



정부지원사업 인터뷰 · 발표평가 핸드북

발표평가 준비 키트 16

단골 질문 16개 + 답변 공식 + 바로 쓰는 AI 프롬프트

발표 이해

발표 자료

단골 질문

당일 준비

이렇게 쓰세요

1

서류를 제출하면 바로 펴고
CHAPTER 01로 평가 방식을 확인한다

2

10장 구성으로 사업계획서를
발표 자료로 옮긴다

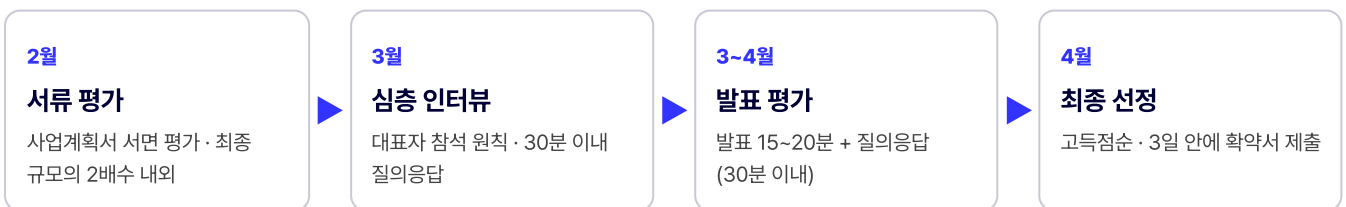
3

단골 질문 16개에 30초 답을 쓰고
소리 내어 연습한다

목차

No.	구분	내용	핵심	쪽
01	발표 이해	발표평가는 서류 확인이다 무엇을, 어떻게 채점하나	평가위원 · 채점표 · 추가 금지	3
02	발표 자료	발표 자료 10장 구성 서류를 PPT로 옮기는 법	장표 순서 · 시간 배분	4
03	발표 자료	첫 30초와 마지막 30초 시작과 끝은 외운다	오프닝 · 클로징 공식	5
04	단골 질문	문제인식 질문 "정말 있는 문제인가?"	질문 4개 · 답변 공식	6
05	단골 질문	실현가능성 질문 "정말 만들 수 있나?"	질문 4개 · 답변 공식	7
06	단골 질문	성장전략 질문 "숫자의 근거는?"	질문 4개 · 답변 공식	8
07	단골 질문	팀 구성 질문 "왜 당신인가?"	질문 4개 · 답변 공식	9
08	당일 준비	압박 질문과 당일 점검 흔들리지 않는 답변 원칙	압박 질문 · D-7 체크리스트	10
+		밸류프라이스와 함께 준비하기 작업 방식 · 기준 · 문의	사업계획서 · 발표자료를 맡기고 싶다면	11

서류 제출 뒤의 일정 2026 초기창업패키지(일반형) 예시



기준 중소벤처기업부 공고 제2026-38호 「2026년도 초기창업패키지(일반형)」의 평가 절차입니다. 인터뷰 · 발표 여부와 시간, 방식(대면 · 온라인)은 사업마다 다르니 공고와 안내 메일로 확인하세요.

예시 답변 예시는 PSST 완성판과 같은 교육용 가상 사례(비만 강아지를 위한 발효 클로렐라 간식)입니다. 숫자는 내 사업계획서의 숫자로 바꿔 씁니다.

발표평가는 서류 확인이다 무엇을, 어떻게 채점하나

발표는 새로운 이야기를 하는 자리가 아니다. 서류에 쓴 내용을 대표자가 직접 설명할 수 있는지 확인하는 자리다

인터뷰와 발표 2026 초기창업패키지 기준

심층 인터뷰

대표자 본인 참석

시간

30분 이내 질의응답

물어볼 것

창업자 경력과 사업계획

준비

PSST 각 2줄 요약 · 숫자 3개 암기 · 약점 질문 답 미리 쓰기

발표 평가

발표 + 질의응답

시간

발표 15~20분 + 질의응답 (30분 이내)

