

본 자료는 대한민국의 저작권법의 보호를 받습니다.

저작권의 침해 상황에 대해서 강력하게 대응합니다.

작성된 모든 내용의 권리는 작성자에게 있으며,

저작자의 승인이 없는 모든 사용이 금지됩니다.

본 자료의 일부 또는 전체 내용을 무단으로 복제, 배포, 2차 저작물을 작성할 경우
5년 이하의 징역 또는 5천만 원 이하의 벌금과 민사상 손해배상을 청구할 수 있습니다.

본 자료를 친구, 지인 등 다른 사람에게 전송하거나,

다른 사이트에 올리는 행위, 재가공 행위 등을 일체 금지합니다.

전자책 구매자 본인께서만 읽어주시길 바랍니다.

2026 개정판

2026년 창업지원사업 통합공고·최신 심사 기조 반영 · 특별장 「탈락 패턴 Top 10」 신규 수록

발행: 주식회사 모멘텀 (통신판매업신고 제2025-제주연동-0171호)

본품과 부록, 목차

본품 —

《합격 사업계획서 실전 매뉴얼》

- 심사위원 기준 설계 : 컨설턴트 없이도 통과하는 구조와 문장 패턴
- 완성형 시스템 구축 : 아이디어 → 서류 → 발표 → 집행까지 혼자 처리 가능
- 실전 사례 합격 서류 제공 : 실제 합격 서류와 차별화 포인트 공개
- 2026 개정 : 2026년 통합공고·심사 기조 반영, 특별장 「탈락 패턴 Top 10」 신규 수록

부록 — 바로 써먹는 툴킷 패키지

-  도식화 템플릿
 -  가격·마진 구조 자동 계산 시트
 -  AI 활용한 사업계획서 작성법 및 예시 프롬프트 모음
-

창업 비기너를 위한

정부지원사업 사업계획서 작성법 목차

0장. Intro

0.0 목차

0.1. 저자 소개, 그리고 비긴업의 미션

0.2. 왜 이 책이 필요한가

0.3. 현장에서 얻은 교훈

0.4. 지금은 스몰 브랜드, 1인 기업 시대

0.5. 독자에게 전하는 약속

0.6. 이 책을 통해 얻게 될 것

1장. 정부지원사업 구조와 트렌드

1.1 사업계획서를 쓰기 전에 꼭 알아야 할 3가지

1.2. 정부지원사업이란 무엇인가?

1.3 정부지원사업의 큰 그림과 합격하는 사람들의 공통점

1.4. 창업자금의 흐름과 예산 구조

- 1.5. ‘중앙부처 vs 지방정부’ 사업의 차이
 - 1.6. 왜 로컬 사업에 더 많은 기회가 있는가?
 - 1.7. 내가 공략할 수 있는 사업은 무엇인가?
-

2장. 선정되는 사업계획서의 기본 구조

- 2.1. 지원사업에 자주 쓰이는 사업계획서 구조와 공통 구성요소
 - 2.2. 평가 포인트와 항목별 작성 전략
 - 2.3. 항목별 분량 배분 가이드
 - 2.4. 2026년 정부지원사업 변화와 선택 전략
 - 2.5. 합격 사례 분석
-

특별장. 심사위원은 이렇게 떨어뜨린다 — 탈락 패턴 Top 10 (2026 신규)

3장. 문제 · Needs

- 3.1 왜 ‘문제 정의’가 1순위인가
- 3.2 3-Layer 문제 정의 프레임
- 3.3 정책 키워드와 연결하는 방법
- 3.4 “문제 → 기회” 전환 문장 패턴
- 3.5 실제 합격 사례 적용 예시

4장. 솔루션 · 제품

4.1 10초 설득 구조 (AIDA Lite)

4.2 핵심 차별점 도출법

4.3 MVP→POC→SCM 단계별 증빙

4.4 솔루션 스토리보드

4.5 실제 합격 서류 속 솔루션 서술 패턴

5장. 시장성 · 비즈니스모델

5.1 TAM → SAM → SOM 계산식 실전

5.2 가격·원가·마진 구조 설계

5.3 비즈니스 모델(수익모델)

