



정부지원사업 · 투자 사업계획서 핸드북

# 사업계획서 도식화 도구 8

한눈에 읽히는 그림 8가지 + 바로 쓰는 AI 프롬프트

문제 · 해결

사업 구조

시장 · 경쟁

실행 · 팀

# 이렇게 쓰세요

1

사업계획서에서 그림이 필요한 칸을  
아래 표에서 찾는다

2

예시를 보고 워크시트에  
손으로 먼저 그려 본다

3

AI 프롬프트로 문구를 다듬고  
파워포인트 · 한글에서 그린다

## 도구 8가지

| No. | 구분    | 도구                                         | 들어가는 사업계획서 칸                       | 쪽  |
|-----|-------|--------------------------------------------|------------------------------------|----|
| 01  | 문제·해결 | <b>AS-IS → TO-BE</b><br>지금 모습과 바뀔 모습을 한 장에 | 1. 문제 인식 · 2. 실현 가능성의 첫 이미지        | 3  |
| 02  | 문제·해결 | <b>서비스 이용 흐름도</b><br>처음 만나는 순간부터 다시 살 때까지  | 2. 실현 가능성 · 해결 방법 · 핵심 기능          | 4  |
| 03  | 사업 구조 | <b>비즈니스 모델 도식</b><br>제품은 오른쪽으로, 돈은 왼쪽으로    | 3. 성장전략 · 수익 모델 (비즈니스 모델)          | 5  |
| 04  | 시장·경쟁 | <b>경쟁 포지셔닝 2×2</b><br>축 두 개로 우리 자리를 보여준다   | 2. 실현 가능성 · 차별성 · 3. 성장전략 · 경쟁사 분석 | 6  |
| 05  | 시장·경쟁 | <b>시장 규모 동심원</b><br>TAM에서 Micro SOM까지      | 3. 성장전략 · 목표 고객 및 시장 규모            | 7  |
| 06  | 실행·팀  | <b>추진 일정 간트 차트</b><br>언제 무엇이 끝나는지          | 2. 실현 가능성 · 사업추진 일정 (협약 기간)        | 8  |
| 07  | 실행·팀  | <b>단계별 성장 로드맵</b><br>지금 → 1년 → 3년          | 3. 성장전략 · 사업 확장 · 자금 조달 계획         | 9  |
| 08  | 실행·팀  | <b>팀 구성도</b><br>사람과 역할, 빈자리까지              | 4. 팀 구성 · 대표자 · 팀원 · 협력 기관         | 10 |
| +   |       | <b>밸류프라이스와 함께 쓰기</b><br>작업 방식 · 기준 · 문의    | 사업계획서 · IR · 회사소개서를 맡기고 싶다면        | 11 |

## 좋은 도식의 기준 6가지

그리기 전에 한 번, 다 그린 뒤 한 번

1

한 장에 메시지 하나  
그림 제목이 곧 결론

2

상자 문구는 15자 안팎  
문장은 본문에, 그림엔 단어

3

색은 세 가지까지  
강조색은 우리에게만

4

화살표는 한 방향  
왼쪽 → 오른쪽, 위 → 아래

5

본문과 같은 단어  
그림과 글의 용어를 맞춘다

6

숫자에는 출처  
아래에 작은 글씨로

**그리는 곳** 파워포인트 · 한글 도형으로 그려 그림으로 붙이거나, AI가 준 Mermaid 코드를 Mermaid 편집기(mermaid.live)에 붙여 넣어 그림으로 저장합니다.

**AI 사용 원칙** AI가 내놓은 숫자 · 출처 · 경쟁사 정보는 원문으로 확인합니다. 이미지 생성 AI가 그린 한글은 깨지기 쉬우니 글자는 직접 입력합니다.

# AS-IS → TO-BE

지금 모습과 바뀐 모습을 한 장에

심사위원은 글보다 그림으로 먼저 이해한다. 고객이 지금 겪는 불편과 우리 제품을 쓴 뒤의 변화를 짚지어 보여준다

사업계획서 > 1. 문제 인식 · 2. 실현 가능성의 첫 이미지

## 이렇게 그린다

### 1 불편 3개

고객이 지금 겪는 불편을 장면으로  
3개 고른다

### 2 한 줄씩 짚짓기

불편 하나에 해결 하나, 같은 줄에  
나란히 놓는다

### 3 화살표에 한 줄

가운데 화살표 위에 우리 해결책을  
한 줄로 쓴다

## 예시 이렇게 완성된다

예시

반려동물 간식 (교육용 가상 사례)

