

아름다운재단 희망가게 53 회차 온라인사업설명회 발표 대본

2022.05.17.

(슬라이드 1)

안녕하세요. 희망가게 사업에 관심가져주시고 사업설명회에 참가해주셔서 감사합니다.

지금 보여드린 영상은 희망가게 사업을 운영하고 있는 아름다운재단의 소개 영상이었는데요. 아름다운재단은 나눔을 실천하는 시민들의 참여로 이끌어 가는 비영리 재단법인입니다. 올바른 기부문화를 확산하고, 우리 사회 함께 살아가는 이웃과 공익활동을 지원하기 위하여 2000년 8월에 설립하였습니다. 아름다운재단은 우리 사회 곳곳에서 세상을 바꾸는 작은변화를 만들고 있습니다. 건강, 교육, 노동, 문화, 안전, 주거, 환경, 사회참여 8개 영역에서 도움이 필요한 이웃과 공익활동을 지원하고 있습니다.

희망가게 사업은 아름다운재단에서 진행하는 지원사업 중 하나인데요. 이렇게 희망가게 사업에 관심을 갖고 사업설명회를 신청해주셔서 다시 한번 감사드립니다.

(슬라이드 2)

진행은 화면에 보이는 순서대로 희망가게 사업을 소개하고, 심사과정과 신청서 작성 방법을 안내한 후에, 자주 묻는 질문과 실시간 질문에 답해드릴 예정입니다. 내용을 들으시면서 궁금하신 점은 실시간 채팅에 남겨주셔도 괜찮습니다.

(슬라이드 3)

희망가게 사업에 관심가져주고 이렇게 설명회에 참가해주신 만큼 사업에 대해 어느 정도는 알고 계실 것 같은데요. 희망가게 사업은 한부모여성의 경제적 자립을 위해 창업을 지원하는 사업입니다. 한부모여성이 자녀를 키우며 자녀를 충분하게 양육할 수 있는 소득을 얻기는 어려운 것이 현실입니다. 희망가게 사업은 자녀를 양육하면서 경제적으로 안정적인 소득을 얻을 수 있도록 자립 의지가 강하고 창업 준비가 되어 계신 한부모 여성의 창업을 전반적으로 지원합니다. 가끔씩은 희망가게 사업을 대출 사업으로만 생각하셔서 저희를 금융기관으로 생각하고 연락주시는 분도 계세요. 하지만 희망가게 사업은 단순히 창업자금을 대출해드리고 상환금을 받는 것을 목적으로 하는 사업이 아닙니다. **희망가게 사업은 신청자를 심사하여 선정된 후에는 창업의 과정을 전반적으로 지원하고, 한부모여성이 경제적으로 자립하도록 돕는 것에 목적이 있습니다.**

(슬라이드 4)

대출금은 최대 4 천만원까지 신청 가능합니다. 이자는 1% 고정 금리이고, 8 년에 걸쳐 상환하시게 됩니다. 4 천만원 대출을 받으신 경우에는 월 45 만원 정도로 8 년 동안 상환하시게 되는데요. 상환한 대출금은 다시 다른 한부모여성의 창업자금으로 대출됩니다. 희망가게 사업에 선정된 여러분의 상황이 다른 한부모여성의 경제적 자립을 돕는다고 이해해주시면 되겠습니다.

(슬라이드 5)

그럼 희망가게 신청 후 과정에 대해 보다 더 잘 이해하실 수 있도록 과정을 전체적으로 설명드리려고 합니다. 희망가게 사업에 신청하고 창업하시기까지의 과정은 크게 신청-심사-선정-창업으로 나뉘진다고 이해해주시면 될 것 같아요. 여러분이 희망가게 홈페이지에서 내용을 확인하고 신청서를 작성해서 지역별 접수기관으로 우편 접수하시면, 그 신청서를 바탕으로 심사를 진행하고, 최종으로 선정이 됩니다. 그리고 전문 컨설턴트와 입지 컨설팅을 진행하고 본격적으로 창업을 하시게 되죠. 이제 이 과정별로 자세한 내용을 설명 드릴게요.

(슬라이드 6)

희망가게는 매년 3 회 신청 접수를 받습니다. 매년 2 월, 5 월, 8 월 한달동안 접수를 받게 되는데요. 사업에 신청하고자 하는 분들은 아름다운재단 희망가게 홈페이지에서 내용을 확인하시고 사업 신청을 준비하게 됩니다.

