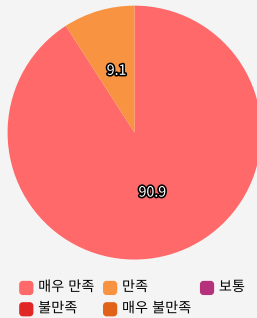
## 구매 고객 만족도 조사 결과

### 커스텀 스트랩 가방 - 와이낫

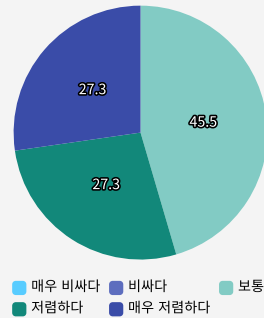
#### 와이낫 고객 의견

- 극세사의 촉감이 굉장히 좋고 핸드폰 소지용으로 정말 좋다. 또 배지도 다양한 캐릭터들이 너무 귀여웠다.
- 청소년들이 만들었다고 해서 큰 기대를 하지 않았는데, 생각보다 정교하고 실제 판매되는 상품과 차이가 없어서 많이 놀랐어요. 얼마나 많은 시행착오가 있었을지 정말 대단한 것 같아요.
- 물건들이 현 상황에 실용적이고 디자인이 심플하여 오히려 보기가 편해서 만족한다.
- 좋은 제품을 싸게 살 수 있었어요. 수작업의 제품이라는 것에 만족합니다.
- 상품의 질도 높고 청소년들의 정성도 많이 느껴지는데 실제 판매되는 다른 상품에 비하면 가격이 많이 저렴하다고 생각합니다.
- 청소년인데 이런 제품을 만들다니 얼마나 많은 노력을 했을지 정말 대단해요. 실용적이고 저렴하고 질도 좋다고 느꼈습니다. 근데 바깥이 작은 주머니나 안쪽에 칸막이가 있었으면 더 좋았을 것 같아요.
- 가방 스트랩 연결고리가 굵어서 힘이 약한 사람들은 끼우기가 힘들 것 같습니다. 다음에 만약 같은 제품을 다시 만들 때 참고하시면 좋을 것 같습니다.
- 이런 분들이면 뭘 해도 잘 할 것 같아요. 쉽지 않은 도전이었을텐데 이렇게 할 수 있다는 게 대단합니다. 앞으로도 새로운 도전 응원합니다.
- 이번 판매가 처음이라고 들었는데 제품들이 생각보다 깔끔하게 잘 만들어져 있어서 놀랐습니다. 다음 번에 지금보다도 더 좋은 제품을 만들 수 있을 거라 생각하고 응원하겠습니다.
- 청소년 시기에 다양한 경험을 해보는 것이 매우 좋은 것 같아요!

와이넷 제품에 만족하시나요? (%)

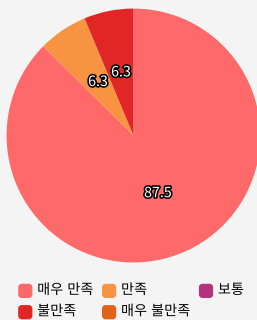


와이넷 제품의 가격은 적절한가요? (%)

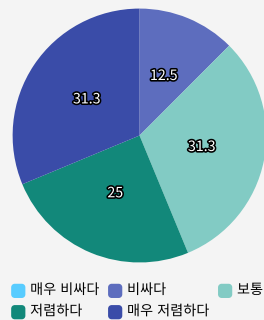


## 유기농 미니 스콘 - 초승달 베이커리

초승달 베이커리 제품에 만족하시나요? (%)



초승달 베이커리 제품의 가격은 적절한가요? (%)

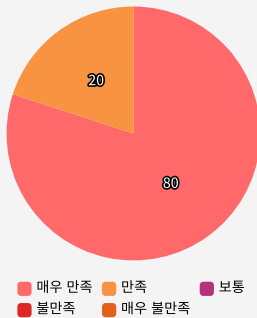


### 초승달 베이커리 고객 의견

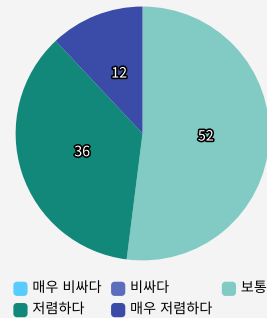
- 녹차 사이 크림이 맛있어요. 딸기잼 없이도 맛있네요.
- 가격은 적당했다고 봅니다. 음료나 수량 합산해서 할인을 적용해주면 더 좋을 것 같아요.
- 1천 원 이하라는 합리적인 가격이 좋습니다.
- 스콘 만드는 과정이나 포장 과정을 생각하면 너무 저렴하다는 생각이 든다.
- 다양한 맛으로 준비하느라 많이 고민하고 힘들었을 것 같아요. 맛있어요.
- 화이팅!! 벌써 진로를 찾았다는 게 부러워요.
- 창업이라는 기회가 창업팀에게 좋은 기억과 값진 경험으로 와서 꽃피우길 바라요.
- 크고 작은 경험이 모여 빛날 청소년들을 응원합니다.

## 스트레이츠 음료 - C.O.B

C.O.B 제품에 만족하시나요? (%)



C.O.B 제품의 가격은 적절한가요? (%)



### C.O.B 고객 의견

- 청소년들이 직접 만들었고, 다른 카페와 비교해도 절대 밀리지 않을 정도로 맛있었다.
- 처음 먹어봤는데 거부감이 없고 오히려 새로운 음료의 매력을 느끼게 해주셔서 만족합니다.
- 학생이 많이 많이 친절합니다.
- 모의창업 제품 가격으로 적당한 것 같아요.
- 맛있는 음료를 오천 원 이하에 마실 수 있어서 좋았다.
- 스트레이츠 커피를 경험해볼 수 있어서 좋았음. 카페인과 디카페인으로 나뉘서 선택할 수 있었던 점도 좋았음.
- 열심히 레시피 연구 개발한 보람이 있어요.
- 포근하고 담백한데 달달하기도 해서 커피의 맛을 부드럽게 해주는 느낌이 듭니다.
- 맛의 다양성을 연구하고 적절한 마케팅의 조화로 한 걸음씩 발전해서 특별해질 수 있길 바라요.
- 무언갈 도전하시는 모습과 자기 분야에서 열심히 하시는 모습이 정말 멋있습니다. 저에게도 용기와 도전을 주시는 것 같습니다.
- 혼자서 일 하시는 게 힘들었을텐데 묵묵히 일하셔서 대단하다고 느꼈고, 테이크아웃으로 커피 주실 때 캐리어에 넣어주시면 좋을 것 같아요.

## 회의록과 예산사용계획서

### 커스텀 스트랩 가방 - 와이낫

와이낫팀은 9월 4일 토요일부터 11월 17일 수요일까지 창업 실천 활동을 진행했다. 그 과정 중에 총 23회의 정기 회의를 진행했고, 총 8회의 예산사용계획을 수립하였다.



와이낫 실천 활동 회의록 & 예산사용계획서

## 유기농 미니 스콘 - 초승달 베이커리

초승달 베이커리팀은 9월 15일 수요일부터 11월 6일 토요일까지 창업 실천 활동을 진행했다. 그 과정 중에 총 11회의 정기 회의를 진행했고, 총 5회의 예산사용계획을 수립하였다.



초승달 베이커리 실천 활동 회의록 & 예산사용계획서

## 스트레이트 음료 - C.O.B

C.O.B 팀은 9월 29일 수요일부터 11월 6일 토요일까지 창업 실천 활동을 진행했다. 그 과정 중에 총 8회의 정기 회의를 진행했고, 총 3회의 예산사용계획을 수립하였다.



C.O.B 실천 활동 회의록 & 예산사용계획서



## 활동 이야기

초승달 베이커리팀은 팀원 간 갈등을 겪어 논의를 통해 9월 29일을 기점으로 스콘 파트와 음료 파트로 나누어 팀을 분리하게 된다. 이때 초승달 베이커리는 스콘 제작을 맡았던 김민정 청소년이 유지하고, 음료 제작을 맡았던 성민제 청소년이 새롭게 C.O.B팀을 만들어 독립하는 것으로 정리되었다.

