2026 GIST START-UP NIGHT

골든벨 예상 문항

총 250문항 · OX / 객관식 / 단답형 · 정답표 수록

OX 퀴즈 1–65번

001	기업을 인수할 때 기술뿐 아니라 유통망이나 고객 기반도 인수 목적이 될 수 있다.	O / X
002	피치덱은 투자금 입금과 투자자 지분 이전을 확정하는 증서이다.	O / X
003	현금흐름표는 일정 기간 실제 현금 유입과 유출을 파악하는 데 쓰인다.	O / X
004	후원 목표액을 달성한 크라우드펀딩은 항상 제조비와 배송비를 제하고도 이익을 낸다.	O / X
005	두 마케팅 채널의 신규 고객 수가 같으면 캠페인 비용이 달라도 CAC는 같다.	O / X
006	추천 고객 비율과 비추천 고객 비율이 같으면 NPS는 0이다.	O / X
007	개당 원가가 싼 공급사를 고르면 불량 교체비와 배송비를 포함한 총비용도 반드시 더 낮다.	O / X
008	서비스 실험에서는 사용자별로 같은 버전을 계속 보여주어 반복 방문 시 조건이 바뀌는 것을 막을 수 있다.	O / X
009	사용자가 늘면 거래 상대방을 찾는 데 도움이 되는 서비스에서는 이용자가 늘수록 반드시 건당 생산 원가도 떨어진다.	O / X
010	기업가치가 같다면 조달하는 투자금이 달라도 신규 투자자의 신주 투자 지분율은 항상 같다.	O / X
011	프로토타입은 제품의 외형이나 동작을 확인하기 위해 종이로 만들 수도 있다.	O / X
012	신주 발행으로 기존 주주의 지분율이 낮아지면 그 주주의 보유 주식 수도 반드시 줄어든다.	O / X
013	유료 구독자가 그대로라면 가격 인상이나 상위 요금제로의 전환이 있어도 MRR은 같아야 한다.	O / X
014	소프트웨어 제공자가 기본 구독료와 함께 사용량 초과분을 별도로 청구할 수 있다.	O / X
015	판매 단가가 단위당 변동비보다 낮은 상품을 더 팔면 총공헌이익이 높아진다.	O / X
016	방문자를 무작위로 두 집단에 배정하면 A/B 테스트에서 집단 간 차이의 영향을 줄이는 데 도움이 된다.	O / X
017	데카콘은 기업가치가 1억 달러 이상인 비상장 스타트업을 뜻한다.	O / X
018	납품 리드 타임이 길면 같은 판매 계획을 맞추기 위해 더 일찍 발주해야 할 수 있다.	O / X

OX 퀴즈 1–65번

019	액셀러레이터는 초기 스타트업에 멘토링과 소액 투자를 해 주는 기관이다.	O / X
020	신규 주문 건수가 늘면 재구매율도 항상 오른다.	O / X
021	고객 문의를 티켓으로 관리하면 여러 담당자가 처리 상태를 이어서 확인할 수 있다.	O / X
022	잠재 고객이 모두 우리 제품을 구매한다고 보고 계산한 시장 규모는 그대로 내년 예상 매출이 된다.	O / X
023	투자금을 전부 신주 인수에 쓰고 다른 조건이 없다면 투자 전 가치에 투자금이 더해져 투자 후 가치가 된다.	O / X
024	같은 기능의 클릭률을 비교할 때 광고 노출 횟수와 클릭 횟수를 함께 기록하는 편이 좋다.	O / X
025	최소 주문 수량이 500개인 공급사의 기본 조건에서 100개만 주문해도 같은 조건으로 접수된다.	O / X
026	기업 고객이 무료 파일럿에 참여한 사실과 유료 계약을 체결한 사실은 구분해 집계할 수 있다.	O / X
027	지분 투자로 자금을 조달할 때 조달 금액과 신규 투자자의 지분율을 함께 검토할 수 있다.	O / X
028	목적에 필요 없는 정보를 수집하지 않는 것은 데이터 최소화에 해당한다.	O / X
029	사업 초기에 스스로 자금을 조달한 기업도 이후 외부 투자를 검토할 수 있다.	O / X
030	IPO와 M&A는 둘 다 오직 회사가 사업을 중단할 때만 발생한다.	O / X
031	계약상 월 임차료가 일정하면 생산량이 늘어도 제품 한 개에 배분되는 임차료는 그대로다.	O / X
032	스타트업이 외부 투자 없이 창업자의 자금이나 사업에서 발생한 수익을 활용해 성장하는 방식을 ‘부트스트래핑(Bootstrapping)’이라고 한다.	O / X
033	지난 분기 누적 주문 수와 이번 분기의 신규 주문 수를 기간 기준 조정 없이 비교하면 분기별 주문 증가율을 구할 수 있다.	O / X
034	한 업체가 개인용 요금제와 기업용 요금제를 함께 운영할 수 있다.	O / X
035	투자를 많이 받을수록 창업자의 회사 지분율은 반드시 높아진다.	O / X
036	정액 구독을 제공하는 서비스는 사용량에 따른 추가 요금을 받을 수 없다.	O / X
037	서버 가동률이 같아도 장애가 발생한 시점에 따라 고객이 경험하는 불편은 다를 수 있다.	O / X
038	기업가치가 10억 달러 이상인 비상장 스타트업을 ‘유니콘’이라고 한다.	O / X
039	같은 고객군을 겨냥해도 다른 판매 채널을 이용할 수 있다.	O / X

