웰쉐어 사회적협동조합 · 웰쉐어로지스

자활사업 계획서 · 아이디어 06

자활 이야기꾼 강사단

황당하지만 생각해볼 사업

자활로 다시 일어선 참여자가 학교·복지관·기업 연수에 강사로 나가 자기 이야기와 자활 생산품 체험을 전하는 강사단 사업



2026년 11월 · 웰쉐어 사회적협동조합 · 웰쉐어로지스 · 숫자 = 자활 인스타 전수 조사·전국 자활기업 현황·2026 자활사업 안내·공공 통계(붙임) · 설비·운영비는 추정(견적 확인 필요)

목차

I 사업 개요
II 추진 배경과 필요성
III 시장·고객·경쟁 분석
IV 타당성 검토
V 사업 내용
VI 경쟁력 강화 전략
VII 판매·홍보 전략
VIII 운영 계획
IX 추진 일정
X 재무 계획
XI 성과 목표
XII 사회적 가치
XIII 위험 관리
XIV 전망과 기대 효과
붙임 출처



I 사업 개요



항목	내용
사업명	자활 이야기꾼 강사단
사업 유형	황당하지만 생각해볼 사업 · 시범(관문) → 사업단 안 팀 → 자활기업
한 줄 정의	자활로 다시 일어선 참여자가 학교·복지관·기업 연수에 강사로 나가 자기 이야기와 자활 생산품 체험을 전하는 강사단 사업
핵심 고객	중·고등학교 진로 담당 · 기업 사회공헌·연수 담당 · 복지관·주민센터
참여 인원	참여자 3~5명 + 전문인력 1명
남과 다른 점	강사 본인의 실제 이야기(본인이 고른 만큼만)
첫해 사업비	9,715만원 ~ 1억 4,828만원(추정) — 인건비는 자활근로·한시적 인건비, 설비는 자활기금
자립 목표	지원이 끝난 뒤에도 월 매출 919만원 — X 자립 계산
3년 뒤 모습	지역 학교·기업이 찾는 자활 이야기꾼 강사단 · 강사 10명

가장 큰 기대 효과

이야기가 일이 된다

센터 글에서 가장 많은 주제가 참여자 이야기(33%) — 그 이야기를 강의로

근거: 자활 인스타 전수 조사(10-25)

II 추진 배경과 필요성

자활센터에는 늘 바깥 강사가 와서 가르칩니다. 참여자는 언제나 듣는 쪽입니다. 그런데 자활 인스타 센터 글(917개)에서 가장 많은 주제는 「참여자 이야기」(33%)입니다 — 가장 힘 있는 이야기는 참여자 안에 있습니다.

학교 진로 수업·기업 사회공헌 연수·주민 강좌는 「살아 있는 이야기」를 찾습니다. 다시 일어선 사람이 직접 하는 30분은 어떤 강의 자료보다 오래 남습니다.

강의는 설비가 거의 들지 않는 사업입니다. 이야기와 체험 재료(자활 생산품)만 있으면 됩니다. 강의료가 곧 참여자 소득이고, 체험 재료 구매가 다른 자활 사업단의 매출이 됩니다.

강사·교육 계정은 21곳으로 이름 붙은 무리 가운데 가장 많습니다 — 강의 시장이 자활 주변에 이미 있습니다.

III 시장·고객·경쟁 분석

① 시장 신호 — 숫자가 말하는 것

신호	숫자	이것이 뜻하는 것
자활 센터 글 주제	「참여자 이야기」 33% — 1위	가장 힘 있는 이야기가 참여자에게 있다
자활 주변 강사·교육 계정	21곳 — 이름 붙은 무리 1위	강의 수요가 이미 있다
고령·사회 문제 관심	초고령사회(65세 이상 21.2%)	복지·돌봄 주제 강의 수요가 는다

② 고객 — 누가, 왜, 얼마나 자주 사나

고객	필요	얼마나 자주	닿는 법
중·고등학교 진로 담당	진로 수업·인성 교육 강사	학기마다	교육청·학교에 강의 안내 한 장
기업 사회공헌·연수 담당	임직원 연수	분기	사회적경제 네트워크 · 제안서
복지관·주민센터	주민 강좌	달마다	광역자활센터 소개