창업 프로젝트에 참여한 청소년 대다수는 학교 외 프로젝트를 처음 경험하고, 친구들과 이렇게 긴 기간 동안 장기 프로젝트를 진행하는 것도 처음 경험하는 경우가 많다. 더구나 학교 공부와는 전혀 다른 새로운 영역에서의 배움을 스스로 개척해나가며 프로젝트를 진행해야하기에 '인간관계'와 '협력' 영역에서 어쩌면 당연한 갈등을 겪게 된다. 그 과정 안에서 어떤 팀은 결국 중도 포기를 선택하기도 하고, 어떤 팀은 팀원 사이의 중재와 대화를 통해 갈등을 극복하고 더 단단한 상태로 프로젝트를 마무리하기도 한다.

창업 프로젝트는 학교 과제와는 다르게 무언갈 알려주고 지시하고 확인하는 '교사'의 역할을 해주는 존재가 없다. 프로젝트 담당 지도사의 역할은 크게 '지원'과 '제안'으로 요약된다. 창업팀의 선택, 결정은 그 자체로 존중되고 그대로 실행되는 것이다. 아이러니하게도 이러한 환경이 창업팀 청소년들이 겪게 되는 다양한 갈등과 문제 안에서 청소년들의 의사소통 역량이나 문제해결 역량을 길러주는 배경 중 하나로 작용하게 된다.

"내가 이 프로젝트에 최선을 다한 이유도 내가 하기로 했기 때문에 끝까지 한 것이다. 포기하고 싶은 순간도 있었고 실제로 포기하려고도 했지만 주변인들의 응원 덕에 끝까지 올 수 있었던 게 사실이다. 그리고 이런 경험은 절대 잊지 못할 경험이었다."

C.O.B 성민제



활동 7.

2차 전문가 교육



## 전문가 컨설팅

### 커스텀 스트랩 가방 - 와이낫

와이낫팀 청소년들은 원래 손바느질로 가방을 제작할 계획이었다. 그러나 손바느질로 제작한 시제품의 완성도가 매우 떨어지고, 제작하는데 걸리는 시간도 굉장히 길었다. 무엇보다 손바느질을 제대로 배우거나 해본 팀원도 없었다. 바느질로 가방을 만들어본 경험 또한 없었기에 원단 고르기부터 도안을 제작하는 것까지 사소한 모든 일들이 모르는 것 투성이었다. 이에 담당 지도사는 와이낫팀에게 전문가 컨설팅을 제안하였고, 팀 내 논의를 통해 봉제 전문가로부터 컨설팅을 받기로 결정한다.

와이낫팀이 요청한 컨설팅 전문가는 다음과 같다.

1. 재봉틀을 알고 재봉틀을 직접 손수 만지며 우릴 행동으로 가르쳐 주실 수 있는 분
2. 도안과 원재료(천)를 알고 가르쳐 주실 수 있는 분
3. 친절하고 상냥하시나 피드백을 해주시는 분

그리하여 10월 9일 토요일과 10월 16일 토요일 2회에 걸쳐 조묘경 봉제 전문가로부터 봉제 관련 기초 지식, 재봉틀 다루는 법, 도안 제작하는 법, 겹감과 안감 등 원단 기초 지식 등을 배우고, 1차 시제품에 대한 조언을 얻어 2차 시제품 제작을 진행하게 된다.

## 스트레이츠 음료 - C.O.B

C.O.B팀은 우리나라에 생소한 스트레이츠라는 음료를 사업 아이템으로 선택하여, 참고할 수 있는 자료도 없고, 벤치마킹을 할 수 있는 카페도 없다보니 재료 선택이나 레시피 정리에 많은 어려움을 겪었다. 이에 담당 지도사는 C.O.B팀에게 전문가 컨설팅을 제안하였고, 팀 내 논의를 통해 식음료 전문가에게 컨설팅을 받기로 결정한다.

C.O.B팀이 정리한 전문가 컨설팅 질문은 다음과 같다.

1. 향신료에 대해 : 이런 향신료로 커피를 만든 적이 있나요?
2. 기본적으로 소금, 후추가 들어가는데 커피의 맛을 망치지 않을까요?
3. 히말라야 소금과 페퍼밀 후추를 선택한 게 좋은 것일까요?
4. 핫에 휘핑크림을 쓰면 힘이 죽어버려서 사용하기가 힘들었습니다. 핫과 어울리는 토핑은 뭐가 있을까요?
5. 말차의 맛과 향을 스트레이츠와 맞추기 어려워 아포카도 형태의 메뉴를 생각했는데 어떨까요?
6. 이런 강한 향신료를 사용하는데 이런 맛과 어울리는 원두와 로스팅 단계는 뭐가 있을까요?
7. 이 커피에 약점이나 단점이 있을까요? 이런 약점을 극복하려면 어떠한 것을 수정해야 하나요?
8. 메뉴의 강점이 있다면 무엇이 있을까요?
9. 메뉴의 약점 중에서도 모자란 부분이 있다면 말씀해주실 수 있으실까요?

그리하여 10월 9일 토요일에 김새미 식음료 전문가와 함께 판매 예상 메뉴 시음 및 평가, 레시피 검토 및 보완, 재료 종류와 조합 등에 대한 컨설팅을 진행하게 된다.

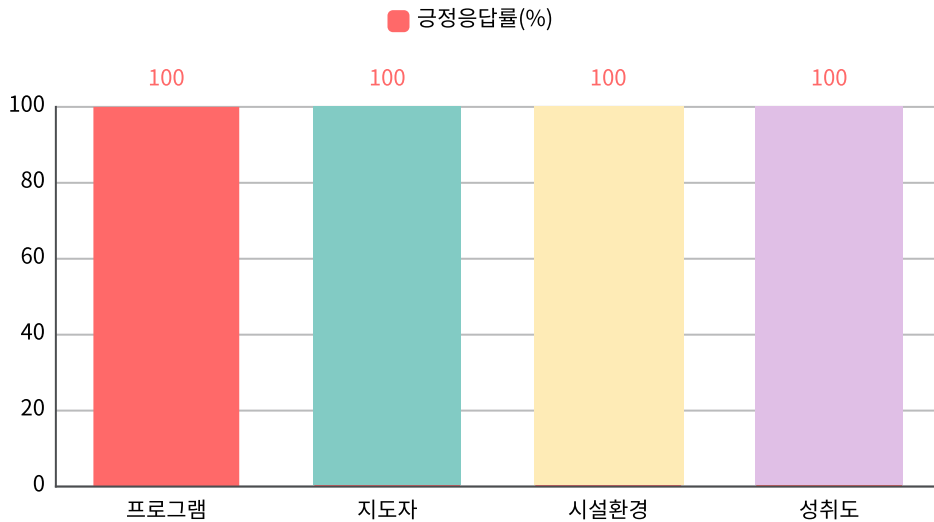


와이낫 전문가 컨설팅



C.O.B 전문가 컨설팅

## '2차 전문가 교육' 만족도 설문 결과



만족도 설문 결과 전체 항목 평균 100%의 높은 만족도를 달성했다.

### 참여 소감

메뉴의 문제점을 보시고 한 번에 말씀해주셔서 문제점을 잘 알고 보완하는데 도움이 되었다. 영상을 준비해주셔서 보면서 더 잘 이해할 수 있었다. 있는 메뉴로 예를 들어주시고 이로 인해 메뉴의 방향을 더 잘 찾을 수 있었다.

다음에 또 이런 기회가 있다면 꼭 붙잡고 싶어요.

재밌었다. 재봉틀 하는 것이 재밌어서 좋았다.

중요한 점들을 자세히 알려주시고 쉽게 알려주셔서 재밌고 좋게 배운 것 같다.

활동 8.

