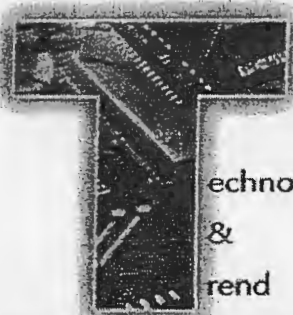


1 전략방향

- ◇ 학사제도의 실질적 혁신을 통한 우수대학교 창업지원 역량 강화
- ◇ 학내 벤처기업 성장을 위한 국내·글로벌 경쟁력 강화 프로그램 확보
- ◇ WSU 특성화 교육을 창업과 연계해 사회적 영향력을 극대화할 필요

□ (철학) 차별화된 TAG철학을 통해 학생 창업기업의 Quantum Jump 실현
 - 실질적인 성과를 도출할 수 있는 특성화 창업집중 교육프로그램을 WSU의 혁신적 학사제도 구현

Technology & Trend Agility Globalization



Technology & Trend



Agility



Globalization

Technology & Trend

WSU 특성화 창업
가능 영역 발굴

→ 혁신적 학사제도 발굴

Agility

양질의 1:1 전담
멘토링 제공/내재화

→ 실질적 창업 성과 창출

Globalization

협력대학간 창업기업
교류/프로그램 추진

→ WSU 글로벌 경쟁력 강화

□ (실행) WSU, SolBridge 단과대 별 특성화 분야를 기반으로 한 창업집중
교육과정 제공 → ‘예비사장 1년 과정’ (6개월 創業 + 6개월 事業)

- 창업팀 선별, 교육과정 및 사후관리까지 타 대학과 차별화된 프로세스 구축
- 단과대 별 ‘예비 사장 1년 과정’ 홍보 및 학점운용 방안 부서별 협의

창업팀 추천

선발프로세스 진행
전공별 예비창업자
추천·선발*(단과대학별)

창업팀 구성

비즈니스모델 수립
예비창업팀 10개社
설립 및 사업계획서
멘토링 실시

창업팀 운영

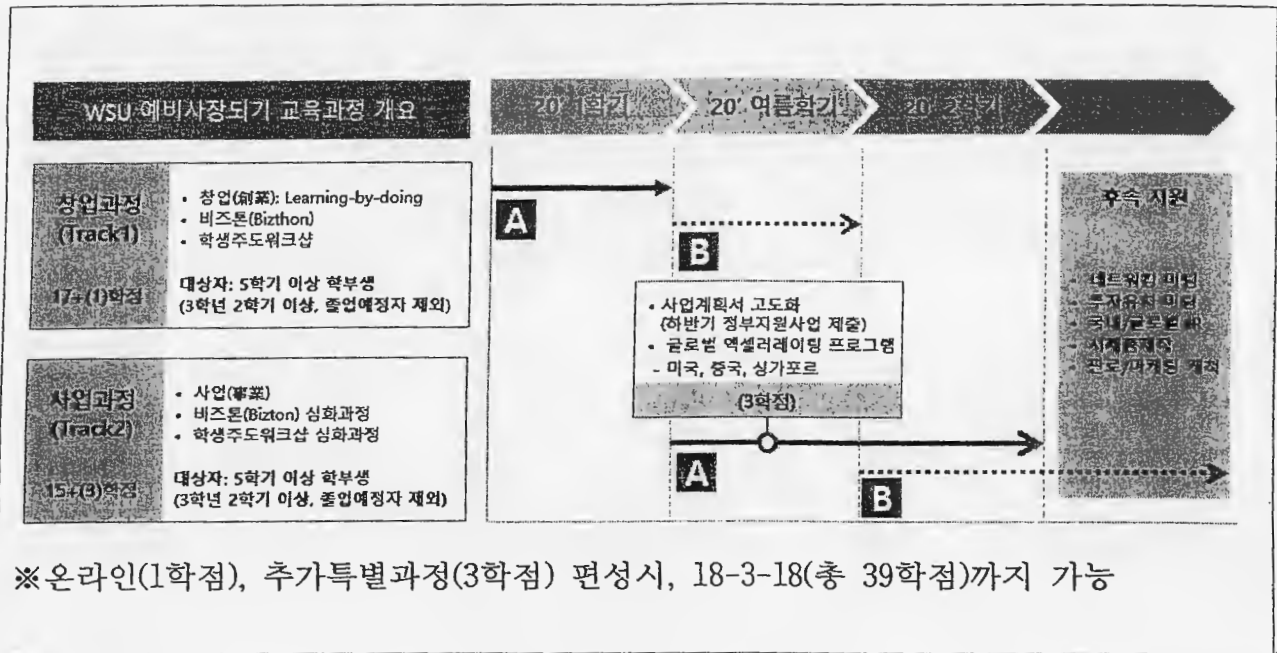
비즈니스 파트너쉽 체결
기술이전 가능 기관
파트너쉽 수립
(엑셀러레이터+위탁연구진)

