



정부지원사업 사업계획서 핸드북

PSST 사업계획서 작성 도구 10

방법론 10가지 + 바로 쓰는 AI 프롬프트

P 문제인식

S 실현가능성

S 성장전략

T 팀 구성

이렇게 쓰세요

1

양식을 쓰다가 막히는 항목을
아래 표에서 찾는다

2

'이렇게 쓴다' 3단계를 읽고
워크시트를 직접 채운다

3

AI 프롬프트로 빈틈을 점검하고
내 문장으로 다시 쓴다

도구 10가지

No.	PSST	도구	양식 연결 항목	쪽
01	P	한 문장 정의 고객 + 차별화 + 아이템	개요(요약) › 명칭 · 아이템 개요	3
02	P	5 Whys 증상이 아닌 근본 문제 찾기	1. 문제 인식 › ○ 목표 고객과 문제 상황	4
03	P	고객 페르소나 '한 명의 고객'을 선명하게	1. 문제 인식 › 목표 고객 · 3. 성장전략 › 목표 고객	5
04	P	문제 검증 인터뷰 The Mom Test	1. 문제 인식 › ○ 문제의 근거 (인터뷰 · 설문)	6
05	S	가치 제안 캔버스 문제와 해결책을 짝지어 보기	2. 실현 가능성 › ○ 해결 방법 · ○ 차별성	7
06	S	경쟁사 포지셔닝 맵 2 × 2 매트릭스	2. 실현 가능성 › ○ 차별성 · 3. 성장전략 › ○ 경쟁사 분석	8
07	S	TAM · SAM · SOM + Micro SOM, 산출 근거까지	3. 성장전략 › ○ 목표 고객 및 시장 규모	9
08	S	수익 모델 & 단위 경제 누가 · 무엇에 · 얼마를 · 얼마나 자주	3. 성장전략 › ○ 수익 모델	10
09	S	마일스톤 로드맵 일정표를 공란 없이	2. 사업추진 일정(협약 기간 내) · 3. 사업추진 일정(전체 사업단계)	11
10	T	역량 연결 문장 경험 → 숫자 → 아이템	4. 팀 구성 › ○ 대표자 역량 및 관련 경험 · 팀 구성(안)	12
+		문장 다듬기 프롬프트 5 개조식 · 심사위원 피드백 · 개요 · 근거 · 도식화	전체	13
+		AI 활용 원칙 쓰기 전에 꼭 읽기	전체	14

한 문장 정의

고객 + 차별화 + 아이템

내 아이템을 한 문장으로 말할 수 있어야 계획서 전체가 흔들리지 않는다

양식 개요(요약) > 명칭 · 아이템 개요

이렇게 쓴다

1

고객을 작게

'20대 여성'이 아니라 '판교로
7~9시에 출퇴근하는 20대 여성'
처럼 좁힌다

2

차별화는 하나

기존 대안과 다른 점을 딱 한
가지만 고른다

3

아이템은 명사로

'고객을 위한 + 차별화 + 아이템'
순서로 이어 붙인다

예시

비만 강아지를 위한 + 발효 클로렐라 + 반려동물 간식

워크시트

내 아이템으로 직접 채워 보세요

고객

차별화

아이템

을 위한

+

+

세 가지 버전을 써 보고, 고객이 가장 좁은 문장을 고른다

AI 프롬프트

나는 [아이템 설명]을 준비하는 예비 창업자야. 이 아이템을 '고객 + 차별화 + 아이템' 형식의 한 문장으로 5가지 버전을 만들어 줘. 고객은 최대한 좁고 구체적으로(나이 · 상황 · 장소), 차별화는 기존 대안과 비교해 한 가지만 써 줘. 각 버전마다 어떤 고객을 겨냥했는지 한 줄로 설명해 줘.