## 모의사업 결과보고회

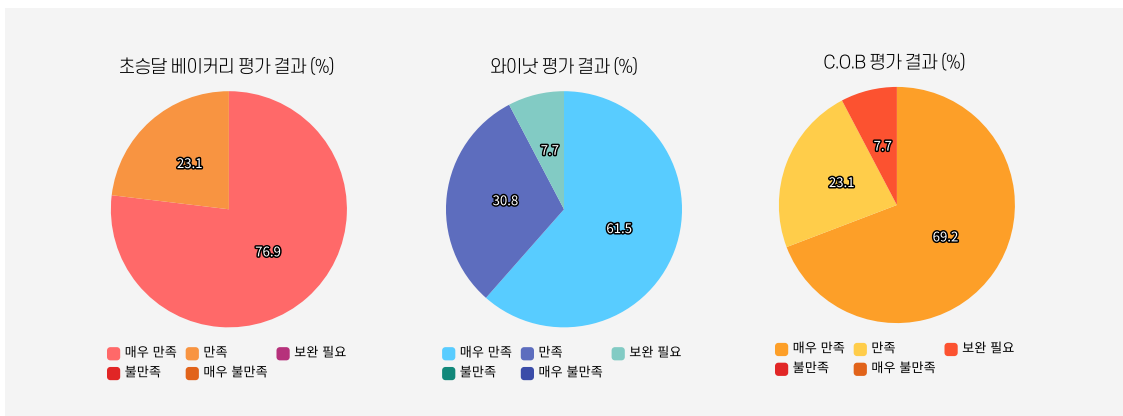


온라인 모의사업결과보고회  
영상 보러가기

## 모의사업결과보고회 활동 소개

창업팀은 제품 판매까지의 모든 사업 실천을 종료한 후에 모의투자자, 제품 구매 고객, 지역사회 주민 등을 대상으로 11월 19일부터 11월 25일까지 7일 동안 온라인 모의사업결과보고회를 진행했다. 모의사업결과보고회는 창업팀 청소년들이 자신들의 사업 결과를 공유하여 프로젝트의 최종 결과를 마무리하는 자리이다. 모의투자(투표), 제품 구매 등 다양한 경로로 창업 프로젝트에 참여해주시거나 관심을 가져주신 분들이 모의주주의 입장에서 창업팀의 사업 결과를 평가하게 된다. 그리고 창업팀은 이러한 평가 결과와 판매 당일 제품 구매 고객 반응 등 전반적인 사항들을 고려하여 자체적으로 팀의 사업 결과를 분석하고, 최종 소감을 정리함으로써 프로젝트의 전체 과정을 되돌아보는 시간을 갖는다.

온라인 모의사업결과보고회에는 69명(순시청자수)이 참여해주었고, 구글폼 모의주주 사업평가 의견서 작성에는 13명이 참여해주었다. 평가 결과, 초승달 베이커리팀이 100%, 와이넷이 92.3%, C.O.B가 92.3%의 높은 평가 만족도를 달성했음을 알 수 있었다.



## 사업결과 발표 자료

### 커스텀 스트랩 가방 - 와이낫

안녕하세요. 커스텀 핸드폰 가방을 만든 청소년 창업팀 와이낫입니다. 저희는 주변에서 일어나는 소소한 불편함에 의문을 가지며 '왜 안 돼?'라는 질문의 끝을 YES로 만들자는 취지에서 이러한 팀명을 만들어 활동했습니다. 만약 저희가 '와이낫 창업팀의 끝을 YES로 만들었습니까?'라는 질문을 받는다면, 저희는 당당하게 YES라고 말할 거예요.

와이낫 팀의 구성원은 총 세 명으로, 각자의 역할이 다 달랐어요. 대표를 맡아 팀원 관리와 모임의 주도권을 가지고 이끌었던 최성은, 상품에 대한 배경지식을 가지고 물건의 단점을 찾아 지적해주던 윤수아, 맡은 일에 충실하고 대표를 서포트해주며 디자인과 결단력으로 추진해주던 박소현. 세 명 중 한 명이라도 없었다면 분명 여기까지 오기 어려웠죠.

저희는 각각의 강점을 가지고 창업에 달려들었지만, 각자가 알고 있는 정보만으로는 와이낫팀이 추구하는 제품을 만들기에 한계가 있다는 걸 느꼈습니다. 저희는 이 부족함을 채우고자 모의투자유치회에 저희 제품을 소개하며 투자자 분들의 의견을 조언 삼았습니다.

- 가방 소재가 너무 계절을 타지 않는가
- 가방 스트랩 선호도 차이가 클 것 같다.
- 소재가 더 튼튼했으면 한다.

- 가방 크기가 너무 작다.
- 더 많은 색상이 있었으면 좋겠다.

저희가 모셨던 투자자 분들 외에도 예상보다 많은 분들의 관심과 정성 덕분에 생각보다도 훨씬 수월하게 제품의 문제점을 깨닫고 보완할 수 있었습니다. 많은 분들이 주신 의견을 적극 반영해 나이대에 맞춰 사이즈를 조정하고, 스트랩 종류를 줄이고, 가방 소재를 늘리고, 색상을 확장했습니다. 더 질 높은 상품을 제작할 수 있어 투자자 분들께 감사했습니다.

- 캔버스 소재를 넣자!
- LED 스트랩은 빼는 게 좋겠어!
- 극세사 뒤에 접착층을 붙이자!

많은 수정과 보완 끝에 저희는 상품을 제대로 확정하고 본격적으로 시제품 만들기에 돌입하기로 했어요. 그러나 그때까지도 저희는 부족한 게 너무 많았습니다. 당장 제품을 만들 지식과 손재주가 없다는 게 큰 문제였죠. 바로 그럴 때 저희의 제품을 위해 거리낌 없이 도와주신 분이 저희가 컨설팅했던 전문가 선생님이 셧습니다. 강사님은 저희에겐 없던 모든 부족한 부분인 제품 제작 과정을 하나부터 열까지 차근차근 가르쳐주셨고, 제품 제작과 방향성에 큰 도움이 되어 판매 날까지 무사히 제품을 완성할 수 있었습니다. 디자인 했던 제품이 만들어지는 과정을 거칠 수 있게 해주셔서 너무 감사했습니다.

저희는 공식적으로 총 32번을 만났고, 평균 5시간을 함께 했습니다. 그래서 그런지 판매 날까지 왔을 땀 다들 엄청 지쳐 있었어요. 판매 제품을 만들면서 어려웠던 순간들을 함께 해서 그런 걸까요. 그런 어려움이 있었기 때문에 성장할 수 있었고, 그 성장에 이바지해주신 분들이 많아서 어려움을 해결하는 데 무리가 있지 않았습니다.

- 결단력이 없으면 아무 것도 진행이 안 돼.
- 만날 때마다 물건을 셋팅하고 정리하는 과정이 힘들어.
- 재봉틀 고장이 잦으면 제작이 더뎌져.
- 네 결정은 네 책임이란다.
- 쇼핑백 같은 게 있으면 정리가 더 쉬워질 것 같아.
- 재봉틀 수리 완료예요.

저희가 판매했던 제품은 캔버스 가방, 극세사 가방과 그에 맞는 스트랩, 비즈 스트랩, 마스크 스트랩, 7종류의 배지들이었습니다. 판매는 11월 6일, 7일에 12시부터 17시까지 청소년수련관 1층 카페에서 진행했으며, 고객이 구매할 가방을 고르면 미리 포장해둔 제품을 종이 봉투에 명함과 함께 넣어 제공했습니다.



물건 홍보는 미리캔버스 사이트에서 만든 제품 소개와 구글폼 사전 주문 링크를 이용했습니다. 제일 잘 팔린 물건은 캔버스 가방과 스트랩, 배지였고, 매출이익을 생각하면 처음 치곤 성공적인 성과였다고 생각합니다. 어린 고객 분들, 어른 분들 가릴 것 없이 모든 고객을 존중한다는 마음으로, 설문조사와 제품 소개, 물건 포장, 돈 계산과 구매 주문서 확인 등 역할을 분담하여 고객을 응대한 점이 만족스러웠습니다. 하지만 사전 주문 링크 확인과 물건 배송은 단 한 번도 해본 적이 없어, 배송지 스티커는 어떻게 붙여야 할지, 어떻게 택배를 보내야 할지 등 모르는 게 많아 택배를 보낼 때 많이 헤매기도 했습니다. 결국 하나 하나 검색하고 알아보고 수련관의 도움을 얻어 시행착오 없이 진행하려 했던 것이 생각합니다.