AS-IS · 지금 고객

간식을 줄이면 반려견이 스트레스를 받는다

저칼로리 간식은 잘 먹지 않는다

체중 기록이 번거로워 3주를 못 넘긴다

발효 클로렐라  
저칼로리 간식  
+ 4주 구독

TO-BE · 우리 제품을 쓴 뒤

1개 5kcal, 간식을 끊지 않고 체중 관리

발효 공정으로 기호성을 보완

체중 기록 카드(QR)로 4주 변화 확인

## 워크시트 내 사업으로 직접 그려 보세요

AS-IS · 지금 고객

TO-BE · 우리 제품을 쓴 뒤

해결책 한 줄

### AI 프롬프트

내 아이템은 [아이템 설명]이고, 고객은 [목표 고객]이야. 사업계획서 문제 인식에 넣을 AS-IS → TO-BE 도식을 만들어 줘. ① 고객이 지금 겪는 불편 3개와 우리 제품을 쓴 뒤 바뀌는 점 3개를 한 줄씩 짚지어 각 18자 이내로 ② 가운데 화살표에 들어갈 해결책 한 줄 ③ 이 내용을 Mermaid flowchart LR 코드로. 내가 주지 않은 숫자는 만들지 말고 [확인 필요]로 표시해 줘.

# 서비스 이용 흐름도 처음 만나는 순간부터 다시 살 때까지

‘어떻게 쓰는 서비스인가’를 단계로 보여준다. 단계마다 고객이 하는 일과 그때 쓰이는 우리 기능을 함께 적는다

사업계획서 > 2. 실현 가능성 > 해결 방법 · 핵심 기능

## 이렇게 그린다

1

### 시작과 끝

고객이 처음 만나는 순간과 다시 구매하는 순간을 정한다

2

### 4~6단계

그 사이를 4~6단계로 나누고 단계 이름은 동사로 쓴다

3

### 기능 붙이기

단계마다 우리 기능 하나를 붙인다. 기능이 없는 단계가 빈틈이다

## 예시 이렇게 완성된다

예시

반려동물 간식 (교육용 가상 사례)

01

### 체중 · 견종 입력

고객이 하는 일

스마트스토어 설문  
우리 기능



02

### 급여량 안내

고객이 하는 일

체중별 급여 가이드  
우리 기능



03

### 4주 구독 배송

고객이 하는 일

간식 3종  
우리 기능



04

### 체중 기록

고객이 하는 일

QR 기록 카드  
우리 기능



05

### 결과 · 재구독

고객이 하는 일

4주 변화 리포트  
우리 기능

시작은 고객이 처음 만나는 순간, 끝은 다시 사는 순간 · 기능이 붙지 않은 단계가 있으면 그곳이 빈틈이다

## 워크시트 내 사업으로 직접 그려 보세요

01

고객이 하는 일

우리 기능



02

고객이 하는 일

우리 기능



03

고객이 하는 일

우리 기능



04

고객이 하는 일

우리 기능



05

고객이 하는 일

우리 기능

### AI 프롬프트

내 서비스는 [서비스 설명]이야. 고객이 처음 알게 되는 순간부터 다시 구매하는 순간까지를 5단계 이용 흐름으로 정리해 줘. 단계마다 ① 고객이 하는 일(10자 이내, 동사로 끝나게) ② 그 단계에서 쓰이는 우리 기능 ③ 고객이 멈출 수 있는 이유를 표로 정리하고, 마지막에 Mermaid flowchart LR 코드로 그려 줘. 기능이 비는 단계가 있으면 따로 알려 줘.

