



창업과 윤리경영

Chapter 2 – 사업아이템 선정



목 표

- 사업아이템 선정을 위한 기법과 절차
- SWOT 분석을 통한 아이템 선정
- 사업아이템 유형



제1절 사업 유망아이템

1. 사업 유망아이템

- 창업자의 가장 큰 고민은 성공가능성이 높은 유망사업을 찾을 수 있느냐 하는 것이다.(창업의 최대 문제점은 좋은 아아템을 찾는 것)
- 사업아이템이란 **업종**, 판매할 **상품**, **서비스** 총칭
- 창업과정 중 가장 먼저 해야 할 과정임
- 창업의 성패를 결정짓는 중요한 요인
- 사업아이템에 따라 기업의 경영계획이 수립됨



제1절 사업 유망아이템

1. 유망아이템의 의의 및 특성

(1) 유망아이템의 의의

- 창업자의 창업여건에 적합
- 실패할 확률이 낮아야 하고
- 어느 정도의 수익성과 성장 가능성
- 경쟁자의 참여가 쉽지 않아야 하고
- 남들이 모방하지 못하는 업종

☞ **창업자의 창업여건 : 적성, 능력, 경험, 자금조달 능력, 자격증 소지 포함**

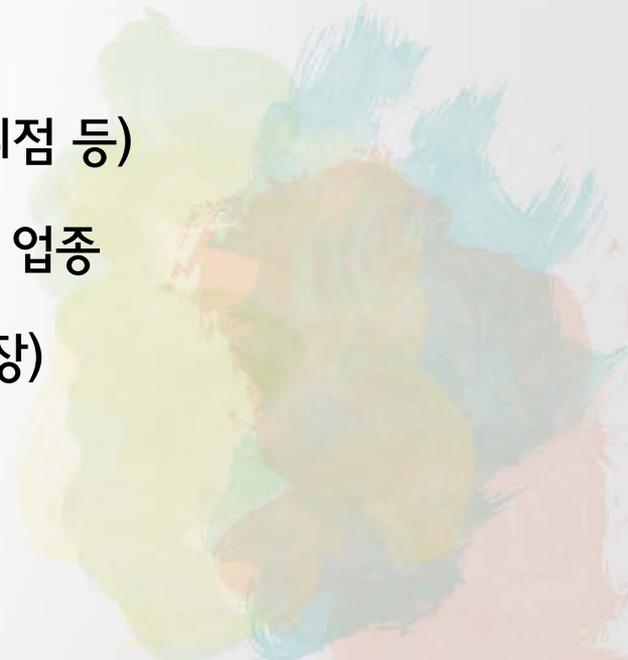


제1절 사업 유망아이템

1. 유망아이템의 의의 및 특성

(2) 유망아이템의 특성

- ① 특별한 수요가 있는 업종(예 : 팬시, 베이커리)
- ② 검증 절차가 끝난 업종(예 : 노래방)
- ③ 세끼를 먹을 수 있는 주식용 아이템(예 : 김밥전문점, 국수집)
- ④ 비수기가 없거나 짧은 업종
- ⑤ 구매행위가 빈번하고 계속적으로 발생하는 업종(편의점 등)
- ⑥ 창업 후 관리하기가 편한 업종 ⑦ 야간 매출이 높은 업종
- ⑧ 지속적으로 신상품 공급이 가능한 업종(컴퓨터 게임장)
- ⑨ 시대 상황에 부응한 업종



제1절 사업 유망아이템

프랜차이즈 사업의 유망아이템의 일반적인 특성

1. 선진국에서 크게 번성하였던 것으로서 우리나라 실정에 적용할 수 있는
아이템
2. 우리나라의 전통과 취향에 맞는 품목에 전문성을 갖춘 아이템
3. 젊은 세대의 감각과 기호에 맞는 상품과 분위기를 갖춘 아이템
4. 표적고객이 뚜렷하며 그에 적합한 컨셉이 설정된 아이템
5. 본부체제를 갖추고 운영의 노하우를 제공해주며 지명도가 있는
체인화된 업태

제1절 사업 유망아이템

2. 사업아이템 창출기법

(1) 필요성의 발견(인간의 욕구)

