



00

ASAN

YOUTH

아산 유스프러너

PRENEUR

중등 커리큘럼 소개

커리큘럼 소개 및 FAQ	2p-3p
❶ 가치쓰는 창업일기	4p-15p
❷ 창업 실험실 36.5도씨	17p-33p
❸ 헬로, 스타트업 월드	35p-48p

2026 아산 유스프러너

Asan Youth-Preneur

중등 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(5강~7강)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 주시기를 부탁드립니다.

Q4

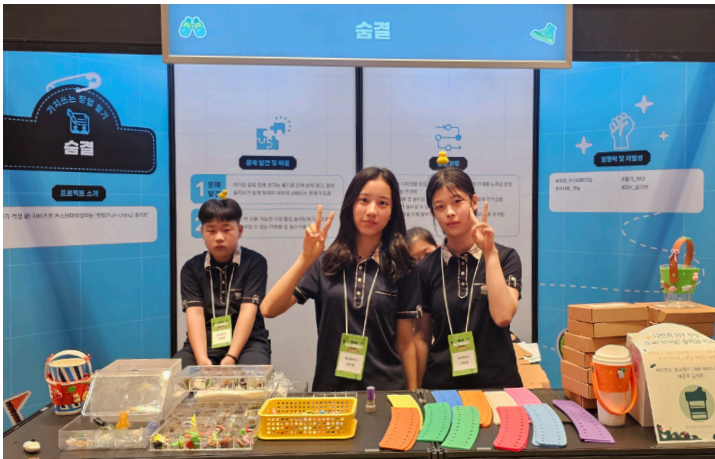
교육 진행에 필요한 교재/교구를 학교에서 구입해야 하나요?

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 중등 커리큘럼 소개

① 가치쓰는 창업일기 - 사진으로 보는 가치쓰는 창업일기





01. 교육 소개

- ▶ 학생들이 발견한 주변의 문제를 세상으로 확장하고 본인의 관심사를 미래의 잠재력과 연결하는 과정에서 창의적 문제해결능력을 발휘하며 생각의 경계를 넓히고 새로운 영역에 도전하며 성장해 나갈 수 있도록 지원합니다. 이를 통해 세상의 변화를 받아들이고 변화 속에서 기회를 발견하려는 태도를 갖추니다.
- ▶ 암스테르담 자유대학교의 닐 톰슨, 뱀슨 칼리지의 윌리엄 가트너 등이 제시한 실천으로서의 기업가정신(EAP, Entrepreneurship as Practice) 이론을 근거로 한 팀 프로젝트 중심의 커리큘럼입니다. 팀 프로젝트 실천을 통해 발견한 기회를 세상이 필요로 하는 다양한 가치로 만들어 낼 수 있는 능력을 함양합니다.
- ▶ 매슬로우의 욕구 계층 이론을 근거로 팀 프로젝트 아이디어에 고객의 욕구를 충족하는 차별점을 더해 실현가능하고 설득력 있는 아이디어로 구체화하는 과정을 배웁니다.
- ▶ 교육 과정에서 겪을 수 있는 실패를 회피하거나 외면하지 않고 지속적인 피벗(Pivot, 프로젝트 수행 과정에서 방향 전환을 통해 위기에서 벗어나는 것)을 통해 의연하게 대처할 수 있는 회복탄력성을 강화합니다.

02. 교육 목표

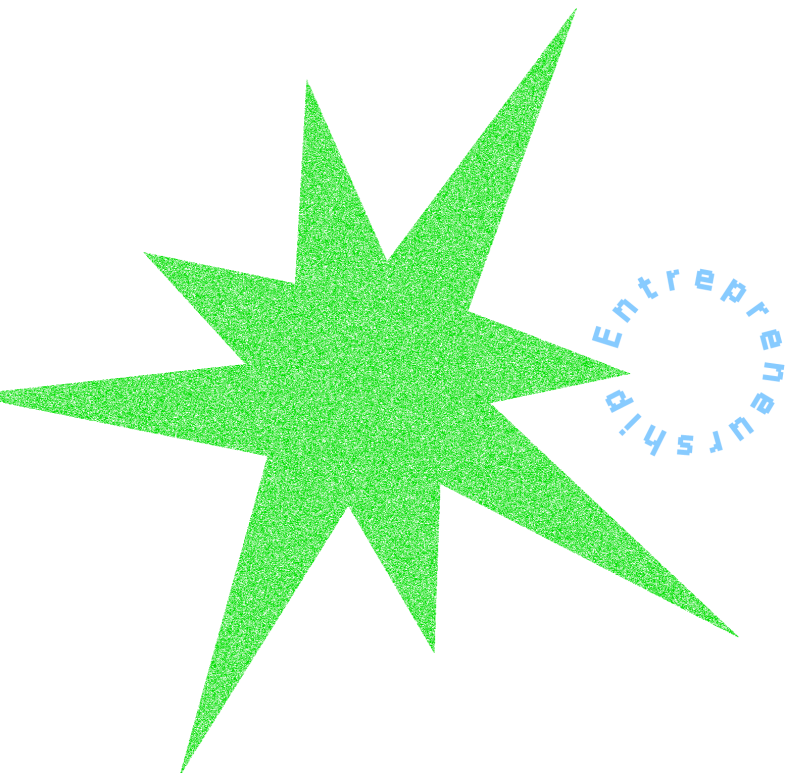
- ▶ 중학생의 발달단계에 따라 팀 프로젝트 과정 안에서 공감능력, 창의적 문제해결력, 설득력, 실행력, 그릿(끝맺음 능력)을 중점적으로 함양할 수 있습니다.
- ▶ 혁신을 바탕으로 패러다임을 바꾼 기업가의 사례를 바탕으로 세상의 문제를 해결하기 위한 새로운 시도들을 해 볼 수 있습니다. 특히 과정 중 크고 작은 실패에 의연하게 대처하며 한 단계 성장하는 모습을 기대할 수 있습니다.
- ▶ 다양한 이해관계자들과의 상호작용을 통해 협력적 관계를 구축하고, 한정된 자원과 시간을 활용하여 아이디어를 도출하고 피봇팅하여 쓸모 있는 새로운 가치를 만들어낼 수 있습니다.
- ▶ 창의적 문제해결 아이디어를 창업 아이템화하는 과정에서 인간에 대한 이해에서 이끌어낸 심리적 근거를 바탕으로 의견을 제시하고 상대방을 설득할 수 있습니다.

03. 교육 강사

- ▶ 수년간 아산 유스프러너 교육을 함께 하여 프로그램과 커리큘럼, 학생들에 대한 이해도가 높은 전문 강사가 함께 합니다.
- ▶ 학교 현장에서 청소년 창업교육과 기업가정신교육을 진행해 왔던 교사 출신의 기업가정신교육 전문가 함께 합니다.
- ▶ 학생들과 공감하고 소통할 수 있는 열정 넘치는 창업가 출신의 청년 강사가 함께 합니다.

04. 교육 특징

- ▶ 중학생 맞춤형 활동 중심 커리큘럼으로, 창업 프로젝트를 수행하며 쉽고 재미있게 기업가정신을 경험할 수 있습니다.
- ▶ 태도(attitude), 기술(skill), 지식(knowledge)의 순서로 교육 단계가 구성되어 있어 입체적인 기업가정신 역량 강화가 가능합니다.
- ▶ 활동의 이유(WHY)에 집중하는 스타트업의 가치창출 방식에 따라 팀 프로젝트를 진행합니다. 학생들은 다양한 방법의 아이디어 실현을 경험하며 아이디어의 글로벌 확장 등의 큰 그림을 그려볼 수 있습니다.
- ▶ 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



05. 교육 차별성

- ▶ **좋아하는 것, 잘하는 것과 문제해결:** 학생 개인의 관심사로부터 시작하여 주변과 세상의 문제를 발견하고 구체화하며 원인을 분석하는 과정에서 변화에 능동적으로 대응하는 태도를 갖출 수 있습니다.
- ▶ **제한된 조건과 창의력:** 주어진 자원을 슬기롭게 활용하여 새로운 가능성을 찾아내고, 공감을 바탕으로 가능성을 구체화하는 창의력을 발휘하며 혁신의 근간을 배울 수 있습니다.
- ▶ **주변과의 상호작용:** 고객, 경쟁자, 교사 및 이해관계자와 지속적으로 상호작용하며 협력적 의사소통 능력을 함양할 수 있습니다.
- ▶ **실천으로서의 기업가정신:** 실천과 활동 중심으로 설계한 팀 프로젝트에서 합리적인 근거를 바탕으로 의사결정하고 행동하게 하여 위험에 도전하고 예상하지 못한 변수에 대응하는 방법을 배웁니다.
- ▶ **논리와 설득, 과학적 사고:** 논리적 인과관계를 통해 문제 속에서 기회를 발견하고, 과학적 사고를 바탕으로 검증하며 심리적 분석을 거쳐 아이디어를 완성합니다. 창의적 아이디어에 가치를 부여하는 설득력을 갖출 수 있습니다.
- ▶ **기업가정신 교수법**(하이지 네크 외, 2018), **몰입**(최센트미하이, 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

plane

- ▶ **플래니**는 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: 논리적 탐색 - Logos, 해결해야 할 문제 속 기회 찾기

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 글로벌 단위, 기후테크 분야에서 기업가정신을 발휘한 창업 사례와 아산 유스프러너 프로젝트 사례를 통해 전체 활동의 방향을 파악할 수 있다. ▶ 문제에 너무 깊이 빠지기보다 문제 속에서 기회를 발견하고, 기회를 프로젝트의 주제로 결정할 수 있다. 	
	참여	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 아산나눔재단, 아산 유스프러너 소개 및 가치쓰는 창업일기 커리큘럼 <ul style="list-style-type: none"> - 아산 유스프러너 프로그램과 가치쓰는 창업일기 8차시 내용을 안내한다. - 2025 아산 유스프러너 데모데이 영상을 시청한다. ▶ 기후테크 기업가 사례를 활용한 아산형 기업가정신 요소 소개 <ul style="list-style-type: none"> - 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"> ▶ 개인 활동 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. ▶ 팀 활동 기업가정신 역량 발견 및 자기소개 <ul style="list-style-type: none"> - '기업가정신 테스트'를 통해 각자의 기업가정신을 발견한다. - 각자의 장점과 특징, 가장 뛰어난 기업가정신 역량을 기반으로 팀원들 간 자기소개를 진행한다. 	창업의지 자원활용능력 혁신성 위험감수성
	연결	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 개인 활동 해결해야 할 문제와 기회 <ul style="list-style-type: none"> - 겪어 본 불편함, 들어 본 문제 등을 양적으로 많이 기록한다. - 각 내용에 대해 핵심 문제 키워드를 찾는다. - 문제로 인해 발생하는 빈 틈(Niche)에서 기업가적 기회(Entrepreneurial Exploitations)를 탐색한다. ▶ 팀 활동 문제 속 매력적인 기회 <ul style="list-style-type: none"> - 팀원들이 각자 작성한 기회를 공유하고, 가장 의미 있고 매력적인 기회 두 개를 선정하여 공유한다. 	
마무리	공유	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 팀 내 역할과 내용 <ul style="list-style-type: none"> - 발견한 기회 중 가장 매력적이고 실행가능한 것을 선정하여 프로젝트의 주제로 삼아 발표한다. - 팀 내에서 프로젝트의 대략적인 최종 목표를 상상하며 이야기 나눈다. 	