# 비즈니스 모델 도식

제품은 오른쪽으로, 돈은 왼쪽으로

누가 누구에게 무엇을 주고 얼마를 받는지 한 장에 담는다. 제품 흐름과 돈의 흐름은 다른 선으로 구분한다

사업계획서 > 3. 성장전략 > 수익 모델 (비즈니스 모델)

## 이렇게 그린다

### 1 등장인물

우리 · 고객 · 공급자(협력사)를  
상자로 놓는다. 5개 이내

### 2 두 가지 화살표

제품 · 서비스 흐름은 실선, 돈의  
흐름은 파란 점선

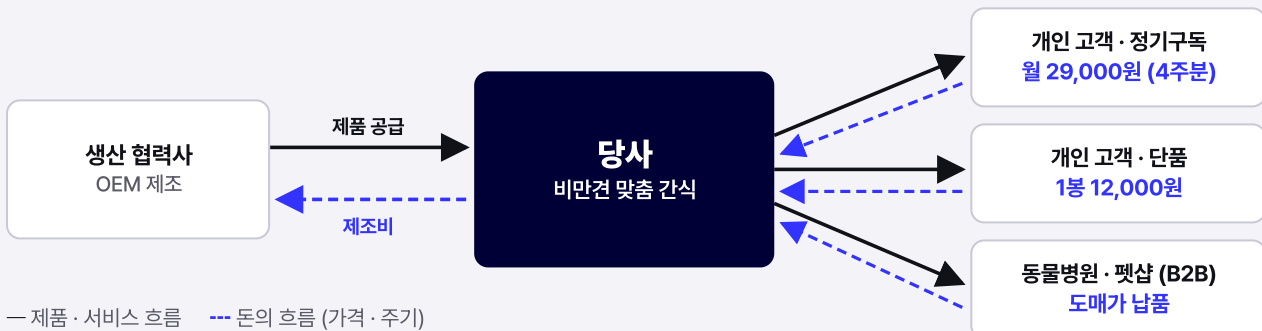
### 3 가격 붙이기

돈 화살표마다 가격과 결제 주기(월 ·  
건 · 연)를 적는다

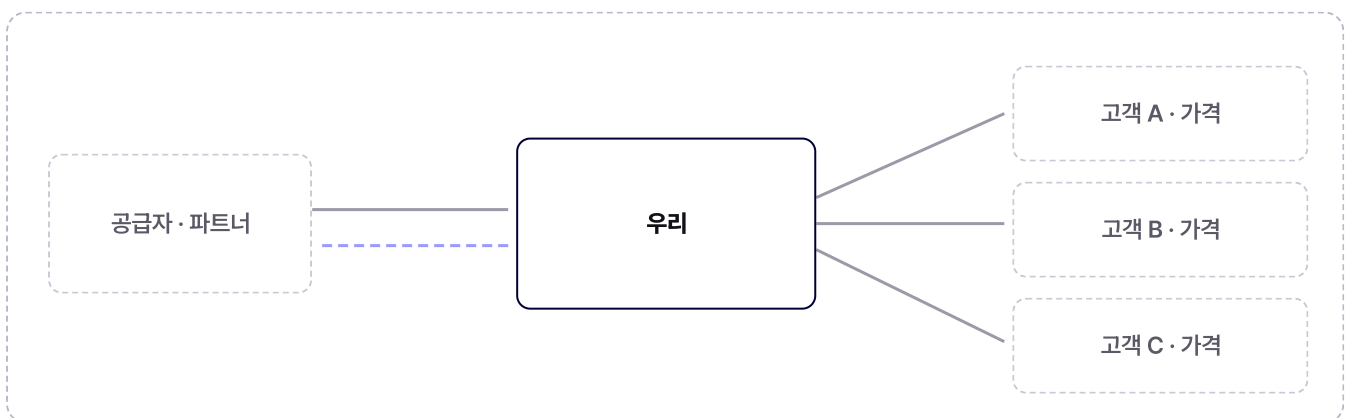
## 예시 이렇게 완성된다

예시

반려동물 간식 (교육용 가상 사례)



## 워크시트 내 사업으로 직접 그려 보세요



### A1 프롤프트

내 사업은 [사업 설명]이고 수익원은 [수익원 · 가격]이야. 비즈니스 모델 도식을 만들어 줘. ① 등장하는 주체(우리 · 고객 · 공급자 · 파트너)를 5개 이내로 ② 주체 사이의 제품 · 서비스 흐름과 돈의 흐름을 구분해 '누가 → 누구 : 무엇 / 얼마' 형식으로 ③ Mermaid flowchart LR 코드로 (돈의 흐름은 점선 화살표). 가격을 내가 주지 않았다면 [가격 확인]으로 뒤.

