



00

ASAN

YOUTH

아산 유스프러너

PRENEUR

고등 커리큘럼 소개

커리큘럼 소개 및 FAQ

2p-3p

① 창업가의 아틀리에

4p-17p

② 헬로, 스타트업 월드

19p-36p

2026 아산 유스프러너

Asan Youth-Preneur

고등 커리큘럼 소개

아산 유스프러너(Asan Youth-Preneur)는 청소년의 기업가정신 함양을 위한 교육 프로그램입니다. 청소년의 발달단계에 따라 중학생부터 고등학생까지 체계적이고 전문적인 기업가정신 교육 기회를 제공합니다.

아산 유스프러너 (Asan Youth-Preneur)는

청소년 기업가정신 교육 전문 기관과의 파트너십을 통해 운영됩니다.

다년간의 프로그램 운영 노하우를 갖춘 전문 기관들이 함께하여 높은 수준의 교육 전문성을 보장합니다.

발달단계 맞춤형 커리큘럼을 제공합니다.

학교급별 총 5가지 커리큘럼(중등 3종, 고등 2종)은 모두 청소년의 발달단계에 맞춰 설계되었습니다. 각 커리큘럼마다 고유의 강점과 교육 방식의 차이는 있지만, 어떤 커리큘럼을 선택하더라도 최상의 교육 효과를 경험하실 수 있습니다.

팀 프로젝트 기반의 교육을 진행합니다.

모든 차시는 학생들이 토론하고 협업하며 함께 성장하는 '팀 프로젝트 기반 교육'으로 진행됩니다.

실천적 가치 창출을 지향합니다.

모든 커리큘럼은 학생들이 직접 구상한 아이디어를 가시적인 제품이나 서비스로 연결하여 경제적·사회적 가치를 창출하는 것을 목표로 합니다.

FAQ

자주 묻는 질문

Q1

운영 학교와 담당 교사의 주요 역할과 협조 사항은 무엇인가요?

A1

교육이 안정적으로 운영될 수 있도록 수업 환경 조성과 일정 관리에 대한 협조를 부탁드립니다. 특히 프로젝트를 직접 실행하는 커리큘럼 중반부(7강~9강)는 학생들이 가장 크게 성장하는 중요한 시기입니다. 이 시기에는 학생들이 프로젝트에 충분히 몰입할 수 있도록 수업 외 시간(오전, 점심, 방과 후, 축제 기간 등)을 활용한 수업 일자 조율 방안을 담당 강사와 함께 긴밀히 논의해 주시길 부탁드립니다.

더불어, 교내에서 이루어지는 고객 테스트 또는 프로젝트 성과 공유 및 판매 활동이 원활하게 진행될 수 있도록 세심한 지원을 부탁드립니다. 원활한 활동을 위해 사전에 교내 관계자분들과 일정, 장소, 사용 규정 등을 공유하여 원만한 협조를 이끌어 주시면 감사하겠습니다.

Q2

학교의 학사 일정에 맞춰 수업 날짜를 지정할 수 있나요?

A2

본 교육 과정은 학교의 학사 일정에 맞춰 자유롭게 일정을 지정할 수 있으며, 지정 후에도 불가피한 상황의 경우 일부 조율이 가능합니다. 창의적 체험활동이나 동아리 시간뿐만 아니라 진로 및 선택 과목 등 정규 교과 과정과도 연계하여 폭넓게 운영하실 수 있습니다. 다만, 학습의 몰입도와 연속성을 고려하여 가급적 주 1회, 동일한 요일에 수업을 진행하시길 권장드립니다.

Q3

커리큘럼을 압축 또는 일부 생략해서 진행할 수 있나요?

A3

불가합니다. 아산 유스프러너는 일방적인 강의가 아니라 학생들이 스스로 문제를 발견하고 해결책(제품/서비스)을 만드는 팀 프로젝트 기반 교육입니다. 따라서 학생들의 자기주도적 활동을 위한 충분한 시간 확보가 중요합니다. 정해진 회차(중등 8회, 고등 10회) 내에서 결과물을 도출하기 위해서는 매 차시 학생들이 프로젝트에 몰입할 수 있는 시간이 필수적입니다. 내실 있는 결과물을 위해 학기 초에 안정적인 교육 시간을 미리 확보해 주시길 부탁드립니다.

Q4

교육 진행에 필요한 교재/교구를 학교에서 구입해야 하나요?

A4

아닙니다. 한 학기 교육 과정은 전액 무료로 운영되며, 전문 강사 파견부터 수업 교재·교구, 팀 프로젝트 시드머니까지 교육에 필요한 모든 자원을 재단에서 지원합니다.

2026 아산 유스프러너 고등 커리큘럼 소개

❶ 창업가의 아틀리에 - 사진으로 보는 창업가의 아틀리에



01

창업가의 아틀리에

교육 과정 개요



01. 교육 소개

- ▶ 실천 기반 기업가정신(EAP, Entrepreneurship as Practice) 이론을 근거로 한 팀 프로젝트 중심의 커리큘럼입니다. CVP(customer value proposition, 고객 가치 제안)의 구조를 기반으로 논리적 구조가 잘 짜여진 창의적 아이디어에 설득력을 더해 가치 있는 기업가정신을 함양할 수 있습니다.
- ▶ 세상의 문제를 발견하고 변화 속에서 기회를 발견하여 창의적 문제해결능력을 발휘할 수 있도록 지원합니다. 창의적 문제해결능력을 발휘하며 생각의 경계를 넓히고 새로운 영역에 도전하며 성장해 나갈 수 있도록 지원합니다.
- ▶ 교육 과정에서 지속적인 피벗(Pivot, 프로젝트 수행 과정에서 방향 전환을 통해 위기에서 벗어나는 것)을 통해 실패에 유연하게 대처할 수 있는 회복탄력성을 강화합니다.
- ▶ 매슬로우의 욕구 계층 이론을 근거로 팀 프로젝트 아이디어에 고객의 욕구를 충족하는 차별점을 더해 실현가능하고 설득력 강한 아이디어로 구체화하는 과정을 배웁니다.

02. 교육 목표

- ▶ 교육 전반에서 프론티어 기업가정신을 강조합니다. 혁신을 바탕으로 패러다임을 바꾼 기업가의 사례를 바탕으로 새로운 시도들을 해 볼 수 있습니다. 특히 글로벌 진출, 기후테크 등 미래에 대한 준비와 다양한 가능성을 탐색하는 활동을 경험할 수 있습니다.
- ▶ 학생-강사-교사-조력자(기술적 완성도를 높이기 위한 외부 전문가 등 지원 예정)로 구성된 이해관계자들과의 상호작용을 통해 협력적 관계를 구축하고, 한정된 자원과 시간을 활용하여 아이디어를 피벗하며 다양한 가치를 만들어 낼 수 있습니다.
- ▶ 다양한 실제 사례와 경쟁자를 해체, 분석하여 창업 아이템으로 재구조화 하는 과정에서 근거를 바탕으로 의견을 제시하고 상대방을 설득할 수 있는 능력을 함양합니다.
- ▶ 고객과 시장에 대한 깊은 고민을 통해 가설을 세우고 검증을 반복합니다. 중반 이후의 과정은 최신의 창업도구를 활용하여 실현가능성과 지속가능성 있는 가치를 만들어 낼 수 있도록 진행합니다.

03. 교육 강사

- ▶ 다년간 아산 유스프러너 교육을 함께 하여 프로그램과 커리큘럼, 학생들에 대한 이해도가 높은 전문 강사가 함께 합니다.
- ▶ 학교 현장에서 청소년 창업교육과 기업가정신교육을 진행해 온 교사 출신의 기업가정신 교육 전문가가 함께 합니다.
- ▶ 프로젝트 진행 중 학생들에게 도움이 되는 최신의 기술을 적용할 수 있도록 전문지식과 기술을 갖춘 전문가가 함께 합니다.

04. 교육 특징

- ▶ 실전 창업을 모사한 활동 중심 커리큘럼으로, 물리적 구현을 넘어 심리적 욕구까지 고려하는 깊이 있고 입체적인 기업가정신을 경험할 수 있습니다.
- ▶ 스타트업의 가치창출 방식인 활동의 이유(WHY)에 집중하여 아이디어를 실현하고, 아이디어의 글로벌 확장 가능성을 탐색하며 창업의 거시적 안목을 기릅니다.
- ▶ 새로운 문제를 더 새로운 방식으로 풀어내는 프론티어 기업가정신을 발휘할 수 있도록 **[HUMAN]**을 키워드로 교육을 진행합니다.
 - **Hyperconnectivity, 초연결성**: 사람-사람, 사람-기계 간 연결성의 극대화
 - **Unique, 새로운 시도**: 친환경 에너지, 헬스케어 등 프론티어 마인드 발현
 - **Mobility, 이동성**: 인간과 기술을 아우르는 새로운 이동 솔루션
 - **AI-Powered, 인공지능 기반**: AI를 활용한 혁신적인 해결방법에 대한 고민, 새로운 시도
 - **Net-Zero, 기후 환경**: 지속가능을 위한 탄소중립 실천
- ▶ ‘GEN AI(생성형 인공지능)’, ‘노코드 툴’ 등을 활용하여 다양한 방법으로 아이디어 실현을 경험하며 미래 창업 생태계의 큰 가능성을 타진해 볼 수 있도록 설계했습니다.