2회차: 논리적 탐색 - Pathos, 핵심 대상과 시장 분석

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 개인 관심사 탐색을 통해 자아 개념을 구성하여 표현할 수 있다. ▶ 개인의 관심사와 사람들의 니즈를 연결하여 협력적 의사소통을 통해 핵심 대상과 공감할 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"> - 실패를 극복한 기후테크 기반의 스타트업 사례를 소개한다. - 캠페인, 기부 등 비(非)창업 사례를 소개한다. ▶ 기업가정신을 발휘한 중학생 프로젝트 <ul style="list-style-type: none"> - 2023년-2025년 아산 유스프러너 참여 중학생들의 문제해결, 모의 창업 프로젝트 결과물 중 더 큰 세상으로의 확장 가능성이 돋보이는 사례를 공유한다. 	
전개	탐색	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 개인 활동 최근 관심사: [HUMAN] 키워드를 관심사 카테고리 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. - 강사의 개별 지도를 통해 각 카테고리와 관련된 관심사를 하나씩 제시할 수 있도록 유도한다. ▶ 개인 활동 야 너두?, 개인 관심사의 확장 <ul style="list-style-type: none"> - 1회차에서 찾은 기회와 개인의 관심사를 연결하여 창업가설 형태의 문장으로 만들어 본다. - 각자 작성한 내용을 팀원들과 공유한다. 	자아개념 혁신성 창의적 문제해결력 협력적 의사소통 능력
	연결	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 팀 활동 핵심 고객과 시장 <ul style="list-style-type: none"> - 팀원들의 내용 중 가장 많은 사람이 공감하는 내용을 결정한다. - 어떤 사람이 그 기회를 가장 좋아할지 주어진 내용에 따라 최대한 구체적으로 상상하여 작성한다. - 강사의 팀 개별 지도를 통해 충분히 이야기 나누면서 최대한 구체적으로 작성할 수 있도록 지도한다. ▶ 팀 활동 페르소나 <ul style="list-style-type: none"> - 팀별로 정리한 기회와 문제상황에 있는 사람을 페르소나로 설정한다. - 페르소나와 유사한 사람들의 불합리한(또는 이상한) 행동을 정리하여 발표한다. 	
마무리	공유	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 해결해야 할 문제 공유 <ul style="list-style-type: none"> - 페르소나의 하루, 문제 상황 전후 과정을 폭넓게 상상하며 고통스러워 하는 부분과 바라는 점 등을 이야기 나눈다. 	

3회차: 논리적 탐색 - Ethos, 가치로 연결되는 아이디어

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 창의적 아이디어 발상의 원리를 이해하고 SCAMPER 기법을 활용하여 창의적 아이디어 컨셉을 만들어볼 수 있다. ▶ 창의적 문제해결 아이디어가 어떤 다양한 가치를 가질 수 있는지 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 중학생 팀 프로젝트 활동 중 창의적 문제해결 아이디어를 소개하고 특징을 분석한다. - 2025 아산 유스프러너 데모데이 중학생 팀 프로젝트 활동 중 경제적 가치를 만들어 낸 사례를 소개하고 특징을 분석한다. 	
전개	탐색	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 개인 활동 문제 상황과 대상 <ul style="list-style-type: none"> - 팀이 정한 문제 상황에서 가장 큰 고통을 겪고 있는 대상을 선정한다. - 그 대상이 문제를 해결하기 위해 또는 회피하기 위해 어떤 행동을 하는지, 어떤 제품/서비스를 사용하고 있는지 정리한다. ▶ 개인 활동 SCAMPER, 창의적 문제해결 아이디어 도출 <ul style="list-style-type: none"> - SCAMPER 기법을 사용하여 기존에 사용하던 제품/서비스를 개선하여 문제를 해결할 수 있는 아이디어 컨셉을 도출한다. ▶ 개인 활동 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. 	혁신성 창의적 문제해결력 위험감수성
	연결	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 팀 활동 창의적 문제해결 아이디어의 가치 <ul style="list-style-type: none"> - 팀원들이 제안한 창의적 아이디어 중 다양한 가치 창출 가능성을 중심으로 대표 아이디어를 선정한다. - 강사의 팀 개별 지도를 통하여 더욱 다양한 가치로 연결하고 확장할 수 있도록 유도한다. ▶ 팀 활동 구체적인 가치 제안 <ul style="list-style-type: none"> - 위 활동의 순서를 바꾸어, 가치를 실현하기 위해 아이디어를 어떻게 수정할 수 있을지 토론한다. - 팀 활동지에 가치있는 창의적 문제해결 아이디어 컨셉을 그림 또는 도면 형태로 정리한다. 	
마무리	공유	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 팀 프로젝트 개요 공유 <ul style="list-style-type: none"> - 팀별 프로젝트 주제와 창의적 문제해결 아이디어 컨셉을 발표한다. - 문제해결 또는 기회가 사람들에게 얼마나 다양한 가치를 줄 수 있는가를 중심으로 상호 피드백한다. 	

4회차: 논리적 탐색 - 가능성, 더 넓은 세상으로의 확장

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 경쟁제품/서비스를 분석하여 우리 팀의 문제해결 아이디어의 차별화 전략을 수립하고 그 이유를 논리적으로 설명할 수 있다. ▶ 차별화 방향을 다양화하여 글로벌 시장 검토, 차별화 실패 시 대처방안 등을 제시할 수 있다. 	
	참여	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 시장과 산업의 개념, 고객과 경쟁자 분석의 필요성 <ul style="list-style-type: none"> - 시장과 고객, 산업과 경쟁자의 개념을 설명한다. - 경쟁자 분석을 통해 무엇을 얻을 수 있는지 설명한다. ▶ 글로벌 진출을 통한 차별화 사례 <ul style="list-style-type: none"> - 글로벌 스타트업들의 각 국가별, 문화별 특성에 맞춘 차별화를 통해 성공한 사례를 분석하여 전달한다. 	
전개	탐색	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 개인 활동 경쟁자 조사 <ul style="list-style-type: none"> - 직접 경쟁자부터 대체재까지, 경쟁자의 범위를 설명한다. - 경쟁 제품/서비스를 조사한다. - 강사의 개별 지도를 통해 경쟁 제품/서비스의 범위를 확장하여 대체재까지 찾아 조사할 수 있도록 유도한다. 	협력적 의사소통 능력 창의적 문제해결력 위험감수성
	연결	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 팀 활동 차별화 전략과 아이디어의 구체화 <ul style="list-style-type: none"> - 경쟁자 대비 팀 아이디어의 단점을 보완하고 장점을 보강할 수 있는 차별점을 정리한다. - 강사의 팀 개별 지도를 통해 팀이 활용 가능한 자원을 고려하여 실행 가능한 내용을 중심으로 정리할 수 있도록 유도한다. - 팀의 창의적 문제해결 아이디어에 차별점을 반영하여 정리한다. ▶ 팀 활동 또 다른 차별화 가능성, 해외 시장 <ul style="list-style-type: none"> - 강사의 팀 개별 지도 과정에서 차별점을 해외 시장 진출 쪽에서 찾아볼 수 있도록 유도한다. - 가능성 차원에서 글로벌화, 기후문제 해결과의 연결 등 조금 더 입체적인 차별점을 만들어 본다. 	
마무리	공유	<ul style="list-style-type: none"> ▶ What if.. 만약에 <ul style="list-style-type: none"> - 실패할 경우 어떻게 피벗해 볼 것인지, 글로벌화를 추진할 경우 어떤 방향으로 해볼 것인지 등 자유롭게 상상한 내용을 이야기 나눈다. 	

5회차: 과학적 탐구 - 실현가능성, 우리가 직접 해 낼 수 있는 것

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 제품/서비스의 가격이 어떻게 결정되는지 이해하고 설명할 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"> ▶ 피벗(Pivot)의 중요성 <ul style="list-style-type: none"> - 혁신 기업의 피벗 사례를 소개하고 분석한다. - 특히 기후테크, 바이오, 헬스케어, 글로벌 서비스 등 프론티어 기업가정신을 발휘한 창업 분야에서 피벗이 중요한 역할을 하였음을 강조하여 설명한다. - 유스프러너 중학생 팀 프로젝트 활동 중 피벗 사례를 소개하고 분석한다. 	
전개	탐색	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 제품/서비스 가격결정의 원리 <ul style="list-style-type: none"> - 자사 중심 가격결정: 원가 분석을 통한 제품/서비스 가격결정 방법을 설명한다. - 가치 중심 가격결정: 고객 인터뷰 결과와 제품/서비스의 가치를 바탕으로 한 가격결정 방법을 설명한다. - 경쟁 중심 가격결정: 경쟁자 분석을 통한 가격결정 방법을 설명한다. ▶ 개인 활동 경쟁 중심 가격결정 <ul style="list-style-type: none"> - 4회차에 정리한 경쟁자들의 가격을 근거로 팀별 제품/서비스의 가격을 정리한다. ▶ 이상과 현실의 차이 <ul style="list-style-type: none"> - 가격결정 과정에서 최초 계획과 실행 내용에 차이가 발생할 수 있음을 안내한다. - 강사의 개별 지도를 통해 차이가 실패가 아님을 설명하고, 극복 방법과 회복탄력성 함양에 대해 이야기 나눈다. 	혁신성 진취성 창의적 문제해결력 위험감수성 협력적 의사소통 능력
	연결	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 개인 활동 재료 탐색 <ul style="list-style-type: none"> - 팀 제품 제작 또는 서비스 구현에 필요한 재료를 정리한다. - 자본금 내에서 최대한 제작 가능한 재료를 검색하여 정리한다. - 강사의 개별 지도를 통해 자본금 내에서 최대한 많은 제품/서비스를 구현할 수 있는 효율적인 방법을 찾을 수 있도록 유도한다. ▶ 팀 활동 재료 구매 <ul style="list-style-type: none"> - 팀원들이 정리한 재료를 선별하여 정리한다. - 강사와 함께 재료를 구매한다. 	
마무리	공유	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 과제 재료 구매 <ul style="list-style-type: none"> - 수업시간 내 강사와 재료구매를 완료하지 못한 경우 5회차 수업 종료 후 2일 이내에 재료 구매를 완료한다. - 수업 이후 재료구매가 이루어지는 경우 단톡방 또는 별도 채널을 통해 강사와 긴밀히 연락한다. 	

