

제1회 원주권 스타트업 커뮤니티 데이 참가자 모집

- 일 시 : 2026.03.19.(목) 14:00 ~ 17:00
- 장 소 : 원주시창업지원허브 2층 강원창조경제혁신센터
- 대 상 : 창업에 관심있는 누구나
- 주 관 : 강원창조경제혁신센터(원주), 원주미래산업진흥원, 영월군 BI, 중진공원주Post-BI, 상지대학교 BI, 상지대학교 라이즈사업단
- 교육프로그램

일 시	소요시간	내 용	비 고
13:50~14:00	10분	접수 및 등록	
14:00~14:10	10분	원주권 스타트업 커뮤니티 데이 소개	
14:10~14:30	30분	창업 고민 나누기 '기술기반 제품 개발' vs '빠른 매출 발생 방안' 두 대안 가운데 우선순위는 어디에 두는 게 좋을까요?	
14:30~15:00	30분	고민 해결 아이디어 교류	
15:00~16:30	90분	창업 성장으로 연결되는 소통 전략 - 사람을 남기고 매출을 올리는 관계의 기술 -	
16:30~17:00	30분	특강주제에 대한 강사 인터뷰 및 현장 의견 교류	

- 참가신청 링크 : <https://forms.gle/CWLXKrYjUE6zdvrRK6>
- 참가신청 기간 : 2026.03.09.(월) ~ 2026.03.17.(화)
- 문의처 : 033-738-8796

□ 프로그램별 세부내용

- 창업 고민 나누기 [원주 소재 창업 3년차 기업 : (주)000]

저는 원주에서 창업한 지 3년 차가 된 (주)000의 대표입니다. 현재 노인 인지장애 개선을 위한 **스마트팜 모듈**을 개발하고 있으며, 원주와 흥천 노인복지관에 시제품을 설치해 테스트를 진행하고 있습니다. 효과가 검증된다면 전국 노인복지관과 요양원을 대상으로 사업을 확장할 수 있을 것으로 기대하고 있습니다.

하지만 제품 검증과 개선까지는 1년 이상이 필요하고, 그동안 지속적인 자금 투입이 필요한 상황입니다. 이때 지인인 기업 대표로부터 **단기간에 매출을 만들 수 있는 사업 제안**을 받았습니다.

이 제안을 통해 자금 문제를 해결할 수 있지만, 제 기술에 기반한 사업이 아니기 때문에 기술성과 사업의 독자성이 낮아질 수 있고 현재 진행 중인 스마트팜 개발도 늦어질 수 있습니다.

그래서 지금 기술 개발에 계속 집중할지, 단기 매출 기회를 선택할지 고민하고 있습니다.

저는 '기술기반 제품 개발' vs '빠른 매출 발생 방안' 중 어느 쪽에 더 우선순위를 두는 게 좋을까요?

동료 창업자/시민분들의 다양한 의견을 들려주세요!!

- 특강 : 창업 성장으로 연결되는 소통 전략

새로운 정보와 아이디어는 익숙한 관계와 활동 범위를 넘어설 때 더 많이 발견된다고 합니다. 창업을 준비하거나 막 시작한 단계에서는 특히 자신과 다른 경험과 배경을 가진 사람들과의 연결이 큰 힘이 됩니다.

왜 창업자에게 다양한 네트워크가 중요한지, 그리고 어떻게 새로운 사람들과 자연스럽게 교류하고 관계를 만들 수 있는지, 한번 만들어진 관계를 지속적으로 유지하고 발전시킬 수 있는 방법에 대해 살펴볼 예정입니다.

그리고 네트워크를 통해 창업 과정에서 겪을 수 있는 많은 문제의 해결, 사업 성장의 기회로 어떻게 활용할 수 있는 지를 발견하는 시간이 되길 기대합니다.

□ 교육장소

- 네이버 지도 : <https://naver.me/FvEIK11t>