05. 교육 차별성

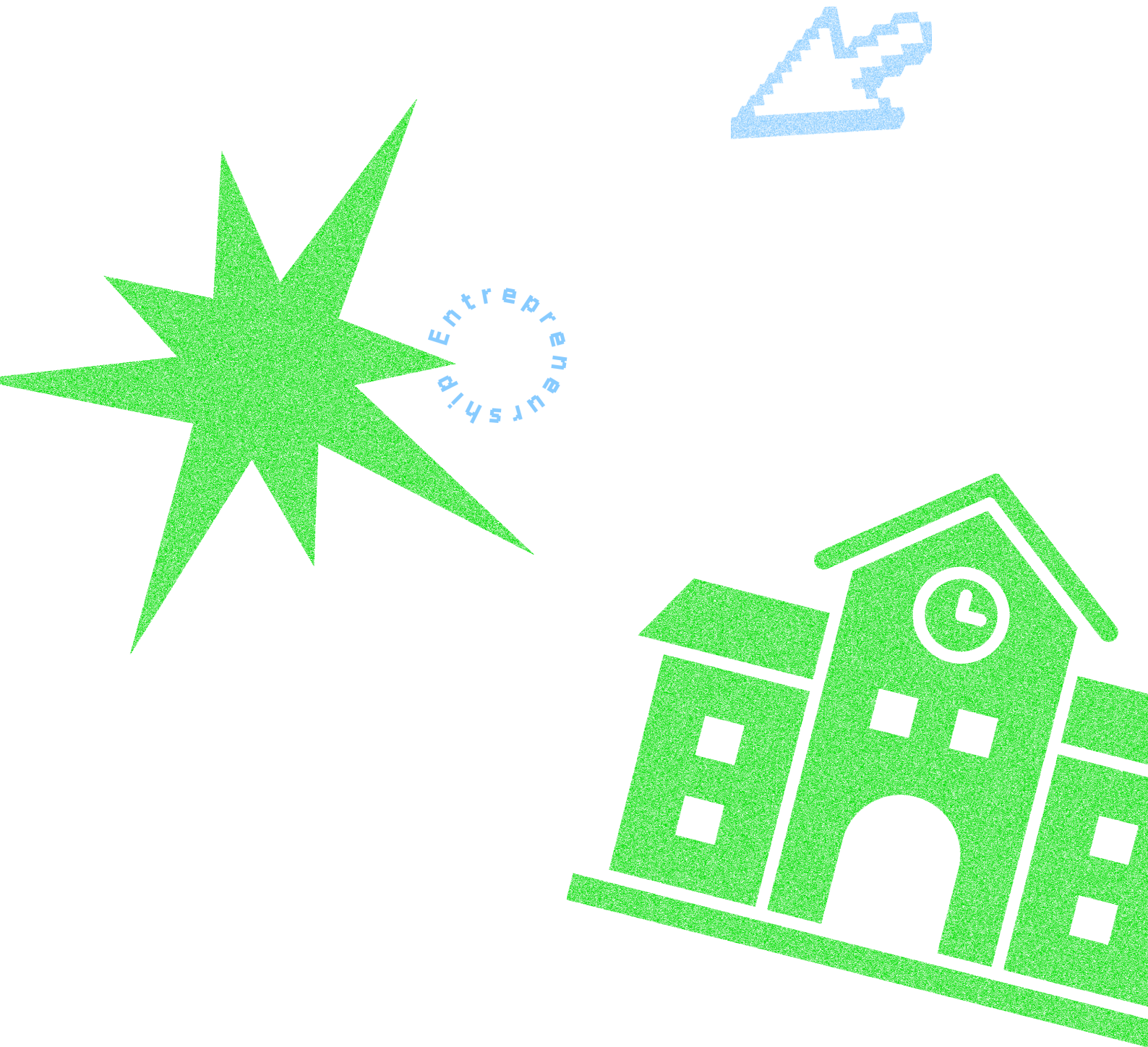
- ▶ **근거 기반 활동**: 철저하게 근거를 기반으로 하여 세상의 문제를 발견하고 기회를 구체화하는 과정에서 변화에 능동적으로 대응하는 태도를 배웁니다.
- ▶ **제한된 조건과 창의력**: 주어진 자원을 적극적으로 활용하여 새로운 가능성을 찾아내고, 공감을 바탕으로 가능성을 구체화하는 창의력을 발휘하며 혁신의 근간을 배울 수 있습니다.
- ▶ **주변과의 상호작용**: 지역사회와 고객, 경쟁자, 교사 및 조력자 등 이해관계자와 지속적으로 상호작용하며 협력적 의사소통 능력을 함양합니다.
- ▶ **실천 기반 기업가정신**: 실천이론을 기반으로 한 기업가정신의 흐름에 따라 팀 프로젝트 활동에서 합리적인 근거를 바탕으로 결정하고 행동하게 하여 위험에 도전하고 변수에 대응하는 방법을 배웁니다.
- ▶ **논리와 설득, 과학적 사고**: 논리적 인과관계를 통해 문제 속에서 기회를 발견하고, 과학적 사고를 바탕으로 검증하며 심리적 분석을 거쳐 아이템을 완성합니다. 창의적 아이디어에 가치를 부여하는 설득력을 갖춥니다.
- ▶ **기업가정신 교수법**(하이드 네크 외, 2018), 린스타트업(에릭 리스, 2012), 몰입(칙센트미하이, 2016), 과학혁명의 구조(토머스 쿤, 2013), 무엇이 우리를 다정하게 만드는가(스테파니 프린스턴, 2023), 이기는 프레임(조지 레이코프, 2016), 오래된 연장통(전중환, 2010) 등 기업가정신부터 교육, 심리, 인지과학 분야의 도서와 내용을 근거로 커리큘럼과 워크시트를 설계하여 제공합니다.

06. 교육 운영 협력 기관



- ▶ 플레니는 사람들이 각자의 신념을 바탕으로 혁신을 실천할 수 있게 하기 위해 꾸준히 연구합니다.
- ▶ 기업가정신교육을 통해 청소년들이 변화 속에서 기회를 발견하려는 태도를 갖추고, 다양한 가치로 만들어 낼 수 있는 능력을 기를 수 있도록 안내하고 응원합니다.

전화: 010-9301-7842 | 이메일: planentre@gmail.com | 홈페이지: www.plane.re.kr





1회차: Logos, 기회는 어디에 있는가?

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 2025 아산 유스프러너 프로젝트 사례를 통해 무엇을 이루고자 하는지 큰 그림을 그리고 목표를 수립할 수 있다. ▶ 사회적 변화 속에서 기업가적 기회를 탐색하고, 프로젝트 주제로 선정할 수 있다. 	
	참여	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 아산나눔재단, 아산 유스프러너 및 창업가의 아틀리에 커리큘럼 <ul style="list-style-type: none"> - 아산 유스프러너 프로그램과 창업가의 아틀리에 10회차 교육 내용을 안내한다. - 2025 아산 유스프러너 데모데이 영상을 시청한다. ▶ 기후테크 기업가 사례를 활용한 아산형 기업가정신 요소 소개 <ul style="list-style-type: none"> - 새로운 시도를 위한 프론티어 기업가정신, 실패에서의 회복탄력성 등 핵심 강조사항을 설명한다. - 글로벌 진출, AI, 기후위기 등의 새로운 분야에서 혁신을 만들어 낸 기업가 사례를 중심으로 아산형 기업가정신의 핵심 요소를 소개한다. 	
전개	탐색	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 내가 생각하는 창업이란? <ul style="list-style-type: none"> - 제시된 이미지 카드 중 각자 생각하는 창업 또는 기업가정신의 이미지를 가장 잘 설명할 수 있는 사진을 선택한다. - 사진을 선택한 이유와 의미를 정리하여 공유한다. ▶ 내가 하고 싶은 것과 바람직한 기업가 <ul style="list-style-type: none"> - 팀 프로젝트를 통해 실행해 보고 싶은 활동 주제와 그 이유를 이야기하여 공유한다. 	창업의지 자원활용능력 혁신성 위험감수성
	연결	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 변화 속 기회 발견 <ul style="list-style-type: none"> - 미래에 어떤 변화가 올 것인지 검색하고 예측하여 변화 카테고리리를 정리한다. - 변화 카테고리 별 핵심 문제를 찾는다. - 변화로 인해 발생하는 빈 틈에서 기업가적 기회(Entrepreneurial Exploitations)를 탐색한다. - 가장 의미 있고 중요한 결과물 두 개를 발표하여 공유한다. ▶ 자원과 이해관계자, 사람들 <ul style="list-style-type: none"> - 기회를 가치로 만들어가기 위해 도움을 받을 수 있는 주변 사람들과 활용 가능한 자원을 찾아 기록한다. 	
마무리	공유	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 프로젝트의 목적과 목표 <ul style="list-style-type: none"> - 발견한 기회와 개인의 비전을 조합하여 프로젝트의 목적과 목표를 정리하고 공유한다. 	

2회차: Pathos, 누가 어떤 문제를 겪고 있는가?

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 고객 가치 제안(CVP) 구조를 활용하여 문제, 고객, 가치를 분석할 수 있다. ▶ 팀 프로젝트 주제를 결정하고 설명할 수 있다. 	
	참여	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 아산 정주영, 현대 창업자 <ul style="list-style-type: none"> - 한 사람의 꿈을 세상으로 확장한 기업가적 사례를 소개한다. - '이봐, 해 보거나 했어?'의 의미를 공유한다. ▶ 새로운 시도를 바탕으로 프론티어 기업가정신을 실천한 혁신 창업가 사례 <ul style="list-style-type: none"> - 기후테크, 바이오, 헬스케어, 글로벌 서비스 등 분야별 혁신 창업 및 기업가 사례를 소개한다. - 실패를 극복한 기후테크 기반의 스타트업 사례를 소개한다. - 캠페인, 기부 등 비(非)창업 사례를 소개한다. ▶ 기업가정신을 발휘한 고등학생 프로젝트 <ul style="list-style-type: none"> - 고등학생들의 문제해결, 모의 창업 프로젝트 결과물을 공유한다. 	
전개	탐색	<ul style="list-style-type: none"> ▶ '창업가의 아틀리에' 커리큘럼의 키워드 [HUMAN] 제시 <ul style="list-style-type: none"> - Hyperconnectivity, 초연결성: 데이터와 AI를 바탕으로 사람-사람, 사람-기계 간 연결성의 극대화. - Unique, 새로운 시도: 친환경 에너지, 헬스케어 등 프론티어 마인드 발현. - Mobility, 이동성: 인간과 기술을 아우르는 새로운 이동 솔루션. - AI-Powered, 인공지능 기반: AI를 활용한 혁신적인 해결방법에 대한 고민, 새로운 시도. - Net-Zero, 기후 환경: 지속가능을 위한 탄소중립 실천. ▶ 팀 프로젝트 주제 결정 <ul style="list-style-type: none"> - 1차시 변화 속 기회 발견 활동의 결과물과 [HUMAN] 키워드를 고려하여 팀 프로젝트 주제를 결정한다. - 팀별 프로젝트 주제를 공유하고 상호 피드백 한다. 	자아개념 창의적 문제해결력 협력적 의사소통 능력
	연결	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 고객 가치 제안 <ul style="list-style-type: none"> - 팀 프로젝트 주제와 관련된 문제를 해결하고 있는 스타트업 또는 프로젝트를 CVP(고객 가치 제안) 구조에 따라 '문제/고객/가치'로 분석하여 기록한다. - 강사의 팀 개별 지도를 통해 핵심 니즈를 찾아낼 수 있도록 지도한다. 	
마무리	공유	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 시장의 가능성 <ul style="list-style-type: none"> - 팀별 고객 가치 제안 작업 결과를 발표하여 공유한다. - 고객 가치를 실현하기 위한 핵심 프로세스에 공통점이 있음을 인지시킨다. 	

3회차: Ethos, 문제해결 아이디어가 기회가 될 수 있는가?

