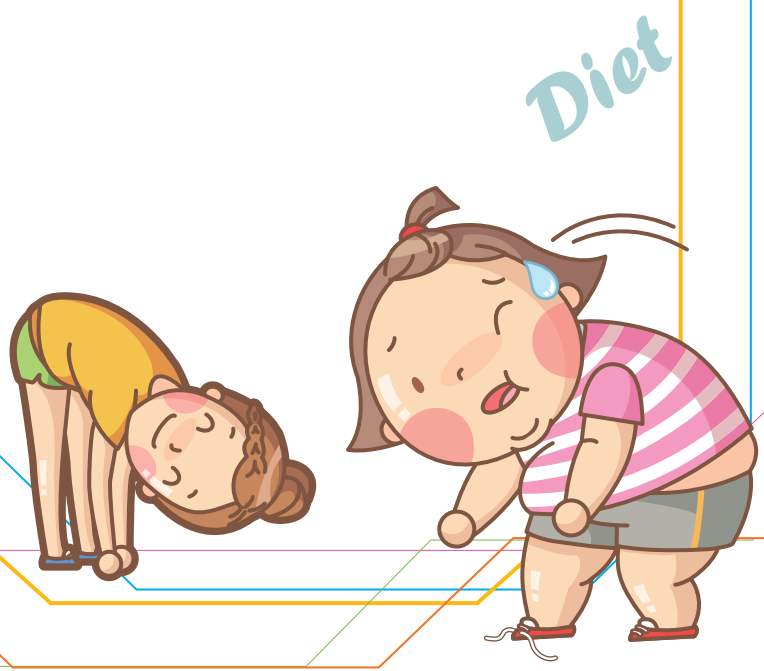
소상공인 업종별 가이드

피부미용업

Ⅰ. 피부미용업의 개요
Ⅱ. 창업절차
Ⅲ. 단계별 핵심 성공전략



중소기업청

소상공인시장진흥공단

CONTENTS

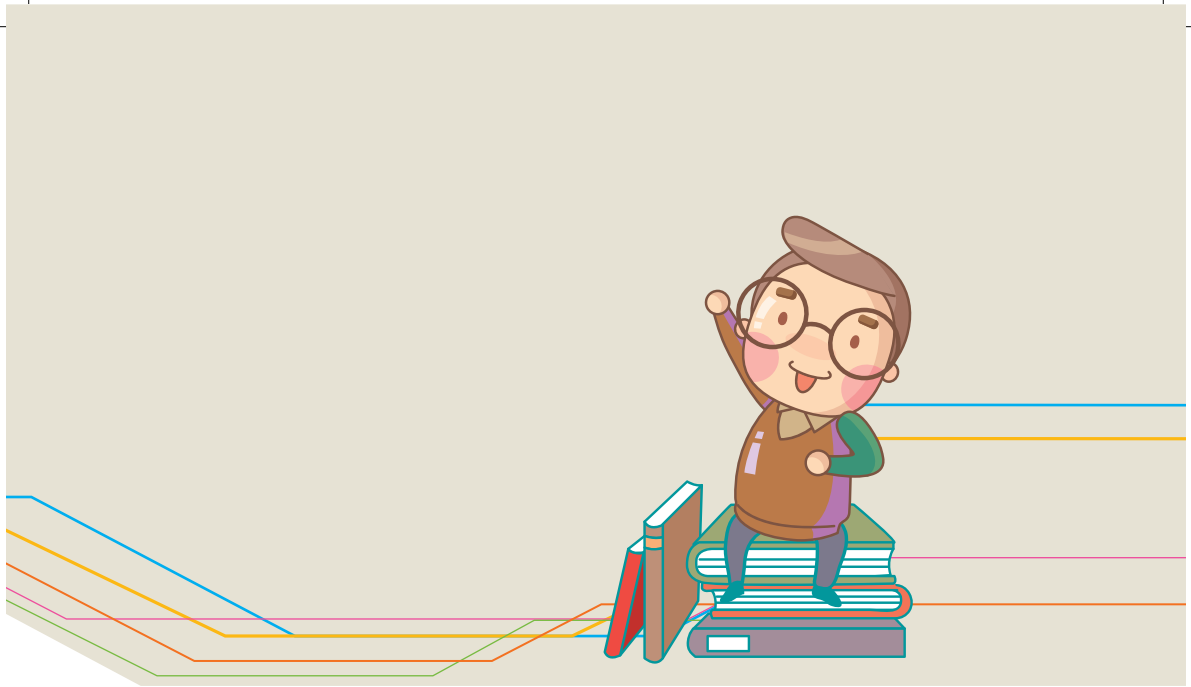
피부 미용업

Ⅰ. 피부 미용업의 개요 04

Ⅱ. 창업절차 10

Ⅲ. 단계별 핵심성공전략 20

가. 창업 준비
나. 운영 전략



Ⅳ. 사업 마무리하기 74

Ⅴ. 양식 78

* Appendix

PART 1

Ⅰ. 피부미용업의 개요

피부미용업이란?

피부미용업이란 법률적으로 피부미용업 면허 소지자(종합미용업면허 포함)가 의료기기나 의약품을 사용하지 아니하는 피부상태분석 · 피부관리 · 제모 · 눈썹 손질을 하는 영업을 말한다. 창업을 하기 위해서는 공중위생관리법 제8조에 의해 반드시 미용사(피부, 종합)의 면허를 받은 자가 아니면 피부미용업을 개설하거나 그 업무에 종사할 수 없도록 하고 있는 신고업이다.

[운영방식에 따른 창업 형태]

독립 창업	프랜차이즈 창업	기타 창업
자신만의 노하우 또는 아이디어를 가지고 창업하는 경우로 프랜차이즈 창업에 비해 창업비용이 상대적으로 적다	프랜차이즈 전문점의 기술, 노하우, 마케팅을 활용하는 창업이다.	독립창업의 형태로 공동으로 창업하는 방법이 있으며, 지분관계를 명확히 하여 운영상 문제가 없도록 한다.

- 피부미용업은 업종 분류상 2008년 피부미용사 자격증의 시행으로 인하여 피부미용업을 운영하거나 피부미용사로 취업 하기 위해서는 반드시 피부미용사 자격증을 취득해야 한다. 업종의 형태는 서비스, 종목은 피부관리로 사업자 등록을 신청하게 되어 있다.

[프랜차이즈 창업의 장점과 단점]

장점	1. 실패의 위험성이 독립점포에 비해 상대적으로 낮다. 2. 경영에 대한 지도와 지원이 있다. 3. 고객입장에서 보면 이용고객이 어디서나 동일한 미용서비스를 받을 수 있다는 신뢰를 얻기가 용이하다. 4. 공동 광고 효과가 크다.
단점	1. 로열티 등 창업 비용이 많이 든다. 2. 독자적 자율경영이 어렵다.(타 가맹점과 동일성을 유지하여야 하기 때문에 독자적인 인테리어를 적용하기가 어렵다) 3. 계약서 내용이 불평등할 경우가 있다. 4. 일단 계약이 체결된 후에는 해지하기가 쉽지 않다.

[독립 창업의 장점과 단점]

장점	1. 독자적인 경영, 홍보전략이 가능하며, 가맹비용이나 보증금 등의 부담스러운 비용이 들지 않게 된다.(자유롭게 기기나 인테리어를 선택, 진행 할 수 있다.) 2. 창업주가 직접 운영하기 때문에 콘셉트 및 상호를 손쉽게 변경할 수 있어 시장변화에 민첩한 대응이 가능하다.
단점	1. 실패의 위험성이 프랜차이즈에 비해 상대적으로 높다. 2. 독자적으로 경영하여야 한다.(기기구입, 재료구입, 홍보 등 창업주가 일일이 찾아서 구매를 하여야 한다.) 3. 프랜차이즈에 비해 광고 효과가 낮으며, 소비자에게 신뢰를 얻기 위해서 오랜 시간이 걸린다.

시장 트렌드

복합미용공간으로서 자리잡고 있는 추세이다. 최근 여성뿐만 아니라 남성의 미용/뷰티에 관심이 높아지면서 남성을 타겟으로 하는 업종이 새롭게 각광받고 있다.

서비스 복합형 피부미용실	최근 피부미용실에서 일반 피부관리 뿐 아니라 스파, 마사지 등의 다양한 뷰티서비스를 제공하는 복합미용공간의 수요가 증대
독립적공간	주 고객이 20~40대 여성고객(80%)의 새로운 독립적 문화공간으로 자리매김
고객만족을 위한 노력	고객만족을 높이기 위해 1:1 맞춤형 서비스를 실시하고, 세련된 내부 인테리어, 최첨단 미용 장비로 고객을 대상으로 한 맞춤형 서비스를 제공하고 있음
높은 이직률	타 산업에 비해 높은 이직률을 가지고 있는 업종임

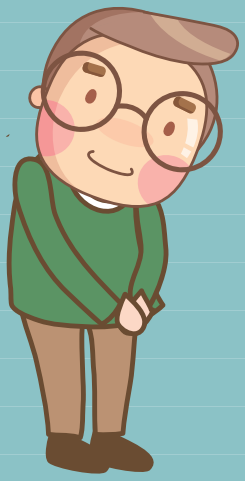
피부 미용실의 형태

일반 피부미용실	• 피부 라인별 화장품과 기기 및 매뉴얼 관리를 사용하여 피부를 개선시킴
스파 · 마사지 피부미용실	• 외국 스파시설을 벤치마킹한 스파관리실이 등장하면서 피부관리를 겸하게 됨 • 타이마사지, 경락마사지를 행하며 절대적인 노동력이 필요함
샵인샵 피부미용실	• 미용실, 헬스센터, 찜질방, 화장품 전문점 내에서 피부미용 시설로 운영
프랜차이즈 피부미용실	• 저가를 시작으로 피부미용실이 생겨 조직적 관리로 피부미용시장을 이끌고 있는 한편, 저가정책으로 인한 저급화가 우려됨 • 주요 상권에 개설하고 대중화된 마케팅을 활용

피부미용업 창업 시 핵심 포인트

기술경쟁력	• 변화하는 트렌드에 맞는 시술 교육, 개발 및 분석
경험 축적	• 충분한 경험을 쌓은 후에 창업. 피부미용실에서 오랫동안 근무하면서 사업적인 감각과 노하우를 익힌 후 창업 권장
고객과의 커뮤니케이션 및 고객관리	• 고객에 맞는 서비스 제공을 위한 충분한 상담활동을 수행하며, 타 업종에 비해 고객과의 접촉시간이 높은 만큼 회원카드, 예약시스템, 피부 외 서비스 연계, 불만처리 적극 대응을 기반으로 단골고객 확보 및 유지가 중요함
종업원관리	• 종업원의 높은 만족도로 내실을 키워야 함 • 종업원 서비스 품질은 곧 매출과 연계됨

PART 2



II. 창업절차

한눈에 보는 피부미용업 인허가 절차

※ 세부내용 → 16p 참조

피부미용실 창업을 위한 인허가 절차순서는
1단계, 미용면허 발급 및 위생교육
2단계, 영업신고
3단계, 사업자등록 후 개업순이다. 각 단계별 절차는 아래 내용을 참고한다.

1단계

미용면허 신청 및 위생교육

↓

미용면허 신청 절차

미용면허 발급

1) 시,군,구청에서 필요서류를 가지고 가서 신청한다.

• 필요서류
–미용사(피부)면허신청서1부
–의사진단서 1부
–증명사진(3cmx4cm)2장
–증명서 또는 국가기술자격증 1부

↓

위생교육 이수

(1) (사) 한국피부미용사회 중앙회
http://www.kocea.org
(2) (사) 대한미용사회 (http://www.beautyassn.or.kr)
– 교육일정 확인

2단계

영업신고

영업신고 절차

1) 시.군.구청[보건위생과]에 가서 피부미용업 신고를 한다.

• 필요서류
–영업신고서
–영업시설 및 설비 개요서
–위생교육필증

2) 관할 시, 군, 구청에서 서류검토 후 결재

↓

3) 신고증 수령

3단계

사업자등록

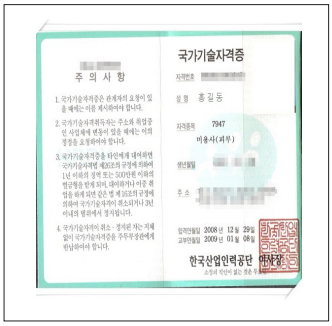
시업자등록증 발급 절차

1) 아래 구비서류를 준비하여 관할 세무서에서 신청서 작성

필요서류 : 사업자등록신청서 (세무서 구비) 임대차계약서 사본1부, 영업허가증, 신분증,도장은 필수 서류

2) 관할 세무서에서 구비서류 검토/면담 후 결재

3) 등록증 수령



주 의 사 항

1. 국가기술자격증은 관계자의 요청이 있을 때에는 이를 제시하여야 합니다.
2. 국가기술자격취득자는 주소를 확인할 인 사업체에 변동이 있을 때에는 이의 정정을 요청하여야 합니다.
3. 국가기술자격증을 타인에게 대여하였 국가기술자격법 제32조의 규정에 의하여 1년 이하의 징역 또는 500만원 이하의 벌금형을 받게 되며, 대여하거나 이중 취 있을 때에 자격 증을 박탈되는 규정에 의하여 국가기술자격이 취소되거나 3년 이내의 범위에서 정지됩니다.
4. 국가기술자격이 취소 · 정지된 자는 지체 없이 국가기술자격증을 주무부장관에게 반납하여야 합니다.