남은 재고들을 보니 고객 분들의 수요가 어떤 제품에 몰리는 지 알게 됐습니다. 다음에 사업을 하게 된다면 고객 수요에 맞춰 재고를 준비하는 센스도 필요할 것이라는 걸 배웠습니다. 만약 재판매를 하게 된다면 고객 분들의 만족도가 높은 제품의 생산량을 늘려 판매해보고 싶고, 충분한 시간을 두고 제품을 제작하여 완성도 높은 제품을 만들어 판매하고 싶습니다.

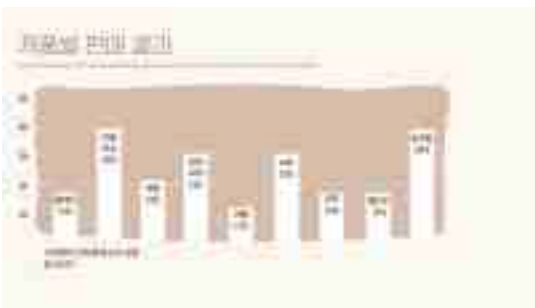


## 유기농 미니 스콘 - 초승달 베이커리

저는 판매까지 무려 27번의 회의를 통해 총 130시간의 시간을 들였습니다. 많은 시간을 쏟아 부은 만큼 그만큼의 결과가 나온 것 같아 만족스럽기도 하지만 준비하는 과정에서 어려웠던 점은 한 두 가지가 아니었습니다. 처음에는 레시피도 공정 과정도 뒤죽박죽이었습니다. 하지만 여태 해왔던 경험을 비롯해 레시피와 공정 과정을 한 눈에 보기 쉽게 정리해놨 큰 어려움 없이 9가지 제품 모두 만들 수 있었습니다.



또 사전 주문을 하신 고객 분들께 머랭 쿠키를 서비스로 제공하기로 하였는데, 판매 당일 제작할 때 오븐 온도 조절에 실패하여 머랭 쿠키를 못 드리게 되었습니다. 죄송한 마음에 작은 간식거리를 챙겨드렸지만, 당일 판매 날에 그런 실수를 하게 돼 아쉬움이 컸습니다. 마지막으로 9가지의 제품을 혼자 만들다보니 일손이 부족했습니다. 주변 도움을 받지 않고 해보겠다는 마음가짐에 있는 힘껏 노력을 하였지만 당일 판매 날에 일손이 부족하여 시간에 쫓기게 되었고, 결국에는 다른 창업팀에게 도움을 받기도 하였습니다.



마케팅은 수련관과 제 인스타 등 SNS에 주로 홍보하였습니다. 사전 주문 예약은 약 3일 간 진행을 하였으며, 11월 7일에 현장 판매를 하게 되었습니다. 메뉴는 총 9가지 준비하여 총 224개의 스콘을 판매하였습니다. 더블 초코와 초코칩이 압도적으로 인기가 많았고, 그 다음으로는 갈릭버터와 녹차가 가장 많았습니다.

사전 예약을 하신 분들 중에 배송을 원하신 분들께 스콘의 부서짐을 방지하기 위하여 에어캡으로 전체 면을 감싸 충격을 덜 주도록 포장하였습니다. 또 스콘의 크림과 초콜릿 등 코팅되어 있는 스콘이 많아 머핀 포장지를 사용하여 손에 묻지 않고 먹을 수 있게 포장하였습니다. 만일 재판매가 하게 된다면 생크림이 녹지 않게 막을 수 있는 아이스팩과 스콘이 파손되지 않게끔 포장 부분에 더 꼼꼼하게 신경쓰고 싶습니다.



이 사진들은 제가 여태 해왔던 추억들이 담긴 사진들입니다. 비록 모든 사진을 넣지 못하여 아쉽지만 그만큼 저의 열정과 힘을 다해 준비해 온 프로젝트였습니다. 너무 힘들어 포기하고 싶을 정도의 지경까지 오르기도 하였지만, 곁에서 항상 지켜봐주시고 힘을 주신 소희쌤 덕분에 헤쳐나갈 수 있었습니다. 이젠 끝났다는 생각에 후련하기도 하지만 한편으로 아쉬움이 많이 남는 것 같습니다. 6월 달부터 준비해 온 짧지만 긴 청소년 창업 프로젝트에 참여하게 되어서 마지막 10대를 보람차게 보낼 수 있어 너무 큰 행복인 것 같습니다. 저의 사업 결과를 함께 봐주신 모든 분들께 감사드립니다.

## 스트레이츠 음료 - C.O.B

모의투자유치회 이후 느낀 점입니다. 커피의 맛 메리트 등을 고려했을 때 메리트는 나쁘지 않지만 맛 부분에서 떨어지는 걸 느꼈습니다. 커피에 대한 메리트가 더 있었으면 하는 의견이나 커피에 선입견이 있는 사람도 있었습니다. 아무래도 싱가포르에 있는 커피를 가져온 것이다 보니까 향신료가 들어가게 되고 이런 향신료 때문에 커피에 대한 거부감이 생기는 분들이 있었습니다. 그래서 초코 소스와 밀크폼을 넣어 맛에 대한 메리트를 끌어올리고자 하였습니다. 그런데 초코 소스는 향신료와 에스프레소가 함께 섞이다보니 맛은 있지만 너무 애매한 맛이고 초코의 단 맛과 후추의 짠 맛이 조화가 이루어지지 않아 결국 메뉴로써 부적합하다고 판단하게 되었습니다. 다음으로 스트레이츠 아이스에 밀크폼을 얹은 것은 소금과 후추가 유지방 함량을 줄이려 추가한 것인데 유지방이 들어간 밀크폼을 넣어버리면 그 의미가 사라져버려 포기하게 되었습니다. 결국 아이스 스트레이츠는 맛도 좋지 않고 메뉴의 메리트가 사라져버려 포기하기로 결정했습니다.

전문가 컨설팅 이후 원초적인 문제가 향신료 때문이라고 생각했는데, 에스프레소의 양이 너무 많아서 후추, 소금 같은 향신료의 맛을 다 가리고 있었다는 걸 알게 되었습니다. 이를 통해 에스프레소의 양을 줄임으로써 스트레이트 핫을 완벽하게 만들어내고, 스트레이트 아포카토도 구상할 수 있었습니다. 아포카토는 우유, 연유, 향신료가 들어가 만들어지는 커피이기 때문에 우유, 연유를 아이스크림으로 대체하면 어떨까 생각해서 접근한 메뉴였는데 아주 좋은 생각이었습니다. 실제로 맛도 좋았고, 함께 토핑된 아몬드와 초콜릿 덕에 식감도 좋아 인기가 생각보다 많았던 메뉴였습니다. 그래서 스트레이트 아이스 대신 스트레이트 아포카토를 메뉴로 선정하고 판매하게 되었습니다.