① 가격에 대한 욕구

- 동일한 상품과 서비스인 경우 낮은 가격 상품 구매
- 가격을 낮추는 것은 새로운 아이템개발의 중요한 지침

② 기능에 대한 욕구

- 소비자는 필요한 기능을 많이 가진 제품을 선호
- 기능이 추가되거나 개선된 제품은 가치 있는 새로운 아이템

③ 차별화 욕구

- 다른 사람과 다른 상품을 구매하고자 함
- 기존의 것과 다른 상품을 공급하는 것은 좋은 아이템



제1절 사업 유망아이템

2. 사업아이템 창출기법

④ 동질화의 욕구

- 상황에 따라 다른 사람과 같은 상품을 구입(핸폰, 핸드 선풍기)
- 다른 사람과 같은 상품을 소유하고 소비할 수 있게 하는 것

⑤ 디자인, 멋, 맛 등에 대한 욕구

- 감각적인 면에서 좋다고 판단되는 상품 선호
- 디자인의 개선, 좀 더 멋과 맛은 관찮은 아이템

⑥ 서비스에 대한 욕구

- 구매 전, 중, 후 모든 단계에서 더 좋은 서비스를 받기를 원함

⑦ 품질에 대한 욕구

- 지속적인 품질 개선(scale up)



제1절 사업 유망아이템

2. 사업아이템 창출기법

(2) 제품과 서비스의 활용

① 주변사업의 관찰

– 기존 아이템 중 모방, 변형을 통해서 성공적으로 전개할 수 있는 아이템 관찰

② 성공한 사람에게 문의

– 성공한 사업가는 앞으로도 성공 가능성이 높은 사업