발표 자료

제출한 사업계획서 내용을 PPT로 옮긴 것

준비

10장 구성 · 첫 30초와 마지막 30초 · 단골 질문 16개

꼭 알아 둘 네 가지

1 평가위원이 다르다

서류와 발표의 평가위원은 다른 사람이다. 내 사업을 지금 처음 본다고 생각한다

2 같은 항목으로 채점한다

발표도 서류와 같은 평가지표(PSST)로 채점한다. 채점하기 쉬운 순서로 말한다

3 추가·변경은 안 된다

제출한 사업계획서가 기준이다. 서류에 없는 내용을 새로 더하지 않는다

4 60점 아래는 탈락이다

평가 단계별 점수가 60점 미만이면 선정 규모와 관계없이 제외된다

채점표는 서류와 같다 평가지표 = 이 키트의 단골 질문 순서

평가항목	공고 원문 (서류·발표 평가지표)	이 키트
문제인식 (P)	창업 아이템의 개발 배경 및 필요성	CHAPTER 04
실행가능성 (S)	사업기간 내 개발 또는 구체화 계획	CHAPTER 05
성장전략 (S)	차별성, 수익모델, 자금조달 방안	CHAPTER 06
팀(기업) 구성 (T)	대표자 및 고용(예정)인력의 역량과 노하우	CHAPTER 07

자주 하는 오해

× “발표만 잘하면 뒤집는다”

같은 항목으로 다시 채점한다. 서류에 없는 말은 점수가 되지 않는다

× “새 성과를 더 보여주자”

추가·변경은 금지된다. 바뀐 점은 질문을 받았을 때 사실대로 답한다

× “디자인이 화려해야 한다”

평가위원이 채점표에서 찾기 쉬운 순서와 한 장 한 메시지가 먼저다

AI 프롬프트

아래는 내가 제출한 사업계획서야. [사업계획서 붙여 넣기] 평가지표(문제인식·실행가능성·성장전략·팀 구성) 순서로 항목마다 2줄 요약을 만들고, 발표에서 반드시 외워야 할 숫자 3개를 골라 줘. 사업계획서에 없는 내용은 새로 만들지 말아 줘.

발표자료 10장 구성 서류를 PPT로 옮기는 법

발표 자료는 새로 쓰는 문서가 아니다. 사업계획서의 순서를 그대로 따라가며 채점표 순서로 보여준다

10장 구성과 시간 배분 발표 15분 기준 예시 · 1분은 여유로 남긴다

장	장표	들어갈 것	사업계획서에서	시간(분)
1	표지 · 원라이너	아이템 한 문장 · 대표자 이름	개요 명칭	0.5
2	개요	PSST 각 한 줄 + 대표 이미지	개요(요약)	1
3	문제	고객 · 문제 장면 · 숫자 근거	1. 문제 인식	2
4	해결	AS-IS → TO-BE, 핵심 기능	2. 실현 가능성	1.5
5	준비 현황 · 차별성	완료 · 진행 · 예정, 경쟁 비교	2. 실현 가능성	2
6	일정 · 사업비	협약 기간 일정표, 비목별 결과물	2. 실현 가능성	1.5
7	시장 · 첫 고객	TAM ~ Micro SOM, 첫 고객 100명	3. 성장전략	1.5
8	수익 모델 · 매출	가격 근거 · 매출 계산 · 진입 전략	3. 성장전략	1.5
9	팀	대표 역량 · 팀원 · 채용 · 협력	4. 팀 구성	2
10	마무리	요약 3줄 · 지원금으로 만들 결과	개요	0.5
	합계	10장		14

* 발표 시간이 다르면 장 수는 그대로 두고 시간을 비율로 줄인다 (10분 발표 : 장당 약 1분)

장표 원칙 여섯 가지

- 1 한 장에 메시지 하나
장표 제목이 곧 결론
- 2 글은 줄이고 그림으로
AS-IS → TO-BE · 표 · 그래프
- 3 숫자는 서류와 똑같이
고객 · 가격 · 매출 · 일정
- 4 글자는 크게
뒷자리에서도 읽히게
- 5 장표마다 출처
통계 · 설문 · 견적 근거
- 6 1분은 여유로
질문이 길어질 때를 대비

