

창업대전 초간단 매뉴얼

전국 50개 거점 · 경쟁사 여섯과 붙는 창업 시뮬레이션 — 이 한 장이면 시작하실 수 있습니다

1 개업 절차 — 차례를 지키셔야 합니다

- ① 주사무소 계약 — 자리부터 잡습니다
- ② 사업자등록 — 없으면 통장을 못 엽니다
- ③ 사업용 통장 — 없으면 4대보험이 안 됩니다
- ④ 4대보험 신고 — 끝나야 사람을 뽑습니다

⚠ 미루면 매출이 아예 안 잡힙니다. 서류마다 며칠씩 걸리니 신청해 두고 그 사이에 다른 일을 하십시오.

2 처음 다섯 달, 이 차례로

- 1 업종·출신 고르기 (생존율·시작 자금 확인)
- 2 개업 준비 넷을 끝냅니다. 다른 걸 먼저 하지 마십시오
- 3 사람을 뽑습니다 — 한 명당 한 달에 2회가 늘어납니다
- 4 제품력과 인지도를 맞춥니다 (업종마다 먹히는 쪽이 다릅니다)
- 5 런웨이를 매달 봅니다 — 화면 맨 위

3 판이 도는 규칙

시간	1턴 = 1주 · 4주 = 한 달. 끝나는 판이 아닙니다
대표	첫 1년 한 달 4회 → 1년 뒤 2회(사람이 대신 움직입니다)
인재	한 명당 한 달 2회 추가

4 돈 — 이 넷만 보셔도 안 죽습니다

용어	뜻과 주의
런웨이	지금 통장으로 몇 달 버티는가 (화면 맨 위)
판관비	매출이 0이어도 매달 나갑니다 — 임차료·급여·4대보험
매출채권	받을 돈. 흑자여도 수금 전에 월급날이 오면 현금이 마릅니다
부가세	석 달마다 내는 남의 돈입니다. 쓰지 마십시오

5 알리는 값 — 싼 것이 나쁜 게 아닙니다

수단	1회	특징
전단지 배포	800만	초반에 유효. 거점이 늘수록 급감
체험단·입소문	4,500만	⚠ 제품력이 낮으면 거꾸로 깎입니다
SNS·인플루언서	5,500만	적은 돈으로 자주 노출
언론 노출·PR	9,500만	믿음을 얻습니다. 결과가 들쭉날쭉
TV·옥외 광고	2억 3,000만	한 번에 가장 많이 알려줍니다

6 사람 — 뽑고, 올리기

⚠ 인사권은 대표이사 전속입니다 — 상법 제389조. 임원 누구에게도 없고, 의장으로 물러나시면 대표님도 못 하십니다.

CHRO	말기시면 한 달에 한 명씩, 차장까지. 그 위는 직접 내십니다
파격 인사	두 직급 이상 건너뛰면 선임이 반발하고, 역량이 모자라면 팀 사기가 매월 깎입니다
뽑는 값	단기 3,500만 · 신입 7,000만 · 경력 17,000만 · 헤드헌터 24,000만

7 이런 게 기다립니다

대표 체력	바닥나면 병원에 실려 갑니다. 쉬는 것도 손 하나입니다
노조·파업	사기가 낮고 복지가 없으면 생깁니다. 그 달 매출이 빠집니다
지분	대표 지분이 과반 미만인데 잘되면 누가 모읍니다
대기업	우리를 재서 그보다 센 상대가 들어옵니다
거래처	무너지면 받을 돈이 날아갑니다. 뉴스를 보면 미리 압니다

8 회사가 커지는 길

개업 준비 → 흑자 추진 → 데스밸리 → 자리 잡기 → 키우기 → 넓히기 → 강소기업 → 중견기업 → 대기업

데스밸리 탈출	흑자 한 달
자리 잡기 →	연속 흑자 6개월
키우기 →	진출 5곳 또는 인재 8명

⇒ 초반 목표는 「흑자 한 달」 하나입니다.

막히시면 화면의 「충무실」에 그냥 말로 물어십시오 — 낱말 뜻 · 막힌 까닭 · 어디서 하는지 · 누르면 어떻게 되는지 · 지금 형편을 답합니다. · 저장은 각자 브라우저에만 됩니다. 서버로 아무것도 안 가고 개인정보를 받지 않습니다.