③ 해외의 동향조사

– 해외여행을 통하여 접하는 새로운 경험은 새로운 사업 기회 개발

④ 신기술 영향의 연구

– 신기술의 결과로 발생하는 변화를 예측

– 그에 따른 새로운 욕구를 포착, 충족시키는 방법



제1절 사업 유망아이템

2. 사업아이템 창출기법

⑤ 전시회 참관

- 신제품, 특정 분야의 산업 및 기술동향 등을 효율적으로 접할 기회
- 관심이 있는 분야 전시회 참석

⑥ 지방의 고유기능과 제품의 활용

- 순창 고추장, 춘천 막국수, 고창 복분자 등 지방의 고유 기능 및 특산물은 좋은 사업 아이템

⑦ 간행물의 활용

- 간행물로 통한 새로운 유망정보 습득

⑧ 기타 창업 박람회 참석



제1절 사업 유망아이템

2. 사업아이템 창출기법

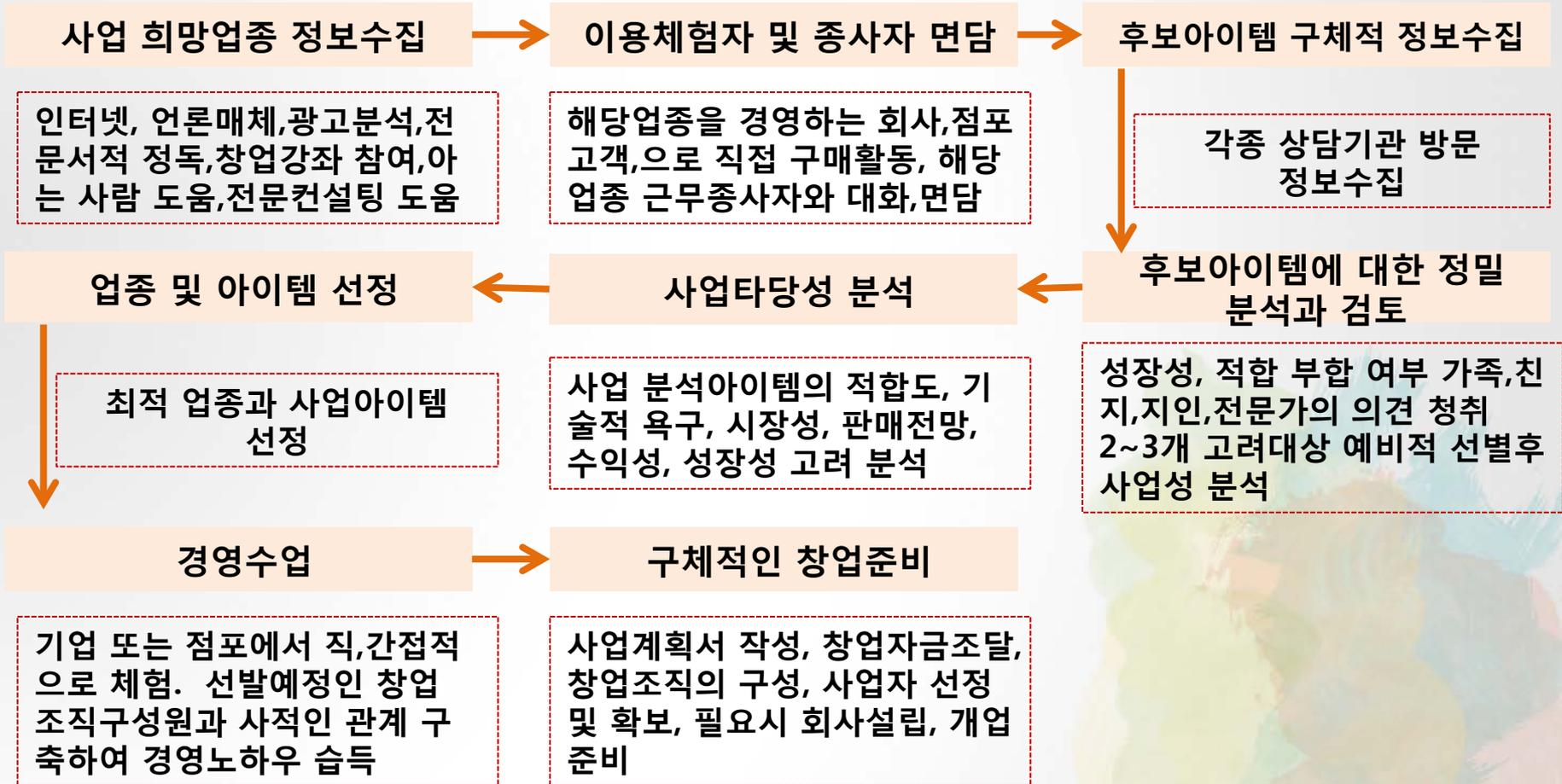
(3) 자신을 중심으로 한 창업아이템 탐색

예비창업자는 다음과 질문을 통해 자신에게 적합한 아이템 획득 가능

- ① 내가 하고 있는 일 중에서 가장 즐기는 것은 어느 일의 어느 부분인가?
- ② 내가 가장 잘 아는 제품이나 공정은 무엇인가?
- ③ 나의 관심을 끄는 취미와 여가 활동은 무엇인가?
- ④ 나의 생활에 여유가 생긴다면 하고 싶은 일은 무엇인가?
- ⑤ 나의 주변의 인적자원을 이용하여 할 수 있는 사업은 무엇인가?