연결 해결 · 일정 · 시장 · 팀 장표는 「사업계획서 도식화 도구 8」의 그림을 그대로 쓰면 빠르다

AI 프롬프트

아래 사업계획서로 15분 발표 자료 10장의 구성안을 만들어 줘. **[사업계획서 붙여 넣기]** 장마다 ① 장표 제목(결론 한 문장) ② 들어갈 내용 3줄 ③ 넣을 그림이나 표 ④ 말할 시간을 정리해 줘. 사업계획서에 없는 내용과 숫자는 넣지 말고, 숫자가 서로 맞지 않는 곳이 있으면 따로 알려 줘.

첫 30초와 마지막 30초 시작과 끝은 외운다

긴장하는 순간은 시작과 끝이다. 이 두 부분만 외워 두면 가운데는 장표를 보며 자연스럽게 말할 수 있다

공식

오프닝 30초

외워서 말한다 · 30초

1. 인사 · 이름
"안녕하십니까, OO를 만드는 대표 OOO입니다."
2. 원라이너
고객 + 차별화 + 아이템 한 문장
3. 문제 숫자 하나
가장 강한 근거 숫자 하나
4. 오늘의 순서
문제 · 해결 · 성장 · 팀 순서로 말씀드리겠습니다

클로징 30초

외워서 말한다 · 30초

1. 요약 3줄
문제 한 줄 · 해결 한 줄 · 목표 숫자 한 줄
2. 지원금의 결과
협약 기간 안에 만들 결과물을 숫자로
3. 원라이너 반복
처음 한 문장으로 다시 끝낸다
4. 인사
"감사합니다." 질문을 기다린다

예시 대본 반려동물 간식 (교육용 가상 사례)

시작 안녕하세요, 비만 강아지를 위한 발효 클로렐라 간식을 만드는 대표 OOO입니다.

커뮤니티 설문에서 보호자 52명 중 48%가 "간식 조절이 가장 어렵다"고 답했습니다. 간식을 줄이면 반려견이 보채서 감량을 포기합니다. 저희는 1개 5kcal 간식과 4주 정기구독으로 간식을 끊지 않는 체중 관리를 만듭니다. 문제, 해결, 성장, 팀 순서로 말씀드리겠습니다.

마무리 정리하면, 간식 조절 때문에 감량에 실패하는 보호자에게 저칼로리 간식과 급여 가이드를 드리고, 첫째 구독 300명을 만들겠습니다. 이번 지원으로 협약 기간 안에 시제품 3종과 체험단 50명의 4주 체중 기록을 만들겠습니다. 비만 강아지를 위한 발효 클로렐라 간식, OOO였습니다. 감사합니다.

워크시트 내 사업으로 직접 써 보세요

원라이너

문제 숫자

요약 3줄

지원금의 결과

AI 프롬프트

내 원라이너는 [원라이너]이고, 가장 강한 근거 숫자는 [숫자와 출처], 협약 기간 목표는 [결과물]이야. 발표 오프닝 30초와 클로징 30초 대본을 각각 2가지 버전으로 써 줘. 말로 했을 때 30초(약 130자)를 넘지 않게 하고, 과장된 표현과 내가 주지 않은 숫자는 쓰지 말아 줘.

문제인식 질문 "정말 있는 문제인가?"

결론 한 문장 → 숫자 하나 → 다음 행동, 30초 안에 답한다

단골 질문 4개와 답변 공식

평가위원 질문	답변 공식	예시 답변 · 반려동물 간식 (교육용 가상 사례)
왜 이 사업을 시작했나요?	내 경험(장면) → 확인한 숫자 → 그래서 시작	반려견 두 마리 감량에 실패했고, 커뮤니티 설문 52명 중 48%가 간식 조절이 가장 어렵다고 답해 시작했습니다
왜 지금이어야 하나요?	고객이 대안을 찾는 시점 + 근거	감량 진단 직후 보호자가 대안을 찾는데, 바로 쓸 저칼로리 간식과 급여 가이드가 없습니다
정말 있는 문제인가요?	직접 조사 수 + 공개 통계 + 범위 인정	설문 52명 · 인터뷰 5명으로 확인했고, 전체 규모는 통계로 봤습니다. 체험단 50명으로 다시 검증합니다
지금은 어떻게 해결하나요?	대체재 인정 → 한계를 숫자로	대부분 사료량을 줄이지만, 인터뷰 5명 중 4명이 보채기 때문에 중도에 포기했습니다