5 Whys 증상이 아닌 근본 문제 찾기

눈에 보이는 불편은 증상이다. '왜?'를 반복해야 해결할 진짜 문제가 나온다

양식 1. 문제 인식 > ○ 목표 고객과 문제 상황

이렇게 쓴다

1 증상 쓰기

고객이 겪는 불편을 있는 그대로 한 줄로 쓴다

2 왜? × 5

'왜 그럴까?'를 다섯 번 묻고 답을 아래로 적는다

3 해결 가능한 곳에서 멈춤

내가 풀 수 있는 원인이 나오면 그것이 계획서의 '문제'다

예시

반려견이 살이 찘다 → 간식을 많이 먹는다 → 보상으로 자주 준다 → 시판 간식은 고칼로리 → **간식을 줄이지 않고도 체중을 관리할 방법이 없다**

워크시트 내 아이템으로 직접 채워 보세요

증상

왜 1

왜 2

왜 3

왜 4

근본 문제

AI 프롬프트

[고객]이 겪는 불편은 [증상]이야. 5 Whys 기법으로 '왜?'를 다섯 번 물어 근본 원인을 찾아 줘. 단계마다 내가 확인해야 할 근거 (인터뷰 질문이나 찾아볼 통계)를 함께 제안하고, 추측과 사실은 구분해서 표시해 줘.

고객 페르소나 '한 명의 고객'을 선명하게

고객 데이터가 없어도, 구매할 가능성이 가장 높은 한 사람을 구체적으로 그리면 문제가 선명해진다

양식 1. 문제 인식 > 목표 고객 · 3. 성장전략 > 목표 고객

이렇게 쓴다

1

기본 정보

이름 · 나이 · 직업 · 사는 곳을
정한다

2

문제 상황

하루 중 언제, 어디서, 어떤 불편을
겪는지 쓴다

3

현재 해결 방법

지금 무엇을 쓰고, 얼마를 내고,
무엇이 불만인지 쓴다

예시

김○○ · 34세 · 판교 직장인 · 7살 미만 말티즈 보호자 — 퇴근 후 간식으로 교감하지만 동물병원에서 감량을 권고받음.
다이어트 사료로 바꿨다가 반려견이 거부해 포기

워크시트 내 아이템으로 직접 채워 보세요

기본 정보	
문제 상황	
목표 · 기대	
불편 (Pain)	
현재 해결 방법 · 지출	
우리를 고를 이유	

AI 프롬프트

[아이템]의 핵심 고객 페르소나 2명을 만들어 줘. 각 페르소나에 이름 · 나이 · 직업 · 거주지, 하루 일과, 겪는 문제 상황, 지금 쓰는 해결 방법과 월 지출, 불만, 구매 결정 기준을 넣어 줘. 이 페르소나가 실제로 있는지 확인하려면 인터뷰에서 무엇을 물어야 하는지 질문 5개도 덧붙여 줘.

문제 검증 인터뷰 The Mom Test

‘사시겠어요?’라고 물으면 누구나 ‘네’라고 한다. 과거의 행동과 실제 지출을 물어야 한다

양식 1. 문제 인식 > ○ 문제의 근거 (인터뷰 · 설문)

이렇게 쓴다

1

미래 질문 X

‘이런 게 있으면 사시겠어요?’,
‘좋은 아이디어 같나요?’는 묻지
않는다

2

과거 행동 O

‘최근에 무엇을 해 봤나요?’,
‘얼마를 썼나요?’, ‘지금은 어떻게
해결하나요?’

3

숫자로 정리

응답을 세어 ‘30명 중 21명’처럼
문제의 근거로 쓴다

예시

좋은 질문 — “최근 반려견 체중 때문에 해 본 일이 있나요? 그때 어떤 제품을 샀고 얼마를 썼나요?”

워크시트 내 아이템으로 직접 채워 보세요

인터뷰 대상	최근 경험	쓴 돈	가장 힘든 순간	현재 해결 방법

집계: _____ 명 중 _____ 명이 같은 문제를 겪음

AI 프롬프트

[고객]에게 ‘[문제]’가 실제로 있는지 검증하는 인터뷰 질문 10개를 만들어 줘. The Mom Test 원칙에 따라 미래 의향을 묻는 질문은 빼고, 과거의 구체적인 행동 · 지출 · 현재 해결 방법을 묻는 질문으로만 구성해 줘. 각 질문 옆에 ‘이런 답이 나오면 문제가 있다는 신호’를 한 줄씩 적어 줘.

