

경기북부클

빛날

5팀의 문화창업기

2017 경기북부 청년 문화창업 지원 프로그램

CUL-TURE START-UP

경기북부클 빛날 5팀의 문화창업기

경기북부를 빛낸 5팀의 문화창업기

2017 경기북부 청년 문화창업 지원 프로그램 결과집



9 788999 901010 ISBN 978-89-999-0101-0

비매품

03600

경기문화재단 북부문화사업단

2017

경기북부

청년 문화창업

지원 프로그램

경기북부큰
빛날
5팀의
문화창업기



경기 문화재단
북부 문화사업단

CONTENTS

목차

-
- 06 예비창업단계_ 이벤트리
 - 14 예비창업단계_ 장미란
 - 24 예비창업단계_ 김지용
 - 36 초기창업단계_ 하쿠나마타타
 - 46 초기창업단계_ 빛나는순간
 - 60 사진으로 남긴 기록







들어가며

올해 처음 경기문화재단 북부문화사업단에서는 경기북부 청년들의 문화예술을 통한 창업을 지원하는 사업을 진행했습니다. 경기북부에서 처음 시도하는 청년 문화창업 지원사업이기 때문에 과연 어떤 청년들이 어떤 고민들을 하고 있을까 정말 궁금했습니다. 4월에 공고를 내보내고 기대반 설렘 반으로 기다렸는데, 예상외의 다양한 문화예술분야에서 창업을 고민하고 있는 많은 청년들을 만날 수 있었습니다. 올해는 예비창업단계 세 팀과 초기창업단계 두 팀이 선정되었고, 의정부, 고양, 파주에서 창업리서치-비즈니스모델 설계와 파일럿프로그램을 진행했습니다.

단기적이고 성과 중심적이었던 지원에서 벗어나 문화창업 준비와 확산에 필요한 실질적인 지원을 하는 것이 재단의 역할이라고 생각합니다. 단기지원보다는 지역에 안착할 수 있도록 연속지원책을 마련하고, 성과보다는 실험과 경험의 기회를 지원하고, 실질적 역량강화를 위한 프로그램을 구성하여 창업가로의 성장을 함께 고민하고 있습니다.

지난 7개월 간 각자의 분야에서 고군분투하며 문화창업을 준비한 다섯 팀의 열정, 패기 그리고 진지한 고민과 노력을 볼 수 있었습니다. 작은 씨앗들이 경기북부에 건강한 나무가 되어 풍성한 열매를 맺을 수 있기를 바랍니다. 그리고 경기북부에서 문화창업을 준비하고 있는 모든 청년들에게 힘찬 응원바랍니다! 내년에는 더 많은 청년문화창업가들을 만나기를 기대해봅니다.

자 이제, 경기북부의 미래이자 새로운 문화성장동력이 될 5팀의 창업성장기를 들려드리도록 하겠습니다.

2017 경기북부
청년 문화창업
지원 프로그램

2

창업계획실행 (17년 6월 ~ 12월)

- 창업계획실행 (6월 ~ 12월)
- 성장지원프로그램 (6월 ~ 12월)
 - 창업 워크숍 (6월, 7월, 10월, 12월)
 - 개별 컨설팅 (11월 ~ 12월)
- 중간점검 및 심의 (9월)
- 2차 지원금 교부 (9월)

3

결과 공유 (17년 12월 ~ 18년 1월)

- 결과 공유회 (12월)
- 자료집 제작 (12월)
- 정산서·결과보고서 제출 (18년 1월)

1

공모 및 심의·선정 (17년 4월 ~ 6월)

- 공모 및 신청서 접수(4월 ~ 5월)
- 서류심사, 인터뷰심사(5월)
- 교부신청서 접수 및 1차 지원금교부 (5월 ~ 6월)

모집 공고문

- 지원규모: 총 27,000천원
- 지원분야: 문화예술분야 및 적정기술, 업사이클 등 융복합분야
- 신청자격: 경기북부 거주자 및 대학 재학생으로 지역 내 사업소재지(활동지역)을 두고 문화예술을 활용하여 지역사회기여 및 연계 가능한 청년 예비창업가 및 초기창업가(만 19세~39세 청년 개인 또는 단체) ※ 단체의 경우, 대표가 위 사항에 해당되면 지원 가능

	예비 창업 단계	초기 창업 단계
지원내용	창업을 준비·계획 단계의 지원 (리서치/시장조사 및 창업계획, 비즈니스 모델 수립단계)	창업 실행 단계의 지원 (창업계획수립이 완료되어 베타서비스·제품 실험 및 창업 실행 단계)
지원금	최고 4백만원	최고 1천만원
지원사항	리서치 및 BM 설계 제반비용	서비스·제품 실험 및 임대료 등
성과물	리서치 결과보고서(창업계획포함)	제품: 시제품, 제품설명서 서비스: 서비스 실행 관련 기록물
제출서류	신청서, 창업계획서	신청서, 창업계획서, 리서치결과물

경기북부권
빛날
5팀의
문화창업기



예비창업단계 **01**

이벤트리



예비창업단계
이벤트리



의정부

나·팀소개

본인, 팀을 3가지 키워드로
소개한다면?



Q. 대표님, 그리고 팀원들 소개를 부탁드립니다.

경민대학교 창업동아리로 시작한 <이벤트리>입니다. 이벤트리는 추가사업을 중심으로 '실용음악 전공 학생들이 창업 혹은 취업을 목적으로 할 수 있는 일거리의 표본이 되어보자' 라는 목표를 위해 나아가는 팀입니다. 작곡전공 4명과 보컬전공 4명이 모여 자작곡을 만들 수 있고, 동시에 무대경험이 많아 노래하는 공연을 할 수 있다는 장점을 살려 다양한 형태의 추가를 제공할 수 있습니다. 이 장점들을 활용해서 추가사업 뿐 아니라 다양한 사업에 접목시킬 수 있는 방법을 찾아가는 중입니다.

작곡 전공인 정호준, 최건우, 손철희, 조종호 이렇게 4명은 전문적인 작곡 교육을 꾸준히 받아왔고, 교내의 커리큘럼으로 자작곡을 꾸준히 만들며 실력을 쌓아 가고 있습니다. 또한 작곡만이 아닌 연주 가능한 악기들로 매년 교내의 <경민대학교 실용음악과 정기공연>, 동아리 합동 대관공연 <YOLO>등 여러 공연에 연주자로도 참여하였습니다.

보컬 전공인 김영승, 신지상, 이원준, 조혜수는 교

내 커리큘럼으로 여러 연주 무대에 참여하여 경험을 쌓았으며, 각자 음원 발매 프로젝트에 참여한 경험이 있습니다. 보컬 김영승은 <사랑이라부르던>, <골목길>의 보컬로 참여하였으며 탄탄한 발성이 매력입니다. 보컬 신지상은 다수의 추가경험과 <KBS 열린음악회>의 코러스 세션에 참여하였으며, 부드럽게 나오는 소리들이 강점입니다. 보컬 이원준은 가수 <촌놈>으로 활동하는 친구입니다. <엄마 내가 어제 몇시에 들어왔어>, <허수아비>, <무지개 찾기>등 여러 자작곡을 내고, 보컬로 참여하였습니다. 미성의 목소리로 기타를 연주하며 자신이 만든 노래로 <청년 버스킹>이라는 프로젝트에 참여중입니다. 보컬 조혜수는 교내에서 열리는 공연수업에서 코러스로 뛰어난 모습을 보여줬습니다. 또한 <KBS 열린음악회>에 다수 참여 경력이 있습니다.

나의 창업

나의 창업아이템을 3가지 키워드로 표현한다면?



Q. 어떤 창업을 준비하고 계신가요?

실용음악 전공 학생들이 팀을 이루어 예식장과와 협업을 통해 저렴하고 다양한 방식의 추가서비스를 제공하는 창업을 준비하고 있습니다. 각 분야별로 고등교육을 꾸준히 받아온 학생들이 높은 퀄리티의 다양한 공연을 제공함으로써 차별성을 두는 것에 초점을 맞추고 있습니다. 예식장과 직접 교류하거나 외부 공연에서의 홍보를 통해 직접 연락하는 방식으로 기존의 추가 대행사

들에 비해 저렴한 가격으로 추가를 제공하는 강점으로 살리고 있습니다.

또한 가장 중요하게 생각하는 부분은 예체능 계열 학생들에게 취업이나 창업 방법들을 넓히고자하는 것이기에 회의를 통해 추가사업 뿐만 아니라 장점을 살린 다양한 창업아이템을 찾아나가는 중입니다.

Q. 창업을 하게 된 계기는 무엇인가요?

경민대학교 재학 중에 교내 창업지원팀에서 창업동아리를 지원 하는 시스템을 알게 되었고 마침 교내 창업 동아리 공모전이 열렸습니다. 축가를 자주 나가던 전공생과 아이디어를 모아서 축가서비스 제공 아이템을 정해 두고 그 것을 조력해 줄 사람들을 찾아 모아 팀을 만들어 공모전에 도전했습니다. 교내 공모전에 당선되었고 꾸준한 교내의 지원을 통해 여러 가지 공모전 혹은 창업 관련 강의를 듣게 되었습니다. 또한 상대적으로 인문계열 학과 학생들보다 예체능 계열 학생들에게 취업이란 것이 어렵기 때문에 평소 창업에 관심이 많았습니다.

Q. 나는 이렇게 창업 아이디어를 얻는다.

개인 창업이 아닌 팀 창업이기 때문에 회의를 통해 아이디어를 만들기 위해 노력 중이며, 대부분의 아이디어는 잠들기 전에 생각했던 것들을 다음 날 팀원들과의 소통을 통해 가능성을 고려하여 정하는 편입니다. 그리고 다른 친구들을 통해 “타 대학엔 이런 아이디어를 가진 창업 팀이 있다” 는 조언도 듣기도 하고, 관련 학과에 재학 중인 친구들에게는 실현가능성에 대해 묻는 편입니다. 또한 인터넷 커뮤니티에 게시된 글들을 보며 ‘우리 팀의 장점에 맞게 바꿀 수 있지 않을까’ 라는 생각으로 아이디어를 만들고 있습니다.

Q. 어떤 창업가로 기억에 남고 싶은가요? 혹시 롤모델이 있다면?

“저 팀은 참 즐겁게 일한다” 는 말을 듣는 창업가로 기억에 남고 싶습니다. 혼자가 아닌 팀원 모두가 합심하여 ‘누구 하나가 뛰어나서 잘 되는 창업’이 아닌 ‘팀이 뛰어나서 잘 되는 창업’으로 기억에 남고 싶습니다.

또한 내가 아닌 우리라는 자의식을 가지고 모두가 이 창업팀의 멤버가 되고 싶게 만들고 싶습니다.

Q. 내가 창업을 하지 않았다면 지금 무엇을 하고 있을까요?

대체로 팀원들과 저의 의견이 일치합니다. 첫째로는 대학교를 재학 중이기 때문에 학생의 본분을 다 할 것이고, 각자의 전공에 맞게 보컬 전공 팀원들은 개인 앨범작업, 주기적인 공연활동에 꾸준히 노력 하고 있을 것이고, 작곡 전공 팀원들은 회사에 곡을 팔기 위해 공부를 계속 했을 것입니다. 또한 아직 병역의 의무를 다하지 못 한 팀원들은 군 복무를 하고 있을 것입니다.



Q. 창업의 최종 목표는 무엇인가요?

개개인의 꿈을 위해 그 꿈을 이루는 과정동안 필요한 것들을 안정적으로 만들어 꾸준히 꿈을 유지하고 싶습니다. 예체능계열은 대부분 안정적으로 자리 잡는 것이 상대적으로 다른 계열보다 힘들다고 생각합니다. 그러다보니 안정적 자리를 단단하게 만들 수 있는 기회를 찾고 있습니다.