6회차: 과학적 탐구 - 지속가능성, 다양한 가치의 전달

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 가치를 전달하기 위한 수익모델과 비즈니스모델의 차이점을 사례를 들어 설명할 수 있다. ▶ 팀의 제품/서비스의 핵심을 설득력 있게 표현하여 홍보자료를 만들 수 있다. 	
	참여	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 비즈니스모델과 수익모델 <ul style="list-style-type: none"> - 가치의 지속가능성을 위한 비즈니스모델의 개념을 설명한다. - 비즈니스모델과 수익모델의 차이점을 설명한다. ▶ 지속가능성을 위한 경제적 가치 <ul style="list-style-type: none"> - 혁신적인 문제해결 프로젝트, 스타트업이 경제적 가치 창출을 통해 지속가능성을 확보한 사례를 분석하여 안내한다. 	
전개	탐색	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 개인 활동 가치 전달 사례 분석 <ul style="list-style-type: none"> - 프론티어 기업가정신을 발휘하여 새로운 도전을 이어가고 있는 스타트업 중 팀의 프로젝트와 유사한 기업을 선정한다. - 해당 기업의 수익모델, 비즈니스모델을 분석하여 정리한다. - 강사의 개별 지도를 통해 생성형 AI의 도움을 받아 객관적 사실을 기반으로 내용을 정리할 수 있도록 지도한다. 	자원활용능력 자원운용능력 창의적 문제해결력
	연결	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 팀 활동 가치 전달자 <ul style="list-style-type: none"> - 수익모델과 판매 방법, 가격 등을 정리하여 팀 활동지에 기록한다. - 내용을 공유하고 상호 피드백 한다. ▶ 팀 활동 홍보자료 제작 <ul style="list-style-type: none"> - 팀 로고와 아이템 이름을 결정하고 디자인한다. - 강사의 팀 개별 지도를 통해 팀 내 역할을 분담하여 재료 구매 외의 인원은 판매와 홍보를 위한 홍보물을 디자인하고 제작할 수 있도록 유도한다. - 동영상 제작 툴을 활용하여 창업 아이템 소개영상을 제작한다. <p>* 단, 프로젝트의 진행 진도에 따라 이 과정은 생략할 수 있다.</p>	
마무리	공유	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 보다 적극적인 가치 전달과 확산 <ul style="list-style-type: none"> - 가치 전달을 위한 홍보자료를 공유하고 보완해야 할 내용을 중심으로 상호 피드백 한다. 	

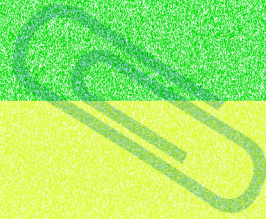
7회차: 설득적 완성 - 스며들다, 헤어날 수 없는 매력

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 팀의 아이템이 가치 있다는 설득력을 갖기 위해 어떤 활동을 해 볼 수 있는지 스타트업의 사례를 들어 설명할 수 있다. ▶ 최종 실행과 발표를 위해 역할을 분배하고 구체적인 계획을 세워 실행할 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. - MVP 테스트가 창의적 아이디어와 창업 아이템에 대한 설득력을 높이는데 중요한 역할을 하였음을 강조하여 설명한다. - 유스프러너 중학생 팀 프로젝트 활동 중 MVP 제작 사례를 소개하고 분석한다. 	
전개	탐색	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 개인 활동 사람들의 욕망과 설득 <ul style="list-style-type: none"> - 매슬로우의 욕구 계층 이론을 바탕으로 각자의 아이템이 어떤 욕구를 자극할 수 있는지 정리해 본다. - 강사의 개별 지도를 통해 생성형 AI의 도움을 받아 사례를 기반으로 내용을 정리할 수 있도록 지도한다. 	자원운용능력 창의적 문제해결력 협력적 의사소통 능력 창업의지
	연결	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 팀 활동 또 다른 새로운 가치 <ul style="list-style-type: none"> - 개인 활동을 통해 찾은 심리적 욕구 공략 방법을 공유하고 가장 설득력 높은 내용을 선정한다. - 팀 활동지에 내용을 정리하되, 기존 아이디어를 크게 변경하지 않도록 주의한다. - 심리적 욕구를 고려하여 추가한 가치를 공유하고 상호 피드백 한다. 	
마무리	공유	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 최종 발표 준비 <ul style="list-style-type: none"> - 8회차에 진행할 IR 발표의 순서와 발표자료 제작 방법을 전달한다. - 스토리텔링의 구조와 PSST 구조를 설명하고 IR 피칭 기본 폼을 제공한다. <ul style="list-style-type: none"> * PSST 구조: 투자 유치를 위한 사업계획서 작성 프레임워크로, P(Problem, 문제), S(Solution, 해결책), S(Scale-up, 사업화/확장성), T(Team, 팀 역량)의 4가지 핵심 요소로 구성되어 사업의 당위성과 실현 가능성을 논리적으로 제시하는 방식 - 정주영 창업경진대회의 피칭 자료영상을 시청한다. 	
		<ul style="list-style-type: none"> ▶ 실행 팀별 제품 판매 및 서비스 제공, 캠페인 활동 실행 <ul style="list-style-type: none"> - 7회차 - 8회차 사이에 1주 이상 시간을 확보하여 학생들이 팀 프로젝트 결과를 실행한다 	

8회차: 설득적 완성 - 가치쓰는 창업일기, 끝맺음

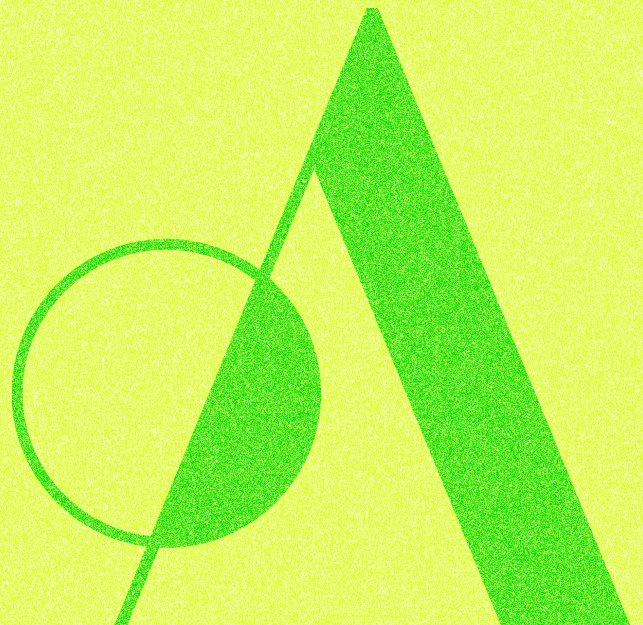
구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 개인의 관심사를 팀의 문제해결 아이디어로 설정하고 구현하여 실행한 과정을 근거로 하여 설득력 있게 발표할 수 있다. ▶ 긍정적인 자세로 다른 의견을 받아들이고, 부족한 점을 보완하여 미래를 설계할 수 있다. 	
	참여	<ul style="list-style-type: none"> ▶ IR 피칭 방법 및 발표 자세 <ul style="list-style-type: none"> - 판매/활동 결과발표 및 질의응답 방법과 주의사항을 안내한다. - 발표 순서를 결정하고 발표자 자세와 청중의 자세를 안내한다. 	
전개	탐색	<ul style="list-style-type: none"> ▶ IR 피칭 진행 <ul style="list-style-type: none"> - 작성한 IR 자료를 활용하여 판매/활동 과정에서 발견한 기회와 문제, 그리고 그를 해결하기 위해 만든 제품 및 서비스, 피봇팅 내용과 실행 결과(매출액, 서비스 이용자 수, 기부액 등)를 발표한다. - 발표 내용에 대한 강사의 짧은 피드백을 전달한다. 	창업의지 창의적 문제해결력 협력적 의사소통 능력 자아개념
	연결	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 피드백과 평가 <ul style="list-style-type: none"> - 질의응답 방식으로 상호 피드백을 전달한다. - 활동지의 자기평가 내용을 작성하여 공유한다. ▶ 랩업(Wrap-up) <ul style="list-style-type: none"> - 모의 창업 과정의 단계별 리마인딩을 통해 기업가정신의 핵심 요소를 강조한다. - 아산형 기업가정신 역량 점검: 1회차 때 배운 10가지 기업가정신 역량 요소에 대해 되짚어보고, 한 학기 동안의 역량 강화 및 성장 내용 등을 회고한다. ▶ 내가 해 본 창업 또는 활동은? <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. 	
마무리	공유	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 팀 프로젝트 마무리 <ul style="list-style-type: none"> - 8차시 프로젝트의 좋은 점, 아쉬운 점, 흥미로운 점에 대해 이야기 나눈다. - 팀 프로젝트 도전과 실행 과정에서 겪은 실패에 대해 이야기 나누고, 그 과정에서 배운 점을 공유한다. ▶ 가치쓰는 창업일기 과정 마무리 <ul style="list-style-type: none"> - 학생 및 교사 만족도 조사를 실시한다. - 수료증을 전달하고 단체사진을 촬영한다. 	

CURRICULUM



CURRICULUM BOOK

MIDDLE SCHOOL



2026 아산 유스프러너 중등 커리큘럼 소개

② 창업 실험실 36.5도씨 - 사진으로 보는 창업 실험실 36.5도씨





01. 교육 소개

- ▶ 창업 실험실 36.5°C는 기업가정신의 핵심 요소인 '사람 중심 혁신' 마인드를 지닌 미래 인재를 육성하도록 설계되었습니다. 즉, 세상에 의미 있는 변화를 만들기 위한 창의적 도전을 '협력'과 '실험'으로 행동하고 경험하며 '성장'할 수 있도록 설계된 커리큘럼입니다.
- ▶ '인간의 잠재력은 무한하다'는 아산 정주영 현대 창업자의 신념과 철학을 이어 받아, 학생들이 도전과 실험을 통해 자신의 가능성을 발견하고 성장하는 경험을 제공합니다.
- ▶ 학생들이 자신의 아이디어를 탐구하고, 만들어 보고, 현실로 바꾸는 실험과 실습을 통해 스스로의 잠재력을 발견하고 문제를 해결할 수 있다는 자신감과 실패에 대한 회복탄력성을 갖도록 합니다.
- ▶ 36.5°C처럼 항상성을 유지하는 기업가적 태도(Attitude)와 지식(Knowledge), 기술(Skill)을 함양하며, 실패를 성장의 밑거름으로 삼는 회복탄력성을 갖추도록 돕습니다.