OX 퀴즈

1–65번

040	투자 실사에서 사업 실적과 고객 계약을 함께 확인할 수 있다.	O / X
041	광고비가 늘었다면 신규 고객이 얼마나 늘었는지와 관계없이 고객 획득 비용도 반드시 오른다.	O / X
042	장비를 현금으로 구입하면 투자활동 현금 유출이 발생할 수 있다.	O / X
043	기본으로 체크된 수신란을 그대로 둔 모든 이용자가 별도로 직접 체크했다고 볼 수 있다.	O / X
044	MVP는 처음부터 완성도 높은 모든 기능을 갖춘 제품을 의미한다.	O / X
045	같은 주식 수를 보유해도 회사의 전체 발행 주식 수가 늘면 보유 비율이 낮아질 수 있다.	O / X
046	제품과 원료가 같더라도 포장 방식이 달라지면 전과정 환경 영향이 달라질 수 있다.	O / X
047	같은 월 구독료를 내는 고객 중 일부가 해지하면 다른 변화가 없을 때 MRR이 감소한다.	O / X
048	자사 브랜드의 원두를 자사몰에서 직접 소비자에게 판매하면 도매 거래에 해당한다.	O / X
049	같은 제품을 팔아도 광고비와 유입 고객 수가 다르면 채널별 CAC가 달라질 수 있다.	O / X
050	매출이 발생하면 기업이 반드시 지분 투자를 받은 상태이다.	O / X
051	수익성 비교에서는 주문 1건당 비용과 고객 1명당 비용의 단위를 구분해야 한다.	O / X
052	창업자의 지분율이 줄어들면 창업자가 보유한 지분의 금액 가치도 반드시 줄어든다.	O / X
053	크라우드펀딩은 많은 사람에게 소액을 모아 사업 자금을 마련하는 방식이다.	O / X
054	정해진 기간 동안 같은 고객이 여러 번 주문해도 구매 고객 수를 셀 때는 한 명으로 집계할 수 있다.	O / X
055	영업이익이 흑자라면 기업의 보유 현금은 같은 기간 반드시 증가한다.	O / X
056	SWOT에서 회사의 인력 부족은 일반적으로 외부 위협으로 분류한다.	O / X
057	광고 기반 서비스에서 돈을 내는 광고주와 서비스를 이용하는 사람이 서로 다를 수 있다.	O / X
058	유료 고객이 전월보다 늘었어도 기존 고객의 이탈이 발생했을 수 있다.	O / X
059	제품의 사용 단계에서 배출량이 0이면 원료와 제조를 포함한 전 과정에서도 배출량이 항상 0이다.	O / X
060	스톡옵션이 부여되면 직원은 별도 조건이나 절차 없이 즉시 주주가 된다.	O / X
061	시드(Seed) 투자는 회사가 증권시장에 상장한 뒤에 받는 투자 단계이다.	O / X
062	기술 개념 증명에서 구현에 성공하면 고객의 구매 의사까지 검증된 것이다.	O / X
063	서비스 출시 전에 대기 명단에 등록한 사람은 모두 유료 고객으로 집계할 수 있다.	O / X

OX 퀴즈

1–65번

064	신규 가입자가 첫 사용 중 어디서 멈추는지 보면 온보딩에서 개선할 부분을 찾는 데 도움이 된다.	O / X
065	월마다 순현금 소진액이 크게 변해도 현재 잔액과 직전 달 소진액으로 정확한 현금 고갈 날짜를 알 수 있다.	O / X

객관식

66–155번

066 정산 작업을 요청마다 실행하지 않고 밤 12시에 모아서 실행했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 리드 타임 ② 병목
③ 옵트인 ④ 배치 처리

067 30일 동안 주문이 1,350건 발생했다. 하루 평균 주문 건수는?

① 45건 ② 57건
③ 51건 ④ 39건

068 열성 팬 모임 회원만 조사한 뒤 전체 잠재 고객이 가격을 만족한다고 판단했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 기술 개념 증명(PoC) ② MVP
③ 선택 편향 ④ 프로토타입

069 멤버십 팀이 고객 한 명이 평균 이용 기간 동안 남기는 가치를 추정했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① NPS ② LTV
③ 고객 만족도(CSAT) ④ 고객 유지율

070 단가 20,000원, 개당 변동비 11,000원인 제품을 500개 팔았다. 해당 기간 고정비가 300만 원일 때 이익은?

① 192 만 원 ② 171 만 원
③ 150 만 원 ④ 129 만 원

071 부여된 스톡옵션을 4년 근속 기간에 걸쳐 매년 일부씩 행사할 자격을 얻는다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 포스트머니 기업가치 ② 전략적 투자자(SI)
③ 베스팅 ④ 후속 투자

072 작업실 월 임차료가 생산량이 100개든 300개든 100만 원으로 같다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 매출총이익 ② 고정비
③ 변동비 ④ 유닛 이코노믹스

073 국내 학교 240곳이 연간 65만 원씩 지불한다고 가정할 때 연간 잠재 매출 규모는?

① 13,416 만 원 ② 17,784 만 원
③ 19,968 만 원 ④ 15,600 만 원

074 병원 한 곳에서 한 달간 재고 추적 시스템을 가동해 현장 인수인계를 점검했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 코호트 분석 ② 선택 편향
③ A/B 테스트 ④ 파일럿 운영

객관식

66–155번

075 광고가 1만 번 표시되고 200번 눌렸을 때 두 수의 비율을 비교했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 사용자 온보딩 ② 클릭률(CTR)
③ 고객 만족도(CSAT) ④ DAU

076 권리가 매달 확정되는 계약이지만 첫 12개월을 채우기 전에는 확정분이 0이다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 포스트머니 기업가치 ② 지분 희석
③ 피치덱 ④ 클리프

077 월 반복 매출이 일정하다고 두고 그 수치에 12를 곱해 연간 규모를 계산했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 유닛 이코노믹스 ② ARR
③ 영업이익 ④ 순 번 레이트(Net Burn Rate)

078 1월 가입자와 2월 가입자의 가입 4주 후 이용률을 따로 비교했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① A/B 테스트 ② 생존자 편향
③ 코호트 분석 ④ MVP

079 고가 장비 중심 시장에서 장비를 구매하지 않던 소형 학교를 위한 공동 이용 서비스를 설계했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 차별화 전략 ② 블루오션 전략
③ 제품 로드맵 ④ SWOT 분석

080 알림 기능 실험에서 일부 사용자는 이전과 같은 화면과 알림을 유지했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 선택 편향 ② 프로토타입
③ MVP ④ 통제집단

081 매출 1,000만 원, 매출원가 680만 원이다. 매출총이익률은?