국가기술자격증

자격번호

성 명 홍길동

자격종목 7947 미용사(피부)

생년월일

주 소

합격연월일 2008년 12월 29일
교부연월일 2009년 01월 08일

한국산업인력공단 이사장

제 1049 호

영 업 신 고 증

명 칭 :
소 재 지 :

대 표 자 :
법 인 명 :

주민등록번호 :
법 인 번 호 :

영업의종류 : 건강기능식품판매업 (세무소에서 건강기능식품의 판매업)

조 건 : 법 제10조 및 동법 시행규칙 제12조 규정을 준수사항을 이행하고 기타 신고내용의 지시사항을 이행하여야 함.

건강기능식품에관한법률 제6조 및 동법시행규칙 제5조에 따라 영업의 신고를 수리합니다.

2010년 12월 17일

관 악 구 청 장

사 업 자 등 록 증
(법인사업자)

등록번호 : 135-86-04719

법인명(단체명) : (주)

대 표 자 :

개 업 년 월 일 : 법인등록번호 :

사업장 소재지 :

본점 소재지 :

사 업 의 종 류 : (업태) 건설업 (종목) 장수건, 인테리어
제조업 주차관리, 조경관리
서비스업 시설관리
서비스업 위탁관리업체
서비스업 일반관리업
서비스업 사진촬영업 및 유사서비스업 (별지 첨부)

교 부 사 유 : 정정

사업자단위과세 적용사업자 여부 : 여( ) 부(V)

2011 년 03 월 30 일

동수원 세무서장

국세청

창업절차

피부미용업의 창업 절차는
1. 창업준비구성 2. 점포 개설준비 3. 개업준비 순서로 진행된다.

1단계 창업 준비 구성

1. 사업계획서 작성

2. 입지 및 상권분석
- 입지 타당성
- 유동인구 분석

3. 피부미용사 면허 취득
- 피부미용사 면허 취득

4. 창업형태 선택
- 창업형태 구체화
- 독립창업형태
- 프랜차이즈 형태

2단계 점포 개설 준비

5. 점포계약
- 점포 물색 후 임대차 계약

6. 인테리어
- 시설설비
- 내.외부 인테리어
- 고객동선 종업원 동선 고려

7. 기계 및 집기구입
- 필요기계 및 집기 구입

8. 인허가
- 인허가사항 및 관련제도

3단계 개업 준비

9. 오픈전 준비사항 확인 및 오픈준비
- 행정 및 영업신고 부분
- 관리부분
- 접객부분
- 점포 외부 부분 등
- 체크리스트를 통한 철저한 사전 준비

2. 피부미용 면허 취득

피부미용 면허 취득을 하기 위해서는 일정한 교육을 이수하거나 국가기술자격증을 보유해야 한다. 피부미용 면허증을 발급 받으려는 자는 아래 준비서류를 구비하여 시. 군 또는 구청장에게 제출하여 피부미용사 면허를 신청해야 한다.

법령	「공중위생관리법」 제6조제1항 「공중위생관리법 시행규칙」 제9조제1항 및 별지 제7호서식
준비 서류	미용사 면허신청서 1부 의사 진단서 1부 또는 전문의 진단서 1부 최근 6개월 이내에 찍은 탈모 정면 상반신 사진(3㎝×㎝) 2장 증명서나 국가기술자격증 1부
제출처	시청, 군청, 구청
수수료	5,500원

위생 교육 이수

피부미용업은 한국피부미용사회에서 신청하여 사업자등록 전에 반드시 위생교육 이수를 받아야 한다.

1단계 : 위생교육이수 | 2단계 : 영업허가신청 | 3단계 : 사업자등록

위생 교육 이수	위생교육은 아래 기관 중 선택하여 신청한다. (사) 대한미용사회 (http://www.beautyassn.or.kr) (사) 한국피부미용사회(http://www.kocea.org) – 지역교육일정 확인
영업신고 신청	피부미용 영업을 하려는 자는 영업설비 구비 및 사전 위생교육 이수 등을 마친 후 시.군 또는 구청장에게 영업신고를 하고 영업신고증을 수령한다. 구비서류 : 영업신고서(전자문서 포함), 영업시설 및 설비개요서 위생교육필증,
사업자 등록	사업자등록증은 사업개시일 20일 이내 관할 세무서에 신고한다. 필요서류: 사업자등록신청서, 임대차계약서 사본1부, 도장, 공동사업의 경우 공동사업 증명서류를 준비하여 세무서에 신고한다.

★ 처음 개인창업 시 관할 지역 미용업 협회에 가입하면 영업신고 및 사업자등록 대행, 무료직업소개, 부가세신고, 종합세신고 등 정보를 얻을 수 있다. 자세한 사항은 (http://oneclick.law.go.kr) 『미용업(창업 · 운영)』의 〈사업자등록 – 신청 및 발급절차 – 사업자등록신청 전 사업자유형의 결정〉 부분 및 국세청(http://www.nts.go.kr)의 〈국세정보 – 사업자등록안내〉에서 확인할 수 있다.

영업 신고증 발급

영업신고증 발급과 관련하여 아래 표의 내용을 확인한 후 구비서류를 준비하도록 한다. 신고증은 사업자 등록 및 카드 가맹 신청 시에 반드시 필요하므로 미리 발급 받도록 한다.

[영업신고증 발급 구비서류]

발급 및 서류작성	발급기간	비 고
교육 필증	한국산업인력 관리공단	위생교육 수료 후 발급
소방 방화 시설 완비증명서	관할소방서	지하 20평 이상일 경우만 해당
영업설비개요 및 평면도	관할구청	관할구청에 양식 비치
신원조회의뢰서	관할구청	관할구청에 양식 비치
영업신고신청서	관할구청	위 서류를 첨부하여 신청서와 같이 제출

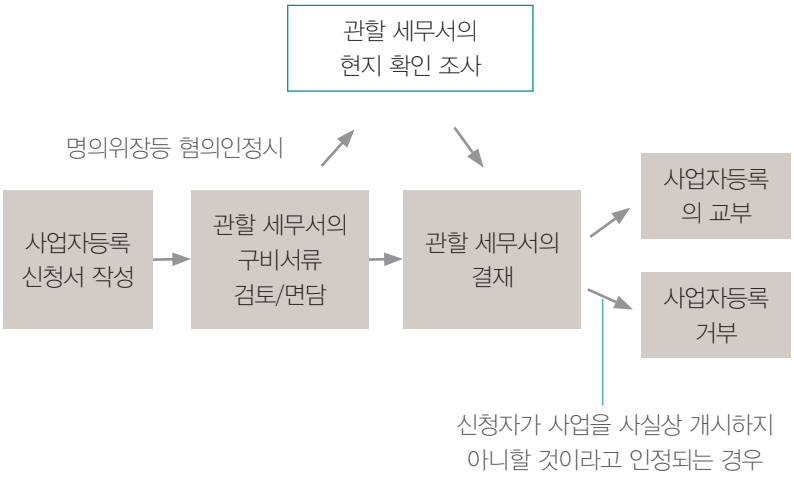
사업자 등록증 발급

필요서류를 준비하여 관할 세무서에 신고한다.

필요서류: 사업자등록신청서, 임대차계약서 사본1부, 도장, 공동사업의 경우 공동 사업증명 서류를 준비한다.

[사업자등록증 발급 절차]

사업자등록신청 업무처리절차도



[참조: 법제처 2013년]

[사업자가 내야 하는 세금]

세금종류 : 부가가치세, 소득세, 현금영수증 (소득공제용)

* 홈택스를 이용하면 전국 어디서나 인터넷을 통하여 신고, 납부, 증명발급 등 신속히 처리할 수 있다. (http:// www.hometax.go.kr)

오픈 전 준비사항 확인

오픈 전 아래의 유의사항을 확인하여 준비가 되었는지 점검한다.

구 분	유의 사항
마케팅 전략 (홍보, 광고)	고객에게 할인/서비스가 되는 피부관리 부분을 집중적으로 홍보해야 한다. (모닝 관리 할인, 소개건 할인, 생일자/ 수험생 할인 등)
	다중 매체를 이용한 광고 마케팅을 계획한다. (쿠폰, 기념품, 광고전단, 소개고객관리, 시술체험, 회원카드, 교통광고(지하철, 버스) SMS, 지역광고잡지, 아파트 단지 등)
	목표 고객층에게 맞는 서비스항목을 적극적으로 홍보하고 추천한다.
매장 운영	청결하고 깨끗한 분위기의 매장을 운영한다.
	고객이 대기하고 있는 시간 동안 다양한 서비스를 고객에게 제공한다.
고객만족 서비스	최신 트렌드에 맞는 피부관리를 위해 지속적인 개발/교육을 실시한다.
	회원카드 혜택(컴퓨터 프로그램과 카드 제작), 예약 시스템, 소개고객 우대방안, 불평불만 처리로 단골고객 확보 방법 준비
	좁은 화장실이라도 고객이 불편 없도록 동선배치 및 청결에 유의한다.
종업원관리	전문 기능을 갖춘 종업원을 관리해야 하고 종업원과 고객밀착도가 높으므로 이직률을 줄이고 종업원 서비스 품질 유지

PART 3

Ⅲ. 단계별 핵심 성공전략

가. 창업준비

나. 운영 전략

Ⅲ.단계별 핵심 성공전략

창업 전 준비사항

1. 창업 전략 수립
   - 사업목표 및 방향성 설정
   - 상품의 시장환경
2. 재무계획
   - 매장 임대비용
   - 기계 및 집기비용
   - 인테리어 비용
   - 인건비용
   - 광고 홍보 비용
3. 입지/상권분석
   - 목표고객 선정
   - 경쟁자 분석
4. 기술력 확보
   - 피부미용기술 보유
5. 인테리어
   - 내, 외부 디자인

창업 후 매장 운영 전략

6. 마케팅 전략
   - 제품 가격 전략
   - 광고 홍보 전략
7. 서비스
   - 고객만족
   - 신속한 불만대응
   - 주문 시스템
8. 직원관리
   - 종업원 채용
   - 종업원 유지 및 관리
   - 종업원교육
   - 종업원 보상제도
9. 재무관리
   - 체계적인 수익관리
   - 수익률 및 손익분기점

창업자의 마음가짐

창업은 가족의 미래가 걸려 있어 창업 시 세운 목표는 반드시 달성하여야 한다.
또한 창업자의 적성에 맞는지도 확인 할 필요가 있다.

1. 부지런한 성격을 가지고 있는가?
2. 고객의 마음을 잘 읽을 수 있는가?
3. 일을 스스로 찾아서 하는가?
4. 신용을 잘 지키고 있는가?
5. 건강관리를 잘 하고 있는가?
6. 웃는 얼굴과 강인한 체력을 가지고 있는가?
7. 자신의 적성을 알고 있는가?

[창업자 자질 체크리스트]

창업을 하는데 있어 본인의 적성에 맞는지를 확인하는 것이 중요 하며, 아래 평가 사항을 이용하여 창업자 자질을 알아본다. [서울신용보증 재단 자료 제공]

	평 가 사 항	평가		
		예	보통	아니오
1	낙관적인 성격이다.			
2	가족의 동의, 협력 확보가 가능하다.			
3	사람 만나는 것을 좋아 한다.			
4	신용은 곧 생명이다.			
5	성취욕구가 높다.			
6	자신의 운명을 개척할 수 있다고 믿는다.			
7	매사에 정열적이다.			
8	한번 결정하면 끝까지 수행한다.			
9	다른 사람을 설득할 수 있는 힘이 있다.			
10	아이디어가 풍부하다.			

	평 가 사 항	평가		
		예	보통	아니오
11	새로운 방식을 빨리 받아들인다.			
12	건강에 자신이 있다.			
13	무슨 일이든지 집념이 강하다.			
14	교제에 능숙하고 친구가 많은 편이다.			
15	많은 과제를 가지고 일하는 것이 즐겁다.			
16	곤란한 일을 당해도 해결의지가 강하다.			
17	남보다 한 발 앞서 가려는 마음이 강하다.			
18	모든 것을 계수화하기 좋아한다.			
19	아랫 사람에 대한 사랑이 있다.			
20	신문, 잡지 등 정보지 읽기를 좋아한다.			
21	다른 업종 등에도 늘 관심을 두고 있다.			
22	번뜩이는 창의력이 있다.			
23	언제나 장래에 하고 싶은 일이 생각난다.			
24	참을성이 강하다.			
25	보고 듣고 난 후에 메모하는 습관이 있다.			

평가방법 각 항목에 대해(예)라고 답한 경우 4점, (보통)이라고 답한 경우 2.5점, (아니오)라고 답한 경우 1점을 주어 25개 문항에 대한 점수를 합산하여 창업자 자질을 알아본다

점 수	판정
90점 이상	창업자질이 매우 높음
80점 이상	창업자질이 비교적 높음
70점 이상	창업자질이 약간 높음
60점 이상	창업자질이 보통임
50점 이상	창업자질이 다소 낮음
50점 미만	창업자질이 낮음

KEY Question

1. 피부미용업의 고객층은 어떠한가?
2. 피부미용업의 시장환경은 어떠한가?
3. 수익성은 어떠한가?
4. 장, 단점을 파악하고 있는가?