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 문제 상황의 핵심 대상, 핵심 고객을 설정하고 인터뷰를 통해 정확한 문제를 찾아낼 수 있다. ▶ 창의적 문제해결 아이디어가 다양한 가치를 가질 수 있음을 설명할 수 있다. 	
	참여	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 창의적 아이디어와 창업 아이디어의 차이점 <ul style="list-style-type: none"> - 2025 아산 유스프러너 데모데이 고등학생 팀 프로젝트 활동 중 창의적 문제해결 아이디어를 소개하고 특징을 분석한다. - 2025 아산 유스프러너 데모데이 고등학생 팀 프로젝트 활동 중 경제적 가치를 만들어 낸 사례를 소개하고 특징을 분석한다. 	
전개	탐색	<ul style="list-style-type: none"> ▶ BDF(Before-During-After) 문제 확장 <ul style="list-style-type: none"> - 팀별 해결하려는 문제의 원인(Before)과 그로부터 파생될 수 있는 새로운 문제(After)로 시야를 확장한다. - 새로 발견한 문제의 중요도에 따라 새롭게 문제를 정의하거나 새로운 기회를 발견하여 활동 주제를 수정하는 피벗 과정으로 연결할 수 있다. 	혁신성 진취성 창의적 문제해결력 위험감수성
	연결	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 페르소나 설정 <ul style="list-style-type: none"> - 앞서 정의한(또는 피벗한) 주제 또는 문제를 가장 심각하게 겪고 있거나 해결되었을 때 가장 좋아할 한 사람을 페르소나로 설정한다. - 페르소나의 인구통계학적 정보를 기록하고, 페르소나와 공감하며 페인 포인트(Pain point)와 그에 따른 니즈(Needs)를 기록한다. - 팀원 각자가 페르소나 입장이 되어 최대한 구체적으로 작성한다. 단, 행동과 마음을 중심으로 작성한다. ▶ 페르소나 인터뷰 질문 작성 <ul style="list-style-type: none"> - Pain point와 Needs를 가설로 설정한다. - 각 가설을 검증할 수 있는 합리적인 인터뷰 질문을 작성한다. - 강사의 팀 개별 지도를 통해 Pain point와 Needs를 가설의 형태로 작성하고 이를 검증할 수 있는 효과적인 질문을 만들 수 있도록 유도한다. 	
마무리	공유	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 인터뷰 계획 <ul style="list-style-type: none"> - 인터뷰 계획을 간트 차트(Gantt Chart) 형태로 작성하여 공유한다. - 인터뷰 대상과 장소, 시간 계획 등을 구체적으로 작성하였는지를 중심으로 상호 피드백 한다. ▶ 과제 <ul style="list-style-type: none"> - 페르소나 인터뷰 실행 	

4회차: Shape, 문제해결 아이디어가 창의적인가?

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 페르소나 인터뷰 결과를 바탕으로 문제해결 방향을 설정하고 설명할 수 있다. ▶ SCAMPER 기법 등 창의적 아이디어 발상 도구를 활용하여 문제 해결 아이디어를 도출해 낼 수 있다. 	
	참여	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 페르소나 인터뷰 결과 <ul style="list-style-type: none"> - 3회차 페르소나 인터뷰 결과를 분류하여 정리한다. - 팀의 가설과 인터뷰 내용의 차이점을 중심으로 정리하여 이유를 기록한다. - 정리한 내용을 발표하여 공유한다. 	
전개	탐색	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 가설 구조: 목표부터 실행 근거까지의 과정을 단계별로 작성하며 아이디어의 논리를 강화하는 작업 <ul style="list-style-type: none"> - 문제해결의 구체적이고 실현가능한 목표를 결정한다. - 기회와 그에 따른 구체적인 해결책을 결정하여 기록한다. - 해결책에 따른 예상 결과와 그 근거를 최대한 구체적으로 기록한다. - 가장 의미 있고 실현 가능한 한 가지를 선택하여 정리한다. * 가설과 아이디어 간의 논리성을 검증하는 단계이므로 개괄적인 스케치를 통해 허점을 파악하는 용도로 활용합니다. 	협력적 의사소통능력 창의적 문제해결력 혁신성 자원활용능력
	연결	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 창의적 아이디어 컨셉 도출 <ul style="list-style-type: none"> - 창의적 아이디어 도출 도구인 SCAMPER를 설명한다. - 현재 고객들이 어떤 제품/서비스를 활용하여 문제를 해결/회피 하고 있는지 작성한다. - SCAMPER 기법을 참고하여 새로운 문제해결 아이디어 또는 개선된 제품/서비스를 도출한다. ▶ 논리적 근거 찾기 <ul style="list-style-type: none"> - KIPRIS 특허정보검색서비스를 활용하여 아이디어의 기술적 근거를 마련한다. - 공개된 기술과 적용 가능하고 실현 가능한 기술 위주로 검색하여 검토한다. - 페르소나 인터뷰 내용에 따라 고객이 원하는 문제해결 방향을 반영한다. ▶ 프론티어 기업가로서의 [HUMAN] 키워드 반영 <ul style="list-style-type: none"> - 문제해결 아이디어에 Hyperconnectivity(초연결성), Unique(새로운 시도), Mobility(이동성), AI-Powered(인공지능 기반), Net-Zero(탄소중립) 키워드를 반영할 수 있도록 지도한다. - 강사의 개별 지도를 통해 [HUMAN] 키워드 중 가장 적합한 내용을 반영하여 3가지 이상 도출할 수 있도록 유도한다. 	
마무리	공유	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 창의적 문제해결 아이디어 <ul style="list-style-type: none"> - 팀별 문제해결 아이디어 컨셉을 발표하여 공유한다. - 상호 피드백을 통해 수정/보완 가능한 내용을 파악한다. 	

5회차: Possibility, 가치를 만들 가능성이 있는가?

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 산업 내 경쟁자를 분석하여 차별화 전략을 수립하고 아이디어를 고도화하기 위한 기반을 마련할 수 있다. ▶ 차별화 방향을 다양화하여 글로벌 시장 검토, 차별화 실패 시 대처방안 등을 제시할 수 있다. 	
	참여	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 스타트업 생태계와 산업 생태계 <ul style="list-style-type: none"> - 생태계 조성의 중요성을 강조한 스타트업 대표 인터뷰 영상을 시청한다. - 기후테크, 바이오, 헬스케어, 글로벌 서비스 등 분야별 혁신 창업 과정에서 산업 생태계 역할의 중요성을 강조하여 설명한다. 	
전개	탐색	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 사고와 판단 기준의 변화 <ul style="list-style-type: none"> - 창의적 문제해결 아이디어의 실현을 위해 객관적 근거를 바탕으로 논리적인 판단이 중요한 이유를 설명한다. - 유망한 스타트업 후보들이 사고의 전환에 실패하여 이윤 창출에 어려움을 겪은 사례를 안내한다. ▶ 5-Forces, 산업 생태계 분석 <ul style="list-style-type: none"> - 마이클 포터의 5-Forces 기법을 활용하여 경쟁자, 간접 경쟁자 및 대체재를 검색하여 특징을 분석한다. - 강사의 팀 개별 지도를 통해 경쟁자의 범위를 확장하여 대체재까지 찾아 분석할 수 있도록 유도한다. 	진취성 자원활용능력 창의적 문제해결력 협력적 의사소통능력
	연결	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 경쟁자 분석 <ul style="list-style-type: none"> - 팀원 각자 5-Forces와 연계하여 매출액, 성장률, 시장 경쟁력을 분석하여 비교우위 요소를 찾아 정리한다. - 가능성 차원에서 글로벌화, 기후문제 해결과의 연결 등 조금 더 입체적인 차별점을 만들어 본다. ▶ 차별화 전략 수립 <ul style="list-style-type: none"> - 팀원들이 조사한 경쟁 제품/서비스를 직접 경쟁자, 간접 경쟁자 및 대체재로 구분하여 정리한다. - 각 경쟁자의 특징과 장점을 분석하여 정리한다. - 분석 결과를 바탕으로 아이디어 고도화 및 차별화 전략을 수립한다. 단, 팀이 활용 가능한 자원을 고려하여 실행 가능한 내용을 중심으로 진행한다. 	
마무리	공유	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 생태계와 산업, 확률 검토 <ul style="list-style-type: none"> - 팀별 차별화 전략 수립 결과를 발표하여 공유한다. - 핵심 차별화 전략으로 글로벌 진출의 가능성을 타진해 볼 수 있도록 상호 피드백 한다. 	

6회차: Feasibility, 우리가 직접 할 수 있는가?

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> ▶ MVP(Minimum Viable Product) 테스트를 위한 핵심 내용을 가시적으로 표현하여 보여줄 수 있다. ▶ 팀별 제품/서비스를 구현하는 데 필요한 재료를 정리하고, 이를 바탕으로 제품/서비스의 가격을 적절하게 결정할 수 있다. 	
	참여	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 프로토타입과 MVP <ul style="list-style-type: none"> - 프로토타입과 MVP의 차이를 설명한다. - MVP의 종류와 테스트의 필요성을 설명한다 ▶ 혁신 스타트업, 기업가의 MVP 테스트 <ul style="list-style-type: none"> - 혁신 기업의 MVP 테스트 사례를 소개하고 분석한다. - 특히 탄소중립, 바이오, 헬스케어, 글로벌 서비스 등 분야별 혁신 창업 과정에서 MVP 테스트가 중요한 역할을 하였음을 강조하여 설명한다. 	
전개	탐색	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 버블차트: 피벗 결과에 따라 아이디어 디자인을 컨셉팅 하는 과정 <ul style="list-style-type: none"> - Laddering 결과에 따라 제품/서비스에 들어갈 주요 기능들을 구체적으로 도식화한다. - 마인드맵 방식을 활용하여 기능을 확정하고 각 기능별 구체적 디자인 또는 작동 방법을 결정한다. - UX(사용자 경험)/UI(사용자 인터페이스)를 고려하여 디자인 요소 중심으로 작성한다. ▶ 제품/서비스 디자인 컨셉 <ul style="list-style-type: none"> - 고객의 니즈를 반영한 디자인 컨셉을 그린다. - 주요 하위 요소를 작성하고 디자인 주안점을 구체적으로 제시한다. 	자원운용능력 자원활용능력 창의적 문제해결력 협력적 의사소통 능력 위험감수성
	연결	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 재료 주문 <ul style="list-style-type: none"> - 제품/서비스 구현을 위해 필요한 재료를 정리하여 검토한다. - 비용을 최소화할 수 있는 방법을 구체적으로 계획한다. - 강사의 팀 개별 지도를 통해 최대한 효율적으로 재료를 구매하고 제작, 실행할 수 있도록 한다. 	
마무리	공유	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 제품/서비스 구현 및 제작 계획 <ul style="list-style-type: none"> - 팀별로 재료를 구매하고 제작, 구현을 시작한다. * MVP 제작 후 7회차의 내용에 따라 피벗과정을 진행할 수 있도록 한다. - 진행 과정을 단독방 또는 별도의 채널을 통해 강사와 긴밀히 소통한다. 	

7회차: Sustainability, 가치를 창출해 낼 수 있는가?