그 다음으로는 신청서를 작성하고 같이 제출하셔야 되는 서류를 확인하여 지역별 접수처별로 우편 접수하시게 됩니다. 희망가게 사업은 전국적으로 진행되는 사업이다보니 지역별로 접수하고 심사하는 기관이 다른데요. 지역별 접수처를 잘 확인하셔서 접수해주셔야 합니다. 지역별 접수처와 주소는 홈페이지에도 나와있으니 잘 확인하시고 주소 잘 적으셔서 우편으로 보내주세요.

(슬라이드 7)

신청하신 분들이 모두 선정이 되면 좋겠지만 모든 분들을 지원해드릴 수는 없어서 지원자 개개인을 심사하여 최종 선정하게 되는데요. 제출하신 서류의 내용을 심사하고 난 후에는 1 차 기초면접을 진행한 후에 좀 더 자세한 내용을 상호 확인할 수 있는 2 차 심층면접을 진행하게 됩니다. 그리고 미용업이나 음식업 같이 기술을 실제로 보유하고 있는지를 확인해야 하는 업종은 기술심사를 진행하게 됩니다. 이 심사 과정은 신청서를 설명 드린 후에 좀 더 자세하게 설명 드리도록 하겠습니다.

그렇게 모든 심사 과정을 통과하시게 되면 희망가게 사업 선정자로 최종 선정됩니다. 최종 선정이 되면 대출금이 바로 입금되는지도 자주 물어보시는데요. 그렇지 않습니다. 최종적으로 선정이 되고 나시면 오리엔테이션을 통해 저희와 창업 시의 유의사항도 확인하고, 창업 전 세무나 마케팅 교육도 들으시게 되고, 서로 성실하게 상환하고 지원하겠다는 협약서도 작성하시게 됩니다.

(슬라이드 8)

이후에는 여러분이 직접 부동산을 방문해서 창업하면 좋겠다고 생각이 드는 입지를 알아보시게 되는데요. 여러 입지 중에서도 제일 괜찮은 것 같으니 같이 검토해보면 좋겠다는 입지 후보 3-4 곳을 정해서 전문 컨설턴트와 입지 컨설팅을 진행하게 됩니다. 컨설팅에서 적합한 입지라고 평가가 되면 선정자분이 최종적으로 계약 여부를 결정 하여 임대차계약을 진행합니다.

임대차계약은 재단을 입회인으로 보증금에 대한 질권을 설정하는 3인 계약을 진행하게 됩니다. 일반적으로 임대인과 임차인이 하는 임대차계약은 계약이 종료되면 임대인이 임차인에게 보증금을 반환하는데요. 재단을 입회인으로 보증금에 대한 질권을 설정한다고 하면 임대인이 보증금을 임차인이 아니라 재단으로 반환해야 함을 의미합니다. 당연히 선정자가 창업 이후 모든 대출금을 상환하시게 되면 보증금을 직접 돌려받으시게 됩니다. 이렇게 임대차계약을 진행하게 되면 이 때 처음으로 보증금에 대한 대출금이 지원됩니다. 임대차계약 이후 매장 인테리어도 하시고 비품도 구매하시는 과정에서 운영자금에 대한 대출금이 지원되구요.

설명 드린 과정을 거치고 나면 희망가게 선정자는 창업을 하여 한 점포의 사장님이 되십니다.

(슬라이드 9)

지금부터는 준비하시면서 가장 어려움을 느끼시는 신청서 작성 설명 드리겠습니다. 저희에게도 문의 주시는 내용 중 많은 부분이 신청서준비에 대한 거예요. 미리 홈페이지에서 다운로드 받아서 보신 분들도 있으실텐데, 보시는 것처럼 희망가게 사업신청서는 신청서/자기소개서/사업계획서로 구성이 되어있습니다.

(슬라이드 10)

이 중 제일 먼저 보시게 되는 신청서와 자기소개서부터 말씀드릴게요.

신청서 제일 앞면에는 신청하시는 분의 사진, 주소, 연락처, 가족관계 등 인적 사항을 작성하시면 됩니다. 두번째에는 부채여부와 신용상태를 작성하시면 되는데, 본인이 상황중인 모든 부채를

적어주시면 되고, 신용회복 받은 시점이나 파산면책 받은 시점 등 적어주시면 됩니다. 이 내용을 기본으로 심사를 진행하게 되니 정확하게 적어주시면 됩니다.