또한 가장 중요한 목표는 실용음악 전공의 학생 혹은 예체능계열의 학생들에게 현재의 가이드라인 같은 취업 형태만이 아닌 창업 혹은 새로운 취업 가이드라인을 제시할 수 있는 하나의 표본이 되고 싶습니다.

올해의 창업기

나의 2017년도 창업 준비를
3가지 단어로 표현한다면?

아이템
점검

시장조사

기본요건

Q. 올해는 어떤 일들을 진행하셨나요?

이벤트리라는 팀은 2016년에 경민대학교 실용음악과에 재학 중인 5명의 학생이 공모전을 통해 만든 교내 창업 동아리 팀이었습니다. 올해 정호준이 대표를 물려받았고 다른 멤버들이 모여 새로이 만든 창업팀입니다. 축가라는 아이템이다 보니 보컬 전공 학생들과 축가 아이템 중 하나인 자작곡을 만들어주는 작곡 전공 학생들을 모집하는 것이 올해의 첫 프로젝트였습니다.

두 번째로 교내 창업지원팀 선생님께서 추천하셔서 경기문화재단 청년 문화창업 지원 프로그램을 지원하였습니다. 이 공모사업에 선정되어 팀원들과 실용음악과 학생으로서 배울 수 없었던 창업을 준비하거나 공부해야 할 점들을 알게 되었던 것 같습니다. 창업팀으로 인정받기 위한 절차 등을 직접 경험해보았으며 처음으로 다른 문화관련 창업팀들을 만나게 되는 기회가 되었던 것 같습니다.

세 번째로는 버스킹 프로젝트가 있었습니다. 버스킹 프로젝트의 시작은 이벤트리의 재능기부로 진행되었으며, 의정부시 행복로에서 버스킹 공연을 통해 의정부 문화 발전에 기여하는 목적으로 진행된 프로젝트였습니다. 이벤트리 팀원들뿐 아니라 교내의 다른 친구들과 함께 협력하여 만든 공연이었습니다. 그리고 버스킹 프로젝트의 두 번째는 ‘버스킹이라는 것을 통해 또 다른 방식의 사업을 진행해보자’는 아이디어로 강남역에서 푸드 트레일러를 운영하며 버스킹을 통해 수익을 발생시키는 프로젝트를 진행했습니다. 이 프로젝트를 진행하면서 야외공연의 제약을 느꼈는데 제약이 있을 때 또 다른 방식의 소규모 공연을 하는 방법을 배울 수 있었습니다.



Q. 올해 창업을 준비하면서 가장 기억에 남는 순간이 있다면?

무엇보다도 모두가 함께하여 참여한 축가와 첫 시범사업인 버스킹 푸드트레일러 프로젝트입니다. 이 프로젝트를 진행하면서 막상 공연을 시작하면 준비가 미비했다거나 혹은 여러 가지의 일들이 발생하게 되어 일이 순탄하게 되는 것이 어렵다는 것을 알게 되었고, 무엇보다 팀원들과 한층 더 가까워진 기회라서 가장 기억에 남습니다.

Q. 올해 진행하시면서 힘들거나 후회된 순간들도 많았을 것 같아요. 어떤 일들이 있었는데, 어떻게 극복을 하셨는지? 혹은 풀리지 않는 숙제는?

버스킹 푸드 트레일러 프로젝트가 가장 힘들었던 순간인 것 같습니다. 타 회사와의 협업을 통해 진행된 프로젝트였는데 대표로서 힘들어하는 팀원들의 요구사항을 협력회사와 조율하는 과정이 힘들었던 것 같습니다.

그리고 이벤트리의 숙제는 확실한 메인 아이디어를 조금 더 정확하고 확실하게 정해둔 다음 그에 맞는 상황들을 계획이 아닌 실천을 통해 진정성을 유지하는 것이라 생각합니다.

Q. 내년에는 어떤 계획이 있으신가요?

2018년의 이벤트리는 이 팀이 무엇을 하는 창업팀인가에 대해 정확하게 한 단어 혹은 두 단어정도로 설명할 수 있는 팀이 되는 것이며, 2017년의 이벤트리는 한 학교의 창업동아리였다면, 2018년의 이벤트리는 창업팀이 되는 것입니다.

그리고 음식점과의 교류를 통해 지속적인 축가서비스를 제공할 예정이고, 이벤트리의 장점을 살려볼 수 있는 사업아이디어를 만들어 그 사업을 확대시키려는 계획이 있습니다. 또한 올해의 시장조사와 활동을 참고하여 다른 음악 관련 창업팀과 협업을 시도해 볼 계획도 있습니다.



문화창업

청년들의 문화창업
성공을 위해 필요하다고
생각하는 3가지는?

확실한
아이템

확고한
목표

팀원과의
케미

Q. 문화창업을 준비하는 데 있어 어떤 것들이 중요하다고 생각하시나요?

문화창업은 상대적으로 상품이 서비스인 경우가 많기 때문에 서비스의 가치를 확실하게 표현할 수 있어야 하는 것 같습니다. 또한 서비스다 보니 고객이 이 서비스를 이용하면 편하다거나 꼭 이용할 수밖에 없는 아이디어를 만드는 것이 중요하다고 생각합니다. 그렇기 때문에 확실하게 새롭고 신선한 창업분야가 아닌 경쟁업체가 있는 상황이라면 그 업체들과의 차별성이 제 1원칙이라 생각합니다.

Q. 경기도 북부지역에서 문화로 창업한다는 것은?

경기도 북부지역이 인구가 적은 것은 아니기 때문에 현재 활동지에서 인구 때문에 큰 어려움은 없는 편이라 생각합니다. 또한 서울과 멀지 않기 때문에 큰 제약도 없는 것 같습니다.

다만 서울처럼 대표적인 문화의 도시가 없기 때문에 문화를 즐기러 경기도 북부지역에 오는 사람들이 적다는 것은 쉽게 창업하기에 어려운 부분이기도 한 것 같습니다.

Q. 청년들의 창업을 위해 어떤 지원이 필요 할까요?

생각보다 창업에 관한 교육을 받을 곳이 적은 것 같습니다. 창업관련 학과를 나와 전문 교육을 받지 않고서는 주기적으로 창업교육을 받을 수 있는 기회가 적기 때문에 창업에 필요한 기초지식과 컨설팅 지원이 중요하다고 생각합니다. 또한 지속적으로 다른 청년 창업팀과의 직접적 교류 또는 협업 제안을 할 수 있는 중간 매개체가 있으면 좋을 것 같습니다.

Q. 마지막으로 문화창업을 준비하는 청년들 들에게 한마디

이벤트리를 포함한 다른 문화창업을 준비하는 팀들이 잘 되어서 새로운 사업분야를 제시할 때마다 예체능계열 전공생들의 미래 방향도 더욱 여러 가지 갈래로 나아갈 수 있다고 생각합니다. 선례를 통해 우리가 배워가듯이 또 다른 선례들을 우리가 만들어 나갈 수 있으면 좋겠습니다.

경기북부권
빛날
5팀의
문화창업기

예비창업단계 **02**

장미란

예비창업단계 장미란



나·팀 소개

본인, 팀을
3가지 키워드로
소개한다면?



Q. 대표님, 그리고 팀원들 소개를 부탁드립니다.

몸으로 그 표현의 가능성을 넓히고 다양한 표현의 자유와 개성을 존중하는 예술을 만들어나가며, 기존의 관습에 사로잡히지 않고 늘 생각과 마음을 열고 깨어 있으려 노력하는 예술가입니다. 정형화된 무용의 틀을 고수하기 보다는 연극성, 퍼포먼스 등을 몸의 표현 가능성으로 두고 실험하며, 연극, 미술, 음악, 설치 등의 다양한 장르와 함께 복합적 문화공연을 만들어가고 지속적으로 작업하는 안무가이자 무용가입니다.



나의 창업

나의 창업아이템을
3가지 키워드로 소개한다면?

몰입

표현

자유

Q. 어떤 창업을 준비하고 계신가요?

순수예술 중 하나인 무용이라는 춤을 통해 많은 사람들이 온전히 자신에 대한 집중과 몰입의 시간을 갖으며 자기 내면의 가능성을 몸으로 표현해보는 기회를 열고자해요. 현대무용의 철학을 본질로 하여 몸을 통한 자신의 개성을 인정하고 발휘하며 정형화된 틀을 벗어나 자유롭고 능동적으로 몸을 대하고 활동하여 표현하는 체험의 학습이죠.



Q. 창업을 하게 된 계기는 무엇인가요?

동시대를 살아가고 있는 우리 현대인은 성별, 직업, 연령과 관계없이 공통적으로 자신의 생각과 마음으로 삶을 살고 시간을 만들어가고 싶어 합니다. 자기 내면의 소리를 들길 원하고 그 소리가 들려주는 대로 꿈꾸며, 이루고 싶은 소망을 갖고 있다는 생각이 들었어요.

물질화되고 정보화 사회를 살아가는 우리는 더 편안해지고 풍족해지는 세상과는 달리 더 소외되고 외롭고 불안하며 두려움을 안고 사는 것 같아요. 그런 사람들에게 정신과 몸이 하나가 되어 자신의 소리에 귀를 기울이고 능동적인 활동을 통한 자기표현의 시간들이 생겨난다면 조금 더 건강하게 삶을 살아가고 건강한 공동체를 이룰 수 있지 않을까하는 바람이 들었습니다.

현대무용의 철학과 심리, 상상력을 조화시켜 만들어낸 이 무용 프로그램이 많은 사람들에게 신체적, 정신적, 정서적으로 몰입과 표현의 자유를 갖을 수 있도록 하고 좋은 영향을 미치는 예술적 운동이 되길 바라는 마음으로 시작하게 되었습니다.

Q. 내가 창업을 하지 않았다면 지금 무엇을 하고 있었을까요?

오직 한 길만을 걸어왔던 저의 삶과 시간은 끊임없이 작품을 통해 무대 위에서 표현하고 그 것을 지켜봐주는 관객들과 교감, 소통하며 살아갔을 거예요. 작품 안에 철학을 담고 내면화하여 표현하는 행위자로서의 시간들을 더욱 많이 갖고 있었을 것이예요.

그러나 창업이라는 시작은 표현하고자하는 행위자가 내가 아닌 다른 이들이 될 수 있고 그러한 가능성을 열게 해주었어요. 예술은 무대 위에서조차 존재하지만 일상을 살아가는 우리의 삶 안에서 발휘될 수 있음을 찾게 해주었습니다.

Q. 나는 이렇게 창업 아이디어를 얻는다.

평소에도 사람들과 이야기 나누고 대화를 심도 있게 하는 것을 좋아합니다. 사람과 대화를 나누다보면 그 사람의 겉모습과는 다른 내면을 만나기도하고, 드러내기 어려워하는 솔직한 심정이나 생각을 알게 되는 경우가 많아요. 부담스럽지 않고 자연스럽게 사람들과 가까워지는 방법 중 하나가 대화였고 그 대화는 우리가 같구하고 원하는 것이 무엇인지를 찾게 해주는 열쇠가 되기도 했어요.

저는 끊임없이 사람들의 내면에 관심을 많이 갖고 있어요. 외부적으로 즐거움을 찾는 만족이 아닌 조금 어렵고 번거롭고 힘든 일이 될지라도 내부적으로 마음을 찾고 여는 가치를 발견해서 자신의 시간과 삶이 내부로부터 풍요롭고 충만함을 얻기를 바랍니다. 그래서 언어로 시작했던 대화가 몸의 대화로 이어지게 되는 경험과 만남을 지속하고 있으며 이 창업도 같은 의미로 진행하고 있습니다.