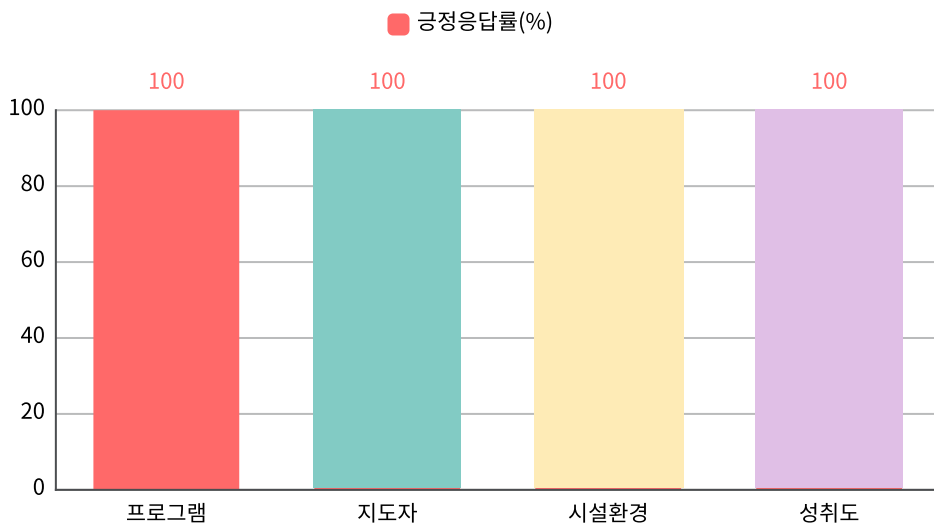
이번 판매를 하며 힘들었던 점과 해결한 점이 있습니다. 힘들었던 점은 첫째로 레시피의 문제인데, 스트레이트가 아무래도 국내에는 생소한 음료라서 레시피를 찾기도 어려웠고, 이러한 레시피를 우리나라 사람들의 입맛에 맞게 조정하는 것도 어려웠습니다. 그래서 전문가 컨설팅을 통해 레시피를 보완하였고, 향신료와 커피의 맛이 어우러지는 맛 좋은 음료를 만들 수 있었습니다. 둘째로는 메뉴의 문제인데, 전문가 컨설팅 이후에도 아이스 스트레이트는 맛 보완이 안 되어서 결국은 포기할 수밖에 없었습니다. 그래서 아이스 스트레이트를 대체할 스트레이트 아포카토를 개발해 아이스 메뉴를 포기한 것에 대한 한계를 극복했습니다. 마지막으로 인원의 문제인데, 1인 기업이라 메뉴 개발 과정에서 피드백을 받기가 어려웠습니다. 그런데 이 문제는 친구, 수련관 선생님 등 주변인의 도움으로 해결할 수 있었고, 레시피도 보완할 수 있었습니다.



메뉴 판매 중 힘들었던 점과 해결한 점입니다. 첫째로는 스트레이트 아포카토 재료의 재고를 잘못 계산해 결국 판매 도중에 재료가 다 떨어진 점입니다. 이 문제는 고객 분들에게 양해를 구하고 중간에 마트에 가서 재료를 사오는 것으로 해결할 수 있었습니다. 둘째로는 고객이 한 번에 많이 와서 주문이 밀렸던 점입니다. 이 문제 또한 고객에게 양해를 구하고 빠르게 메뉴를 제작하여 밀린 주문을 해결할 수 있었습니다.

저는 판매 당일에 아침 8시 30분에 수련관에 도착해서 필요한 재료들을 제자리에 배치하는 등 준비를 마쳤습니다. 이후 판매 당시에는 주문이 들어오면 주문서 작성 후 메뉴 메이킹을 하고 서빙하였습니다. 테이크 아웃일 때에는 메뉴 이름을 한 번 복창 후에 고객에게 전달하였습니다. 이 복창법은 실제 카페에서도 사용되는 방법이기 때문에 더 크게 하는 것이 좋은 효과가 있었다고 생각합니다. 그런데 나중에 재판매할 때는 진동벨을 사용해서 동선 이동을 최소화하는 방법으로 서비스할 생각입니다.

## '모의사업결과보고회' 만족도 설문 결과



만족도 설문 결과 전체 항목 평균 100%의 높은 만족도를 달성했다.

"회의록이나 예산계획서, 원가계산 같은 것  
도 많이 배웠지만, 인간관계에 관한 것도 많  
이 배우고 성장한 것 같다. 맘에 안 드는 것  
을 쌓아두는 것보다 먼저 말하고 풀어보는  
것이 중요하다는 것을 알았다."

와이낫 박소현



마무리 1.

활동 소감

## 가장 기억에 남는 점

### 스콘 판매가 늦어지고 있는데 웃음이 나온 상황 - 초승달 베이커리 김민정

퀵 배송, 현장 판매 모두 늦춰지고 소희 쌤이랑 와이낫팀이 옆에서 묵묵히 빠르게 포장을 도와주고 있었다. 또 주변은 얼마나 어지러웠는지, 그저 그 상황이 즐거웠다.

### 처음 판매 시작을 했을 때 - C.O.B 성민재

내가 만든 메뉴들을 실제로 돈을 받고 팔았을 때이다. 내가 만든 메뉴가 손님 입맛엔 어떨지 하는 오만가지 생각이 있었다. 첫 손님 얼굴은 아직 잊지 않았을 정도로 가장 긴장되는 첫 시작이었던 것만큼 내가 그때 어떤 표정이었는지 거울을 안 봐도 알 수 있었다. 하지만 판매하고 그 손님이 가고나서의 보람과 뿌듯함은 아직 내 머릿속에 있다.

### 판매 일주일 전, 스트랩 망쳐서 64개의 스트랩들을 전부 다 다시 만들어야 했을 때 - 와이낫 최성은

대표인데 뭐했을까 싶기도 했고, 소희 쌤이 옆에서 그렇게 도와주셨는데 난 도움을 받을 만큼의 고생을 했을까 싶고, 판매는 코앞인데 이런 대형실수를 해 수습하기 너무 힘들어서 수련관을 나오자마자 울었던 다음날 소희 쌤이 직접 원단을 사러 가자며 드라이브를 시켜주시는 걸 보고 내가 여기서 무너지면 나도 그렇고 팀도 그렇고 아무 것도 해결되는 게 없겠단 생각에 아득바득 포기하고 싶은 마음을 버텼던 시간이 가장 기억에 남습니다. 포기하고 싶다고 했을 때 그동안은 더 힘들었는데 겨우 이 정도로 포기하냐며 일주일의 시간이 있으니 금방 할 수 있다고 해주신 덕에 힘을 낼 수 있었습니다.

### 판매 마지막 날 - 와이낫 박소현

제품을 직접 팔면서 너무 뿌듯했다. 고객 분들이 배지랑 가방을 사실 때 만들 길 잘했다라는 생각이 들었고 안 팔릴까봐 걱정했는데 생각보다 잘 팔리고, 좋아하는 사람들을 보고 뿌듯했다.

### 판매 첫 날 - 와이낫 윤수아

열심히 만들었던 가방을 드디어 판매하는 날이었고 생각했던 것과 기대하던 그 이상으로 너무 잘 팔려서 좋았고, 기억에 제일 남는다.

## 아쉬운 점

### 머랭 쿠키 실패와 더 많은 스콘 연구를 못한 점 - 초승달 베이커리 김민정

사전 예약을 하신 분들께 캐릭터 모양의 머랭 쿠키를 드리기로 약속했지만, 당일날 시간 부족과 온도 조절 문제로 실패하게 돼 결국 작은 간식거리를 챙겨드려서 아쉽다. 그리고 여러가지 맛과 여러가지 레시피를 사용해 더 다양한 스콘을 만들어보고 싶었지만 벌써 끝났다는게 많이 아쉽다.

### 스트레이츠에 대해... - C.O.B 성민제

스트레이츠가 워낙 생소한 음료이고, 그만큼의 의문도 있을텐데 실제 인터넷에서도 자료가 없다시피 했다. 이런 커피에 대해 조금 더 많은 대중에게 알리지 못한 것이 아쉬운 점 중 하나다. 그리고 조금 더 고민 후 더 좋은 메뉴는 없을까 하는 메뉴의 아쉬움도 있다.

### 선배님들 동경하고 있는데 티를 낼 기회가 없어서... - 와이낫 최성은

다른 팀들은 다 연상 분들이시라 확실히 1인 팀이셨는데도 수준급의 상황대처능력을 가지고 있으셔서 멋지다고 말하고 싶었는데 그럴 기회나 시간도 없고 그런 말을 하기에도 부끄러워 간단하게 물건을 샀던 것 외엔 할 수 있는 표현이 없어 아쉬웠습니다. 마지막이라서 드리는 말씀이지만, 배울 점이 많다고 느꼈습니다. 또 있다면 역시 우리 팀원들....? 고생시켜서 미안해. 또 이런 기회가 있다면 내가 너희들 커버할 수 있을 정도의 능력으로 내가 원한 만큼의 대표 역량을 했음 좋겠어. 가방 더 많이 만들 수 있었는데 그러질 못해서 좀 아쉽다. 도와주신 분들께 도움 받은 만큼의 응대를 해드리지 못해 아쉬운 것도...

### 제품 수량 - 와이낫 박소현

첫 날에 다 팔린 제품들과 다음 날 일찍 팔렸던 제품들을 더 많이 만들어 났으면 좋을 것 같다고 생각했다. 일찍 다 팔려서 좋긴 했는데 더 많이 했으면 더 잘 팔렸을것 같다.

