

정부지원사업 대면평가 예상질문 리스트 50

창업동기 & 대표 역량 (1~10)

1. 왜 하필 지금 이 사업을 시작했나요? 더 준비하고 하면 안 됐나요?

창업 타이밍의 논리성과 절박함의 진정성 확인. 대응 포인트 : 시장 타이밍 + 개인 준비 두 가지로 나눠서 답한다. "이 시장은 지금이 진입 적기이고, 저는 이미 현장에서 이 문제를 충분히 겪어왔기 때문에 더 이상 준비가 아니라 실행이 필요한 시점입니다."

2. 이 사업, 왜 대표님이어야 하나요? 다른 사람이 해도 되지 않나요?

창업자의 고유한 경쟁력과 이 문제에 대한 연결고리 확인. 대응 포인트 : 경력 나열이 아니라 이 문제를 직접 겪은 경험으로 답한다. 내가 이 문제의 당사자였다는 걸 보여줘야 한다.

3. 직장 그만두고 이걸 하는 건가요? 가족이 동의했나요?

창업에 대한 실질적 결심과 지속 가능성 확인. 대응 포인트 : 솔직하게 답하되 흔들림 없이. 가족의 지지 여부와 생계 안전망이 어느 정도인지를 짧게 말한다.

4. 대표님이 이 분야에서 실제로 일해본 경험이 있나요?

업계 이해도와 현장 감각 확인. 대응 포인트 : 있으면 구체적 숫자와 사례로. 없으면 없다고 인정하되 그 부분을 어떻게 보완하고 있는지를 말한다.

5. 대표님이 가장 잘하는 게 뭔가요? 가장 못하는 건요?

자기 인식 능력과 팀 구성의 보완 구조 확인. 대응 포인트 : 못하는 것을 솔직하게 말하는 게 오히려 신뢰를 준다. 그리고 그 부분을 어떻게 커버하는지로 자연스럽게 연결한다.

6. 이 사업 말고 다른 아이디어도 검토해봤나요? 왜 이걸 선택했나요?

아이템 선택의 논리성과 확신의 깊이 확인. 대응 포인트 : 다른 아이디어를 검토하고 이걸 선택한 비교 이유를 말하면 오히려 설득력이 높아진다.

7. 실패하면 어떻게 할 건가요?

현실 직면 능력과 리스크 관리 사고방식 확인. 대응 포인트 : "절대 실패 안 합니다"는 최악의 답. 실패 시나리오를 미리 설정해두고, 그 경우 어떤 피벗이 가능한지를 말한다.

8. 지금까지 이 아이디어를 주변에 말했을 때 반응이 어땠나요? 외부 피드백 수용 여부와 시장 검증 시도 확인. 대응 포인트 : 긍정적인 반응만 말하면 안 된다. 비판적인 피드백을 받았고, 그것을 어떻게 반영했는지를 함께 말하는 게 훨씬 좋다.

9. 대표님이 이 사업에 개인 자금을 얼마나 투입했나요?

창업자 본인의 리스크 부담 의지와 확신의 정도 확인. 대응 포인트 : 숫자를 정확하게 말한다. 아직 없다면 앞으로 어느 시점에 얼마를 투입할 계획인지를 말한다.

10. 정부 지원이 끝나면 계속 운영할 수 있나요?

지원금 의존도와 자생 가능성 확인. 대응 포인트 : 지원금 기간 내에 어떤 수익 기반을 만들 것인지를 구체적으로 답한다. 지원금이 마중물이지 운영비가 아님을 보여줘야 한다.

문제 인식 & 시장 (11~20)

11. 이 문제를 실제로 겪고 있는 사람을 직접 만나봤나요? 몇 명이나요?

시장 검증의 실질적 시도 여부 확인. 대응 포인트 : 인터뷰 수, 주요 인사이트, 그 인터뷰가 서비스 설계에 어떻게 반영됐는지를 말한다.

12. 이 시장이 실제로 존재한다고 보십니까? 근거가 뭔가요?

시장 규모 추정의 근거와 현실성 확인. 대응 포인트 : TAM/SAM/SOM 구조로 출처 있는 수치를 제시한다. 수치 없이 "크다"고만 말하면 즉시 감점이다.

13. 지금 이 문제가 없어도 사람들은 잘 살고 있지 않나요?

문제의 절박성과 Pain Point 강도 확인. 대응 포인트 : 현재 대안이 얼마나 불편하고 비효율적인지를 수치와 사례로 보여준다. "없어도 되는 것"이 아니라 "있으면 확실히 달라지는 것"임을 증명한다.

14. 타겟 고객이 너무 넓은 것 같은데, 실제로 누구에게 먼저 팔 건가요?