③ 경쟁 — 누구와 겨루고 어떻게 이기나

경쟁자	그쪽 강점	그쪽 약점	우리 대응
전문 강사	말솜씨·경력	자기 이야기가 아니다	본인의 실제 이야기 + 체험
영상 강의	값이 싸다	현장감이 없다	얼굴을 마주하는 30분 + 손으로 하는 20분

④ SWOT

강점 S

- 진짜 이야기
- 설비가 거의 없다
- 체험 재료가 자활 생산품

약점 W

- 말하기 경험 부족
- 사생활 노출 부담
- 강의 일정이 들쭉날쭉

기회 O

- 학교 진로 교육
- 기업 사회공헌 연수
- 자활 인식 개선

위협 T

- 낙인·사생활
- 강사 한 사람에게 쏠림

IV 타당성 검토

다섯 가지 기준으로 「할 수 있는가」를 따졌습니다. △는 시범·일정 안에서 확인하고 보완할 항목입니다.





검토 항목	판정	이유와 확인 방법
수요	△	학교·기업 수요는 있으나 자활 강사단은 처음 — 복지관 한 곳 무료 시범으로 반응 확인
기술	○	30분 이야기 구성·체험 진행은 연습으로 익힌다
자금	○	시범 30만~80만 원 · 사업단 1년 수백만 원 수준
인력	△	본인이 원해야 한다 — 억지로 세우지 않는다
제도	○	자활근로 사업단 안 작은 팀으로 시작

V 사업 내용

① 상품·서비스

상품·서비스	고객	특징	파는 방식
학교 진로 수업(50분)	중·고등학교	30분 이야기 + 20분 체험	학기 단위
기업 연수	기업	사회공헌 연수 + 생산품 체험	회당
복지관 주민 강좌	복지관	주민 대상 · 생활 이야기	달마다

② 일의 흐름

1. 강사 본인이 이야기 범위 고르기(이름·얼굴 공개 여부)
2. 강의안 한 장 · 체험 재료 준비
3. 리허설(사업단 안)
4. 강의 · 체험
5. 만족도·다시 부를지 기록

③ 대표 상품 후보

- 학교 진로 수업
- 기업 사회공헌 연수
- 복지관 주민 강좌

VI 경쟁력 강화 전략



지원금은 시작을 돕지만 사업을 지켜 주지는 않습니다. 이 장은 지원이 끝나도 손님이 계속 찾는 이유 네 가지를 — 왜 필요한지와 언제·어떻게 할지까지 — 정합니다.

① 기술력 키우기

무엇	왜	어떻게	언제
이야기 구성	같은 경험도 순서가 바뀌면 힘이 달라진다	「그때 → 바뀐 순간 → 지금」 세 칸 강의안 · 리허설 3회	시범 전
체험 진행	듣기만 하면 잊는다 — 손으로 하면 남는다	자활 생산품 체험 20분 진행표	시범 전
강사 서로 가르치기	한 사람에 쏠리지 않게	먼저 한 강사가 다음 강사 리허설을 봐 준다	1년 차

② 제품 특화 — 다른 데서 못 사는 이유

특화	왜 먹히나
강사 본인의 실제 이야기(본인이 고른 만큼만)	다른 강의에는 없는 진짜
자활 생산품 체험	강의가 다른 사업단 매출로 이어진다

③ 인기 상품 개발 — 감이 아니라 팔린 숫자로

대표 상품 후보: **학교 진로 수업 · 기업 사회공헌 연수 · 복지관 주민 강좌**

1. **시제품** — 후보 3개를 작게 만들어 시식·시연 — 무엇을 왜 골랐는지 적는다
2. **반응 재기** — 한 달 동안 판매량·재주문·댓글을 상품마다 따로 센다
3. **고르기** — 가장 잘 나간 1개를 대표 상품으로 — 포장·이름·이야기를 몰아 준다
4. **고치기** — 대표 상품은 매달 한 군데씩 고친다(맛·크기·포장·값) — 고친 뒤 다시 잰다
5. **넓히기** — 분기마다 새 상품 1개 시험 · 석 달 안 팔린 상품은 접는다

④ 협업과 브랜드 파워

누구와	우리가 주는 것	받는 것	첫걸음
교육청·학교	진로 수업	정기 강의	시범 뒤 학교 1곳
기업 사회공헌팀	연수	강사료	1년 차 2곳
자활 생산품 사업단	체험 재료 구매	판매	시범부터

브랜드 방침 — 강사 이름이 곧 브랜드입니다 — 「이야기꾼 ○○○」. 강의 끝에 같은 마무리 한 마디와 체험 꾸러미로 기억되게 합니다.