02. 교육 목표

- ▶ **진로역량 강화:** 스타트업의 문제해결 과정을 경험하며 세상의 변화에 대응하는 자기주도적 진로 탐색 역량을 함양합니다.
- ▶ **프론티어 기업가정신 함양:** 지역적 한계를 벗어나 세계를 무대로 하는 다양한 문제를 인식하고 해결하는 확장된 관점을 갖습니다.
- ▶ **회복탄력성 내재화:** 실패를 회피하지 않고 성찰하며 다시 도전할 수 있는 심리적 안전감과 도전 정신을 배양합니다.

03. 교육 강사

- ▶ 경영학, 창업학, 교육학 등을 전공하고 실전 창업 및 프로젝트 경험이 풍부한 전문 강사진이 교육을 이끍니다.
- ▶ 청소년의 발달 단계와 눈높이에 맞춘 퍼실리테이션 역량을 갖추고 있으며, 학급별 최적의 지도를 위해 보조 강사를 배치합니다. (특정 차시 또는 학급 인원예 따라 원활한 학생 지도 및 운영을 위한 퍼실리테이터 배치)
- ▶ 지속적인 교육 연구 커뮤니티 활동을 통해 최신 기업가정신 트렌드와 사례를 커리큘럼에 반영합니다.

04. 교육 특징

- ▶ **3-트랙 무한 확장 시스템:** 일상생활, 글로벌, 환경(지속가능한 지구)이라는 세 가지 경로를 통해 학생들의 흥미와 역량에 맞는 문제를 주도적으로 발견하게 합니다.
- ▶ **디자인적 사고와 게이미피케이션의 통합:** 디자인적 사고 프레임워크와 크리앙트레의 교구를 활용하는 게임 활동을 통해 학습이 직관적이고, 매 차시 과정에 즐겁게 참여할 수 있도록 설계하였습니다. 이는 학생들이 학습 및 팀 프로젝트 과정에서 소외감을 느끼거나 어려움을 겪지 않도록 지원하고, 효과적으로 참여할 수 있도록 합니다.
- ▶ **사람 중심 혁신:** '공감 기반, 사용자 관점'에서 문제와 기회를 바라보고 해결하는 과정을 경험함으로써 나를 이해하고, 세상을 향한 관심을 넓히는 경험을 제공합니다.

05. 교육 차별성

- ▶ **몰입형 프로젝트 실습을 통한 기업가적 실천 습관 함양:** 매 차시 '도입부-생각열기'로 시작하여 학습 동기를 부여하고, 실무 중심 프로젝트로 전환하여 기업가적 생각과 행동, 습관을 촉진합니다.
- ▶ **사용자 관점의 중요성 강조:** 단순한 창업체험이 아닌 비즈니스 아이템으로써의 성공 고려 요소인 '사용자의 요구사항'과 '문제해결'에 집중하는 프로세스를 반복적으로 배우고 익히게 합니다.
- ▶ **프론티어 사례 중심 교육:** Born Global 기업 사례와 기후테크 프로젝트 연계를 통해 학생들이 자신의 영향력을 세계로 확장하는 태도를 갖게 합니다.
- ▶ **데이터 리터러시 역량 향상:** 다양한 데이터와 트렌드를 탐색, 연구, 분석하고 활용하는 활동을 통해 문제의 근거를 마련하고, 정보 기반의 합리적 의사결정을 내리는 훈련을 반복합니다.
- ▶ **이론 및 학술적 근거를 바탕으로 실용을 추구하는 종합적 접근:** 행동 및 실천 기반 중심의 국내외 기업가정신 교육연구 결과를 토대로 실습 활동을 설계, 운영합니다.
- ▶ **무한 실험 로그 기반의 성찰:** 매 차시 '해봤지-알았지-바꿨지' 구조의 로그를 작성하여 실패를 데이터화하고 재도전으로 연결하는 체계적인 성찰을 지원합니다.

06. 교육 운영 협력 기관



- ▶ 크리앙트레는 'Creative'+ 'Entrepreneur'의 결합으로, 청소년들이 스스로 무한한 잠재력을 인지하고 창의적인 아이디어로 도전을 통해 새로운 가치를 창출하는 '문제해결자'로 성장하도록 돕는 미래형 인재양성 교육 스타트업입니다.
- ▶ 창업학 및 교육학 전공자로 구성된 콘텐츠 개발팀이 국내외 기업가정신 교육 연구를 기반으로 실용적이고 체계적인 커리큘럼 설계 및 즐거운 배움을 위한 게이미피케이션 환경을 구축하여 자기주도적 몰입형 교육을 선도합니다.

전화: 050-6898-5798 | 이메일: info@creentre.com | 홈페이지: www.creentre.com



1회차: 무한 가능성 - 내 안의 잠재력과 창업가다움 발견

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 빠르게 변화하는 세상과 미래의 나를 위한 기업가정신의 중요성과 필요성을 이해할 수 있다. ▶ 팀 프로젝트 활동을 이해하고 공동의 목표를 위한 팀워크의 중요성을 인식할 수 있다. 	
	생각 열기	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 기업가정신은 창업가에게만 필요할까요? <ul style="list-style-type: none"> - '기업가정신'을 듣고 떠오르는 생각을 자유롭게 이야기 나눈다. - 다양한 분야, 다양한 직업 속 기업가정신 발휘 사례를 통해 기업가정신은 창업가만을 위한 역량이 아닌 미래 사회를 살아갈 모두에게 요구되는 핵심역량임을 인식한다. - 기업가정신의 정의를 알고, <창업 실험실 36.5도씨>에서 배울 내용을 탐색함으로써 창업 프로젝트로 기업가정신을 배우는 이유를 이해한다. 	
전개	강의 ①	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 아산나눔재단 및 아산 유스프러너 소개 <ul style="list-style-type: none"> - 아산 정주영 현대 창업자의 기업가 스토리와 철학, 아산나눔재단에 대해 알아본다. ▶ <창업 실험실 36.5도씨> 8차시 커리큘럼 안내 및 팀 프로젝트 목표 인식 <ul style="list-style-type: none"> - 동영상 시청: 2025 아산 유스프러너 데모데이 현장 스케치 영상 - 향후의 과정과 지속적인 기업가정신 실천에 대한 동기를 부여한다 - 팀 프로젝트에 대한 목표 인식을 갖고 해야 할 일을 생각해 보며 실행 과제에 대해 이해한다. - 아산형 기업가정신 역량 학습: 팀 프로젝트 과정에서 배우면서 향상될 각 역량에 해당되는 알맞은 설명을 찾아 연결해 보고, 자신의 점수를 스스로 체크해 본다. 	자아개념 진취성 협력적 의사소통능력
	활동 ①	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Role Puzzle 활용 팀 빌딩 & 팀 역할로 이해하는 프로젝트 과정 <ul style="list-style-type: none"> - 창업가 키워드 선택을 통해 팀을 구성한다. - 팀 역할을 통해 프로젝트의 과정을 이해한다. - 자신이 잘하거나, 잘할 수 있는 역할을 찾으면서 우리 팀 구성원의 특징과 장점을 파악하고, 퍼즐 맞추기 미션을 통해 팀워크를 다진다. * 창업가 키워드 눈치게임 <ul style="list-style-type: none"> - 학급 인원에게 맞춰 4~5가지 창업가 키워드(예. 도전, 혁신, 공감, 실험, 성장)를 제시하여 눈치게임을 통해 키워드를 외치며 팀을 구성한다. * Role Puzzle <ul style="list-style-type: none"> - Belbin's Team Roles, Scrum Agile Framework, Functional Team Roles를 기반으로 크리앙트레가 연구, 개발하여 팀 프로젝트 수행을 위한 다양한 역할을 퍼즐 형태로 만든 교구 	

1회차: 무한 가능성 - 내 안의 잠재력과 창업가다움 발견

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
전개	활동 ②	<p>▶ 실패해도 안전한 교실 속 실험 규칙 만들기</p> <ul style="list-style-type: none"> - '시도-실패-수정'의 과정이 반복되는 창업 실험을 위한 팀별 규칙 3가지를 정한다. (예. 비난 금지, 시도 칭찬, 실패 기록, 근거 말하기, 역할 존중 등) 	자아개념 진취성 협력적 의사소통능력
마무리	성장과 성찰	<p>▶ Wrap-up & Grow / 무한 실험 로그</p> <ul style="list-style-type: none"> - 오늘의 수업을 돌아보고 각자 생각을 정리하여 작성한다. - 패들렛을 활용하여 팀별로 무한 실험 로그를 작성한다. <p>▶ 다음 차시 안내 및 과제 제시</p> <p>* Grow</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gain (내가 배운 것), React(내가 느낀 것), Own(내가 적용할 것), Win(내가 극복한 것)에 대해 기록하고 성찰하며 자신의 성장을 돌아보는 활동 <p>* 무한 실험 로그 (해봤지-알았지-바꿨지): 회복탄력성 훈련 구조</p> <ul style="list-style-type: none"> - 오늘의 도전(해봤지/Quest): 목표 달성을 위해 우리 팀이 새롭게 시도한 구체적인 행동은? - 뜻밖의 발견(알았지/Get): 예상과 달랐던 결과나 실패, 혹은 새롭게 알게 된 사실은? - 내일의 진화(바꿨지/Level Up): 발견한 사실을 바탕으로 다음 시간에 우리가 바꿔볼 행동은? 	
	과제	<p>▶ 불편함 한 가지 발견</p> <ul style="list-style-type: none"> - 일상 속 내가 좋아하는 것, 자주 사용하는 물건(또는 서비스), 자주 가는 장소 등에서 불편한 점 한 가지 발견하여 프로젝트 공유 패들렛에 업로드하기 	