5.4 수익모델 다변화 로드맵

5.5 경쟁·포지셔닝 매트릭스

5.6 3년 현금 흐름 예측(3-Year Cash Flow)

6장. 팀 구성 전략

6.1 핵심 인력 3人 one-pager

6.2 외부 파트너 네트워크 맵

6.3 리스크 & 백업 시나리오

6.4 직원·파트너 인센티브 구조

7장. 실행 · 재무

7.1 12개월 로드맵

7.2 예산 세부표 작성법

7.3 ROI & BEP 계산

7.4 사업 지속화 전략

7.5 기대효과 및 파급효과

8장. 피칭 · 면접

8.1 완성형 90초 스크립트

8.2 Top 10 실전 Q&A

8.3 Pitch Deck 10~20장 구조

8.4 면접 직전 ‘3P’ 점검

9장. 지방정부·특화사업 공략

9.1 지방정부 사업의 구조와 트렌드

9.2 관광·문화·농식품·ESG 특화 사업 공략

9.3 로컬 자원 맵핑 & 스토리텔링 작성

9.4 공고문 키워드 분석

10장. 사업계획서 초안과 첨삭본

10.1 가상 사업계획서 초안

10.2 가상 사업계획서의 첨삭본

10.3 초안과 첨삭본의 차이, 그리고 배울점

10.4 자가진단 워크시트 (체크리스트)

11장. 요약 페이지 작성법

11.1 요약 페이지의 역할과 중요성

11.2 10초 설득 구조(AIDA Lite 적용)

11.3 필수 구성 요소 4가지

11.4 이미지 활용 전략

11.5 합격 사례 요약 페이지 예시

11.6 심사위원 관점 체크리스트

홈페이지 | www.begin-up.com

이메일 | contact@begin-up.com

블로그 | blog.naver.com/tatagga

이 자료는 무료 폰트 Noto Sans KR이 사용되었습니다.

이 자료는 대한민국 저작권법의 보호를 받습니다. 작성된 모든 내용의 권리는 작성자에게 있으며, 작성자의 동의 없는 사용이 금지됩니다.

본 자료의 일부 혹은 전체 내용을 무단으로 복제·배포하거나 2차적 저작물로 재편집하는 경우, 5년 이하의 징역 또는 5천만 원 이하의 벌금과 민사상 손해배상을 청구합니다.

※ 저작권법 제30조(사적 이용을 위한 복제) 공표된 저작물을 영리를 목적으로 하지 아니하고 개인적으로 이용하거나 가정 및 이에 준하는 한정된 범위 안에서 이용하는 경우에는 그 이용자는 이를 복제할 수 있다. 다만 공중의 사용에 제공하기 위하여 설치된 복사기기에 의한 복제는 그러하지 아니하다.

※ 저작권법 제136조(벌칙) 지적재산권 및 이 법에 따라 보호되는 재산적 권리(제93조에 따른 권리는 제외한다)를 복제, 공연, 공중송신, 전시, 배포, 대여, 2차적 저작물 작성의 방법으로 침해한 자

※ 민법 제750조(불법행위의 내용) 고의 또는 과실로 인한 위법행위로 타인에게 손해를 가한 자는 그 손해를 배상할 책임이 있다.

저자 소개, 그리고 비긴업의 미션



태리 (비긴업 대표 · 전 스타트업 COO)

저는 약 5년간 브랜드 빌더 스타트업의 창립 멤버로서 브랜드를 만들고 키워내는 전 과정을 경험했습니다.



반려동물 헤어케어 브랜드 **로라**, 숙취해소제 브랜드 **알디콤**

제로웨이스트 비건 코스메틱 브랜드 **시타**를 런칭하고

알디콤의 경우 런칭 2년 6개월 만에 **M&A**까지 진행했습니다.

