

## 청년이여 도전하라 III

### 학생창업사례

# 청년기업가, 그 꿈을 실현하다

학생신분으로 창업시장에 뛰어 들어 안정적인 수익을 올리고 있는 두 대표의 생생한 창업이야기



### 수익성과 공공성, 두 마리 토끼를 잡다

(주)MODU 커뮤니케이션즈 대표 권태훈  
(경영, 06/ 재학 중)

청소년 진로 잡지 MODU의 창업자 권태훈 대표



### '기업경영', '학업' 1인 2역에 도전하다

JH 네트워크 장건혁 대표  
(경영, 07/ 재학 중)

소셜 다이어트 어플 '빼뜰'과 중·장년층 여성 취업 연결 사이트 '주부 모니터'를 운영하고 있는 JH네트워크 장건혁 대표



**[Q] 주식회사 MODU 커뮤니케이션즈는 어떤 회사인지 간단한 소개 부탁드립니다.**

기본적으로 청소년 진로잡지 MODU를 무가(無價)로 제공하는 사업입니다. 잡지 외에도 추가적으로 청소년 마케팅, 청소년 진로교육 컨설팅 관련 업무를 하고 있습니다. 잡지 사업을 통해 청소년들이 어떤 활동을 원하는지 알기 때문에 각종 기업들의 청소년 대상 마케팅, 사회봉사 사업 등을 도와줄 수 있는 거죠. 기업의 청소년 대상 제품이나 서비스 홍보, 이벤트 플랜 등을 자문하고 직접 진행하는 일을 맡고 있는데, 이 부분이 수익모델의 기반이 된다고 생각하시면 될 것 같습니다.

**[Q] MODU를 설립하게 된 계기와 과정이 궁금합니다.**

경영학과에 입학할 때까지는 막연하게 CEO가 꿈이었어요. 대학 생활을 하며 진로에 대해 진지하게 고민을 시작하고, 다른 직업도 찾아보다가 재밌게 할 수 있는 일, 그리고 끝을 생각했을 때 내가 뿌듯할 수 있는 일이 무엇일까 생각했죠. 보통 3~5년의 미래를 생각하는데, 저는 이상하게도 직업의 끝을 생각했어요. 그리고 공익근무를 통해 외교부에서 일하며 사무관들을 접하는 등 다양한 사람을 만났어요. 그런 고민 끝에 CEO가 되고 싶다는 생각이 다시 들었습니다. 영국 버진(virgin) 그룹의 리처드 브랜슨(Richard Branson)의 영향을 많이 받았던 것 같아요. 잡지사, 음반사, 항공사 등 다양한 일을 하셨던 분인데, 아직도 현장에서 재밌게 일을 하시는 게 참 멋있어 보였습니다. 창업을 결심한 후, 아이템을 찾았습니다. 어느 날, 대학 내일을 발견하고, 대학내일의 예상 독자 수와 예상 매출 등을 분석했습니다. 그런데 예상 매출이 꽤 높았어요. 인쇄 매체에 대해 낙관적인 판단 아래 고등학생 대상 무가 잡지를 발행할 계획을 하게 됐습니다. 그렇다고, 단순히 청소년들이 좋아하는 가십, 연예인에 대한 잡지는 만들고 싶지 않았죠. 창업을 하겠다고 마음먹은 데에도 국가에 의미 있는 일을 하고 싶은 생각도 있었기 때문에, 청소년들의 미래에 도움이 될 수 있는 잡지를 만들고 싶었어요. 우수한 인재들이 진로 문제에 있어서 깊이 생각해 보지도 못한 채, 현실과 타협하는 경우가 많다는

것이 무척 안타까웠고, 국가적 손실인 것 같다는 생각이 들었습니다. 그렇게 해서 청소년 진로잡지를 만들게 된 것 같네요.

**[Q] 이 일을 하면서 어려운 점과 뿌듯하거나 보람을 느끼실 때는 언제인지 궁금합니다. 그리고 회사의 비전은 무엇인가요?**

마음에 맞는 사람을 모으는 일과 그 사람들과 함께 계속 나아가는 것이 제일 어려운 것 같아요. 그리고 보람 있을 때는 독자들이 "방향하다가 MODU 덕에 목표를 찾았어요."라며 긍정적인 피드백을 해 줄 때입니다. 그리고 회사의 비전은 'Make Opportunity, Dreams Unlimited'입니다. 청소년들에게 다양한 기회를 제공해 주고, 청소년들이 제한 없이 꿈 꿀 수 있게 만들어 주는 것이 저희 회사가 존재하는 이유입니다.

**[Q] 올해 서울대학교에서 '벤처경영학'이라는 연합전공을 신설했는데, 창업을 하려는 후배들이 꼭 가져야 할 자질 등에 대해 말씀해 주신다면, 어떤 것이 있을까요?**

창업을 하는 단계에서 가장 중요한 것은 실행력이라고 생각합니다. 일단 도전을 해 보는 게죠. 대부분이 완벽을 추구해서 너무 많이 분석하고 도전은 하지 못하는데, 일단 도전해 보는 것이 중요하다고 생각해요. 하면서 배우는 게 많으니까요. 시도하면서 배우고자 하는 마음 가짐, 그러한 생각이 가장 중요한 것 같아요. 그리고 평소 인간관계가 좋고 주변 사람을 잘 챙긴다면, 사업을 할 때에도 큰 도움을 받을 수 있는 것 같아요.