2회차: 무한 망원경 - 세상을 담는 세 가지 시선과 문제 정의

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 무한 망원경의 관점으로 일상, 글로벌, 환경(지속가능한 지구) 영역에서 해결 가치가 있는 문제를 발견할 수 있다. ▶ 데이터를 활용하여 사용자 관찰 기반의 실질적인 문제를 정의할 수 있다. 	
	생각 열기	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 지난 시간 배운 주제와 내용 리마인드 <ul style="list-style-type: none"> - 무한 가능성을 가진 우리 팀의 잠재력을 상기하며, 잠재력과 창업가다움을 발휘하기 위한 오늘의 수업에 대해 동기 부여를 한다. ▶ 프론티어 기업가정신 소개 <ul style="list-style-type: none"> - 우리나라를 넘어 세계를 바꾼 창업가와 기술로 지구를 지키는 혁신가 사례를 통해 시야를 확장한다. - 문제를 기회로 바꾸는 세 가지 렌즈(트랙)를 탐색하고, 우리 팀이 집중할 탐험 영역을 선택한다. 	
전개	활동①	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 관심 주제 탐색 & 트렌드 이슈 공유 (창의UP공감스토리카드+Topic Card 활용) <ul style="list-style-type: none"> - 다양한 주제카드 및 이미지 카드를 활용하여 우리 팀의 관심사를 브레인스토밍한다. <ul style="list-style-type: none"> * 창의UP공감스토리카드 <ul style="list-style-type: none"> - 인물, 사물, 장소, 상황별 이미지 카드를 통해 아이디어 연상을 돕는 카드 교구 * Topic Card <ul style="list-style-type: none"> - 50가지 다양한 주제가 적혀 브레인스토밍 등 아이디어이션 활동(Ideation Activity)을 돕는 카드 교구 ▶ 실험 트랙 선택 <ul style="list-style-type: none"> - 우리 팀의 실험 트랙 정하기 (A/B/C 중 택 1) <ol style="list-style-type: none"> 일상·사람 중심: 학교/가정/지역사회 등 일상에서 만나는 사람들의 반복적인 페인 포인트(Pain point) 탐색 글로벌: 국가 간의 경계를 넘어 다른 문화권에서도 통용되는 보편적 불편함 탐색 환경(지속가능한 지구): 집, 교실, 학교 안에서 실행 가능한 탄소 저감/에너지 절약/자원순환 기회 탐색 	<p>혁신성</p> <p>창의적 문제해결력</p> <p>협력적 의사소통능력</p>
	활동②	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 우리가 해결할 문제 Pick! (디자인적 사고 기반의 트랙별 문제 발견 및 분석) <ul style="list-style-type: none"> - 다양한 관점의 질문에 답하며 생각을 구조화한다. - 공통 질문: 디자인적 사고 프레임 워크를 활용 - 트랙별 추가 질문 <ol style="list-style-type: none"> 불편함의 강도가 얼마나 높은가? 얼마나 자주 발생하는가? 문화/언어적 장벽으로 인한 특별한 실패 사례가 있는가? 보편적인 문제인가? 줄이는 양을 측정할 수 있는가? 학교에서 실험 가능한 범위인가? * 디자인적 사고 프레임 워크(Design Thinking Framework) <ul style="list-style-type: none"> - 사용자 중심의 문제 해결을 위한 반복적인 과정으로 혁신을 촉진하는 도구 ▶ 데이터 기반 검증을 통한 문제 정의 (트렌드 & 데이터 활용) <ul style="list-style-type: none"> - 우리가 발견한 문제와 관련된 트렌드 및 데이터를 조사, 분석하여 근거를 마련하고 문제 인식을 검증한다. - 실현가능성과 가치창출을 기준으로 문제 후보를 점수화하여 우선순위를 결정한다. - 집중할 문제를 구체적으로 정의한다. 	

2회차: 무한 망원경 - 세상을 담는 세 가지 시선과 문제 정의

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
전개	활동③	▶ 사람 중심으로 생각하기: 페르소나를 찾아라! <ul style="list-style-type: none"> - 퀴즈를 통해 페르소나의 어원과 개념을 알아본다. - 고객이 명확한 제품 사례를 통해 페르소나의 중요성을 이해한다. - 우리가 발견하고 정의한 문제(또는 불편함)를 겪고 있는 고객(사용자)에 대한 페르소나 프로필을 설정하고 챗 GPT를 활용하여 인터뷰를 한다. 	혁신성 창의적 문제해결력 협력적 의사소통능력
마무리	성장과 성찰	▶ Wrap-up & Grow / 무한 실험 로그 <ul style="list-style-type: none"> - 오늘의 수업을 돌아보고 각자 생각을 정리하여 작성한다. - 패들렛을 활용하여 팀별로 무한 실험 로그를 작성한다. ▶ 다음 차시 안내 및 과제 제시	
	과제	▶ 선택한 트랙의 문제와 관련된 데이터 추가 조사하여 패들렛에 업로드하기	

3회차: 공감의 깊이 - 사람의 마음을 읽는 가치 창출과 컨셉

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 페르소나의 문제를 해결할 수 있는 혁신적인 솔루션을 '가치 창출' 관점에서 도출할 수 있다. ▶ 트랙별 핵심 가치를 반영하여 우리 팀만의 차별화된 비즈니스 컨셉을 한 문장으로 정의할 수 있다. 	
	생각 열기	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 지난 시간 배운 주제와 내용 리마인드 <ul style="list-style-type: none"> - 문제를 해결하는 것은 곧 사람의 마음을 읽는 과정임을 인식하며 가치 창출 활동을 예고한다. ▶ 사람 중심 공감 기반의 혁신 성공 기업 사례 탐구 <ul style="list-style-type: none"> - 고객의 페인 포인트(Pain point)를 해결하여 큰 가치를 창출한 일상/글로벌/환경(지속 가능한 지구) 트랙별 기업 사례를 분석한다. - 단순한 기능 제공을 넘어 공동체적 책임과 성찰이 담긴 솔루션이 가지는 힘을 이해한다. 	
전개	활동 ①	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 문제 해결을 위한 아이디어 브레인스토밍 <ul style="list-style-type: none"> - 문제 해결을 위한 비즈니스 아이디어를 모으는 브레인스토밍을 진행하며 팀원들의 생각하는 법, 과제접근 방식을 이해하고, 초기 아이디어를 발상한다. - 창의적 사고기법인 스캠퍼(SCAMPER)가 적용된 다양한 사례를 통해 우리가 발견한 문제에 적용해 보며 해결방안을 다각도로 생각해 본다. * 스캠퍼(SCAMPER) 기법은 팀 프로젝트 주제에 따라 팀별 코칭으로 진행될 수 있음. ▶ 트랙별 솔루션 도출을 위한 포인트 찾기 <ul style="list-style-type: none"> ④ 일상: 사용자가 매일 사용하고 싶어지는 '심리적 만족'이 포함되었는가? ⑥ 글로벌: 언어나 문화가 달라도 누구나 쉽게 이해할 수 있는 '보편적' 가치인가? ⑦ 환경(지속가능한 지구): 환경 오염을 줄이면서도 사용자가 쓰기에 충분히 '편리'한가? 	창의적 문제해결력 혁신성 진취성 협력적 의사소통능력 위험감수성
	활동 ②	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 우리 팀의 차별 우위 요소 분석 및 포지셔닝 <ul style="list-style-type: none"> - 경쟁사 분석: 기존 해결 방안들과 비교하여 우리 팀만의 독창적인 '프론티어' 요소가 무엇인지 분석한다. - 포지셔닝 맵 작성: 우리 팀의 강점이 돋보이는 위치를 파악한다. (예. 가치와 가격, 혹은 기능과 감성 등) - 솔루션 컨셉 정의: "우리 팀은 [누구]를 위해 [어떤 문제]를 [해결방안과 핵심기능]으로 [어떤 가치]를 제공하는 [아이템 유형]이다."를 한 문장으로 확정한다. 	
	활동 ③	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 무한 실험을 위한 첫 단추, 프로토타입 기획 <ul style="list-style-type: none"> - 프로토타입의 의미 이해: 완벽한 제품이 아닌 핵심 가설을 검증하기 위한 '빠른 실험'의 도구임을 이해한다. - 아이템의 핵심 테스트 요소를 확인하고, 제작에 필요한 필수 기능을 정의한다. - 다음 시간을 위한 간단한 스케치나 구성을 준비한다. * 프로토타입(Prototype) <ul style="list-style-type: none"> - 제품이나 서비스의 초안으로 핵심기능을 시각화하고 실험하며 아이디어를 테스트하고 개선할 수 있도록 돕는 도구 	

3회차: 공감의 깊이 - 사람의 마음을 읽는 가치 창출과 컨셉

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
마무리	성장 과 성찰	▶ Wrap-up & Grow / 무한 실험 로그 <ul style="list-style-type: none"> - 오늘의 수업을 돌아보고 각자 생각을 정리하여 작성한다. - 패들렛을 활용하여 팀별로 무한 실험 로그를 작성한다. ▶ 다음 차시 안내 및 과제 제시	창의적 문제해결력 혁신성 진취성
	과제	▶ 프로토타입 제작을 위한 간단한 스케치 및 준비물 리스트 작성하고 공유 패들렛에 업로드하기	협력적 의사소통능력 위험감수성

4회차: 무한 실험, 완벽하지 않아도 돼

- 완벽을 넘어서는 반복과 프로토타입 제작

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 제한된 자원을 활용하여 아이디어를 시각화하고, 실행 가능성을 분석할 수 있다. ▶ 프로토타입에 대한 피드백을 수렴하여 개선 요소를 도출하고, 이를 바탕으로 기존 결과물을 보완할 수 있다. 	
	생각 열기	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 지난 시간 배운 주제와 내용 리마인드 <ul style="list-style-type: none"> - 우리 팀 아이템의 필수 핵심 기능과 컨셉이 잘 반영된 프로토타입의 기획안을 팀별로 최종 확인한다. ▶ 무한 실험의 가치: 처음부터 완벽할 순 없어! <ul style="list-style-type: none"> - 아이디어를 실현하고 다듬는 과정에서 실패와 반복을 통해 혁신을 이룬 성공 사례를 탐색한다. - 회복탄력성 강조: 실패를 회피하거나 미화하지 않고, '더 나은 버전'을 만들기 위한 필수 과정으로 인식한다. 	
전개	활동 ①	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 아이디어 시각화: 페이퍼 프로토타입 완성하기 <ul style="list-style-type: none"> - 프로토타입을 통해 확인해야 할 가설, 테스트 내용, 측정 항목과 기준을 정리한다. - 트랙별 제작 포인트를 확인한다. <ul style="list-style-type: none"> ㉠ 일상-사람 중심: 사용자가 직관적으로 편리함을 느끼는 구조인가? ㉡ 글로벌: 언어와 문화가 달라도 사용 방법이 이해되는가? ㉢ 환경(지속가능한 지구): 환경적 효과를 시각적으로 보여줄 수 있는 형태인가? ▶ 팀 투어를 통한 고객 테스트 및 건설적 피드백 수렴: 유연한 충돌 <ul style="list-style-type: none"> - 팀 투어 활동을 통해 우리 팀의 아이템에 대한 다른 팀원(또는 잠재적 고객)으로부터 사용자 반응과 건설적인 피드백을 받는다. - 회복탄력성 실천: 부정적인 피드백을 '비난'이 아닌 '아이템 개선을 위한 힌트'로 받아들이는 심리적 안전감을 경험한다. - 수렴한 피드백을 바탕으로 MVP(Minimum Viable Product, 최소 기능 제품) 제작에 반영할 수정 사항을 결정한다. 	위험감수성 진취성 자원운용능력 창의적 문제해결력
	활동 ②	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 아이디어(프로토타입) 구현 및 실행 가능성 체크리스트 작성 <ul style="list-style-type: none"> - 예산, 시간, 기술, 복잡성 등 10가지 체크리스트를 통해 아이템 구현 및 실행 가능성을 확인한다. - 프론티어 기업가정신: 주어진 여건에 굴하지 않고 '그럼에도 불구하고' 가치를 창출할 수 있는 핵심 요소에 집중한다. ▶ MVP 제작 및 테스트 준비 <ul style="list-style-type: none"> - MVP를 통해 확인해야 할 가설, 테스트 내용, 측정 항목과 기준을 정리한다. - MVP 제작을 위해 필요한 자원 목록을 기록한다. - 아이템 제작을 위한 필요 물품 목록을 정리하여 강사에게 제출한다. (이때 물품 구입 및 배송 소요 기간을 고려한다.) 	

