

# 복지형 아이디어 지원 플랫폼에서의 온라인 멘토링의 중요성: 창조경제타운 사례를 중심으로

김성진\* · 황영현\*\* · 송용준\*\*\* · 정도범\*\*\*\*

## I. 서론

2009년 벤 코프먼(Ben Kaufman)에 의해 설립된 후 발명가들의 ‘꿈의 공장’이라고 불리었던 켈키(Quirky)가 2015년 9월 22일 파산을 신청하였다(조선비즈 2015). 여러 투자사들로부터 총 1억 8500만 달러의 투자유치를 하였으며 피봇과워 등 히트상품을 출시하고 지난해에는 약 1억 달러의 매출을 올릴 정도로 큰 성장을 기록하였음에도 불구하고 과도한 운영비용을 감당하지 못하고 파산에 이르게 된 것이다. 비단 켈키뿐만 아니라 국내에서도 ‘오픈 이노베이션 아이디어 플랫폼’을 표방했던 ‘아이디어LG’도 단 하나의 제품을 출시한 것을 마지막으로 1년 만에 서비스를 중단하게 되었다. 이처럼 새로운 개념의 아이디어 플랫폼으로 세계적으로 각광을 받던 아이디어 플랫폼의 지속가능한 성장은 쉽지 않은 것으로 보인다. 본 논문에서는 2013년 9월 30일 오픈 후 2년을 맞이한 창조경제타운의 사례를 통해 창조경제 생태계 내 아이디어 플랫폼으로써의 창조경제타운의 역할 및 다른 아이디어 플랫폼과 차별화 포인트인 온라인 멘토링의 중요성을 파악해보고자 한다.

## II. 본문

### 1. 국내외 아이디어 플랫폼 동향

플랫폼은 생산전략, 기술경영, IT 등 기술, 유통, 서비스 등 여러 분야에 흔히 사용되고 있으며 서로 구분이 되는 집단의 상호작용이 가능하도록 제품 및 서비스를 제공하는 수단으로 정의할 수 있다(Evans&Richard, 2007).

서론에서도 언급하였듯이 아이디어 플랫폼의 대표적인 사례로 켈키를 들 수 있다(공영일, 2013). 대중의 아이디어를 바탕으로 제품을 개발, 평가, 개선하고 제작, 판매를 통해 얻은 수익을 다시 대중에게 돌려주는 ‘소셜 제품개발 플랫폼(Social Product Development Platform)’의 콘셉트로 출발한 켈키는 일반인들이 제안한 아이디어를 켈키 회원의 공개투표를 통해 개발할 제품을 선정하고 전문 디자이너와 엔지니어의 의견과 함께 제품 개발 및 생산을 진행하게 된다(그림 1 참고). 또한 출시된 제품의 판매를 통해 얻은 수익은 기여도에 따라 제품 개발 및 출시에 참여한 켈키 회원 모두에게 배분된다. 이처럼 켈키는 기존에는 보기 힘들었던 새로운 개념의 비즈니스 모델을 통해 일반인에게는 자신의 아이디어를 제품으로 실현하는 기회를 제공하고, 수익 배분의 동기부여를 통해 여러 회원의 참여를 유도하여 제품에 대한 개선의견 등을 수집하여 제품의 성공가능성을 높일 수 있도록 하여 대표적인 아이디어 플랫폼의 성공사례로 손꼽혔으며 킥스타터, 인디고고 등