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 최초 계획과 피벗 결과의 차이를 분석하여 실패 극복과 회복탄력성 함양에 대한 과정을 설명할 수 있다. ▶ 시장과 산업 분석 결과를 활용하여 비즈니스모델과 수익모델을 수립하고 설명할 수 있다. ▶ 팀의 비전과 목표를 확정하고 그에 따른 팀명, 정체성을 소개할 수 있다. 	
	참여	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 매슬로우의 욕구 계층 이론과 스타트업 <ul style="list-style-type: none"> - 인간의 심리적 욕구를 충족시켜 성공한 스타트업 사례를 매슬로우의 욕구 계층 이론에 따라 분류하여 설명한다. - 논리적 사고를 넘어 심리적 설득이 가치 창출에 큰 역할을 할 수 있음을 인지하고 적용 방법을 토론한다. 	
전개	탐색	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 가격결정 및 수익모델 수립 <ul style="list-style-type: none"> - 제조 원가와 가치(Value)를 고려하여 가격 범주를 결정한다. - 특히 심리적 욕구 충족의 가치 크기를 적극적으로 반영하여 가격을 결정하고 공유하여 상호 피드백 한다. - 핵심 고객을 고려하여 수익모델, 판매 방법을 결정한다. - 강사의 팀 개별 지도를 통해 팀 창업 아이템 컨셉에 맞는 B2C, B2B 및 B2G등 판매전략과 온라인/오프라인 등 채널을 선택하여 적용할 수 있도록 지도한다. ▶ 비즈니스모델 수립 <ul style="list-style-type: none"> - 스타트업, 기업의 비즈니스모델을 분석하여 정리한다. - 팀의 제품/서비스에 적용 가능한 비즈니스모델을 2-3가지 조합하여 새로운 형태로 정의한다. - 강사의 팀 개별 지도를 통해 팀의 정체성을 잘 살릴 수 있는 형태의 비즈니스모델을 수립할 수 있도록 유도한다. 	자원운용능력 창의적 문제해결력 협력적 의사소통 능력 창업의지
	연결	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 팀명과 정체성 <ul style="list-style-type: none"> - 팀의 비전과 목표를 구분하여 명확히 기술하여 정리한다. - 팀의 창업 아이템이 고객에게 전달하는 가치를 바탕으로 팀의 정체성을 결정한다. 	
마무리	공유	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 팀 선언 <ul style="list-style-type: none"> - 확정된 팀명과 비전, 목표 등 팀의 정체성을 확정하여 발표한다. <p>* 재료 구매 및 제작, MVP 테스트 계속</p>	

8회차: Lean, 다시 돌아봐도 문제없는가?

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 실행 단계에서 오류와 실패를 최소화하기 위해 논리적으로 계획의 전 과정을 분석하여 실패 요인을 식별하고, 개선 방안을 마련할 수 있다. ▶ 린스타트업의 맥락을 이해하고, 전체 과정을 린캔버스에 표현하여 논리적 사고가 설득력을 가지는지 검토할 수 있다. 	
	참여	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 린스타트업 <ul style="list-style-type: none"> - 성공한 스타트업들이 빠른 변화 속에서 어떻게 다양한 가치를 만들어 냈는지 지금까지 배운 내용을 바탕으로 토론해 본다. - 린스타트업의 개념을 설명하고 린캔버스의 작동 원리를 기후테크, 글로벌 스타트업의 사례를 들어 설명한다. 	
전개	탐색	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 린캔버스 워크숍 <ul style="list-style-type: none"> - 문제(Problem) 부터 경쟁 우위(Unfair Advantage)까지 20분 내에 빠르게 작성해 본다. - 고유 가치 제안(Unique Value Proposition) 내용을 상징적인 한 문장으로 작성해 본다. - 수익 흐름(Revenue Streams)과 비용 구조(Cost Structure)는 강사의 팀별 지도와 함께 생성형 AI도 활용하여 최대한 구체적으로 작성해 본다. - 마지막 경쟁 우위(Unfair Advantage) 단계는 7회차 매슬로우의 욕구 계층 이론을 최대한 활용하여 작성할 수 있도록 한다. 	창업의지 창의적 문제해결력 협력적 의사소통 능력 혁신성 자원활용능력
	연결	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 상호 피드백과 피벗 <ul style="list-style-type: none"> - 팀별 작성한 린캔버스를 엘리베이터 피칭 형태로 공유한다. - 다른 팀원들은 각자 강화할 점, 보완할 점 두 가지의 피드백을 작성하여 발표 팀에게 전달한다. 단, 지나치게 큰 피벗이 필요한 내용을 지양한다. - 피드백을 살펴보고 피벗 활동 또는 방향을 결정한다. 	
마무리	공유	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 피벗 또는 실패 <ul style="list-style-type: none"> - 실패에 가까운 피드백을 받은 경우 의연하게 대처하여 피벗할 수 있는 방법을 고민해 본다. <p>* 재료 구매 및 제작 계속</p>	

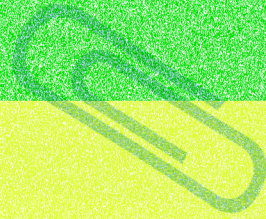
9회차: Desire, 헤어날 수 없는가?

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 예상과 다르게 진행되는 경우 어떤 방법으로 회복탄력성을 발휘하여 위기를 극복할 수 있을지 계획할 수 있다. ▶ 설득력 있는 가치 전달을 위해 스토리텔링의 기본 구조를 파악하고, 실행할 수 있다. 	
	참여	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 스토리텔링 <ul style="list-style-type: none"> - 스토리텔링과 스토리두잉의 개념을 설명한다. - 스토리두잉을 통해 도약을 이루어 낸 스타트업의 사례를 분석한다. - 스토리텔링 브랜딩, 마케팅을 통해 혁신을 만들어 낸 사례를 분석한다. 	
전개	탐색	<ul style="list-style-type: none"> ▶ SCQA 프레임워크를 활용한 종합 평가 <ul style="list-style-type: none"> - 팀 창업 아이템에 대하여 SCQA 프레임워크를 활용한 종합 평가를 수행한다. - 상황(Situation): 고객의 문제 상황이 무엇이었는지 되짚어본다. - 문제(Complication): 고객의 니즈가 발생한 핵심 문제가 무엇이었는지 되짚어본다. - 문제 원인(Question)에 따른 해결책(Answer)을 올바르게 제시하였는지 되짚어본다. ▶ 프론티어 기업가로서의 [HUMAN] 키워드 및 심리적 요소 반영 평가 <ul style="list-style-type: none"> - 팀 프로젝트 결과물 및 제품/서비스에 Hyperconnectivity(초연결성), Unique(새로운 시도), Mobility(이동성), AI-Powered(인공지능 기반), Net-Zero(탄소중립) 키워드가 적절하게 반영되었는지 검토한다. - 고객의 심리적 욕구를 자극할 수 있는 내용이 잘 반영되어 있는지 검토한다. 	진취성 창업의지 협력적 의사소통 능력 위험감수성
	연결	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 스토리두잉(Story-Doing) <ul style="list-style-type: none"> - 레드불(Redbull)의 사례를 통해 스토리텔링의 진화와 스토리두잉의 개념을 설명한다. - 팀 창업 아이템을 스토리두잉으로 연결하기 위한 계획을 수립한다. ▶ 홍보자료 또는 창업 아이템 소개영상 제작 <ul style="list-style-type: none"> - 강사의 팀 개별 지도를 통해 팀 내 역할을 분담하여 스토리두잉 계획 외의 인원은 판매와 홍보를 위한 홍보물을 디자인하고 제작할 수 있도록 유도한다. - 동영상 제작 툴을 활용하여 창업 아이템 소개영상을 제작한다. 	
마무리	공유	<ul style="list-style-type: none"> ▶ IR 피칭 준비 <ul style="list-style-type: none"> - 스토리텔링의 구조와 PSST 구조를 설명하고 IR 피칭 기본 품을 제공한다. ▶ 과제 <ul style="list-style-type: none"> - 10회차 2일 전까지 IR 피칭자료 제작 및 제출 	

10회차: Verify, 끝 맺 는 가?

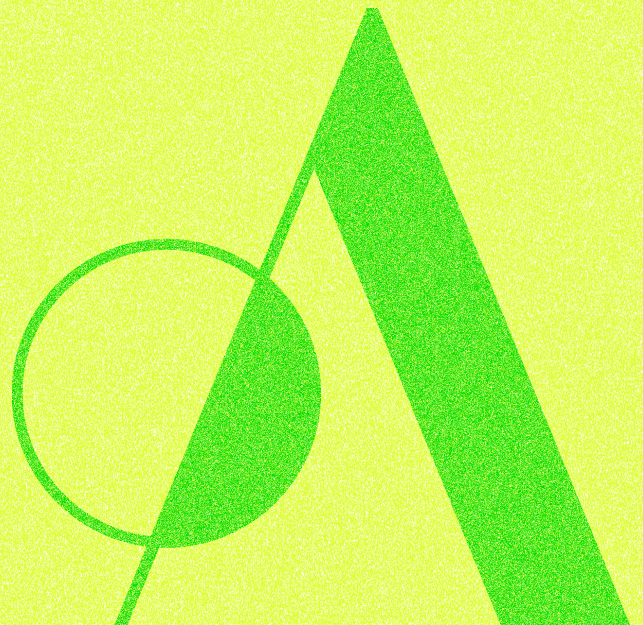
구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 세상의 문제로부터 팀 창업 아이템을 구현하여 실행한 과정을 근거를 바탕으로 설득력 있게 발표할 수 있다. ▶ 긍정적인 자세로 다른 의견을 받아들이고, 부족한 점을 보완하여 미래를 설계할 수 있다. 	
	참여	<ul style="list-style-type: none"> ▶ IR 피칭 방법 및 발표 자세 <ul style="list-style-type: none"> - 판매/활동 결과발표 및 질의응답 방법과 주의사항을 안내한다. - 발표 순서를 결정하고 발표자 자세와 청중의 자세를 안내한다. 	
전개	탐색	<ul style="list-style-type: none"> ▶ IR 피칭 <ul style="list-style-type: none"> - 팀별 판매/활동 과정에서 발견한 기회와 문제, 그리고 그를 해결하기 위해 구현한 제품/서비스, 피봇팅 내용과 실행 결과(매출액, 서비스 이용자 수, 기부액 등)를 발표한다. - 발표 후 상호 피드백 및 질의응답을 진행한다. 	창업의지 창의적 문제해결력 자아개념 협력적 의사소통 능력 자원운용능력
	연결	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 아산형 기업가정신 역량 점검 <ul style="list-style-type: none"> - 10가지 기업가정신 역량 요소에 대해 되짚어 보고 개인별로 가장 잘 발휘한 역량이 무엇인지, 가장 부족했던 역량이 무엇인지 생각하여 공유한다. - 프로젝트 수행을 통한 역량 강화 및 성장 내용 등을 회고한다. ▶ 우리가 해 본 창업은? <ul style="list-style-type: none"> - 1회차 이미지 카드 활동과 동일하게 제시된 이미지 카드 중 각자 경험한 창업 또는 기업가정신의 이미지를 가장 잘 설명할 수 있는 사진을 선택한다. - 사진을 선택한 이유와 의미를 정리하여 공유한다. - 1회차 이미지와 현재 이미지가 다른(또는 같은)이유를 팀 프로젝트 수행 과정을 중심으로 설명하여 공유한다. ▶ 우리가 해 낸 것과 혁신 기업가의 미래 <ul style="list-style-type: none"> - 팀 프로젝트를 통해 그려본 기업가로서의 미래 비전을 정리한다. - 프론티어 기업가로서, [HUMAN] 키워드를 실행하는 혁신가로서의 바람직한 이미지를 초상화로 그려 공유한다. 	
마무리	공유	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 팀 프로젝트 마무리 <ul style="list-style-type: none"> - 10회차 프로젝트의 좋은 점, 아쉬운 점, 흥미로운 점에 대해 이야기 나눈다. - 최종 결과가 실패에 가까운 경우 회복탄력성 함양 중심으로 내용을 정리하여 이야기 나눈다. ▶ 창업가의 아틀리에 과정 마무리 <ul style="list-style-type: none"> - 학생 및 교사 만족도 조사를 실시한다. - 수료증을 전달하고 단체사진을 촬영한다. 	