그리고 자기소개서에는 지원자가 창업을 준비하게 된 계기나 필요성, 준비 과정을 자세하게 작성하실 수 있습니다. 심사위원에게 창업이 왜 필요하고, 창업을 어떻게 잘 준비해왔는지 보여줄 수 있도록 핵심적인 내용으로 작성해주시면 됩니다.

(슬라이드 11)

다음은 사업계획서입니다. 처음 작성하실 때 많이 어려우시겠지만, 창업하실 때 사업계획을 세우는 것은 창업이 실패하지 않기 위해 매우 중요한 부분입니다. 천천히 말씀드리겠습니다. 사업계획서는 사업개요, 유사업체조사, 자금사용계획, 대출신청금액, 수익성분석, 경영전략 이렇게 구성되어 있습니다.

사업계획서의 첫 부분, 사업개요는 한 장으로 창업 계획을 보여주는 겁니다. 그래서 뒷부분들을 먼저 해보시고 나서 나중에 요약한 내용을 개요 부분에 넣으시면 좋을 것 같아요.

유사업체 조사는 창업을 희망하는 장소, 입지의 상권을 알아볼 수 있는 과정으로, 후발주자인 여러분들이 많은 발품을 팔아야 하는 과정입니다.

자금사용 계획은 단 대출금 4 천만원에 대한 신청금액을 어떻게 사용할 것인지 계획을 잡아보는 부분입니다. 본인이 창업을 위해 모아두신 비용이 있고, 그걸 사용하기 원하신다면 자부담금이 얼마고, 그걸 포함해서 자금사용계획을 작성해주시면 됩니다.

수익성분석은 월별로 매출과 비용이 어느 정도일지 예상해보고 그에 따라서 내가 가져갈 수 있는 수익도 가늠해보는 건데요. 뒷부분에 조금 더 설명을 드리겠습니다.

마지막으로 경영전략부분은 내 업종의 주요 고객과, 그에 따른 고객 유치 전략을 고민해보는 것. 그리고 신규고객이 내 매장을 선택하도록 나만의 차별점을 만들어낼 수 있는 방법에 대한 부분입니다. 본인만의 강점을 잘 생각해보시고 작성해주시면 되겠습니다.

이 중에서 신청 단계에서 가장 많이 궁금해하시는 유사업체조사와 자금사용계획, 수익성분석 중심으로 설명 드리겠습니다.

(슬라이드 12)

먼저 유사업체 시장조사에 대해 설명드릴게요. 유사업체 시장조사는 지원자가 창업을 희망하는 입지의 상권을 파악하는 과정입니다. 창업을 원하는 동네/골목에 같은 업종이 몇 개나 영업하고 매출이 어느 정도인지 파악하고, 어떻게 운영하고 있는지를 알아야 내 사업을 어떻게 운영할지의

계획을 세울 수 있겠죠. 그리고 내 업종과 매물로 나온 가게가 있는 골목의 다른 업종들과 어울리는지도 볼 수 있습니다.

요즘엔 해당 상권 가게들의 SNS 로 그 업체에 대한 정보를 알 수도 있지만, 직접 눈으로 보고 다니면서 고객들의 반응을 보셔야 업체 정보 외에 지역 상권에 대해 체감하실 수 있습니다. 그 동네/골목에서 어느 시간대에 고객들이 많이 오는지도 보고, 구매도 해보면서 어떤 점이 그 업체의 강점이고 혹은 약점인지 파악해보시는 겁니다. 그렇게 비슷한 업종을 알아보고 골목의 상권을 조사하면 내 매장의 주요 아이টে를 잡거나 가격대를 잡는데 도움이 됩니다. 원하는 동네나 골목이 정해지면 평일에, 또 주말에 오전, 오후, 저녁시간대별로 방문해보면서 조사를 해보세요.

이 조사내용 중에서 제일 많이 문의를 하시는 것은 유사업체의 매출 부분입니다. 아무 연고도 없는 가게에 들어가서 한달 매출이 얼마나 돼요? 라고 물어볼 수 없잖아요. 그 가게에서 알려주지도 않을텐데 어떻게 작성 해야할지 모르겠다는 말씀을 많이들 해주세요. 그럼 저희는 우선 2 가지의 방법을 안내드리고 있습니다.

