



투자유치 IR 핸드북

IR 피치덱 작성 도구 7

투자자가 보는 7가지 + 바로 쓰는 AI 프롬프트

스토리

아이템

시장 · 경쟁

실적 · 투자

이렇게 쓰세요

1

IR을 만들거나 고치다 막히는 장을
아래 표에서 찾는다

2

'이렇게 쓴다' 3단계를 읽고
워크시트를 직접 채운다

3

AI 프롬프트로 빈틈을 점검하고
내 숫자로 다시 쓴다

도구 7가지

No.	구분	도구	연결되는 IR 장표	쪽
01	스토리	원라이너 한 문장 + 비유 + 전후 장면	표지 · 클로징	3
02	스토리	헤드라인 스토리라인 헤드라인만 읽어도 투자 이야기가 되게	전체 구성 (12장 안팎)	4
03	아이템	고객 · 문제 · 솔루션 캔버스 문제 1개에 해결 1개	문제 · 솔루션 · 제품	5
04	시장	시장 규모 교차 검증 Top-down × Bottom-up	시장 (TAM · SAM · SOM)	6
05	시장	경쟁 비교표와 해자 대안까지 넓게, 고객 기준으로	경쟁 · 차별화	7
06	실적	트랙션 대시보드 누적 말고 월별 추이	트랙션 · 비즈니스 모델	8
07	투자	투자 요청 (Ask) 이 돈으로 무엇을 증명하나	재무 · 투자 요청 · 마일스톤	9
+		밸류프라이스와 함께 쓰기 작업 방식 · 기준 · 문의	사업계획서 · IR · 회사소개서를 맡기고 싶다면	10

IR 기본 구성 12장 발표용은 5~7분 · 12~15장, 제출용은 숫자를 더 깊게

1 표지 · 원라이너	2 문제	3 솔루션	4 제품 · 데모	5 시장	6 비즈니스 모델
7 트랙션	8 경쟁	9 성장 전략	10 팀	11 재무	12 투자 요청

부록 예상 질문과 답변 · 지표 정의 · 상세 재무 · 비즈니스 모델 캔버스

AI 사용 원칙 AI가 내놓은 숫자 · 출처 · 경쟁사 정보는 반드시 원문으로 확인하고, 최종 문장은 내 경험과 숫자로 다시 씁니다.

원라이너

한 문장 + 비유 + 전후 장면

투자자는 첫 장의 한 문장으로 계속 들을지 결정한다. 표지와 마지막 장이 같은 문장으로 끝나야 한다

IR 장표 > 표지 · 클로징

이렇게 쓴다

1 공식형

고객 + 차별화 + 아이템을 한 문장으로 잇는다

2 비유형

'Y를 위한 X'처럼 투자자가 이미 아는 서비스에 빗댄다

3 전후 장면

고객의 지금 모습(AS-IS)과 우리 제품을 쓴 뒤(TO-BE)를 한 장면씩 그린다

예시

비만견 보호자를 위한 + 발효 클로렐라 + 저칼로리 간식 정기구독 · 비유형 '반려견 다이어트의 PT 선생님'

워크시트

내 IR로 직접 채워 보세요

고객

차별화

아이템

을 위한

+

+

비유형

를 위한

AS-IS

지금 고객의 모습

TO-BE

우리 제품을 쓴 뒤의 모습



AI 프롬프트

내 아이템은 [아이템 설명]이야. IR 표지에 쓸 원라이너를 세 가지 형식으로 각각 3개씩 만들어 줘. ① 고객 + 차별화 + 아이템 공식형 ② 'Y를 위한 X' 비유형 ③ 숫자가 들어간 성과형. 각 문장이 25자 안팎인지 확인하고, 처음 듣는 투자자가 가장 빨리 이해할 문장 하나를 추천해 줘.