CURRICULUM



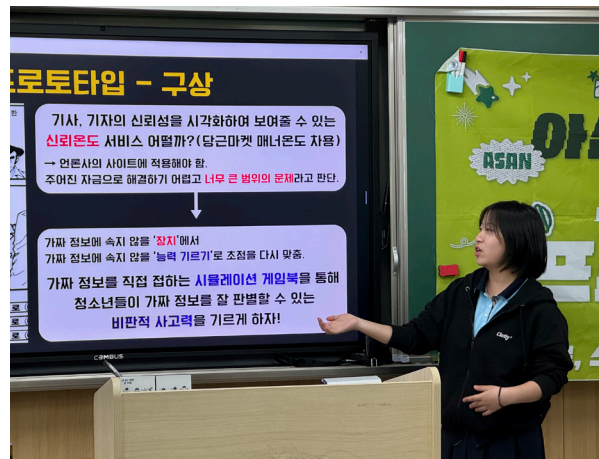
CURRICULUM BOOK

HIGH SCHOOL



2026 아산 유스프러너 고등 커리큘럼 소개

① 헬로, 스타트업 월드 - 사진으로 보는 헬로, 스타트업 월드



02

헬로, 스타트업 월드

교육 과정 개요



01. 교육 소개

- ▶ 스타트업의 문제 해결 과정을 바탕으로, 학생들이 시도와 실패, 피드백과 개선을 반복하며 기업가정신 역량을 기르는 교육 프로그램입니다.
- ▶ 실패를 결과로 정리하기보다 다시 해볼 수 있는 경험으로 삼아, 학생들의 도전을 지원합니다.

02. 교육 목표

- ▶ 모빌리티, 푸드테크, 인공지능, 기후테크(Climate Tech) 등 미래 산업과 글로벌 사례를 바탕으로 한 인사이트 교육을 통해, 실제 문제 해결 과정을 경험하며 변화하는 산업 환경에 대한 실전적 이해를 높이도록 지원합니다.
- ▶ 글로벌(Born Global) 관점과 CBL(Challenge-Based Learning) 프레임워크, 애자일(Agile) 방법론을 적용한 문제 해결 프로젝트를 통해 시도와 실패, 피드백과 개선을 반복하며 비즈니스 모델을 구체화하고, 실행 중심의 기업가정신을 경험하도록 돕습니다.
- ▶ 프로젝트 전 과정을 통해 자신의 적성과 진로에 맞는 기업가적 역량을 탐색·개발하고, 지역과 환경의 한계를 넘어 세계로 확장되는 문제 해결 관점과 실패 이후에도 다시 시도할 수 있는 실행력을 갖춘 T형 인재로 성장할 수 있도록 지원합니다.

03. 교육 강사

- ▶ 다양한 기업 현장에서의 직무 경험과 창업 경험, 퍼실리테이션 역량을 갖춘 전문 코치가 진행합니다.
- ▶ 전문 코치는 팀별 맞춤 코칭과 온·오프라인 채널을 활용해 프로젝트 완성도를 높이며, 시도와 실패의 과정을 함께하며 학생들이 다시 도전할 수 있도록 지원하며 이를 통해 학생들이 스스로 사고하고 시도하는 힘을 기를 수 있도록 돕습니다.

04. 교육 특징

- ▶ **실패를 통해 다시 설계하는 학습 경험:** 프로젝트 중·후반부에 실패 회고 세션, 실패 경험 공유 활동, 러닝 피치(Learning Pitch)를 포함하여, 학생들이 시도와 실패의 과정을 말로 정리하고 다음 시도를 다시 설계해보는 경험을 구조적으로 제공합니다.
- ▶ **경계를 확장하는 미래 산업 문제 해결:** 모빌리티, 푸드테크, 인공지능을 비롯해 글로벌(Global), 기후테크(Climate Tech) 등 미래 산업과 경계를 확장하는 기업 사례를 바탕으로, 학생들의 시야를 지역에 한정하지 않고 세계로 확장하는 문제 해결 관점을 기를 수 있도록 합니다.
- ▶ **실행 기반 스타트업 시뮬레이션:** CBL(Challenge-Based Learning) 프레임워크와 애자일 방식의 프로젝트 운영을 통해, 신제품·서비스 제작 및 판매, 크라우드 펀딩, AI 툴을 활용한 프로토타이핑과 테스트 등 아이디어를 현실화하는 실제 스타트업의 문제 해결 흐름을 경험합니다.
- ▶ **과정 중심의 프로젝트와 진로 연결:** 결과보다 과정을 중시하며, 학생들이 프로젝트 전 과정을 돌아보고 자신의 경험을 정리해 이후의 선택과 진로를 고민해볼 수 있도록 구성합니다.

05. 교육 차별성

- ▶ **축적된 PBL 운영 경험을 바탕으로 한 프로젝트 수업:** 다년간의 PBL(Project-Based Learning) 운영 경험과 문제 해결 중심 학습 방법론을 바탕으로 커리큘럼을 구성합니다. 여러 차례의 학교 수업 운영을 통해 정리된 프로젝트 흐름을 적용하여, 수업 현장에서 안정적으로 진행될 수 있도록 합니다.
- ▶ **실행과 검증을 포함한 프로젝트 운영:** 아이디어 도출에 그치지 않고, 검증 가능한 POC(Proof of Concept)와 비즈니스 모델을 개발하고 고객 반응을 확인하는 단계까지 프로젝트에 포함합니다. 실행 이후의 보완과 조정 과정도 수업 흐름 안에서 다룹니다.
- ▶ **협업 과정이 드러나는 팀 프로젝트 운영:** 팀 프로젝트 과정에서 역할 분담과 소통 구조를 명확히 하고, 중간 점검 단계를 포함해 협업 과정을 함께 살펴봅니다. 이를 통해 팀 활동이 특정 학생에게 치우치지 않고, 모든 학생이 참여하며 협업의 과정을 경험할 수 있도록 운영합니다.
- ▶ **미래 사회 핵심 역량과 융합적 사고 함양:** 팀워크, 창의적 문제 해결, 기회 탐색 등 미래 사회에 필요한 핵심 역량을 프로젝트 전반에 걸쳐 기를 수 있도록 설계합니다. 다양한 관점과 교과를 연결하며 사고의 폭을 넓히고, 문제를 복합적으로 바라보는 힘을 키울 수 있도록 합니다.

06. 교육 운영 협력 기관 FREEWILL

- ▶ (주)프리윌은 '자유로운 선택과 책임으로 스스로 배움이 일어날 수 있도록' 교육 서비스를 제공하는 스타트업입니다.
 - ▶ 해보며 배우는 기업가정신 교육 서비스인 '앙트십스쿨'과 함께 Apple 공인 교육 파트너로서 디지털로 배움이 확장되는 교육 서비스인 '커넥팅스쿨'을 운영하고 있습니다.
- 전화: 02-575-5210 | 이메일: with@freewill.cc | 홈페이지: freewill.cc



1회차: 기업가시대가 왔다

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 아산 유스프러너의 사업소개와 이를 지원 및 운영하는 아산나눔재단에 대해 알 수 있다. ▶ 기업가정신이 필요한 시대적인 배경을 이해하고 기업가정신의 개념을 설명할 수 있다. 	대인관계 의사소통 기업가적 자신감
	강의 소개	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 아산나눔재단의 비전과 목표를 파악하고, 아산 유스프러너 프로그램의 목적과 기대효과를 이해한다. ▶ 기업가정신의 개념과 정의를 배우며, 나와 세상을 관찰하고 기업가정신의 필요성을 탐구한다. 	
전개	강의 ①	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 아산나눔재단 및 아산 유스프러너 소개 <ul style="list-style-type: none"> - "할 수 있다고 생각하면 이를 수 있는 세상"이라는 비전을 바탕으로 아산나눔재단이 진행하고 있는 사업 중 '아산 유스프러너' 프로그램을 이해한다. - '헬로, 스타트업 월드' 커리큘럼의 10회차 여정을 살펴본다. ▶ 기업가정신이란 <ul style="list-style-type: none"> - 기업가정신의 이론적 정의를 배우고, 아산형 기업가정신 역량 10가지를 이해한다. - 기업가정신의 중요성과 그 필요성이 강조된 배경을 알아보고, 이를 통해 기업가정신을 학습해야 하는 이유와 기업가의 역할이 확대된 시대적 맥락을 이해한다. 	
	활동 ①	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 미니 챌린지 <ul style="list-style-type: none"> - 빠르게 소통하고 실행하는 것이 필요한 미션을 통해 기업가정신의 의미를 이해한다. 	
	강의 ②	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 지금은 창업하기 좋은 시대 <ul style="list-style-type: none"> - 창업의 관점에서 세상의 변화를 알아본다. (3D프린터, 노코드 툴, 클라우드 편딩, SNS 발달, 직업의 변화 등) - 누구나 아이디어를 실현할 수 있고, 나아가 실제 유저들에게 테스트하여 더 발전시켜 나갈 수 있다는 것을 사례를 통해 이해한다. 	