Q. 어떤 창업가로 기억에 남고 싶은가요? 혹시 롤모델이 있다면?

아름다운 사람으로 기억되고 싶습니다. 아름다움의 의미는 내면과 외면이 한결같고 세상과 사람을 따뜻한 시각으로 바라 볼 줄 알며 부정과 의심보다는 긍정의 힘을 믿고, 위기의 순간에도 지혜롭고 현명하게 판단할 줄 아는 사람입니다. 더불어 나눌 줄 알고, 보이지 않는 마음을 읽어내며 위로하고 이해하는 리더이기를 바라며 이성보다는 감성의 사고를 키워내는 따뜻하고 아름다운 사람이 되고 싶어요. 그런 창업가이고 싶습니다.

Q. 창업의 최종 목표는 무엇인가요?

일상 안에서 예술을 체험하고 표현하며 개인의 삶이 조금 더 풍요롭고 의미 있기를 바라고 사회 안에서 순수예술을 접하고 체험할 수 있는 기회를 넓히고 싶어요. 그리고 예술이 갖는 아름다운 미적 추구를 개인과 사회 전반적으로 확대시켜 물질화되지 않는 가치들을 되살리고 회복시키는 문화를 만들어가는 것이 최종 목표예요.

가장 인간적이고 원초적인 춤이라는 예술을 통해 개인성을 회복하고 개성이 존중되는 체험의 장, 사람과의 조건 없는 교감을 통해 소통하는 대화의 장, 놀이와 치유가 함께 공존하는 힐링 놀이터가 되길 바랍니다.



올해의 창업기

나의 2017년도 창업준비를
3가지 단어로 표현한다면?



Q. 올해는 어떤 일들을 진행하셨나요?

형식화되고 정형화된 무용의 틀을 벗어나 새로운 메소드(method)를 연구하고 작업하는 과정을 주요 진행했어요. 기존의 무용은 정해진 형식을 수동적으로 배우고 훈련하는 과정이기에 보편적인 대상이 체험하고 학습하기에는 어려움이 많았어요. 또한 기술 습득이 목적 아닌 춤을 통한 내면화를 경험하고 자기 몰입과 표현의 과정을 체험할 수 있도록 하는 것이 중점이기에 기존의 사례가 없는 새로운 프로그램을 개발하는 데 중점을 두었습니다.

또한 프로그램을 실행하여 체험해볼 수 있도록 무료 워크숍을 진행했어요. 그 과정에서 다양한 직업과 성향을 가진 사람들을 만나게 되었고 워크숍 과정을 통해 수정, 보완하여 이론과 실기를 다시 재정리하는 일들을 진행했습니다.

다양한 리서치 과정을 통해 현대인들의 삶과 일상 안의 호소를 듣고 접하며 현재 제가 창업하려하는 프로그램이 줄 수 있는 개인, 그리고 사회적 영향과 필요성에 대한 연구와 리서치를 지속적으로 해나가고 있습니다.

Q. 올해 창업을 준비하면서 가장 기억에 남는 순간이 있다면?

프로그램을 체험해 볼 수 있는 워크숍을 진행하였을 때 정말 다양한 사람들을 만나게 되었어요. 관심과 흥미가 있어 찾아온 사람들은 성별도, 나이도, 직업도 다양했죠. 공통적인 부분이 거의 없어서 내심 진행과정이 어려울 것이라 생각했지만 그런 우려는 따뜻한 온기와 소통의 힘으로 되돌아 왔어요. 자신의 몸에 대한 이해도 감각도 없던 사람들이 스스로 몰입의 상태로 빠져들고 한 지점에 집중하면서 불필요한 생각들을 다 지워내기 시작했죠. 그 순간 모두 고요해지고 온전히 자신의 몸과 대화하기 시작했어요.

처음 접해보는 메소드(method)를 생각보다 편안하게 받아들였고 의심 없는 믿음은 시끄러운 세상속, 조용한 숲속에 들어가듯, 스스로 자신의 숨을 느끼며 몸을 이완시키고 흐름을 느끼기 시작했어요. 제겐 마치 아주 오래전에 만났던 사람들처럼 편안하고 친근하게 다가왔어요. 참으로 따뜻하고 인간적인 냄새도 돌았죠.

개인에게 집중한 후 서로의 몸을 가볍게 접촉해볼 수 있는 프로그램을 진행했어요. 즉흥이라는 도구로 주어진 이미지를 생각과 마음에 상상하며 몸으로 표현해보는 과정이었어요. 서로의 몸이 접촉되고 손과 발, 팔과 다리, 머리와 가슴 등 서로의 몸이 서로에게 연결되어 있게 되고 그 과정을 쉬 없이 계속해 나갔어요. 음악도 없고 정해진 움직임도 없지만 스스로 상상하며 몰입하는 과정은 몸을 자연스럽게 이끌고 인도해주었어요. 그렇게 개인이 모여 그룹이 되고 하나가 여러 개가 되어 '함께'를 만들었어요. 함께하면 서 워크숍은 마무리 되었어요. 그들의 몸은 서로 연결되어 잠시 그 온기를 서로 느낄 수 있도록 시간을 두었죠. 너무나 편안해보였고, 마치 서로 오래전부터 알던 사이처럼 자연스럽게 친근해보였어요. 몸의 힘을 느꼈어요. 그 힘은 마음이고 순수함이며 진실된 교감이자 감동으로 다가왔어요. 그 때가 가장 기억에 남는 순간이에요. 머리가 아닌 마음으로...



Q. 올해 진행하시면서 힘들거나 후회된 순간들도 많았을 것 같아요. 어떤 일들이 있었는지, 어떻게 극복을 하셨는지? 혹은 풀리지 않는 숙제는?

창업이라는 시작이, 당연히 물질과 연계되는 사업을 진행하는 과정인데 처음부터 사업적으로 확장하거나 수입에 대한 목적을 선두로 생각하지 않았다는 것이 조금은 혼란스러웠습니다. 좋은 프로그램을 천천히 탄탄히 만들어서 시간이 걸리더라도 학습 받고 체험하는 이들이 좋은 가치와 영향을 받기 원했던 바람이 조금 더 컸던 것 같아요. 그러한 진심과 그에 따른 좋은 프로그램을 정성스럽게 만드는 것이 먼저라고 생각했어요.

그러나 사업이라는 것이 결국 수입과 연결이 되고 홍보와 광고가 되어야하는데 그런 점에 집중할 때마다 프로그램이 주입자 했던 가장 중요한 가치를 놓치고 있진 않나? 수입과 연결 되어야 한다는 압박이 달콤한 포장으로 사람들에게 홍보되어야 한다는 생각들로 찾아왔어요. 문득 이런 생각이 들 때 마다 창업에 대

한 여러 고민과 생각들이 머리를 가득 채웠었죠. 그리고는 다시 원래 갖고 있었던 가치와 본질로 돌아가고 싶었어요. 그래야만 저의 창업은 저에게 압박과 부담보다는 재미를 주고 즐거움을 안겨줄 수 있으니까요. 힘들고 어렵고 보이지 않는 길이지만 견디고 극복할 수 있는 힘이 있고, 그것은 반드시 필요하며 가장 큰 자본이자 재산이기 때문입니다.

Q. 내년에는 어떤 계획이 있으신가요?

지속적인 워크숍을 열어 체험하고 선택할 수 있는 기회를 열고, 대상과 관심도에 따른 단계적 프로그램을 만들 계획입니다. 비전문가, 예술계 종사자, 전문가 크게 세 분류로 프로그램을 구별하고 차별화할 필요가 있어요. 워크숍과 수업의 과정을 유튜브와 페이스북으로 연계하여 자료화하고 홍보 과정을 꾸준히 진행하며, 외부 교육기관이나 센터들과 연계하여 내부, 외부로 활동하여 프로그램을 진행할 계획입니다.



문화창업

청년들의 문화창업
성공을 위해 필요하다고
생각하는 3가지는?



Q. 문화창업을 준비하는 데 있어 어떤 것들이 중요하다고 생각하시나요?

문화와 창업이라는 조화는 아마도 오랫동안 끊임없이 풀어야 하는 과제이며 완벽히 풀리지 않는 난해하고 어려운 조합일 수 있다고 생각합니다. 문화라는 가치를 보존하면서 수입을 창출한다는 것이 이상과 현실의 조화를 이루어야 하는데 그 실행은 당분간 우리 사회에서 쉽지 않을 거 같아요.

문화창업을 하고자 하는 분들은 자신의 생각과 마음을 굳건히 하고 본인이 하고자 하는 창업에 대한 확신과 인내가 필요하고 그에 따른 열정과 헌신이 반드시 필요하다고 생각합니다. 내부적인 힘과 의지가 단단해야 당면해야 하는 외부적인 문제와 과제들을 해결하고 극복할 수 있으며 그 어떤 위기의 상황에도 쉽게 무너지거나 포기하지 않을 수 있기 때문이죠. 현실적인 상황을 객관적으로 바라보고 계산하여 실행하는 머리도 필요하겠지만 가장 우선은 하고자 하는 창업가의 마음의 중심이라고 생각합니다.

Q. 청년들의 창업을 위해 어떤 지원이 필요할까요?

창업가들이 창업 아이템을 조금 더 체계적으로 연구하고 좋은 제품이나 프로그램을 만들 수 있도록 실질적으로 필요한 부분에 대한 지원비 사용이 가능하면 좋을 것 같아요. 주로 어떠한 문화창업이든 공간에 대한 필요는 필수이기 때문에 공간지원에 대한 지원이 많이 있었으면 하는 바람입니다. 공간 유지비나 대관을 해야 하는 경우는 창업비용에서 가장 큰 부분을 차지하기 때문이죠.

문화창업의 내용과 제품, 창업가의 지속발전 및 향후 미래의 가능성을 토대로 일시적인 반짝 성과가 아닌 오랜 시간 장기적으로 확대, 확산될 수 있는 프로그램인지, 자신의 제품이나 아이템에 갖는 확신과 헌신, 노력, 열정에 가치를 두고 창업가를 선발하는 것이 필요합니다. 그래서 미래지향적이고 앞서는 제품과 발전가능한 사람에게 이 값진 지원금이 쓰일 수 있기를 바랍니다.

Q. 경기도 북부지역에서 문화로 창업한다는 것은?

수도권에 비해 문화예술 관련 활동이나 정보가 매우 적은 편인 것 같습니다. 지역 분위기나 사람들의 생활, 직업, 활동들도 보통은 예술과 관련되지 않은 편이 많아요. 경기도 북부도 각 지역마다 차이는 있겠지만 지역축제나 행사가 한정되어있으며 매년 열리는 한 두 번의 행사에 문화적 볼거리를 제공하고 장을 여는 것만으로는 사람들에게 문화예술에 대한 거리를 좁히기에는 어려움이 있을 것 같습니다.

자주 보고, 자주 접하고, 직접 체험하면서 가까워지는 기회들이 많이 생성되기를 바랍니다. 문화생활에 비용을 지불함이 가치가 있음을 인식하고, 문화의 가치가 나와 가족의 삶을 조금 더 풍요롭게 만들어 줄 것이라는 생각을 심어주는 것은 개인과 기관 모두가 앞으로 지속적으로 찾고 만들어나가야 하는 과제가 아닐까 생각합니다. 수도권이 복잡하고 무분별하기는 하지만 문화예술에 대한 공급이 다른 지역보다는 많이 있음은 분명해요. 지역의 문화예술 공급이 많아지길 바랍니다.



