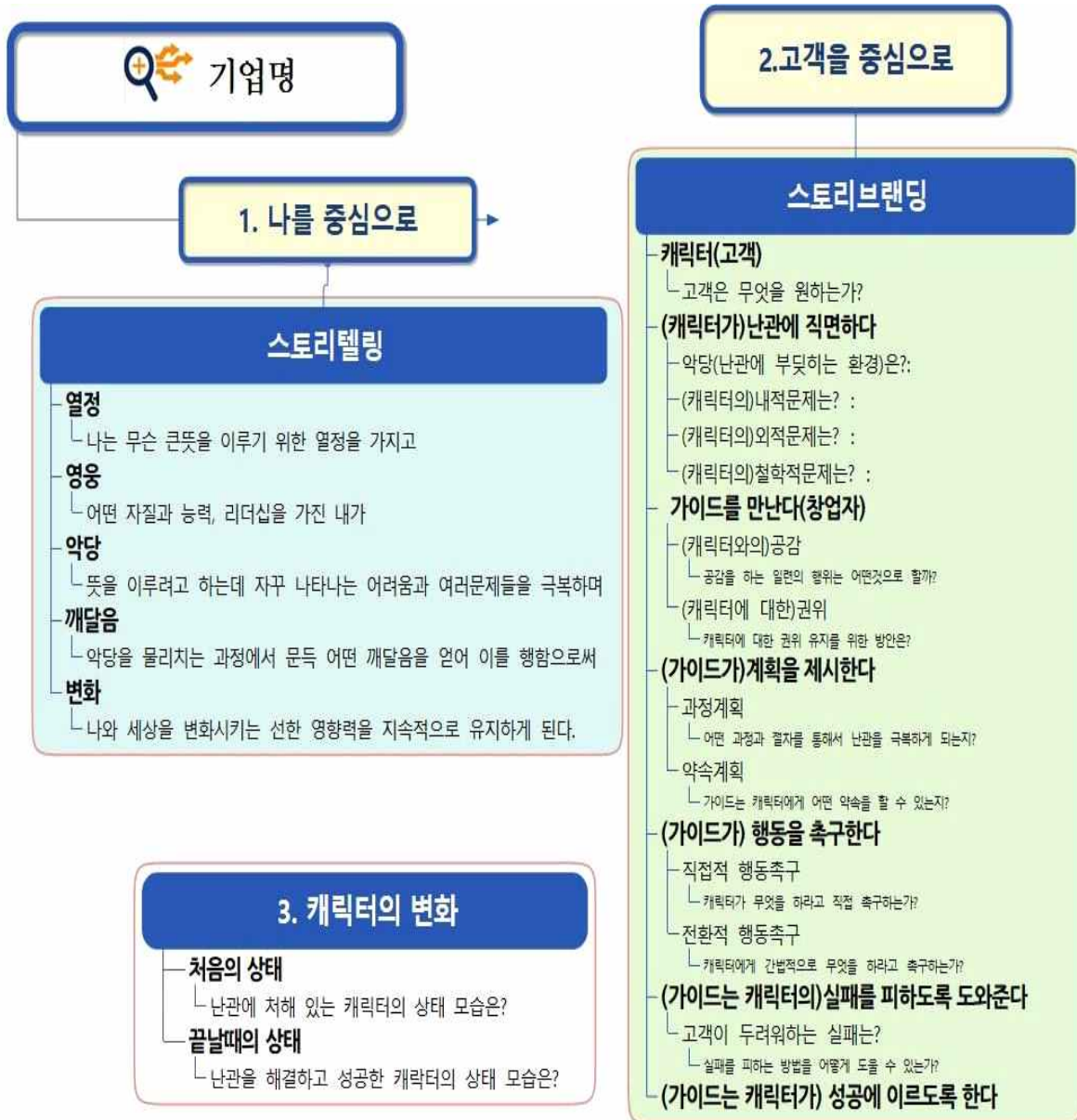


Startup DCI 자료 작성 방법

Startup DCI에서의 발표자는 아래와 같은 구조로 발표자료를 작성하여야 함.