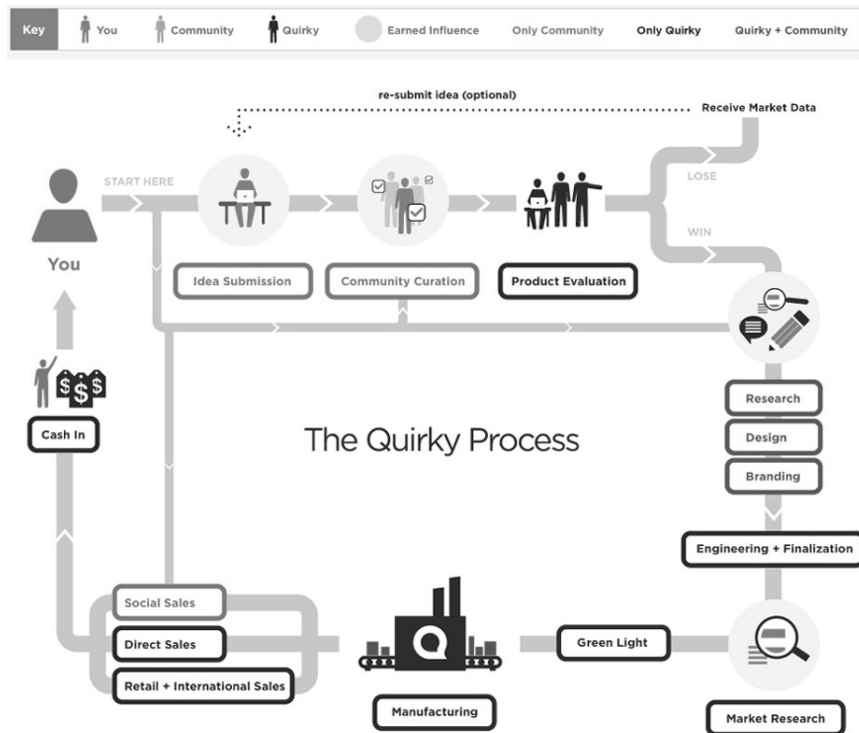
\* 김성진, 한국과학기술정보연구원 창조경제지원사업단 선임연구원, 02-3299-6176, sungjin.kim@kisti.re.kr

\*\* 황영현, 한국과학기술정보연구원 창조경제지원사업단 단장, 02-3299-6161, younghunh@kisti.re.kr

\*\*\* 송용준, 한국과학기술정보연구원 창조경제혁신실 실장, 02-3299-6142, bmdesigner@kisti.re.kr (교신저자)

\*\*\*\* 정도범, 한국과학기술정보연구원 창조경제지원사업단 선임연구원, 02-3299-6235, dbchung@kisti.re.kr

여러 후발주자를 양산하기도 했다. 그러나 과도한 운영비용과 함께 자금의 유동성 문제로 인해 결국 파산신청을 하였고 창업자인 벤 호프먼 또한 사임하게 되었다.



(그림 1) 퀴키 제품개발 프로세스

국내에서도 아이디어LG, 메이크코리아, 아이디어 오디션, pallo 등 유사한 아이디어 플랫폼이 서비스 중에 있으나 위에서 언급한 바와 같이 아이디어LG는 하나의 제품을 출시하는 것을 끝으로 서비스를 종료하였으며 다른 아이디어 플랫폼 또한 그 성과가 뚜렷하지 못한 상황이다.



(그림 2) 아이디어LG를 통해 출시한 제품(HBS-801), 출처: 엘지전자 홈페이지

박근혜 정부는 핵심 국정철학으로 창조경제 시대로의 진입을, 과학기술 분야에서는 ‘과학기술을 통한 창조 산업 육성’을 국정과제로 제시하였다(박선영 외, 2013). 이를 계기로 현재 국내에는 창업생태계가 그 어느

때보다 활성화 되고 있으며 <표 1>에서 볼 수 있듯이 그 속에서 다양한 플랫폼들이 활발하게 활동하고 있다 (권보람&김주성, 2013).

자금	보육	혁신
클라우드펀딩 플랫폼 (Crowdfunding Platform)	엑셀러레이터 (Accelerator)	비즈니스아이디어 플랫폼 (Business Idea Platform)
엔젤 투자자 (Angel Investor)	인큐베이터 (Incubator)	개방형혁신 시장플랫폼 (Open Innovation Marketplace Platform)
벤처캐피탈 (Venture Capital)		기술이전 플랫폼 (Technology Transfer Platform)

(그림 3) 창업생태계 기능별 주요 플랫폼

창업 활성화를 위해 클라우드펀딩법이 통과(매일경제, 2015)되어 2016년 1월 시행을 앞두고 있고, 엑셀러레이터, 벤처캐피탈, 엔젤투자자 등 다양한 창업관련 주체가 활동하고 있으며 창업에 관련된 정부자금도 부처별로 예비창업자에게 지원하고 있다. 하지만 이에 비해 실제 창업생태계의 활성화는 미국 등 선진국에 비교해 볼 때 미흡한 상황이다. 창업 5년 후 생존율은 약 30%에 불과하고 이는 유럽(47%), 미국(43%)에 비교해 볼 때 매우 낮은 상황이다. 이로 유추해 볼 때 아직 국내 창업생태계가 성숙 단계에 이르렀다고 보기 힘들다.