초기 고객 집중 전략과 실행 현실성 확인. 대응 포인트 : 퍼스트 타겟을 아주 좁고 구체적으로 정의한다. "20~30대 여성"이 아니라 "인스타그램으로 핸드메이드 제품을 파는 스마트스토어 초기 셀러"처럼.

15. 이 시장이 너무 작은 것 같은데, 어떻게 키울 건가요?

시장 확장 논리와 성장 전략의 현실성 확인. 대응 포인트 : 국내 시장 외 확장 가능성, 인접 시장으로의 확장 경로를 구체적으로 말한다. 단, 근거 없이 크게만 말하면 역효과다.

16. 이 문제, 사실 시장에서 이미 해결됐다고 보지 않나요?

기존 해결책의 한계에 대한 이해 깊이 확인. 대응 포인트 : 기존 해결책이 있다는 걸 인정하면서, 어떤 고객층에서 어떤 부분이 여전히 해결되지 않았는지를 구체적으로 설명한다.

17. 시장 규모를 어디서 가져온 건가요? 직접 산출한 건가요? 숫자의 출처와 창업자의 시장 이해 깊이 확인. 대응 포인트 : 출처를 정확하게 말한다. 여러 출처를 교차 검증했다면 더욱 좋다. 모른다면 솔직하게 인정하고 재확인하겠다고 한다.

18. 요즘 이 시장에서 가장 큰 변화가 뭐라고 보나요?

시장 트렌드 인식 수준과 현장 감각 확인. 대응 포인트 : 최근 3개월 이내의 구체적인 트렌드 변화를 말한다. 막연히 "AI 시대"나 "디지털 전환" 같은 표현은 답이 아니다.

19. 이 사업, 경기가 나빠지면 수요가 줄어들지 않나요?

경기 민감도와 사업 안정성 확인. 대응 포인트 : 경기 민감형인지 경기 방어형인지를 명확히 말한다. 경기가 나빠질수록 오히려 수요가 늘어나는 구조라면 그 근거를 말한다.

20. 시장에서 실제로 이 가격을 지불할 의향이 있는 사람을 확인해봤나요?

가격 검증과 실제 지불 의향 확인. 대응 포인트 : 설문이나 인터뷰에서 실제로 가격을 제시하고 반응을 확인한 결과를 말한다. WTP(지불 의향 가격) 조사 결과가 있으면 최고다.

아이템 & 경쟁사 (21~30)

21. 경쟁사 ○○○이 이미 하고 있는데, 뭐가 다른가요?

차별화의 깊이와 경쟁사 분석 수준 확인. 대응 포인트 : 경쟁사를 인정하고 시작한다. "○○○은 강한 플레이어입니다. 다만 ○○○이 타겟하지 않는 이 고객군에 집중합니다"처럼 포지션 차별화로 답한다.

22. 경쟁사가 내일 똑같은 기능을 추가하면 어떻게 할 건가요?

진입 장벽의 지속 가능성과 방어 전략 확인. 대응 포인트 : 기능 복제는 가능하지만 이것은 복제하기 어렵다는 근거를 데이터, 생태계, 고객 관계 중에서 찾아서 말한다.

23. 대기업이 이 시장에 들어오면 어떻게 할 건가요?

스타트업의 민첩성과 생존 전략 확인. 대응 포인트 : 대기업이 들어오기 어려운 구조적 이유를 말하거나, 대기업이 들어온다면 오히려 시장이 검증된 것이고 그때는 인수 대상이 될 수도 있다는 시각을 제시한다.

24. 특허가 없는데 보호받을 수 있나요?

기술 보호 전략과 진입 장벽 설계 확인. 대응 포인트 : 특허 외에도 진입 장벽을 만드는 요소가 있음을 말한다. 데이터 축적, 네트워크 효과, 핵심 파트너십, 브랜드 신뢰도 등. 출원 계획이 있다면 타임라인과 함께 말한다.

25. 이 아이템, 트렌드가 지나면 사라지는 것 아닌가요?

아이템의 지속 가능성과 장기 시장성 확인. 대응 포인트 : 트렌드에 편승한 사업인지, 구조적 필요에서 출발한 사업인지를 구분해서 설명한다. 트렌드가 배경이더라도 핵심 문제는 지속적이라는 걸 보여준다.

26. 기술적으로 구현이 가능한 걸 직접 검증해봤나요?

기술 실현 가능성의 실제 검증 여부 확인. 대응 포인트 : 검증 단계를 구체적으로 말한다. 프로토타입, 베타 테스트, 기술 파트너 확보 중 어느 단계인지를 명확히 하고, 기술적 리스크가 무엇인지도 솔직하게 말한다.