이는 **Startup DCI**(Diagnosis by Collective Intelligence : 집단지성에 의한 진단)를 위한 자료이며, 본인의 아이템과 비즈니스를 두 가지 관점에서 타당성 있게 발표하여야 하며, 발표되는 스토리의 내용은 **Startup 동료, 코칭전담교수, 클리닉전문가**로 구성된 다수의 집단지성에 의해 평가받고 클리닉이 시행되는 기초자료로 활용된다.

발표자료의 작성은 형식이나 서식의 제한은 없으며, 스토리텔링과 스토리브랜딩이 효과적으로 전달될 수 있다면 어떤 형태이어도 관계가 없다.
(텍스트, PPT, 영상, 애니, 숏츠 , 그림 등 어떤 것도 관계 없다.)

**** 제한사항 : 모든 발표의 내용이 10분 이내에 종료 되어야 한다.**

이 S-COP는 각 Startup이 사업화를 계획하고 있는 아이템의 비즈니스 정착 및 성공 가능성을 사전에 점검하고, 오류를 정정하고자 하는 관점에서 진행되며,

비즈니스모델, 창업 프로세스, 마케팅활동의 적정요건을 사전 점검하는 것으로서 비즈니스의 필요요건인 '기술'부문에 편중되는 오류를 제거하기 위한 장치입니다.

〈작성 요령〉

1. 나를 중심으로 하는 스토리텔링은 ①열정(나의 큰 포부)→②영웅(나를 칭함)→③악당(나에게 닥쳐온 문제점, 고약한 환경 등 내가 싸워서 이겨야 할 나쁜 모든 것을 의미함)→④깨달음(악당과 싸우면서 깨달은 가르침)→⑤변화(깨달음을 통해 나와 사회, 세상에 변화를 일으키고 선한 영향력을 끼치는 변화)의 5가지 요소를 적용하여 나의 의지, 나의 역할, 나의 비즈니스를 스토리텔링 방식으로 작성합니다.
 - 발표장소에 있는 Startup 동료, 코칭전담교수, 클리닉전문가는 고객일 수도 있고, 투자자일 수도 있고, 규제자일 수도 있고, 정책전문가일수도 있고, 금융기관 임직원일 수도 있다는 전제하에 "나를 가장 감동적으로, 그리고 임팩트 있게 전달"할 수 있어야 한다는 과제입니다.
2. 고객을 중심으로 하는 스토리브랜딩은 '나는 고객의 문제를 해결할 수 있는 계획(제품, 서비스, 제품, 솔루션 등)을 보유하고 있는 가이드로서, 나의 가이드 활동으로 고객이 문제를 해결하고 일상에서 행복하게 살아가게 되는 스토리 중심의 브랜딩 활동을 할 수 있도록 기본적인 체계를 갖추게 하는 작업 입니다.

- 특정한 특성을 가진 캐릭터(고객)가 난관에 부딪혀 있을 때 짠~하고 가이드가 나타나서 어떤 방책을 제시하고 이를 이행하면 문제가 해결되어 행복하게 된다는 믿음을 캐릭터에게 전달하여 계획(제품, 서비스, 솔루션등)을 성공적으로 구매하도록 도움으로써, Startup은 수익을 창출할 수 있게 되어 고객과 기업이 모두 함께 발전할 수 있게 하는 생존공식입니다.

성공한 캐릭터는 캐릭터 스스로 및 사회, 세상에 대한 변화를 추구하고 실제 변화하며 선하고 긍정적인 영향으로 모두를 변화시키는 상태가 되는 과정으로 표현됩니다.

3. 나를 중심으로 하는 '스토리텔링'과 비교하면, 고객이 중심이 되는 스토리텔링이 나의 측면에서 보면 '스토리브랜딩'이고 고객은 스스로의 스토리텔링이 됩니다.
4. 이와 같은 원리에서 전반적 작성방법은 별첨 자료를 활용하여 주시기 바랍니다.
*별첨: Startup DCI-Story Branding이 되지않으면 만들지 마라.pdf

**** 제한사항 : 모든 발표의 내용이 10분 이내에 종료 되어야 한다.**

기타, S-COP와 관련된 자세한 사항은 귀하의 청년창업사관학교 코칭전담 교수님에게 문의하여 주시기 바랍니다.

감사합니다.

기본자료 제공처 :  **비즈비타민융합원** 퍼스트맨리더십연구소
BizVitamin Fusion Institute

성보현 firstman@bizvitamin.com , 010-3732-4352