창업에 대한 인식, 실패에 대한 두려움, 엑시트 성공사례 부족으로 인한 선순환 구조 미흡 등 창업생태계가 활성화 되지 않는 데에는 많은 원인이 있겠지만 위에서 언급된 창업생태계 주요 플랫폼이 대부분 창업 혹은 창조경제 문화의 저변 확대 보다는 유망한 스타트업을 대상으로 한 선택과 집중 전략을 추구하고 있다는 것에서 또 하나의 이유를 생각해 볼 수 있다.

창업에 필수적인 창업자금을 공급하는 엔젤투자자와 벤처캐피탈의 경우 자금을 필요로 하는 스타트업 중에서 극히 일부의 기업에만 투자가 이루어질 수밖에 없는 상황이며 엑셀러레이터, 인큐베이터같은 창업보육기관 역시 대부분 오프라인 활동에 국한된 경우가 많기 때문에 수혜를 받는 스타트업 수가 제한적일 수밖에 없다. 창업생태계에 많은 정부자금이 지원되고 있다고 하나 내실이 튼튼하지 못한 스타트업, 벤처에 자금이 흘러들어가 소위 ‘좀비 벤처’가 양산되고 있다는 지적도 많다.

## 2. 복지형 아이디어 지원 플랫폼: 창조경제타운

2013년 9월 30일 오픈한 창조경제타운(www.creativekorea.or.kr)은 ‘국민의 아이디어를 가치화하는 대한민국 사업 아이디어 플랫폼’을 기치로 내걸고 운영되고 있는 대표적인 공공 주도의 아이디어 플랫폼이다. 2015년 8월 말 기준으로 회원수 7만 5천여 명, 아이디어 2만 6천여 건, 방문자 수 220만 명, 사업화 지원 아이디어 수 약 4천 건으로 국민의 관심과 참여가 꾸준히 증가하고 있다.



(그림 4) 창조경제타운 메인화면

창조경제타운의 아이디어 지원 프로세스는 아래 그림 5에서 나와 있듯이 크게 아이디어 제안, 멘토링, 사업화 지원으로 구분할 수 있다. 다시 말해 창업 혹은 사업화에 관심 있는 국민이 아이디어를 제안하고 아이디어를 사업화하기 위해 창조경제타운에 등록되어 있는 멘토로부터 전문적인 멘토링을 받으며 그 중 유망한 아이디어의 경우 창조경제타운과 연계되어 있는 민간, 공공 창조경제 지원사업에 추천하여 실질적인 사업화, 창업을 할 수 있도록 한다. 위와 같은 지원으로 창조경제타운은 지금까지 총 47건의 아이디어를 사업화 하였으며, 약 168억 원의 매출 및 투자유치에 성공하였다.



(그림 5) 창조경제타운 아이디어 지원 프로세스

사업화에 성공한 아이디어 건수와 매출액, 투자금액 등으로 판단하면 다른 아이디어 플랫폼 혹은 지원기관의 성과에 비해 미흡하다고 여겨질 수도 있다. 하지만 창조경제타운과 타 아이디어 플랫폼은 아이디어 모집 대상, 지원방법 등에서 다른 아이디어 플랫폼과 뚜렷한 차이를 보인다.