① 36% ② 28%
③ 32% ④ 40%

082 사업 모델을 한 장에 아홉 칸으로 정리하는 도구는?

① 간트 차트 ② SWOT
③ 마인드맵 ④ 비즈니스 모델 캔버스

083 중고 악기 앱이 거래 완료 시 판매 금액의 3%를 받는다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① B2G ② OEM
③ ODM ④ 거래 수수료 모델

객관식

66–155번

084 발주서를 보낸 날부터 부품이 연구실에 도착할 때까지 14일이 걸렸다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 지속 가능성 ② 현금흐름표
③ 데이터 최소화 ④ 리드 타임

085 팀이 매출총이익에서 본사 인건비와 판매 광고비를 뺐다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 고정비 ② 영업이익
③ 매출채권 ④ ARR

086 조립은 시간당 80개, 검사는 시간당 50개, 포장은 시간당 70개까지 가능하다. 공정이 직렬로 이어질 때 지속 가능한 최대 처리량은 시간당 몇 개인가?

① 50개 ② 57개
③ 43개 ④ 64개

087 팀이 한 달에 900만 원을 쓰고 300만 원을 받아 600만 원의 현금이 순감소했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 순 번 레이트(Net Burn Rate) ② 공헌이익
③ ARR ④ 매출채권

088 시드에 참여했던 펀드가 같은 회사의 다음 라운드에도 추가로 자금을 넣었다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 클리프 ② 지분 희석
③ 후속 투자 ④ 피치덱

089 공장이 자체 설계한 가습기를 고객 기업의 상표로 만들어 공급했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① OEM ② ODM
③ D2C ④ 판매 채널

090 팀이 자전거 이용자에게 최근 수리한 날 어떤 일을 겪었는지 일대일로 물었다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 고객 여정 지도 ② 표적 시장
③ 얼리어답터 ④ 고객 인터뷰

091 초기 주주가 갖고 있던 100주를 다른 투자자에게 팔았다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 피치덱 ② 벤처캐피털(VC)
③ 구주 매각 ④ 지분 희석

092 거래액 250만 원에 수수료율 4%가 적용된다. 해당 거래의 수수료 매출은?

① 8.6 만 원 ② 10 만 원
③ 12.8 만 원 ④ 11.4 만 원

객관식

66–155번

093 현금 유출이 월 1,250만 원, 현금 유입이 월 650만 원이다. 월 순현금 소진액은?

① 600 만 원 ② 684 만 원
③ 768 만 원 ④ 516 만 원

094 해외 수요를 포함한 전체 시장에서 국내에서 해당 규격으로 납품할 수 있는 부분만 추렸다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① TAM ② SOM
③ 고객 세분화 ④ SAM

095 월 고정비는 360만 원, 제품 한 개의 공헌이익은 8,000원이다. 손익분기점에 도달하려면 한 달에 몇 개를 팔아야 하는가?

① 387개 ② 450개
③ 513개 ④ 576개

096 투자자가 결산일 현재 회사의 현금, 채무, 자본 규모를 한 표에서 확인했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 지속 가능성 ② 단일 장애점(SPOF)
③ 재무상태표 ④ 전과정평가(LCA)

097 매출 1,500만 원에 영업이익 180만 원을 냈다. 영업이익률은?

① 13.7% ② 12%
③ 15.4% ④ 10.3%

098 방문자를 무작위로 나누어 신청 버튼 문구 두 가지의 클릭률을 비교했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 통제집단 ② 파일럿 운영
③ 코호트 분석 ④ A/B 테스트

099 공급사가 부품을 한 번에 500개 이상 주문해야 생산한다고 안내했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 최소 주문 수량(MOQ) ② 서비스 수준 협약(SLA)
③ 배치 처리 ④ 재무상태표

100 납품 가능한 학교가 500곳이지만 영업 인력과 경쟁을 고려해 3년 내 확보 가능한 30곳을 추정했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 페르소나 ② SOM
③ 제품·시장 적합성(PMF) ④ 표적 시장

101 팀이 상품 판매 매출에서 실제 판매한 상품의 원가만 뺐다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 매출총이익 ② 매입채무
③ 재고 회전율 ④ 유닛 이코노믹스

객관식

66–155번

102 팀이 단기 판매량뿐 아니라 원재료 조달과 폐기 단계가 장기적으로 감당 가능한지 검토했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 데이터 최소화 ② 배치 처리
③ 서비스 수준 협약(SLA) ④ 지속 가능성

103 팀이 공급사에서 부품을 받아 두고 약정에 따라 다음 달에 결제하기로 했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 매출채권 ② 영업이익
③ 유닛 이코노믹스 ④ 매입채무

104 양산 전에 키트를 살 고객의 결제를 받고 출시 후 발송하기로 했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 시장 점유율 ② 업셀링
③ 사전 주문 ④ 크로스셀링

105 월초 구독자가 400명이고, 이들 중 44명이 그달에 해지했다. 월초 구독자 기준 월 이탈률은?

① 9.5% ② 12.5%
③ 11% ④ 14%

106 키트 한 개를 더 만들 때마다 포장재와 부품값이 추가로 든다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 현금흐름 ② 장바구니 이탈률
③ 변동비 ④ 매입채무

107 매출의 35%가 한 거래처에서 나오고 총매출은 1,600만 원이다. 이 거래처 매출액은?

