

아산나눔재단 청소년 기업가정신 교육 프로그램
2021 아산 유스프러너



아산유스프러너
ASAN YOUTH-PRENEUR

커리큘럼 3.

창업부캐 육성 프로젝트



아산나눔재단 청소년 기업가정신 교육 프로그램 2021 아산 유스프러너



www.asanschool.org

(1) 교육 개요

커리큘럼명	· 창업부캐 육성 프로젝트	
교육소개	· 청소년들이 스스로 좋아하는 것에 창의적인 아이디어를 더해, 세상이 필요로 하는 가치로운 창업 아이템을 만들어보는 커리큘럼입니다. 창업 과정을 경험해보며 기업가정신을 함양해 주체적으로 미래를 설계할 수 있도록 지원합니다.	
교육목표	· 주변과 지속적인 상호작용을 통해 협력적 관계를 구축하고, 제한된 조건에서도 혁신을 통해 새로운 가치를 만들어내도록 합니다. · 창의적인 창업아이템을 만드는 과정에서 합리적인 근거를 바탕으로 나의 의견을 제시하고 상대방을 설득하는 방법을 배웁니다. · 새로운 것을 적극적으로 받아들이는 진취성을 함양하여 미래의 변화에 능동적으로 대응할 수 있는 자세를 갖추게 합니다.	
교육강사	· 학교현장에서 10년간 기업가정신 교육을 진행한 교육전문가가 직접 교육을 진행합니다. · 유스프러너를 경험한 보조강사가 학생들의 활동을 돕습니다.	
교육특징	온라인 교육	· 상대적으로 단조로운 온라인 수업에서도, 가볍고 즐거운 분위기에서 청소년들이 자신을 어필하고 서로 알아가며 수업에 몰입할 수 있도록, 다양한 흥미 요소를 넣어 구성하였습니다. · 기업가정신을 기반으로 한 창업 과정을 경험하며 우리가 무엇을 얻고자 하는지, 본격 팀 프로젝트 시작 전 워밍업 과정을 통해 자연스럽게 동기를 유발할 수 있도록 설계하였습니다.
	오프라인 교육	· 기업가정신 팀 프로젝트를 통해 고객을 찾고 산업을 분석하여 시장 경쟁력을 확보하는 스타트업의 의사결정 과정을 경험하며, 창업 생태계의 큰 그림을 그려볼 수 있도록 설계하였습니다. · 학생들 수준에 맞춰 마케팅 전략, 비즈니스 모델, 피봇팅 등을 코칭하며 가치로운 결과를 창출해내는 전 과정을 지원합니다.
교육차별화	· 쉽고 재미있게 재구성된 창업 과정에 대한 이해와 경험을 통해 창업을 제3의 진로로 인식하고, 주체적으로 미래를 설계할 수 있도록 합니다. · 1. 좋아하는 것, 잘 하는 것으로부터 시작 - 교육활동을 학생들이 스스로 좋아하고 잘 하는 것으로부터 시작하게 하여, 끝까지 동력을 잃지 않고 목적을 달성해낼 수 있도록 지원합니다. · 2. 의외성으로부터 발휘되는 창의력 - 제한된 조건과 부족한 자원의 상황에서도 창의적인 아이디어를 통해 혁신을 만들어낼 수 있도록 합니다. · 3. 끊임없는 주변과의 상호작용 - 팀원을 비롯해 경쟁자, 교사 및 외부와 지속적으로 상호작용하며 협력적 의사소통 능력을 함양하도록 합니다. · 4. 근거기반 프로젝트 - 모든 활동에서 합리적인 근거를 바탕으로 결정하고 행동할 수 있도록 하여 위험과 변수에 대응하는 방법을 배웁니다.	