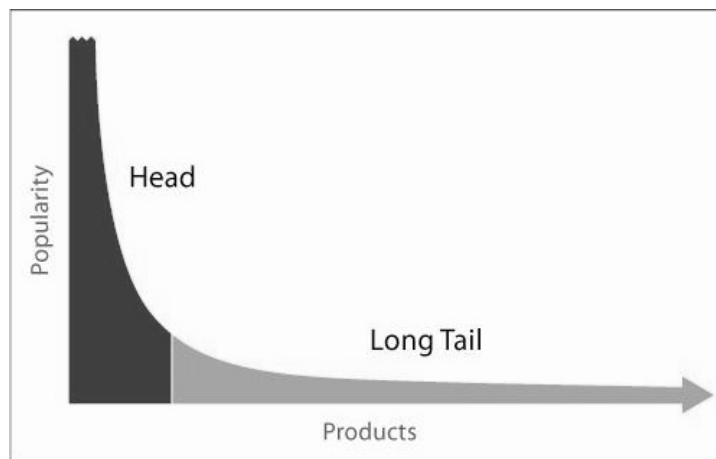
창조경제타운은 원칙적으로 온라인을 통해 회원의 아이디어를 접수받기 때문에 아이디어 제안에 제한을 두고 있지 않다. 벤처캐피탈, 엔젤투자자, 엑셀러레이터 등 민간의 아이디어 지원기관의 경우 예비창업자가 무작정 찾아가겠다고 해서 상담을 받는 것이 쉽지 않아 사업 아이템에 대해 담당자에게 소개할 기회가 없는 것이 현실이다. 한정된 자원으로 수익을 창출해야 하는 태생의 한계로 인해 불가피하게 이러한 기관들의 지원을 받을 수 있는 예비창업자 혹은 스타트업의 수는 제한적일 수밖에 없다. 창조경제타운은 이러한 한계를 극복하고 보다 많은 국민에게 지원을 주고자 문턱을 대폭 낮추어 누구나 쉽게 아이디어 제안을 할 수 있도록 하였다.

창조경제타운 역시 제안된 모든 아이디어에 대해 사업화 지원을 보장하진 않는다. 다만, 창조경제타운과 다른 아이디어 지원 플랫폼의 가장 큰 차이점은 온라인 멘토링에 있다. 모든 아이디어는 창조경제타운에서 재능기부의 형태로 활동하는 멘토들이 온라인 멘토링을 통해 창조경제타운 회원의 아이디어를 육성하고 창업에 대한 역량을 길러주고 있다. 또한 온라인 멘토링 뿐만 아니라 회원의 창업역량을 강화하기 위해 온라인 동영상 교육, 회원을 대상으로 하는 오프라인 강의 등 우수한 일부 아이디어에만 집중되는 것이 아니라 되도록

록 많은 회원에게 창조경제타운 서비스가 이루어질 수 있도록 하는 구조로 운영되고 있는 중이다. 여러 창업 보육기관에서도 오프라인 형태의 멘토링을 수행하고 있으나, 기본적으로 오프라인을 통한 멘토링은 그 효과성은 온라인에 비해 뛰어날 수 있으나 시·공간의 제약, 비용 등 많은 제약이 있을 수밖에 없다.

이러한 창조경제타운의 특징을 본 논문에서는 복지형 아이디어 지원 플랫폼으로 정의하고자 한다. 복지형 아이디어 지원 플랫폼은 유망한 특정 아이디어에만 국한된 지원이 아니라 되도록 많은 수요자에게 혜택이 돌아가게 하고 수요자 전체의 창업, 사업화 역량 강화를 목적을 띤 복지의 개념을 가지고 있는 아이디어 지원 플랫폼이다(파이낸셜 뉴스, 2015).

오프라인 활동을 위주로 하는 타 아이디어 플랫폼이 소수의 아이템을 지원하는 형태의 파레토 법칙을 따르고 있다면 복지형 아이디어 지원 플랫폼인 창조경제타운은 소위 **역파레토**라고 알려져 있는 롱테일 법칙을 따른다(조재인, 2007). 상위 20%의 아이디어에 집중된 지원이 아닌 전체를 대상으로 하는 서비스를 제공함으로써 전체의 창업역량을 높이고 당장의 성과보다 장기적인 관점에서의 성공 가능성을 높이는데 주력하는 것이다.