### 시간 - 와이낫 윤수아

시간에 쫓겨 만든 것도 있지만 다른 팀원에 비해서 열심히 하지 못하였고 별로 도와주지 못한 것이 미안하고 너무 아쉽다.



## 스스로 변화/성장했다고 생각하는 점 (배운 점)

### 배운 것 - C.O.B 성민제

아주 많다. 예산계획서, 회의록, 모의투자자자 섭외부터, 투자회 준비, 원가계산서 작성까지. 너무 많은 것들을 6개월 동안 하니 피곤한 것도 있지만 그만큼 재밌었다. 내가 이 프로젝트에 최선을 다한 이유도 내가 하기로 했기 때문에 끝까지 한 것이다. 포기하고 싶은 순간도 있었고 실제로 포기하려고도 했지만 주변인들의 응원 덕에 끝까지 올 수 있었던 게 사실이다. 그리고 이런 경험은 절대 잊지 못할 경험이었다.

### 혼자 있으면 절대 못 배웠을 것들 - 와이낫 최성은

집순이라 이런 프로젝트는 엄청 생소한 편이고 그렇기 때문에 배우는 것이 많았습니다. 사실 배운 것만 따지면 가지고 있는 손가락 발가락 다 접어도 모자르다고 생각합니다. 가장 큰 게 인간관계가 아닐까... 사업을 하는 상상을 간혹 해봤는데 싱글 플레이가 좋고 남들 고생시키는 게 싫어 사람을 멀리하는 성격이었고 그렇기에 언제나 혼자를 상상했으나 이번 프로젝트를 통해서 인간관계가 내 일에 얼마나 큰 영향을 끼치는지 알게 되었습니다. 그 과정에서 내가 리더나 누군가를 이끄는 입장이 된다면 가져야 하는 자세 또한 뼈가 저리도록 배웠습니다. 사무적인 것들이야 엄청 배웠지만 인간관계는 어디 가서 쉽게 배울 수 없는 경험이라 매우 뜻깊다는 생각이 듭니다.

### 와이낫 박소현

회의록이나 예산계획서, 원가계산 같은 것도 많이 배웠지만, 인간관계에 관한 것도 많이 배우고 성장한 것 같다. 맘에 안드는 것을 쌓아두는 것보다 먼저 말하고 풀어보는 것이 중요하다는 것을 알았다.

### 와이낫 윤수아

지금까지 하면서 약속을 잘 지켜야 한다는 것을 배웠고, 뭐를 하든 같이 하는 거면 싸우지 않을 수 없다는 것과 같이 해야 한다는 것을 배웠다.

### 전보다는 많이 성장했다 - 초승달 베이커리 김민정

처음에는 피피티 만드는 것도 어려워 해냈다. 근데 이젠 피피티 만드는게 제일 쉽다. 첫 스콘을 만들었을 때 얼마나 못 만들었는지 아직도 기억이 난다. 굽기 시간도 모르고 유튜브에 있는 레시피로 마냥 따라했다가 망했다. 그리고 스콘에 참고되는 자료도 많이 찾아보고 원데이 클래스까지 신청하며 궁금한 점이나 어려웠던 점을 묻기도 했었다. 비록 많은 도움은 안 됐지만... 결국 연습이 답인가 싶어 만들고 또 만들었다. 그렇게 지금의 스콘이 나왔고 난 만족하지 않는다. 아무리 주위에서 맛있다고 해줘도 한참 부족하다. 언젠간 스콘의 왕이 되고말테야.

## 내년에 재판매를 해 볼 생각이 있나요?

### 기회가 된다면 꼭 하고 싶어요! - 초승달 베이커리 김민정

현장 판매보다는 사전 주문 예약만 받아서 다시 찾는 고객이 있다면 하고 싶습니다! 약 250개의 스콘을 만들면서 힘들기도 힘들었지만, 제가 원해서 만들었고, 주변에서 맛있게 먹어주는 그 모습을 보는 게 너무 행복했습니다.

### 재판매라 - C.O.B 성민제

이번에 모든 애너지를 쏟아부어서... 라고 하기엔 너무 재밌었습니다. 방학 때 할 일이 있을지 없을지는 모르겠지만, 다시 불러주신다면 무조건 GO입니다. 이번에 판매할 때 실수했던 점을 보완해서 다시 해 보고 싶습니다. 다음엔 더 좋은 결과를 낼 수 있을 거라는 생각이 듭니다. 아, 물론 혼자서는 고민해 보겠습니다.

### 솔직하게 말해서... 싫어요... - 와이낫 최성은

혼자로는 절대 못 만든다는 것도 뭐 알고 있고, 이미 남은 재고는 다 썼다는 것도 알고, 그 고생을 다시 하고 싶지 않다는 생각이 매우매우매우매우매우 크기 때문에... 혼자서도 만들 수 있다면 고민해봤겠지만 남의 손 굶이 벌리기도 싫고 사람들 응대하는 경험이야 해봤고 고생은 사절이라 재판매만큼은 다시 생각하질 않았습니다.

### 다 열심히 한다면 하고 싶어요 - 와이낫 박소현

아쉬웠던 점들을 보완해서 더 많이 판매를 해보고 싶다. 저번에는 만들면서 너무 오래 만들었고 많이 싸워서 다음에 만들 때는 다 같이 안 빠지고 열심히 했으면 좋겠다.

### 안 하고 싶다 - 와이낫 윤수아

공장 같은 곳에 맡기거나 하면 하려고 하겠지만 만들었던 과정에서 있던 불협화음과 어려움, 힘들었던 것을 생각하면 하고 싶지 않다.

## 내년 모의창업 프로젝트에 도전할 청소년에게 해주고 싶은 말

### 힘든 시기가 찾아와도 조금만 더 버텨보자! - 초승달 베이커리 김민정

저는 정말 너무 힘들었을 때 다 포기하고 싶었고 그만두고 싶었습니다. 근데 소희쌤이 옆에서 위로해주시고 응원해주셔서 참고 해보자는 생각에 무사히 마칠 수 있었던 거 같아요! 반드시 언젠간 힘든 시기가 다가올테지만 그 순간의 감정으로 포기하면 그간 해온 것이 물거품이 되어버리잖아요. 저도 그럴뻔했지만, 본인이 원해서 시작한 일을 순간의 감정으로 포기하지말고 책임감을 가져 끝까지 견다 보면 그 한 해가 얼마나 보람찼는지 알 수 있을거예요! 너무 힘들면 한 달 쉬고 와도 좋으니 포기하지 않기!

### 가장 중요한 건 마음가짐 - C.O.B 성민제

개인적으로 시간 약속을 매우 중요시 생각하는 사람입니다. 저는 시간 약속이 본인의 마음가짐, 책임감이 모두 들어있는 행동 중에 하나라고 생각합니다. 본인이 어떤 마음으로 이런 프로젝트에 지원했는지 그것의 마음가짐은 모두 행동에서 나옵니다. 포기하고 싶은 순간이 무조건 있을 겁니다. 그럴 땐 본인이 혼자가 아니라는 걸 알아두세요. 도와줄 사람이 분명 있을 겁니다. 해야할 일들을 확실히 하나씩 풀어가세요. 이것저것 하다간 저처럼 중요한 것을 놓치게 될 수도 있습니다. 가장 중요한 것은 가장 가까이에!! 그게 본인일수도 본인의 팀일 수도 있습니다. 항상 본인이 어떤 마음으로 이 프로젝트에 참여했는지 잊지 않으셨으면 합니다.