Point

1. 고객층
2. 피부미용업 시장환경
3. 수익성
4. 장, 단점 파악

핵심 성공 요인

1. 여성고객을 대상으로 한 피부미용은 다양하고 복합된 서비스(피부노화 관리, 기미/얼룩 관리, 여드름관리, 팩, 마사지, 아로마테라피, 예민/모세혈관 관리, 필링 등)에 대한 요구사항이 높다. 고객층 확보는 지역상권도 매우 중요하나, 브랜드 명이나 입소문 등에 의한 고객유입도 높으므로 단골고객 전략이 매우 중요하다.

2. 피부미용업의 시장규모는 약 6,900억 원 가량으로 추정되고 있으며, 업체수는 14,232개 종사자수는 24,301명으로 추정하고 있다. 웰빙 지향, 감성소비 등 새로운 소비 트렌드와 결합, 최근 급속히 성장하고 있는 신 성장 산업이며, 화장품, 관광, 의료 등 타 산업과 연계 시 높은 경제적 파급효과가 기대되는 산업이다. (출처 : 2011년 한국보건산업진흥원)

3. 높은 객단가와 다양한 피부미용 서비스 제공을 통해 수익성을 확보하고 있다. 또한 기술형 서비스업인 만큼 원재료 대비 수익성이 약 90%로 높은 편이다. 그러나 재료비, 인건비, 임대료, 일반 관리비, 가맹비(프랜차이즈일 경우), 홍보비 등을 고려하여 기간별로 분석하는 지속활동이 필요하다.

4. 최근 미용기기사용에 있어서 산업의 체감온도가 낮아 진 것은 사실이나 외모에 대한 소비자의 욕구는 꾸준하고 피부미용실 이용비율도 낮지 않다는 것이 강점이다. 그러나 인력관리가 매우 어려운 업종 중 하나이며, 경쟁이 치열한 업종인 만큼 고객관리에 많은 노력을 기해야 한다. 또한 사용하고 있는 기기 일부가 의료기기로 분류되어 있어 향후 이에 대한 법개정 여부에 대해 관심이 모아지고 있다.

[반드시 망하는 점포유형]

	내 용	확인
1	돈의 흐름을 전혀 무시한다.	
2	취미로 장사한다.	
3	마케팅이 뛰어나다고 생각하고 입지가 안 좋은 곳에 점포를 개설한다.	
4	부실한 체인 본부와 계약을 맺고 영업을 한다.	
5	경험이 없는데도 경쟁 점포들이 몰려 있는 상권에 입점한다.	
6	남의 돈으로 장사를 한다.	
7	얼마든지 돈을 빌려서 창업해도 된다라는 생각을 갖는다	
8	사회적 물의가 발생할 여지가 있는 업종을 선정해 창업한다.	
9	돈이 잘 벌리는 업종이라고 적성에 맞지 않는 업종을 선택한다.	
10	매사에 부정적이고 비판적으로 생각한다.	
11	돈만 있으면 누구나 창업할 수 있다고 너무 쉽게 생각한다.	
12	종업원은 얼마든지 구할 수 있으니까 부속품처럼 취급한다.	
13	프랜차이즈 가맹점으로 창업하면 가맹본부가 다 알아서 해줄 것이라고 믿는다.	
14	장사를 한다고 가정생활을 등한 시 한다.	
15	직장생활보다는 창업이 훨씬 자유로울 것이라고 생각한다.	

[경쟁력 있는 점포를 위한 체크리스트]

	내 용	확인
1	항상 웃는 얼굴로 손님을 맞이한다.	
2	올바른 접객용어를 사용한다. (어서오세요. 감사합니다.)	
3	다른 업무를 보는 중이라도 고객의 요청이 있으면 즉각 접객에 응한다.	
4	접객의 문제점을 시정한 개선안을 종업원들에게 지시한다.	
5	고객의 불만이나 건의사항은 반드시 메모해 둔다.	
6	진열은 기획대로 깔끔하게 갖춘다.	
7	점포 내외의 홍보물과 실제 상담 내용이 일치한다.	
8	상담 시 언급했던 예상 시술시간을 최대한 지킨다.	
9	점포 근무 중 개인적인 용도의 전화는 될 수 있는 한 삼간다.	
10	나이 어린 종업원이라고 함부로 대하지 않는다.	
11	외모는 항상 깔끔해야 한다.	
12	종업원의 의견을 잘 경청하고 자신의 의견을 알기 쉽게 설명한다.	
13	고객이나 외부인 앞에선 종업원을 야단치지 않는다.	
14	일을 구체적으로 지시한다.	
15	경비를 절약하는 구체적인 방법을 제시하고 실천한다.	

[사업 타당성 평가 요소]

	평가오쇼	평가항목
1	창업자의 사업수행능력	창업가로서의 적성과 자질은 있는가?
		경험과 지식이 충분한가?
		업종선택을 잘 하였는가?
		사업 수행 능력이 있는가?
2	시장성 분석	시장 특성 및 구조가 좋은가?
		국내외 가격 동향은 어떠한가?
		목표시장 선정 및 판매전략이 있는가?
3	수익성 분석	예상 매출액 달성이 가능한가?
		현금수지분석 및 자금 운용 계획은 있는가?
4	자금 수지 및 성장성 분석	소요자금의 규모는 정해졌는가?
		자금 조달, 운영 계획표는 작성되었는가?
		업종의 성장 가능성은 있는가?
5	위험요소 분석	소요자금을 적절한 시간에 조달 되었는가?
		입지조건은 적당한가?
		서비스 단가 조정이 가능한가?
		시장 경쟁 격화 및 법률상 제약

[경쟁피부미용실 조사하기]

장사가 잘되는 피부미용실을 다섯 곳 정도 선별하고 경우에 따라서는 직접 방문을 통하여 확인하도록 한다.

경쟁피부미용실 이름		
경쟁피부미용실 주소		
조사 항목	추정 고객 수	
	주요 고객층	
	추정 매출액	
	종업원수	
	매장규모(의자갯수)	
	입지환경	
매출이 높은 이유 (시술항목, 종업원 서비스, 인테리어, 매장 위치 등 관점에서 분석)		1. 2. 3. 4.

사업계획서 직접 작성

업체정보	점포명		창업(예정)일	
	종업원(예정)		자본금	
	업태		종목	
	사업장주소		전화번호	
대표자정보	성명		주민등록번호	
	자택주소		전화번호	
	학력 및 경력			
사업개요	사업동기			
	업종 선택 이유			
	사업 목표			
	사업진행 계획			
상권입지	점포선택 및 선택이유			
	경쟁점포분석			
	유동인구조사 상권 현황분석			

인력계획	종업원 현황 및 채용계획	
	담당직무기술	
	교육 훈련계획	
서비스 분석	디자인 및 스타일	
	트렌드와 부합 여부	
재료 및 설비	구입할 미용기계체크	
	구매절차 및 방법	
	재료 조달 및 사용계획	
시술 계획	피부미용 시술 및 기타 서비스 종류	
	피부미용시술외 서비스 가격 책정	
	홍보/광고 전략	
재무계획	재무현황	
	수익전망	
	자금수지분석	
	손익분기점분석	
자금계획	자금용도	
	자금조달 및 상환계획	

KEY Question

1. 투자비용은 어떻게 되는가?
2. 임대비용은 무엇인가?
3. 인테리어는 어떻게 계획하고 있는가?
4. 점포 규모는 어느정도인가?
5. 구입하여야 할 미용기계 및 재료는 무엇인가?
6. 인건비와 재료비는 어떻게 구성되는가?

Point

1. 투자비용	2. 임대비용	3. 인테리어 비용
4. 점포 규모	5. 설비 구입	6. 인건비와 재료비

핵심 성공 요인

1. 독립창업보다 프랜차이즈 창업이 더 많은 비용이 소요되며 가맹비, 인테리어 비용 등 본사에 지불해야 하는 금액이 소요자금의 대부분을 차지한다.

2. 임대비용은 임대보증금과 권리금이 있으며 임대보증금은 점포에 대한 보증금으로 이는 점포를 비워줄 때 돌려받을 수 있는 금액이다. 권리금은 종전 점포가치에 대한 보상대가로 지급하는 비용이다. 법적으로 보호받는 금액이 아니므로 나중에 회수가 가능한지 신중히 검토해 보아야 한다. 일년간 운영해서 회수가 불가능한 금액이라면 재고해 보는 것이 바람직하다.

3. 확보된 공간에 투자될 시설투자 한도액을 우선 산출해야 한다.
   초기 점포에 투자되는 자금을 세분화하고 실내 장식에 투자 되는 최소한의 자금과 최대한의 자금을 산출해서 계획을 세워야만 차후 자금 활용이 원활하다. 또한 최근 문화공간으로서의 역할이 대두되고 있는 만큼 최적의 인테리어가 될 수 있도록 비용을 산정하여야 한다.(독립창업의 경우)

4. 점포의 규모는 독립창업의 경우 작은 규모로 시작하게 되며 프랜차이즈창업의 경우 일반적으로 독립창업보다는 좀 더 큰 평수에서 창업을 하게 된다. (일반적으로 15평 이하인 경우 소형피부미용실로 본다)

5. 설비의 경우 경대, 온냉방기기, 온수기, 샴푸대 등이 필요하며, 기자재의 경우 온타올 찜기, 적외선램프, 선텐기, 확대경, 스티머, 파라핀, 이온투입기, 스킨스크럽, 초음파, 고주파, 저주파, 리프팅기, 진공흡입기 등이 필요하다. (피부미용기기는 불법이 많으므로 구입시 반드시 A/S여부 등을 확인한다.)

6. 피부미용실의 인건비 비중은 타 업종에 비해 2배 가까이 높으며, 비중은 학원에 이어 높은 것으로 알려져 있다.

소상공인 창업 자금 지원 제도

[소상공인시장진흥공단 지원사업]

교육	예비창업자 및 업종전환 예정자 대상. 창업준비단계부터 창업 전 과정에 걸친 지원
자금	정책자금 지원
정보	예비창업자와 소상공인의 입지와 업종선정을 돕기 위해 인터넷을 통하여 무료로 상권분석 정보를 제공
컨설팅	소상공인의 경쟁력 제고를 위한 상담을 지원
프랜차이즈	수준별 맞춤형 연계지원을 통해 가맹점의 성공가능성이 높은 가맹본부 육성 및 지원
나들가게	기업형 슈퍼마켓(SSM), 대형마트 등의 등장으로 어려움을 겪고 있는 동네 슈퍼마켓이 경쟁력을 갖출 수 있도록 컨설팅 및 시설개체 등을 지원
시니어창업	시니어(40세 이상)의 경력, 네트워크, 전문성 등 역량을 활용한 성공창업을 지원하기 위해 실습 · 코칭 위주의 교육프로그램 제공
신사업	국내외 신사업 아이디어 발굴을 통해 틈새시장 공략 및 최신 트렌드에 대응하는 창업 아이디어 정보를 제공하고 신사업 성공사례 발굴 및 성공창업 업체 투어 지원을 통해 신사업 아이템으로의 창업 유도

[소상공인 정책자금지원사업]

정책자금	자금구분	지원규모(억원)	지원시기	비고
	일반자금	6,100	13.1.3~자금소진시	분기별신청접수
	특화자금	4,400	13.1.3~자금소진시	자금소진시까지

구분	세부	신청요건
일반자금	교육 · 컨설팅 수료자	중소기업청장이 인정하는 교육 또는 소상공인시장진흥공단 소상공인컨설팅을 수료한 소상공인
	나들가게	'10~'12년 나들가게로 선정된 소상공인(신청일 기준 협약 유지 업체)
	프랜차이즈	프랜차이즈 수준평가 3등급 이상의 브랜드 또는 유망소상공인 프랜차이즈화 지원사업 수혜 브랜드에 가맹점 운영 소상공인
	시니어	시니어창업스쿨 수료 또는 시니어 관련 컨설팅을 15시간 이상 수진하고 총괄매니저의 추천을 받은 소상공인
	신사업	소상공인시장진흥공단에서 주관하는 신사업 육성지원사업 또는 아이디어 상업화지원사업의 수혜 소상공인
	물가안정 모범업소	안전행정부 지정 물가안정모범업소
	장기실업자	최근 3년 이내 고용보험을 납부한 기록이 있는 자 중 아래의 ①, ②항 중 하나 이상을 충족(온라인 교육을 6시간 이상 수료) ①(장기실업자)실직 후 고용지원센터에 구직등록후 취업활동을 6개월 이상하다가 현재사업을 영위하고 있는 소상공인 ②(실직고령자)자금 신청 시 만 55세가 넘는 자 중 과거 실직 후 구직등록하고 취업활동을 하다가 현재 사업을 영위하고 있는 소상공인
	여성가장	경제적 활동능력이 없는 부양가족만 있는 여성가장소상공인 (온라인6시간수료)
특화자금	소공인	제조를 기반으로 한 사업을 영위하는 상시근로자수 10인 미만의 소공인
	협업화	소상공인협업화 지원사업의 협업체에 속한 개별 소상공인 (협업인식교육과정 6시간 수료)
	창조형	소상공인시장진흥공단 지역센터의 현장평가 및 심의위원회를 통과한 소상공인 ('13년 하반기 시범)
	장애인	장애인복지카드(국가유공자카드) 또는 장애인기업확인서를 소지, 장애인기업종합지원센터 또는 소상공인시장진흥공단(인정교육 포함)에서 실시하는 12시간이상 교육수료자
	일반재해	매년 발생가능성이 높은 집중호우, 태풍, 폭설, 화재 등으로 피해를 입은 재해 소상공인

※ 정책변경으로 실제와 다를 수 있으니 자세한 사항은 소상공인시장진흥공단 또는 전국소상공인지원센터로 문의
전국 소상공인지원센터 연락처(부록참고) 대표전화 1588-5302

자금 지원제도 한눈에 알아보기

창업 지원제도는 기관에 따라 다르나 대부분 1월 중에 확정 시행되므로 구체적인 사항은 매년 1월 중순 이후 해당 기관의 확인을 거쳐 이용하는 것이 바람직하다.