① 482 만 원 ② 638 만 원
③ 560 만 원 ④ 716 만 원

108 어떤 서비스가 사용자가 많아질수록 각 사용자가 얻는 가치도 커지는 현상을 무엇이라고 할까요?

① 네트워크 효과 ② 손익분기점
③ 규모의 경제 ④ 지분 희석

109 육성 프로그램을 마친 팀들이 투자자 앞에서 차례로 제품을 시연했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 리드 투자자 ② 후속 투자
③ 데모데이 ④ 전략적 투자자(SI)

110 여러 펀드가 한 라운드에 참여했고 그중 한 곳이 창업팀과 핵심 조건 협상을 주도했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 리드 투자자 ② 캡 테이블
③ 지분 희석 ④ 전략적 투자자(SI)

객관식

66–155번

111 다음 중 B2B 사업에 해당하는 사례는?

① 일반 이용자에게 음악 스트리밍 서비스를 제공하는 앱
② 기업에 인사관리 소프트웨어를 판매하는 회사
③ 대학생에게 커피를 판매하는 카페
④ 개인에게 운동화를 판매하는 쇼핑몰

112 응답자 중 추천 고객이 55%, 비추천 고객이 18%였다. NPS는?

① 37점 ② 32점
③ 47점 ④ 42점

113 공기질 센서 팀이 여러 시장을 비교한 뒤 실내 체육관 운영자에게 판매를 집중했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 얼리어답터 ② 고객 인터뷰
③ TAM ④ 표적 시장

114 사진 앱이 기본 편집은 무료로 두고 자동 배경 제거 기능만 유료로 판매한다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 라이선스 모델 ② 구독 모델
③ 프리미엄(Freemium) 모델 ④ SaaS

115 앱 오류 신고가 들어오자 담당자와 처리 상태가 표시되는 기록 번호를 발급했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 현금흐름표 ② 옵트인
③ 전과정평가(LCA) ④ 고객 지원 티켓

116 기본 멤버십을 결제하려는 고객에게 기능이 더 많은 상위 요금제를 권했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 재구매율 ② 업셀링
③ 시장 점유율 ④ 크로스셀링

117 운용사가 여러 출자자에게서 펀드를 조성해 기술 스타트업의 지분에 투자했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 벤처캐피털(VC) ② 텀시트
③ 캡 테이블 ④ 스톡옵션

118 앱 발견부터 첫 예약과 고객센터 문의까지 각 단계에서 겪는 감정을 한 장에 그렸다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 얼리어답터 ② SAM
③ 페르소나 ④ 고객 여정 지도

119 비상장 기업이 최초 공모를 통해 일반 투자자의 청약을 받았다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 손익계산서 ② 기업공개(IPO)
③ 클리프 ④ 캡 테이블

객관식

66–155번

120 팀이 '주 3회 야간 근무를 하는 29세 간호사 지수'를 설정하고 기능을 설계했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 표적 시장 ② 페르소나
③ 고객 인터뷰 ④ 제품·시장 적합성(PMF)

121 클라우드 업체와 계약하면서 월 가동률과 장애 대응 시간 목표를 정했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 서비스 수준 협약(SLA) ② 재무상태표
③ 옵트인 ④ 데이터 최소화

122 커피 로스터가 도매점 없이 자사몰에서 고객에게 원두를 판다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① OEM ② D2C
③ 구독 모델 ④ 프리미엄(Freemium) 모델

123 팀이 오프라인 박람회와 자사몰 중 어디로 판매할지 결정했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 판매 채널 ② SaaS
③ 마켓플레이스 ④ D2C

124 컵 회수 기계 팀이 투입구 위치를 시험하려고 골판지 모형을 만들었다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① A/B 테스트 ② MVP
③ 생존자 편향 ④ 프로토타입

125 창업자의 주식 수는 그대로지만 새 투자자에게 주식을 발행해 창업자 비율이 줄었다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 리워드형 크라우드펀딩 ② 구주 매각
③ 지분 희석 ④ 리드 투자자

126 광고 이메일 수신란을 비워 두고 가입자가 직접 체크해야 등록되도록 했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 재무상태표 ② 서비스 수준 협약(SLA)
③ 옵트인 ④ 현금흐름표

127 투자 직전 기업가치 8억 원에 신주 투자 2억 원을 더해 10억 원을 산정했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 포스트머니 기업가치 ② 지분 희석
③ 리워드형 크라우드펀딩 ④ 베스팅

128 팀이 올해 매출, 판매관리비, 영업이익을 한 표에서 확인했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 손익계산서 ② 텀시트
③ 리워드형 크라우드펀딩 ④ 구주 매각

객관식

66–155번

129 팀이 첫 서비스 출시와 초기 고객 검증에 필요한 자금을 투자자에게서 받았다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 스톡옵션 ② 시드 투자
③ 캡 테이블 ④ 후속 투자

130 재무 담당자가 외상으로 잡힌 매출과 구분해 통장에 입금되거나 출금된 금액을 추적했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 재고 회전율 ② 현금흐름
③ 매출총이익 ④ 유닛 이코노믹스

131 광고 노출이 2,000회, 클릭이 70회였다. 클릭률은?

① 4.5% ② 2.5%
③ 3.5% ④ 5.5%

132 발행 주식 1,500주 중 창업자가 900주를 가지고 있다. 회사가 투자자에게 신주 300주를 발행하고 창업자 주식 수는 그대로일 때, 발행 직후 창업자의 지분율은?

① 64% ② 50%
③ 43% ④ 57%

133 가정용 재활용 측정기가 보급되기 전부터 자비로 첫 제품을 구입한 소비자가 있다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 고객 여정 지도 ② 페르소나
③ 얼리어답터 ④ 비치헤드 마켓

134 매출 1,800만 원, 매출원가 990만 원이다. 매출총이익은?