## 경쟁 포지셔닝 2×2 축 두 개로 우리 자리를 보여준다

‘경쟁사가 없다’는 말보다 비어 있는 자리를 보여주는 그림이 강하다. 고객이 실제로 비교하는 기준을 축으로 고른다

사업계획서 > 2. 실현 가능성·차별성·3. 성장전략 > 경쟁사 분석

### 이렇게 그린다

#### 1 기준 고르기

고객이 고를 때 실제로 따지는 기준  
2개 (가격·효과·편의 등)

#### 2 실명으로 배치

경쟁사와 대체재를 실제 이름으로  
4~6개 놓는다

#### 3 빈자리 강조

우리만 있는 칸을 강조하고 그  
이유를 한 줄로 쓴다

### 예시 이렇게 완성된다

예시

반려동물 간식 (교육용 가상 사례)



체중 관리 효과 낮음 → 높음

#### 축을 고른 이유

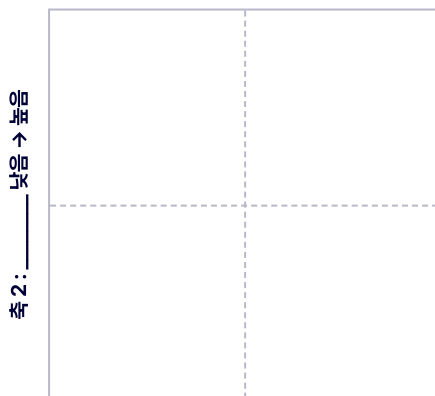
보호자가 간식을 고를 때 실제로 따지는 두 가지. 효과만 높은 처방식은 잘 먹지 않고, 잘 먹는 일반 간식은 체중 관리가 안 된다.

#### 비어 있는 자리

오른쪽 위 칸, 효과와 기호성을 함께 잡은 제품이 없다. 이 칸에 우리가 선다.

경쟁사 이름은 실명으로, 위치 근거는 비교표에 함께

### 워크시트 내 사업으로 직접 그려 보세요



축 1: \_\_\_\_\_ 낮음 → 높음

#### 경쟁사·대체재

① \_\_\_\_\_ ② \_\_\_\_\_  
③ \_\_\_\_\_ ④ \_\_\_\_\_

#### 비어 있는 자리와 이유

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

#### AI 프롬프트

내 아이템은 [아이템 설명]이고 경쟁사·대체재는 [경쟁사 목록]이야. 고객이 실제로 비교하는 기준 중 2×2 포지셔닝 맵의 축이 될 만한 조합을 3개 제안하고, 각 조합에서 경쟁사와 우리의 위치를 높음·낮음으로 정리해 줘. 위치마다 근거를 한 줄씩 붙이고 근거가 약한 칸은 [확인 필요]로 표시해 줘. 가장 설득력 있는 조합 하나를 Mermaid quadrantChart 코드로 그려 줘.

# 시장 규모 동심원 TAM에서 Micro SOM까지

큰 원에서 시작해 지금 바로 팔 수 있는 시장까지 좁힌다. 원마다 산출식과 출처를 옆에 적는다

사업계획서 > 3. 성장전략 > 목표 고객 및 시장 규모

## 이렇게 그린다

### 1 원 네 개

TAM 전체 → SAM 유효 → SOM  
수익 → Micro SOM 바로 판매

### 2 산출식

원마다 '어떤 숫자 × 어떤 비율'인지  
식을 적는다

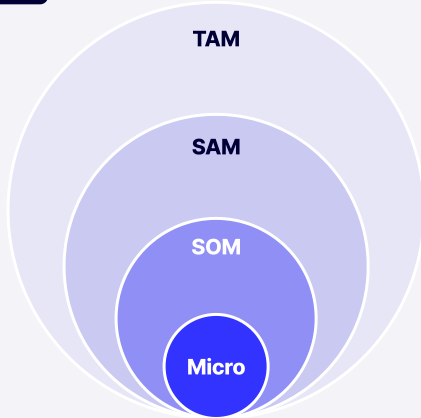
### 3 출처

숫자 옆에 기관명 · 자료명 · 연도를  
작게 단다

## 예시 이렇게 완성된다

예시

반려동물 간식 (교육용 가상 사례)