가치 제안 캔버스 문제와 해결책을 짝지어 보기

고객의 할 일 · 불편 · 기대에 제품이 하나씩 답해야 문제인식과 실현가능성이 이어진다

양식 2. 실현 가능성 > ◦ 해결 방법 · ◦ 차별성

이렇게 쓴다

1

고객 프로필

고객이 하려는 일 · 불편 · 기대를 적는다 (도구 03 페르소나 활용)

2

가치 맵

제품 · 불편 해소 · 기대 충족을 적는다

3

짝 맞추기

짝이 없는 기능은 빼거나 로드맵으로 미룬다

예시

불편 '간식을 줄이면 반려견이 스트레스' ↔ 불편 해소 '1개 약 5kcal 간식으로 줄이지 않고 바꾸기'

워크시트 내 아이템으로 직접 채워 보세요

가치 맵 · 우리 제품		고객 프로필
제품 · 서비스	↔	고객이 하려는 일
불편 해소	↔	불편 (Pain)
기대 충족	↔	기대 (Gain)

AI 프롬프트

[고객 페르소나]와 [제품 설명]으로 가치 제안 캔버스를 표로 정리해 줘. 고객 프로필(할 일 · 불편 · 기대)과 가치 맵(제품 · 불편 해소 · 기대 충족)을 각각 3개씩 쓰고, 서로 짝이 되는 항목을 연결해 줘. 연결되지 않는 기능은 빼야 할 후보로 따로 표시해 줘.

경쟁사 포지셔닝 맵 2 × 2 매트릭스

경쟁사가 없는 사업은 없다. 실명으로 비교하고, 비어 있는 자리에 우리를 놓는다

양식 2. 실현 가능성, 차별성, 3. 성장전략, 경쟁사 분석

이렇게 쓴다

1 경쟁사 · 대체재 찾기

4~6개를 실명으로 (고객이 지금 쓰는 방법도 대체재다)