(2) 상세 커리큘럼

회차	구분	학습 목표 및 세부 내용		교육효과
1. 나, 우리와 팀 (Attitude) (온라인)	강의소개	목표	· 나의 장점을 찾고 상대방에게 어필할 수 있다. · 나와 타인의 다름을 인정하고 협력적 관계를 구축할 수 있다.	일반적 자아개념 사회적 자아개념 협력적 의사소통능력
		들어가며	· 아산나눔재단 및 아산 유스프러너 소개 · 내 관심사를 창업으로 연결해 보는 10차시 커리큘럼 안내	
	자기소개	활동1,2	· (개인별) 최근의 나의 '최애티' 소개하고, 그 이유를 각자 설명한다. · (개인별) 나의 장점을 부각한 '호문쿨루스 초상화'를 그려, 각자 장점을 어필하는 시간을 가진다.	
	팀내 역할 정하기	활동3,4	· (팀별) <나를 지켜보는 너> 게임을 통해 내가 생각하는 나와 남이 바라보는 나의 모습이 다름을 알고 받아들이는 연습을 해본다. · (팀별) 팀 안에서 각자의 역할을 어필할 수 있는 이름의 '부캐'를 설정하고, 팀명을 작명한 후 서로 공유한다.	
		강의	· 미래사회에 협업이 필요한 이유. 특히 창업팀에서의 협업의 중요성	
	마무리	랩업	· 공통의 관심사를 찾으려면 서로 이야기를 많이 해야 함을 강조하며 마무리 · 수업 소감문: 우리 팀원 각각의 장점과 관심사가 무엇인지 작성한다.	
2. 세상을 바꾼 생각과 기업가정신 (Attitude) (온라인)	강의소개	목표	· 기업가정신의 정의와 미래에 기업가정신이 필요한 이유를 설명할 수 있다. · 기업가정신 역량 요소에 대해 이해할 수 있다. · 창업가로 살아가는 미래를 그려볼 수 있다.	일반적 자아개념 진로결정 효능감 창업 자기효능감 진취성 창업의지
	마인드 오프닝	들어가며	· 아산 (故)정주영: 한 사람의 꿈이 세상을 바꾼 사례 소개	
		활동1	· (개인별) 세상을 바꾼 창의적 아이디어 Quiz 맞추기 및 상품 증정	
		강의1	· 아산형 기업가정신의 정의: 기업가정신 역량요소 10가지 · 미래 사회에서의 기업가정신의 필요성과 중요성	
	좋아하는 것에서 아이디어를!	활동2	· (개인별) 내가 좋아하는 것으로부터 나오는 아이디어를 생각하여 기록한다.	
		강의2	· 직업과 경제 활동 방법의 변화, 미래의 직업세계 예상: 내가 좋아하고 잘 하는 것으로 창업할 수 있는 세상	
	마무리	랩업	· 수업 소감문: 내가 좋아하는 일이 이루어진 상상의 세상을 한 문장으로 표현해본다.	

