



타당성 연구가 수행되는데 필요한 자금이 있는가?

프로젝트 설명 전반

당신이 진입하기를 원하는 비즈니스에 대해 간략히 설명하라.

당신이 판매를 원하는 제품 및/또는 서비스 목록을 정하라.

누가 당신의 제품/서비스를 이용할 것인지 간략히 설명하라.

왜 누군가가 당신의 제품/서비스를 구입하는가 ?

해당지구 타입, 교통량, 인근회사 등을 고려할때 어떠한 로케이션이 필요한가?

당신의 제품/ 서비스 공급자들의 목록을 작성하라.

당신의 주요 경쟁자들 -유사한 제품/서비스를 판매하거나 제공하는 자들-의 목록을 작성하라.

당신의 제품 /서비스를 제공하기 위해 당신이 요구하는 노동자 및 직원의 목록을 작성하라.

성공의 요건들

당신의 아이디어가 신규 프로젝트로서 성공을 위한 기본적 요건들에 부합하는지의 여부를 결정하기 위해, 당신은 다음 질문들 중 적어도 하나에 “예”라고 답변할수 있어야 한다.

예 아니오

해당 제품/서비스/비즈니스가 현재 제공되지 않고 있는 수요가 있는 분야를 제공하는 것인가?

해당 제품/서비스/비즈니스가 수요가 공급을 초과하고 있는 기존의 시장에 제공되는 것인가?

해당 제품/서비스/비즈니스가, 보다 나은 가격조건, 로케이션 등과 같은 “유리한 상황” 으로 인하여 기존의 경쟁자들과 성공적으로 경쟁할수 있는가?



주요 결함

다음 질문들에 대한 응답으로 “예”가 나온다면, 이는 해당 아이디어가 성공의 가능성이 거의 없음을 의미한다.

예 아니오

요구된 요소들 (예, 비합리적인 비용, 기술(skills) 부족, 에너지, 재료, 장비, 과정, 기술 (technology), 및 인력) 중 생산을 가능하지 않게 하는 원인들 (예, 제약들, 독점, (물자) 부족) 이 존재하는가?

운영을 시작하거나 지속시키는데 있어 과도한 자본이 요구되는가?

충분한 자본대출을 얻기가 어려운가?

환경적 효과로 인해 손해를 입을 잠재성이 있는가 ?

효과적인 마케팅을 막는 요소들이 있는가?

기대 수입

다음 질문들은 당신이 사업을 위해 투자한 자본에 대한 수익률과 당신이 비즈니스 운영에 소비한 시간에 대한 합리적 급여를 추구해야 한다는 점을 상기시킨다.

당신은 비즈니스로부터 얼마의 수입을 바라는가?

사업 1년-3년까지는 수입이 낮을 것에 대비하였는가?

당신이 요구하는 최저수입은 얼마인가?

당신의 사업을 위해 요구되는 자본금은 얼마인가 ?

이 자금을 투자함으로써 얼마를 벌수 있는가? (A)

다른 누군가를 위해 일함으로써 얼마의 급여를 받을수 있는가? (B)

(A) 와 (B)의 금액을 합하라. 만약 이 둘의 수입금액이 당신이 시작하려는 비즈니스로부터 기대하는 것보다 훨씬 많다면, 당신 자신이 사장이 되어 미래에 보다 많은 실질적인 이익/수입의 가능성을 위해 이를 포기할 준비가 되어 있는가?

공 급

예 아니오

당신은 모든 재고 아이템과 필요한 운영물품에 대한 목록을 작성할수 있는가?



사업 타당성 Venture Feasibility

예 아니오

- 당신이 제안한 사업에 대해 주요 질문들이 남아 있는가?
- 위 질문들의 답변에 있어 자료부족이 발생하였나?
- 위 질문들의 답변에 있어 관리경영능력의 부족이 제기되었나?
- 위 질문들의 답변에 있어 당신의 아이디어의 “치명적 결함”이 발견되었나?
- 당신은 요구된 추가적 자료를 획득할 수 있는가?
- 당신은 요구된 추가적 경영적 능력/기술을 획득할 수 있는가?
- 당신은 지금으로부터 2년후에 사업에 착수할 기회가 반 (50-50) 이하가 될것임을 인지하고 있는가?

작성: 사스캐추완 지역 경제 및 공동 개발부 (Saskatchewan Regional Economic and Co-operative Development)

캐나다-온타리오 비즈니스 서비스 센터(COBSC/CSECO)는 캐나다의 공식언어인 영어 및 불어로 비즈니스 관련 정보를 제공합니다. 본 센터에서 제공하는 가장 유용한 문서들 중 일부는 이용자의 편의를 위해서 다른 언어들로 번역되고 있습니다. 추가적 비즈니스 관련 정보를 원하시는 경우, 1-888-576-4444 로 전화하셔서 COBSC/CSECO 정보담당관과 상담하십시오.