1회차: 기업가시대가 왔다

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
	연결	<p>▶ 나의 기업가적 잠재력 탐색</p> <ul style="list-style-type: none"> - 내가 좋아하는 것, 관심 있는 것으로 나를 소개하고 수업을 함께할 친구를 관찰하며 인사하는 시간을 가진다. - 야산형 기업가정신 역량 10가지 중 내가 지금 가지고 있는 것, 앞으로 더 가지고 싶은 역량을 찾아본다. <p>▶ 아이디어에서 현실로: 세상 관찰</p> <ul style="list-style-type: none"> - 여러 가지 스타트업의 문제 해결 제품을 관찰하고, 제품이 세상에 나오기까지의 과정을 살펴본다. - 창업하기 좋은 시대를 간접적으로 경험해본다. 	대인관계 의사소통 기업가적 자신감
마무리	랩업	▶ 수업 돌아보기 & 강점 찾기 작성	

2회차: 미래 산업 인사이트 워크숍

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 세상의 문제를 해결하는 다양한 기업과 산업의 유형을 식별하여 나열하고, 미래 산업의 주요 특징을 설명할 수 있다. ▶ 글로벌 및 기후테크 기반 기업 사례를 분석하여, 기술과 비즈니스가 사회 문제를 해결하는 다양한 방식을 설명할 수 있다. 	
	강의 소개	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 1회차에서 다룬 기업가정신의 개념을 간단히 돌아보고, '기업은 어떤 문제를 어떻게 해결하고 있을까?'라는 질문으로 수업을 시작한다. ▶ 기후 산업, 인공지능, 우주 산업, 헬스케어, 로봇 기술, 스마트 농업, 모빌리티 등 미래 산업 영역에서 활동 중인 다양한 문제 해결 기업 사례를 살펴본다. ▶ 이 강의는 정답을 찾기보다, 세상을 바라보는 관점을 넓히는 데 목적이 있음을 안내한다. 	
	탐색	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 혁신 기업의 비밀 <ul style="list-style-type: none"> - 혁신 기업의 제품·서비스 맞추기 퀴즈를 통해, 기업들이 어떤 문제를 해결하고 있는지 직관적으로 살펴본다. - 같은 기술이라도 문제에 따라 전혀 다른 산업과 기업이 만들어질 수 있음을 확인한다. 	
전개	활동 ①	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 세상의 문제를 해결하고 미래를 여는 기업 스테디 <ul style="list-style-type: none"> - 기업은 단 하나의 방식이 아니라, 각기 다른 문제와 접근법으로 세상에 등장함을 이해한다. - 글로벌(Born Global), 기후테크(Climate Tech) 사례를 포함해 지역을 넘어 활동하거나, 환경·기후 문제를 다루는 기업들이 어떤 배경에서 시작되었는지 살펴본다. - 미래 산업은 멀리 있는 이야기가 아니라, 지금 우리의 일상 문제와도 연결되어 있음을 강조한다. 	문제발견 도전정신 브리콜라주
	활동 ②	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 미래 산업 인사이트 워크숍 <ul style="list-style-type: none"> - 자체 개발한 문제해결카드 교구를 활용하여 일상 속 문제를 첨단 기술과 혁신적인 아이디어로 해결한 미래 산업 기업 사례를 알아본다. - 팀원들과 협력하여 미래 산업 기업의 문제 해결 사례를 탐구하고, 관심 있는 분야에서의 창의적 문제 해결 방안을 분석한다. 	
	활동 ③	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 관심사 기반 기업 혁신 탐구하기 <ul style="list-style-type: none"> - 기업의 출발점이 거창한 아이디어가 아니라, 관심과 불편함, 호기심에서 시작된 문제라는 점을 이해한다. - 개인의 관심사와 연결해, '이런 산업도 가능하구나' 하는 영역을 자유롭게 탐색한다. ▶ 문제해결 기업 카드 만들기 <ul style="list-style-type: none"> - 자신의 관심 분야에서 발생한 문제를 미래 기술을 활용하여 해결하는 문제 해결 기업 카드를 만들어보며, 창의적인 해결책을 구상하고 실용적인 기업 모델을 설계한다. 	
마무리	랩업	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 수업 돌아보기 & 강점 찾기 작성 	

3회차: 팀워크 챌린지

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 협력을 위해 자신의 강점을 분석하고 팀 구성원의 역할을 정의할 수 있다. ▶ 팀원들과 협력적 의사소통 방법을 실습하고 팀 프로젝트를 위한 행동 목표를 설정할 수 있다. ▶ 이를 통해 실질적 협업 능력을 체득할 수 있다. 	
	강의 소개	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 팀빌딩과 팀워크의 중요성을 이해하며, 팀워크 챌린지 경험을 통해 협력 및 소통 역량을 강화한다. ▶ 팀을 위해 도전하고 싶은 목표를 설정하고, 이를 팀원들과 공유하며 실천 방안을 함께 모색한다. 	
	활동 ①	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 나의 팀 프로젝트 스타일 탐색 <ul style="list-style-type: none"> - 다양한 이미지를 보고 내가 이전에 팀 프로젝트를 진행했던 스타일을 선택하고, 팀원들과 팀 프로젝트 경험을 공유한다 	
전개	강의 ①	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 성공적인 팀워크 구축, 스타트업의 힘이자 강점 <ul style="list-style-type: none"> - 스타트업이 제한된 자원과 경쟁 속에서 성공적으로 성장하기 위해 중요한 요소인 팀빌딩과 팀워크의 중요성을 이해한다. - 성공적인 협업과 소통은 팀원들이 각자의 강점과 역할을 명확히 이해하고 조화를 이루는 데서 시작함을 이해한다. - 팀워크는 창의적인 아이디어를 실행 가능한 프로젝트로 발전시키는 데 중요한 요소로, 기업가정신 학습의 기초를 다지는 핵심 요소임을 배운다. 	대인관계 의사소통 도전정신 위협감수성
	강의 ②	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 팀 역량 극대화를 위한 전략 학습 <ul style="list-style-type: none"> - 효과적인 프로젝트 운영을 위해 팀빌딩, 협력, 커뮤니케이션, 갈등 관리 등의 핵심 요소를 이해하고, 그 필요성을 이론적으로 학습한다. - 팀 내 각자의 역할과 강점을 파악하고, 효율적인 팀 구조를 만드는 방법을 학습한다. - 팀원 간의 협력 방안을 모색하고, 서로 다른 의견을 조율하여 공동의 목표를 달성하는 방법을 이해한다. - 팀 내 원활한 정보 공유와 의사소통을 위해 효과적인 커뮤니케이션 기술을 배운다. - 팀 내 갈등 상황을 예방하고 해결하는 방법을 이론적으로 배우며, 갈등을 해결하여 팀워크를 강화하는 방법을 탐색한다. 	

3회차: 팀워크 챌린지

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
전개	활동 ②	<p>▶ 팀워크 챌린지</p> <ul style="list-style-type: none"> - 팀빌딩 활동을 통해 팀원 간의 관계를 강화하고, 각자의 강점과 역할을 탐색하며 협력의 기반을 다진다. - 게이미피케이션을 적용한 다양한 과제를 해결하며, 팀워크를 강화하고 효과적인 커뮤니케이션 방식을 실습한다. - 문제 해결 과정에서 역할 분담과 협력적인 의사소통을 통해 실시간 피드백을 주고받으며, 갈등을 효과적으로 해결하고 미션을 달성한다. - 팀 내 각자가 맡은 역할을 일정 시간마다 교환하면서 다양한 역할을 경험하며 협력의 중요성을 깨닫고, 각 역할의 책임과 필요성을 이해한다. 	대인관계 의사소통 도전정신 위험감수성
	활동 ③	<p>▶ 딱 한 가지 도전 카드 작성하기</p> <ul style="list-style-type: none"> - 팀 프로젝트 진행 시 도전해 보고 싶은, 변화하고 싶은 딱 한 가지 카드를 작성한다. - 팀워크 챌린지를 통해 경험한 점들을 바탕으로, 개인적으로 어떤 역할이나 행동을 개선하고 싶은지 구체적인 목표를 설정한다. - 도전 카드를 작성한 후, 실천 계획을 세우고 성과를 점검할 수 있는 장치를 마련해 팀원들과 함께 진행 상황을 공유한다. 	
마무리	랩업	▶ 수업 돌아보기 & 강점 찾기 작성	

4회차: 문제 발견 및 정의

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 관찰과 공감을 통해 고객이 겪는 문제를 구체적으로 분석할 수 있다. ▶ 일상 문제뿐 아니라 글로벌·기후테크 등 다양한 관점에서 문제를 발견하고 제시할 수 있다. ▶ 다양한 문제 중 우리 팀이 해결하고 싶은 문제를 선택하고, 그 이유를 설명할 수 있다. 	부트스트래핑 대인관계 의사소통 도전정신 위험감수성
	강의 소개	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 세상을 관찰하고 문제를 발견해 해결해보는 팀 프로젝트인 '앙트십 프로젝트'의 목적과 전체 흐름을 소개한다. ▶ 2회차에서 살펴본 미래 산업, 글로벌(Born Global), 기후테크(Climate Tech) 기업 사례를 떠올리며, 문제는 내 주변에서만이 아니라 세상 곳곳에서 발견될 수 있음을 다시 한 번 짚는다. ▶ 이 수업에서는 "지금 당장 해결할 수 있는 문제"보다, 우리 팀이 공감하고 도전해볼 가치가 있는 문제를 선택하는 것이 중요함을 안내한다. 	
	탐색	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 관찰게임 <ul style="list-style-type: none"> - 수업을 함께 듣는 친구들의 일상과 행동을 관찰하며 불편한 점을 찾아본다. - 이어서 관점을 확장해, 뉴스, 영상, 사례 속에서 반복적으로 등장하는 문제와 환경, 자원, 이동, 접근성, 안전 등 사람들이 공통으로 겪는 문제를 함께 살펴본다. - "이 문제는 우리 학교를 넘어서 어디까지 이어질 수 있을까?"를 질문으로 던진다. 	
전개	강의 ①	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 앙트십 프로젝트 이해하기 <ul style="list-style-type: none"> - '앙트십 프로젝트'는 문제 발견부터 해결안 설계, 실행과 피드백까지 이어지는 팀 프로젝트를 이해한다. - 프로젝트의 출발점은 해결책이 아니라, 어떤 문제를 선택하느냐임을 강조한다. - 특히 기후, 환경, 이동, 접근성, 안전과 같이 국가와 지역을 넘어 반복되는 문제들이 하나의 산업과 기업으로 이어질 수 있음을 짚는다. 	
	강의 ②	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 스타트업의 시작, 문제 발견 <ul style="list-style-type: none"> - 스타트업은 새로운 기술보다, 새로운 문제 인식에서 출발한다는 점을 이해한다. - 골든써클의 Why-How-What 구조를 활용해, 겉으로 드러난 불편함이 아니라 "왜 이 문제가 중요한가"를 먼저 생각해본다. <p><small>* 골든써클(Golden Circle): 세계적인 경영 저술가 사이먼 시넥(Simon Sinek)이 제시한 개념으로, 기업이 왜(Why) 하는지를 중심으로 접근하는 모델</small></p>	

4회차: 문제 발견 및 정의

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
	활동 ②	<p>▶ 우리 팀 문제 발견하기</p> <ul style="list-style-type: none"> - 팀별로 다음 세 가지 범주에서 문제를 찾아본다. <ul style="list-style-type: none"> ① 일상에서 발견한 문제 ② 사회·환경·기후 관련 문제 ③ 다른 나라나 전 세계에서 공통으로 나타나는 문제 - 여러 문제를 모아 비교한 뒤, 우리 팀이 더 깊이 다뤄보고 싶은 문제를 몇 가지로 좁힌다. - 문제 상황을 이해할 수 있는 자료를 찾아보고 논의한 후, 우리 팀이 해결하고 싶은 문제를 선택한다. 	
	활동 ③	<p>▶ WHY 정하기</p> <ul style="list-style-type: none"> - 근본적인 문제에 접근할 수 있도록 자체 개발한 무지개 캔버스를 통해 문제를 겪고 있는 대상이 실제로 가장 중요한 문제로 인식하는 부분(WHY)을 발견한다. - 무지개 캔버스를 통해 발견한 문제의 핵심 원인과 대상이 원하는 니즈를 파악하고, 이를 바탕으로 팀이 해결할 구체적인 문제를 설정한다. 	
마무리	랩업	▶ 수업 돌아보기 & 강점 찾기 작성	