*학과별 추천을 통해 선정하며 교원 업적평가지표와 연계

2 세부 추진계획

□ 교육과정

- (과정) 창업 1학기(track 1), 사업 1학기(track 2), 계절학기로 구성
- (학점) 35학점 (온라인 특별과정을 통해 총 39학점까지 이수 가능)
- ※ 봄학기(17+1학점), 여름학기(3학점), 가을학기(15+3학점)



□ 운영방안

- (기간) 2020학년도 1학기부터 진행
- 기존 운영 중인 특별 교육과정의 노하우를 적극적으로 활용
- 예비창업 선발지침을 통해 단과대학별 후보 학생군 추천·선발

*예비창업 선발지침(예시)

1) 대상/인원

- 3학년 2학기 신청 대상자 (2019년까지 총 5학기를 마무리한 학생)
- SW, 공학계열 외 학부생까지 지원 가능

2) 절차

- 학점 위주의 선발은 지양하며, 창업의지 및 성실성에 중점을 둔 인재 추천
- Problem-Finding에 초점을 맞추어 창의적·주도적 역량 보유 창업팀 선발

3) 기준

- 부총장 추천을 받은 사업화 아이디어 보유자, 사업화 과정에 대한 열의를 갖춘 자 *단, 창업 과정 이후 사업 과정(심화) 연계 가능

□ 학기별 교육과정(상세)

학기월	내용
2020년 1학기	<p>(의의) 창업(創業) 과정 수행을 통한 배움(Learning-by-doing) (구성) 17학점 (창업(創業) 6학점 + 비즈톤 5학점 + 학생주도워크숍 6학점)</p> <p>1) 창업(創業)</p>
	<p>개요 비가역적으로 세상을 변화시킬 업(業)을 정하고, 현실적 수행계획을 수립하는 프로그램</p> <ul style="list-style-type: none"> • 한국 창업생태계에 최적화된 창업과정을 군더더기 없는 실행프로세스로 변환하여 교육과정 化 제공 • 즉흥적으로 떠오르는 아이디어에 기반해 사업을 전개하는 기존 대학들의 창업교육과 달리 메가트렌드 및 기술발전을 연구하여 사업아이템을 선정하고 실행계획을 체계적으로 수립 • 초기 창업자금을 확보하기 위한 사업계획서 작성
	<p>2) 비즈톤(Bizthon = Business + Marathon)</p> <p>개요 매주 '창업(創業)' 교과 교수 2인, 경영컨설턴트 2인, 글로벌 전문가들이 학생창업팀별로 1:1 미팅을 통해 맞춤형 멘토링 제공</p> <ul style="list-style-type: none"> • '창업(創業)' 교과에서 배운 바에 학생창업팀별로 과제를 수행한 후 매주 4~6인의 유관 전문가들로부터 피드백을 받는 시간 • 창업단계별로 유관 전문가 초청 및 매칭 (예. 회계사, 변호사, 변리사 등) • 기 확보한 글로벌 전문가 멘토군을 적극 활용 <미국 실리콘밸리 확보 전문가-14명(붙임 2)> <미국 MWERC 확보 전문가-17명(붙임 3)>
<p>3) 학생주도워크숍</p> <p>개요 프로그램 참여학생들 주도로 매주 교과들 '창업(創業)', '비즈톤'에서 배운바를 복습하고 과제결과물을 공유하고 상호피드백을 제공하는 과정 (TED형식으로 진행 예정)</p> <ul style="list-style-type: none"> • 창업팀별로 교과들에서 제시한 과제를 수행한 후 매주 TED 형식으로 발표하고 상호피드백을 제공함으로써 능동적으로 학습하는 동시에 논리력과 발표력을 제고 • 본 워크숍은 프로그램 수료 후에도 지속운영되어 우수대 출신 기업가들 간 강력한 인적네트워크를 구축하는데 활용 	
<p>(결과)</p> <p>1. 고도화된 사업계획서 10편</p>	