3. 나의 최애와 우리의 최애 (Skill) (온라인)	강의소개	목표	- 주어진 자원을 활용하여 상황을 개선하는 자세를 갖출 수 있다. - 관찰을 통하여 문제를 발견하고 정의할 수 있다.	혁신성 진취성 창의적 문제해결력 자원활용능력
	마인드 오프닝	들어가며	즉석밥: 소비자의 요구에 따라 발전하는 과정 소개	
	창업아이템 주제 정하기	활동1,2	(개인별) 최근 6개월 내 최애템(제품, 서비스) 5개를 선정하고, 그 이유를 설명해본다. (팀별) 각 팀원의 최애템 중 하나를 팀의 창업 아이디어 주제로 선정하고 그 이유를 발표한다.	
		강의	- 특허와 실용신안 - 발명의 시대에서 활용과 개선의 시대로	
	그럼에도 불만이 있다면	활동3	(팀별) 오감을 통한 관찰과 개선: 시각, 촉각, 시각, 미각, 청각을 동원하여 최애템을 관찰하고 개선점을 찾아 본다.	
	마무리	랩업	- 좋아하고 많이 사용할수록 개선할 점이 더 많이 보이며, 그리고 그 불만은 창의적 해결방법으로 연결될 수 있음을 설명하며 마무리 - 수업 소감문: 집밥보다 학교 급식에 불만이 더 많은 이유를 생각하여 적어본다.	
4. 컵라면 챌린지 (Skill) (온라인)	강의소개	목표	- 생활 속에서 문제를 발견하고 정의할 수 있다. - 창의적 사고를 바탕으로 문제를 해결하는 아이디어를 도출할 수 있다. - 문제를 발견하고 해결하는 대략적인 과정을 경험할 수 있다.	혁신성 창의적 문제해결력 협력적 의사소통능력 자원활용능력
	마인드 오프닝	들어가며	- 치킨: 어떤 불편이 이렇게 많은 치킨을 탄생시켰을까? - 기회와 문제의 포착	
	문제정의와 해결책	활동1,2	(개인별) 브레인스토밍: 컵라면의 생산부터 구매, 섭취 및 처리 과정에서 발생할 수 있는 문제를 쏟아내본다. (개인별) 친화도법으로 문제 정의하기: 찾아낸 문제를 공통된 내용끼리 묶고, 많은 순서대로 해결해야 할 문제 5개를 정의한다.	
		강의	아이디어를 구체화하는 쉽고 빠른 방법, SCAMPER	
	SCAMPER 연습	활동3,4	(팀별) 주어진 주제에 SCAMPER 기법을 적용하여 새로운 아이디어를 만드는 연습을 한다. (팀별) 앞에서 발견한 컵라면의 문제를 해결할 수 있는 방법을 고민해보고, SCAMPER기법을 활용하여 구체적인 아이디어로 만들어본다.	
	마무리	랩업	수업 소감문: 새로운 생각을 하는 것이 얼마나 힘들었는지 난이도를 상,중,하로 표시하고 그 이유를 적어본다.	

5. 우리의 최애를 모두의 최애로 (Attitude, Skill) (온라인)	강의소개	목표	· 머리 속 생각을 물리적 실체로 구체화할 수 있다. · 창의적 사고를 바탕으로 기존 제품/서비스를 더 나은 방향으로 개선할 수 있다. · 나와 타인의 생각이 다를 수 있음을 받아들일 수 있다.	혁신성 창의적 문제해결력 협력적 의사소통능력 자원활용능력
	마인드 오프닝	들어가며	· 스마트폰 충전케이블: 아이디어와 아이템의 차이점 설명	
	팀별 아이디어 구체화	활동1,2	· (팀별) 3차시에 찾아낸 팀 최애템의 불편함을 개선할 아이디어를 SCAMPER 기법을 활용하여 구체화한다. · (팀별) 아이디어의 작동 방법을 그림으로 그리고, 특징 세 가지를 작성하여 공유한다.	
	창업 아이디어로 구체화	강의	· 아이디어의 구체성이 가지는 가치 - 세상에 나쁜 아이디어는 없다. 필요 없는 아이디어가 있을 뿐!	
		활동3	· (팀별) 팀별 창업 아이디어의 '특징' 세 가지를 '필요' 세 가지로 바꾸어본다.	
마무리	랩업	· 수업 소감문: 아이디어를 구체화하는 활동과 특징을 필요로 바꾸는 활동이 어려웠던 이유나, 그로부터 느낀 점을 한 문장으로 작성한다.		
6. 우리 주변의 사람들 (Skill) (오프라인)	강의소개	목표	· 타인이 원하고 필요로 하는 것이 무엇인지 공감할 수 있다. · 기업의 문제 해결 방식과 그것이 가지는 가치를 이해할 수 있다. · 주변 사람들과 협력적 관계를 구축할 수 있다.	사회적 자아개념 진취성 협력적 의사소통능력 창업기획인식
	마인드 오프닝	들어가며	· 나이키의 사례로 살펴보는 기업의 고객과 문제 해결 방식(제품, 서비스, 캠페인 등)이 가지는 의미와 가치	
	기업가정신, 너do나do!	활동1	· (팀별) <기업가정신 너do나do!> 게임을 활용하여 페르소나 배우기	
	고객과 페 르소나	활동2,3	· (팀별) 페르소나: 팀별 창업 아이디어를 필요로 하는 사람을 핵심고객으로 설정한다. · (팀별) 역할극: 가상의 페르소나를 연기할 사람을 정하고, 심층 인터뷰를 진행한다.	
	경쟁자와 파트너	강의	· 나이키와 닌텐도의 관계로 살펴보는 경쟁자의 정의와 경쟁자 설정 방법	
		활동4	· 우리 팀의 아이디어에 대한 직/간접 경쟁자와 대체재를 조사하고, 그들보다 우리가 나은 점을 적어본다.	
마무리	랩업	· 수업 소감문: 고객을 설정하고 경쟁자를 조사하면서 우리 아이디어가 어떻게 변화했는지와 그로부터 느낀 점을 작성해본다.		