브랜딩, 마케팅, 세일즈, 재무, 조직 운영을 총괄하며 0에서 시작한 브랜드의 매출을 수십억 원대 규모로 성장시킨 경험은 “**사업의 매출은 조직의 규모에 비례하지 않는다**”는 것과 “**단순한 기획이 아닌 실행과 성과로 증명된다**”는 중요한 교훈을 주었습니다.

현재는 이러한 실무 경험을 토대로 예비 창업가와 초기 창업가를 위한 **컨설팅**을 진행하고 있습니다. 정부지원사업 컨설팅 역시 이 과정의 일부이며, 단순히 “합격을 목표로 하는 서류 작성법”이 아니라 브랜드를 만들고 성장시킨 실제 경험을 기반으로 방향성을 제시하고 있습니다.

컨설팅을 하며 확인한 것

수백 건의 서류를 함께 준비하면서 알게 된 것은, 창업자에게 부족한 것이 **정보가 아니라 판단**이라는 사실이었습니다.

공고는 매일 쏟아지는데 그중 내가 지원할 수 있는 것이 무엇인지 알 수 없습니다. 서류는 다 썼는데 이것이 통과할 수준인지 스스로 판단할 방법이 없습니다. 발표 준비는 무엇부터 해야 할지 감이 오지 않습니다.

그 판단을 사람에게 사려면 수백만 원이 듭니다. 그래서 대부분의 창업자는 **판단 없이** 준비합니다. 탈락의 상당수가 여기에서 시작됩니다.

그래서 비긴업을 만들었습니다

비긴업(begin-up.com)은 컨설턴트 없이도 그 판단을 받을 수 있게 만드는 서비스입니다. 정부지원사업 준비의 처음부터 끝까지를 네 단계로 나누어 다룹니다.

- **공고를 모으고 걸러냅니다** — 중앙부처·지자체·유관기관에 흩어진 공고를 한곳에 모으고, 조건을 입력하면 **지원 자격이 되는 것만** 남깁니다. 마감이 임박한 것부터 보여드립니다.
- **이미 쓴 서류를 진단합니다** — 공고문의 평가배점표를 그대로 꺼내 항목별로 채점하고, 과락 위험 항목을 짚습니다. 어느 항목의 어떤 논리가 비어 있는지, 그 자리를 무엇으로 채워야 하는지까지 설계해 드립니다.
- **처음 쓰는 서류를 함께 만듭니다** — 컨설팅 첫 미팅에서 묻는 질문들을 그대로 옮긴 기획 인터뷰에 답하면, 사업 기획안과 제출용 초안이 만들어집니다. 완성된 서류는 다시 채점해 고칠 곳을 찾습니다.
- **발표를 준비합니다** — 서류가 통과하면 발표자료와 시간 배분 대본, 예상 질의응답까지 준비합니다.

이 책은 그 과정의 **첫 번째 단계**입니다. 도구가 대신해 줄 수 있는 일과 창업자 본인만이 할 수 있는 판단을 구분하려면, 먼저 심사가 어떤 기준으로 이루어지는지 알아야 하기 때문입니다.

“비긴업의 미션은 제가 스타트업에서 쌓은 경험을 토대로, 창업 비기너가 최소한의 자본으로 10억 매출을 달성하도록 돕는 것입니다.”

왜 이 책이 필요한가

정부지원사업의 경쟁률은 보통 **10:1**에서 **많게는 20:1**을 넘습니다.

수많은 창업자들이 매년 지원서를 제출하지만, 그중 상당수는 탈락의 고배를 마십니다.

많은 팀들이 실패하는 이유는 아이템이 부족해서가 아닙니다.

대부분은 **사업계획서를 통해 심사위원을 설득하지 못했기 때문**입니다.

문제 정의가 추상적이거나, 시장성을 데이터로 증명하지 못하거나,

팀의 실행력을 보여주지 못하는 경우가 대표적입니다.

따라서 합격을 위해서는 단순한 아이디어가 아니라,

정부가 원하는 기획 구조와 서술 방식에 맞춰 작성하는 능력이 필요합니다.

이 책은 단순히 글쓰기 교본이 아닙니다.