4회차: 무한 실험, 완벽하지 않아도 돼

- 완벽을 넘어서는 반복과 프로토타입 제작

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
마무리	성장 과 성찰	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Wrap-up & Grow / 무한 실험 로그 <ul style="list-style-type: none"> - 오늘의 수업을 돌아보고 각자 생각을 정리하여 작성한다. - 패들렛을 활용하여 팀별로 무한 실험 로그를 작성한다. ▶ 다음 차시 안내 및 과제 제시 	위험감수성 진취성 자원운용능력
	과제	<ul style="list-style-type: none"> ▶ MVP 제작을 위한 필요 물품 확정 및 제작 착수 	창의적 문제해결력

5회차: 비즈니스 설계 - 한 장으로 요약하는 우리 팀의 사업 계획과 전략

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 비즈니스에서 수익 창출의 방법과 구조를 이해하고 린 캔버스로 사업 계획을 요약할 수 있다. ▶ 고객 중심 가치를 실현할 MVP 기능을 구체화하고, 실현 가능한 형태로 구현할 수 있다. 	
	생각 열기	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 지난 시간 배운 주제와 내용 리마인드 <ul style="list-style-type: none"> - 고객의 페인 포인트(pain point)를 해결하는 아이템 개발 과정과 가치를 복습한다. - 지속가능한 비즈니스를 위해 고려해야 할 수익 모델의 중요성에 대해 이야기 나눈다. ▶ 비즈니스 전략의 이해: 고객의 선택, 가격인가, 가치인가? <ul style="list-style-type: none"> - 가치와 가격의 관계를 알고 가격 책정에서 고려해야 할 요소를 탐색한다. - 특히 '사람 중심 혁신'의 아이템이 가지는 사회적 의미와 가치에 대해 생각한다. - 프론티어 기업가정신: 우리 아이템이 지역과 환경의 한계를 넘어 어떤 가치를 제공할 수 있는지 논의한다. 	
전개	활동 ①	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 한 장으로 정리하는 사업계획서: 린 캔버스 <ul style="list-style-type: none"> - 린 캔버스의 목적과 작성해야 하는 항목을 이해한다. - 지금까지 진행해 온 내용을 린 캔버스에 항목별로 정리해 보면서 우리 팀의 비즈니스에 대해 체계적이고 구체적으로 시뮬레이션 해 본다. - 트랙별 린 캔버스 작성 포인트 <ul style="list-style-type: none"> Ⓐ 일상: 일상 속 반복되는 불편을 해소하여 수익을 낼 구조인가? Ⓑ 글로벌: 국가/문화적 장벽을 넘어 세계 시장에서 가치를 인정받을 수 있는가? Ⓒ 환경(지속가능한 지구): 환경 오염 저감 등 정량적 가치가 경제적 지속성으로 연결되는가? * 린 캔버스(Lean Canvas) <ul style="list-style-type: none"> - 스타트업 아이디어의 핵심요소를 시각화하고 정리하는데 사용되는 비즈니스 계획 도구로 리스크를 빠르게 식별, 아이디어를 검증하며 고객 가치 제공에 집중하도록 도움. 	<p>자원운용능력</p> <p>자원활용능력</p> <p>창의적 문제해결력</p> <p>진취성</p>
	활동 ②	<ul style="list-style-type: none"> ▶ MVP 제작 시 반드시 포함되어야 할 기능과 구현 방법 모색 <ul style="list-style-type: none"> - 고객 중심 가치제안(Value Proposition)을 실현할 MVP 기능을 논의하고 명료하게 고도화한다. 	
	활동 ③	<ul style="list-style-type: none"> ▶ MVP 제작 <ul style="list-style-type: none"> - 구입한 재료로 제품을 제작한다. - 노트북, 태블릿, 스마트폰 등을 활용하여 미리캔버스, 캔바 등 디자인 툴을 활용하여 서비스 UI/UX를 시각적으로 구현한다. 	
마무리	성장과 성찰	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Wrap-up & Grow / 무한 실험 로그 <ul style="list-style-type: none"> - 오늘의 수업을 돌아보고 각자 생각을 정리하여 작성한다. - 패들렛을 활용하여 팀별로 무한 실험 로그를 작성한다. ▶ 다음 차시 안내 	
	과제	<ul style="list-style-type: none"> ▶ MVP 완성 및 테스트 실행 <ul style="list-style-type: none"> - MVP 완성 및 테스트를 실행하고, 프로젝트 공유 패들렛에 팀별 진행 상황과 결과를 업로드한다 ▶ 추가 물품 구입 <ul style="list-style-type: none"> - 추가로 구입이 필요한 물품이 있는 경우 예산 내에서 강사와 소통하여 구입이 이루어지도록 한다. 	

6회차: 리얼 월드 (Real World)

- 현장의 목소리로 증명하는 확신과 검증

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 개발한 제품 또는 서비스에 대해 다양한 방법과 도구를 활용하여 창의적으로 표현할 수 있다. ▶ 고객 여정 시뮬레이션을 통해 사용자 경험을 구체화하고 마케팅 전략을 수립할 수 있다. 	
	생각 열기	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 지난 시간 배운 주제와 내용 리마인드 <ul style="list-style-type: none"> - 각 팀별 MVP 테스트 진행 상황과 초기 결과를 공유한다. ▶ 창업가의 여정에서 실패의 의미 이해하기 <ul style="list-style-type: none"> - 예상하지 못한 피드백나 실패를 '진짜 정답'을 찾기 위한 데이터로 수용하고, 배움과 개선의 기회로 삼는 긍정적 사고와 끈기의 중요성을 생각한다. - 실패 회고: MVP 테스트에서 예기치 않은 피드백이나 어려움을 '실패 이력서'로 작성하며 회복탄력성을 함양한다. 	
전개	활동 ①	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 고객 여정 시뮬레이션 <ul style="list-style-type: none"> - 고객이 우리 아이템을 처음 만날 때부터 사용할 때까지의 과정을 시뮬레이션한다. - 사용자 관점 점검을 위한 트랙별 체크 포인트 <ul style="list-style-type: none"> Ⓐ 일상: 사용자가 불편함을 느꼈던 그 지점이 정말로 해결되었는가? Ⓑ 글로벌: 외국인 유저가 보기에 우리 서비스의 이름과 사용법이 직관적인가? ⓒ 환경(지속가능한 지구): 환경적 가치가 고객에게 '번거로움'보다 더 큰 '만족'을 주는가? 	위험감수성 창업의지 창의적 문제해결력 자원활용능력
	활동 ②	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 소그룹 활동을 위한 팀 나누기 <ul style="list-style-type: none"> - 아이템(제품/서비스) 제작팀(소그룹 1)과 마케팅 자료 제작팀(소그룹 2)으로 역할을 나눈다. 	
	활동 ③	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 아이템에 주목하게 만드는 이름 정하기 <ul style="list-style-type: none"> - 네이밍 방법을 이해하고 고객의 뇌리에 박힐 우리 팀만의 매력적인 브랜드 네이밍과 슬로건을 정한다. 	
	활동 ④-1	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 제품 제작/서비스 구현 및 판매 실행 전략 수립 (소그룹 1) <ul style="list-style-type: none"> - 시뮬레이션 결과와 피드백을 반영하여 제품 제작 및 서비스 UI/UX를 최종 수정한다. (미리캔버스, 캔바, 웨이브온 등 시각적으로 구현 가능한 툴을 활용) - 우리 팀의 판매 실행 전략을 구체화한다. 	
	활동 ④-2	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 마케팅 런칭 전략 수립: 우리 팀의 아이템에 주목하게 만드는 힘 (소그룹 2) <ul style="list-style-type: none"> - 프론티어 기업가정신: 단순 판매를 넘어 우리 아이템이 세상에 전할 무한한 영향력을 한 문장으로 정리한다. - 노트북, 태블릿, 스마트폰 등을 활용하여 미리캔버스, 캔바 등 디자인 툴을 활용하여 아이템 홍보를 위한 포스터(제품 소개서)를 기획, 제작한다. - 학급별 패들렛에 홍보 콘텐츠를 팀별로 업로드한다. 	

6회차: 리얼 월드 (Real World)

- 현장의 목소리로 증명하는 확신과 검증

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
마무리	성장 과 성찰	<p>▶ Wrap-up & Grow / 무한 실험 로그</p> <ul style="list-style-type: none"> - 오늘의 수업을 돌아보고 각자 생각을 정리하여 작성한다. - 패들렛을 활용하여 팀별로 무한 실험 로그를 작성한다. <p>▶ 다음 차시 안내</p>	<p>위험감수성</p> <p>창업의지</p> <p>창의적 문제해결력</p> <p>자원활용능력</p>
	과제	<p>▶ 아이템 완성 및 실전 판매를 위한 준비</p> <ul style="list-style-type: none"> - 판매할 제품 제작/서비스 구현을 완성한다. - 마켓 운영을 위한 팀별 준비사항을 체크한다. 	

