

바른 성공창업 길을 위한 창업자의 자세

KTH'스마티'총괄협력사

(주)제일거장 책임사원 이 기 순

☎ 1577-1146 , 016-9229-9114

HP www.smarty.kr

1. 창업자의 기본자세

- 고객의 ‘틈새욕구’를 찾아야 성공
- 기존시장의 평범함에서 이탈로부터의 시작
- 최소의 비용으로 최대의 효과를 내야...
- 세상에는 손해 보는 장사는 없다.
- 가치에 정당한 대가를 지불하라
- 사업에 제한을 두는 그 순간, 더 이상 사업을 지속할 수 없게 된다는 것을 명심하라
 - 이 정도면 되겠지...
 - 이만하면 성공한 것이지...
 - 이 나이에...

2. 결단의 법칙 (꿈에서 출발)

- 모든 시작은 어렵다
 1. 자금이 부족하다.
 2. 경험이 적다.
 3. 자신이 없다.
 4. 사업리스크를 감당하기가 싫다.
 5. 변화가 두렵다.
- 결단 → 신속하게 행동
- 돈이 없어 사업을 할 수 없다고 말하는가?
 - KTH ‘스마티’는 무자본/무점포 창업 가능
 - “성실, 정직, 끈기 그리고 열정이 있다면 창업 가능”
 - www.smarty.kr , 1577-1146 , 016-9229-9114 이기순

3. 역설의 법칙

- 창업은 모순(矛盾)으로 가득 차 있다.
 - 창업을 하고 운영하는 과정이 복잡, 혼란, 예측 불가능
 - 사안별로 역동적이고 열정적 행동 vs 신중하고 사려 깊게
- 창업자는 모순적인 인간이다.
 - 창업자 = 열혈청년 = 차가운 머리 vs 뜨거운 가슴
 - 창업자 = 오케스트라 지휘자 = 멀티플레이어 = 해결사
 - 창업자 = 정력가 = 지행합일(知行合一)의 인간
 - 창업가 = 위대한 몽상가 vs 불도저 같은 실행가 = 혁명가

4. 열정의 법칙

- 열정 없이 이룰 수 있는 일은 아무 것도 없다.
- 열정은 사람과 사업을 움직이게 하는 원천
- 열정은 자기 자신 안에서 나온다
- 창업자들이 보여주는 사업에 대한 열정은
 - 그 자체로 위대하다.
 - 열정은 전체 분위기를 일신하고 마는 위력을 지닌다.

5. 도전의 법칙

- 누군가 할 수 있다면 나도 할 수 있다.
- 창업의 세계는 도전하는 사람들을 위한 마지막 전장
 - 최후의 승자의 조건 : 준비 + 실행 + 백전불굴의 의지 필요
 - 부(富), 독립, 자기운명을 결정할 권리 확보 위해 투쟁
- 사업을 운영하면서 일이 잘못될 가능성은 항상 존재
 - 일이 잘못 되었을 때...
 - 자기 자신과 사업에 대한 믿음을 더욱 굳게 해야 한다.
- 전쟁터에 나서는 군인들의 가슴 속에 책임이 한권 있다.
 - ‘가르시아에게 보내는 편지’ // 롯데 야구선수가 아님^^
- 사업은 전쟁이다.
 - 때로는 이기고, 때로는 지겠지만,
 - 싸움에 나서지도 않고 이기는 사람은 없다.

6. 혁신의 법칙

- 머리로 돈을 번다
- 사업가 정신의 아버지 : 경제학자 조셉 슘페터
 - ‘시장은 실질적으로 혼돈이다’
 - 창조적 파괴를 통해 경제발전이 이루어지며,
 - 그 주역은 사업가라고 했다.
- 창조적 파괴력은 사람들의 머릿속에서 나온다.
 - 영감이란 간절히 이루고자 하는 집념과 열정의 결정체
- 창업자는 사업기회를 노린다.
 - 사업기회란 상품이나 서비스의 우수성으로 인해 시장에서 수요를 불러 일으킬 수 있는 역동적인 힘
 - KTH ‘스마티’ 570만 자영업주의 지역광고홍보 분야에서 대표 지향

7. 돈의 법칙

- 이익을 내지 못하면 파멸이다.
 - 월트 디즈니는 “돈을 벌기 위해 영화를 만들지 않고, 영화를 만들기 위해 돈을 번다”
 - 성공한 사업가들은 돈을 벌기 위해 일하기 보다는 돈이 자신을 위해 일하도록 만들었다.
 - 상도 “장사란 돈을 남기는 것이 아니라 사람을 남기는 것이다.”
- 자본주의 사회에서 큰 돈을 모으는 방법 = 사업
- 사업은 돈을 버는 기술이다.
 - 고객의 수를 늘리고, 객단가를 올리고, 구매회수를 증가
- 돈은 사업을 움직이는 수단이나 방법이다.