구분	소상공인 정책자금 지원제도	미소금융사업	사회연대은행
지원대상	상시근로자수 5인 미만 업체	개인신용등급 7등급 이하로 저소득 저신용계층에 해당하는 자영업자 및 창업 예정자	가구별 최저생계비 150%~200%이내에 해당하는 저소득층
지원한도	최대 7천만원	5백만원~7천만원	2천만원~5천만원
금리	3.77% (분기별변동금리)	2%~4.5%	2%~6%
상환기간	5년이내	5년이내	5년이내
상환방식	70%균등분할상환 30%상환기간 만료 시 일시 상환	원리금 균등분할 상환	원리금 균등분할 상환
문의처	1588-5302 소상공인시장진흥공단	1600-3500 미소금융재단	02-2274-9637 사회연대은행
사이트		www.smilemicrobank.or.kr	http://www.bss.or.kr

• 2013년을 기준으로 작성되었으며 상세 부분은 각 기관 문의

창업자금을 위한 확인 사항

[창업 자금 확인 내용]

1. 나에게 준비되어 있는 자금은 어느 정도인가?
2. 현재 준비되어 있지는 않지만 금융 기관으로부터 대출 가능한 규모는 얼마인가?
3. 친, 인척으로부터 조달 가능한 규모는 어느 정도인가?
4. 정부 지원제도를 활용할 수 있는가?

권리금

권리금이란

– 점포는 대부분 권리금이 붙어 있을 것이고 그러한 권리금이 적정한 규모인지를 파악해야한다.

구분	내 용
시설 권리금	초기 개점시에 투여 된 시설비용으로 인테리어, 간판, 기자재 등을 보전해 주는 성격의 권리금이다.
영업 권리금	기존의 영업주가 운영을 하면서 단골 고객의 확보, 영업력 등을 발휘하여 꾸준한 매출을 올리고 있었다면 그 점포를 인수하면서 매출을 보장받을 수 있는 성격의 권리금이다.
바닥 권리금	점포가 좋은 입지에 위치하고 있어서 위치에 대한 프리미엄 성격의 권리금이다.

KEY Question

1. 점포의 임대가격은 적당한가?
2. 주변에 경쟁점포는 얼마나 있는가?
3. 대중 교통으로 접근하기에 편리한가?
4. 고객층의 이동경로와는 가까이에 있는가?
5. 점포의 접근성, 가시성 등은 어떠한가?
6. 고객층은 충분한가?

Point

1. 임대가격 수준
2. 경쟁점포 수
3. 대중교통 접근성
4. 고객층 이동경로와의 접근성
5. 점포 접근성 및 가시성
6. 고객층

핵심 성공 요인

1. 소상공인시장진흥공단에서 제공하고 있는 '상권정보시스템'을 통해 주변 인구, 상가, 아파트에 대한 정보를 확인할 수 있다. 또한 부동산이나 상권 정보를 전문적으로 제공하고 있는 사이트를 통하여 보증금 및 임대료를 주변 시세와 비교해 보는 것이 바람직하다. 그리고 주변 건물의 신축 또는 철거 계획 등을 확인하도록 한다.

2. 상권 내 경쟁피부미용실이 얼마나 존재하는지를 확인한다. 예상되는 경쟁사 이용객 수, 이용계층, 가격대, 매장구성의 장단점을 파악한다. 경쟁점포가 많으면 많을수록 장사가 잘 되고 있는 것이다.

3. 지하철, 버스노선이 많고 상권 내에 있으면 우선 고려해볼 만하다. 주차공간이 있는지는 미리 확인한다. 고객은 대중교통, 백화점, 대형 할인점, 상가 등과 같이 사람이 많이 모이는 곳을 선호한다.

4. 고객층이 움직이는 주요 이동하는 상권을 파악하여 주변에 입지하고 있는지를 확인한다. 브랜드가 이직 유명하지 않다면, 불 특정 다수의 고객을 대상으로 영업을 해야 함으로 먼저 목표로 하는 고객층을 결정하고, 고객들이 이동하는 경로 주변 상권을 잘 파악하여 입지를 선택한다.

5. 점포가 편리한 위치에 있고 잘 보인다면 좋은 입지 조건이다. 건물, 간판 등이 주변에서 잘 보이고 규모가 크거나 전면이 넓으며 코너의 점포는 가장 좋은 가시성을 보유하고 있다

6. 고객층이 충분하여야 매출에 긍정적인 영향을 줄 수 있다. 직접적인 고객층 즉 아파트 세대수가 많고 유동인구도 가장 많다면 최상의 조건에 해당된다. 그러나 브랜드가 알려질수록 주변 상권외의 타 지역에서도 방문하는 고객의 횟수가 증가하므로 고객 요구사항에 맞게 전문적인 서비스 제공과 차별적인 기술을 보유하여 고객의 만족도를 높이도록 한다.

입지 및 상권 분석

피부미용실 운영 전 자신의 예산에 적합한 상권의 시장조사를 통해 경쟁점포 및 주요고객을 분석한다.

점포 정보 수집	광고매체 및 언론매체 통한 사전조사
후보 점포 조사	현장조사 필요
입지조사	지리적 여건 및 입지전반에 걸친 특성 파악
상권	주변상권 및 지역정보 특성 파악
경쟁 점포조사	점포수 등 경쟁자 조사

상권 입지 분석 단계별 기법

입지는 업종마다 다르기 때문에 사업 아이템에 맞는 입지를 선택하는 것이 매우 중요하다.

제 1단계 : 상권내의 지역 정보 분석
* 상권의 규모 및 상권의 영향력 분석
* 상권의 특성 분석
  – 유동인구, 거주인구 연령, 성별, 소비수준, 생활 방식 조사

제 2단계 : 상권 및 입지분석도 작성
* 상권 이용 세대수, 인구수 표시 예)주거형태, 인구밀도 조사
* 교통 기관별 표시 예) 역, 정류장, 횡단보도 등
* 접객시설 표시 예) 금융기관, 관공서, 대형슈퍼 등

제 3단계 : 점포입지 심층 분석
* 점포의 위치 특성
* 점포의 임대비용과 권리금 파악
* 점포의 구조와 모양 조사

제 4단계 : 점포 입지의 타당성 분석
* 매출액 추정
* 투자대비수익률 분석

제 5단계 : 점포 계약 체결

절차별 고려사항

1. 현장조사를 할 경우

- 정치적이거나 사회적인 이슈들로 인하여 유동인구가 단기적이고 급격하게 유동적일 수 있다. 예를 들어 비가 오는 날이나 대규모의 스포츠경기가 방송될 때 현지조사를 통해 얻은 정보들은 신뢰할 수가 없다.
  특히, 예상매출액과 같은 정보들을 분석할 때는 보수적으로 평가하고 불확실한 상황을 최소화해야 실패의 위험을 줄일 수 있다.

  유동인구가 많은 것이 중요한 것이 아니라 목표 고객의 수가 많은 것이 더 중요한 것임을 기억해야 한다.

2. 경쟁점포를 분석할 경우

- 동일업종의 점포만이 경쟁 점포가 아니라 해당 점포의 단골고객이 방문하는 점포는 모두 경쟁점포라는 것을 명심해야 한다.

- 경쟁점포가 많이 있다고 하더라도 업종이 밀집되어 있는 지역이거나 상권이 크다면 입점할 가치가 있다

3. 임대시세를 확인할 경우

- 권리금(상가 등을 빌리는 사람이 빌려주는 사람에게 지불하는 임차료)은 임대차 계약기간 동안의 사업수익으로 충분히 충당될 수 있는 있을 정도로 한정하여야 한다.

상권의 분류

[피부미용실의 좋은 입지]

1	상권이 형성되어있는 상가
2	유동인구가 많은 곳
3	고객 접근이 용이한 곳
4	창업주의 집이 가까운 곳
5	주차 시설이 편한 곳
6	상권이 다 형성 되지 않았지만 발전 가능성이 있는 곳
7	주택가와 상가가 연결되어 있는 곳
8	대중적인 점포(고정고객 50% 내외 : 번화가, 밀집가, 상가)
9	고급(살롱스타일) 점포(고정고객 70% 이상) : 주택가, 대단위 APT 단지
10	출근 할 때 유동인구보다 퇴근 할 때 머무를 수 있는 점포
11	오후에는 점포로 햇볕이 들어오지 않는 점포
12	문화공간, 학교, 은행, 관공서, 지하철, 버스정류장, 상가 등 목적지로 해서 움직이는 길에 위치 한 곳

[피부미용실이 피하여야 할 입지]

1	건물주가 나와 같은 업종에 종사하는 경우
2	권리금도 없이 임대료가 시세에 비해 너무 싼 경우
3	과도한 광고와 분양을 하는 빌딩, 특수목적의 상가
4	자주 업종과 주인이 바뀌는 점포
5	주변 상권이 형성 되어 있지 않은 상가
6	입지가 언덕지거나 경사가 심한 상가
7	초보 창업자는 신도시,신축건물은 피하는 것이 바람직하다.
8	같은 업종의 큰 점포가 있는 곳에 작은 점포로 창업하는 경우
9	필요이상의 상권이 확대된 지역
10	왕복 4차선 이상의 도로가 상권을 양분하는 곳
11	유동인구는 많지만 머물지 않고 그냥 지나치는 지역

유동 인구 조사

[유동 인구 조사방법]

1. 손에 쥐고 누르면 인원체크가 가능한 카운터기를 사용한다.
2. 현실적으로 매 시간 조사하기 힘들기 때문에 30분 동안 조사활동을 수행하고 측정된 값에 2배를 하여 산출한다.
3. 통행 인구의 걸음 속도도 유심히 관찰해야 한다.

[유동인구 조사표]

20 년 월 일 ( ) 날씨

구분	연령	10대		20대		30대		40대 이후		계	
	성별	남	여	남	여	남	여	남	여	남	여
12:00~13:00											
16:00~17:00											
19:00~20:00											
계											

점포계약

입지 타당성 검토 투자비 (임대료, 시설비, 권리금 등) 고려 하여 계약 한다.

[계약 전 확인]

확인 서류	· 토지 등기부 등본 / 건물등기부 등본 · 토지대장 / 건축물관리대장 · 도시 계획 확인원

[계약 체결시 유의사항]

소유주와 계약체결	· 등기부등본 상의 소유주와 임대차 계약 체결 · 대리인이 출석 한 경우 소유자의 대리권에 관한 위임장 및 인감증명서를 확인하고, 신분증을 통해 적정한 대리인인지 확인 · 실제 소유주라 할지라도 대리인과 같은 확인절차 필요
계약내용 확인	· 물건 확인 · 임차기한 확인 · 임대료 및 납부방법 확인 · 중도해약 조건 확인 · 권리금 양도 조항 확인 · 건물 하자 보수 조건 확인 · 계약 갱신조건 확인
채권확보 대책마련	· 보증금 및 권리금에 대한 권리 확보 대책 마련 필요 · 일반적으로 공증 및 전세권 설정 등의 방법이 있음

KEY Question

1. 기본적인 피부 미용 기술이 확보 되었는가?
2. 트렌드에 맞는 피부미용 시술이 가능한가 ?
3. 차별화된 기술력이 있는가?
4. 안정적인 재료 거래처는 확보 했는가?

Point

1. 피부미용기술
2. 트렌드 교육
3. 차별화된 기술력
4. 거래처 관리

핵심 성공 요인

1.피부미용실의 기본적인 피부 미용 기술이 확보되어야 고객을 유치 할 수 있다. 보통 오랜 경력을 통해 기술력이 상승하지만 꾸준한 노력을 통해서 기술 확보가 가능하다.

2. 고객이 좋아하는 피부미용실이 되기 위해서는 고객의 욕구를 충족할 수 있는 시술능력이 필요하다. 트렌드에 강하게 영향을 받는 피부미용실은 매월 트렌드 교육을 통해 기술력을 확보하는 것이 중요하다.

3. 기본기술과 함께 차별화된 피부미용시술이 가능하여 보다 전문적인 기술이 확보되어야 한다. 이를 위해서는 고객과의 충분한 상담활동이 필요하며, 분명한 결과를 보여 줄 수 있어야 한다.

4. 시중 가격보다 저렴하면서 좋은 재료를 적절한 시기에 공급해주는 안정적인 거래처가 확보되어야 한다.

KEY Question

1. 인테리어 콘셉트가 정해져 있는가?
2. 점포의 외부와 내부인테리어가 종합적으로 통일성 있는가?
3. 인테리어에 투자할 자금은 확보하고 있는가?
4. 점포의 홍보 전략이 인테리어에 잘 표현되어 있는가?