27. 무료 서비스랑 뭐가 다른가요? 왜 돈을 내야 하나요?

유료화 근거와 가치 제안의 명확성 확인. 대응 포인트 : 무료 대안이 해결하지 못하는 부분을 구체적으로 말한다. 그리고 그 부분이 고객에게 실제로 돈을 내게 만드는 이유가 된다는 걸 연결한다.

28. 이 아이디어, 이미 해외에서 하고 있지 않나요?

글로벌 시장 인식과 로컬라이제이션 전략 확인. 대응 포인트 : "맞습니다"로 시작하고 한국 시장 특수성을 말한다. 해외 사례가 있다는 건 오히려 시장이 검증됐다는 근거이기도 하다.

29. 제품이 실제로 얼마나 좋은지 증명할 수 있나요?

제품 성능과 고객 검증 데이터 확인. 대응 포인트 : 성능 테스트 결과, 베타 사용자 피드백, 리뷰 데이터, NPS 점수 중 가지고 있는 것을 구체적으로 제시한다.

30. 이 기능, 스마트폰 기본 앱으로도 되는 것 아닌가요?

솔루션의 존재 이유와 대체 불가능성 확인. 대응 포인트 : 기본 앱으로 가능한 것과 안 되는 것을 명확히 구분하고, 안 되는 부분이 핵심 가치임을 보여준다. 실제로 비교 시연이 가능하면 최고다.

사업화 & 수익 모델 (31~40)

31. 수익이 나는 시점이 너무 늦은 것 같은데, 그전까지 어떻게 버틸 건가요?

자금 운용 계획과 현금흐름 관리 능력 확인. 대응 포인트 : 손익분기점 시점과 그때까지의 자금 조달 계획을 단계별로 말한다. "버티겠습니다"가 아니라 수치로 말해야 한다.

32. 무료로 시작해서 나중에 유료로 전환하는 전략인데, 전환이 안 되면 어떻게 할 건가요?

프리미엄 전환 전략의 현실성과 리스크 대응 확인. 대응 포인트 : 전환이 안 될 경우 대안 수익 모델이 있는지를 말한다. 그리고 전환을 목표와 그 근거를 제시한다. 이미 베타 테스트 전환 데이터가 있으면 반드시 말한다.

33. 단가가 너무 낮는데 어떻게 이익을 낼 건가요?

볼륨 확보 계획과 단가 구조의 현실성 확인. 대응 포인트 : 단가가 낮은 이유와 그것이 전략적 선택임을 말하고, 그 단가에서 이익을 내기 위해 필요한 볼륨과 그 볼륨에 도달하는 경로를 말한다.

34. 지원금을 왜 이 항목에 쓰려고 하나요? 우선순위가 맞나요?

자원 배분의 전략적 사고와 실행 우선순위 확인. 대응 포인트 : 각 지출 항목이 왜 지금 이 단계에서 필요한지를 사업 단계와 연결해서 설명한다. "필요해서"가 아니라 "이걸 해야 다음 단계로 넘어갈 수 있어서"라는 논리가 있어야 한다.

35. 매출 목표가 너무 낙관적인 것 같은데, 어떻게 계산한 건가요?

재무 추정의 근거와 현실성 확인. 대응 포인트 : 목표 산출 근거를 전환율, 타겟 모수, 월 성장률로 분해해서 설명한다. 낙관적으로 보일 수 있다는 걸 인정하되, 베이스 케이스와 낙관 케이스를 구분해서 보여주면 좋다.

36. 고객 획득 비용이 얼마나 들 것 같나요? 계산해봤나요?

CAC 인식과 마케팅 효율 계획 확인. 대응 포인트 : 채널별 CAC 추정치와 LTV 대비 비율을 말한다. CAC가 LTV보다 높으면 사업이 안 된다는 걸 심사위원은 안다. 이 비율이 건강하다는 걸 보여야 한다.

37. B2B로 갈 건가요, B2C로 갈 건가요? 둘 다 하면 리소스가 분산되지 않나요?

초기 집중 전략과 자원 배분 현실성 확인. 대응 포인트 : 초기 집중 채널을 명확히 말하고, 나중에 다른 채널로 확장하는 타이밍과 이유를 말한다. 지금 단계에서 두 채널을 동시에 잡으려 한다면 그 이유를 설득력 있게 설명해야 한다.

38. 재구매율이 낮으면 어떻게 할 건가요?

고객 유지 전략과 리텐션 설계 확인. 대응 포인트 : 재구매를 높이기 위한 구체적 전략을 말한다. 그리고 고 재구매율이 낮을 경우 신규 고객 획득 비용과의 균형이 어떻게 되는지를 수치로 보여준다.