첫번째는 직접 계산을 해보는 방법입니다. 조사한 업체의 주요 상품 가격은 메뉴에서 알 수 있을 것 같아요. 그러면 하루에 몇 명정도 고객이 오는지 보고 (주말 고객이 많은 경우도 고려해주시구요) 방문 예상 고객 수에 주요 상품가격을 곱하면 하루 매출이 얼마인지 나오죠. 그 경쟁업체가 한달에 4 일 쉬는지 아니면 6 일 쉬는지 확인해서 26 일 혹은 24 일의 영업 일수를 곱하면 월 매출을 대략적이라도 알 수 있게 됩니다.

시스템을 통해서도 매출을 확인해볼 수 있습니다. 소상공인진흥공단에서 상권분석 서비스(<https://sq.sbiz.or.kr/godo/index.sq>)를 제공하고 있습니다. 혹은 네이버에 '상권분석시스템' 이라고 검색하시면 해당 홈페이지가 나옵니다. 처음 들어가시면 지도가 바로 보이고 간단분석도 선택할 수 있는데요. 조금은 복잡해보이는데, 요즘 유튜브에 상권분석시스템을 이용하는 방법에 대한 동영상이 아주 많더라고요. 그 영상들 참조하셔서 차근차근 해보시면 시스템을 통한 매출분석도 가능합니다. 단 현금 매출은 포함하지 않기 때문에 상권분석 시스템이라도 실제 매출과는 차이가 날 수 있어요.

(슬라이드 13)

다음은 자금사용계획 부분입니다.

자금사용계획은 희망가게에 신청하시는 대출금과 본인이 창업을 위해 준비해둔 비용을 함께 사용하실 계획이라면, 그걸 합쳐서 작성하시면 됩니다. 간혹 자부담금이 무엇인가요? 라고 물어보시는 분들이 있는데요. 창업을 위해 본인이 모아두셔서 바로 사용이 가능하신 비용을 자부담금으로 보시면 되겠습니다.

내가 들어가고 싶은 매장을 미리 알아보셨다면 조금 더 쉬우실겁니다. 몇 개 찾아보신 매장의 대략적인 보증금과 월세가 어느 정도인지, 또 권리금은 있는지. 그 외에 점포에 필요한 기기나 비품, 재료의 구매비용 등. 창업자금을 어떻게 사용할지 내용을 써 주시면 됩니다. 자세하게 작성해주시면 심사위원이 지원자가 얼마나 준비했는지 잘 볼 수 있을 것 같습니다.

(슬라이드 14)

그 다음으로는 수익성 분석입니다. 유사업체 조사를 하다보면 그 상권에서 어떤 상품, 서비스가 잘 나가는지, 그 상품과 서비스의 가격대는 어느 정도인지 확인하셨을 거예요. 이쪽 주변에서는 어떤 서비스에 대한 가격을 이 정도로 잡는구나 알게 되는데요. 가격은 처음 결정하면 나중에 바꾸는게 쉽지 않더라고요. 그래서 주변보다 너무 높거나 너무 낮지 않게 생각해보시는게 좋겠습니다.

본인의 가게에서 어떻게 상품을 구성하고 그중 주력판매상품은 어떤 걸로 할지 결정하셨을 겁니다. 유사업체 조사하신 내용과 본인의 경력을 바탕으로 상품에 대해 가격을 책정하시면 됩니다. 상품 리스트에서 하루에 몇 명의 고객이 올지, 어느정도 예상 고객수를 곱하면 일 매출액이 나오고, 여기에 몇 번 될지 생각해서서 영업일수를 곱해주시면 매출액이 나오게 됩니다.

혹은 학원 같은 경우에는 월 고객수로 대체해서 생각하시면 되는데요. 주요상품명에 월 고객수를 곱해서 바로 월매출액 예상 값을 적어보시면 됩니다.

영업일수의 경우에는 일요일마다 쉬신다면 26 일 영업한다 생각하시면 되고, 이틀은 더 쉬겠다 하시면 24 일을 곱하시면 됩니다.