5회차: 비즈니스 모델 수립

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	▶ 정의한 문제를 해결하기 위해 다양한 관점으로 아이디어를 발산한 후, 가용자원을 고려하여 우리만의 해결방법을 정할 수 있다.	
	강의 소개	▶ 지난 회차에 발견한 문제와 WHY를 공유하고, 골든써클에서 도출한 HMW (How might we~?) 질문을 통해 해결방법(HOW)을 모색한다. ▶ 문제를 바라보는 다양한 시각 및 활용할 수 있는 자원에 대해서 알아본 후 이를 다면적으로 고려하여 해결방법을 구체화하는 방법을 배운다.	
전개	강의 ①	▶ 문제를 해결하는 다양한 방법 <ul style="list-style-type: none"> - 한 가지 문제를 다양한 방법(제품, 서비스, 제안, 문화, 캠페인 등)으로 해결한 사례를 탐색하고, 디지털 톨과 노코드 톨을 활용하여 창의적인 결과물을 만들 수 있는 방법을 살펴본다. - 실제 스타트업에서는 문제를 겪는 다양한 고객군이 있음을 인지하고, 문제를 바라보는 시각을 '문제 상황을 바꿀 수 있는 방법'과 '문제를 겪는 고객의 행동을 바꿀 수 있는 방법'으로 다양하게 탐구한다. - 일상 속 문제를 혁신적으로 해결한 스타트업의 사례 및 중·고등 선배들의 프로젝트 사례를 통해 문제 해결을 위한 다양한 아이디어를 탐색한다. 	문제발견 문제해결 의사소통 진취성 브리콜라주
	활동 ①	▶ 해결방법 정하기 <ul style="list-style-type: none"> - 우리 팀이 설정한 WHY를 달성하기 위한 다양한 아이디어를 발산한다. - 해결방법을 찾기 위해 현재 팀이 보유한 자원(인적, 물적, 시간, 역량 등)을 확인한다. - 가시적인 성과를 위해 제품 및 서비스의 방식으로 아이디어를 모은 후, 가용자원을 고려하여 우리만의 해결방법(제품/서비스 개발, 클라우드펀딩, 앱/웹 제작 등)을 결정한다. 	
	강의 ②	▶ 스타트업의 핵심, 아이디어 구현 <ul style="list-style-type: none"> - 스타트업에서의 해결방법을 구체화하고 실행 계획을 세우는 것의 중요성을 배우며, 아이디어를 실현 가능한 형태로 변환하는 과정과 계획 수립 방법을 배운다. - 실행 계획을 세울 때 고객의 니즈와 문제에 중심을 두는 스타트업의 고객 중심 접근 방식을 배우고, 해결방법을 구체화하는 방법을 모색한다. 	
	활동 ②	▶ 해결방법 구체화 및 실행계획 세우기 <ul style="list-style-type: none"> - 시장 리서치를 통해 경쟁상품을 분석하고 차별화 방안을 구상한다. - 제품 및 서비스 제작에 필요한 요소들을 고려하여 구체적인 설계와 구현 과정을 명확히 하고, 각 기능과 특징을 시각적으로 표현한다. - 비즈니스 모델 구체화, 실행 가능한 전략 수립, 자원 확보 계획, 일정 및 목표 설정 등을 포함한 스타트업 비즈니스 로드맵을 작성한다. <p>* 스타트업 비즈니스 로드맵 : 린캔버스와 비즈니스 모델 캔버스를 결합하여 테스트의 전체적인 과정과 단계적인 흐름을 명확하게 제시하며, 학생 팀 프로젝트에 맞춰 설계된 맞춤형 팀 워크시트</p>	
마무리	랩업	▶ 수업 돌아보기 & 강점 찾기 작성 <ul style="list-style-type: none"> * 프로토타입 테스트를 위하여 수업 외 추가 시간이 필요하여, 5~6강 사이 혹은 6~7강 사이에 2주의 수업 간격을 두는 것을 권장함 	

6회차: 프로토타입 테스트 기획 및 실행

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 프로토타입의 의미를 이해하고, 제작할 수 있다. ▶ 아이디어를 시각화하고 고객 테스트를 통해 개선할 수 있다. 	
	강의 소개	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 지난 회차에 작성한 스타트업 비즈니스 설계 시트를 공유하고, 이를 바탕으로 프로토타입을 제작한다. ▶ 피드백 세션을 통해 프로토타입을 평가하고 개선한다. 	
전개	강의 ①	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 프로토타입의 개념 <ul style="list-style-type: none"> - 생각하기 위해 만들고, 배우기 위해 테스트하는 프로토타입의 개념과 사례를 배운다. - 프로토타입 제작 및 테스트 과정의 의미를 이해한다. - 페이퍼 프로토타이핑 방법(3D 종이 모델, 인터랙티브 스토리보드)을 이해한다. 	진취성 브리콜라주 부트스트래핑 도전정신 위험감수성
	활동 ①	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 프로토타입 제작 <ul style="list-style-type: none"> - 아이디어를 빠르게 시각화할 수 있는 페이퍼 프로토타입을 제작한다. - 실제 사용자와의 상호작용을 통해 기능성과 사용자 경험(UX)을 검증할 수 있도록, 제품/서비스의 구성 요소가 적절히 반영되었는지 확인한다. 	
	강의 ②	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 스타트업의 검증 단계, 고객 피드백 <ul style="list-style-type: none"> - 제품/서비스의 방향을 조정하기 위해 필요한 고객 피드백의 중요성을 이해한다. - 제품/서비스의 적합성, 기능성, 사용자 경험을 개선하는 데 필수적이며, 지속적인 개선과 검증을 통해 스타트업의 성공 가능성을 높이는 핵심 요소임을 배운다. - 	
	활동 ②	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 고객 인터뷰 및 피드백 세션 <ul style="list-style-type: none"> - 인터뷰, 설문지, 직접 사용 경험 등을 통해 고객의 의도, 요구 사항, 불만 등을 파악한다. - 제품의 사용성 테스트를 통해 제품이 얼마나 직관적이고 사용하기 쉬운지 평가한다. - 서비스 플로우 테스트를 통해 고객이 어떻게 서비스를 경험하는지 관찰하고, 어려운 부분이나 불편함을 느끼는 지점을 확인한다. 	
	활동 ③	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 프로토타입 최적화 및 피봇팅 <ul style="list-style-type: none"> - 피드백 세션과 전문 코치의 팀별 피드백을 바탕으로, 지속 가능하거나 발전 가능성이 있는 개선점을 도출한다. 필요시 피봇팅도 고려할 수 있다. - 개선해야 할 사항들을 우선순위에 맞게 나열한 후 업데이트하고, 최종 테스트를 위해 준비한다. - 프로토타입 최적화를 마친 팀은 최종 테스트를 위해 필요한 재료와 도구를 구매한다. 	
마무리	랩업	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 수업 돌아보기 & 강점 찾기 작성 ▶ 추가로 수집한 고객 피드백 결과 가져오기 안내 	

7회차: 비즈니스 모델 중간 점검 및 최종 테스트 시뮬레이션

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	▶ 최종 테스트를 위한 계획을 점검하고, 실행을 위한 단계별 준비를 할 수 있다.	
	강의 소개	▶ 지난 회차와 이후에 수집한 고객 피드백을 바탕으로 프로토타입 테스트 결과를 분석하고, 최종 테스트의 방향과 목표를 구체화한다. ▶ 최종 테스트를 위해 필요한 지식과 자원을 점검하며 실행 계획을 보완하고 구체화하여 테스트를 준비한다.	
전개	활동 ①	▶ 프로토타입 테스트 과정 리뷰 및 전문 코치 피드백 - 각 팀은 제한된 시간 내에 프로토타입 테스트 과정과 결과를 명확하고 간결하게 정리하여 온라인 협업 툴을 활용해 공유한다. - 공유된 결과를 바탕으로 다른 팀과 문제 해결을 위한 다양한 시각과 아이디어를 교환하며 새로운 인사이트를 얻는다. - 전문 코치의 맞춤형 피드백을 통해 각 팀의 진행 상황과 결과를 평가받고, 팀의 강점과 개선이 필요한 부분을 명확히 확인한다.	문제발견 문제해결 부트스트래핑 기업가적 자신감 도전정신
	강의 ①	▶ 스타트업의 시장 진입 준비: 최종 테스트 - 스타트업이 효율적이고 효과적으로 시장에 진입할 수 있도록 최종 테스트 준비 단계가 중요한 과정임을 배운다. - 최종 제품/서비스의 다양성을 위한 전략(옵션 제공, 고객 세그먼트별 맞춤화, 시장 니즈 반영한 기능 확장, 서비스 확장, 가격 전략 등)을 배운다. - 최종 테스트 실행을 위한 전략과 기법(제품/서비스 검증, 고객 피드백 수집, 위험 관리, 자원 최적화, 시장 진입 전략 수립 등)을 배우고, 이를 통해 실질적인 준비 과정을 이해한다.	
	활동 ②	▶ 최종 테스트 준비하기 - 테스트 실행을 위해 점검해야 할 사항(목표, 운영 방안, 일정, 예산, 역할 등)을 정하여 최종 테스트 계획 시트를 작성한다. - 최종 제품/서비스가 해결해야 할 문제와 기대하는 결과를 명확히 정의하여 최종 목표를 설정한다. - 우리 팀의 목표에 맞는 최종 제품/서비스의 시장 전략을 수립하고, 필요한 도구나 기술적 자원의 준비 사항을 점검한 후, 실행 가능성을 검토하기 위한 리허설을 진행한다. - 최종 테스트에서 발생할 수 있는 위험 요소를 미리 점검하고, 이를 관리하기 위한 리스크 관리 계획을 수립한다. - 각 팀원들의 역할(리더, 자원 관리 담당자, 리스크 관리 담당자, 사용자 피드백 담당자, 기록자 등) 분담을 통해 팀의 효율성을 극대화하고, 테스트 진행 시 발생할 수 있는 다양한 상황에 대비할 수 있도록 한다.	
마무리	랩업	▶ 수업 돌아보기 & 강점 찾기 작성	