합격을 위한 가장 실질적인 로드맵이며,

다양한 합격 사례와 실무 경험을 바탕으로 검증된 방법론입니다.

현장에서 얻은 교훈

저는 창업 초기 단계에서 자금력이 부족해 어려움을 겪는 팀들을 수없이 만나왔습니다.
브랜드를 잘 구축하고 싶어도, 마케팅을 하고 싶어도,
자금이 없어서 실행하지 못하는 경우가 대부분이었습니다.

결국 이 문제를 해결하기 위한 가장 현실적인 방법은
정부지원사업을 적극적으로 활용하는 것이었습니다.

지원금을 통해 초기 리스크를 최소화하고,
제품 개발·브랜딩·마케팅의 첫 단계를 실행한 팀들은 실제로 성과를 만들어냈습니다.

이런 과정을 지켜보면서 저는, 정부지원사업은 단순히 “지원금을 받는 과정”이 아니라
창업가가 아이디어를 실현할 수 있는 첫 투자이자 기회라는 사실을 확신하게 되었습니다.

그래서 저는 단순한 창업 컨설턴트, 사업계획서 컨설턴트가 아니라,
정부지원사업을 창업가들이 성장의 발판으로 삼을 수 있도록 돕는 조력자가 되기로 했습니다.

지금은 스몰 브랜드, 1인 기업의 시대

과거에는 반드시 팀을 꾸려야만 사업을 운영할 수 있다고 여겨졌습니다.

하지만 지금은 상황이 달라졌습니다.

창업가의 전략을 바탕으로 AI를 직원처럼 활용할 수 있습니다.

AI를 적극적으로 활용할 수 있는 시대가 열리면서,

1인 기업도 전략적으로 사업을 기획한다면 정부지원사업 자금을 받아

외부 네트워크를 적극 활용해 매출 10억 규모까지 성장시킬 수 있는 환경이 갖추어졌습니다.

AI는 작문·리서치·디자인·마케팅 자동화까지 초기 창업자가

예전에는 상상하기 어려웠던 수준의 역량을 갖추게 해주고 있습니다.

여기에 정부지원사업의 자금이 결합된다면,

혼자서도 시장에서 충분히 승부를 낼 수 있는 시대가 된 것입니다.

이 책은 그 가능성을 현실로 만드는 데 필요한 가장 실질적인 도구가 될 것입니다.

독자에게 전하는 약속

정부지원사업을 준비하며 막막한 기분을 느껴본 적이 있나요?

“어떤 사업이 나에게 맞을까?”

“공고문은 왜 이렇게 어려울까?”

“사업계획서는 도대체 어떻게 써야 하는 거지?”

저는 그 답답한 마음을 너무 잘 알고 있습니다.

정부지원사업은 단순히 돈을 받는 과정이 아닙니다.

이 사업을 통해 당신의 아이디어가 세상에 꼭 필요한 것임을,

그리고 그 아이디어를 현실로 만들 확실한 계획이 있음을

정부와 지자체라는 **투자자**에게 설득하는 과정입니다.

결국, 이 모든 고민의 핵심은 **탄탄한 사업계획서**에 달려 있습니다.

이 책을 읽는 순간, 여러분은 더 이상 혼자가 아닙니다.

비긴업은 **창업 비기너의 매출 10억 원 달성**이라는 미션을 위해 존재하며,

저는 그 여정을 함께할 동반자가 되고자 합니다.

이 책을 통해 여러분이 합격 사업계획서를 직접 작성하고,

스스로의 사업을 성장시킬 수 있는 힘을 얻게 되기를 바랍니다.

이 책을 통해 얻게 될 것

이 책은 단순히 읽고 끝나는 책이 아닙니다.

당신의 사업 아이디어를 ‘**합격 가능한 사업계획서**’로 바꾸는 **실전 매뉴얼**입니다.

특히, 지원자 스스로 자신의 사업 전략을 구체화하고

AI를 활용해 혼자서는 한 달 내내 고민할 내용을 **며칠 만에 완성**할 수 있도록 돕습니다.