#### TAM 전체 시장 국내 반려동물 간식 시장

보고서 인용 · 출처 : 기관명, 연도

#### SAM 유효 시장 체중관리 기능성 간식

TAM × 기능성 제품 비중

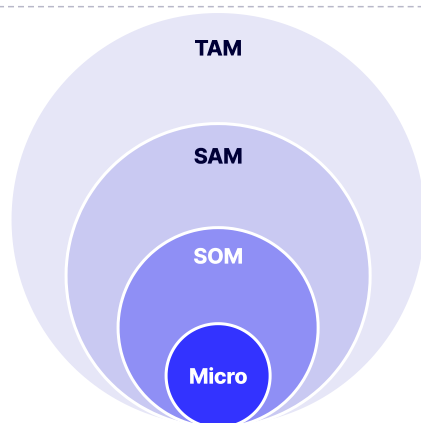
#### SOM 수익 시장 비만 반려견 보호자

보호자 수 × 연간 구매액 × 목표 점유율

#### Micro SOM 바로 판매 커뮤니티 3곳 비만견 보호자

2,000명 × 연 36만 원 = 7.2억 원

## 워크시트 내 사업으로 직접 그려 보세요



#### TAM 전체 시장

산출식 · 출처 \_\_\_\_\_

#### SAM 유효 시장

산출식 · 출처 \_\_\_\_\_

#### SOM 수익 시장

산출식 · 출처 \_\_\_\_\_

#### Micro SOM 바로 판매

산출식 · 출처 \_\_\_\_\_

### AI 프롬프트

내 아이템은 [아이템 설명]이고 첫 고객은 [첫 고객]이야. TAM · SAM · SOM · Micro SOM을 정의하고, 단계마다 산출식(어떤 숫자 × 어떤 비율)과 그 숫자를 찾을 수 있는 공공 통계 · 보고서 종류를 알려 줘. 숫자는 지어내지 말고 내가 찾아 넣을 칸을 [ ]로 비워 줘. 마지막에 파워포인트에서 원 4개를 아래쪽 기준으로 겹쳐 그릴 때의 크기 비율과 글자 배치를 알려 줘.

# 추진 일정 간트 차트 언제 무엇이 끝나는지

일정표를 막대로 바꾸면 순서와 겹침이 한눈에 보인다. 막대 안에 결과물을, 결과물이 나오는 시점에 ◆를 단다

사업계획서 > 2. 실현 가능성 > 사업추진 일정 (협약 기간)

## 이렇게 그린다

1

### 할 일 5~7개

협약 기간 안에 끝낼 일을 결과물  
단위로 쓴다

2

### 월 단위 막대

시작 월과 끝 월로 막대를 긋고  
담당을 단다

3

### 마일스톤

결과물이 나오는 시점에 ◆와 숫자  
(시제품 3종 등)

## 예시 이렇게 완성된다

예시

반려동물 간식 (교육용 가상 사례)

| 추진 내용·담당                | '26.11          | '26.12     | '27.01   | '27.02 | '27.03      | '27.04 | '27.05  |
|-------------------------|-----------------|------------|----------|--------|-------------|--------|---------|
| 고객 인터뷰·설문<br>대표         | 인터뷰 30명·설문 100건 |            |          |        |             |        |         |
| 레시피 개발·기호성 테스트<br>대표·자문 |                 | 5종 → 3종 선정 |          |        |             |        |         |
| 시제품 생산 (OEM)<br>생산      |                 |            | ◆ 시제품 3종 |        |             |        |         |
| 체험단 운영<br>마케팅           |                 |            |          |        | 50명·후기 100건 |        |         |
| 스마트스토어·구독 오픈<br>마케팅     |                 |            |          |        |             |        | ◆ 정식 출시 |

## 워크시트 내 사업으로 직접 그려 보세요

| 추진 내용·담당 | — | — | — | — | — | — | — |
|----------|---|---|---|---|---|---|---|
|          |   |   |   |   |   |   |   |
|          |   |   |   |   |   |   |   |
|          |   |   |   |   |   |   |   |
|          |   |   |   |   |   |   |   |
|          |   |   |   |   |   |   |   |
|          |   |   |   |   |   |   |   |

### AI 프롬프트

협약 기간은 [시작 월 ~ 종료 월]이고, 이 기간에 할 일은 [할 일 목록]이야. 각 일을 결과물이 보이는 이름으로 바꾸고 시작 월·종료 월·담당·결과물(숫자 포함)을 표로 정리해 줘. 순서가 맞지 않거나 한 달에 일이 물리는 곳을 지적해 주고, 마지막에 Mermaid gantt 코드로 그려 줘. 결과물이 나오는 시점은 milestone으로 표시해 줘.