7. 고객을 공략할 전략 (Skill) (오프라인)	강의소개	목표	· 기업의 수익창출이 가지는 의미를 배우고 설명할 수 있다. · 객관적인 근거를 바탕으로 제품/서비스의 가격을 결정할 수 있다. · 기업의 마케팅 방법과 의미에 대해 이해할 수 있다.	창업의지 협력적 의사소통능력 창업기회인식 자원활용능력
	마인드 오프닝	들어가며	· K만두 사례로 살펴보는 고객과 경쟁자 외에 우리가 고려해야 할 주변 이해관계자들 설명	
	고객의 니즈와 원츠	강의1	· 니즈(needs)와 원츠(wants) 설명과 그에 따른 차별화된 마케팅 방법	
		활동1	· (팀별) 고객의 니즈와 원츠 중 무엇을 공략할지 선택하여 결정하고 그 이유를 발표한다.	
	4P mix와 마케팅	강의2	· 오투기 사례로 살펴보는 합리적 가격 설정 및 수익 창출을 통한 지속가능성 확보의 중요성 - (※)오투기가 가난한 기업이었다면 갯뚜기가 될 수 있었을까?	
		활동2,3	· (팀별) 고객의 니즈 또는 원츠 중 무엇을 공략할지에 따라 제품의 형태, 가격, 판매장소, 광고형태를 결정한다. · (팀별) 제품/서비스의 원재료가격과 '활동2'의 내용에 따라 가격을 결정하여 4P mix를 완성한다.	
		팀별 지도	· 팀별 창업아이템을 만들기 위한 원재료를 정리하고 자본금을 나눠주며 사용 및 정산 방법을 안내	
8. Give & Take 와 비즈니스모델 (knowledge) (오프라인)	마무리	랩업	· 수업 소감문: 제품의 가격을 결정하는 데 고려해야 하는 것들을 중요한 순서대로 적어본다. · 과제: 재료 구매 및 증빙자료 챙기기 (9차시 전까지 완료해야 함을 안내)	협력적 의사소통능력 창업기회인식 자원활용능력 자원운용능력
	강의소개	목표	· 경제활동에서 기업과 고객이 어떤 가치를 주고받는지 설명할 수 있다. · 가치를 이윤으로 환산하고 그 관계를 도식화할 수 있다. · 아이디어를 논리적으로 정리하여 이해관계자를 설득할 수 있다.	
	마인드 오프닝	들어가며	· 무한도전 '편의 전쟁'에서의 가치 교환의 의미 설명	
	Give&Take 비즈니스 모델	강의	· 카카오톡, 할리데이비슨, 마켓컬리, 넷플릭스 등 스타트업 사례 소개 - Give & Take로 설명하는 비즈니스 모델의 정의와 작동 원리	
		활동1,2	· (팀별) 팀별 창업 아이디어가 고객에게 어떤 가치를 줄 수 있는지 생각해 보고, 그 우선순위를 정한다. · (팀별) 고객과의 관계에서 어떤 가치를 주고받을 것인지 그림으로 표현하여 비즈니스 모델을 완성한다.	
	아이디어 검증 준비	팀별 지도	· (팀별) 팀별 창업 아이디어의 디자인과 기능, 고객, 특징(필요), 가격 등을 종합적으로 포함한 설명도를 그린다. · (팀별) 창업 아이디어 1차 검증 계획을 수립한다.	
	마무리	랩업	· 수업 소감문: 창업 아이디어 1차 검증에 대한 기대와, 그 결과가 팀의 방향과 맞지 않을 경우의 대처 계획에 대해 생각하여 적어본다. · 과제: 계획에 따라 1차 검증(인터뷰) 실행	