**[Q] 마지막으로, 창업을 꿈꾸는 혹은 경영대 후배들에게 하고 싶은 말이 있다면?**

창업이 꼭 정답은 아니라고 생각해요. 과거에 소수의 학생만이 선택했던 길이라 그 반작용으로 더 멋있어 보이고 각광받는 길이 된 것은 아닌지 걱정스럽습니다. 진로에 있어서 "Better"는 없다고 생각해요. 어떤 직업을 선택하든 자신의 선택에 책임질 수 있는 충분한 고민과 이유가 있어야 합니다.

경영대학 홍보대사 B.GiNs 8기 김민서 (13)

**[Q] 소셜 다이어트 어플 '빼뜰'이 많은 사용자들에게 인기를 얻고 있습니다. '빼뜰'을 만들게 된 계기와 창업의 과정 및 회사 운영상의 어려움이 있었었다면 나누어 주세요.**

우선 빼뜰은 군 복무를 마친 후 서울대 창업 동아리 활동을 하던 와중에 창업을 하게 되었는데, 그 당시 헬스케어 인더스트리가 유망해 보였기 때문에 해당 인더스트리에 대한 스타디 활동을 하고 있었습니다. 그러던 와중에 다이어트 쪽 시장이 빠르게 성장하고 있고, 또한 제가 접하기가 쉬운 분야라고 생각하여 창업을 결심하게 되었습니다. 구체적으로 이 아이템을 선택한 이유는, 주변 사람들이 다이어트에 대부분 실패하는 것을 보고 '과연 다이어트 성공이 이렇게 힘들어야 하는가'라는 생각에, 근본적으로 다이어트 성공에 도움이 될 수 있는 IT 서비스를 개발하게 되었습니다. 소셜 다이어트 빼뜰에 대해 간단히 설명 드리자면 자신과 체중/체형/지역 등이 유사한 사람과 온라인, 모바일로 매칭이 되어 한 달 동안 다이어트 경쟁을 통해 근본적으로 다이어트의 성공을 달성하게 해주는 서비스입니다. 강력한 재미와 금전적 인센티브를 준다는 것이 주요 특징입니다.

창업을 하는 와중에는 아무래도, 사람을 구하는 부분이 가장 힘들었습니다. 경제가 어렵다 보니 대부분의 유능한 인재들이 대기업 위주로 취직을 원했기에 좋은 인재들을 저희 스타트업으로 데려오는 것이 정말 어려웠습니다. 이를 극복하기 위해서는 진심어린 마음으로 비전을 공유하며 끊임없이 인재들을 설득하는 것 외에는 딱히 방법이 없다고 생각합니다.

**[Q] 장 대표의 또 다른 사업 분야인 여성 취업 연결 사이트 '주부 모니터'는 구체적으로 무슨 일을 하는 지 궁금합니다.**

결혼과 육아를 위해 다니던 직장을 그만 두거나, 휴직을 한 중·장년층 여성들이 새롭게 일자리를 찾는 것은 매우 힘든 일입니다. 이런 주부들을 대상으로 오픈한 취업사이트이고, 사이트 운영자금은 구인 공고 게시를 원하는 기업으로부터 등록비를 받아 충당합니다. 기업의 등록비가 대기업이 아니더라도 감당할 수 있는 적정 수준으로 책정하고 있고, 주부들이

부담하는 금액은 전혀 없기 때문에 누구라도 쉽게 이용할 수 있어 '주부 모니터'의 이용자는 점점 늘고 있는 추세입니다.

**[Q] 처음 창업을 시작하셨을 때 집안의 반대는 없었나요? 또한, 창업의 활성화를 위해 가장 필요한 것은 무엇일까요?**

저는 반대의 경우입니다. 가족 대부분이 사업을 운영하고 있고, 아버지와 어머니도 대기업을 아니지만 각자 창업을 하셔서 사업을 성공적으로 이끌어가고 있습니다. 그렇기 때문에 제가 처음 사업을 시작한다고 했을 때 가족들은 오히려 긍정적이고 협조적인 반응이었습니다. 사업 초기에는 예상하지 못했던 난관에 봉착할 때마다, 실무 경험을 많으신 부모님의 여러 조언으로 큰 힘을 얻었습니다. 창업의 활성화를 위해서는 유연한 노동시장이 필요하다고 생각합니다. 미국에서 인상 깊었던 점 중 하나가 미국의 인재들은 자유롭게 대기업 - 스타트업 - 학교를 왔다 갔다 할 수 있다는 점이었습니다. 한국 노동시장이 좀 더 유연화 된다면, 유능한 인재들도 꼭 20대 후반에 대기업에 공채로 들어가야 된다는 압박감을 내려놓고 도전적인 스타트업에서도 열정을 다해볼 수 있을 것이라 기대합니다.

**[Q] 창업을 보다 성공적이고 효율적으로 시행하기 위해 개인적으로 갖추어야 할 역량은 어떤 것이 있을까요? 창업 준비생들에게 조언 한마디 부탁드립니다.**

아무래도 소비자의 니즈를 보는 눈이 가장 중요할 것입니다. 겉으로 보이는, 비본질적인 니즈가 아니라 소비자의 핵심적인 니즈를 찾고, 이를 효과적으로 해결해줄 수 있는 수단을 찾는 것이 창업의 시작이라고 생각합니다. 이외에도 사업에는 사람과의 친화력, 의사소통 능력 등이 중요하기 때문에 미리미리 관련 능력을 키워놓는 것이 좋습니다. 스타트업 성공의 가장 중요한 요건인 좋은 '사람'들을 만나, 그 사람들과 '소비자의 본질'에 대해 깊이 탐구하고 성찰하는 것입니다. 그 외에도 다양한 기술 분야에 대한 배경지식을 쌓는 것도 도움이 될 것 같습니다.

경영대학 홍보대사 B.GiNs 9기 이희진 (11)



도전 '빼뜰' 승리 시 상금지급 화면