## 단계별 성장 로드맵 지금 → 1년 → 3년

협약 기간 이후에도 사업이 이어진다는 것을 보여준다. 단계마다 목표 숫자와 이어질 자금을 함께 적는다

사업계획서 > 3. 성장전략 > 사업 확장 · 자금 조달 계획

### 이렇게 그린다

#### 1 세 단계

진입(협약 기간) · 성장(1년차) · 확장(2~3년차)

#### 2 단계 목표

단계마다 고객 수 · 매출 같은 숫자  
목표 1~2개

#### 3 다음 자금

단계마다 이어질 지원사업 ·  
정책자금 · 투자를 아래에 단다

### 예시 이렇게 완성된다

예시

반려동물 간식 (교육용 가상 사례)

#### 1단계 · 진입

협약 기간

- MVP(시제품) 제작
- 체험단 50명 운영
- 첫 매출 발생

예비창업패키지 · 모두의 창업

#### 2단계 · 성장

1년차

- 사업자 등록 · 정식 출시
- 정기구독 고객 300명
- 재구독률 관리

초기창업패키지 · 정책자금

#### 3단계 · 확장

2~3년차

- 시니어권 라인 확대
- 동물병원 B2B 납품
- 해외 수출 검토

창업도약패키지 · 투자 유치

단계마다 숫자 목표 1~2개와 다음 자금을 함께 적으면 협약 이후의 계획이 보인다 · 수치는 예시

### 워크시트 내 사업으로 직접 그려 보세요

#### 1단계 · 진입 시기

목표 1 \_\_\_\_\_  
목표 2 \_\_\_\_\_

이어질 자금 : \_\_\_\_\_

#### 2단계 · 성장 시기

목표 1 \_\_\_\_\_  
목표 2 \_\_\_\_\_

이어질 자금 : \_\_\_\_\_

#### 3단계 · 확장 시기

목표 1 \_\_\_\_\_  
목표 2 \_\_\_\_\_

이어질 자금 : \_\_\_\_\_

#### AI 프롬프트

내 사업은 [사업 설명]이고 지금 단계는 [예비 / 초기]야. 진입(협약 기간) · 성장(1년차) · 확장(2~3년차) 3단계 로드맵을 만들어 줘. 단계마다 ① 핵심 목표 2개(숫자로) ② 그 목표를 위한 일 ③ 이어서 신청할 만한 지원사업 · 정책자금 · 투자 유형을 정리해 줘. 숫자는 내가 준 [현재 숫자]에서 무리 없이 이어지게 하고, 근거가 없는 숫자는 [가정]이라고 적어 줘.