(그림 6) Long Tail, 출처: <http://www.longtail.com/about.html>

임정욱(2015)은 국내의 스타트업 생태계를 활발하게 만들기 위한 제언 중 하나로 정부는 직접적인 스타트업 지원보다는 스타트업이 잘 성장할 수 있는 환경 만들기에 주력해야 한다고 하였다. 정부의 지원으로 운영되고 있는 창조경제타운 역시 앞에서 언급하였듯이 직접적인 창업, 스타트업 지원이 아닌 창조경제타운 전체 회원의 창업역량 강화에 주력하고 있는 것이다.

### III. 결론 및 제언

본 논문에서는 기존의 문헌 연구 및 사례 분석을 통해 국내의 창업 생태계 내 다양한 아이디어 지원 기관의 기능 및 특성을 분석하고 창조경제타운과의 차이점을 분석하고자 하였다. 이를 통해 복지형 아이디어 지원 플랫폼으로써의 창조경제타운의 의의를 살펴보았다.

창조경제가 화두인 우리나라뿐만 아니라 전 세계적으로 창업은 저성장 시대의 새로운 트렌드이다. 특히 중국의 경우 ‘대중창업, 만인혁신’을 기치로 내세우고 창업을 독려하고 있다(자오유, 2015). 저성장 시대에

접어들면서 청년의 취업이 점점 어려워지고 있는 시점에서 창업이 새로운 대안으로 떠오르고 있고 이는 앞으로도 계속될 것이다. 하지만, 국내의 경우 창업 후 1년이 되기도 전에 문을 닫는 창업자가 해마다 15%이상 (Moneyweek, 2015) 이고 OECD 주요국 중 창업생존율은 41%로 최하위를 기록할 정도로 창업을 하기가 어려운 상황이다(조선비즈, 2015). 창조경제타운은 공공의 관점에서 창업, 아이디어 사업화의 기반을 견고히 하고 저변을 넓혀 장기적인 관점에서의 창업, 아이디어 사업화의 성공율을 높이기 위해 노력하고 있다. 민간에서 담당하지 못하는 복지의 관점에서의 지원영역을 앞으로는 창조경제타운을 통해 국민의 창의적인 아이디어가 창업으로 이어지는 많은 성공사례가 창출되기를 기대해 본다.

## 참고문헌

- 공영일(2013), “소셜 제품개발 플랫폼, 켈키(Quirky)”, 「방송통신정책」, 25(14), 정보통신정책연구원, 2013, 29-41
- 권보람, 김주성(2013), “창업생태계 활성화를 위한 혁신플랫폼의 유형 및 운영사례 분석”, 「한국통신학회 2013년도 추계종합학술발표회」, 207-208.
- 매일경제(2015), “IT벤처 ‘단비’ 크라우드펀딩 무력무력”, (2015.9.22.), A16면.
- 박선영, 서민호, 최희윤(2013), “아이디어 창업·사업화를 위한 공공/민간의 지원정보 제공 체제연구”, 「한국기술혁신학회 2013 추계 학술대회」, 732-741.
- 임정욱(2015), “한국스타트업생태계의 현황과 과제”, 「정보과학회지」, 2015, 19-25.
- 자오유(2015), “중국판 창조경제 ‘대중창업, 만인혁신’, 사상 최대의 창업붐 조성되고 있다”, 「LG Business Insight 5월호」, 23-36.
- 조선비즈(2015), “국내 창업생존율 OECD 최하위, 3년 넘기기 힘들다”(2015.5.25.).
- 조선비즈(2015), “‘꿈 공장의 상징’ 쿼키, 파산신청”(2015.09.25.).
- 조재인(2007), “롱테일 현상과 도서관 서비스에 대한 고찰”, 「한국도서관 정보학회지」, 38(3), 73-90.
- 파이낸셜뉴스(2015), “국민 누구나 창업할 수 있는 생태계 만들 것”, (2015.6.29.), 30면.
- Evans, David S., Richard Schmalensee. “Catalyst code: the strategies behind the world's most dynamic companies”. 「Harvard Business School Press」, 2007.
- Moneyweek(2015), “창업, 설부른 결정보다 사전 준비 철저히 해야”, (2015.4.5.).