Ⅶ 판매·홍보 전략

① 판로별 실행

판로	첫 손님 찾는 법	시기	1년 목표
복지관 무료 시범	광역센터 소개	1개월	1회
학교 진로 수업	교육청·학교 안내	2~6개월	학교 3곳
기업 연수	사회공헌 담당 제안	6개월~	기업 2곳

② 가격 전략

강의료는 학교·기관 외부 강사료 기준에 맞추고, 체험 재료비는 따로 받습니다. 강의료는 강사에게, 재료비는 사업단에게 갑니다.

③ 홍보

- 강의 장면(본인 동의 범위) 짧은 영상
- 학교 후기 카드

Ⅷ 운영 계획

① 추진 주체와 역할

주체	맡는 일	어떻게
웰쉐어 사회적협동조합	기획·자료 조사·홍보	자활 인스타 전수 조사 · 통통 자활 이야기 채널로 알림 · 계획서·성과 정리
웰쉐어로지스	물류·배송 협력	납품·배송 동선 설계 · 배송이 필요한 사업(반찬·온라인·다회용기 등)의 물류 자문
참여 지역자활센터	참여자·생산	사업단 운영 · 참여자 교육·사례 관리
광역자활센터	연결·교육	센터 사이 연결 · 공동 브랜드 · 보수교육(p.136)

② 사업단 조직

역할	인원	하는 일
팀장(참여자)	1	일정·연락
이야기꾼 강사	2~4	강의·체험
지원(센터 실무자)	1	강의안 점검·동행

③ 품질 관리

- 강의 뒤 만족도 한 장

- 사생활 보호 점검(공개 범위 확인)
- 강의안 해마다 고침

IX 추진 일정

기간	할 일	책임	확인 기준
0~1개월(시범)	참여자 3명 · 강의안 · 복지관 1곳 무료 시범	센터 실무자	참석자 만족도 80%
관문	만족도 80% + 다시 부르겠다는 기관 1곳이면 계속	센터장	계속/멈춤 결정
2~6개월	학교 3곳 · 강의안 고침	팀장	강의 10회
7~12개월	기업 연수 2곳 · 강사 5명	팀장	강의료 수입 기록
2년 차	사업단 안 정식 팀 · 강사 서로 가르치기	팀장	강사 1인당 월 강의 4회

X 재무 계획



① 한 달 시범 예산

항목	금액	근거
강의안 제작·교구	30만원 ~ 80만원	추정 — 견적 확인 필요
참여자 강사 활동비(3명 × 시범 1회)	30만원 ~ 60만원	추정 — 견적 확인 필요
합계	**60만원 ~ 140만원**	**시범 결과(관문)를 보고 아래 사업 예산으로**

② 시작 예산(설비·시설)

항목	금액	근거
체험 교구·키트	100만원 ~ 300만원	추정 — 견적 확인 필요
노트북·휴대 영사기	0원 ~ 200만원	추정 — 견적 확인 필요

③ 1년 운영 예산

항목	금액	근거
참여자 인건비(1년)	5,811만원 ~ 9,684만원	3~5명 × 월 1,614,080원 × 12 — 시장진입형 표준소득액 p.101
전문인력 1명(1년)	3,324만원	월 277만원 한도 × 12 — 한시적 인건비 p.129
교통·체험 재료(1년)	360만원 ~ 960만원	월 30만원 ~ 80만원 × 12 · 추정
홍보물(1년)	120만원 ~ 360만원	월 10만원 ~ 30만원 × 12 · 추정

첫해 사업비 합계 **9,715만원 ~ 1억 4,828만원** — 인건비는 자활근로·한시적 인건비, 설비는 자활기금으로 조달(아래 재원 조달 계획).