① 923 만 원 ② 697 만 원
③ 1,036 만 원 ④ 810 만 원

135 이미 투자 유치에 성공한 팀만 조사해 모든 신생 기업의 자금 사정을 추정했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① A/B 테스트 ② 선택 편향
③ 생존자 편향 ④ 프로토타입

136 1월 초에 결제 중인 100명 가운데 1월 말에도 결제 중인 인원을 확인했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 고객 유지율 ② NPS
③ 전환율 ④ 활성화율

137 배달 앱이 주문 한 건의 수수료 수입과 건당 배달·결제 비용을 비교했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 고정비 ② 유닛 이코노믹스
③ 매출채권 ④ 영업이익

객관식

66–155번

138 한 펀드가 직접 유통망을 결합할 계획 없이 향후 지분 매각 수익을 기대해 투자했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 텀시트 ② 재무적 투자자(FI)
③ 지분 희석 ④ 손익계산서

139 대형 식품사가 재무 수익과 함께 포장 기술 협력을 기대하며 투자했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 인수합병(M&A) ② 전략적 투자자(SI)
③ 클리프 ④ 엑시트(Exit)

140 예비 장치가 없는 결제 서버 한 대가 고장 나자 모든 주문이 중단됐다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 고객 지원 티켓 ② 데이터 최소화
③ 리드 타임 ④ 단일 장애점(SPOF)

141 배송 플랫폼이 기사 배차, 경로 최적화, 현장 지원을 사업 운영의 필수 업무로 분류했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 전환 비용 ② 규모의 경제
③ 핵심 활동 ④ 차별화 전략

142 음성 인식 API가 처리한 오디오 분 수만큼 청구한다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 마켓플레이스 ② C2C
③ 종량제 ④ B2G

143 양산 준비 작업의 시작일과 종료일을 가로 막대로 표시해 일정 겹침을 확인했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 블루오션 전략 ② 브랜드 포지셔닝
③ 차별화 전략 ④ 간트 차트

144 팀이 원료 채취와 조립, 운송, 사용 후 폐기 과정에서 발생하는 환경 영향을 각각 계산했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 전과정평가(LCA) ② 리드 타임
③ 서비스 수준 협약(SLA) ④ 재무상태표

145 키트 업체가 1년 매출원가를 그해 평균 재고 금액으로 나눴다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 공헌이익 ② 매출총이익
③ 재고 회전율 ④ 매출채권

146 지난달 매출은 500만 원, 이번 달은 650만 원이었다. 지난달 대비 매출 증가율은?

① 38% ② 34%
③ 30% ④ 26%

객관식

66–155번

147 교육 브랜드가 설계도를 주고 공장에 자사 상표를 붙인 키트의 생산을 맡겼다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 판매 채널 ② SaaS
③ OEM ④ 광고 모델

148 팀이 창업자, 투자자, 임직원별 주식 수와 보유 비율을 정리했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 캡 테이블 ② 인수합병(M&A)
③ 텀시트 ④ 포스트머니 기업가치

149 B2C 사업의 예로 알맞은 것은?

① 병원용 의료 장비 ② 기업용 클라우드 서비스
③ 개인 대상 음식 배달 앱 ④ 공장에 납품하는 부품

150 투자자가 기존 창업자의 주식을 매입하는 대신 회사가 추가로 만든 주식을 배정받았다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 포스트머니 기업가치 ② 재무적 투자자(FI)
③ 신주 발행 ④ 구주 매각

151 상품 페이지를 본 사람 중 결제를 완료한 비율을 기록했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① DAU ② 전환율
③ 클릭률(CTR) ④ 사용자 온보딩

152 지원팀이 상담 직후 만족 또는 매우 만족을 고른 응답자 비율을 기록했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① LTV ② 클릭률(CTR)
③ 활성화율 ④ 고객 만족도(CSAT)

153 월 활성 사용자 400명으로 월매출 180만 원을 올렸다. 월 활성 사용자 기준 ARPU는?

① 5,760원 ② 5,130원
③ 3,870원 ④ 4,500원

154 배달 앱 팀이 직장인과 1인 가구를 나누어 각 집단의 구매 기준을 조사했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 비치헤드 마켓 ② SOM
③ 표적 시장 ④ 고객 세분화

155 팀이 이번 분기에는 결제 개선, 다음 분기에는 해외 언어 지원을 추진할 계획을 정리했다. 이 사례에 가장 잘 들어맞는 용어는?

① 전환 비용 ② 핵심 활동
③ 핵심 자원 ④ 제품 로드맵

단답형

156–250번

156 다음 설명에 해당하는 용어는? “스타트업이 첫 진입 대상으로 삼아 집중하는 좁고 구체적인 시장”

157 다음 설명에 해당하는 용어는? “근무 기간 등의 조건을 충족하면서 주식 관련 권리가 단계적으로 확정되는 구조”

158 제품이나 서비스를 사용한 고객이 다른 사람에게 추천할 의향을 측정하는 대표적인 지표의 영어 약자는 무엇일까요?

159 국내 학교 150곳이 연간 80만 원씩 지불한다고 가정할 때 연간 잠재 매출 규모는?

160 월초 보유 현금이 1,350만 원이었다. 해당 월 현금 유입이 530만 원, 유출이 740만 원이면 월말 보유 현금은?

161 200명이 상품 상세 페이지를 보고 26명이 결제했다. 방문자 기준 구매 전환율은?

162 다음 설명에 해당하는 용어는? “고객이 중요하게 여기는 독특한 기능이나 서비스로 경쟁 우위를 얻는 전략”

163 다음 설명에 해당하는 용어는? “매출에서 변동비를 차감한 금액”

164 고객 한 명을 새로 얻는 데 드는 비용을 뜻하는 영어 약자는?

165 일정 기간 동안 서비스를 이용하던 고객이 이탈한 비율을 뜻하는 지표는?