AI는 만능이 아닙니다. 하지만 올바른 전략 위에 AI를 활용하면,

컨설턴트 없이도 **심사위원을 설득하는 결과물**을 만들 수 있습니다.

📌 **심사 기준 습득** : 심사위원의 채점 기준에 맞춰 서류를 설계하는 전략 습득

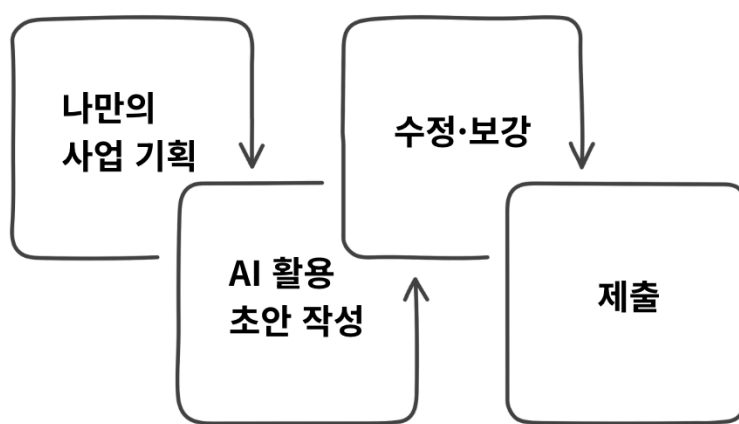
📌 **사업계획서 시스템** : 아이디어 구상부터 서류 작성, 발표 심사, 예산 집행까지 혼자서 처리하는 나만의 시스템 구축

📌 **실전 자료 제공** : AI 활용법과 도식화 및 가격 마진 구조 계산 실전 템플릿으로 실전 활용 가능

📌 **성장 자본 확보 시야** : 지원금을 단순한 보조금이 아닌, 사업 성장을 위한 **투자 자본**으로 인식하게 됨

📌 전통적 방법과의 비교

방식	소요 시간	비용	결과물 품질	확장성
혼자 작성	2~4주	0원	낮음~중간	제한적
컨설턴트 의뢰	1~2주	300~500만원	높음	제한적
이 책 + AI 활용	3일	컨설팅 비용의 1~2%	중간~높음	반복 작성 가능



- 높은 컨설팅 비용을 들이지 않고도 심사위원의 채점 기준에 맞춰 서류를 설계하는 전략을 갖게 됩니다.
- 아이디어 구상부터 서류 작성, 발표 심사, 그리고 예산 집행까지 혼자서 완벽하게 처리할 수 있는 '나만의 사업계획서 시스템'을 구축하게 됩니다.
- 공고가 뜨는 즉시 신청할 수 있는 준비된 창업가가 됩니다.

- 지원금을 단순히 보조금이 아닌, 당신의 **사업 성장을 위한 '성장 자본'**으로 바라보는 **시야**를 갖게 됩니다.
-

차별화된 접근법: 전략 + 실행

이 책은 단순히 AI 사용법을 가르치는 책이 아닙니다.

먼저 **당신의 사업 전략을 설계**하고, 그 후에 **AI를 활용해 문서를 완성**하는
‘전략 + 실행’의 이중 구조를 제공합니다.

즉, 당신이 직접 사업의 핵심을 파악하고,

AI는 그 전략을 설득력 있고 보기 좋은 문서로 다듬는 역할을 하게 됩니다.

지금 이 순간에도 누군가는 첫 지원금을 받고 사업의 꿈을 키우고 있습니다.

《정부지원사업 사업계획서 작성법》은

그저 읽고 끝나는 책이 아니라, **당신의 첫 번째 합격 서류를 완성**하는 도구입니다.

이 책과 함께, 당신의 사업을 위한 첫걸음을 내딛어 보세요.

특별장. 심사위원은 이렇게 떨어뜨린다

— 탈락 패턴 Top 10 (2026 개정판 신규 수록)

2장까지 읽으셨다면 "붙는 서류의 구조"를 아셨을 겁니다. 이 장은 반대편 이야기입니다.