재원 조달 계획

항목	재원	근거
참여자 인건비	사업단 단계: 자활근로 사업비(시장진입형) → 자활기업 인정 뒤: 한시적 인건비(수급 참여자 2년까지 100% · 5년까지 50%)	p.101 · p.128
전문인력 인건비	한시적 인건비 — 월 277만 원 한도 · 최대 5년	p.129
설비·시설	자활기금 사업자금 융자(1억 원 이내 · 연 3.0% 이내) · 이차보전(최대 5%) · 인정 3년 뒤 기계설비 지원(최대 5천만 원)	p.132 · p.134
점포	자활기금 전세점포 임대(3억 원까지 · 5년 단위)	p.134
운영비·재료비	사업 매출 — 자립 계산의 대상	—

③ 자립 계산 — 지원이 줄어도 서는가

인건비 지원은 시간이 지나면 줄어듭니다(수급 참여자 2년까지 100% · 5년까지 50% p.128). 그래서 단계마다 「매달 얼마를 팔아야 우리 돈으로 버티는지」를 미리 계산해 목표로 삼습니다. 참여자 3명(최소 인원)·전문인력 1명 기준이며, 전문인력 인건비는 보수적으로 늘 우리 부담으로 셉니다.

단계	우리가 내는 참여자 인건비(월)	고정비 합(월)	필요한 월 매출	하루 매출(22일)
1~2년 차 · 참여자 인건비 100% 지원	0원	297만원	**349만원**	159,000원
3~5년 차 · 50% 지원	242만원	539만원	**634만원**	288,000원
6년 차부터 · 지원 없음	484만원	781만원	**919만원**	418,000원

④ 연차별 매출 목표(목표)

연차	월 매출	연 매출	기준
1년 차	460만원	5,514만원	자립 매출의 50%
2년 차	689만원	8,271만원	자립 매출의 75%
3년 차	919만원	1억 1,028만원	자립 매출의 100%

필요한 월 매출 = 고정비 ÷ (1 − 재료·포장·수수료 비율 15%, 추정) · 재료비는 매출에 따라 움직이는 돈으로 따로 셈 · 이 숫자가 XI 성과 목표의 「자립 매출」입니다.

XI 성과 목표

지표	1년 목표	3년 목표	재는 법
강의 횟수	20회	80회	강의 일지
다시 부른 기관	3곳	15곳	재요청 기록
만족도	80%	85%	설문
체험 재료 구매(다른 사업단 매출)	기록	기록	구매 장부

XII 사회적 가치

가치	어떻게 재나
참여자 자존감·소득	강의료 수입 · 본인 소감
자활 인식 개선	강의 들은 사람 수
다른 사업단 매출	체험 재료 구매액

XIII 위험 관리

위험	가능성	영향	대응	미리 볼 신호
사생활·낙인	중간	큼	공개 범위를 본인이 고름 · 이름·얼굴 선택	강사 소감
강사 한 사람에 쏠림	높음	중간	강사 서로 가르치기 · 강의안 공유	강사별 강의 수
수요가 학기에 몰림	높음	중간	기업·복지관으로 방학 채우기	월별 강의 수

XIV 전망과 기대 효과



3년 뒤 모습

지역 학교·기업이 찾는 자활 이야기꾼 강사단 · 강사 10명

넓히기

광역 단위 강사 명부 · 다른 지역 강사단과 교류

이 사업의 장점

설비가 거의 없고, 참여자의 경험 자체가 자산이 된다

가장 큰 기대 효과

이야기가 일이 된다

센터 글에서 가장 많은 주제가 참여자 이야기(33%) — 그 이야기를 강의로

근거: 자활 인스타 전수 조사(10-25)

여러분께 묻습니다

여러분 센터의 이야기꾼은 누구인가요? — 인스타 ttong627 댓글로 알려 주세요.

붙임 출처

1. 자활 인스타그램 전수 조사(웰쉐어, 2026-10-25) — 해시태그 16개 → 게시물 4,430개 · 복지 자활 글 1,547개 · 계정 320곳 방문
2. 전국 자활기업 현황 977곳(한국자활복지개발원 공공데이터, 2026-10-24 집계)
3. 보건복지부 「2026년 자활사업 안내」 — 시장진입형 급여 p.101 · 자활기업 인정 p.119~124 · 지원 p.124~135 · 자활기금 p.222~226
4. 행정안전부 주민등록 인구통계 — 65세 이상 20.0%(2024-12-23, 1,024만 명) · 21.21%(2025 연말, 1,084만 명)