학기월	내용
-----	----

2020년
여름학기
(선택)

(의의) 글로벌 창업생태계 주요 거점 탐방을 통해 창업 초기부터 글로벌 시장 진출을 준비

(구성) 3학점(Global Acceleration Program)

개요	글로벌 경쟁력을 강화하고 지속적인 성장이 가능한 청년벤처기업 육성을 위해 해외연수 실시
<ul style="list-style-type: none"> · (사업계획서 고도화) 하반기 정부지원사업 지원 · (미국 실리콘밸리) 글로벌 혁신 및 SW 생태계 체험 · (중국 심천) 글로벌 HW 생태계 체험 · (싱가포르) 동서양이 만나는 창업플랫폼 체험 · 글로벌 전문가 및 투자자들과 인적 네트워크 구축 	

(결과) 사업계획서 고도화 및 주요 글로벌 주요 창업클러스터 내 전문가들과의 인적 네트워크 구축 글로벌 기업가 정신 고양

학기월	내용
-----	----

2020년
2학기

(의의) 사업(事業) 전개를 통한 배움(learning-by-doing)과 성취

(구성) 15학점(사업(事業) 6학점 + 비즈톤 6학점 + 학생주도워크숍 6학점)

1) 사업(事業)

개요	실제 사업을 운영하며 수립한 현실적 수행계획을 실행하고, 이에 필요한 초기자금 확보를 도모하는 프로그램
<ul style="list-style-type: none"> · 선정된(1학기) 아이템의 시장 조사, 고객 검증을 통한 비즈니스 모델 구체화 · 사업 운영 시 실제로 필요한 창업관련 기초역량(특허, 회계, 세무, 노무) 교육 · 초기 창업자금을 확보하기 위한 창업공모전 및 정부지원사업 지원 · IR 피칭 및 투자유치 발표 연습 	

2) 비즈톤(Bizthon) 심화과정 (1학기과 동일 진행방식)

개요	매주 '창업(創業)' 교과 교수 2인, 경영컨설턴트 2인, 글로벌 전문가들이 학생창업팀별로 1:1 미팅을 통해 맞춤형 멘토링 제공
<ul style="list-style-type: none"> · '창업(創業)' 교과에서 배운 바에 학생창업팀별로 과제를 수행한 후 매주 4~6인의 유관 전문가들로부터 피드백을 받는 시간 · 창업단계별로 유관 전문가 초청 및 매칭 (예. 회계사, 변호사, 변리사 등) · 기 확보한 글로벌 전문가 멘토군을 적극 활용 <미국 실리콘밸리 확보 전문가-13명(부록 1)> <미국 MWERC 확보 전문가-70명(부록 2)> 	

3) 학생주도워크숍 심화과정 (1학기와 동일 진행방식)

프로그램 참여학생들 주도로 매주 교과들 = 창업(創業) 비즈니스
 개요 에서 배운리를 복습하고 과제결과물을 공유하고 상호피드백을 제공하는
 시간 (TED형식으로 진행 예정)

- 창업팀별로 교과들에서 제시한 과제를 수행한 후 매주 TED 형식으로 발표하고 상호피드백을 제공함으로써 능동적으로 학습하는 동시에 논리력과 발표력을 제고
- 본 워크숍은 프로그램 수료 후에도 지속운영되어 우수대 출신 기업가들 간 강력한 인적네트워크를 구축하는데 활용

(결과)

1. 5개社 창업(사업자등록) 및 3개社 초기사업자금(공공, 민간)유치

□ 각종 창업지원사업 및 경진대회 참가 지원

- 시제품과 서비스를 구현하는데 필요한 자금을 출연하여 시제품 제작 및 사업화 단계를 지원받을 수 있도록 함
- 예비창업패키지 및 학생 창업유망팀 300 선정 목표

예비창업 패키지

- 1) 창업사업화에 소요되는 자금을 예비창업자당 최대 1억원 한도 지원 *창업기업당 평균 44.7백만원('18년 58.8억원)
- 2) 전담멘토를 매칭하여 바우처 관리 및 경영·자문 서비스 제공
- 3) 예비창업자 창업교육(40시간) 프로그램 운영

학생창업 유망팀300

전국 학생 대상으로 유망 창업팀 300개를 선발하여, 성장 단계별 육성 지원(비즈니스 모델 개발, 아이디어 고도화 멘토링 등)을 통해 사업화 성공모델 창출 및 확산