2 축 2개 정하기

고객이 구매할 때 가장 중요하게 보는 기준 두 가지

3 빈자리에 우리

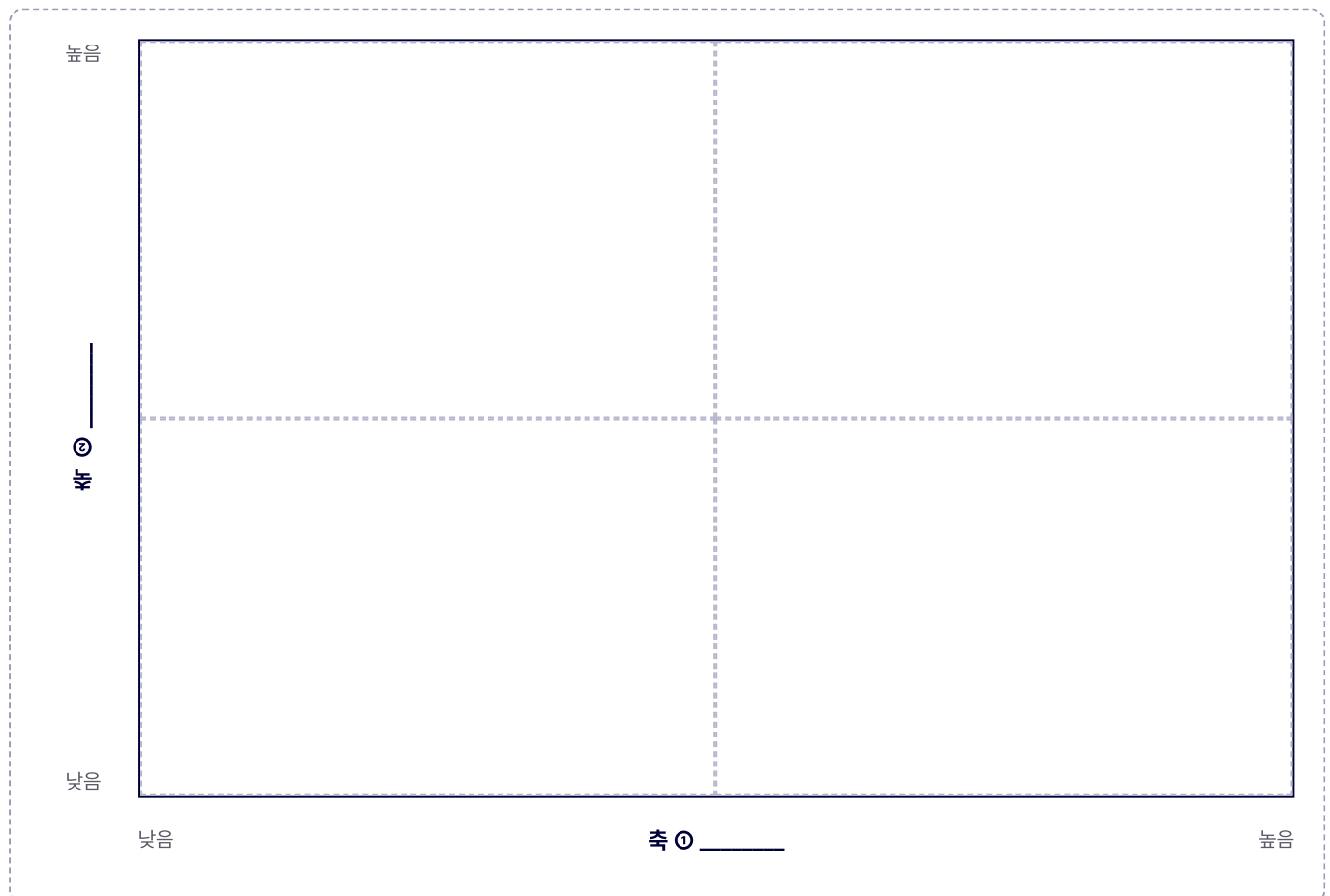
우리가 놓인 칸의 이유를 한 줄로
쓴다

예시

가로축 체중관리 기능 · 세로축 기호성 — 대형 브랜드(기호성↑ 기능↓), 다이어트 사료(기능↑ 기호성↓), 당사(둘 다↑)

워크시트

내 아이템으로 직접 채워 보세요



AI 프롬프트

[아이템]의 국내 경쟁 제품과 대체재 6개를 표로 정리해 줘 (이름, 가격대, 핵심 기능, 판매 채널, 약점). 고객이 구매할 때 가장 중요하게 보는 기준 2가지를 골라 2×2 포지셔닝 맵의 축을 제안하고, 우리 제품이 들어갈 빈자리를 설명해 줘. 확인되지 않은 정보는 '확인 필요'로 표시해 줘.

TAM · SAM · SOM + Micro SOM, 산출 근거까지

'1%만 점유해도'는 감점이다. 숫자보다 계산 과정과 출처를 본다

양식 3. 성장전략 > ○ 목표 고객 및 시장 규모

이렇게 쓴다

1

TAM · SAM

통계 · 보고서를 인용하고 출처
(기관, 자료명, 연도)를 붙인다

2

SOM

'고객 수 × 연간 구매액 × 목표
점유율'로 직접 계산한다

3

Micro SOM

첫 1년에 바로 팔 수 있는 가장 작은
시장을 정한다

예시

Micro SOM = 커뮤니티 3곳의 비만견 보호자 2,000명 × 연 36만 원 = 7.2억 원 (예시 수치)

워크시트 내 아이템으로 직접 채워 보세요

TAM 전체시장		출처 :
SAM 유효시장		출처 · 비율 :
SOM 수익시장	_____ × _____ × _____ = _____	
Micro SOM	_____ × _____ = _____	

AI 프롬프트

[아이템]의 TAM-SAM-SOM을 추정하려고 해. 각 단계에 필요한 데이터와 계산식을 제안해 줘. 숫자를 직접 지어내지 말고, 내가 찾아야 할 자료명과 기관(예 : 통계청 KOSIS, 관련 협회 보고서)을 알려 줘. 마지막으로 첫 1년 Micro SOM을 '고객 수 × 구매액' 식으로 세워 줘.