1. 주 고객층의 연령층과 취향을 고려하여 콘셉트를 정하고 그 콘셉트에 맞게 매장 전체 분위기를 꾸미는 것이 좋다.

2. 점포의 외부, 내부, 매장 입구 등의 인테리어가 업종의 특성을 잘 살리면서 전체적으로 조화를 이루어야 하며 조명 등 소품 등을 이용하여 고객에게 밝고 환한 느낌을 줄 수 있어야 한다.

3. 본인이 보유한 자금에 따라 적합한 인테리어를 선택하여 무리한 공사가 진행되지 않도록 자금 관리를 하여야 한다.

4. 점포의 홍보 전략이 인테리어에 적용되어 표현되어야 하며 시술대주변, 벽면 등을 이용하여 전체 흐름에 맞게 표현될 수 있도록 한다.

Point

1. 인테리어 콘셉트확정
2. 인테리어 조화
3. 자금관리
4. 홍보전략과의 일치

사 례

‘오감만족 힐링 공간, M피부샵’

청주에 위치한 피부관리실 ‘M피부샵’이란 곳으로 얼마 전 새롭게 단장해 외관부터 색다른 모습이 눈에 띈다. 3층 건물의 외관은 장미 2송이와 아주 큰 문, 그리고 붉은 색상을 조화롭게 연출시켜 독특한 모습을 하고 있다.
M피부샵 은 처음부터 ‘힐링 피부관리실’이라는 콘셉트로 오픈을 준비했다. ‘고객들이 즐거워하고 좋아할 만한 아이템이 없을까?’ 고민하다 필자가 평소 관심을 갖고 좋아하는 패브릭을 220평 규모의 매장 한 구석에 준비하게 되었다.
고객들의 즐거움을 생각하다 론칭하게 된 M피부샵 패브릭은 생각 이상으로 반응이 좋았다. 보고 만지고 집에 있는 소파와의 매칭을 상상하면서 고객들은 즐거워했다. ‘M피부샵 피부관리실’을 찾는 고객들에게 또 다른 행복과 즐거움을 주게 된 패브릭에 이어 다음에는 독창적인 고가구, 그림, 겨울소품 등을 준비할 예정이다.

(중략)

피부관리실은 편안하게 쉬면서 아름다움을 찾고자 하는 곳이다. 입구에 들어서는 순간부터 힐링을 도와주는 인테리어와 소품 그리고 마사지 프로그램은 M피부샵 이 고객을 위해 오랫동안 연구하고 준비해온 결과물들이다.

한국일보 2013.8

인테리어 구성

[설비 및 기기 설치하기]

1. 일반물품 종류(설비)
   냉장고, 에이콘(온풍기), 정수기(렌탈 가능), 세탁기

2. 미용기기(가구)종류
   온타올찜기, 적외선램프, 선텐기, 확대경, 스티머, 파라핀, 이온투입기, 스킨 스크럽, 초음파, 고주파, 저주파, 리프팅기, 진공 흡입기 등

[고객 선호 피부미용기기 현황]

1. 고객이 희망하는 기기는 고주파, 초음파, 스킨스크러버 순인 것으로 조사됨

2. 이중 의료기기로 분류되는 품목은 저주파, 고주파, 초음파 자극기, 자외선 등이어서 향후 기기 사용에 대한 법개정이 주목된다.
   [출처 : 피부미용실에서의 피부미용 기기 사용 사례 연구, 서경대학교, 2010년 논문]

기계 및 물품 구입

[피부미용실 설비기계는 새 기계 또는 중고기계도 구입 가능]

*기계는 미용재료전문상가를 이용하여 일괄 구입하면, 따로따로 구입하는 것보다 실용적이고 보너스를 받을 수 있는 점이 있다.
* 가격이나 종류를 비교해 볼 수 있어서 비용 면에서 절약이 되기도 한다.
* 절약형 창업을 위해서는 중고상을 이용하는 것도 한 방법이 된다.

[인테리어 공사 체크리스트]

내 용	확인
천장, 벽, 붙박이 가구, 카운터 등의 공사는 완료되었는가?	
피부미용설비의 공사는 완료 되었는가?	
위생시설(상하수도 및 화장실 설비)은 점검하였는가?	
냉온방기기 공사(배관 및 위치선정)가 완료되었는가?	
도시가스 공사와 연결은 완료되었는가?	
전기 공사(배선 및 전등)의 용량은 충분한가?	
방수, 미장, 타일, 유리, 도배, 커튼, 바닥공사는 문제가 없는가?	
전화, 인터폰, TV, 전축, 신용카드 조회기 등은 잘 설치하였는가?	
간판공사(외부, 내부 안내판, 메뉴 등)는 완료 되었는가?	
탁자, 의자 배치(구매)는 적당한 공간에 배치 되었는가?	
인테리어 업체는 미리 선정하여 늦어도 점포 계약일 부터 설계와 디자인의 검토를 시작해야 하며, 잔금 지급일 당일부터는 개업 예정일 안내 현수막을 걸고 공사를 시작한다.	

[간판 체크리스트]

내 용	확인
간판은 한눈에 띄도록 해야 한다.	
통행인의 시계, 운전자의 시계 범위 안에 설치하라	
간판의 크기와 문자 수는 몇 개가 좋을까? (1M이상, 4~5개의 문자)	
간판의 색과 주위 배경을 반드시 체크하라	
상호를 명확히 하라.	
간판의 크기와 색상은 관할 구청에서 정해 놓은 기준이 있으며 4층 이상의 건물에 3.5M이상의 간판을 설치하려면 구청의 허가를 받아야 한다.	

KEY Question

1. 개업을 위한 체크리스트가 준비 되었는가?
2. 종업원의 지식은 충분한가?
3. 설비/기기 및 재료와 기타 물품은 정위치에 잘 준비되어있는가?
4. 개업 물품은 도착 하였는가?

핵심 성공 요인

1. 개업 전 체크리스트를 확인하여 누락된 부분은 없는지 점검한다.

2. 종업원이 시술종류 및 가격, 시술시간, 기기사용방법 숙지, 고객응대 방법 숙지 등의 지식적인 부분이 부족하여 고객 응대에 문제는 없는지 확인 한다.

3. 미용 설비와 기기가 잘 작동하는지, 정 위치에 있는지 확인하며, 시술 의자별로 필요한 장비 와 기구 및 재료들이 제자리에 있는지 확인한다.

4. 개업 축하용 플래카드, 광고 전단지, 판촉물의 수량 등을 확인한다.

개업 전 체크리스트

[행정 및 영업신고 부분 체크리스트]

체크리스트	확인	개선사항
사업자 등록증은 발급받았는가?		
피부미용관련 면허증은 발급받았는가?		
영업신고증은 발급받았는가?		
간판허가증은 발급받았는가?(선택사항)		
사업자 등록증은 외부에 붙여 놓았는가?		

[관리 체크리스트]

체크리스트	확인	개선사항
설비/기기 및 재료는 지정된 장소에서 제대로 작동하거나 위치하여 있는가? – 온냉방기, 온수기, 시술대, 거울 등 – 열기구, 시술도구, 각종 재료 등		
영수증 등의 비품은 준비되었는가?		
금전등록기의 작동은 확인해보았는가?		
잔돈은 충분히 준비해 두었는가?		
각종 신용카드사에 가맹되어 있는가?		
카드조회기 작동여부는 확인해보았는가?		
영수증에 찍을 고무인은 준비했는가?		

개업 전 체크리스트

[접객부분 체크리스트]

체크리스트	확인	개선사항
종업원의 서비스 교육은 잘 되어 있는가?		
모든 서비스에 대한 종업원의 지식이 충분한가?		
비품 및 재료의 청결상태를 확인했는가?		
종업원이 각자의 역할을 정확히 알고 있는가?		

[점포 외부 체크리스트]

체크리스트	확인	개선사항
간판은 멀리서도 잘 보이는가?		
외부에서 보기에 지저분한 요소는 없는가?		
주차장이 있는 경우 안내표시는 잘 되어 있는가?		
기타 고객이 불편해 할 점은 없는가?		

Memo

PART 3

Ⅲ. 단계별 핵심 성공전략

가. 창업준비

나. 운영 전략

KEY Question

1. 마케팅 목표가 설정되어 있는가?
2. 마케팅 전략이 있는가?
3. 차별화 전략이 있는가?
4. 가격 정책을 결정하였는가?
5. 홍보 채널을 보유하고 있는가?
6. 지속적인 판촉 활동을 하고 있는가?
7. 매출 부진 시 계획은 세웠는가?

Point

1. 마케팅 목표
2. 마케팅 전략
3. 차별화 전략
4. 가격정책
5. 홍보채널확보
6. 판촉활동
7. 부진전략

핵심 성공 요인

1. 명확한 마케팅 목표는 매출액이나 주변 상권 등을 고려하여 설정한다. 우선 피부미용 서비스 중 어는 부문을 중점적으로 서비스를 하고자 하는 지를 결정하고, 목표로 하는 고객을 대상으로 마케팅 활동을 어떻게 전개해야 할 지를 결정하여야 한다.

2. 피부미용실을 방문하는 주요 고객이 전업주부, 직장인, 학생 등 고객의 신분, 유행의 흐름, 요구사항이 어떻게 다른지를 파악하여 부합되는 서비스를 제공하고, 이를 홍보하는 전략을 수행 한다.

3. 차별화 전략을 위해서는 서비스, 시설, 전문성, 간판, 유니폼 등 매장의 강점과 기존 경쟁 업체들의 단점을 파악해 가장 확실하게 우위를 점할 수 있는 차별화 포인트를 선정하고, 이를 통하여 경쟁력을 만들어 가야 한다.

4. 고객이 만족할 수 있는 가격을 차별적으로 제공하는데 다음과 같은 제도도 검토해볼만 하다.
   - 예약제 시행 : 예약제도를 시행하여 가격에 대한 차별화 모색
   - 시간대별 요금 차별화 : 한가한 시간에 요금을 할인하는 방법
   - 계절별 요금 차별화 : 성수기, 비수기, 연말연시, 한가위, 휴가철 등 계절에 따른 요금 차별화 방법

5. 주 고객층 분석 후 주로 이용하는 광고 채널을 분석하여 그 채널을 확보하고 해당 매체를 적극적으로 활용한다.

6. 고객관리를 위해 정기적으로 경품 증정, 쿠폰증정 또는 가격할인 행사 등을 실시하여 고정 고객화하기 위해 노력한다.

7. 매출 부진이 시작되거나, 이미 진행되고 있는 경우 새로운 서비스를 개발하거나, 경쟁업체의 장점들을 확인하고 적극적으로 받아들여 부진현상을 방지하고 향후 긍정적인 매출효과가 발생되도록 한다.

- 서비스 개발 : 전체 미용 서비스를 재구성하고 핵심 서비스를 개발하여 이를 적극 홍보함 (이때 주 단골을 이용하거나 입심이 센 고객을 적극 활용)
- 경쟁업체 살펴보기 : 주변 경쟁매장의 핵심서비스, 고객층, 서비스 종류, 홍보 방법 등을 조사 분석한다.

마케팅 홍보 방법

[매출액을 올리기 위한 마케팅 방법]

전단지
소자본 창업자들이 가장 많이 활용하는 홍보 방법으로 저렴한 비용으로 많은 사람에게 알릴 수 있다.

인터넷
불특정 다수와 전국을 대상으로 하는 판매 전략으로 홈페이지 블로그, 카페를 만들거나 인터넷으로 광고를 한다.

이벤트
이벤트는 소규모 점포 운영에서 가장 효과적인 촉진 수단이다.
고객의 성격과 특성에 맞게 소액 할인, 경품제공, 할인쿠폰 등을 잘 활용한다.

포인트 마케팅
단골 고객의 이용금액, 이용횟수 등의 실적에 따라 보상해 주어 고정 고객을 확보할 수 있다.

POP
POP를 통해 매장의 안내표시와 가격표시, 이벤트 내용을 전달 할 수 있다.

내 용	확인	개선사항
고객 확보를 위한 홍보활동	신규고객 유치	전단지 배포
		광고, 홍보
		이벤트(프로모션)
	기존 고객 확보	VIP카드 발행
		새로운 서비스 개발 홍보
		기념일 카드 발송
		판촉 상품 제공
	재방문율 증가	스탬프 방식 도입
		마일리지 방식 도입
		금액의 일정액 적립 방식
매출액 증대를 위한 홍보활동	매출 증진을 위한 마케팅	셋트 시술 구성 및 홍보
		트렌드에 따른 시술 개발 및 홍보
	비수기 매출 하락 방지	일부 시술 할인
		특정 기간별 이벤트
		일정액 이상 시술 시 이벤트(프로모션)

KEY Question

1. 고객의 서비스 만족도는 높은가?
2. 대기시간은 적절한가?
3. 서비스 개선을 위한 지속적인 투자를 하고 있는가?
4. 서비스 불만사항에 대해 어떻게 대처하는가?