□ 외부 투자 유치 지원

- 창업팀의 투자유치 준비도를 체크하고 효율적으로 투자자와 소통 할 수 있도록 지원(엔젤투자, VC 등)

□ 신성장동력 발굴컨퍼런스 개최

- 컨퍼런스를 통해 비즈니스모델을 소개함으로써 기술이전 가능성 제고

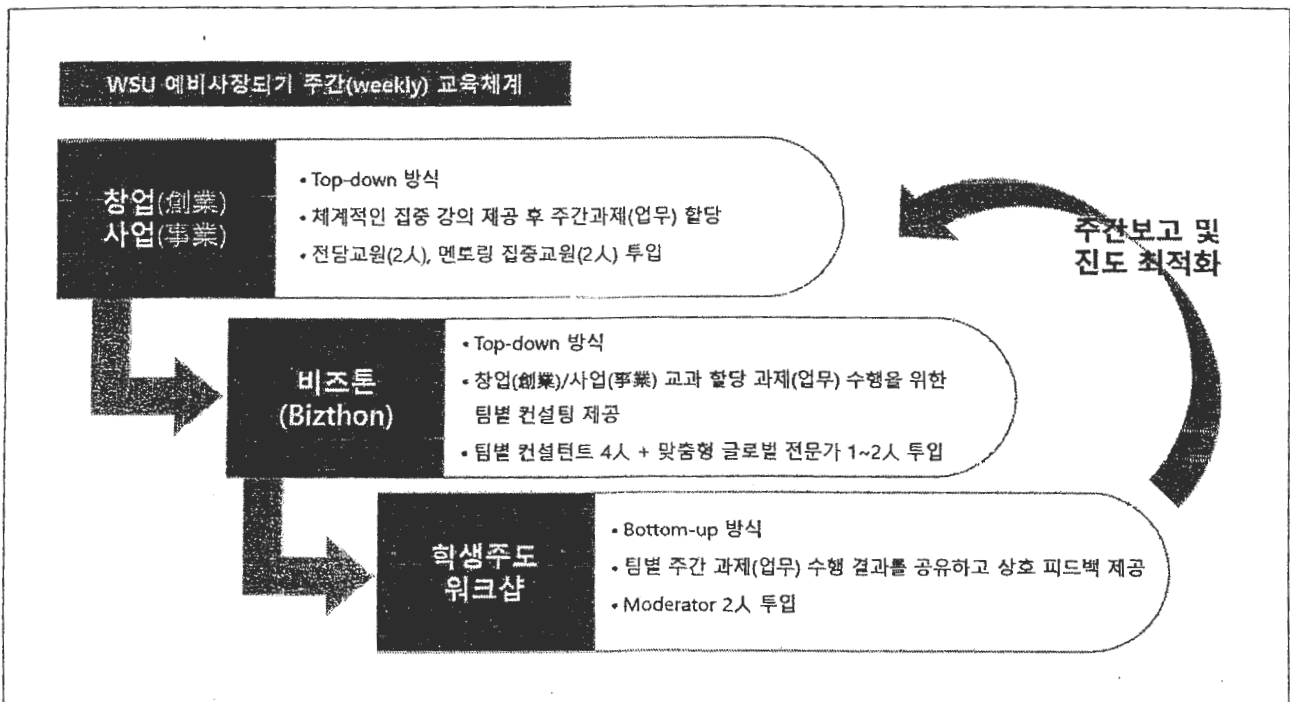
- 창업집중프로그램 수료 후, 최종 선정된 창업기업(약 10개社)은
 교육부총리 인증기업 (학생창업유망팀 300) : 4개社
 기타 정부지원사업 최종 선정 : 2개社
 예비창업패키지 (1억원 자금지원) : 1개社 달성을 목표로 추진

〈연도별 창업성과 및 목표〉

WSU 창업성과 (실적 및 목표)	2018	2019	2020(목)	2021(목)	비고
학생창업유망팀 300	0	2	4	6	교육부
기타 정부지원 사업	0	1 (6천만원)	2 (1억원)	3 (2억원)	정부/지자체
예비창업패키지	0	0	1 (1억원)	2 (2억원)	중소벤처 기업부
합계	0	3	7	11	

3 교과과정 [안]