7회차: 마켓 런칭 - 세상을 향한 당당한 첫걸음

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 비즈니스 실행을 위한 다양한 일을 이해하고, 팀 워크를 발휘하여 마케팅 및 판매 활동을 수행할 수 있다. ▶ 제품을 판매하고 알리기 위해 필요한 일을 생각하고 계획을 세워 봄으로써 문제를 해결하기 위한 순차적이고 구조적인 사고를 할 수 있다. 	진취성 창의의지 창의적 문제해결력 협력적 의사소통능력
	생각 열기	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 지난 시간 배운 주제와 내용 리마인드 <ul style="list-style-type: none"> - '리얼 월드' 테스트를 통해 최종 보완된 아이템(제품/서비스)의 판매 준비 상태를 점검한다. ▶ 최고의 팀워크를 위한 마음가짐 <ul style="list-style-type: none"> - 팀 프로젝트로 진행된 지난 활동들을 회고하며 우리 팀의 팀워크와 맡은 역할에 대해 책임 있는 수행이 이루어졌는지 스스로 점검한다. - 명언 퀴즈를 통해 원활한 팀 활동을 하기 위해 필요하고 중요한 것이 무엇인지 생각한다. ▶ 우리 팀의 가치를 세상에 알리는 오늘의 프로젝트 활동에 대한 동기 부여 <ul style="list-style-type: none"> - '사람을 생각하는 기업가정신'과 '프론티어 기업가정신'을 되새기며 판매 및 마케팅 활동 메시지로 전달될 수 있도록 한다. 	
전개	활동 ①	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 교실 내 미니 마켓 운영 및 실전 홍보&판매 활동 <ul style="list-style-type: none"> - 다른 팀을 대상으로 홍보 및 판매 활동을 진행한다. - 우리 팀이 개발한 아이템(제품/서비스)이 창출한 가치가 수익 창출로 이어지도록 팀원들끼리 독려한다. - 판매자와 구매자 역할을 모두 경험하며, 우리 팀의 가치가 수익으로 이어지는 과정을 체득하고 판매 결과를 확인 및 정산, 기록한다. 	
	활동 ②	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 추가 판매를 위한 준비사항 확인 및 계획 수립 <ul style="list-style-type: none"> - 7회차와 8회차 사이 학생 자체 활동을 통해 판매 활동을 실행한다. - 트랙별 마켓 확장 계획 수립을 위한 포인트 <ul style="list-style-type: none"> ㉠ 일상: 사용자의 반복적인 불편을 해소하는 서비스 경험 강화 ㉡ 글로벌: 국가/문화적 장벽을 넘는 보편적 가치 전달 및 디지털 홍보 ㉢ 환경(지속가능한 지구): 환경적 변화를 수치로 보여주는 임팩트 마케팅 전략 - 프로젝트 실행을 위한 판매 방법을 논의하고 계획을 수립한다. - 누구에게, 언제, 어떻게 판매할 것인지 등 팀별 및 학급별 방법을 논의하고, 실행을 위해 조율해야 할 사항을 강사와 검토한다. 	

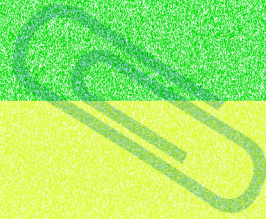
7회차: 마켓 런칭 - 세상을 향한 당당한 첫걸음

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
전개	활동 ③	▶ 소그룹 활동을 위한 팀 나누기 <ul style="list-style-type: none"> - 판매 준비 팀(소그룹 1)과 피칭 준비팀(소그룹 2)으로 역할을 나눈다. 	
	활동 ④-1	▶ 프로젝트 실행 계획서 작성 (소그룹 1) <ul style="list-style-type: none"> - 판매 준비 체크리스트와 실행 계획서를 작성한다. - 실행을 위해 협조 및 조율해야 할 사항에 대해서 교사 및 강사와 논의, 검토한다. ▶ 판매 아이템 제작물 최종 확인 및 준비 (소그룹 1) <ul style="list-style-type: none"> - 판매를 위한 아이템의 최종 상태를 확인 및 보완, 점검을 한다. 	
	활동 ④-2	▶ 미니 데모 데이 피칭 및 발표 자료 준비 (소그룹 2) <ul style="list-style-type: none"> - 노트북, 태블릿을 활용하여 파워포인트, 미리캔버스, 캔바 등을 활용하여 그동안의 프로젝트 과정이 담긴 자료를 PPT로 제작한다. - '실패 이력서'를 활용한 발표 대본을 작성한다. 	
마무리	성장 과 성찰	▶ Wrap-up & Grow / 무한 실험 로그 <ul style="list-style-type: none"> - 오늘의 수업을 돌아보고 각자 생각을 정리하여 작성한다. - 패들렛을 활용하여 팀별로 무한 실험 로그를 작성한다. ▶ 다음 차시 안내	
	과제	▶ 판매 실행 <ul style="list-style-type: none"> - 다음 시간까지 1주 이상의 기간을 두고, 실행 계획대로 판매한 결과를 강사에게 공유한다. ▶ 발표 자료 완성 및 업로드 <ul style="list-style-type: none"> - 피칭 발표 자료 완성본을 프로젝트 공유 패들렛에 업로드한다. 	

8회차: 무한 성장 스테이지 - 교실 속 미니 데모데이

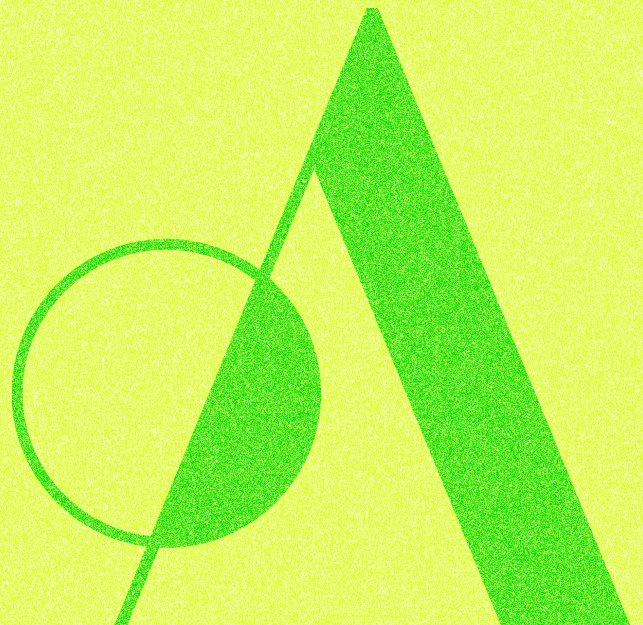
구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 창업 프로젝트 전 과정에서 배운 점을 성찰하여 공유하고 실패를 성장의 자산으로 재정의할 수 있다. ▶ 우리 팀의 성취를 공유하고 일상 속에서 기업가정신을 지속적으로 발휘할 것을 다짐한다. 	자아개념 협력적 의사소통능력 진취성
	생각 열기	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 프로젝트 활동 하이라이트 영상 시청 <ul style="list-style-type: none"> - 그동안의 활동 모습이 담긴 미니 영상을 시청하며 프로젝트 과정을 스스로 돌아본다. ▶ 감정 단어 나누기 <ul style="list-style-type: none"> - 프로젝트 중 가장 자랑스러웠던 순간과 어려움을 극복했던 순간의 기분을 감정 단어로 표현하며 공유한다. 	
전개	활동 ①	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 무한 실패 박물관 & 천하제일 망함 대회 <ul style="list-style-type: none"> - 실패 회고: 팀별 실패 로그를 바탕으로 값진 실패 사례를 공유한다. - 미니 천하제일 망함대회: 실패를 숨기지 않고 당당하게 소개하며 그 속에서 찾은 배움을 서로 축하하고 격려한다. - 실패가 끝이 아닌 '무한 확장'의 필수 과정임을 학급 전체가 함께 선언한다. 	
	활동 ②	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 우리들의 무한 성장 런칭쇼 (미니 데모데이) <ul style="list-style-type: none"> - 각 팀별 비즈니스 아이템과 실행 결과를 발표한다. 이때 우리 아이템이 세상이나 지구에 던진 작은 변화의 의미를 강조하며 '프론티어 기업가정신'을 되새긴다. - 청중(발표팀 이외 학생들)은 실시간 질문과 피드백, 응원과 격려를 나누며 함께 참여한다. 	
		<ul style="list-style-type: none"> ▶ 무한 성장을 위한 약속: 나만의 기업가정신 정의 <ul style="list-style-type: none"> - 각자가 생각하고 경험한 기업가정신에 대해 한 단어로 표현한다. - 아산 정주영 창업자의 기업가정신을 본받아 성장한 내 모습에 대한 자신감을 고취한다. 	
마무리	수료식	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 끝이 아닌 새로운 시작, 수료식 <ul style="list-style-type: none"> - 학생 및 교사 만족도 조사를 진행한다. - 프로젝트 완주를 축하하며 수료증을 배부하고 단체 사진을 촬영한다. 	

CURRICULUM



CURRICULUM BOOK

MIDDLE SCHOOL



2026 아산 유스프러너 중등 커리큘럼 소개

③ 헬로, 스타트업 월드 - 사진으로 보는 헬로, 스타트업 월드





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:** 실패 회고 세션과 경험 공유, 러닝 피치를 포함한 구조화된 학습 과정을 통해 학생들이 시도와 실패의 과정을 말로 정의하고 다음 시도를 다시 설계해보는 경험을 할 수 있습니다.
- ▶ **경계를 확장하는 미래 산업 문제 해결:** 모빌리티, 푸드테크, 인공지능을 비롯해 글로벌(Born 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(Agile) 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 유스프러너와 이를 지원 및 운영하는 아산나눔재단에 대해 알 수 있다. ▶ 기업가정신이 왜 필요한지 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 사업의 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 8회차 여정을 살펴본다. ▶ 기업가정신이란 <ul style="list-style-type: none"> - 기업가정신의 이론적 정의와 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 펀딩, 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
	활동 ②	<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: 문제 발견하기

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 글로벌 및 기후테크 기반 기업 사례를 통해, 기술과 비즈니스가 사회 문제를 해결하는 다양한 방식을 살펴본다. ▶ 문제를 명확히 정의하고, 사용자와의 공감을 통해 실제 문제를 파악할 수 있다. 	
	강의 소개	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 기후 산업, 인공지능, 우주 산업, 헬스케어, 로봇 기술, 스마트 농업, 모빌리티 등 미래 산업 영역에서 활동 중인 다양한 문제 해결 기업 사례를 살펴본다. ▶ 세상을 관찰해 문제를 해결해보는 ‘Z만원 프로젝트’ 진행 목적과 세부 단계를 소개한다. ▶ 고객이 겪고 있는 다양한 문제를 발견하고, 우리 팀이 해결하고 싶은 문제를 정한다. 	
전개	강의 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 ①	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 미래 산업 인사이트 워크샵 <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. 	
	강의 ②	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Z만원 프로젝트 소개 <ul style="list-style-type: none"> - 기업가정신 팀 프로젝트인 ‘Z만원 프로젝트’로 스타트업의 과정을 경험하며 문제를 해결하고 기회를 발견할 수 있음을 배우고, CBL 프레임워크가 적용된 문제 해결 프로젝트 세부 과정을 이해한다. - 특히 기후, 환경, 이동, 접근성, 안전과 같이 국가와 지역을 넘어 반복되는 문제들이 하나의 산업과 기업으로 이어질 수 있음을 강조한다. 	
	활동 ②	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 우리 팀 문제 발견하기 <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. 	
마무리	랩업	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 오늘 진행한 활동(문제 정하기) 패들렛 정리하기 ▶ 수업 돌아보기 및 강점 찾기 작성 	