제1절 사업 유망아이템

3. 사업아이템 선정 절차



제1절 사업 유망아이템

4. 사업아이템 선정의 기본원칙

(1) 성장가능성 : 제품수명주기상 **성장기**에 있는 아이템 선정

(2) 경험이나 특징의 활용가능성

– 창업자의 **적성, 경험, 지식, 기술, 특징** 등과 결합될 때 성공확률이 높다

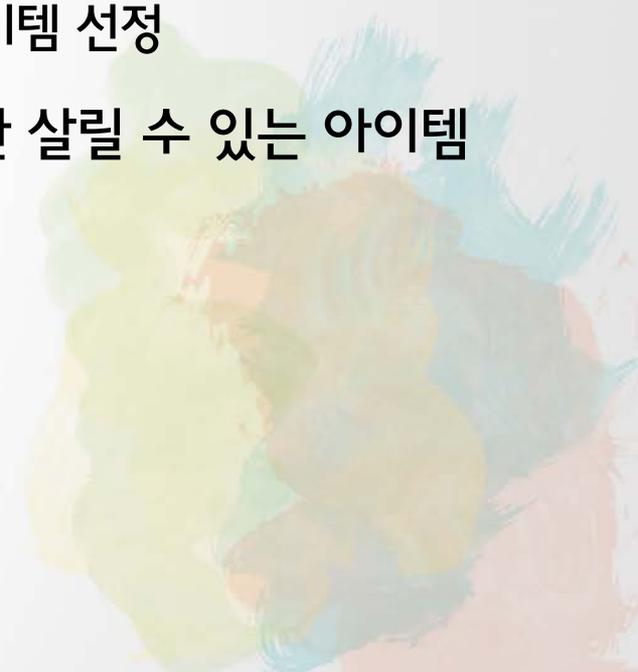
(3) 실패의 위험도

– 예상되는 이익은 적지만 실패할 확률이 낮다면 그 아이템 선정

(4) 아이템의 적성 부합도 : 특기, 전공, 적성을 최대한 살릴 수 있는 아이템

(5) 아이템의 인·허가 필요성

– 인허가, 면허, 등록 요구하는 사업분야가 많음



제1절 사업 유망아이템

4. 사업아이템 선정의 기본원칙

(6) 아이템의 상권 부합도 : 철저한 상권분석을 통한 아이템 선정

(7) 아이템의 자기 자본의 규모 부합도

– 여유자금이나 낮은 금리의 최소의 타이자금으로 사업을 시작하는 것이 안전

(8) 아이템의 최근 소비경향 부합도

– 최근 사회 소비 성향에 대한 관심



제2절 SWOT분석을 통한 사업아이템 선정

1. SWOT 분석의 의의

- 기업의 환경 및 마케팅 전략을 분석 수립하는 경영 기법
- 강점(strength), 약점(weakness), 기회(opportunity), 위협(threat)
- 기업의 내부환경을 분석 강점과 약점을 발견하고
- 외부환경을 분석하여 기회와 위협을 찾아 내고
- 강점은 살리고, 약점은 없애고, 기회는 적극 활용하고,
위협은 피하거나 억제한다



제2절 SWOT분석을 통한 사업아이템 선정

2. SWOT 분석을 통한 사업아이템 선정전략

	기회(O)	위협(T)
외부 환경	<ul style="list-style-type: none"> • 시장확대 전망 • 고객수요 변화 • 정부시책 • 관련 업종 부가 상승 • 감세, 면세 	<ul style="list-style-type: none"> • 경쟁격화 • 스태그플레이션 • 국제시장 개방 • 관세장벽 • 수요패턴 쇠락
	강점(S)	약점(W)
내부 자원	<ul style="list-style-type: none"> • 우수인재 확보 • 신시설, 최신장비 • 우수한 기업문화 • 자금동원력 • 원가우위제품 보유 • 신제품 개발 능력 	<ul style="list-style-type: none"> • 인재부족 • 시설노후화 • 시장인지도 부족 • 유동자금 부족 • 핵심기술인재 부족 • 장기전략 부재

제2절 SWOT분석을 통한 사업아이템 선정

3. 아이템 탐색전략에 관한 Matrix

구분	기회요인(O)	위협요인(T)
강점 요인 (S)	기회를 살리고 장점을 적극 활용하는 전략 방향 (SO전략) → 1순위(성공전략화)	위협에 대비하면서 강점을 활용하는 전략 (ST전략) → 2순위(위험회피)
약점 요인 (W)	기회를 살리되 약점을 보완하는 전략 (WO전략) → 3순위(성공전략화)	위협과 약점을 동시에 고려하는 전략 (WT전략) → 4순위(위험회피)

- ① SO 전략(강점-기회전략) : 기회를 살리고 강점을 적극 활용하는 전략 방향
- ② ST전략(강점-위협전략) : 위협에 대비하면서 강점을 살리는 전략
- ③ WO전략(약점-기회전략) : 기회는 살리되 약점을 감안한 전략
- ④ WT전략(약점-위협전략) : 위협도 크고 약점도 많을 때 전략