8회차: 최종 테스트 기획 및 실행

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 프로젝트 효과성(impact) 검증의 필요성과 방법을 이해하고 실행할 수 있다. ▶ 홍보 및 마케팅의 필요성을 인식하고 실행 계획을 수립하여 적용할 수 있다. 	
	강의 소개	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 지난 회차에 작성한 최종 테스트 계획 시트에서 피드백 지표와 마케팅 방안을 보다 구체화한다. ▶ 현재 팀 프로젝트의 진행 상황을 점검하고, 최종 실행을 위해 남은 단계를 준비한다. 	
전개	강의 ①	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 스타트업의 성장 기초: 효과성(impact) 검증 <ul style="list-style-type: none"> - 효과성 검증은 스타트업이 시장에서 생존하고 성장할 수 있는 기반을 마련하며, 리스크를 최소화하고 자원을 효율적으로 활용하도록 돕는 핵심 단계임을 배운다. - 스타트업의 데이터 수집 방법론(정량적 데이터 수집, 정성적 데이터 수집, 소셜 미디어 및 커뮤니티 데이터 수집, 사용자 행동 데이터 수집 등)을 배운다. 	
	활동 ①	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 프로젝트 효과성 검증 기획하기 <ul style="list-style-type: none"> - 우리 팀의 문제 해결 성과를 평가하기 위해 필요한 지표와 데이터를 알아본다. - 프로젝트에 적합한 지표를 정의하고, 데이터 수집 방법을 설계한다. - 팀이 목표로 하는 변화가 일어났는지 확인하기 위해, 객관적 지표(수익, 이용자 수, 판매량, 조회수, 설치 수 등)와 주관적 지표(문제 해결 정도, 고객 만족도, 인식 개선 정도 등) 중 필요한 항목을 선정한다. - 스타트업 비즈니스 로드맵에 제시된 효과성 검증 틀을 활용하여 우리 팀의 효과성 검증 계획을 수립한다. 	문제해결 브리콜라주 부트스트래핑 의사소통 위험감수성
	강의 ②	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 스타트업의 시장 공략을 위한 발판: 마케팅 전략 <ul style="list-style-type: none"> - 스타트업이 시장에서 효과적으로 자리잡을 수 있도록 필요한 마케팅 전략을 세우고, 이를 통해 자원을 효율적으로 활용하는 방법을 배운다. - 스타트업의 자원과 시장 특성을 고려하여 효과적인 마케팅 전략을 설계하고, 실제 운영 가능한 계획을 수립하는 방법을 배운다. - 스타트업의 성공적인 홍보 사례를 분석하고, 이를 바탕으로 적용 가능한 전략을 탐색한다. 	
	활동 ②	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 홍보 및 마케팅 방안 수립하기 <ul style="list-style-type: none"> - 프로젝트를 알리고 싶은 우리 팀의 주요 타겟을 설정한다. - 타겟 고객층에 도달할 수 있는 효과적인 커뮤니케이션 경로를 확보하기 위하여 온/오프라인 채널(SNS, 블로그, 온라인 광고, 온라인 커뮤니티, 체험 부스, 홍보 자료 배포 등)을 탐색한다. - 각 채널의 특성을 고려해 최적의 마케팅 방안을 설정하고 실행 계획을 수립한다. 	

8회차: 최종 테스트 기획 및 실행

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
전개	활동 ③	<p>▶ 최종 테스트 점검하기</p> <ul style="list-style-type: none"> - 최종 테스트를 위한 제품/서비스를 완성하고, 체크리스트를 기반으로 각 항목을 세부적으로 점검한다. - 점검하는 과정에서 발견된 부족한 요소나 개선이 필요한 부분을 보완하고, 최종 목표에 부합하도록 제품/서비스의 완성도를 높인다. - 실제 테스트 상황을 고려하여 예상되는 문제점을 미리 파악하고, 이를 해결할 수 있는 방안을 준비한다. 	<p>문제해결</p> <p>브리콜라주</p> <p>부트스트래핑</p> <p>의사소통</p> <p>위험감수성</p>
마무리	랩업	<p>▶ 프로젝트 실행 과정(사진, 영상, 결과 인증 이미지 등)을 보여줄 수 있도록 안내</p> <p>▶ 수업 돌아보기 및 강점 찾기 작성</p> <p>▶ 아산 유스프러너 데모데이 안내</p> <p>* 최종 테스트 실행을 위하여 수업 외 추가 시간이 필요하여, 8~9강 사이에 2주의 수업 간격을 두는 것을 권장함</p>	

9회차: 러닝 피치(Learning Pitch) : 실행으로 배우는 앙트십

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 프로젝트의 최종 결과물을 정리하고, 과정과 선택을 중심으로 효과적으로 전달할 수 있다. ▶ Learning by Doing 과정에서 겪은 시행착오와 '좋은 실패'를 돌아보며, 그 의미를 정리할 수 있다. ▶ 실패 경험을 숨기거나 미화하지 않고 말로 정리하고 공유하며, 다음 시도를 준비하는 힘을 기를 수 있다. 	
	강의 소개	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 지금까지 진행한 앙트십 프로젝트 전 과정을 돌아보고, 피칭을 통해 팀의 문제 해결 과정과 결과를 정리한다. ▶ 러닝 피치는 결과를 잘 포장해 보여주는 발표가 아니라, 직접 해보는 과정에서 무엇을 시도했고 무엇이 잘 되지 않았는지를 돌아보는 시간임을 안내한다. ▶ 이 시간에는 실패를 성공 경험처럼 과도하게 정리하기보다, 실패를 있는 그대로 받아들이고 성찰하는 것에 초점을 둔다. ▶ 실패는 평가의 대상이 아니라, 다시 도전하기 위해 꼭 짚어봐야 할 경험임을 분명히 한다. 	
전개	강의 ①	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 스타트업의 성장 가능성을 전달하는 시간: 피칭 <ul style="list-style-type: none"> - 스타트업에서 피칭은 단순한 성과 발표가 아니라, 문제 인식, 선택의 이유, 실행 과정과 그 결과를 공유하는 과정임을 이해한다. - 피칭을 통해 팀의 방향과 배움을 정리하고, 이후의 개선과 도전을 준비할 수 있음을 강조한다. - 스토리텔링과 비주얼 자료를 활용해, 문제 해결 과정과 실행의 맥락이 드러나도록 발표 자료를 구성하는 방법을 배운다. 	기업가적 자신감 진취성 도전정신 위험감수성
	활동 ①	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 프로젝트 발표 자료 제작 <ul style="list-style-type: none"> - 프로젝트의 결과뿐 아니라, 문제 정의부터 실행 과정까지를 포함해 발표 자료를 정리한다. - 잘된 점뿐 아니라 예상대로 되지 않았던 부분도 함께 정리하며, 프로젝트의 흐름을 명확히 표현한다. - 팀의 시도와 선택이 드러나는 발표를 준비한다. 	
	활동 ②	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 러닝 피치(Learning Pitch) <ul style="list-style-type: none"> - 투자자를 위한 아이디어 발표에 그치지 않고, 프로젝트 과정에서의 실험, 시행착오, 피드백 반영 과정을 공유하는 러닝 피치를 진행한다. - 실패를 성공처럼 포장하기보다, 어디에서 막혔고 무엇이 어려웠는지를 솔직하게 말해보는 것을 강조한다. ▶ 프로젝트를 통해 얻은 배움과 성장을 공유하며, 서로의 경험을 존중하는 피드백을 나눈다. 	

9회차: 러닝 피치(Learning Pitch) : 실행으로 배우는 앙트십

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
전개	강의 ②	<p>▶ Learning by Doing</p> <ul style="list-style-type: none"> - 계획이나 이론에 머무르지 않고, 실제로 해보며 배우는 과정 자체가 학습이라는 점을 다시 확인한다. - 모든 시도가 성공으로 이어지지는 않지만, 실행하지 않았다면 알 수 없었던 실패는 다음 선택을 바꾸는 중요한 단서가 될 수 있음을 이해한다. <p>▶ 좋은 실패</p> <ul style="list-style-type: none"> - 실패를 단순히 끝이 아니라 배움과 성장의 기회로 보고, 실패가 새로운 도전과 작은 성공으로 이어질 수 있다는 점을 이해한다. - 실패는 자연스러운 학습의 일부로, 이를 통해 두려움을 줄이고 도전 정신을 키우며, 실패에서 얻은 교훈이 성공보다 더 큰 가치를 제공할 수 있다는 것을 배운다. 	기업가적 자신감 진취성 도전정신 위험감수성
	활동 ③	<p>▶ 생존 근육을 만들기 위한 시간: 원드로잉(One drawing)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 실패 경험을 나만의 자산으로 만들기 위해 '원드로잉' 시간을 갖고, 프로젝트를 통해 얻은 교훈을 시각적으로 표현한다. - 4가지 키워드(기억, 부족, 칭찬, 발견)를 통해 개인의 역할과 기여를 돌아보며, 그 과정에서 배운 점을 명확히 한다. - 원드로잉 내용을 공유하며 자신의 실패 자산을 나누고, 미래 기업가로서의 도전 과제를 발견한다. 	
마무리	랩업	<p>▶ 수업 돌아보기 & 강점 찾기 작성</p> <p>▶ 아산 유스프러너 데모데이 안내</p>	

10회차: 기업가정신과 나

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	▶ 수업 과정을 되돌아보며 내가 개발한 기업가정신 역량을 성찰하고, 나만의 진로를 모색할 수 있다.	
	강의 소개	▶ 다양한 분야에서 기업가정신을 발휘하며 자신만의 길을 개척해 나가는 사람들의 사례를 배운다. ▶ 스타트업 방식으로 경험한 문제 해결 과정을 포함한 10차시 수업을 통해 개발한 기업가정신 역량을 돌아본다.	
전개	강의 ①	▶ 양트십으로 내 길을 찾은 사람들 - 자신이 좋아하는 것, 잘하는 것과 세상이 원하는 것의 접점을 찾아 '가치 창조자'로 살아가는 창업가, 사내혁신가, 학생창업가의 사례를 소개한다. - 창업가들이 겪은 실패와 그로부터의 배움을 공유하면서, 실패가 중요한 성장 과정이라는 점을 이해한다. - 자신의 열정과 역량을 어떻게 시장의 니즈와 결합시켜 혁신을 이루어냈는지 배우며, 자신의 강점과 관심사를 어떻게 현실적인 기회로 전환할 수 있을지 생각해본다.	의사소통 부트스트래핑 기업가적 자신감 진취성
	강의 ②	▶ 스타트업 도전 과정 경험 되돌아보기 - 스타트업에서의 팀 프로젝트 경험이 끝난 후, 자신의 경험을 되돌아보는 것이 중요한 과정임을 이해한다. - 실패와 도전의 경험을 되새기며, 향후 더 나은 기업가로 성장할 방향을 설정할 수 있음을 배운다.	
	활동 ①	▶ 아산형 기업가정신 역량 빌드업 - 아산형 기업가정신 역량 10가지에 기반한 40여 가지 지식(Knowledge), 기술(Skill), 태도(Attitude) 지표를 수업 여정 지도 각 단계에 맞춰 맵핑한다. - 이를 통해 내가 획득한 역량을 체계적으로 분석하고 정리하여, 나의 성장 과정을 명확히 이해한다.	
	활동 ②	▶ Draw your Entship - 동료 및 전문 코치의 피드백과 자기 성찰을 바탕으로 자신의 특별한 장점과 잠재력을 확인하고, 이를 통해 새로운 흥미와 적성을 발견하여 진로의 가능성을 탐색한다. - 전체 수업 과정을 회고하고 그 과정에서 마주친 도전, 배운 점, 달성한 성과 등으로 나만의 스토리를 완성한다. - 커리큘럼 전반의 핵심 키워드 추출과 다각적 의미 분석을 통해 개인의 가치관과 목표를 반영한 나만의 기업가정신을 정의한다.	
마무리	랩업	▶ 만족도조사 진행 ▶ 수료증 배부 및 기념사진 촬영	