Q. 마지막으로 문화창업을 준비하는 청년동지들에게 한마디

문화창업을 준비하고 실현하는 사람들이 자신이 하고자 하는 문화예술에 대한 책임과 신념을 확고히 하고 수입을 내기 이전에 왜 창업을 결정했고, 왜 이 창업이여야 하는지에 대한 본질적인 이유와 목적을 명확히 하기를 바랍니다.

문화는 사람과 사회가 있어야 존재 가능한 것이기에 문화와 사업의 조화를 현명하게 조율하여 문화의 가치와 수입 창출이 모두 실현될 수 있도록 그 가능성을 열기를 바랍니다. 나로부터 시작된 문화창업이 그 다음 후배들에게 좋은 가능성으로 영향을 줄 수 있기를 바라는 마음과 함께...



경기북부권
빛날
5팀의
문화창업기



예비창업단계 **03**

김지용

예비창업단계

김지용



나. 팀소개

본인, 팀을 3가지 키워드로 표현한다면?

문화틈새
이음

문화예술
교육

경기북부
활성화

Q. 대표님, 그리고 팀원들 소개를 부탁드립니다.

우선 팀의 구성부터 소개해드리자면, 저희는 팀원이 필요할 때마다 총원되기도 하고 빠지기도 하고 그런 마치 아이들의 유닛(?)처럼 진행되는 조직이라고 보시면 좋을 것 같아요. 문화예술과 사람을 잇는 효율적 매개가 되기 위해 구성된 조직인데요, 아무래도 문화예술의 범위가 넓다보니 다양한 영역의 전공자분이 필요하거든요. 연기나 무용 영화 장르가 워낙 많잖아요. 그럴 때 마다 추가로 섭외를 하기도 합니다.

일단 대표는 김지용이고요. 김다정 그리고 김유리가 함께 이번 리서치를 주도적으로 진행했습니다. 김지용씨는 경영전공이고 김다

정씨는 발레 그리고 김유리씨는 미술 전공이에요. 각자가 문화예술교육 프로그램을 2~3년 이상 진행하면서 나름의 경력도 있고, 비전도 있습니다. 일단은 경기북부가 더 이상 문화예술 소외지역으로 불리는 걸 원치 않는 공통점으로 모이게 되었습니다. 대표 김지용씨가 이 지역에서 나와 자라다 보니 평범한 시민으로서 저희 사업의 타당성에 대해 잘 파악할 수 있었고, 김다정씨와 김유리씨는 전공자로서 콘텐츠의 전문성과 방향성을 담당하며 나름의 역할 분담도 되어 있어요. 팀이라서 창업이라는 큰일에 도전할 수 있었습니다.

나의 창업

나의 창업아이템을
3가지 키워드로 표현한다면?

문화예술
교육

경기북부

선순환
구조

Q. 어떤 창업을 준비하고 계신가요?

저희의 목표는 어떻게 보면 참 이상적인데요, 경기북부가 대표 문화소외지역으로 불리잖아요. 그런데 시민 분들을 대상으로 문화예술교육을 진행하다보면 다들 기본적으로 문화예술을 향유하고자 하는 의지는 있어요. 다만 방향을 모르고, 어렵다고 먼저 생각하시니까 접근이 쉽지 않은 경우가 많아서 그러한 간격을 좁혀보자는 취지에서 경기문화재단의 지원을 받아 청년 문화창업을 시작하게 되었습니다.

일반인들에게 문화예술을 접해야하는 필요성에 대해 알려드리고, 또 기관에서는 일반인들이 원하는 방향성의 프로그램을 기획할 수 있도록 저희가 현장에서 얻어낸 데이터들을 제공해서 북부지역에 문화 활동을 대폭 늘려보자는 그런 창업을 준비하고 있습니다. 경기북부에 지원되는 예산이나 프로그램 운영 방향성에 저희가 조사한 내용이 투영되면 보다 효율적으로 기관과 시민이 상생할 수 있는 시스템이 되리라고 기대합니다.

Q. 창업을 하게 된 계기는 무엇인가요?

문화예술교육 프로그램을 진행하면 현장에서 참여자들의 목소리를 많이 듣게 되거든요. 의외로 프로그램에 참여하시면서 “처음 알았다”, “너무 좋네요” 이런 반응이 많아요. 문화예술교육 프로그램이 그동안 없었나 하면 그건 아니거든요. 다만 접근방식의 차이인 것 같아요.

김다정씨가 진행했던 <예술감상하기 좋은 날(예감 좋은 날)>은 문화재, 미술, 뮤지컬, 오페라, 현대무용 그야말로 예술 전 영역을 아우르는 프로그램이었어요. 일단 첫 시간에는 감상 포인트와 기초 소양에 대해 전문가 선생님과 함께 배우고 그 다음 시간엔 실습을 통한 체험, 마지막엔 실제 공연이나 전시를 보고 감상문을 써보면서 안목을 조금씩 길러가는 포맷의 수업이었는데 반응이 아주 좋았어요.

이런 현장에서의 경험을 통해 다만 계기가 부족했을 뿐이지 경기북부도 가능성이 없진 않겠다는 희망과 비전으로 창업하게 되었습니다. 더군다나 의정부는 경기북부 권역에서도 그래도 가장 활성화 되어있는 지역이니까 더 가능성이 있으리라 생각해요.



Q. 내가 창업을 하지 않았다면 지금 무엇을 하고 있었을까요?

그냥 건조하게 회사에 다니고 있었을 거 같아요. 그러면서 '창업해보고 싶다'고 생각했을 거 같아요.

Q. 나는 이렇게 창업 아이디어를 얻는다.

현장에서 부딪히고 한계를 느낄 때마다 동시에 아이디어도 생겨요. 아직은 저희가 청년이라 사회가 변화하리라는 기대가 많거든요. 특히 경기북부는 언제나 문화예술의 소외 지역으로 불리는데, 사실 그만큼 소재도 무궁무진하다고 생각합니다. 아직 발견되지 않았을 뿐이라고 생각해요. 또 이런 창업은 경기북부라 더 의미가 있는 것 같아요. 문화예술은 경계를 허무는 데는 가장 효율적인 매개라고 저희는 생각하거든요. 통일이라도 된다면 더 어마어마하겠죠?

Q. 어떤 창업가로 기억에 남고 싶은가요? 혹시 롤 모델이 있다면?

저희는 페인트 나이트(Paint Nite)라는 스타트업 회사를 관심 있게 보고 있어요. 이 회사는 그림에 관심 있는 사람들이 지역의 카페나 펍에 모여서 가볍게 술 한잔하면서 그림 그릴 수 있는 미술교실을 운영해요. 참여자와 강사는 물론 지역 소상공인들도 만족할 수 있는 성공적인 비즈니스 모델로 손꼽히는데요, 강사가 지역의 카페 같은 곳을 빌려서 미술교실을 열고 회사 웹사이트에 올리면 되는 시스템이에요. 취미활동도 하고 사람도 만날 수 있고 가격도 저렴해요. 참여자가 매달 16만 6천 명에 이르고 여태껏 팔린 입장권 수가 330만 장입니다.

저희는 예술을 가깝게 즐기고자 하는 사람들의 니즈(needs)에 맞출 수 있는 한 방법으로 생각하고 있어요. 또한 예술가에게 자신의 기술을 바탕으로 생계를 유지시켜줄 수 있을 것 같아요. 일반 시민 분들이 원하는 문화예술은 생활 주변에서 쉽게 접할 수 있는 체험형 프로그램이라는 조사결과를 본 적이 있어요(2015 경기북부 문화예술 프로그램 실태조사). 그리고 문화예술행사 참여시 어려운 점을 시간이 없다고 많이 답변해 주셨습니다.

김지용씨가 현재 경기문화재단 북부문화사업단 청년기획자 양성과정도 듣고 있는데 거기서 지원받아 지난 11월 프로젝트를 진행했습니다. 의정부시 가능동에 있는 ‘삼오레포츠’라는 유통회사 직원 분들 8명과 함께 런치워크숍을 진행했는데 반응이 괜찮았어요. 점심시간 1시간을 할애하고 나머지 1시간 정도를 회사 대표님과 상의해서 총 2시간에 걸쳐 진행했습니다. 같이 점심 먹고, 예술의 조형원리를 배워보는 형식으로 진행했습니다(이 점이 페인트 나이트와는 조금 다르죠). 아주 간단한 수업이에요. 우리가 회화 같은 평면작업들은 많이

봐와서 익숙하지만 설치작업은 ‘이거 뭐지?’ 싫잖아요. 뭔가 의미심장한 내용이 숨어있을 것 같고. 내가 범접할 수 없는 무언가가 있다고 생각이 들면 아무래도 재미량은 거리가 멀어지죠. 이런 간격을 좁히기 위해 설치작가인 정열 작가를 초대해서 직원 분들과 도형으로 그다음엔 색채로 그리고 입체로 표현해 보고 발표해 보는 시간을 가졌는데요. 이 워크숍을 통해서 평소에는 계기가 없어 하지 못했던 이야기들도 서로 술술 풀어놓고, 나중에는 자연스럽게 작가님의 작품세계에 대해서도 관심을 갖게 되더라고요. 그래서 워크숍이 끝나고 참여자분과 작가님이 서로 연락처도 교환했어요. 앞으로 전시 있으면 꼭 가서 보고 싶다고 하셨죠.

저희가 바라는 지점이 이거거든요. 문화예술의 주체인 시민과 그리고 작가 또 작가가 전시를 여는 공간 간의 선순환 구조 구축이요. 경기북부는 나름의 구조만 구축이 된다면 얼마든지 문화예술이 융성할 수 있는 지역이라고 생각해요. 그래서 일상적으로 즐길 수 있는 문화예술 프로그램 콘텐츠를 만들어서 찾아가서라도 운영해보고 싶습니다. 이렇게 기억해주시면 좋을 것 같아요. 경기북부의 가능성을 믿고 도전했던 창업가!

Q. 창업의 최종 목표는 무엇인가?

문화예술 향유의 기본 주체인 경기북부권역의 시민 분들과 문화예술 프로그램들을 운영하는 기관이 상생하는 구조를 마련하는 것이 저희 최종 목표입니다. 엄청난 꿈이죠.

올해의 창업기

나의 2017년도
창업 준비를 3가지 단어로
표현한다면?



Q. 올해는 어떤 일들을 진행하셨나요?

올해는 사업의 타당성 점검을 위한 리서치와 전문가 분들이나 관련업종 종사자분들과의 자문회의를 진행했습니다. 초등학교와 중학교 교과과정에 대해 분석했고요, 각 기관의 문화예술 프로그램들에 대해 조사했어요. 현장에 계신 교장선생님이나 미술선생님들을 만나서 학교 문화예술교육의 현 상황에 대해 이야기도 들어보고 어떤 식의 문화예술교육이 진행되면 좋을지도 들어봤어요. 저희가 초반에 설정했던 목표치가 얼마나 높은 것인지에 깨달았고, 방향수정도 여러 번 했어요. 계속 우왕좌왕하다 보니 한 해가 다 지났네요.