수익 모델 & 단위 경제

누가 · 무엇에 · 얼마를 · 얼마나 자주

수익화에 실패하면 사업 놀이일 뿐이다. 수익원은 두 개 이상, 숫자로 설명한다

양식 3. 성장전략 > 수익 모델

이렇게 쓴다

1

매출 공식

매출 = 고객 수 × 객단가 × 구매 빈도

2

가격 근거

원가(하한) · 경쟁사 가격(기준) · 고객 지불의사(상한)

3

단위 경제

$LTV \div CAC \geq 3$, 손익분기점 (BEP) 고객 수 = 월 고정비 ÷ 1인당 공헌이익

예시

월 29,000원 구독 · 1인당 월 공헌이익 1.2만 원 · CAC 3만 원 · LTV 9.6만 원 → $LTV \div CAC = 3.2$ (예시 수치)

워크시트 내 아이템으로 직접 채워 보세요

수익원	누가	무엇에	얼마를	얼마나 자주
①				
②				
③				

CAC 마케팅비 ÷ 신규 고객 = _____

LTV 월 공헌이익 × 유지 개월 = _____

BEP 월 고정비 ÷ 1인당 공헌이익 = _____ 명

AI 프롬프트

[아이템]의 수익 모델을 설계해 줘. 수익원 2개 이상(판매 · 구독 · 수수료 · 광고 · B2B 중)을 제안하고, 각각 누가 · 무엇에 · 얼마를 · 얼마나 자주 내는지 표로 정리해 줘. 원가 [원가]와 목표 가격 [가격]으로 1인당 공헌이익, LTV, 손익분기점 고객 수를 계산하는 식도 보여 줘.

마일스톤 로드맵 일정표를 공란 없이

언제, 무엇이, 얼마나 완성되는지 보이면 실현가능성이 올라간다

양식 2. 사업추진 일정(협약 기간 내) · 3. 사업추진 일정(전체 사업단계)

이렇게 쓴다

1

결과물부터

인터뷰 30명, 시제품 3종처럼
끝났을 때의 산출물을 먼저 정한다

2

월 단위 배치

결과물을 월 단위로 놓고, 중요한
완성 시점에 ◆ 마일스톤을 찍는다

3

세부 내용은 숫자

양식 표의 '세부 내용' 칸에 인원 ·
개수 · 건수를 쓴다

예시

11~12월 인터뷰 30명 → 1~2월 시제품 3종 ◆ → 3~4월 체험단 50명 → 4월 정식 출시 ◆

워크시트 내 아이템으로 직접 채워 보세요

추진 내용	월	월	월	월	월	월	결과물 (숫자)

AI 프롬프트

[기간] 동안 [목표 결과물]을 만들기 위한 추진 일정을 월 단위로 짜 줘. 양식의 표 형식(구분 / 추진 내용 / 추진 기간 / 세부 내용)으로 정리하고, 세부 내용에는 측정 가능한 숫자(인원, 개수, 건수)를 반드시 넣어 줘. 예비창업패키지처럼 사업자 등록 전에 신청해야 하는 지원사업 일정도 고려해 줘.

역량 연결 문장 경험 → 숫자 → 아이템

대표자 역량은 이력서가 아니다. 모든 문장이 '그래서 이 아이템을 잘할 수 있다'로 끝나야 한다

양식 4. 팀 구성 > 대표자 역량 및 관련 경험 · 팀 구성(안)

이렇게 쓴다

1

모두 적기

경험 · 전공 · 교육 · 활동 · 수상을
빠짐없이 적는다

2

숫자 붙이기

기간 · 인원 · 시간 · 건수를 붙인다
(6년, 40시간, 3,000명)