준비 내 문제인식에서 숫자 3개를 골라 외우고, "정말 문제인가?"에 대한 답을 미리 써 둔다

이렇게 답하면 짝인다

감점 답변 → 고친 답변

× "누구나 겪는 문제입니다"

"누구나"는 고객이 없다는 뜻이다. 조사한 사람 수와 비율로 답한다



○ 설문 52명 중 48%가 간식 조절이 가장 어렵다고 답했습니다

× "시장이 빠르게 커지고 있어서요"

시장 이야기 대신 고객이 지금 막히는 장면으로 답한다



○ 감량 진단을 받은 보호자가 바로 쓸 대안이 없습니다

워크시트 내 사업계획서에서 직접 골라 쓰세요

외울 숫자 ①

②

③

어려운 질문

30초 답변

AI 프롬프트

내 사업계획서의 문제인식은 [문제인식 붙여 넣기]야. 평가위원이 물을 만한 질문 6개를 뽑고, 각 질문에 "결론 한 문장 → 숫자 하나 → 다음 행동" 순서로 30초(약 130자) 답변을 써 줘. 사업계획서에 없는 숫자는 쓰지 말고 [확인 필요]로 표시해 줘.

실현가능성 질문 "정말 만들 수 있나?"

증거 → 남은 일 → 대안 순서로 답한다

단골 질문 4개와 답변 공식

평가위원 질문	답변 공식	예시 답변 · 반례동물 간식 (교육용 가상 사례)
정말 만들 수 있나요?	준비한 증거 → 남은 일 → 외부 협력	레시피 시안과 OEM 3곳 견적을 확보했고, 남은 건 시제품 3종 제작입니다. 기호성 테스트는 반려견 20마리로 합니다
이 돈으로 무엇을 하나요?	비목 → 결과물 → 개수	외주용역 1,200만 원으로 시제품 3종, 광고 500만 원으로 체험단 50명 · 후기 100건을 만듭니다
경쟁사와 뭐가 달라요?	비교 기준 한 개 + 숫자	대형 브랜드 간식 대비 1개 열량이 약 1/3(목표)이고, 체중별 급여 가이드를 함께 드립니다
효과가 안 나오면요?	중단 · 수정 기준을 미리	4주 체중 변화가 없으면 급여 가이드를 고치고 대상을 소형견으로 좁혀 다시 시험합니다

준비 "정말 만들 수 있나?"에 답할 증거 3개(사진 · 견적서 · 화면)를 별첨과 같은 자료로 준비한다

이렇게 답하면 짝인다

감점 답변 → 고친 답변

× "열심히 하면 충분히 됩니다"

의지 대신 이미 확보한 증거와 남은 일을 말한다



○ OEM 3곳 견적을 받았고, 남은 일은 시제품 3종 제작입니다

× "경쟁사가 없습니다"

경쟁사가 없다는 말은 조사를 안 했다는 뜻으로 들린다



○ 사료량 줄이기가 대체재이고, 1개 열량과 급여 가이드로 다릅니다

워크시트 내 사업계획서에서 직접 골라 쓰세요

외울 숫자 ①

②

③

어려운 질문

30초 답변

AI 프롬프트

내 사업계획서의 실현가능성과 사업비 표는 [붙여 넣기]야. "정말 만들 수 있나?"를 묻는 질문 6개와 답변을 "증거 → 남은 일 → 대안" 순서로 써 줘. 증거가 부족한 답에는 어떤 자료(사진 · 견적서 · 화면 · 테스트 결과)를 준비하면 되는지 표시해 줘.

성장전략 질문 "숫자의 근거는?"