### 와이낫 윤수아

저는 무엇보다 이 창업이 너무 하고 싶어서 처음에 열심히 하자는 마음으로 시작하게 되었습니다. 근데 학교와는 달리 선생님이 시키는 대로 하는 것도 아닌 팀원들과 나 자신이 직접하는 것만큼 책임감과 약속을 잘 지키고 팀원들과의 신뢰가 무엇보다 중요한 일이었습니다. 하지만 저는 3가지 부분에서 다 부족하고 제일 못했습니다. 그래서 팀원들에게 민폐도 많이 끼치고 약속도 잘 못 지키며 덜렁거려 여러번 손이 가게 하고, 저는 처음에 저도 어떻게 할 줄 몰라 저 자신을 자책하면서도 계속 그랬습니다. 하지만 이제 끝나고 나서 제 자신의 행동을 돌아보면 제게 필요한 건 내 자신을 자책하는 것이 아니라 바뀌려고 하는 노력이 제일 필요했던 거 같습니다. 정말 노력 없이 아무 것도 할 수 없는 게 맞는 거 같다는 생각이 들고, 저는 이 창업을 하면서 잘한 것이 없다고 생각합니다. 그래서 저의 경험 상 여러분들께 하고 싶은 말은, 이제 모의창업을 시작할 때 제일 중요한 것이 팀원들과의 신뢰가 깨지지 않는 것이기 때문에 지키지 못 할 약속하지 않기, 지키지 못 할 약속은 하지 않는다면 자신이 약속한 것은 꼭 지키기 그리고 책임감이 없거나 뭐든 간에 끝까지 못 할거면 애초에 시작하지 않는 것이 맞다고 생각합니다. 이번 모의창업 시작하시는 분들은 이 점들은 주의하시면 좋을 거 같습니다!

### 화이팅.. - 와이낫 박소현

힘들 때도 많지만 여러 번 생각해보고 결정하시면 좋겠어요!! 맘에 안든다면 쌓아두지 말고 말하는 것도 좋을 것 같아요!! 포기하지 마시고 힘내세요!

### 무엇을 하든 책임이 제일 중요!!! - 와이낫 최성은

하겠다는 의지 없이 시작해본 사람으로서 의지 많은 학생들에게 드릴 말씀에는 면목이 없지만 그래도 무례를 무릅쓰고 용기내 해보자면 일단 저는 무엇을 하든 책임이 제일 중요하다고 생각합니다. 좋아서 시작하고 싫어서 포기하고? 그건 아니라고 봅니다. 시간에서든, 사무적인 일에서든, 인간관계나 사적인 일에서든 제일 중요한 건 이 모든 걸 내가 짊어지고 끝까지 가겠다는 책임감입니다. 뻔한 얘기지만 역시 책임감 없으면 아무 것도 해결되는 게 없습니다. 내가 움직이지 않으면 진행이 안 되고, 내가 가만히 있으면 속절없는 시간만 광광 흘려보내는 겁니다. 물론 이 모든 일의 결과를 보기 위해 하는 고생에는 눈물도 있고, 분노도 있고, 원망도 있겠죠. 하지만 그 모든 걸 받아낼 자신이 없더라도 끝까지 해야하며, 모든 일에 부정적인 감정만 있는 게 아니라는 걸 알아줬으면 합니다. 나를 울게 만드는 일들이 많은 만큼 나를 웃게 만드는 사람들도 많아요. 서투르고 피곤하고 뼈격거려도, 설령 끝에 형편없는 결과만 남을지라도 끝까지 버텨내는 게 제일 중요합니다. 많은 분들은 제게 과정도 정말 중요하다고 말씀하셨지만 사실 아직까지도 저는 결과가 더 우선시되는 것 같습니다. 책임감이 있고 결과를 보겠다는 마음이 있어야 과정도 생기는 것 같아요. 과정에서 중요시되는 건 효율이지만 결과에서 중요시되는 건 책임감이지 않나... 효율을 갖지 못해도 좋으니 책임감이 제일 우선이라고 생각되는 것 같아요.

## 최종 프로젝트 참가 소감

### 1인 기업 - C.O.B 성민제

1인 창업은 할게 못됩니다. 1인 기업으로도 포기하지 않으면서 할 수 있었던 건 친구, 학교의 선생님 그리고 가장 중요한 게 제 마음가짐이었던 거 같습니다. 결국 이렇게 좋게 마무리 짓게 되었습니다. 그리고 6개월 동안 조용히 하는 것을 지켜봐 주시고 응원해 주시고 도와주신 장소희 선생님께 정말 감사드린다는 말씀 드리고 싶습니다. 힘들 때도 막막할 때도 좋은 조언 해주시고 응원해주신 소희쌤 정말 다시 한 번 더 감사하다는 말씀 드립니다.

### 나 왜 대표인걸까? - 와이낫 최성은

언젠가부터 맡는 부분이 제일 많은 입장이 되었습니다. 처음 시작할 때 분명 생각했었어요. 면접도 이리 힘드니 앞으로의 길은 죽을 맛일 거라고. 그래서 처음엔 그냥 팀원이었는데 어쩌다보니 대표를 하고 있네요. 참부터 힘들 거 강 참부터 대표할 걸. 단계별 적성이었던 것 같습니다. 사실 전 이 프로젝트를 크게 기대하지 않았는데 생각보다 훨씬 더 많은 분들을 뵙고, 예상보다 더더더 많은 양의 배움이 줄지어졌습니다. 여러 부정적인 일, 긍정적인 일이 많았지만 기억은 시간이 지날수록 미화되는 특징이 있다고 합니다. 예쁜 기억이고 예쁘게 될 기억이니 소중히 간직하겠습니다. 소희쌤과 함께 시간을 보내다 보니 진짜 선생님이 무엇인지, 진짜 리더가 어떤 모습인지 똑똑히 알게 됐습니다. 이 기억 겹겹이 쌓아 다음 도전을 겁내지 않는 사람이 되었습니다. 큰 배움과 큰 버팀목, 큰 위로와 행복이 되어주신 소희쌤, 그리고 수련관 쌤들께 진심으로 감사드립니다. 의지 없이 시작한 거 치곤 바락바락 잘 온 것 같아 나름의 자부심은 또 있습니다. 어디 가서 일하라고 하면 이제 겁이 잘 안 날 것 같아요. 대표로서 아주 잘했다고 말해주셔서 고마워요. 내 자신을 조금 더 돌아보게 됐습니다.

### 와이낫 박소현

처음에는 너무 막막하고 맘에 안 들던 것들도 참고 했지만 나중에는 결국 터질 것이고 돌이킬 수도 없다는 것을 알았다. 괜히 더 쌓아두다가 그 친구에 대해 안 좋은 감정만 생기고 판매 날까지 이어지긴 했지만 마지막에 잘 되어서 다행이고 열심히 해서 수고했다고 하고 싶다.

으악 - 와이낫 윤수아

진짜 억 소리 나게 힘들었습니다.

너무 보람찬 한 해였다 - 초승달 베이커리 김민정

아직 19년 밖에 살지 않았지만 그래도 내 편엔 가장 열심히 살았던 해였다. 노력한 만큼의 성취감을 얻는 것이란 말로 표현 못할 정도의 기쁨이었다. 판매를 한 번 더 할 수 있다면 여태 부족한 점을 모두 보완해 완벽하게 해보고 싶다. 다른 두 팀도 모두 열심히 하는 모습이 보기 좋았고 무엇보다 가장 고생한 나 자신에게 수고했으며 앞으로 다가올 어떤 고난도 잘 이겨내 보자. 마지막은.. 소희 선생님께 너무 많은 빛을 저버려서 언제 다 갚을지 막막하다.

"창업 프로젝트는 학교와는 달리 선생님이 시키는 대로 하는 것도 아닌 팀원들과 나 자신이 직접 하는 것인 만큼 책임감, 약속을 잘 지키는 것, 팀원들과의 신뢰가 무엇보다 중요한 일이었다."