3

→ 로 연결

그 경험이 아이템에 어떤 역량이
되는지 화살표로 잇는다

예시

반려동물 영양 교육 40시간 이수 → 제품 개발 역량 · 반려견 커뮤니티 운영(회원 3,000명) → 초기 고객 확보 채널

워크시트 내 아이템으로 직접 채워 보세요

경험 · 전공 · 활동	숫자	→ 이 아이템에 주는 역량

개인정보(성명 · 학교명 · 회사명)는 O, *로 가린다

AI 프롬프트

아래는 내 경험 목록이야: **[경험 나열]**. 이 중 **[아이템]**과 관련된 경험을 골라 '경험(숫자 포함) → 이 아이템에 어떤 역량이 되는지' 형식의 개조식 문장 5개로 바꿔 줘. 부족한 역량은 채용이나 외부 협력으로 보완하는 방법도 제안해 줘. 학교명 · 회사명은 ○○로 가려 줘.

문장 다듬기 프롬프트 5 초안을 쓴 뒤에 쓰세요

[대괄호] 자리에 내 문단을 붙여 넣고, 결과는 그대로 쓰지 말고 다시 다듬습니다

1 개조식으로 바꾸기

아래 문단을 사업계획서용 개조식 문장으로 바꿔 줘. 한 줄에 한 내용, '~함 / ~임' 체로 쓰고, 숫자는 그대로 두고, 꾸미는 말은 줄여 줘.

[문단]

2 심사위원 관점 피드백

너는 정부지원사업 서류평가 심사위원이야. 아래 [항목] 내용을 처음 읽는 사람의 입장에서 평가해 줘. ① 이해가 안 되는 부분 ② 근거가 부족한 주장 ③ 숫자로 바꿀 수 있는 표현을 각각 찾아 주고, 개선 방향을 알려 줘.

[내용]

3 개요(요약) 압축

아래 사업계획서 본문을 바탕으로 개요(요약)를 작성해 줘. 아이템 개요, 문제인식, 실현가능성, 성장전략, 팀 구성을 각각 2~3줄 개조식으로 쓰고, 본문에 없는 내용은 추가하지 마.

[본문]

4 근거 점검

아래 글에서 출처가 필요한 숫자와 주장을 모두 찾아 목록으로 만들고, 각각 어떤 기관의 어떤 자료로 확인하면 되는지 제안해 줘. 출처를 지어내지 말고, 모르면 '확인 필요'라고 써 줘.

[내용]

5 도식화 아이디어

아래 내용을 한 장의 그림으로 표현하려고 해. 어울리는 도식(흐름도, 비교표, 2x2 매트릭스, 타임라인 등) 2가지를 제안하고, 각 도식에 들어갈 요소를 정리해 줘.

[내용]

AI는 도구, 계획서는 내 것 쓰기 전에 꼭 읽기

1

생각은 AI와, 문장은 내 경험으로

AI는 구조를 잡고 빈틈을 찾는 데 쓰고, 최종 문장은 내 경험과 숫자로 다시 쓴다. 일부 지원사업은 AI 작성 여부를 검토한다.

2

숫자와 출처는 반드시 원문 확인

AI는 그럴듯한 통계와 출처를 만들어 낸다. 계획서에 넣는 모든 숫자는 기관 원문에서 직접 확인한다.

3

[대괄호]는 내 상황으로

프롬프트의 [대괄호]를 내 아이템 · 고객 · 숫자로 바꾸고, 답이 나오면 '더 구체적으로', '다른 관점으로' 대화를 이어 간다.

4

민감한 정보는 넣지 않기

고객 개인정보, 미공개 기술 · 계약 내용은 입력하지 않는다.

제출 전 마지막 확인

- 양식을 지우거나 바꾸지 않았다
- 문단마다 도식 · 이미지가 있다
- 표와 칸에 공란이 없다
- 개요(요약)는 본문을 다 쓴 뒤 마지막에 썼다
- 모든 숫자에 출처가 있다

오늘 실습 후 내가 할 일

1

2

3



더 궁금한 점은 언제든지 연락 주세요

경영지도사 최종필

010-6226-8698



litt.ly/valueprice