계산식을 말로 설명할 수 있으면 통과다

단골 질문 4개와 답변 공식

평가위원 질문	답변 공식	예시 답변 · 반례동물 간식 (교육용 가상 사례)
가격은 어떻게 정했나요?	원가 · 경쟁가 · 지불 의사 세 가지	원가 1.1만 원, 경쟁 간식 월 2.5~4만 원, 설문에서 월 2~3만 원 지불 의사 63%를 보고 29,000원으로 정했습니다
시장 규모가 너무 크지 않나요?	TAM은 배경, 실제 목표는 Micro SOM	전체 시장은 배경이고, 첫째 목표는 커뮤니티 3곳 2,000명 중 구독 300명입니다
첫 고객은 어디서 오나요?	채널 + 숫자 + 전환율	체험단 전환 15명, 커뮤니티 이벤트 60명, 동물병원 추천 25명으로 첫 100명을 만듭니다
지원이 끝나면 어떻게 하나요?	다음 자금 단계 + 시기	1년차 월 매출 1,000만 원을 근거로 초기창업패키지와 정책자금을 신청할 계획입니다

준비 시장 규모 · 가격 · 첫 고객 100명의 계산식을 각각 한 문장으로 말하는 연습을 한다

이렇게 답하면 짝인다

감점 답변 → 고친 답변

× "1조 원 시장의 1%만 잡아도 100억입니다"

1% 점유율은 근거가 없다. 바로 팔 수 있는 고객 수로 답한다



○ 첫째 목표는 커뮤니티 3곳 2,000명 중 구독 300명입니다

× "마케팅을 열심히 하겠습니다"

채널마다 숫자를 붙여야 계산이 보인다



○ 체험단 15명 · 이벤트 60명 · 병원 추천 25명으로 첫 100명을 만듭니다

워크시트

내 사업계획서에서 직접 골라 쓰세요

외울 숫자 ①

②

③

어려운 질문

30초 답변

AI 프롬프트

내 사업계획서의 성장전략과 매출 계산은 [붙여 넣기]야. 평가위원이 숫자의 근거를 캐묻는 질문 6개를 만들고, 각 숫자의 계산식을 한 문장으로 말하는 답변을 써 줘. 계산이 맞지 않거나 근거가 약한 숫자는 먼저 지적해 줘.

팀구성 질문 “왜 당신인가?”

경험 → 숫자 → 아이템, 30초로 답한다. 마지막 질문은 거의 항상 이것이다

단골 질문 4개와 답변 공식

평가위원 질문	답변 공식	예시 답변 · 반례동물 간식 (교육용 가상 사례)
왜 대표님이 해야 하나요?	경험 → 숫자 → 아이템 연결	반려견 비만 관리를 6년 직접 했고, 식품영양 전공에 영양 교육 40시간, 회원 3,000명 커뮤니티를 3년 운영했습니다
혼자서 다 할 수 있나요?	역할 분담 + 빈 자리 계획	마케팅 팀원이 합류해 있고, 생산 담당은 '27년 3월 채용, 영양 검수는 수의사 자문으로 채웁니다
개발 · 생산은 누가 하나요?	외주 · 협력의 상태까지	OEM 제조사 3곳 견적을 받았고, 기호성 테스트 뒤 1곳과 계약합니다
고용은 몇 명 하나요?	협약 기간 + 연차별 숫자	협약 기간에 생산 담당 1명을 새로 뽑고('27.03), 3년차까지 누적 7명 고용이 목표입니다

준비 “왜 당신인가?” 답변을 30초 분량으로 써서 소리 내어 읽어 본다

이렇게 답하면 짝인다

감정 답변 → 고친 답변

× “열정과 끈기가 있습니다”

형용사 대신 경험의 기간과 숫자로 답한다



○ 반려견 비만 관리를 6년 직접 했고, 커뮤니티를 3년 운영했습니다

× “제가 다 할 수 있습니다”

혼자 다 한다는 답은 실행력이 약해 보인다. 빈 자리 계획을 말한다



○ 마케팅 팀원이 합류해 있고, 생산 담당은 '27년 3월에 채용합니다

워크시트 내 사업계획서에서 직접 골라 쓰세요

외울 숫자 ①

②

③

어려운 질문

30초 답변

AI 프롬프트

내 경력과 팀 구성은 [대표 · 팀원 경력, 채용 계획]이고 아이템은 [아이템]이야. “왜 당신인가?”에 대한 30초 답변을 3가지 버전으로 “경험 → 숫자 → 아이템” 순서로 써 줘. 그리고 팀에 대해 나올 만한 질문 5개와 답변 공식도 정리해 줘.