166 다음 설명에 해당하는 용어는? “신규 고객이 기업을 처음 접하고 유입되는 경로”

167 다음 설명에 해당하는 용어는? “한 달 동안 기준 활동을 한 중복 없는 이용자 수를 뜻하는 약자”

168 보유 현금은 5,400만 원이고 월 순현금 소진액이 600만 원으로 일정하다. 런웨이는 몇 개월인가?

169 사업 성과를 숫자로 확인하기 위해 정하는 ‘핵심 성과 지표’를 뜻하는 영어 약자는?

170 다음 설명에 해당하는 용어는? “장바구니에 상품을 담은 세션 중 구매를 완료하지 않은 세션의 비율”

171 월초 활성 고객 400명 중 376명이 월말에도 계속 이용했다. 이 집단의 월 유지율은?

172 다음 설명에 해당하는 용어는? “플랫폼에서 거래가 체결될 때 거래 금액의 일부 등을 받는 수익 모델”

173 다음 설명에 해당하는 용어는? “시장 전체 판매량이나 매출에서 특정 기업이 차지하는 비율”

174 스타트업이 투자금을 쓰고 수익을 내지 못해 자금이 바닥나기 쉬운 시기를 ‘죽음의 ◯◯’라고 한다. 빈칸은?

175 다음 설명에 해당하는 용어는? “기업이 정부나 공공기관을 대상으로 공급하는 거래 형태의 약자”

176 투자를 받기 전 기업가치를 뜻하는 용어는 무엇일까요?

단답형

156–250번

177 다음 설명에 해당하는 용어는? “핵심 사업 가설을 검증하기 위해 필요한 최소 기능을 담은 제품의 영어 약자”

178 다음 설명에 해당하는 용어는? “강점, 약점, 기회, 위협을 구분해 정리하는 전략 도구”

179 다음 설명에 해당하는 용어는? “기업을 인수하거나 두 기업을 합병하는 거래의 통칭”

180 월 구독료 4만 원을 내는 고객이 125명이다. 이 고객들이 만드는 MRR은?

181 다음 설명에 해당하는 용어는? “고객이 구매하려는 상품과 관련된 다른 상품을 함께 권하는 판매 방식”

182 기업의 총수입과 총비용이 같아져 이익도 손실도 발생하지 않는 지점을 무엇이라고 할까요?

183 다음 설명에 해당하는 용어는? “원재료나 상품을 외상으로 구입해 공급처에 아직 지급하지 않은 대금”

184 월 고정비는 240만 원, 제품 한 개의 공헌이익은 6,000원이다. 손익분기점에 도달하려면 한 달에 몇 개를 팔아야 하는가?

185 다음 설명에 해당하는 용어는? “기술이나 소프트웨어의 사용을 허락하는 대가로 요금을 받는 모델”

186 다음 설명에 해당하는 용어는? “상품이나 서비스를 제공한 뒤 고객에게 아직 받지 못한 판매대금”

187 다음 설명에 해당하는 용어는? “신규 고객 한 명을 확보하는 데 드는 평균 비용을 뜻하는 약자”

188 투자 전 기업가치가 21억 원이고 신규 투자자 한 명이 신주에 7억 원을 투자했다. 다른 변동이 없을 때 투자 직후 이 투자자의 지분율은?

189 다음 설명에 해당하는 용어는? “정해진 조건과 가격에 회사 주식을 살 수 있는 권리”

190 다음 설명에 해당하는 용어는? “개인 소비자끼리 거래하는 형태의 약자”

191 발행 주식 800주 중 창업자가 600주를 가지고 있다. 회사가 투자자에게 신주 200주를 발행하고 창업자 주식 수는 그대로일 때, 발행 직후 창업자의 지분율은?

192 다음 설명에 해당하는 용어는? “제품이 관련 시장 전체에 판매된다고 가정할 때의 전체 시장 규모를 뜻하는 약자”

193 지난달 매출은 400만 원, 이번 달은 460만 원이었다. 지난달 대비 매출 증가율은?

194 다음 설명에 해당하는 용어는? “누가 회사의 지분을 얼마나 보유하는지 보여주는 표”

195 다음 설명에 해당하는 용어는? “신규 사용자가 제품을 이해하고 첫 사용을 마치도록 돕는 과정”

196 다음 설명에 해당하는 용어는? “사용자에게 광고를 보여주고 광고주에게 대가를 받는 수익 모델”

197 구독형 사업에서 한 달 동안 반복적으로 발생하는 매출을 뜻하는 MRR의 풀네임은 무엇일까요?

단답형

156–250번

198 월초 구독자가 200명이고, 이들 중 16명이 그달에 해지했다. 월초 구독자 기준 월 이탈률은?

199 다음 설명에 해당하는 용어는? “일정 기간의 매출을 같은 기간의 사용자 수로 나눈 사용자당 평균 매출을 뜻하는 약자”

200 스타트업이 기존 제품이나 사업의 방향을 크게 바꾸는 것을 무엇이라고 할까요?

201 다음 설명에 해당하는 용어는? “사업 모델을 운영하는 데 필요한 주요 인력, 자산, 기술 등의 항목”

202 다음 설명에 해당하는 용어는? “다수의 판매자와 구매자가 만나 거래할 수 있게 하는 플랫폼”

203 다음 설명에 해당하는 용어는? “일정 기간의 현금 흐름을 영업, 투자, 재무 활동으로 구분해 보여주는 재무제표”

204 다음 설명에 해당하는 용어는? “월간 현금 유출에서 월간 현금 유입을 차감한 순 현금 소진액”

205 현금 유출이 월 930만 원, 현금 유입이 월 380만 원이다. 월 순현금 소진액은?