- 실질적이고 성과창출 중심의 교과과정 운영
 - 1:1 전담멘토링, 학생주도중심



A) 창업(創業) - 매주 화요일 3시간 강의, 3시간 실습

1주차	오리엔테이션(기업가정신, 프로그램 프로토콜, 비즈니스 에티켓)
2주차	사업아이템 선정(1) - 메가트렌드 연구
3주차	사업아이템 선정(2) - 기술트렌드 연구
4주차	사업아이템 선정(3) - 사업기회 포착
5주차	사업아이템 선정(4) - 사업아이템 브레인스토밍
6주차	사업아이템 선정(5) - 사업아이템 도출
7주차	비즈니스모델 수립(1) - 가치제언(value proposition)
8주차	비즈니스모델 수립(2) - 수익모델(profit model)
9주차	비즈니스모델 수립(3) - 사업확장(logic)
10주차	비즈니스모델 검증(1) - 핵심가설 리스트업 및 검증전략 수립
11주차	비즈니스모델 검증(2) - 검증전략 실행
12주차	비즈니스모델 검증(3) - 핵심가설 수정 및 보강
13주차	제안서 작성 및 피드백 수렴
14주차	자금유치(IR) 발표 연습
15주차	최종발표

B) 사업(事業) - 매주 화요일 3시간 강의, 3시간 실습

1주차	오리엔테이션(프로그램 프로토콜, 비즈니스 에티켓)
2주차	실행전략 수립(1) - MVP(Minimum Viable Product) 정의
3주차	실행전략 수립(2) - MVP 구현계획(일정, 인력, 예산) I
4주차	실행전략 수립(3) - MVP 구현계획(일정, 인력, 예산) II
5주차	실행전략 수립(4) - 예산확보
6주차	실행전략 수립(5) - 팀빌딩
7주차	초기 매출 확보(1) 및 실행전략 수행
8주차	초기 매출 확보(2) 및 실행전략 수행
9주차	초기 매출 확보(3) 및 실행전략 수행
10주차	초기 투자 확보(1) 및 실행전략 수행
11주차	초기 투자 확보(2) 및 실행전략 수행
12주차	초기 투자 확보(3) 및 실행전략 수행
13주차	자금유치(IR) 발표 연습(1)
14주차	자금유치(IR) 발표 연습(2)
15주차	최종발표

(B)비즈톤 - 매주 팀별 3시간 전문가 미팅, 3시간 실습

1주차	오리엔테이션(기업가정신, 프로그램 프로토콜, 비즈니스 에티켓)
2주차	사업아이템 선정(1) - 메가트렌드 연구
3주차	사업아이템 선정(2) - 기술트렌드 연구
4주차	사업아이템 선정(3) - 사업기회 포착
5주차	사업아이템 선정(4) - 사업아이템 브레인스토밍
6주차	사업아이템 선정(5) - 사업아이템 도출
7주차	비즈니스모델 수립(1) - 가치제언(value proposition)
8주차	비즈니스모델 수립(2) - 수익모델(profit model)
9주차	비즈니스모델 수립(3) - 사업확장(logic)
10주차	비즈니스모델 검증(1) - 핵심가설 리스트업 및 검증전략 수립
11주차	비즈니스모델 검증(2) - 검증전략 실행
12주차	비즈니스모델 검증(3) - 핵심가설 수정 및 보강
13주차	제안서 발표 및 피드백 수렴
14주차	자금유치(IR) 발표 연습 및 피드백 수렴
15주차	최종발표

(C) 학생주도워크숍 - 매주 금요일 6시간 실습

1주차	오리엔테이션(기업가정신, 프로그램 프로토콜, 비즈니스 에티켓)
2주차	사업아이템 선정(1) - 메가트렌드 연구
3주차	사업아이템 선정(2) - 기술트렌드 연구
4주차	사업아이템 선정(3) - 사업기회 포착
5주차	사업아이템 선정(4) - 사업아이템 브레인스토밍
6주차	사업아이템 선정(5) - 사업아이템 도출
7주차	비즈니스모델 수립(1) - 가치제언(value proposition)
8주차	비즈니스모델 수립(2) - 수익모델(profit model)
9주차	비즈니스모델 수립(3) - 사업확장(logic)
10주차	비즈니스모델 검증(1) - 핵심가설 리스트업 및 검증전략 수립
11주차	비즈니스모델 검증(2) - 검증전략 실행
12주차	비즈니스모델 검증(3) - 핵심가설 수정 및 보강
13주차	제안서 작성 및 피드백 수렴
14주차	자금유치(IR) 발표 연습
15주차	최종발표