압박 질문과 당일 점검 흔들리지 않는 답변 원칙

압박 질문은 떨어뜨리려는 질문이 아니라 확인하려는 질문이다. 원칙을 정해 두면 어떤 질문에도 같은 방식으로 답할 수 있다

답변 원칙 여섯 가지

- 1 결론 먼저**
"네, 가능합니다. 이유는 두 가지입니다"
- 2 30초 안에**
길어지면 핵심을 놓친다
- 3 서류 숫자 그대로**
발표와 서류의 숫자가 같아야 한다
- 4 모르면 인정**
"확인 후 보완하겠습니다" + 언제까지
- 5 지적은 받아들인다**
반박보다 보완 계획을 말한다
- 6 대표가 직접 답한다**
팀원에게 넘기지 않는다

압박 질문 대응 공식

압박 질문	답변 공식
큰 회사가 같은 걸 하면 끝 아닌가요?	좁힌 고객 + 우리만 가진 것 + 지금 쌓고 있는 것 (고객 데이터 · 커뮤니티 · 후기)
매출 목표가 너무 낙관적인데요?	가정을 먼저 인정 → 보수적으로 잡은 숫자 → 확인할 시점
자원을 못 받으면 어떻게 하나요?	규모를 줄인 실행 계획 + 다른 자금 (자기자금 · 다른 사업)
본업과 병행하시나요?	투입하는 시간 + 전업으로 바꾸는 시점과 조건

D-7부터 당일까지 체크리스트

- | | |
|--|---|
| ☐ D-7 발표 자료의 숫자 · 일정을 제출한 사업계획서와 한 줄씩 대조했다 | ☐ D-7 단골 질문 16개와 압박 질문의 내 답을 썼다 |
| ☐ D-3 타이머를 켜고 발표를 3번 이상 해 봤다 (공고 시간 안에) | ☐ D-3 다른 사람에게 질문을 받으며 리허설했다 |
| ☐ D-1 발표 파일을 PPT · PDF 두 형식으로 준비했다 | ☐ D-1 증빙 자료(견적서 · 사진 · 화면)를 바로 보여줄 수 있다 |
| ☐ 당일 대표자 본인이 참석한다 · 30분 일찍 도착한다 | ☐ 당일 온라인이면 카메라 · 마이크 · 화면 공유를 미리 점검했다 |

리허설 기록표 타이머를 켜고 세 번 이상

회차	걸린 시간	막힌 질문 · 장표	고칠 점
1회			
2회			
3회			

AI 프롬프트

내 사업계획서는 **[사업계획서 붙여 넣기]**야. 깐깐한 평가위원이 되어 가장 약한 부분을 찌르는 압박 질문 10개를 해 줘. 내가 답을 하면 결론이 먼저 나왔는지, 30초 안인지, 사업계획서 숫자와 같은지를 기준으로 점수를 매기고 더 나은 답변을 제안해 줘. 한 번에 한 질문씩 진행해 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 · 발표자료 · IR, 지금 문의하세요

070-8058-9694

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

contact@valueprice.kr · litt.ly/valueprice



무엇을 만드나요

정부지원사업 · 입찰 사업계획서

공고 양식에 맞춘 한글 · 워드 사업계획서

발표 자료 · 예상 질문

사업계획서를 옮긴 발표 자료와 질의응답 준비

투자제안서 · IR

투자자가 보는 순서로 짠 피치덱과 예상 질문

함께 보면 좋은 자료 정부지원사업의 이해 · PSST 작성 핸드북 · 사업계획서 도식화 도구 8 · IR 피치덱 작성 도구 7 (valueprice.kr 자료실)



더 궁금한 점은 언제든지 연락 주세요

경영지도사 최종필

070-8058-9694

contact@valueprice.kr



litt.ly/valueprice