헤드라인 스토리라인

헤드라인만 읽어도 투자 이야기가 되게

투자자는 장마다 한 문장만 기억한다. 제목이 아니라 결론을 헤드라인으로 쓴다

IR 장표 > 전체 구성 (12장 안팎)

이렇게 쓴다

1

순서 정하기

아래 12장 순서를 기본으로, 내 강점(실적 · 기술 · 팀)을 앞으로 당긴다

2

결론을 헤드라인으로

‘시장 규모’가 아니라 ‘첫해 7.2억 원 시장에서 시작한다’처럼 쓴다

3

헤드라인만 읽기

헤드라인만 이어 읽고 빠진 논리 · 중복 · 근거 없는 주장을 고친다

예시

제목 ‘트랙션’ → 헤드라인 “체험단의 30%가 유료 구독으로 넘어왔다”

워크시트

내 IR로 직접 채워 보세요

No.	장	헤드라인 (결론 한 문장)
1	표지 · 원라이너	
2	문제	
3	솔루션	
4	제품 · 데모	
5	시장	
6	비즈니스 모델	
7	트랙션	
8	경쟁	
9	성장 전략	
10	팀	
11	재무	
12	투자 요청	

AI 프롬프트

아래는 내 IR 각 장의 핵심 내용이야. **[장별 내용]**. 장마다 제목 대신 ‘결론이 담긴 헤드라인’을 25자 안팎 한 문장으로 써 줘. 헤드라인만 이어 읽었을 때 투자 이야기가 되는지 점검하고, 빠진 논리 · 중복 · 근거가 약한 장을 알려 줘.

고객 · 문제 · 솔루션 캔버스

문제 1개에 해결 1개

투자자가 가장 먼저 보는 것은 '돈을 낼 만큼 절실한 문제인가'다. 문제마다 증거와 숫자를 붙인다

IR 장표 > 문제 · 솔루션 · 제품

이렇게 쓴다

1

고객을 상황으로

나이 · 직업보다 '어떤 상황에서 무엇을 하려는 사람인가'로 정의한다

2

문제에는 증거

인터뷰 · 데이터로 입증하고, 기존 대안이 왜 못 푸는지 쓴다

3

1:1 해결과 편익

문제마다 해결을 하나씩 맞추고, 편익은 숫자로 쓴다 (몇 배 · 몇 %)

예시

문제 '간식을 줄이면 반려견이 스트레스' (보호자 30명 중 21명) → 해결 '1개 약 5kcal 간식으로 바꾸기' → 편익 하루 간식 열량 70% 감소 (예시 수치)

워크시트

내 IR로 직접 채워 보세요

고객 누가 _____ 어떤 상황에서 _____ 무엇을 하려고 _____

	문제 (고객의 말)	증거 (숫자)	기존 대안의 한계	우리의 해결	편익 (숫자)
①					
②					
③					

AI 프롬프트

[고객]이 [상황]에서 겪는 문제를 IR용으로 정리해 줘. 문제 3개를 골라 각각 ① 고객의 실제 말처럼 쓴 문제 ② 입증할 증거(내가 모아야 할 데이터) ③ 기존 대안이 못 푸는 이유 ④ 우리의 해결 ⑤ 숫자로 쓴 편익을 표로 만들어 줘. 확인되지 않은 수치는 '검증 필요'로 표시해 줘.

시장 규모 교차 검증 Top-down × Bottom-up

투자자는 큰 숫자보다 계산 과정을 본다. 두 방법으로 구한 값이 비슷하면 숫자를 믿는다

IR 장표 > 시장 (TAM · SAM · SOM)

이렇게 쓴다

1

Top-down

전체 시장(보고서) → 우리 제품이
들어갈 시장 → 첫 타깃 순으로
좁힌다

2

Bottom-up

첫 타깃 고객 수 × 1인당 연간
구매액으로 아래에서 쌓는다

3

비교와 한 문장

두 값의 차이를 확인하고, 시장
유형에 맞는 한 문장으로 요약한다

예시

Bottom-up : 커뮤니티 3곳의 비만견 보호자 2,000명 × 연 36만 원 = **7.2억 원** — Top-down 추정치와 비교해 가정을
점검 (예시 수치)

워크시트 내 IR로 직접 채워 보세요

	Top-down 보고서 수치 → 비율로 좁히기	Bottom-up 고객 수 × 1인당 구매액
TAM 전체시장		
SAM 유효시장		
SOM 첫 타깃		
출처 · 가정		