제3절 사업아이템의 유형

1. 창업자의 성격·적성에 맞는 창업아이템

성격 · 적성	내용	아이템 유형
외향 · 사교형	<ul style="list-style-type: none"> ① 적극적 저돌적 성격을 가진 경우가 많다. ② 전직이 교직자, 유통관련 근무자, 홍보영업 종사자, 보험회사 근무자 등이 속한다. ③ 주로 유통업, 세일즈 사업 등 대인접촉이 많은 분야의 선택이 유리하다. 	외판업, 웨딩이벤트업, 창업이벤트업, 광고업, 인력공급 및 고용알선, 여행알선 및 여행보조업 등
내향 · 침착형	<ul style="list-style-type: none"> ① 전직이 사무직 종사자, 전업주부, 교직자, 예술가 등이 속한다. ② 큰 홍보 없이도 고객이 꾸준히 찾아오는 생활용품 및 잡화관련 업종, 문화예술과 취미분야의 사업이 유리하다. ③ 아동 및 교육사업, 컨설팅사업 등 지식산업분야의 선택이 유리하다. 	아동의류, 신발할인판매점, 완구·팬시·캐릭터전문점, 여성의류전문점, 꽃가게, 전통찻집, 숙박업, 독서실, 도서(CD,교재)대여점, 어린이놀이방, 컴퓨터 학습방 등

제3절 사업아이템의 유형

1. 창업자의 성격·적성에 맞는 창업아이템

성격·적성	내용	아이템 유형
우직·원칙형	<ul style="list-style-type: none"> ① 생산직, 공직 근무자, 기술직 등의 종사자들이 대체적으로 가지는 성격이다. ② 외식업, 개인서비스업 등이 성격에 맞다. ③ 사채금융업, 전기·전자제품, 주택관련 수리업 등 공급자중심의 사업이 적합하다. 	채소 및 과일 택배업, 단체급식전문점, 일반음식점, 음식출장서비스업, 렌탈업, 청소용역업, 자동차수리 및 세차업, 가전 제품수리업, 통신판매업, 주택 수리업 등
저돌·추진형	<ul style="list-style-type: none"> ① 건설업 종사자, 일반직의 고위직 근무자 등이 가지는 성격이다. ② 건강 및 레포츠산업, 건설업, 주점업, 이삿짐센터 등 종업원관리에 노하우가 필요한 업종이 적성에 맞는다. 	레저업, 오락 이벤트업, 주점업, 이삿짐센터, 운동경기용품 판매업 등
탐구·아이디어형	<ul style="list-style-type: none"> ① 진취적이고 도전정신이 강한 성격이다. ② 주로 지식기반과 벤처사업에 적합하다. ③ 적합한 사업분야는 발명사업가, 벤처사업가 등 모험성이 다소 높은 미래지향적 벤처사업분야이다. 	정보통신업, 과학모형기기전문점, 부가통신업, 소프트웨어 개발 및 공급업 등

제3절 사업아이템의 유형

2. 혈액형별 아이템

혈액형	특징	추천사업
A형	<ul style="list-style-type: none"> • 대의명분을 중시한다. • 변화보다는 안정을 중시한다. • 모든 사람과 비슷하다. • 꼼꼼하고 실수가 적은 편이다. 	PC방, 노래방, 이·미용, 치킨전문점, 패스트푸드점, 포토아트, 냉장육 전문점, 베이비시터 파견업 등
O형	<ul style="list-style-type: none"> • 끈기와 오기, 고집이 강하다. • 대인관계가 원만하다. • 긍정적이고 활동적이며 자신감이 넘친다. 	조사·지식사업분야, 경쟁점포 조사대행업, 향수전문점, 치킨전문점, 주류전문점, 고기전문점, 분식점, 선물용품, 유아용품 전문점, 비즈 공예 등
B형	<ul style="list-style-type: none"> • 본능적인 임기응변이 강하다. • 지적인 면이 강하고 재치가 있다. • 자유분방하고 틀에 박히기 싫어한다. 	편의점, 아이스크림판매점, 베이커리, 주류전문점, 문구·팬시점, 피부관리전문점, 봉사하는 적성업종, 커플스토리 제작업, 출판아이디어제공업, 애니메이션관련 업종
AB형	<ul style="list-style-type: none"> • 예술적 감각이 우수하다. • 효율적인 업무능력이 효율적이다. • 복잡하고 미묘한 성향을 보이며 응용력이 좋다. 	어린이학원, 잉크충전방, 인력파견도우미, 세탁업, 여행업, 광고업, 맞춤다이얼트전문점, 정보제공(IP), 광고 이벤트업 등