8. 동료의 법칙

- 종업원과 비전을 공유하라
- 창업자는 영웅처럼 행동해야 한다.
- 비전을 공유하고 실행전략을 빈틈없이 추진
 - 비전이란 달성하고자 하는 장기적인 목표를 구체적 표현
- 카우프만 재단
 1. 자신이 대우받기를 원하는 만큼 다른 사람을 대우하라.
 2. 부를 창출해낸 사람들과 부를 공유하라.
 3. 최고의 성취기준과 윤리를 추구하라.
- 사업은 사람이 하는 것이다.
- 창업자는 사업팀을 이끌어가는 리더

9. 변화의 법칙

- 빠르지 않으면 죽음이다.
 - 지식이 돈이 되는 이유는 변화가 극심하기 때문
 - 적자생존의 시대가 아니라 속자생존의 시대이다.
- 상품의 질이 좋다고 승자가 되는 것이 아니라
- 먼저 고객에게 다가서야 승자가 되는 것이다.
 1. 신속한 변화를 대응하기 위해 작은 규모로 움직인다.
 3. 자신이 장악할 수 있는 시장을 찾아낸다.
 3. 고객을 중심에 둔다.
 4. 협력사와 전략적 제휴를 한다.
 5. 진정한 가치를 창조한다.
- 변화를 두려워하거나 중단해서는 안 된다.

10. 학습의 법칙

- 성공창업자는 태어나지 않고 만들어진다.
- 창업자는...
 - 살아 남아야 하고
 - 유지해야 하고
 - 성장해야 한다.
- 자기 사업에 관한 한 최고의 전문가가 되어야 한다.
- 사업가는 기술과 노하우, 경험의 축적에 의해서 탄생
- 사업가는...
 - 시행착오 반복, 심각한 좌절, 실망 ← 학습과정의 필수
 - 실패를 두려워 하지 않는다.
- 성공은 어떤 일의 결과가 아닌 목표를 정하고 그것을 향해서 나아가는 과정이다.

11. 일인자의 법칙

- 압도적인 경쟁우위를 확보하라
- 소자본 창업시장의 가장 큰 특징은...
 - 진입장벽이 거의 없는 완전경쟁시장이라는 점이다.
- 가장 확실한 성공법칙은
 - 자기 분야에서 일인자가 되는 것이다.
 1. 차별화하라
 2. 집중하라.
 3. 해당분야를 지배하라.
- 소자본 창업분야에서 사업전략의 핵심은 경쟁전략
 - 제품가격, 홍보, 서비스 등 모든 면에서 우위확보가 관건

12. 놀람의 법칙

- 사업은 고객을 놀라게 하는 것이다.
 - 어느 신문발행인도...
 - 금세기 최고의 경영컨설턴트 톰 피터슨도...
- “아, 대단하다”라는 감탄사를 연발하게 하는 서비스
 - KTH‘스마티’는 전단지 대비 10 배 이상의 광고홍보의 효과
 - ① 자발적 참여에 의한 고객DB확보로 실시간 타겟마케팅
 - ② 월 3만원으로 월 매출 30% 이상 올릴 수 있는 마케팅도우미
 - ③ 파란포털운영사인 KTH의 서비스
 - ④ 삼성 디지털프라자, LG하이프라자에 적용, 검증되고 있는 서비스
 - ⑤ 하나로마트 강릉내곡점에서도 시범적용하여 활용한 서비스

부디 성공할 수 있는 바른 창업으로
행복한 성공을 이룩하시기를
진심으로
기원하는 바입니다.

- 성공 마케팅도우미 이 기 순 배상
- 1577-1146 , 016-9229-9114
- www.smarty.kr