39. 채널이 하나뿐인데 그 채널이 막히면 어떻게 할 건가요?

채널 의존 리스크와 다각화 계획 확인. 대응 포인트 : 현재 집중하는 채널과 그 이유를 말하고, 어느 시점에 어떤 채널을 추가할 계획인지를 말한다. 채널 집중이 전략적 선택임을 보여야 한다.

40. 광고비 없이 어떻게 고객을 모을 건가요?

오가닉 성장 전략과 그로스 해킹 계획 확인. 대응 포인트 : 광고 의존 없이 고객을 모으는 구체적인 방법을 말한다. 커뮤니티, 콘텐츠, 파트너십, 바이럴 구조 중 어떤 걸 쓸 것인지를 구체적으로.

팀 & 실행력 (41~50)

41. 팀원이 나가면 어떻게 할 건가요?

팀 리스크 관리와 핵심 인력 의존도 확인. 대응 포인트 : 주주 계약서와 베스팅 조건이 있으면 말한다. 특정 인물 의존도를 낮추기 위한 문서화와 지식 공유 체계도 말한다.

42. 기술 개발을 외주로 하면 내재화가 안 되는 것 아닌가요?

기술 역량의 내부화 계획과 외주 의존 리스크 확인. 대응 포인트 : 현재 외주를 쓰는 이유와 언제 내재화할 계획인지를 말한다. 외주라도 소스 코드 소유권, 인수인계 계획이 있으면 말한다.

43. 대표 혼자인데 실행이 가능한가요?

1인 창업의 실행 가능성과 팀 확장 계획 확인. 대응 포인트 : 현재 혼자인 이유와 지원금 이후 채용 계획을 구체적으로 말한다. 자문단, 파트너, 프리랜서 협업 구조가 있으면 함께 말한다.

44. 대표님이 기술을 모르는데 개발을 어떻게 관리할 건가요?

기술 비전문가 대표의 기술 조직 운영 능력 확인. 대응 포인트 : 기술을 직접 개발하지 않아도 관리할 수 있는 방식을 말한다. 요구사항 정의, 스프린트 리뷰, 기술 자문단 운영 등 구체적인 방법이 있어야 한다.

45. 지금까지 가장 힘들었던 순간이 뭔가요? 어떻게 극복했나요?

역경 극복 능력과 실제 창업 여정의 진정성 확인. 대응 포인트 : 가장 솔직한 답변이 가장 좋은 답변이다. 극적으로 포장할 필요 없다. 실제 어려웠던 순간과 그것을 어떻게 넘겼는지를 담담하게 말한다.

46. 이 사업 계획서, 대표님이 직접 쓴 건가요?

사업에 대한 창업자 본인의 이해 깊이 확인. 대응 포인트 : 직접 썼다면 어떤 과정으로 썼는지를 말한다. 도움을 받았다면 솔직하게 말하고, 그 내용을 100% 이해하고 있다는 걸 이후 답변으로 증명한다.

47. 멘토나 전문가의 자문을 받고 있나요?

외부 네트워크 활용 능력과 학습 의지 확인. 대응 포인트 : 자문 받고 있는 전문가와 그 내용을 구체적으로 말한다. 없다면 누구로부터 어떤 피드백을 받고 싶은지를 말한다.

48. 이전에 창업 경험이 있나요? 실패한 적 있으면 이유가 뭔가요?

이전 실패에서의 학습 여부와 성장 확인. 대응 포인트 : 실패 경험이 있다면 숨기지 말고 말한다. 그 실패에서 뭘 배웠고, 이번에 어떻게 다르게 접근하는지를 연결한다. 실패 경험이 있는 창업자를 오히려 선호하는 심사위원도 있다.

49. 지원받은 후 6개월 안에 어떤 결과를 보여줄 수 있나요? 정량 목표로 말해주세요.

단기 실행 계획의 구체성과 목표 설정 현실성 확인. 대응 포인트 : 매출, 유저 수, 계약 건수, 파트너십 수 등 측정 가능한 숫자로 말한다. 그리고 그 숫자에 도달하는 경로를 두 문장으로 설명한다.

50. 마지막으로, 왜 저희가 당신을 선발해야 한다고 생각하나요?

자기 확신과 선발 이유의 논리적 정리 능력 확인. 대응 포인트 : 겸손하게 포장하지 말고 명확하게 말한다. 문제 이해 깊이, 팀 실행력, 검증 데이터, 이 지원사업이 왜 지금 필요한지 세 가지로 압축해서 30초 안에 말하는 연습을 해둔다.