그래도 소중한 건 안 되는 것에 대해서는 확실히 알게 됐다는 겁니다. 문화예술의 주체를 양성하겠다는 취지를 이행하기 위해서 학교를 공략했는데 사실 학교는 보수적인 집단이잖아요. 선뜻 무언가를 진행하는 곳이 아니라는 것을 확실히 알았어요. 그럼에도 초등학생, 중학생일 때 교육이 양질의 주체로 성장하는데 중요하니까 이 부분에 있어서 어떻게 수익을 찾고 우리의 목표를 이룰 것인가에 대해 고민하고 있어요. 초등학교는 시간은 있지만 사실상 선생님들이 전부다 전공자는 아니셔서 이미 짜여진 틀의 커리큘럼에 의존하고 있고, 중학교는 자유학기제를 운영하고 있고 내년에는 더욱 확대할 예정이라고 하니 여러 가지 조건들을 잘 참고해서 내년도 사업에 반영할 수 있도록 하고 있습니다. 일단은 컨설팅 받은 대로 시장조사를 다시 하고 있어요. 저희가 너무 관념적으로 사업에 접근했던 부분이 있었거든요.







Q. 올해 창업을 준비하면서 가장 기억에 남는 순간이 있다면?

아무래도 가능성이 엿보였을 때가 아닐까요. 계속 준비하다보면 되는 것보단 안 되는 게 더 많아요. ‘사람들이 안하는 데에는 이유가 있구나’ 이런 생각을 하게 됩니다. 아이템은 좋은 것 같은데 현실에 부딪힐 때가 제일 막막했는데 그래도 계속 자문을 구하고, 현장에서 사람들을 만나다보면 또 길이 생기기도 해요. 그럴 때는 또 ‘역시 이런 일을 하길 잘했어’ 생각이 들어요.

회룡초등학교 교장선생님께서 좋은 프로그램만 있다면 얼마든지 학교차원에서 참여할 생각이 있다고 말씀해 주셨을 때 ‘좀 더 잘해봐야겠다’, ‘좀 더 제대로 준비해야겠다’ 이런 생각이 들었습니다.

창업하면서 칭찬 들으려고 한 건 아니지만, 좌절했던 순간이 99%였고, 좀 좋았던 순간은 1%였는데 그 1%가 엄청 짜릿하고 보람 있었어요.

Q. 올해 진행하시면서 힘들거나 후회된 순간들도 많았을 것 같아요.

어떤 일들이 있었는지, 어떻게 극복을 하셨는지? 혹은 풀리지 않는 숙제는?

저희가 창업을 했을 때는 공익적 목표도 물론 있었지만, 수익도 어느 정도는 기대를 하고 있었거든요. 그런데 컨설팅 받을 때 “이게 수익이 나나요?” 물어보셨을 때 좀 뜨끔했어요. 그렇죠. 창업은 수익을 내서 사업을 지속해야 의미가 있는 건데 아무리 경기부활을 활성화시킨다는 큰 목표가 있더라도 말이죠. 컨설팅을 받고나니 이제 확실히 안 되는 일에서는 손을 떼고 되는 일에 보다 집중할 수 있을 것 같아요.

Q. 내년에는 어떤 계획이 있으신가요?

내년에는 리서치 한 내용들을 바탕으로 실제 시행에 옮겨볼 예정입니다. 앞으로 남은 기간 동안 최대한 준비를 잘해야 할 것 같아요. 여태까지 리서치 기간 중에 좋은 분들을 많이 만나서 그 부분에서는 어려움 없이 도움을 받았지만 실제 사업을 수행하는 동안에는 장애도 많으리라 예상이 돼요.

그래도 조금 희망적인 건 청년문화기획자 양성과정 중에 진행했던 프로젝트(창업 이랑 연결되어있음)에 대한 수요가 생겨서 참 신기합니다. 연말에 이 결과를 잘 정리해서 홍보물을 만들면 보다 참여자가 늘어날 것 같아요.

문화창업

청년들의 문화창업 성공을 위해 필요하다고 생각하는 3가지는?

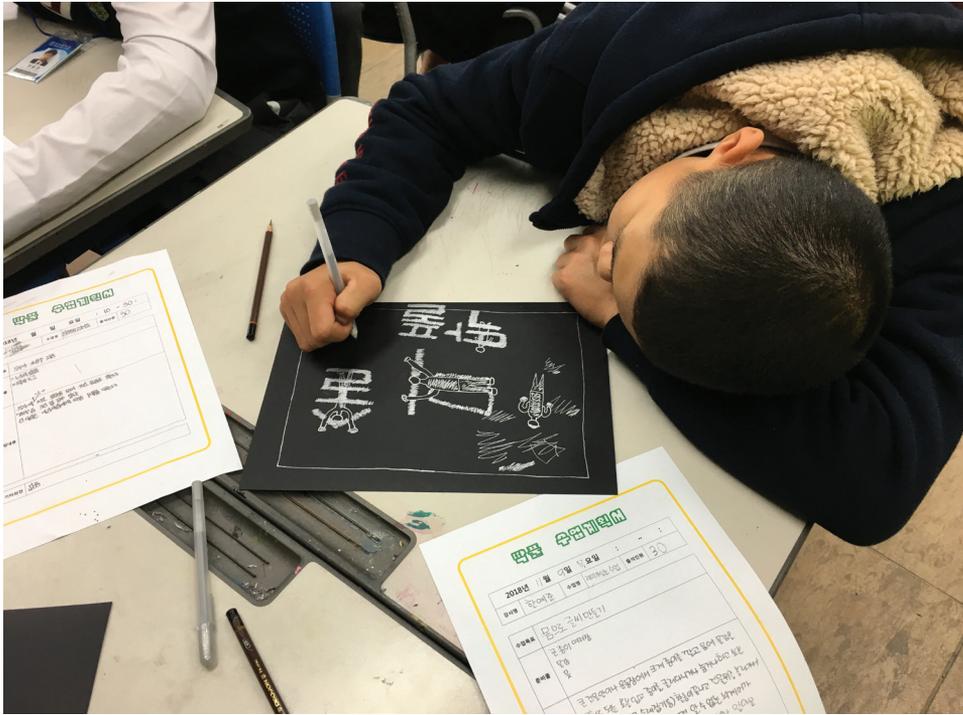


Q. 문화창업을 준비하는 데 있어 어떤 것들이 중요하다고 생각하시나요?

정확한 목표를 가지는 것과 자기가 뛰어들고자 하는 그 시장에 대한 분석이 중요한 것 같아요. 저희 아이템도 공익적 관점에서 필요한 일이지만 실제 우리가 만나게 될 소비자나 경쟁자에 대한 분석, 수익성에 대한 이해는 별로 없었거든요. 다만 ‘이런 점이 필요할 것 같아!’ ‘이게 조금 나아지면 좋겠어!’ 라는 생각으로 뛰어들었던 힘든 점이 많았습니다. 비즈니스의 세계는 냉정한 것이더라고요. 준비를 잘하고 들어왔다면, 시행착오는 최소화할 수 있었을 텐데 아쉬움이 남아요.

그래도 이런 어려움을 극복할 수 있었던 거는 혼자가 아니라 같은 분야에 있고 같은 비전을 공유할 수 있는 팀이 있었기 때문이라고 생각합니다. 최소한 셋 중에 하나는 멀쩡한 정신으로 나머지를 위로할 수 있었거든요.





Q. 청년들의 창업을 위해 어떤 지원이 필요할까요?

리서치할 수 있는 약간의 자금과 컨설팅만으로도 해보고 싶은 건 다 해본 것 같아요. 공간까지 지원받을 수 있다면 훨씬 많은 걸 진행해볼 수 있을 거 같습니다. 또한 비슷한 목적을 가진 사람들끼리 네트워크도 쉬워질 것 같아요.

Q. 경기도 북부지역에서 문화로 창업한다는 것은?

경북북부가 불모지인 만큼 멋있는 건 우리가 가는 곳이 길어 된다는 거죠. 그래서 문화예술인들에겐 더 매력 있는 지역이 되리라고 확신합니다. 새로운 거 할 때 힘이 솟는 사람들이니까요. 이곳의 지역적 특성상 아무래도 무게감 있고 정서도 진한 콘텐츠가 많아서 접근하기는 어렵지만 그만큼 개척해 볼 가치가 있어요.



Q. 경기도 북부지역에서 문화로 창업한다는 것은?

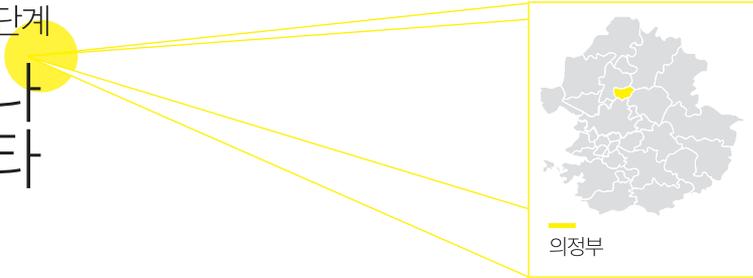
‘지금 이곳이 아니면 안 돼’ 라고 말할 수 있을 정도로 경기북부가 이렇게 매력 있는 곳입니다. 같이 도전해 봐요. 뭐든 할 수 있는 청년시절에 문화창업이라는 것에 도전해 볼 수 있어서 좋았던 2017년이었습니다. 좌절할 날과 멘붕의 날이 더 많았지만 시간이 지나고 나니 다 좋았던 거 같네요. 끝.

경기북부권
빛날
5팀의
문화창업기

초기창업단계 **01**

하쿠나 마타타

초기창업단계 하쿠나 마타타



나·팀 소개

본인, 팀을 3가지 키워드로 소개한다면?



Q. 대표님, 그리고 팀원들 소개를 부탁드립니다.

이승택 29세 대표

- 재미있는 걸 찾아다니며 남 얘기는 듣는 척만 하며 본인하고 싶은 대로만 하는 일 벌리기 좋아하는 팀의 배우이자 대표

김은별 26세 팀원

- 대표의 말에 놀아나 팔자에도 없는 바느질, 가위질 등 인형극 제작에 지대한 영향을 끼친 팀의 배우이자 가내수공업의 달인

김찬욱 24세 팀원

- 대표의 말에 현혹되어 다양한 지방을 끌러 다니며 학업에 소홀하고 있는 팀의 음향 담당 및 집꾼

저희 하쿠나마타타 팀은 2015년 시작하였습니다. 초창기부터 지금까지 저희 팀원들의 전공인 뮤지컬을 통한 문화예술교육을 진행해 왔으며 <꿈다락 토요문화학교>, <경기 꿈의학교> 등 다양한 기관 및 학교에서 청소년들을 만나왔습니다. 그리고 올해부터 찾아가는 인형극이라는 새로운 도전을 시작하고 있는 팀입니다!

나의 창업

나의 창업아이템을
3가지 키워드로 표현한다면?

찾아가다

관객참여

편리함

Q. 어떤 창업을 준비하고 계신가요?

저희는 어린이집, 유치원, 도서관 등 어린이가 있는 어느 곳이든 찾아가서 공연을 하는 공연콘텐츠를 준비하고 있습니다.

Q. 창업을 하게 된 계기는 무엇인가요?

‘예술분야의 전공을 선택하고 공부하면서 받았던 긍정적인 영향들을 여러 사람들과 공유하면 참 좋겠다’라는 생각으로 창업을 시작하게 되었던 것 같아요. 그러면서 운이 좋게 2015년 경기콘텐츠진흥원에서 진행하는 청년창업 <스마트2030> 이라는 프로그램에 선정되면서 본격적으로 창업을 시작하게 되었습니다.

그때 저희는 문화예술교육콘텐츠로 지원하였는데 사업을 진행하다보니 저희가 지원한 문화예술교육콘텐츠는 사실 많은 예산이 필요하지 않은 콘텐츠더라고요. 그래서 저희는 조금 더 직접적인 방법으로 ‘찾아가는 인형극’이라는 공연콘텐츠를 개발해서 다양한 공간에서 어린이들을 만나보자! 라는 생각으로 찾아가는 인형극을 시작하게 되었습니다.