제3절 사업아이템의 유형

3. 얼굴형별 아이템

얼굴형	특징	추천사업
역삼각형	<ul style="list-style-type: none">• 미남 미녀형의 얼굴형으로 사교적이기보다는 이기적인 면이 많다.• 추진적인 면보다는 사적인 면이 강하다.	인력중개업, 메일(mail) 정보 제공업, 홍보 및 사무대행업
등근형	<ul style="list-style-type: none">• 이성적이기보다 본능적이다.• 낙천적이지만 인내력이 부족한 편이다.	만화대여점, 고가품 중고 의류점, 향수전문점
삼각형	<ul style="list-style-type: none">• 머리를 쓰는 것보다는 행동적이며 실행력이 강하다.	분양대행업, 자판기사업, 배달서비스, 경비 및 청소용역업
계란형	<ul style="list-style-type: none">• 지적인 면이 많고 이지적이다.• 기획력보다는 실행력이 강하다.	정보제공(IP), 광고 이벤트업

제3절 사업아이템의 유형

4. 건물의 층별 특성 및 아이템

층별	특성	추천업종
지하 1층	<ul style="list-style-type: none"> • 적정임차비용은 지상 2,3층의 중간선 • 공기정화시설, 환기시설 유무 확인 • 계단의 높이 15cm 이하가 적당 • 비상구 및 소화기 비치 	커피전문점, 만화방, 노래방, 비디오방, 실내골프연습장, 호프전문점, 컴퓨터게임방, PC방, 포켓볼장, 주점, 중국음식점 등
지상 1층	<ul style="list-style-type: none"> • 건물구조에 따라 앞마당 활용 가능성이 장점 • 소비자들의 접근성 용이 • 지하 또는 2층보다 30~50% 이상의 매출 발생 • 아이템에 대한 선택의 폭이 넓음 • 다른 층에 비해 성공지수도 높음 	음식점, 도·소매업종, 의류, 서점 등
지상 2층	<ul style="list-style-type: none"> • 계단의 모양과 위치가 중요 • 입구계단이 건물의 전면에 있어야 함 • 계단의 높이 15cm 이하가 적당 	미용실, 포켓볼장, 커피전문점, 전통찻집, 노래방, 비디오방, 인터넷 PC방, 만화텔, 호프집, 월셋방 임대사업 등
지상 3,4층	<ul style="list-style-type: none"> • 1,2층에 비해 임차보증금이 30~50% 저렴해서 최초투자비용이 줄어듦 	헬스센터, 고시원, 독서실, 당구장, 포켓볼, 비디오방, 만화텔, 노래방

제3절 사업아이템의 유형

5. 창업자금별 아이템

창업자금	추천업종
1,000만원 미만	구두 • 운동화 빨래방, 일회용앞치마, 실내환경사업 및 기업체 향기 개발, 과학교실, 자동차관련 토털서비스제공업, 금융복합단말기, 일본식 돈가스, 욕실 리폼 및 리모델링, 액세서리 • 주얼리 패션잡화, 침대세탁업, 잉크 충전방, 토스트 & 샌드위치, 떡볶이점, 칼국수전문점, 미술방문지도, 즉석방아쌀 등
1,000~3,000만원	해산물전문카페, 수공예액세서리전문점, 아토피전문매장, 일본풍 퓨전요리전문점, 저가형 퓨전라이스 & 스파게티전문점, 허브 숙성 웰빙 바비큐 구이 치킨전문점, DIY 용품, 해산물요리전문주점, 퓨전조개구이전문점, 곱창구이전문점, 어린이만화전문대여점, 맥반석 바비큐 치킨 등
3,000~5,000만원	초밥 • 우동 • 돈가스전문, 멀티복합카페, 즉석 목판 두부 및 수제 소시지, 여성전용 휘트니스센터, 풍류 및 함박스테이크전문점, 배달전문 퓨전레스토랑, 반찬전문점, 온라인 여행사, 건강 웰빙식 흑수제비, 피자 경양식, 신세대 액세서리 및 주얼리 전문점 등
5,000만 원~1억 원	PC방, 해물 샤브샤브 & 찜전문점, 버섯 샤브샤브 요리전문점, 세계맥주전문점, 동남아 푸드카페 전문점, 오리요리전문점, 셀프다이어트클럽 등
1억 원 이상	디지털 실내 자동차 극장, 토속 웰빙 한정식, 화로구이 & 쌈밥전문점, 노래방 체인사업 등