3회차: 해결방법 찾기

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	▶ 정의한 문제를 해결하기 위해 다양한 관점으로 아이디어를 발산한 후, 가용자원을 고려하여 우리만의 해결방법을 선정할 수 있다.	
	강의 소개	▶ 지난 회차에 발견한 문제를 공유하고, 문제를 겪는 대상의 근본적인 상황을 고려한 해결방법을 모색한다. ▶ 문제를 바라보는 다양한 시각 및 활용할 수 있는 자원에 대해서 알아본 후 이를 다면적으로 고려하여 해결방법을 구체화하는 방법을 배운다.	
전개	강의 ①	▶ 스타트업의 시작: 문제 발견 & 필요문 정의 - 스타트업의 첫 단계인 문제 발견을 통해 시장의 기회를 식별하고, 이를 기반으로 다양한 자원과 도구를 활용해 창의적이고 효과적인 아이디어와 솔루션을 제시하는 것이 스타트업의 핵심임을 이해한다. - 문제를 겪는 대상이 가장 필요로 하는 해결방법과 혁신적인 결과물을 도출하기 위하여, 문제 상황 속에서 문제 발생 원인, 피해, 생기는 감정 등을 발견하여 필요문을 정의하는 것에 대한 중요성을 이해한다.	문제해결 부트스트래핑 대인관계 도전정신 위험감수성
	활동 ①	▶ 필요문 정의하기 - 문제를 겪는 대상이 가장 문제라고 생각하는 진짜 문제가 무엇인지 파악한다. - 고객이 해결하고 싶은 문제에 대한 요구사항을 파악하고, 이를 바탕으로 팀이 해결할 문제를 명확히 정의한다.	
	강의 ②	▶ 문제를 해결하는 다양한 방법 - 한 가지 문제를 다양한 방법(제품, 서비스, 제안, 문화, 캠페인 등)으로 해결한 사례를 배운다. - 실제 스타트업에서는 문제를 겪는 다양한 대상과 상황이 있음을 인지하고, 문제에 맞춰 활용할 수 있는 자원에 대해서 알아본 후 이를 다면적으로 고려하여 창의적인 해결방법을 찾아가는 방법을 배운다. - 일상 속 문제를 혁신적으로 해결한 스타트업의 사례 및 중·고등 선배들의 프로젝트 사례를 통해 문제 해결을 위한 다양한 아이디어를 탐색한다.	
	활동 ②	▶ 해결방법 정하기 - 필요문을 토대로 정의된 문제를 해결하기 위한 다양한 아이디어를 발산한다. - 해결방법을 찾기 위해 현재 팀이 보유한 자원(인적, 물적, 시간, 역량 등)을 확인한다. - 가시적인 성과를 위해 제품 및 서비스의 방법으로 아이디어를 모으고, 가용자원을 고려하여 우리만의 해결방법(제품 개발/판매, 서비스 운영 등)을 결정한다.	
마무리	랩업	▶ 오늘 진행한 활동(필요문 정의하기, 해결방법 탐색하기) 패들렛 정리하기 ▶ 수업 돌아보기 & 강점 찾기 작성	

4회차: 실행 방법 세우기

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	▶ 주어진 자원을 활용하여 실행하기 위한 아이디어를 구체화할 수 있다.	
	강의 소개	▶ 주어진 자원(투자금, 실행 시간, 프로젝트 일정 등)을 활용하여 실행 계획을 구체화한다. ▶ 협업을 위한 팀 프로젝트에서 중요한 역할 분담에 대해 이해한다.	
전개	강의 ①	▶ 스타트업의 핵심, 아이디어 구현 - 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 문제를 중심에 두는 것의 중요성을 배우고, 고객 중심의 접근 방식으로 해결방법을 구체화하는 방법을 모색한다.	문제발견 문제해결 진취성 브리콜라주 부트스트래핑 의사소통
	활동 ①	▶ 실행 방법 구체화하기 - 팀원들이 가지고 있는 질적 자원(강점-디자인, 코딩, 제작, 기획, 마케팅, 영업, 홍보 등)을 활용하여 제품 제작 및 서비스 운영 방안을 모색한다. - 물적 자원(투자금 지원) 예산 내에 실행할 수 있는 방법으로 준비물 리스트를 작성하고 실행 계획을 구체화한다.	
	강의 ②	▶ 스타트업의 발전을 위한 협업과 역할 분담의 중요성 - 스타트업 환경과 같은 소규모 조직에서 효율적인 협업과 역할 분담이 필요한 이유에 대해 이해한다. - 팀원 간의 협력 방안을 모색하고, 서로 다른 의견을 조율하여 공동의 목표를 달성하는 방법을 이해한다. - 원활한 정보 공유와 의사소통을 위한 효과적인 커뮤니케이션 기술을 익히고, 협업 문화를 구축하는 방법을 학습하여 이를 실제 활동에 적용할 수 있도록 한다.	
	활동 ②	▶ 실행 준비하기 - 테스트 실행을 위해 점검해야 할 사항(목표, 운영 방안, 일정, 예산, 역할 등)을 정하여 테스트 계획 시트를 작성한다. - 제품/서비스가 해결해야 할 문제와 기대하는 결과를 명확히 정의하여 테스트 목표를 설정한다. - 목표 고객을 정의하고, 고객의 기대와 경쟁 요인을 고려하여 합리적이고 경쟁력 있는 가격을 책정한다. - 각 팀원의 강점과 관심사를 반영하여 역할(리더, 자원 관리 담당자, 리스크 관리 담당자, 사용자 피드백 담당자, 기록자 등)을 분담함으로써 팀의 효율성을 극대화하고, 테스트 중 발생할 수 있는 다양한 상황에 대비한다.	
마무리	랩업	▶ 오늘 진행한 활동(실행 준비하기) 패들렛 정리하기 ▶ 다음 시간 작업에 필요한 준비물(재료, IT기기 등) 안내 ▶ 수업 돌아보기 & 강점 찾기 작성	

5회차: 최종 실행 점검하기

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 적용할 수 있다. 	
	강의 소개	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 지난 회차에 정리한 실행 계획에서 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. 	진취성 브리콜라주 부트스트래핑 대인관계 도전정신 위험감수성
	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. - 피드백 게시판을 활용하여 우리 팀의 효과성 검증 계획을 수립한다. 	
	강의 ②	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 스타트업의 시장 공략을 위한 발판: 마케팅 전략 <ul style="list-style-type: none"> - 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. 	

5회차: 최종 실행 점검하기

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
전개	활동 ③	▶ 실행 점검하기 <ul style="list-style-type: none"> - 실행 단계로 가기 위해 제품/서비스를 최종적으로 완성한다. 이를 위해 제품/서비스의 핵심 기능과 디자인을 점검하고, 지난 회차에서 설정한 목표 고객군의 니즈가 반영되었는지 확인하여 완성도를 높인다. - 실행 점검을 위한 체크리스트를 기반으로 각 항목을 세부적으로 검토하며, 프로젝트 실행 시 필요한 자원과 역할 분담에 대해 최종적으로 확인한다. 	진취성 브리콜라주 부트스트래핑 대인관계 도전정신
마무리	랩업	▶ 오늘 진행한 활동(준비 과정 사진, 완성 결과물, 홍보물, 피드백 게시판) 패들렛 정리하기 ▶ 수업 돌아보기 및 강점 찾기 작성	위험감수성

6회차: 2만원 프로젝트 실행하기

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	▶ 고객을 직접 만나 제품을 판매하거나 서비스를 운영하여 문제 해결 과정을 통한 새로운 가치를 만들어낼 수 있다.	
	강의 소개	▶ 제품 판매/서비스 운영을 위한 최종 체크 리스트(가격, 거래 및 전달 방법, 팀원 역할 등)를 확인한다. ▶ 최종 제품을 실제로 판매하고 서비스를 운영하며, 고객을 만나 테스트를 진행한다.	
전개	강의 ①	▶ 스타트업의 시장 진입 준비: 최종 테스트 - 스타트업이 효율적이고 효과적으로 시장에 진입할 수 있도록 최종 테스트 준비 단계가 중요한 과정임을 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 최종 점검 리스트를 이해한다.	
	활동 ①	▶ 최종 점검 및 리허설 진행하기 - 실제 고객들을 대상으로 제품/서비스 판매 혹은 테스트를 실행하기 위해 필요한 준비물을 최종 점검한다. - 제품 판매 및 서비스 운영에 관한 내용을 구체적으로 정리하고, 판매 방법과 운영 절차를 상세히 정리하여 실제 고객과 시장(실행 현장)에 어떻게 전달될지에 대한 목표와 전략을 명확히 설정한다. - 고객 응대의 흐름을 구체적으로 시나리오 형식으로 작성하고, 이를 바탕으로 실제 상황에서 어떻게 응대할지를 미리 연습하는 리허설을 진행한다. - 이 과정을 통해 고객과의 상호작용에서 발생할 수 있는 다양한 상황에 대비하고, 더 나은 고객 서비스를 제공할 수 있도록 준비한다.	문제발견 문제해결 브리콜라주 의사소통 대인관계 기업가적 자신감 위험감수성
	활동 ②	▶ 최종 테스트 실행하기 - 주어진 시간 내에 개발한 제품이나 서비스가 실제 시장에서 어떻게 반응하는지 확인하고, 고객의 니즈와 기대에 부합하는지 점검한다. - 고객과 직접 만나 제품을 판매하거나 서비스를 운영하며, 실제 환경에서 원활하게 작동하는지, 팀의 실행 계획이 효과적인지 확인한다. - 고객 인터뷰와 피드백 게시판을 활용해 사용자 반응을 수집하고, 프로젝트의 효과성을 측정할 수 있는 데이터를 수집한다. - 실행 시간이 종료된 후, 프로젝트 과정을 정리하기 위해 사진, 동영상, 판매 수익 및 판매량, 이용자 수, 만족도 조사 결과 등 관련 자료를 취합한다.	
마무리	랩업	▶ 2만원 프로젝트 과정 패들렛 정리하기 ▶ 수업 돌아보기 & 강점 찾기 작성 ▶ 아산 유스프러너 데모데이 안내	

7회차. 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 함양할 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 과정 정리 및 피칭 준비 <ul style="list-style-type: none"> - 과정과 결과를 체계적으로 공유하기 위해 온라인 시트 양식에 맞추어 내용(문제 정의, 해결책, 실행계획 및 성과)을 기입한다. - 정리된 발표 자료를 바탕으로 팀의 아이디어와 성과를 효과적으로 전달할 수 있는 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. 	

7회차. 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>	

8회차: 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 8차시 수업을 통해 개발한 기업가정신 역량을 돌아본다.	
전개	강의 ①	▶ 앙트십으로 내 길 찾는 사람들 - 자신이 좋아하는 것, 잘하는 것과 세상이 원하는 것의 접점을 찾아 '가치 창조자'로 살아가는 창업가, 사내혁신가, 학생 창업가의 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 매핑한다. - 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	