206 다음 설명에 해당하는 용어는? “하루 동안 기준 활동을 한 중복 없는 이용자 수를 뜻하는 약자”

207 캠페인에 360만 원을 써서 신규 유료 고객 45명을 유치했다. 이 캠페인의 CAC는?

208 다음 설명에 해당하는 용어는? “회사가 새 주식을 만들어 배정하는 행위”

209 다음 설명에 해당하는 용어는? “유동자산에서 유동부채를 뺀 금액”

210 다음 설명에 해당하는 용어는? “투자 금액, 기업가치, 주요 권리 등 투자 조건을 본계약에 앞서 정리한 문서”

211 투자자가 기업에 투자하기 전에 사업성, 재무, 법률관계 등을 종합적으로 검토하는 절차를 무엇이라고 할까요?

212 연간 매출원가 3,600만 원, 평균 재고자산 600만 원이다. 연간 재고 회전율은?

213 시장 전체 판매량 8,000개 중 우리 회사가 960개를 팔았다. 판매량 기준 시장 점유율은?

214 기업이 경쟁사보다 장기간 우위를 유지하게 해주는 방어력을 성에 둘러진 ‘해자’에 빗대어 표현한 용어는 무엇일까요?

215 초기 스타트업에 개인 돈을 투자하는 사람을 ‘◯◯ 투자자’라고 한다. 빈칸은?

216 다음 설명에 해당하는 용어는? “다수의 후원자에게서 자금을 모으고 제품 등 보상을 제공하는 방식”

217 엘리베이터를 타는 짧은 시간 안에 사업 아이디어를 설명하는 발표를 ‘엘리베이터 ◯◯’라고 한다. 빈칸은?

단답형

156–250번

218 다음 설명에 해당하는 용어는? “클라우드에서 소프트웨어를 서비스 형태로 제공하는 모델의 영어 약자”

219 스타트업이 현재 보유한 현금으로 버틸 수 있는 기간을 뜻하는 용어는 무엇일까요?

220 다음 설명에 해당하는 용어는? “기존 제품에서 다른 제품으로 옮길 때 드는 시간과 노력 또는 금전적 비용”

221 다음 설명에 해당하는 용어는? “추천 고객 비율에서 비추천 고객 비율을 뺀 고객 추천 지표의 약자”

222 다음 설명에 해당하는 용어는? “경쟁 대안과 비교해 고객의 인식 속에서 브랜드가 차지할 위치를 설계하는 활동”

223 기업이 고객에게 제공하는 핵심적인 가치나 혜택을 뜻하는 용어는 무엇일까요?

224 광고 노출이 5,000회, 클릭이 115회였다. 클릭률은?

225 단위당 공헌이익이 7,500원인 제품을 240개 팔았다. 총공헌이익은?

226 다음 설명에 해당하는 용어는? “고객 한 명이나 주문 한 건 같은 단위의 수익성과 비용 구조를 살피는 분석”

227 다음 설명에 해당하는 용어는? “제품이 시장의 중요한 수요를 충족하는 상태를 뜻하는 개념”

228 다음 설명에 해당하는 용어는? “공통된 특성이나 요구를 가진 고객을 여러 집단으로 나누는 과정”

229 다음 설명에 해당하는 용어는? “생산량이 늘면서 장기 평균 생산비가 낮아지는 현상”

230 다음 설명에 해당하는 용어는? “기업이 처음으로 주식을 일반 투자자에게 공개 모집하거나 매출하는 절차”

231 건당 주문 매출은 12,000원, 건당 변동비는 8,700원이다. 주문 1건의 공헌이익은?

232 현재 MRR이 350만 원이고 그 규모가 유지된다고 가정한다. 단순 연환산 ARR은?

233 매출총이익 640만 원, 판매비와관리비 510만 원이다. 영업이익은?

234 다음 설명에 해당하는 용어는? “제안한 기술이나 아이디어가 실제로 구현 가능한지 소규모로 확인하는 과정”

235 성장 가능성이 높은 기업에 전문적으로 투자하는 회사를 뜻하는 영어 약자는?

236 다음 설명에 해당하는 용어는? “고객이 정해진 기간마다 요금을 지불하는 수익 모델”

237 장바구니에 담은 세션 250건 중 95건에서 구매를 완료했다. 장바구니 이탈률은?

238 다음 설명에 해당하는 용어는? “신주에 대한 투자 금액이 반영된 투자 직후의 기업가치”

단답형

156–250번

239 다음 설명에 해당하는 용어는? “투자자나 창업자가 지분 매각 등으로 투자금을 회수하는 것”

240 응답자 중 추천 고객이 27%, 비추천 고객이 46%였다. NPS는?

241 고객이 제품이나 서비스를 구매하기까지 거치는 단계를 깔때기 모양으로 표현한 마케팅 개념은 무엇일까요?

242 다음 설명에 해당하는 용어는? “기존 고객이 신규 고객을 소개하면 혜택을 주어 유입을 늘리는 프로그램”

243 다음 설명에 해당하는 용어는? “전체 공정의 처리량을 제한하는 단계나 자원”

244 다음 설명에 해당하는 용어는? “목적을 달성하는 데 필요한 범위의 데이터만 수집하는 원칙”

245 다음 설명에 해당하는 용어는? “신규 사용자 중 제품의 핵심 가치를 경험했다고 정의한 행동을 완료한 비율”

246 다음 설명에 해당하는 용어는? “접근 가능한 시장 중 경쟁과 영업 역량을 감안해 현실적으로 확보할 수 있는 시장의 규모를 뜻하는 약자”

247 다음 설명에 해당하는 용어는? “투자자에게 사업의 문제, 해결책, 시장, 팀 등을 발표하는 슬라이드 자료”

248 납품 대금 1,750만 원 중 680만 원을 바로 현금으로 받았다. 남은 매출채권은?

249 투자자나 협력사와 중요한 정보를 공유하기 전에 체결하는 ‘비밀유지계약’의 영어 약자는?