얼마를 벌지 예측해봤다면, 얼마를 쓰게 될지도 예측해봐야겠죠. 한달 매장을 운영하면서 지출이 어떻게 되는지도 고려해주셔야 하는데요. 이걸 월 비용 분석이라고 합니다. 임차료와 재료비, 그리고 본인 외 아르바이트 등의 인력에 대한 인건비가 있을지, 관리비는 어느 정도일지 예상금액으로 넣어주시고, 희망가게 대출에 대한 상환금과 기타 비용 등 지출되어야 하는 부분들의 합이 월 비용입니다. 아까 계산한 월 매출에서 이 월 비용을 빼면 내가 최종적으로 가져갈 수 있는 예상 수익이 나오게 됩니다.

너무 어렵게 생각하지 마시고, 주변에 가게나 비슷한 업종 다니기도 하시고 검색도 해보시면 많은 도움이 되실거예요. 하나 더 말씀 드리면 현실성 있게 작성하시는 게 중요합니다. 가끔 너무 높게 월 매출을 잡기도 하시는데, 우리는 적은 자금으로 창업하는 소규모 매장이니 규모에 맞게 생각해 보셔야 합니다.

마지막으로 나만의 강점과 차별화 요인을 고려하여 경영 전략까지 작성해주셨다면 지금까지 말씀드린 내용들을 사업계획서 제일 앞장에 있는 개요서에 사업개요로 요약해서 적어주시면 됩니다. 사업계획서 작성이 어렵지만 이것도 안하시고 창업하는 건 너무나 위험한 상황입니다.

코로나 이전에도 소규모 자영업은 우리나라에서 열악했는데 코로나 이후는 사실 더 어렵거든요. 그래서 꼭 사업계획서는 많은 고민과 발품을 통해 나오게 된다는 걸 다시 말씀드리겠습니다.

(슬라이드 15)

이제 접수 후의 심사과정에 대해 좀 더 자세하게 설명 드리려고 합니다.

서류를 접수하시면 서류 심사를 진행하게 되는데요. 서류심사에 선정이 되시면 1 차 기초면접심사를 진행하게 되어요. 1 차 면접심사는 보통 다대일 면접으로 진행되고, 지역별로 다르지만 보통 20 분 내외로 진행할 예정이에요.

1 차 면접심사에서 기본적인 창업준비가 되어 있다고 심사가 되면 1 차 면접심사에서 통과되시고 신용보고서를 제출해주시면 됩니다. 저희가 알려드리는 방법으로 신용보고서를 조회해서 담당자에게 보내주시면 되는데요. 신용보고서의 부채금액과 저희에게 알려주신 부채금액이 다르면 2 차 심층면접심사를 진행하지 못합니다. 부채금액이 적어야지 선정 확률이 높아진다고 잘못 아시는 분들이 계시기도 하는데요. 이는 아닙니다. 중요한 것은 저희에게 말씀하신 부채금액과 신용보고서의 부채금액이 일치하는 것이고, 그래야 2 차 심층면접심사를 진행할 수 있습니다.

2 차 면접심사는 일대일로 약 30 분동안 창업 준비과정의 자세한 내용과 지원자에 대한 내용을 확인하게 됩니다. 그리고 업종에 따라 필요하다면 지원자가 실제로 기술을 보유하고 있는지 확인하는 기술심사를 진행합니다. 이 기술심사는 사업을 운영하는데 기술이 필수적인 미용실이나 네일, 음식점 같은 경우에 진행하게 되는데요. 모델을 대상으로 커트나 네일아트를 시연하기도 하고, 음식점은 주력 메뉴를 직접 만들어서 심사위원이 모양과 맛을 보는 과정을 진행하기도 해요. 이러한 심사과정을 모두 거쳐서 통과하시면 최종 선정자가 됩니다.

(슬라이드 16)

최종 선정이 되고 난 후에는 다른 선정자들과 함께 오리엔테이션을 진행하게 됩니다. 그리고 본격적으로 창업을 준비하게 되죠. 우선 창업을 하기 위해서는 점포가 있어야겠죠?

저희가 입지를 알아봐드리는 걸로 알고 계시기도 하는데 그건 아니고, 선정자가 부동산을 돌아다니시면서 직접 보증금이나 월세 등 조건을 알아보신 후에 그 중에서 괜찮다고 생각하시는 입지 후보를 정해오시면 컨설팅을 진행하게 됩니다. 컨설팅에서 적합하다고 판정된 입지의 임대차계약을 진행하겠다고 선정자가 최종 결정하시면 최종 입지에 대한 임대차계약을 진행하게 되구요. 대출금도 한번에 모두 입금되는 것이 아니라 임대차계약시에 보증금에 대한 대출금이 입금되고, 오픈을 준비하는 과정에서 운영자금에 대한 대출금이 입금되죠.