핵심 성공 요인

1. 고객의 서비스 만족도는 매장 입장에서부터 시작하여 맛, 서비스 속도, 종업원 서비스 등 을 포함하고 있다.
2. 신속성을 우선으로 하여 고객의 서비스 대기시간을 최단시간이 되도록 준비되어야 한다.
3. 서비스 개선을 위한 지속적인 종업원교육을 실시하여 고객 서비스 만족도를 높여야 한다.
4. 고객이 불만 또는 개선점을 제기 하는 경우 최대한 신속하게 대응하여 처리 하도록 노력해야 한다.

Point

1. 고객 서비스 만족도
2. 대기 시간
3. 서비스 교육 투자
4. 고객 불만사항 처리속도

사 례

‘내 피부에 꼭 맞는 1대1 맞춤관리 프로그램 찾는다면… ’

J피부샵은 인체친화적인 줄기세포 배양액 함유 화장품을 이용한 고급 피부관리 서비스를 개인별 1 대 1 맞춤 프로그램으로 제공해 온 곳이다. 무엇보다 개인회원의 피부와 건강상태를 고려한 맞춤 서비스로 고객들에게 호평을 받고 있다. J피부샵 관계자는 “대부분 여성들이 자신의 피부에 대한 관심은 많지만 관리방법을 자세히 알지 못한다. J피부샵은 이런 여성들의 고민을 헤아려 차별화된 시스템으로 답하고 있다”며 “이의 일환으로 7호선 학동역 인근에 3개 층 총 600여 평의 대규모 원스톱 토털 뷰티센터를 마련한 것”이라고 말했다. 한편 이곳 강남 에스테틱이 자랑하는 프로그램은 개인의 피부 상태나 체형 등 특이성을 고려해 피부고민과 결점을 밀착 개선해 나가는 1 대 1 맞춤관리이다. 또 가장 예쁘고 환한 피부로 식장에 서길 원하는 예비신부를 위한 ‘웨딩 케어’와 뷰티 트렌드에 민감한 남성들을 위한 ‘맨즈 매니지먼트’도 있다. 이 외에 전문 네일 관리 프로그램, 바이오 피톤치드, 스파, 두피 케어 등 다양한 뷰티 관리 프로그램들을 함께 운영한다.

출처: 서울신문 2013.11

성공요소

철저한 고객 맞춤 서비스 전략, 종업원서비스 교육투자

[고객 서비스 체크 리스트]

구분		진단항목	확인
기본태도	1	종업원들이 활기차 보이는가?	
	2	근무복장은 청결한가?	
접객태도	1	눈이 마주칠 때 밝은 미소를 짓는가?	
	2	'어서오세요'라고 밝게 인사하는가?	
대기	1	고객이 묻고 싶을 때 곧 응대할 수 있도록 준비하고 있는가?	
	2	고객을 기다리게 할 때에는 기분 좋게 하는가?	
	3	고객이 볼 수 있는 범위에 근무자가 있는가?	
공평응대	1	고객에 대해 차별을 두지 않고 대화하고 있는가?	
정산응대	1	계산대에서 메뉴와 가격을 확인하면서 계산하고 있는가?	
	2	계산 시 거스름돈을 말로 확인하고 있는가?	
	3	고객 손에 닿을 정도로 정중하게 거스름돈을 전하는가?	
전화응대	1	전화 벨 5회 이내에 전화를 받고 있는가?	
	2	전화에서 점포 명을 1회에 알아들을 수 있도록 하는가?	
	3	영업시간 외, 부재중 등 적절히 응대 하는가?	
정산 시 신뢰성	1	영수증 발행은 적절한가?	
	2	계산대 주변은 밝고 청결한가?	

[고객을 즐겁게 하는 점포 관리 포인트]

구분	점검 항목	확인
점포내부	실내온도는 적당한가?	
	음향의 크기는 적당한가?	
	바닥에 먼지가 보이지 않는가?	
	의자와 테이블은 자리에 제대로 놓여 있는가?	
	파손된 기계는 없는가?	
	수건, 시술 재료, 테이블 상태는 청결하게 유지하고 있는가?	
	피부미용 안내책자, 홍보물 등의 진열상태는 청결한가?	
점포외부	점포 출입구에 쓰레기 등이 있지는 않는가?	
	창과 창틀이 찌든 먼지가 보이지 않는가?	
	흙먼지 등이 출입문에 튀어 있지는 않는가?	
화장실	세면대 주위에 물기가 고여 있지 않는가?	
	거울이 뿌옇지 않는가?	
	비누, 타월, 화장지 등의 물품은 잘 준비되어 있는가?	
	변기 주변은 깨끗한가?	
	바닥 청소 상태는 양호한가?	

출처 : '창업초보자가 꼭 알아야 할 102가지' 중에서

KEY Question

1. 종업원에게 충분한 동기부여가 되었는가?
2. 교육 계획이 있는가?
3. 채용 방법이 있는가?
4. 종업원 유지를 위해 노력하고 있는가?
5. 종업원에 대한 보상제도가 있는가?
6. 근무환경을 깨끗한 상태로 유지하고 있는가?

Point

1. 동기부여	2. 교육 및 개발	3. 인재 채용
4. 종업원 유지	5. 보상제도	6. 근무환경

핵심 성공 요인

1. 피부미용실의 종업원은 서비스 활동과 직결되며, 이는 어떤 마케팅보다도 고객 만족과 직결되므로 종업원에게 우선 미용인으로써의 비전을 심어주어야 한다. 매장 내에서는 어떤 일을 어떻게 해야 하는지 교육하여야 하고 성과와 관련하여서는 구체적인 보상체계를 구성하고 공유하여야 한다.

2. 현재는 업무 능력 없이도 성장할 가능성이 있는 인재를 선택하여 스스로의 손으로 키워내겠다는 생각이 필요하다. 특히 항상 종업원들에게 서비스를 생활화하도록 교육하는 것이 중요하다.

3. 채용은 우선 가족이나 지인의 소개로 검증된 인재를 채용함을 우선으로 하고 다음으로 전문 인력소개소를 이용하거나 생활정보지, 인터넷 구인구직 사이트, 공공기관, 피부미용전문학원을 통하여 구할 수 있다.

4. 종업원 채용부터 퇴사까지 관리를 위해 노력하여야 하며, 피부미용실의 특성, 규모, 업무 분장, 타 종업원과의 협력 가능성 등을 종합적으로 고려하여 채용한다. 종업원이 업무에 몰입할 수 있도록 복리후생제도 및 보상제도가 완비되어야 하며, 피부미용실의 구체적인 목표와 비전의 공유를 통해 사기를 충전하는 것도 하나의 방법이다.

5. 종업원에 대한 복리후생제도 및 보상제도가 경쟁업체에 비하여 동등하거나 높은 수준으로 유지 되어 있어야 한다.

6. 종업원의 근무환경 개선을 위하여 정기적으로 시설, 설비 등의 안전 점검을 하여야 하며 청결한 근무환경을 위해 노력한다.

종업원 채용 시 검토사항

1. 기본자격조건
   필요한 기술을 습득하고 있는 사람 / 배우고 익히려는 자세 / 올바른 성품
2. 채용인원 – 업무량에 따라 인원수 결정
3. 모집 광고 : 미용교육학원, 신문, 전단지, 취업정보지, 인터넷
4. 채용 조건 : 정규직원, 아르바이트, 시간제
5. 보수 수준 : 시급, 일급, 월급

종업원은 아래와 같이 기본적인 조건을 확인하여 채용한다.

	점검 항목
1	근무 조건을 명확하게 제시한다.
2	채용 시 신분확인 및 필요서류는 꼭 받아 놓는다.
3	단기취업이 목적인 사람은 되도록 채용하지 않는다.
4	급여수준이나 근무환경에 따라 자주 옮겨 다니는 종업원은 채용하지 않는다.
5	표정이 어둡거나 편한 인상을 주지 못하는 사람은 채용하지 않는다.

KEY Question

1. 실제매출액과 추정매출액의 차이는 어느 정도인가?
2. 매출이익의 증감 추이는 어떠한가?
3. 평균순이익은 어떠한가?
4. 원가관리는 하고 있는가?
5. 창업자가 직접 재무상황에 대한 관리를 하고 있는가?
6. 비용(금융비용 포함) 절감을 위한 계획을 가지고 있는가?

Point

1.추정매출액	2. 매출이익	3. 평균순이익
4. 원가관리	5. 재무관리	6. 절감계획

핵심 성공 요인

1. 객단가 분석, 인당 매출액, 평당 매출액 등을 통해 추정된 매출액과 점포운영으로 발생된 실제 매출액을 비교 하여 매출에 대한 성과 분석을 지속적으로 하여야 한다. 추정매출액에 실제 매출액이 미달하는 경우 매출을 높이기 위한 대책을 마련해야 한다.

2. 매출이익은 일정기간 동안의 증감 추이를 확인하여 지속적인 증가가 되도록 하여야 한다. 감소하는 추이가 발견될 경우 그 원인을 분석하여 즉시 대처하여야 한다.

3. 매장에서 발생되는 평균 순수익은 일정기간 동안 지속적으로 평균치를 계산하여 이 순이익을 토대로 생계유지 외에도 저축과 노후준비까지 할 수 있도록 관리되어야 한다.

4. 원가 관리를 위해 재료비를 포함한 매출원가를 월 1회 이상 계산하여 시술비에 반영한다. 최고의 재료를 가장 저렴하게 사도록 지속적으로 노력한다.

5. 재무 상황에 대한 관리는 전산화 체계(POS) 또는 엑셀 프로그램을 이용하여 직접 작성하여야 하며 불필요한 비용을 줄이는 노력은 지속적으로 하여야 한다.

6. 매월 발생되는 비용의 절감을 위한 대책을 마련하고 금융비용의 경우 원금과 이자를 계속 줄여나가는 방법을 모색하여야 한다.

[점포에 대한 성과분석]

점포의 경영자들은 매출과 수익을 창출하기 위해 관리할 수 있는 세 가지 결정적인 자원을 갖는다. 재고, 매장 공간, 종업원이 바로 그것이다. 이러한 매출과 관련된 요소들을 통해 점포의 경영성과를 분석할 수 있다. 한가지의 성과지표만 사용하면 전체적인 상황이 반영되지 못하므로 상황에 맞는 지표를 활용할 필요가 있다.

· 객단가 분석 = 의자수 × 회전율 × 1인 구매단가(객단가)
회전율은 피부미용실의 경우 시술대 하나에 3회전으로 조사되었다면 해당하는 숫자를 대입하 는 방법이다.

· 인당 매출액 = 매출액 ÷ 종업원수
인당 매출액을 기준으로 효율적인 종업원 관리가 가능하다.

· 평당 매출액 = 총매출액 ÷ 점포면적
유통업과 같은 점포매출의 비중이 큰 업종에 적용한다.

· 재고자산 매출총이익률 =매출총이익÷평균재고액 × 100
재고자산 매출 총이익률은 상품결정에 대한 수익을 평가할 뿐 아니라 개별상품의 기여도를 객관적으로 평가할 수 있다.

· 매출원가율 = 매출원가 ÷ 매출액 × 100
총 매출액 중 매출원가가 차지하는 비중으로서 한 단위의 수익을 올리기 위해 얼마만큼의 비용이 드는가를 알아봄으로써 점포운영의 능률성을 평가하는 지표이다.

· 소비시장 분석 지표 = 시장규모 × 시장점유율
소비시장의 판단방법은 간단하다. 알기 쉽고 이해하기 쉬운 방법을 소개하면 각 업체의 하루 매출액을 조사하는 방법이다.

· 업체 평균 하루 매출이 40만원 이고 10 곳의 업체가 영업을 하고 있다면 그 지역에서 하루 4백만원의 소비가 발생한다고 쉽게 예상할 수 있다. 자신의 점포를 포함하면 11개 업체가 되므로 36~37만원의 매출을 올리게 되는 것이다.

· 시장이 월 120,000,000원 규모에 15%의 시장을 점유한다고 추정이 되면(120,000,000원 × 15% = 18,000,000원/월)이므로, 월 18,000,000원의 매출이 되어야 한다.

[손익 분기점 계산]

손익분기점(Break Even Point)이란 총매출액과 총비용이 일치하여 손실이나 이익이 발생하지 않는 매출액을 의미한다. 손익분기점보다 많이 판매하면 이익이 발생하지만 손익분기점보다 적게 판매하면 손실이 발생하게 된다

구분	산출방식 (월 기준)
매출액(S)	실제 월 평균 매출액
변동비(V)	원재료비
	전기, 전화, 수도비
	기타
고정비(F)	월 임차료
	종업원 급여
	지급이자
	기타(감가상각)
변동비율	변동비(V) / 매출액(S)
손익분기점 매출액	F / (1–V/S)
손익분기점 비율	손익분기점매출액/실제매출X100

[손익 분기점 사례 분석]

A씨는 임대보증금 4,000만원, 권리금 5,000만원, 인테리어비용은 2,400만원, 미용설비에 1,200만원을 투자해서 18평 규모의 소형 피부미용실을 열었다. 매월 인건비 150만원, 임대료 150만원, 관리비 50만원이 지출된다. A씨의 손익분기점 매출액은 얼마일까?

▶ 가정

임대보증금과 권리금으로 지급한 9,000만원에 대한 금융비용은 연 6% 금리를 적용했을 때 45만원이다.

인테리어비용과 미용설비로 들어간 2,400만원과 1,200만원에 대한 감가상각비는 5년을 기준으로 하면 40만원, 20만원이다.