Q. 어떤 창업가로 기억에 남고 싶은가요? 혹시 롤모델이 있다면?

사실 어떤 창업가가 되고 싶더라는 생각을 해보지는 않았어요. 그래서 당연히 롤모델도 생각해보지 않았고요.

창업가, 롤모델 그런 거창한 것 보다는 “좋은 사람”이 되고 싶어요. 좋은 사람이라는 말이 굉장히 추상적인 말일 수도 있는데, 저는 제가 좋아하는 일로 다양한 사람들을 만나며 사람들에게 행복한 웃음을 짓게 해줄 수 있는 그런 좋은 사람이 되고 싶어요. 근데 아직 먼 것 같아요.)

Q. 창업의 최종 목표는 무엇인가요?

저희 팀만의 색깔을 가진 다양한 공연콘텐츠를 제작하는 팀이 되고 싶어요. 그냥 뻔한 아동극, 어린이극을 하는 팀이 아닌 저희만의 색깔을 가진 그런 팀을 지향합니다! 지금은 저희가 찾아다니면서 “저희 공연을 보세요”라고 하고 다니지만 나중에는 저희를 찾을 수밖에 없는 그런 팀으로 만들고 싶어요!





Q. 내가 창업을 하지 않았다면 지금 무엇을 하고 있었을까요?

전공을 살려서 배우활동과 예술 강사 활동을 하고 있었을 것 같아요. 물론 지금도 같이 병행하고 있지만 지금처럼 조금 더 주제적으로 활동하지는 못하였을 것 같아요.

Q. 나는 이렇게 창업 아이디어를 얻는다.

아무래도 저희 팀의 콘텐츠가 공연콘텐츠이고 제가 전공을 공연관련 학과를 해서 그런지 다양한 장르의 공연을 보면서 창업 아이디어를 얻는 것 같아요.

원래 인형극은 유치하다는 편견이 있어서 일부러 찾아보지 않는 편이었는데 “아시테지축제” 같은 유명한 어린이극 축제들이 있더라고요. 창업을 준비하면서 다양한 청소년 어린이극들을 찾아보게 되었는데 제가 생각했던 것 보다 훨씬 재미있고 여러 예술가들의 다양한 작품들을 만나볼 수 있었어요. 그런 좋은 공연들을 보면서 저희 팀의 작품에 어떻게 대입시켜볼까 하는 그런 과정들 속에서 아이디어를 얻고 있습니다.



올해의 창업기

나의 2017년도
창업준비를 3가지 단어로
표현한다면?



Q. 올해는 어떤 일들을 진행하셨나요?

올 한해는 찾아가는 인형극 <호랑이를 잡은 바보> 기획부터 제작, 공연까지 이어지는 전반의 과정들을 진행하였습니다.

6월까지의 인형 제작, 포스터 제작, 전문가 워크숍 등의 공연을 위한 제작과 기획의 시간을 가졌고요! 6월 인천 영선초등학교를 시작으로 강릉지역 어린이집 공연, 원주 어린이집 공연, 의정부 녹양도서관 공연 등 다양한 곳에 찾아가서 <호랑이를 잡은 바보> 공연을 진행하였습니다.



Q. 올해 창업을 준비하면서 가장 기억에 남는 순간이 있다면?

강릉 지역의 한 어린이집에 공연을 하러 간적이 있었어요. 보통 어린이집 공연은 오전에 많이 진행되는 편인데 더군다나 먼 지방 공연이 잡히면 새벽부터 준비를 해서 나가야 하는 고충 아닌 고충이 있어요. 근데 그날따라 엄청 피곤해서 정신없이 공연을 끝내고 어린이집 아이들처럼 사진을 찍고 마무리를 하는데 어떤 친구가 돌아가면서 “너무 재미있었어요” 라고 말을 하고 돌아갔어요.

그때 기분이 정말 좋더라고요. 사실 창업을 준비하면서 어떤 마음과 자세로 이 일을 해 나가야 할지 고민이 정말 많았는데 그 친구의 그 한마디가 제가 고민하고 있던 부분의 방향을 제시해 준 것 같다는 생각이 들더라고요. 그래서 그런지 그 순간이 가장 기억에 남아요!

Q. 올해 진행하시면서 힘들거나 후회된 순간들도 많았을 것 같아요. 어떤 일들이 있었는지, 어떻게 극복을 하셨는지? 혹은 풀리지 않는 숙제는?

아무래도 인형극에 대한 전문적인 지식이 없다 보니 부족한 부분을 발로 뛰는 방법 밖에는 없었던 것 같아요. 자문을 해주시는 전문가 선생님이나 계셔서 많은 도움이 되었지만 인형극을 제작한다는 것이 생각보다 엄청 많은 재료들과 노력, 시간들이 필요하더라고요. 특히 인형극 재료들을 구하기 위해 올해 여름 무더운 날씨에 등대문, 종로, 을지로, 방산시장 등을 수도 없이 돌아다녔는데 그때는 정말 힘들더라고요. 창업만 진행하고 있으면 모르겠지만 개인적인 다른 일도 동시에 진행하고 있던 시기라 더욱 더 힘들다고 느껴지고 극복하지 못 하였던 것 같아요. 당장 잡힌 공연날짜는 다가 오고 인형극 제작은 지지부진하고 그래서 ‘이걸 어떻게 극복하지?’ 라는 생각보다는 일단 빨리 잘 만들어서 공연을 해야겠다는 생각뿐이었던 것 같아요.

풀리지 않는 숙제는 저는 아직까지 홍보 부분이 많이 어려운 것 같아요. 보통 SNS 그리고 홈페이지, DM 발송 등 다양한 방법으로 홍보를 하시는 것 같은데 저는 그 부분을 어디서 어떻게 접근을 해야 할지 좀 막막하더라고요. 전문분야가 아니라고 생각이 들어서 더 겁을 먹는 건지는 모르겠지만 그 부분이 저에게는 풀리지 않는 숙제인 것 같아요.

Q. 내년에는 어떤 계획이 있으신가요?

올해는 사업 초기라 그런지 체계도 없고 일단 모든 걸 발로 뛰며 부딪히는 한 해였던 것 같아요. 그래도 그런 과정 속에서 조금 더 효율적으로 할 수 있는 몇몇 것들을 발견 하었는데요. 내년에는 올해의 과정 속에서 아쉬웠던 것들을 보완하는 한 해로 계획해보려 합니다.

첫 번째, 자체공간의 확보

저희 팀이 아무래도 공연콘텐츠 팀이다 보니 연습할 장소가 필수적으로 필요합니다. 올해는 대관을 해서 진행했었는데 인형극 소품과 같은 짐을 매번 챙기고 푸는 것을 반복해야 하고 공간의 불안정성으로 옮겨 다니는 과정들이 있었습니다. 그 과정 속에서 자체공간의 필요성에 대해서 절실히 깨달았던 것 같아요. 그래서 가장 먼저 자체공간을 확보할 계획입니다.

두 번째, 새로운 공연 콘텐츠 개발

올해 저희는 <호랑이를 잡은 바보>라는 콘텐츠로 찾아가는 공연을 진행했습니다. 다양한 장소에서 여러 명의 어린이를 만나는 소중한 시간들이었습니다. 하지만 공연을 진행하면서 아쉬운 점들이 몇몇 발견되었습니다. 조금 더 교육적인 측면을 강조 한다든가 대본의 아쉬움이라든가 이런 점들을 보완해서 내년에는 새로운 공연콘텐츠를 개발하고 더 많은 어린이들을 만날 계획입니다.

세 번째, 체계적인 업무 분담

올해 진행하면서 필요성을 느낀 또 한 부분입니다. 저희가 인원도 적어서 그런지 일의 분담을 하지 않고 모든 일들을 같이 해나가는 그런 형태로 일을 해왔는데요. 그러다보니 업무의 효율성이 떨어진다는 느낌을 받았고 실제로 그렇게 진행이 되었던 것 같습니다. 그래서 이 부분을 보완해서 내년에는 조금 더 체계적으로 업무분담을 할 계획입니다.



문화창업

청년들의 문화창업
성공을 위해 필요하다고
생각하는 3가지는?



Q. 문화창업을 준비하는 데 있어 어떤 것들이 중요하다고 생각하시나요?

“생각하지 않는 것”이 가장 중요하다고
생각해요. 말 그대로 보자면 좀 이상한 말 일수
도 있는데 제가 말하는 생각하지 않는 것은 머
릿속에 그려진 것들이 있으면 일단 그것들을
다른 생각하지 않고 실행해보는 거예요.

사실 저도 일을 시작할 때 ‘내가 할 수 있
을까?’ ‘괜히 시간만 버리는 거 아니야?’ 와 같
은 생각들을 많이 했었어요. 그러면서 ‘일단 해
보고 생각하자 부끄러보고 아니면 그때 다시
생각하자’ 라는 마음으로 시작했거든요. 근데
막상 시작해보니까 역시 쉽지 않더라고요. 그

래도 시작 한 것을 후회 한 적은 한 번도 없는
것 같아요. 과정 중에 배우고 느끼는 것들이 정
말 많거든요. 시작조차 안 했으면 느끼지 못할
좋은 경험들을 많이 했다고 생각해요. 그래서 “
생각하지 않는 것”이 중요하다고 생각해요!

단! 시작하기 전에 생각은 정말 깊게 하
는 게 좋은 것 같아요. ‘내가 이걸 왜 하는 거지?’
‘내가 진심으로 좋아하는 건가?’ 등 조금 더 본
질적인 질문들을 하는 시간들 또한 정말 중요
하다고 생각해요!

Q. 청년들의 창업을 위해 어떤 지원이 필요할까요?

실패를 할 수 있는 기회를 만들어주는 지원이 필요하다고 생각해요!

저는 어떤 일이 한 번에 이루어진다고 생각하지 않아요. 물론 운이 좋아서 한 번에 높은 곳까지 올라가시는 분들도 계시겠지만 저는 좋은 과정들이 있어야 한 단계 한 단계 발전할 수 있다고 생각하거든요. 그래서 청년들이 다양한 시도를 해볼 수 있는 실패를 해볼 수 있는 기회의 장을 열어주는 그런 지원이 필요하다고 생각해요!

Q. 경기도 북부지역에서 문화로 창업한다는 것은?

경기북부에서 나름 오래 살았다고 자부하며 살았는데 그런 저조차도 경기북부의 문화자원에 대해서 아는 것이 거의 없더라고요. 지리적 특성상 서울이 가까워서 다양한 문화를 접할 수 있는 서울로 나가게 되는 것 같아요. 그래서인지 경기 북부지역에서 문화로 창업한다는 것은 굉장히 어려운 일인 것 같아요. 대신 그만큼 기회의 장이 될 수도 있다고 생각합니다. 시작하실 때 경기북부에 대한 특성을 조금 더 깊게 이해하시고 접근하면 좋지 않을까 생각해요!

Q. 마지막으로 문화창업을 준비하는 청년동지들에게 한마디

제가 문화창업을 준비하시는 분들에게 어떤 말씀을 드릴 수 있는 그런 정도의 사람인지 사실 잘 모르겠어요... 그 정도의 감량이 되나 싶기도 하고 그래도 어떤 장르이든 간에 문화로 무언을 한다는 것은 정말 좋은 일인 것 같아요! 본인이 좋아하는 일로 다양한 사람들과 공유할 수 있는 시간들이 되셨으면 하는 바람입니다!



경기북부권
빛날
5팀의
문화창업기

초기창업단계 **02**

빛나는 순간

초기창업단계

빛나는
순간

나·팀 소개

본인, 팀을 3가지 키워드로
소개한다면?