시장 유형

☐ 기존 시장 : 점유율을 뺏는다

☐ 신규 시장 : 문제의 크기를 입증한다

☐ 재정의 시장 : 새 카테고리를 만든다

☐ 복제 시장 : 해외 성공 사례를 가져온다

한 문장

AI 프롬프트

[아이템]의 시장 규모를 Top-down과 Bottom-up 두 방식으로 계산하는 틀을 만들어 줘. 숫자를 지어내지 말고, 단계마다 내가
찾아야 할 자료명과 기관, 계산식을 알려 줘. 두 결과의 차이가 크게 나오면 어떤 가정을 의심해야 하는지와, 내 시장 유형에 맞는 한
문장 요약도 제안해 줘.

경쟁 비교표와 해자

대안까지 넓게, 고객 기준으로

'경쟁사가 없다'는 시장이 없다는 뜻으로 읽힌다. 고객이 지금 쓰는 방법까지 경쟁자로 놓는다

IR 장표 > 경쟁 · 차별화

이렇게 쓴다

1

경쟁자 넓게

직접 경쟁 제품 + 고객이 지금 쓰는
대안까지 4~6개를 실명으로

2

고객 기준 비교

고객이 살 때 보는 기준 3~5개로
○ △ X를 매긴다 (기술 스펙 X)

3

해자 한 줄

따라 하기 어려운 이유를 쓴다 :
데이터 · 네트워크 · 전환비용 · 특허
· 브랜드

예시

기준 : 체중관리 효과 · 기호성 · 가격 · 구매 편의 — 대형 브랜드는 기호성, 다이어트 사료는 효과가 강점. **둘 다 잡은 곳은 당사뿐**

워크시트 내 IR로 직접 채워 보세요

구매 기준	당사	경쟁 A	경쟁 B	대안 C

해자

한 문장 포지셔닝

AI 프롬프트

[아이템]의 국내외 경쟁 제품과 고객이 지금 쓰는 대안 6개를 찾아 줘. 고객이 구매할 때 보는 기준 4가지로 ○ / △ / X 비교표를 만들고, 우리를 따라 하기 어려운 이유를 해자 관점(데이터, 네트워크, 전환비용, 특허, 브랜드)에서 제안해 줘. 확인되지 않은 정보는 '확인 필요'로 표시해 줘.

트랙션 대시보드

누적 말고 월별 추이

초기 투자자는 아이디어보다 실적과 성장 속도를 본다. 누적 그래프는 성장을 숨긴다

IR 장표 > 트랙션 · 비즈니스 모델

이렇게 쓴다

1

북극성 지표 1개

사업의 가치를 가장 잘 보여 주는 지표 하나를 정하고 정의 · 산식을 적는다

2

월별 추이

누적이 아닌 월별 값과 전월 대비 성장률(MoM)로 보여 준다

3

건강도 확인

리텐션 · CAC · LTV/CAC · 총이익률로 '돈 버는 성장'인지 보여 준다

예시

월 구독자 40 → 62 → 95명 (MoM +55%) · 3개월 리텐션 60% · CAC 3만 원 · LTV/CAC 3.2 (예시 수치)

워크시트

내 IR로 직접 채워 보세요

지표	월	월	월	월	월	월	정의 · 산식
북극성 지표							
신규 고객							
리텐션 (%)							
매출							

CAC

마케팅비 ÷ 신규 고객

LTV

월 공헌이익 × 유지 개월

LTV ÷ CAC

3 이상이면 양호

총이익률

(매출 - 원가) ÷ 매출

AI 프롬프트

내 서비스 [설명]에 맞는 북극성 지표 후보 3개와 각 정의 · 산식을 제안해 줘. 그리고 [월별 데이터]로 월 성장률(MoM), 리텐션, CAC, LTV/CAC를 계산하고, 투자자에게 보여 줄 그래프 형태와 한 문장 메시지를 써 줘. 누적 그래프는 쓰지 마.