와이낫 윤수아



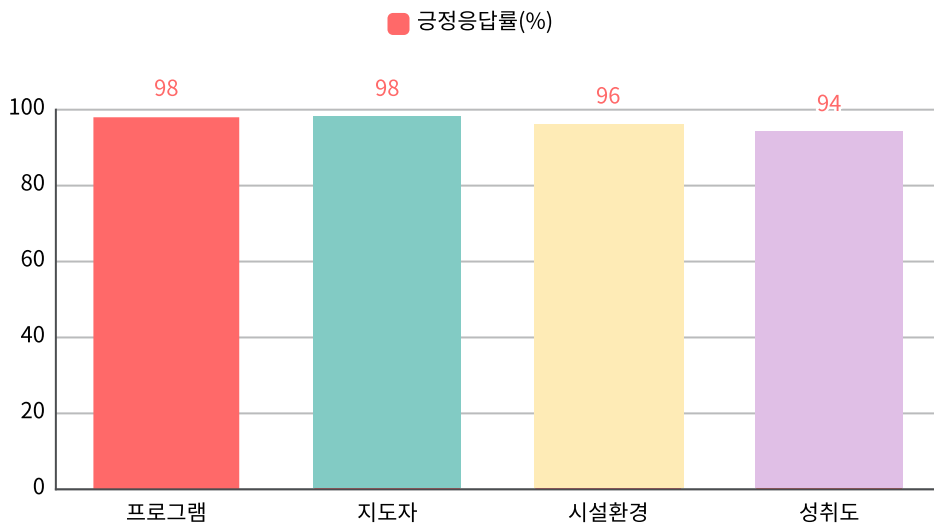
마무리 2.

활동 평가



## 프로그램 만족도 조사 결과

모의창업 프로젝트는 오리엔테이션, 모의투자유치회, 1차 전문가 교육, 2차 전문가 교육, 모의사업결과보고회 등 5개 활동이 종료된 이후 창업팀 청소년을 대상으로 각각 만족도 설문 조사를 시행했다. 그 결과 전체 활동에 대한 긍정 응답률이 평균 97%로 매우 높은 만족도를 나타냈다.

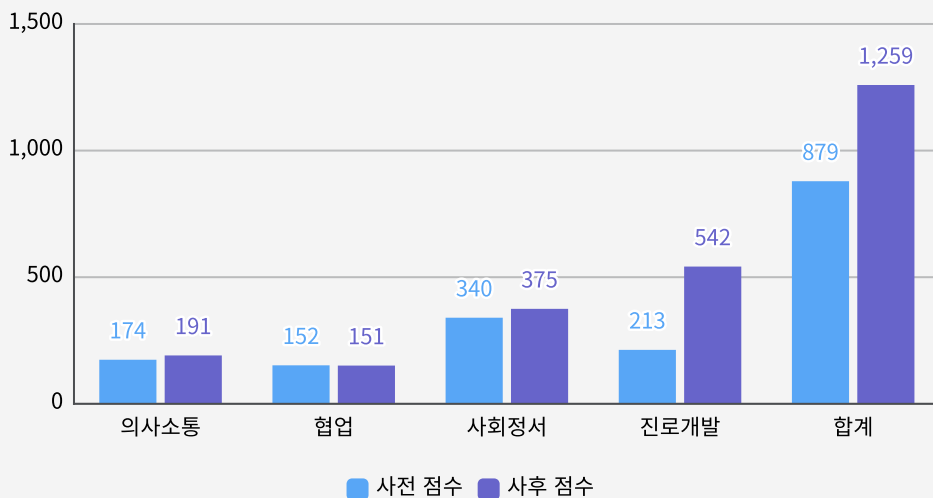


5개 활동 만족도 설문 결과 4개 항목 긍정 응답률 전체 평균 97%의 높은 만족도를 달성했다.

## 청소년 활동 핵심역량 사전/사후 조사 결과

모의창업 프로젝트는 의사소통, 협업, 사회정서, 진로개발 4가지 핵심역량 부문에서 참가 청소년들의 변화를 알아보기 위해 프로젝트 시작 전과 후에 한국청소년활동진흥원에서 개발한 검사지를 활용해 설문을 진행했다. 각 항목별 응답을 1~5점으로 임의 산정하여 사전 점수와 사후 점수를 비교한 결과, 전체 평균 30.2%의 증감률을 나타낸 것을 알 수 있었다. 구체적으로는 의사소통 8.9%, 협업 -0.7%, 사회정서 9.3%, 진로개발 60.7%의 증감률을 나타냈으며, 진로개발 역량에서 가장 큰 폭의 변화를 확인할 수 있었다. 협업 부문은 유일하게 감소한 것으로 나타났는데, 창업팀 청소년들이 팀원들과 함께 프로젝트를 진행하며 다양한 갈등과 해결을 겪게 되면서 좀 더 현실적인 사고를 하게 된 영향이 있는 것으로 추측된다.

청소년 활동 핵심역량 사전/사후 조사 결과 (영역별 누적 점수 비교)



청소년 활동 핵심역량 사전/사후 조사 결과 (개인별 점수 비교)

연번	청소년	의사소통		협업		사회정서		진로개발	
		사전	사후	사전	사후	사전	사후	사전	사후
1	A	34	41	35	35	82	82	52	53
		17.1%		0%		0%		1.9%	
2	B	36	38	27	27	56	64	40	46
		5.3%		0%		12.5%		13%	
3	C	30	36	23	27	43	66	29	35
		16.7%		14.8%		34.8%		17.1%	
4	D	36	38	32	29	76	80	43	48
		5.3%		-10.3%		5%		10.4%	
5	E	38	38	35	33	83	83	49	49
		0%		-6.1%		0%		0%	



마무리 3.

활동 홍보

## 2020년 추진 결과

2020년 모의창업 프로젝트에 참여한 청소년 창업팀은 총 3개 팀으로, 2020년 6월부터 2020년 12월까지 6개월 동안 활동하며 각각 사업을 실천하였다. 최종 판매와 사업결과보고회까지 마무리한 2020년 창업팀은 사업 발전 가능성과 팀원의 욕구를 고려하여 2021년 상반기 재판매에 대해 논의하였고, '봉주르크레페'와 '먹어도당낭'이 일회성 판매를 경험하며 부족했던 점을 보완하여 2021년 1월부터 3월까지 다회성 판매를 진행했다. 메뉴 구성, 제품 생산, 고객 응대 등 여러 방면으로 부족한 점을 보완하는 점을 겪고, 고객 의견을 통해 실제로 발전했다는 긍정적 의견을 들으며 창업팀 청소년들은 많은 성취감과 보람을 표현하였다. 2021년 청소년 창업팀도 전년도 창업팀과 마찬가지로 올해 사업 실천 결과를 분석하여 2022년 1~3월에 재판매를 진행할 지에 대해 논의할 예정이다.

2020년 청소년 창업팀

연번	팀명	나이	팀원수	사업 아이템
1	봉주르크레페	18세	4명	레인보우 크레페
2	먹어도당낭	17세	4명	반려동물 수제 간식
3	O.P	17~19세	5명	서양 원플레이트 레스토랑



## 대외 성과

2020년 5월부터 2021년 3월까지 '봉주르 크레페' 대표로 모의창업 프로젝트에 참여했던 장진영 청소년은 프로젝트에서 보여준 성실함, 도전정신, 열정이 타의 모범이 되었고, 진로 영역에서 청소년으로서 보여준 노고를 인정 받아 2021년 5월 24일 경기도 노동 부문 청소년상을 수상하게 되었다. 2021년 모의창업 프로젝트에 참여한 청소년 창업팀도 팀별 프로젝트 성과를 바탕으로 대외 수상에 도전할 계획이다.



## 2020-2021 보도자료 리스트



제1회 온라인 모의투자유치회  
(2020)



상반기 팝업 스토어  
(2021)



하반기 팝업 스토어  
(2021)

"본인이 원해서 시작한 일을 순간의 감  
정으로 포기하지 말고 책임감을 가져 끝  
까지 걷다 보면 그 한 해가 얼마나 보람  
찼는지 알 수 있을 거예요. 너무 힘들면  
한 달 쉬고 와도 좋으니 포기하지 않기!"

초승달 베이커리 김민정

# 청소년 모의창업

'문제 해결 속에 성장을 얻다'





---

## 2021년 모의창업

---

**발행일** 2021. 12. 8.  
**발행처** 일산서구청청소년수련관  
**발행인** 김지영  
**편집인** 장소희  
**주 소** 경기도 고양시 일산서구 일산로 586  
**대표전화** 031-995-4181  
**홈페이지** [www.gcyf.or.kr](http://www.gcyf.or.kr)  
**페이스북** [www.facebook.com/ilsanseoguyouth](https://www.facebook.com/ilsanseoguyouth)  
**발간번호** GCYF-2021-03-004

---