동화작가

사진작가

예술표현
워크숍

Q. 대표님, 그리고 팀원들 소개를 부탁드립니다.

<성장을 돕는 예술 프로젝트_빛나는 순간>은 동화작가 박채란과 사진작가 김지하가 함께 꾸려가고 있습니다. 두 사람이 공동대표를 맡아 함께 의논하고 의견을 조율하며 일하고 있어요.

동화작가 박채란은 <국경없는 마을> <까매서 안더워?> 등 시대적인 문제의식을 담은 작품을 시작으로 <오십번은 너무해> <목요일 사이프레스에서> 등의 창작 동화 및 청소년 소설, <명탐정, 세계기록유산을 구하라!> <있지만, 넌 호랑이야> 등의 집단창작(날개달린연필공저)을 기반으로 한 어린이 정보책, <길을 찾는 아이들> <우리가 모르는 사이> 등의 생태, 환경의 가치를 담은 책 그리고 가장 최근 그림책 <벽> 까지 다양한 종류의 어린이 청소년 책을 집필해 왔습니다. 어린이, 청소년들의 마음

을 헤아리고 드러내는 작업을 오랫동안 해온 것을 바탕으로 여러 어린이, 청소년들과 함께 글쓰기 및 자기표현 워크숍을 진행해왔고, 전국의 독자들을 만나 책과 글쓰기 문학과 어린이에 대한 이야기를 나누고 있습니다.

사진작가 김지하는 취미로 시작한 사진이 자기를 좀 더 깊게 들여다보고 표현할 수 있는 매체로써 기능하는 것에 주목하여 '포토보이스(Photovoice)'라는 방법론과 사진치유를 교육에 접목한 다양한 프로젝트를 기획하고 진행해 오고 있습니다. 포토보이스는 사진을 통해 자신의 목소리를 분명하게 낼 수 있도록 돕기 때문에 난민, 이주노동자, 여성, 청소년 등 다양한 대상들과의 작업을 통해 그 과정에서 자신을 표현하고 치유하는 경험을 함께 나누고 있습니다.



나의 창업

나의 창업아이템을
3가지 키워드로
표현한다면?

창조성

자기표현

워크숍

Q. 어떤 창업을 준비하고 계신가요?

<성장을 돕는 예술프로젝트_빛나는순간>은 참여자들의 자기주도적 예술경험서비스를 개발하고 제공하는 예술가플랫폼입니다.

<아티스트 웨이(Artist way)> 와 <포토보이스(Photo voice)> 라는 두 가지 도구를 기반으로 교육이 아닌 경험, 평가가 아닌 지지, 결과가 아닌 과정에 집중하는 시공간을 다양한 예술가들과 함께 만들어 가고자 합니다.

저희는 직접 글을 쓰고 책을 만들어 본 경험, 사진을 찍고 전시를 해본 경험이 있는 사람들로서 그 과정이 주는 성취감과, 그렇게 자신을 표현하고 드러내는 과정을 통해 삶이 조금 더 건강하고 행복해진다는 것을 경험하였습니다.

이러한 자기표현을 돕는 것, 누구나 이를 통해 삶이 조금 더 풍요로워질 수 있다고 믿는 것, 이것이 저희가 저희의 서비스를 통해서 전하고 싶은 가치입니다.

Q. 창업을 하게 된 계기는 무엇인가요?

창업을 하기 이전에도 다양한 그룹의 사람들을 만나 글쓰기, 사진찍기에 대해서 이야기를 나눌 기회가 많았습니다. 그러면서 글을 쓰거나 그림을 그리거나 사진을 찍는 일은 특별한 소수의 재능 있는 사람들만 할 수 있는 일이라는 생각을 가진 사람들이 무척 많다는 것을 알게 되었어요. 저희는 사실 특별하지도 재능이 뛰어나지도 않습니다. 다만 표현하는 것의 즐거움을 알고 이를 삶에 끈기 있게 적용하고 있을 뿐이죠. 저희가 경험한 즐거움을 다양한 방식으로 사람들과 나누고 싶다는 생각이 들어 창업을 결심하게 되었습니다.

Q. 내가 창업을 하지 않았다면 지금 무엇을 하고 있을까요?

아마도 글을 쓰고 사진을 찍고 사람들을 만나는 일을 계속 하고 있었을 것입니다. 하지만 조금은 산만하고 두서가 없었을지도 모르겠어요. 창업을 통해서 내가 하고 싶은 일이 무엇이고 정확히 사람들에게 어떤 가치를 전하고 싶어 하는지 조금 더 분명하게 알게 되었습니다. 창업을 하지 않았더라도 즐겁게 살고 있었을 거라고 생각합니다. 하지만 회사를 만들고 그 안에서 다양한 생각과 이야기를 자연스럽게 풍성하게 나눌 수 있어서 기쁩니다.

Q. 나는 이렇게 창업 아이디어를 얻는다.

가장 생생한 아이디어를 얻는 곳은 역시 워크숍 현장입니다. 사람들이 사진을 찍고 글을 쓰면서 스스로를 발견하는 것을 가까이서 지켜보는 것은 큰 기쁨과 통찰을 가져다줍니다. 참여자들이 어떤 순간에 마음이 열리고 어떤 지점에서 편안하게 자신을 드러내는지 경험할수록, 어떤 서비스가 필요한지 새롭게 떠오르게 됩니다.

또 아이디어를 얻는 곳은 역시 다양한 예술가들의 작업을 볼 때입니다. 예술가들이 도처에 있는 예술적 이슈들을 해결해나가며 하나의 작품을 완성해나가는 과정은 그 자체로 영감의 원천입니다. 그 과정이 아이디어가 되어 참여자들이 경험할 수 있도록 하나의 커리큘럼화 되는 경우가 많습니다.



Q. 어떤 창업가로 기억에 남고 싶은가요? 혹시 롤모델이 있다면?

진실한 사람으로 기억되고 싶습니다. 우리는 사람들이 드러내는 자기표현 속에서 빛을 발견하는 일을 합니다. 이는 그저 입에 발린 말로 좋다고 말하며 사람들의 비위를 맞추는 것이 아닙니다. 진심으로 사람들의 글과 사진, 이야기와 삶에서 아름다움을 발견해야만 합니다. 사람들이 저희를 따뜻하지만 정직한 사람으로, 모두에게서, 모든 작품 속에서 빛을 발견하는 사람으로 기억하면 좋겠습니다.

Q. 창업의 최종 목표는 무엇인가요?

<빛나는 순간>의 창업 최종목표는, 함께 일하는 사람들 그리고 저희 워크숍에 함께하는 사람들의 '성장'입니다. 성장이 무엇인지 사람마다 다르겠지만, 저희들과의 만남이 어떤 식으로든 그들의 '성장'에 기여하는 것이 목표입니다. 수치화하기 어려운 목표이지만, 더 많은 사람들이 더 깊이 자신을 발견하고 더 성장한다면, 저희의 목표가 이루어진 것입니다.

서비스를 제공하는 참여자들의 성장도 중요하게 생각하지만, 그보다도 중요한 것은 저희들 자신, 그리고 함께 일하는 파트너들의 성장이라고 생각합니다. 저희가 스스로를 발견하고 성장시키지 못한다면, 그 가치를 전할 수도 타인의 성장을 도울 수도 없습니다. 만약 스스로 성장하지 못하면서 다른 사람의 성장을 돕기만 한다면, 이는 기만일 것입니다. 이런 부분에서 저희 스스로부터 정직하고 진실해 지려고 노력하고 있습니다.

올해의 창업기

나의 2017년도
창업 준비를
3가지 단어로
표현한다면?



Q. 올해는 어떤 일들을 진행하셨나요?

올해 정말 많은 일을 진행 했습니다. 얼마 전 1년 동안 진행한 프로젝트를 모두 정리해보니 무려 아홉 개가 되어서 깜짝 놀랐어요. 초기에 계획한 것도 있었지만 진행을 해나가며 프로젝트가 자연스럽게 새로운 프로젝트로 연결되는 경우도 여러 차례 있었습니다. 하나하나 모두 귀하고 소중한 경험이었습니다. 특히 참여자 분들이 모두 만족해주시고 그때 만난 인연이 지금까지도 이어지는 경우가 많아 무척 기쁩니다. 저희가 올해 진행한 프로젝트를 간단히 소개하겠습니다.

<빛나는순간>의 2017 프로젝트



1

우리의 삶이 보이는
인생책만들기
예술프로젝트

9살 인생! 삶을 그린다

- 일시: 2017.6.13 - 20 (총 2회)
- 장소: 파주생명꿈나무센터, 경기도 파주
- 내용: 그림책을 읽고 플라로이드 사진으로 사진액자와 사진카드 만들어보기
- 목적: 사진과 글, 그림 등 통합예술활동으로 자기를 표현 하고공간을 탐색해 보기



2

10주간의 창조성회복
워크숍

아티스트 웨이

- 일시: 첫 번째 여행 2017.2.2 - 5.12 (총 10회)
두 번째 여행 2017.8.8 - 10.17 (총 10회)
- 장소: <빛나는순간> 작업실 (경기 고양시 대화동 소재)
- 참가자: 30-40대 여성 8명
- 목적: <빛나는순간>의 <아티스트 웨이 워크숍>은 줄리아 카메론의 창조성여행지침서인 '아티스트 웨이'를 바탕으로 새롭게 꾸린 워크숍이며, 모닝페이지와 아티스트데이트 라는 두 가지 도구를 기초로 하여 주차별로 과제와 워크숍을 통해 내면의 목소리를 듣고 이를 예술적으로 드러내는 방법을 함께 찾고 나누는 과정입니다.



3

충북보은교육지원청 주최
남부3군 연합독서캠프

사진과 글쓰기

- 일시: 2017.7.25
- 장소: 충북유스호스텔
- 참가자: 충북지역 초등 고학년 80명
- 내용: 아동인권권리협약을 가지고 차별에 대한 글쓰기 및 소외된 사물을 찾아 사진을 찍고 글 써보기
- 목적: 참가자들이 겪은 보이지 않는 차별에 대해 목소리를 내고 보잘 것 없는 사물들을 찾아 소외된 자들의 목소리를 발견해보기



4

말랑말랑 워크숍

나를 닮은 돌맹이

- 일시: 2017.8.29
- 장소: 한양문고 주엽점 (경기도 고양시 주엽동)
- 참가자: 30-50대 여성 10명
- 내용: 그림책 함께 읽고 나를 닮은 돌맹이를 골라서 그림을 그리고 사진찍기. 사진을 보고 시를 써보기
- 목적: 일상의 사물 속에서 예술성을 발견하고 자신의 이야기를 찾아서 표현해 보기



5

말랑말랑 워크숍
나만의 책 만들기
시즌 #1

찰칵, 빛나는 글쓰기

- 일시: 2017.8.31 - 9.21(총 4회)
- 장소: 한양문고 주엽점 (경기도 고양시 주엽동)
- 참가자: 30-50대 여성 8명
- 내용: 나를 보여주는 사진 한 장 / 좋은 글이란 어떤 글일까? / 누구나 이야기를 쓰고 싶어한다
- 목적: 창의적 사진과 글쓰기 활동을 통해 찍고 쓰는 일상을 유지하기



6

말랑말랑 워크숍
나만의 책 만들기
시즌 #2찰칵, 빛나는 글쓰기
어린이편

- 일시: 2017.11.9 - 11.30
- 장소: 한양문고 주엽점 (경기도 고양시 주엽동)
- 참가자: 초등 1,2학년 6명
- 내용: 나를 보여주는 사진 한 장 / 자연과 만나는 나 / 사진으로 쓰는 시 / 내 마음을 표현하는 사진
- 목적: 창의적 사진과 글쓰기 활동을 통해 자유롭게 나를 표현하기



7

파주 청소년들이 이주와 인권을
이야기하는 예술프로젝트새롭게 만나고,
자유롭게 말하기 위하여

- 일시: 2017. 5월 - 10월 (월 2회)
- 장소: 파주 이주노동자센터 살롱의집
- 참가자: 중고등학생 16명
- 내용: 파주지역에 거주하는 청소년들이 이주, 지역사회, 인권의 문제를 함께 고민하고 다양한 문화예술활동으로 표현하여 최종결과물로 책을 만들어 본다.