투자 요청 (Ask) 이 돈으로 무엇을 증명하나

금액보다 중요한 것은 '이 투자로 다음 단계에 무엇을 증명하는가'다. 재무 · 사용처 · 마일스톤이 한 줄로 이어져야 한다

IR 장표 > 재무 · 투자 요청 · 마일스톤

이렇게 쓴다

1

3개년 3시나리오

보수 · 기본 · 낙관으로 매출과 영업이익을 쓰고 핵심 가정을 밝힌다

2

사용처 3~5개

항목마다 금액 · 비율 · 기대 효과를 쓴다 (인건비만 늘리지 않기)

3

런웨이와 마일스톤

'몇 개월 동안, 무엇을 달성해, 다음 라운드로 간다'를 한 줄로 쓴다

예시

시드 3억 원 = 생산 · R&D 1.2억 (40%) + 마케팅 1.2억 (40%) + 인력 0.6억 (20%) → 18개월 안에 구독자 3,000명 · 월 매출 약 8,700만 원 (예시 수치)

워크시트 내 IR로 직접 채워 보세요

시나리오	1년차 매출	2년차 매출	3년차 매출	핵심 가정
보수				
기본				
낙관				

사용처	금액	비율	기대 효과

런웨이 _____ 개월 → 마일스톤 _____ → 다음 라운드 _____

AI 프롬프트

[라운드]에서 [금액]을 유치하려고 해. 내 사업 [요약]과 월 고정비 [금액]을 바탕으로 ① 보수 · 기본 · 낙관 3개년 매출 · 영업이익과 핵심 가정 ② 사용처 3~5개(금액 · 비율 · 기대 효과) ③ 런웨이와 다음 라운드 전에 달성할 마일스톤을 표로 정리해 줘. 낙관 시나리오가 과장되지 않았는지도 점검해 줘.

글은 구조에서, 구조는 목적에서 밸류프라이스가 함께 씁니다

우리는 '왜 이것을 만드는가'에 집중합니다. 여러분의 의도를 가장 분명하게 전달하는 구조를 고민하고, 그 위에 당신만의 글을 씁니다. 글의 형태는 목적에 따라 달라도 본질은 설득입니다. 그리고 우리는 그 설득을 잘합니다.

약 130건

초기 스타트업 중심의 작업

창업 3회

직접 창업한 대표가 함께 씁니다

합격 · 투자 · M&A

지원사업 선정, 투자유치, 사업부 매각 경험

무엇을 만드나요

정부지원사업 · 입찰 사업계획서

공고 양식에 맞춘 한글 · 워드 사업계획서

투자제안서 · IR

투자자가 보는 순서로 짠 피치덱

회사소개서

고객 · 파트너에게 보내는 소개 자료

함께 만든 결과 고객사 정보는 비공개 · 미팅 때 자세히 보여 드립니다

지원사업 선정

- 재소자 창업교육 B사 · 예비창업패키지
- 아토피 LED 제습기 C사 · 기술혁신형 창업기업
- 반려동물 브랜드 D사 · 기술창업스카우터
- 개인맞춤 주스테라피 E사 · 창업선도대학
- 중고거래 플랫폼 S사 · 투자연계형 R&D

투자 · M&A

- D2C 유통기업 S사 · 사업부 매각 (번개장터)
- D2C 유통기업 S사 · 시리즈 A 투자유치
- 미디어커머스 I사 · 시드 투자유치
- 중장비 매칭 플랫폼 D사 · 시드 투자유치
- 중고거래 플랫폼 S사 · 시드 투자유치

영상 · 콘텐츠

- 뷰티 브랜드 N사 · 브랜딩 영상
- 건강기능식품 D사 · 제품 영상
- 오픈마켓 I사 · 브랜딩 영상
- 마스크 유통기업 I사 · 라이브 커머스
- J · K 방송사 · 프로그램 제작 참여

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 본문을 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

문자 · 전화 · 카카오톡 모두 좋습니다. 대표가 직접 받고, 보통 3시간 안에 답장드립니다.

litt.ly/valueprice





더 궁금한 점은 언제든지 연락 주세요

경영지도사 최종필

070-8058-9694

contact@valueprice.kr



litt.ly/valueprice