# 팀 구성도

## 사람과 역할, 빈자리까지

대표 혼자 다 하는 계획서는 불안해 보인다. 팀원·채용 예정·외부 협력을 한 그림에 놓는다

사업계획서 > 4. 팀 구성 > 대표자·팀원·협력 기관

## 이렇게 그린다

1

### 가운데 대표

대표 상자에 아이템과 연결되는 경력 한 줄

2

### 팀원과 빈자리

합류한 사람은 실선, 채용 예정은 점선과 채용 시기

3

### 바깥 협력

제조·자문·멘토 등 외부 협력은 바깥 띠에

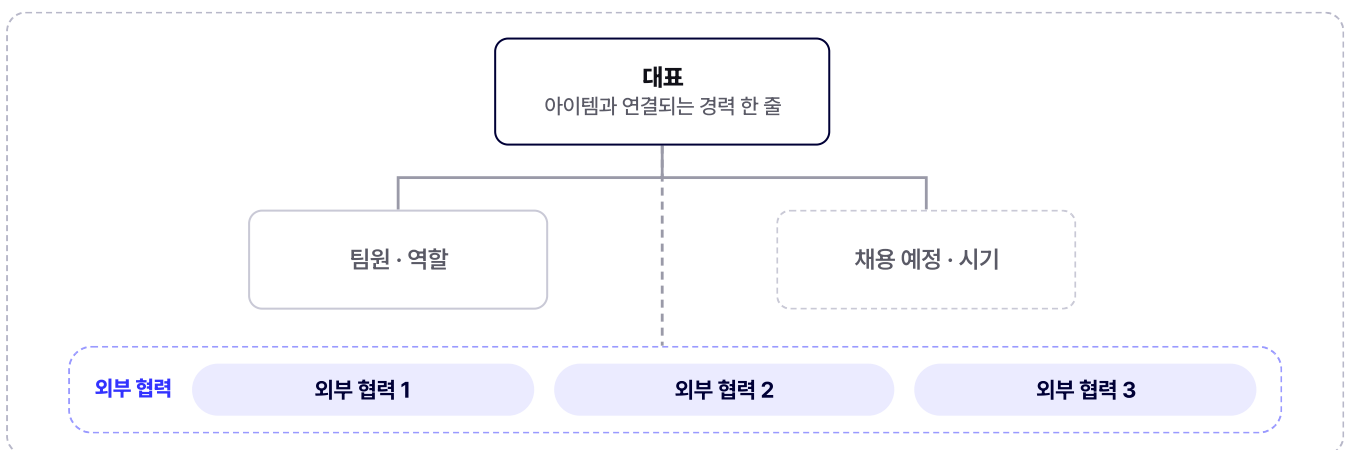
## 예시 이렇게 완성된다

예시

반려동물 간식 (교육용 가상 사례)



## 워크시트 내 사업으로 직접 그려 보세요



### AI 프롬프트

내 아이템은 [아이템 설명]이고 지금 팀은 [대표 · 팀원 경력]이야. 이 아이템을 실행하는 데 필요한 역할을 개발 · 생산 · 마케팅 · 운영으로 나누고, 지금 팀이 맡을 수 있는 역할과 비어 있는 역할을 구분해 줘. 빈 역할은 '채용 예정(시기)' 또는 '외부 협력(기관 유형)'으로 채우는 방안을 제안하고, 마지막에 Mermaid flowchart TD 코드로 팀 구성도를 그려 줘(채용 예정은 점선). 개인정보는 넣지 말고 직위와 경력만 써 줘.

# 말기면 이렇게 진행합니다

첫 미팅부터 최종본까지

시간과 비용을 들였다면 원하는 결과가 있어야 합니다. 그래서 결과물을 먼저 고민하고, 모든 과정을 함께 확인합니다.

## 진행 과정

### 1 사전 미팅

진행 여부를 함께 검토합니다. 저희 역량 밖이면 정중히 말씀드립니다

### 2 계약 · 일정 안내

대면 계약 또는 전자계약(모두싸인 등)으로 진행합니다

### 3 문서 구조화

사업과 공고의 특성에 맞춰 구조부터 잡습니다

### 4 작성

방향성을 계속 논의하며 분문을 씁니다

### 5 수정 · 최종본

3회까지 수정하고 원본 파일을 포함해 드립니다

### 6 잔금 · 계산서

최종 정산 후 세금계산서를 발행합니다

## 작업 기준

### 분량

#### 사업계획서 15쪽 기준

요약(Summary)과 원본 파일 제공 · 더 긴 글도 가능

### 일정

#### 영업일 10일 이내 (약 2주)

첫 미팅 후 1주일 이내 계약 · 급한 일정은 추가 비용 협의

### 비용

#### 선금 50% · 잔금 50%

계약서 날인과 입금 후 착수 · 부가세 별도 · 인쇄 · 배송 별도

### 소통

#### 카카오톡 · 메일 기본

슬랙 · 노션 · 잔디도 가능 · 자주 연락드려도 괜찮습니다

사업계획서 · IR · 회사소개서, 지금 문의하세요

**070-8058-9694**

전화 · 카카오톡 · 메일 모두 좋습니다. 대표가 직접 확인하고, 보통 3시간 안에 답장드립니다.

[contact@valueprice.kr](mailto:contact@valueprice.kr) · [litt.ly/valueprice](http://litt.ly/valueprice)



## 무엇을 만드나요

### 정부지원사업 · 입찰 사업계획서

공고 양식에 맞춘 한글 · 워드 사업계획서와 발표자료

### 투자제안서 · IR

투자자가 보는 순서로 짠 피치덱과 예상 질문

### 회사소개서

고객 · 파트너에게 보내는 소개 자료와 도식

**이 핸드북의 도식** 8가지 도식은 위 문서 어디에나 그대로 쓸 수 있습니다. 내 사업에 맞는 그림이 막히면 초안을 보내 주세요.



더 궁금한 점은 언제든지 연락 주세요

## 경영지도사 최종필

**070-8058-9694**

[contact@valueprice.kr](mailto:contact@valueprice.kr)



[litt.ly/valueprice](http://litt.ly/valueprice)