8

교하사람들,
문고 답하고 찍다.

디어교하프로젝트

- 일시: 2017년 5월 - 12월
- 장소: 경기도 파주 교하신도시
- 참가자: 교하신도시 거주민 6명
- 목적: 4회씩의 인터뷰워크숍과 사진워크숍 후에 마을 주인들이 직접 교하의 공간과 사람을 찾아 인터뷰하고 사진을 찍어 마을 잡지를 만들어본다.
- 인터뷰 워크숍(4회)
 - 왜 하필 당신인가: 인터뷰 대상자 선정
 - 저절로 흘러나오는 이야기를 위하여: 인터뷰의 기술
 - 무엇을 남기고 뺄 것인가: 원고작성의 실제
 - 어차피 일어날 일: 원고 작성 후 관계맺기 그리고 그 너머
- 사진 워크숍(4회)
 - 나는 사진을 왜 찍는가: 사진 작업의 의미 찾기
 - 커뮤니티아트로서의 사진: 비주얼 스토리텔링
 - 공간을 담는 사진: 실습과 피드백
 - 사람을 담는 사진: 실습과 피드백



9

사부작사부작
빛나는 도장

- 일시: 2017년 11월 7일 10시반 - 1시반
2017년 12월 14일 10시반 - 1시반
- 장소: <빛나는순간> 작업실 (경기 고양시 대화동 소재)
- 참가자: 30-40대 여성 5명
- 진행자: 이승수 (캘리그래퍼, 아티스트웨이 2번째 여행 참여자)
- 목적: 누구나 쉽게 참여할 수 있는 예술활동 워크숍으로 도장만들기를 진행 하였다. 다양한 참여자들이 <빛나는 순간> 공간에 방문할 수 있도록 유인하고, 아티스트 웨이에 참여한 참여자가 직접 자기 워크숍을 진행할 수 있도록 마련하여 장기적으로 <빛나는 순간> 작업실이 예술가들의 플랫폼이 될 수 있도록 하고자 한다.

CULT-
URE
START-
UP

Q. 올해 창업을 준비하면서 가장 기억에 남는 순간이 있다면?

역시 공간을 처음 마련하여 입주한 순간이 가장 기억에 남습니다. 사람들이 편안하게 자신을 드러내도 괜찮은 안전하고 아늑한 공간을 만들어 워크숍을 진행하는 것이 저희들의 오랜 꿈이었으니까요. 처음으로 이 공간에서 <아티스트웨이> 워크숍을 진행하고 <아티스트웨이>에 함께 참여하신 캘리그래퍼 선생님이 <빛나는 도장> 워크숍을 진행해 주신 순간도 기억에 남습니다. <빛나는 순간>이 더 많은 사람들과 함께 협업할 수 있는 가능성을 발견하였으니까요.

Q. 올해 진행하시면서 힘들거나 후회된 순간들도 많았을 것 같아요. 어떤 일들이 있었는지, 어떻게 극복을 하셨는지? 혹은 풀리지 않는 숙제는?

저희 두 사람은 같은 어린이집에 아이를 맡기며 만나게 되었어요. 그만큼 어린 아이들을 키우며 일을 하고 있는 것이죠. 사회가 많이 좋아졌다고는 하지만, 일과 육아, 가사를 조화롭게 소화해내는 것은 쉬운 일이 아니더라고요. 서로의 상황을 고려해가며 협업해 나가는 있지만, 엄마로서 또 한 여성으로서, 예술가로서 스스로에게 부끄럽지 않게 일하고 아이들을 키우고 또 작업을 해나가는 것이 쉽지는 않았습니니다.

하지만 이 과정을 통해서 또 다른 영감을 얻게 되었지요. 이 과정이 우리에게 힘들다면, 다른 수많은 엄마들에게도 힘든 일이겠지요. 우리는 이 과정을, 글쓰기 그리고 사진이라는

도구의 도움을 받아 어렵지만 한걸음씩 해나가고 있어요. 아마 저희들에게 이 도구가 없었다면 여기까지 결코 해 낼 수 없었을 겁니다. 그러니까 더 많은 엄마들에게 자신을 드러낼 수 있도록, 사회가 여성들에게 주는 억압과 요구에 맞설 수 있는 힘을 주는 도구로서의 예술이 더욱 간절하다는 생각을 하게 되었습니다.

저희들이 저희의 생애주기 안에서 그리고 지금의 사회구조 안에서 겪을 수밖에 없는 어려움들이야말로, 동시대를 살아가고 있는 사람들에게 예술이 무엇을 해줄 수 있는지에 대한 중요한 문제의식을 던져준다고 할 수 있습니다. 그러므로 저희가 겪는 어려움의 본질이 무엇인지 더 정직하게 직면하고, 헤쳐 나가 보려고 합니다.

Q. 내년에는 어떤 계획이 있으신가요?

올해는 정말 다양한 프로젝트를 진행했는데요. 다양한 경험이야말로 창업 초기단계에서 무엇보다도 바꿀 수 없는 귀한 자산이라는 판단을 했기 때문입니다. 내년에는 1) 내실을 다지며 좀 더 선명한 우리만의 깊이 있는 워크숍을 개발하고 2) 네트워크를 확장하여 우리의 가치에 동의하며 함께 일할 수 있는 사람을 찾고 3) 함께 일할 수 있는 효율적인 회사의 시스템을 만드는 것을 목표로 하고 있습니다.

당장에 눈에 보이는 매출보다는 제대로 된 서비스와 네트워크 그리고 시스템을 만드는 것이 내년의 목표입니다. 내년의 목표가 잘 달성된다면 후년에는 본격적으로 매출증대를 위한 노력에 힘을 기울일 수 있을 것 같습니다.

문화창업

청년들의 문화창업
성공을 위해 필요하다고
생각하는 3가지는?



**Q. 문화창업을 준비하는 데 있어 어떤 것들이
중요하다고 생각하시나요?**

무엇보다도 자기장르에 대한 확실한 이해와 믿음이 필요하다고 생각합니다. 어떤 문화창업이건 사람들에게 어떤 종류의 문화예술을 판매하는 형태가 될 텐데요. 자신이 판매하는 문화가 어떤 것인지 잘 알지 못한다면 어떤 가치도 전할 수 없을 테니까요. 문화는 다른 어떤 재화나 서비스보다도 '가치'의 비중이 높다고 생각합니다. 문화는 생필품이 아니기 때문에 극단적으로 말하자면 안 사도 큰 일 나는 것은 아닙니다. 안사도 되는 것을 사게 하려면, 이 상품이 당신의 삶을 어떻게 바꿀 것인지, 더

나아가 그렇게 당신의 삶이 바뀌는 것이 이 세상을 어떻게 바꿀 수 있을 것인지에 대한 분명한 전망과 자기확신이 필요합니다. 이러한 자기확신은 문화예술을 통해 삶의 진정한 변화를 경험해본 사람만이 타인에게 전할 수 있는 것입니다.

그러므로 자기장르에 대한 깊은 애정과 변화의 경험이 필수라고 생각합니다.



Q. 청년들의 창업을 위해 어떤 지원이 필요할까요?

가장 중요한 것은 기다림이라고 생각합니다. 기다린다는 것은 방치한다는 것과는 다릅니다. 모든 것은 때가 되어야 싹이 트고 잎이 나고 열매를 맺습니다. 이를 믿고 기다려주는 것이 기성세대가 청년세대에게 줄 수 있는 가장 큰 선물이라고 생각합니다. 든든하게 기다려주는 자세를 바탕으로, 그 다음으로는 적절한 자극이 필요하다고 생각합니다. 직접 현장에서 부딪혀 보는 것은 무엇보다도 큰 경험이 되겠지요. 그럴 수 있도록 기성세대들이 자리를 마련해 주는 것이 필요하다고 생각합니다. 착취가 아닌 상생의 구조로 함께 할 수 있어야 하는 것은 더 말할 것도 없고요.

Q. 경기도 북부지역에서 문화로 창업한다는 것은?

경기북부는 아직 문화 인프라가 충분히 구축되지 않은 만큼 무언가 새롭게 해볼 만한 여지가 많이 남아있는 개척지의 인상을 줍니다. 더 많은 사람들이 삶속에서 문화예술을 누리고 이를 위해 기꺼이 비용을 지불할 수 있을 때까지 충분히 해볼 만한 여지가 있을 것입니다. 그리고 경기북부지역의 많지 않은 문화예술관련 창업팀들의 활발한 네트워킹을 통해 서로 돕고 시너지를 발휘할 수 있을 것입니다.

Q. 마지막으로 문화창업을 준비하는 청년동지들에게 한마디

좋아하는 일이 직업이 되고, 직업을 넘어서 하나의 사업이 되는 것은 어찌 보면 환상과 현실의 경계를 넘는 일인지도 모르겠습니다. 어찌면 그 과정에서 판타지가 깨질 수도 있고, 자신에게 실망할 수도 있지요. 하지만 우리가 좋아하는 일로 제품을 만들고 서비스를 개발하는 순간의 기쁨, 그 물건이나 서비스가 고객에게 기쁨을 주었을 때의 짜릿함! 그걸 잊지 말기로 해요. 모두 파이팅입니다.



경기북부권
빛날
5팀의
문화창업기

문화창업기

사진으로
남긴
기록



창업워크숍 2차

리서치와 시장조사
(지재구 코리아리서치센터
MI 연구소장)





창업워크숍 1차

비즈니스모델 설계
(권용범 세움넷대표)





창업워크숍 3차

창업과 컨셉 개발
(지재구 코리아리서치센터
MI 연구소장)



결과공유회 특강

스타트업
기초세무 및 회계
(이광민 다한회계법인 회계사)



개별 컨설팅

01



개별 컨설팅

02





개별 컨설팅

03



개별 컨설팅

04



개별 컨설팅

05





결과공유회

2017 경기북부 청년 문화창업 지원 프로그램

경기북부를 빛낼 5팀의 문화창업기

총괄	박희주(문화예술본부장)
책임	허윤형(북부문화사업단장)
담당	장희주(북부문화사업단) 김정인(북부문화사업단)
업무지원	북부문화사업단
도움주신분	권용범((주) 세울넷 대표) 김어진(생활예술매개자 FA) 박미현(타치포굿 대표) 이광민(다한회계법인 회계사) 이선철(감자꽃스튜디오 대표) 주조양(오산시 사회적경제지원센터 센터장) 지재구((주) 코리아리서치센터 MI연구소장) 채인택(이음펀딩핀테크(주) 대표이사)
디자인	ist Design Studio (www.iststudio.com)
인쇄	KN communication
발행일	2017년 12월 26일
발행인	경기문화재단 설원기 대표이사
발행처	경기문화재단
주소	(16488) 경기도 수원시 팔달구 인계로 178
연락처	031-231-7200
팩스	031-236-3708

본 책자는 「2017 경기북부 청년 문화창업 지원프로그램」의 기록과 공유를 위하여 경기문화재단이 발행하였습니다. 본 책자에 실린 글과 도판은 경기문화재단의 동의 없이 무단으로 사용할 수 없습니다.