250 다음 설명에 해당하는 용어는? “기준 고객 집단 중 일정 기간에 두 번째 이상 구매를 한 고객의 비율”

정답표 / OX 퀴즈

1–65번

001	O	002	X	003	O	004	X	005	X	006	O
007	X	008	O	009	X	010	X	011	O	012	X
013	X	014	O	015	X	016	O	017	X	018	O
019	O	020	X	021	O	022	X	023	O	024	O
025	X	026	O	027	O	028	O	029	O	030	X
031	X	032	O	033	X	034	O	035	X	036	X
037	O	038	O	039	O	040	O	041	X	042	O
043	X	044	X	045	O	046	O	047	O	048	X
049	O	050	X	051	O	052	X	053	O	054	O
055	X	056	X	057	O	058	O	059	X	060	X
061	X	062	X	063	X	064	O	065	X		

정답표 / 객관식

66–155번

066	④ 배치 처리	067	① 45건
068	③ 선택 편향	069	② LTV
070	③ 150 만 원	071	③ 베스팅
072	② 고정비	073	④ 15,600 만 원
074	④ 파일럿 운영	075	② 클릭률(CTR)
076	④ 클리프	077	② ARR
078	③ 코호트 분석	079	② 블루오션 전략
080	④ 통제집단	081	③ 32%
082	④ 비즈니스 모델 캔버스	083	④ 거래 수수료 모델
084	④ 리드 타임	085	② 영업이익
086	① 50개	087	① 순 번 레이트(Net Burn Rate)
088	③ 후속 투자	089	② ODM
090	④ 고객 인터뷰	091	③ 구주 매각
092	② 10 만 원	093	① 600 만 원
094	④ SAM	095	② 450개
096	③ 재무상태표	097	② 12%
098	④ A/B 테스트	099	① 최소 주문 수량(MOQ)
100	② SOM	101	① 매출총이익
102	④ 지속 가능성	103	④ 매입채무
104	③ 사전 주문	105	③ 11%
106	③ 변동비	107	③ 560 만 원
108	① 네트워크 효과	109	③ 데모데이
110	① 리드 투자자	111	② 기업에 인사관리 소프트웨어를 판매하는 회사
112	① 37점	113	④ 표적 시장
114	③ 프리미엄(Freemium) 모델	115	④ 고객 지원 티켓
116	② 업셀링	117	① 벤처캐피털(VC)
118	④ 고객 여정 지도	119	② 기업공개(IPO)
120	② 페르소나	121	① 서비스 수준 협약(SLA)
122	② D2C	123	① 판매 채널
124	④ 프로토타입	125	③ 지분 희석

정답표 / 객관식

66–155번

126	③ 옵트인	127	① 포스트머니 기업가치
128	① 손익계산서	129	② 시드 투자
130	② 현금흐름	131	③ 3.5%
132	② 50%	133	③ 얼리어답터
134	④ 810 만 원	135	③ 생존자 편향
136	① 고객 유지율	137	② 유닛 이코노믹스
138	② 재무적 투자자(FI)	139	② 전략적 투자자(SI)
140	④ 단일 장애점(SPOF)	141	③ 핵심 활동
142	③ 종량제	143	④ 간트 차트
144	① 전과정평가(LCA)	145	③ 재고 회전율
146	③ 30%	147	③ OEM
148	① 캡 테이블	149	③ 개인 대상 음식 배달 앱
150	③ 신주 발행	151	② 전환율
152	④ 고객 만족도(CSAT)	153	④ 4,500원
154	④ 고객 세분화	155	④ 제품 로드맵

정답표 / 단답형

156–250번

156	비치헤드 마켓	157	베스팅
158	NPS	159	12,000 만 원
160	1,140 만 원	161	13%
162	차별화 전략	163	공헌이익
164	CAC	165	이탈률(Churn Rate)
166	고객 획득 채널	167	MAU
168	9개월	169	KPI
170	장바구니 이탈률	171	94%
172	거래 수수료 모델	173	시장 점유율
174	계곡	175	B2G
176	프리머니 기업가치(Pre-money Valuation)	177	MVP
178	SWOT 분석	179	인수합병(M&A)
180	500 만 원	181	크로스셀링
182	손익분기점(BEP)	183	매입채무
184	400개	185	라이선스 모델
186	매출채권	187	CAC
188	25%	189	스톡옵션
190	C2C	191	60%
192	TAM	193	15%
194	캡 테이블	195	사용자 온보딩
196	광고 모델	197	Monthly Recurring Revenue
198	8%	199	ARPU
200	피벗(Pivot)	201	핵심 자원
202	마켓플레이스	203	현금흐름표
204	순 번 레이트(Net Burn Rate)	205	550 만 원
206	DAU	207	8 만 원
208	신주 발행	209	운전자본
210	텀시트	211	실사(Due Diligence, DD)
212	6회	213	12%
214	경제적 해자(Economic Moat)	215	엔젤

정답표 / 단답형

156–250번

216	리워드형 크라우드펀딩	217	피치(Pitch)
218	SaaS	219	런웨이(Runway)
220	전환 비용	221	NPS
222	브랜드 포지셔닝	223	가치 제안(Value Proposition)
224	2.3%	225	180 만 원
226	유닛 이코노믹스	227	제품·시장 적합성(PMF)
228	고객 세분화	229	규모의 경제
230	기업공개(IPO)	231	3,300원
232	4,200 만 원	233	130 만 원
234	기술 개념 증명(PoC)	235	VC
236	구독 모델	237	62%
238	포스트머니 기업가치	239	엑시트(Exit)
240	-19점	241	퍼널(Funnel)
242	고객 추천 프로그램	243	병목
244	데이터 최소화	245	활성화율
246	SOM	247	피치덱
248	1,070 만 원	249	NDA
250	재구매율		