컨설팅으로 수많은 서류를 받아 보면서 알게 된 사실이 하나 있습니다.

탈락하는 서류는 놀라울 만큼 같은 이유로 탈락합니다.

아이템이 나빠서가 아닙니다. 심사위원이 서류를 어떻게 읽는지 모른 채 썼기 때문입니다.

심사위원은 서류 1건을 15~20분 안에 검토합니다. 첫 1~2페이지에서 통과와 탈락의 8할이 결정되고, 검증된 숫자가 나오면 펜을 들어 메모하고, "예상됩니다"가 반복되면 펜을 내려놓습니다.

아래 10가지 패턴 중 **하나라도** 내 서류에 있다면, 심사위원의 펜은 이미 멈춰 있을 가능성이 높습니다. 각 패턴 끝의 셀프 점검 질문에 스스로 답해 보세요. 3장부터는 이 구멍들을 항목별로 메우는 방법을 다룹니다.

패턴 1. SOM을 매출 목표로 쓴다 (가장 흔한 치명타)

이런 서류를 봅니다

“우리의 SOM은 8억 원이므로, 3년 차 매출 목표는 8억 원입니다.”

심사위원의 눈

SOM은 "도달 가능한 세분 시장의 크기"이지, 당신의 매출 목표가 아닙니다. SOM을 그대로 매출로 적는 것은 **그 시장을 100% 점유하겠다는 선언**입니다 — 심사위원은 이 한 줄에서 "시장 개념을 모르는구나"라고 판단합니다.

매출 목표는 **SOM × 초기 점유율**이어야 하고, 초기 점유율 가정은 통상 1~3%(공격적이어도 5%)가 상식선입니다. 거꾸로 말하면, 3년 매출 10억을 주장하려면 SOM이 수백억 원대로 조립되어 있어야 논리가 성립합니다. 그리고 그 점유율 가정에는 근거(경쟁사 N년차 실적 벤치마킹, 내 생산 CAPA, 마케팅 예산)가 붙어야 합니다. (계산법은 5.1에서 자세히 다룹니다)

셀프 점검

- 내 매출 목표 = SOM × 점유율로 계산되어 있는가? (SOM을 그대로 옮겨 적지 않았는가)
- 점유율 가정이 1~5% 범위 안에 있고, 그 근거가 한 줄이라도 있는가?

패턴 2. 문제와 원인을 혼동한다

이런 서류를 봅니다

“홍보가 안 돼서 매출이 낮은 것이 문제입니다.”

심사위원의 눈

그건 문제가 아니라 **당신 사업의 원인 분석**입니다. 문제는 고객의 세계에 있어야 합니다 — 누가, 언제, 어디서, 어떤 불편을 겪는가. 문제 항목에 자기 사업 고민을 적는 순간, 심사위원은 "고객이 아니라 자기를 보고 있다"고 읽습니다.

셀프 점검

- 문제 문장의 주어가 ‘고객’인가, ‘나(우리 회사)’인가?
- 그 문제를 겪는 사람이 누구인지, 얼마나 많은지 숫자로 말할 수 있는가?

패턴 3. “내가 불편했으니까”로 끝난다

이런 서류를 봅니다

“제가 직접 겪어보니 이런 서비스가 꼭 필요하다고 느꼈습니다.” (…끝)

심사위원의 눈

창업 동기로는 좋은 문장입니다. 문제의 ‘증거’로는 0점입니다. 합격 서류는 이중 구조를 씁니다 — 내부적 문제 인식(대표의 직접 경험 + 숫자)과 외부적 문제인식(시장 통계 + 출처)이 같은 방향을 가리키게 만듭니다. 경험만 있으면 "주관적"이라 적히고, 통계만 있으면 "절실함이 없다"고 적힙니다. 둘 다 필요합니다.

셀프 점검

- 내 경험 옆에, 출처가 달린 통계·사례가 나란히 있는가?
- 지역 사업인데 전국 통계만 인용하고 있지는 않은가?