9. 창업 아이템 만들기 (knowledge) (오프라인)	강의소개	목표	· 고객이 원하고 필요로 하는 것에 공감하여 민첩하게 대응할 수 있다. · 상대방을 설득하기 위한 구체적인 근거를 제시할 수 있다. · 한정된 자원을 최대한 활용하여 아이디어를 구체화할 수 있다.	창업의지 혁신적 업무행동능력 자원활용능력 자원운용능력
	마인드 오프닝	들어가며	· ‘스노우’ 앱이 변화한 과정과 피봇팅의 필요성	
	1차 검증 결과 공유와 피드백	팀별 발표 및 토의	· 팀별로 1차 검증 결과를 5분 내로 발표한다. · (집단토의) 매 팀 발표 직후 교사가 피봇팅 방향을 제안하고, 다른 팀들의 의견을 수렴한다. 단, 한정된 원재료를 최대한 활용할 수 있는 방향으로 의견을 모은다.	
	피봇팅, 최종 창업아이템 만들기	강의	· 끌림과 전국고물상연합회 소개 · 영리기업 vs 사회적 기업 vs 비영리조직에 대한 이해	
		팀별 지도	· (팀별) 1차 검증결과에 따라 피봇팅한 최종 창업아이템 또는 스토리보드를 제작한다. · (팀별) 어떤 방법으로 팀별 아이템의 임팩트를 제시할 수 있을지 설명하고(매출, 순수익, 도달수, 기부액 등), 함께 결정한다.	
	마무리	랩업	· 수업 소감문: 팀의 생각과 1차 검증단계에서 고객의 생각이 다른 이유를 생각하여 작성한다. · 과제: 창업 아이템의 경우 판매, 캠페인 등의 경우 활동을 진행하고 기록하여 제공된 템플릿에 발표자료를 만들어오기	
10. ○○○의 판매/활동 결과 발표 (knowledge) (오프라인)	강의소개	목표	· 합리적인 근거와 논리를 바탕으로 준비한 내용을 자신감 있게 발표할 수 있다. · 긍정적인 자세로 의견을 받아들이고, 부족한 점을 보완하여 미래를 설계할 수 있다.	창업 자기효능감 창업의지 협력적 의사소통능력 창업기회인식
	미니 데모데이!	들어가며	· 판매/활동 결과발표 심사 기준을 알리고 외부 심사위원을 소개	
		발표 및 피드백	· 피칭: 판매/활동 과정에서 발견한 기회와 문제, 그리고 그를 해결하기 위해 만든 제품 및 서비스, 피봇팅 내용과 실행 결과(매출액, 도달수, 기부액 등)를 발표한다. · 모든 팀이 돌아가며 긍정적인 피드백을 나눈다.	
		강의	· 모의창업과정의 단계별 리마인딩 진행 · 기업가정신의 의미와 필요성, 중요성에 대해 상기	
	마무리	랩업	· 수업 소감문: PMI(좋았던 점, 아쉬웠던 점, 재미있었던 점)로 유스프러너 교육 참여 소감을 작성한다. · 1~10회기 전체 수업 만족도 조사 진행	

(3) 교육운영 협력기관

플래니 (Plan E)



- 플래니는 모든 사람이 좋아하고 잘 하는 것으로 세상을 혁신할 수 있다고 믿고, 그 즐거운 이야기를 함께 만들어가는 조력자입니다.
- 청소년들이 기업가정신을 바탕으로 미래의 변화에 능동적으로 대응하고 창의적인 미래를 설계할 수 있도록 꾸준히 연구하고 가까이서 응원합니다.

contact

전화 010-9301-7842 (조대범 대표)

이메일

planentre@gmail.com



아산나눔재단 뉴스레터를 구독하시면
재단의 다양한 소식을 만날 수 있습니다.