변동비는 매출액에 따라 변하므로 변동비율(변동비/매출액)로 정한다. 매출액 대비 재료비와 소모품비는 35%를 적용한다.

▶ 계산

고정비는 인건비, 월 임대료, 관리비, 금융비용 그리고 감가상각비 모두를 더하게 되며, 이때 합계는 총 455만원이다.

따라서 고정비(F)는 455만원, 변동비율(V/S)는 0.35이며 손익분기점 매출액은 {손익분기점매출액 = 고정비/(1−변동비율)=455/(1−0.35) } 매월 700만원이 된다.

A씨의 피부미용실은 1개월에 적어도 700만원의 매출을 올려야 손실 없이 매장을 운영할 수 있으며, 한달 28일을 영업할 경우 하루 25만원 이상의 매출을 올려야 한다.

PART 4

Ⅳ. 사업 마무리하기

Ⅳ. 사업 마무리 하기

사업을 마무리 하기 위한 폐업은 적당한 시기와 방법만 잘 선택해도 손실을 줄일 수 있으며 시기와 방법을 결정하는 것은 창업 만큼이나 중요하다.

손실을 최소화 하면서 사업 마무리하기

- 폐업자 자신이 직접 새로운 사업자를 찾아 매장이나 집기품을 매각한다. 발품은 들지만 폐업에 따른 추가비용 절감의 장점이 있다.
- 폐업컨설팅 회사에 자문을 할 수 있다. 또한 집기처리시 온.오프라인 시장으로 처리한다.
- 폐업신고는 본인 외 대리인, 우편 접수도 가능하다.

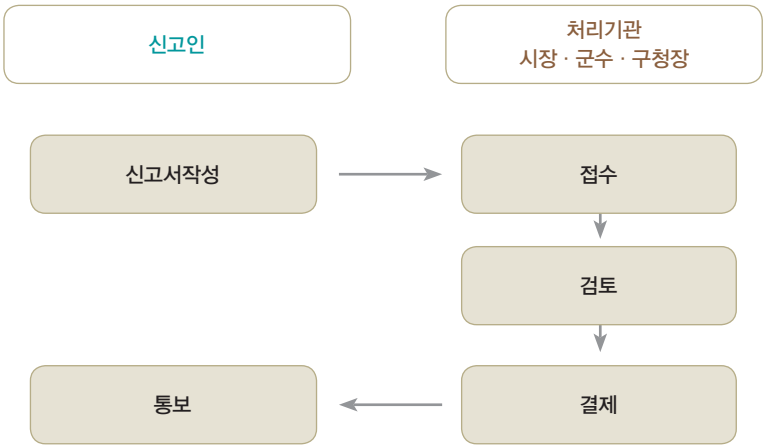
사업 마무리 시 체크사항

1. 매장권리금, 기물설비 등 전체 가치를 분석 후 처리한다.
   - 매장 권리금의 가치분석, 설비에 대한 가치분석
   - 인테리어 및 기타 객관적인 분석

2. 폐업 신고 시 세금, 서류, 업무시간을 확인한다.
   - 폐업 신고일이 한달의 말일로부터 25일 이내 부가세 신고 및 납부
   - 홈택스 신고자의 사업자등록증 우편발송
   - 신고 가능 시간 : 평일 9–19시 / 토요일 9–13시

폐업을 하기 위해서 각 군.구청에 가서 신고서 작성 후 폐업 신고를 한다.

[사업 마무리 절차]



폐업신고서 구비서류	영업허가증 또는 영업신고증 ※ 영업허가증 또는 영업신고증을 분실한 경우에는 분실사유를 작성하고 영업허가증 또는 영업신고증을 첨부 하지 아니하여도 된다.

PART 5

V. 양식

[별지 제3호서식] (앞 쪽)

접수번호	사업자등록신청서(개인사업자용) (법인이 아닌 단체의 고유번호 신청서)	처 리 기 간
		3일(보정기간은 불산입)

귀하의 사업자등록 신청내용은 영구히 관리되며 납세성실도를 검증하는 기초자료로 활용됩니다. 아래 해당 사항을 사실대로 작성하시기 바라며, 신청서에 본인이 자필로 서명하여 주시기 바랍니다.

1. 인적사항

상 호(단 체 명)		전 화 번 호	(사 업 장)
성 명(대 표 자)			(자 택)
			(휴대전화)
주 민 등 록 번 호		F A X 번 호	
사 업 장 (단 체) 소 재 지		전자우편주소	
		국세청이 제공하는 국세정보 수신 동의 여부	동의함 ( ) 동의하지 않음 ( )

2. 사업장현황

업 종	주업태		주종목		주업종코드	개업일	종업원수	
	부업태		부종목		부업종코드			
사이버몰 명칭			**사이버몰 도메인**					
사업장구분	자가 면적	타가 면적	사업장을 빌려준 사람 (임 대 인)			임대차 명세		
			성 명 (법인명)	사업자 등록번호	주민(법인) 등록번호	임대차 계약기간	(전세) 보증금	월 세
	㎡	㎡					원	원
허 가 등 사업여부	신고( ) 등록( ) 허가( ) 해당없음( )				주류면허	면허번호	면허신청	
							여( ) 부( )	
개별소비세 해 당 여 부	제조( ) 판매( ) 입장( ) 유흥( )							
사업자금 명세 (전세보증금 포함)	자기자금	원			타인자금	원		
사업자단위과세 적용 신고 여부	여( ) 부( )				간이과세 적용 신고 여부	여( ) 부( )		
그 밖의 신청사항	확정일자 신청여부		공동사업자 신청여부		사업장소 외 송달장소 신청여부	양도자의 사업자등록번호 (사업양수의 경우에 한정함)		
	여( )부( )		여( ) 부( )		여( ) 부( )			

210㎜×297㎜[일반용지 60g/㎡(재활용품)]

[별지 제5호서식]

□휴업 □폐업	신고서	처리기간 즉 시

사업자	상 호 (법인명)		사업자등록번호	
	성 명 (대표자)		전화번호	
	사업장소재지			

신 고 내 용					
휴 업 기 간	년 월 일부터 년 월 일까지(일간)				
폐 업 일 자	년 월 일				
휴업 · 폐업 사 유	사업부진	행정처분	계절사업	법인전환	면세포기
	1	2	3	4	5
	면세적용	제 적	해산(합병)	양도 · 양수	기타
	6	7	8	9	10

사 업 양 도 내 용 (※ 포괄양도 · 양수의 경우만 적음)	**양수인 사업자등록번호(또는 주민등록번호)**

신청인의 위임을 받아 대리인이 휴업 · 폐업신고를 하는 경우에는 아래 사항을 적어 주시기 바랍니다.

대리인 인적사항	성 명	주민등록번호	전화번호	신청인과의 관계

「부가가치세법」제5조제5항 및 같은 법 시행령 제10조제1항에 따라 위와 같이(□휴업, □폐업) 하였음을 신고합니다.

년 월 일

신고인 (서명 또는 인)

세무서장 귀하

첨부서류 : 1. 사업자등록증 2. 사업양도 · 양수계약서 사본(포괄 양도 · 양수한 경우)

구비서류	신청인(대표자) 제출서류	**담당 공무원 확인사항** (담당공무원의 확인에 동의하지 않는 경우 신청인이 직접 제출하여야 하는 서류)	수수료
	사업양도 · 양수계약서 사본(포괄 양도 · 양수한 경우)	사업자등록증	없 음

본인은 이 건 업무처리와 관련하여 담당 공무원이 「전자정부법」 제21조제1항에 따른 행정정보의 공동이용을 통하여 위의 **'담당 공무원 확인사항'**을 확인하는 것에 동의합니다.

신청인(대표자) (서명 또는 인)

※ 참고사항

1. 폐업하는 사업자는 과세기간 개시일부터 폐업일까지의 사업실적에 대하여 폐업일부터 25일 이내에 부가가치세 확정신고 · 납부를 하셔야 합니다.
2. 관련법령에 따라 허가 · 등록 · 신고 등이 필요한 사업으로서 주무관청에 제출하여야 하는 해당 법령상의 신고서(예: 폐업신고서)를 함께 제출할 수 있습니다. 이 경우 세무서장이 해당 신고서를 주무관청에 송부하여 줍니다.

210㎜×297㎜[일반용지 60g/㎡(재활용품)]

문서번호	거 래 명 세 표	작 성 자	
		작성일자	. . .

계산서 취급 규정					
20 년 월 일	공급자	등록번호	- -		
귀하		상호		성명	인
아래와 같이 계산합니다.		사업장 소재지			
합계 금액 원 (■공급가액과 세액 가산금액임)		대표 연락처			

월일	품 명	규 격	수량	단 가	금 액	비 고
	계					

문서번호	일일매출보고서	작 성 자	
		작성일자	. . .

아래와 같이 일일 매출 보고서를 제출합니다.

결재				
	/	/	/	/

매 출 현 황					비 고
수 입 현 황			지 출 현 황		
품 명	수 량	금 액	내 용	수 량	
수입합계			지출합계		
총 금 액			(수입합계+지출합계)		
본사입금액					
잔 고			(총금액-본사입금액)		

■ 지 점 명 :

창업자는 업종이 별도의 면허나 등록, 신고 등의 인.허가를 요구하는 업종인지 확인하고 인.허가를 신청하는 대상기관,시설기준,자격요건, 구비서류 등에 대하여 사업계획수립 시점에 충분히 검토한다.
창업자가 영위하고자 하는 업종이 인.허가와 관련된 업종인지 여부는 관할 시.군.구청 또는 세무서에 사전에 문의한다.

▶ 면허업종

면허업종에 해당하는 업종을 창업하려는 경우 대통령령으로 정하는 시설기준과 그 밖의 요건을 갖추어 해당기관의 면허를 받아야 한다.

▶ 허가업종

허가업종에 해당하는 업종을 창업하려는 경우 해당기관의 법령에서 정한 일정한 요건을 갖추어 허가의 여부를 판단 받아야 한다.

▶ 지정업종

지정업종이란 각 법령에 의거하여 해당기관에 해당업종의 영업 행위가 가능한 업체로서 지정을 받아야 하는 업종을 의미한다.

대표적인 지정업종은 담배소매업(직접 소비자에게 판매하는 영업)으로 관할 시장, 군수, 구청장으로부터 소매인의 지정을 받아야 한다.

[허가/면허 업종 및 지정업종]

내 용	확인
면허	주류 판매업
	양식어업, 정치망어업, 공동어업
허가	건강기능식품제조업
	일반게임제공업 (청소년이용불가게임물)
	낚시터업
	식품조사처리업, 유흥주점영업
	신용정보업
	의약품도매상
	화물자동차 운송사업
지정	담배소매업

창업자는 업종이 별도의 면허나 등록, 신고 등의 인.허가를 요구하는 업종인지 확인하고 인.허가를 신청하는 대상기관,시설기준,자격요건, 구비서류 등에 대하여 사업계획수립 시점에 충분히 검토한다. 창업자가 영위하고자 하는 업종이 인.허가와 관련된 업종인지 여부는 관할 시.군.구청 또는 세무서에 사전에 문의한다.

▶ 등록업종

등록업종에 해당하는 업종을 창업하려는 경우 해당기관의 법령에서 정한 일정 요건을 충족하여 영업등록증을 발급받아야 한다. 신고업종과 달리 요건을 충족하지 못하면 퇴출이 될 수 있으니 주의해야 한다.
(※ 사업자등록과 영업등록은 다르니 주의해야 한다.)

[등록업종]

인허가	업종
등록	게임제작업, 게임배급업
	청소년게임제공업, 인터넷컴퓨터게임시설제공업
	복합유통게임제공업
	국제결혼중개업
	담배판매업
	건설기계대여업
	골재채취업
	공인중개사무소
	여행업, 관광숙박업, 관광객이용시설업,
	국제회의업
	농약제조 · 판매 · 수입업
	자동차운전학원
	다단계판매업자
	부동산개발업
	비료생산업
	사료제조업
	유아숲체험원
	수출입목재열처리업
	식품제조 · 가공업
	식품첨가물제조업
	액화석유가스 위탁운송사업
	비디오물시청제공업
	안경업소
	폐자동차재활용업
	유료직업소개소
	학원
	선불식 할부거래업자

창업자는 업종이 별도의 면허나 등록, 신고 등의 인.허가를 요구하는 업종인지 확인하고 인.허가를 신청하는 대상기관,시설기준,자격요건, 구비서류 등에 대하여 사업계획수립 시점에 충분히 검토한다. 창업자가 영위하고자 하는 업종이 인.허가와 관련된 업종인지 여부는 관할 시.군.구청 또는 세무서에 사전에 문의한다.

▶ 신고업종

신고업종이란 해당기관에 사업의 내역을 신고하는 것으로 그 사업의 개시가 가능한 업종을 의미한다. 소규모 창업이 가능한 대부분의 사업이 신고업종에 해당한다.

대표적인 신고업종은 무역업, 체육시설업, 장례식장업, 목욕탕업, 이.미용업, 옥외광고업이다.