(슬라이드 17)

지금부터는 자주 묻는 질문에 대해 답변 드리려고 합니다. 자주 묻는 질문으로도 궁금한 점이 해결이 안 되신다면 실시간 질문시간에 질문해주시면 답변드릴게요.

(자주 묻는 질문의 답변에 대한 추가 설명)

Q1. 이전 용어로 신용불량이라는 말이 있었는데요. 현재는 금융연체자, 금융채무자로 용어가 바뀌었습니다. 이런 상황에 계신 분들은 자신의 신용을 개선하기 위해 신용회복, 개인회생 중이기도 한데요. 관계 기관에 납부하시는 월 납부 금액에 연체가 없으시거나, 파산면책을 완료하신 분에 한해서 신청이 가능합니다.

Q3. 결과적으로 희망가계 4 천만원 대출금, 본인 4 천만원 자부담금까지 총 8 천만원 한도 내에서 사업계획을 세우실 수 있습니다.

Q5. 서류에 적을 게 많다보니 부담이 되시는 것도 당연합니다. 그렇지만 충실히 서류를 작성하셨는지가 서류심사의 중요한 기준이 되기 때문에 가능하면 빈칸없이 작성하시는 것이 좋습니다.

Q6. 선정되시면 3 개월 이내 오픈하셔서 영업을 시작해야 된다고 말씀드리고 있는데요. 이미 계획서를 내실 때부터 창업의 과정이 시작되었다고 보는 것이지요. 선정 된 후에는 기존에 조사하신 내용에 추가로 더 알아보신 후 경우에 따라서는 더 빠르게 창업하시기도 합니다. 상황에 따라 다르겠지만 3 개월 이내 창업해야 되는 것으로 생각하시면 됩니다.

Q7. 경쟁률은 가장 많이 하시는 질문인데요. 같은 업종의 식당을 보더라도 메뉴가 다르고, 고객층이 다르고 입지가 다르니, 똑같이 놓고 비교할 수 없습니다. 선정자 수를 정해 놓고 심사를 진행하지 않기 때문에 많이 선정될 수도 있고, 적게 선정될 수도 있는 것이지요. 결국에는 본인 사업에 대해 얼마나 준비가 잘 되어 있는지가 제일 중요합니다.

Q8. 심사의 모든 과정은 외부 전문심사위원을 위촉하여 진행합니다. 아울러 심사는 심사위원의 고유한 권한이기때문에 심사결과를 외부에 공개하지 않는 것을 원칙으로 하고 있습니다. 신청서에도 안내가 되어 있습니다.

Q9. 업종은 매우 다양하기 때문에 혹시라도 본인이 구상하는 아이템이나 사업내용이 드물거나 특수하다 생각하시면 신청하시기 전에 전화로 문의하셔서 지원이 가능한 업종인지를 확인하시는 게 좋겠습니다.

Q10. 이 질문도 많이 하시는 질문 중 하나인데요. 기본적으로 선정이 되시면, 본격적으로 입지를 알아보실텐데요. 의무적으로 재단에서 지원하는 전문가의 입지 컨설팅을 진행한 후, 그 입지가

해당 사업계획과 잘 맞고 매출 창출도 가능하다는 입지 타당성이 확인되어야 임대차 계약이 가능합니다. 따라서 본인이 정해 놓은 가게가 있다하더라도 전문가의 의견이 다르면 임대차계약이 불가하게 되므로 가게약은 하지 않은 상태에서 신청서를 접수 하셔야 합니다.

Q11. 인수창업에 대한 질문도 많으십니다. 현재 인수하려는 대상 매장과 동일한 업종으로 창업을 원하셔서 집기, 고객리스트 등을 권리금을 지불하고 넘겨 받아서 창업하시려는 분들인데요. 이런 경우에는 1 개 특정 점포를 대상으로 사업계획서를 작성하여 내시는 것이고, 해당 점포에 대한 입지 및 인수 타당성 평가가 진행됩니다. 적합하다고 평가되어야 선정이 됩니다.