[신고업종]

인허가	업종
신고	숙박업, 목욕탕업, 이용업, 미용업, 세탁업, 위생관리용역업
	승마시설
	산후조리업
	방문판매업, 전화권유판매업
	저수조청소업
	수상레저교육사업
	즉석판매제조 · 가공업, 식품운반업, 식품소분 · 판매업 식품냉동 · 냉장업, 용기 · 포장류제조업, 휴게음식점 일반음식점, 위탁급식업, 제과점
	양곡가공업(제분, 제조, 도정)
	음반 · 음악영상물제작 및 배급업
	온라인음악서비스제공업
	의료기기수리업 및 판매업
	이러닝사업자
	인쇄사
	통신판매업
	직업정보제공사업
	요트장업, 조정장업, 카누장업, 빙상장업, 승마장업, 종합체육시설업, 수영장업, 체육도장업, 골프연습장업, 체력단련장업, 당구장업, 썰매장업, 무도학원업, 무도장업
	축산물운반업, 판매업
	교습소

[소상공인지원센터 연락처]]

소상공인지원센터	연락처	주소
(서울)북부센터	(02)990-9101	서울특별시 강북구 도봉로 186 , 제이슨빌딩 5층
(서울)남부센터	(02)585-8622	서울특별시 서초구 서초중앙로 117 , 훈민타워4층
(서울)동부센터	(02)2215-0981	서울특별시 광진구 능동로 275 , 비전빌딩2층
(서울)중부센터	(02)720-4711	서울특별시 종로구 인사동5길 42 종로빌딩8층
(서울)서부센터	(02)839-8312	서울특별시 구로구 디지털로32길 29 , 한국산업단지공단 208호
(부산)남부센터	(051)633-6562	부산광역시 연제구 중앙대로 1090 , 프라임시티 6층 (연산동)
(부산)동부센터	(051)761-2561	부산광역시 수영구 수영로 591 , 부산은행 광안지점2층
(부산)북부센터	(051)341-8052	부산광역시 북구 만덕대로27번길 3 대흥빌딩8층
(부산)중부센터	(051)469-1644	부산광역시 중구 중앙대로 63 , 부산우체국 12층
(대구)북부센터	(053)341-1500	대구광역시 북구 옥산로17길 14 리치프라자2층
(대구)남부센터	(053)629-4200	대구광역시 달서구 월배로 455 신원빌딩 5층
(광주)북부센터	(062)525-2724	광주광역시 북구 풍동길 1 광주은행 풍향동지점 2층
(광주)서부센터	(062)954-2084	광주광역시 광산구 하남산단8번로 177 광주광역시경제고용진흥원7층
(광주)남부센터	(062)366-2122	광주광역시 서구 대남대로 465 , 광주상공회의소 403호
(인천)남부센터	(032)437-3570	인천광역시 남구 인주대로 416 삼원빌딩 2층
(인천)북부센터	(032)514-4010	인천광역시 부평구 경원대로 1404 , 그랑프리빌딩 9층
(대전)북부센터	(042)864-1602	대전광역시 유성구 가정북로 96 , 대전경제통상진흥원 102호
(대전)남부센터	(042)223-5301	대전광역시 중구 대종로 540 동양증권빌딩 5층
(울산)울산센터	(052)260-6388	울산광역시 남구 돋질로 97 , 울산상공회의소 5층
(경기)이천분소	(031)644-2288	경기도 이천시 부악로 40, 이천시청 9층
(경기)안산센터	(031)482-2590	경기도 안산시 단원구 적금로 120 , 안산상공회의소 3층
(경기)안양센터	(031)383-1002	경기도 안양시 동안구 시민대로 278 , 신한은행 평촌역금융센터 3층
(경기)광명센터	(02)2066-6348	경기도 광명시 오리로 904 , 영우프라자빌딩 7층 703호
(경기)평택센터	(031)656-5302	경기도 평택시 중앙로 275 , 평택도시공사 1층
(경기)의정부센터	(031)876-4384	경기도 의정부시 신흥로 251 , 구성타워 14층
(경기)성남센터	(031)788-7341	경기도 성남시 분당구 양현로 322 , 코리아디자인센터 407호
(경기)화성센터	(031)8015-5301	경기도 화성시 동탄반석로 144 , 동탄스카이뷰빌딩 5층 503호
(경기)시흥분소	(031)404-1300	경기도 시흥시 새재로 32 시흥시종합일자리센터 2층
(경기)수원센터	(031)244-5161	경기도 수원시 영통구 광교로 107 , 경기도중소기업지원센터 본관동 1층
(경기)부천센터	(032)655-0381	경기도 부천시 원미구 장말로 289 부천상공회의소 1층
(경기)고양센터	(031)925-4266	경기도 고양시 일산동구 장백로 204 , 보림빌딩 604호

소상공인지원센터	연락처	주소
(강원)태백분소	(033)554-1950	강원도 태백시 황지로 132 , 태백우체국 3층
(강원)속초분소	(033)638-1950	강원도 속초시 중앙로 67-1 , LGTELECOM영동전자 3층 소상공인진흥원 속초분소
(강원)춘천센터	(033)243-1950	강원도 춘천시 금강로 81 신한은행 강원영업부지점 2층
(강원)강릉센터	(033)645-1950	강원도 강릉시 종합운동장길 88 ,강릉상공회의소 3층
(강원)원주센터	(033)746-1950	강원도 원주시 호저로 47 , 강원도산업경제진흥원 201호
(충북)충주센터	(043)854-3616	충청북도 충주시 으뜸로 21 , 충주시청 11층
(충북)옥천센터	(043)731-0924	충청북도 옥천군 옥천읍 동부로 15 , 관공서(옥천읍사무소)
(충북)음성센터	(043)873-1811	충청북도 음성군 음성읍 중앙로 173 , 1층 소상공인진흥원 음성센터
(충북)제천센터	(043)652-1781	충청북도 제천시 의림대로6길 32 , 제천시문화회관 2층
(충북)청주센터	(043)234-1095	충청북도 청주시 흥덕구 풍산로 50 , 중소기업지원센터 2층
(충남)서산센터	(041)663-4981	충청남도 서산시 고운로 177 서산시 2청사 1동 3층
(충남)공주센터	(041)852-1183	충청남도 공주시 봉황로 124 LGU+ 공주국사 1층
(충남)논산센터	(041)733-5064	충청남도 논산시 중앙로410번길 6 , 문경빌딩 3층
(충남)천안아산센터	(041)567-5302	충청남도 천안시 서북구 광장로 215 , 충남북부상공회의소
(전북)정읍센터	(063)533-1781	전라북도 정읍시 중앙로 72 기업은행 3층
(전북)전주센터	(063)231-8110	전라북도 전주시 완산구 전라감영로 72 , 전주상공회의소 3층
(전북)익산센터	(063)853-4411	전라북도 익산시 인북로 187 , 익산상공회의소 3층
(전북)군산센터	(063)445-6317	전라북도 군산시 중앙로 124 흥국생명빌딩 301호
(전북)남원센터	(063)626-0371	전라북도 남원시 시청로 30-1 , 한아름꽃집 건물 2층
(전남)목포센터	(061)285-6347	전라남도 무안군 삼향읍 오룡3길 2, 전남중소기업종합지원센터 5층
(전남)순천센터	(061)741-4153	전라남도 순천시 백강로 38 , 전라남도동부출장소1층
(전남)여수센터	(061)665-3600	전라남도 여수시 중앙로 26 , 골든브릿지저축은행 4층
(경북)구미센터	(054)475-5682	경상북도 구미시 구미대로 350-27 구미시종합비즈니스지원센터 408호
(경북)포항센터	(054)231-4363	경상북도 포항시 북구 포스코대로 299 , 신한은행 2층
(경북)경주센터	(054)776-8343	경상북도 경주시 북문로 125-5 한국외식업중앙회 경주시지부 3층
(경북)안동센터	(054)854-3281	경상북도 안동시 경동로 661 , 남부빌딩 2층
(경남)김해센터	(055)323-4960	경상남도 김해시 호계로422번길 24 , 김해상공회의소 1층
(경남)통영센터	(055)648-2107	경상남도 통영시 원문로 33 담배인삼공사 3층
(경남)창원센터	(055)275-3261	경상남도 창원시 성산구 중앙대로 23 , 경남은행창원영업부 3층
(경남)진주센터	(055)758-6701	경상남도 진주시 동진로 55 , 경남과학기술대학교산학협력관 2층 208호
(제주)제주센터	(064)751-2101	제주특별자치도 제주시 연삼로 473 제주도중소기업종합지원센터 4층

1. 참고문헌

거꾸로 보는 프랜차이즈, 이경태
고객접객서비스, 중소기업청
권리금에 관한 연구, 박창범, 연세대학교
다국적 외식기업의 마케팅 전략, 프랜차이즈 시스템을 중심으로, 박범석
맛있어서 잘 팔리는 것이 아니다 잘 팔리는 것이 맛있는 요리다, 쇼가키 야스히코, 잇북
마케팅 통찰력을 높여주는 시장조사의 기술, 차일스 루리 저 , 웅진 리더스 북
브랜드 이미지 강화를 위한 환경 디자인 계획에 관한 연구, 김영국
서울형 사회적기업 경영컨설팅 매뉴얼, 서울특별시
성공기업 대표업종, 김시형 외, 대영사
성공하는 가게는 분명한 이유가 있다, 일분경제신문/모주희 옮김, 아카데이북
성공프랜차이즈전략, 미라노프로젝트, 타미야마사히로
소비자 속으로! 실전 프랜차이즈 마케팅 전략, 오세조
상공창업실무, 박상익외, 에이드북
성공창업을 위한 실전상권의 법칙, 정연강, 경향미디어
소상공인에게 희망을, 중소기업청
소자본 창업 어떻게 할까요? 최재희, 중앙경제평론사
소호창업과 경영 이렇게 하라, 이정완, 새로운제안
실전 상권분석, 박주관, 21세기 폭스
실전창업, 이강원, 더난출판사
아무에게나 안 가르쳐주는 창업아이템 창업조하우, 이영직, 나무생각
우리시대의 성공 신화 프랜차이즈 월간 창업
월간 프랜차이즈
외식서비스 실무, 하진영 외, 파워북
작은가게 꿈을 디자인하다, 중소기업청
작은점포 성공 길라잡이, 보건복지부&중앙자활센터
잘되는 가게는 분명한 이유가 있다, 일본경제신문사/모주희 옮김, 아카데미북
주요업종별 기술창업가이드, 중소기업청
죽은 CRM 살아있는 CRM, 최정환, 이유재, 한언출판사
재고관리 테크닉 79, 신주영, 비즈니스맵
창업계획서와 컨설팅사례, 정대용, 삼영사
창업다이어리, 중소기업청
창업성공의 인테리어, 진익준, 크라운출판사
창업실무경영, 박두규 외, 에이드북
창업입문, 서울신용보증재단
청년 사장학, 박주관,
토니부잔의 비즈니스 마인드맵, 토니부잔외 , 비즈니스맵
프랜차이즈 가맹점 창업 및 운영실무, 산업통상자원부
프랜차이즈 경영 원론, 오세조, 두남
프랜차이즈 경영가이즈 프랜차이즈 입비 및 분석연구, 프랜차이즈 협회
프랜차이즈 경영가이드, (사)한국프랜차이즈 협회

프랜차이즈 경영원론, 산업통상자원부
프랜차이즈 리더십, 임영균 외, 두남
프랜차이즈 본부 창업 및 운영실무, 산업통상자원부
프랜차이즈 시스템에서의 장기지향성 형성에 관한 연구, 김지명
프랜차이즈 실무경영, 박상익

2. 참고 인터넷 사이트

중소기업청(http://www.smba.go.kr)
소상공인진흥원(http ://www.seda.or.kr)
서울특별시(http ://http://www.seoul.go.kr)
산업통상자원부(http://www.motie.go.kr)
국세청(http://www.nts.go.kr)
통계청(http://www.kostat.go.kr)
서울산업통상진흥원(http://sba.seoul.kr)
한국프랜차이즈협회(http://ikfa.or.kr)
한국 프랜차이즈 경제인 협회(http://kfa21.or.kr)
국회도서관(http://www.nanet.go.kr)
중앙도서관(http://www.nl.go.kr)
매일경제신문(http://www.mk.co.kr)
매일이코노미(http://www.kmeconony.com)
조선일보(http://www.chosun.com)
중앙일보(http://joongang.joins.com)
동아일보(http://www.donga.com)
삼성경제연구소(http://www.seri.org)
LG경제연구원(http://www.lgeri.com)
프랜차이즈 포털(http://franchise.co.kr)
KB금융지주연구소(http://kbfng.com/kbreserach)
하나금융경영연구소(http://www.hanaif.re.kr)
한국학술정보(http://www.kstudy.com)
네이버(http://www.naver.com)
다음(http://www.daum.net)
구글(http://www.google.co.kr)
창업진흥연구원(http://www.iked.or.kr)
서울신용보증재단(http://www.seoulshinbo.co.kr)
기술보증기금(http://www.kibo.or.kr)
삼성경제연구소 프랜차이즈 포럼(http://www.seri.org)
식품산업정보뱅크(www.foodbank.co.kr)
창업코리아(www.changupkorea.co.kr)
한국창업지원센터(www.changupcenter.kr)
외식경영(http://www.foodzip.co.kr)

발행인 : 소상공인시장진흥공단
편　저 : 리더스경영컨설팅(주)
인　쇄 : ㈜타라그래픽스
발행년도 : 2013년 12월

이 자료는 소상공인시장진흥공단의 상담용으로 제작, 배포된 자료이오니 용도 이외의 무단복제 및 사용을 금합니다.