하늘에서 온 방문자들

버 섯 포 자

우리가 비록 적은 믿음을 가지고 있다 하더라도 하나님께서는 그 믿음을 더 크게 성장시키실 수 있습니다.

Table of contents

목차

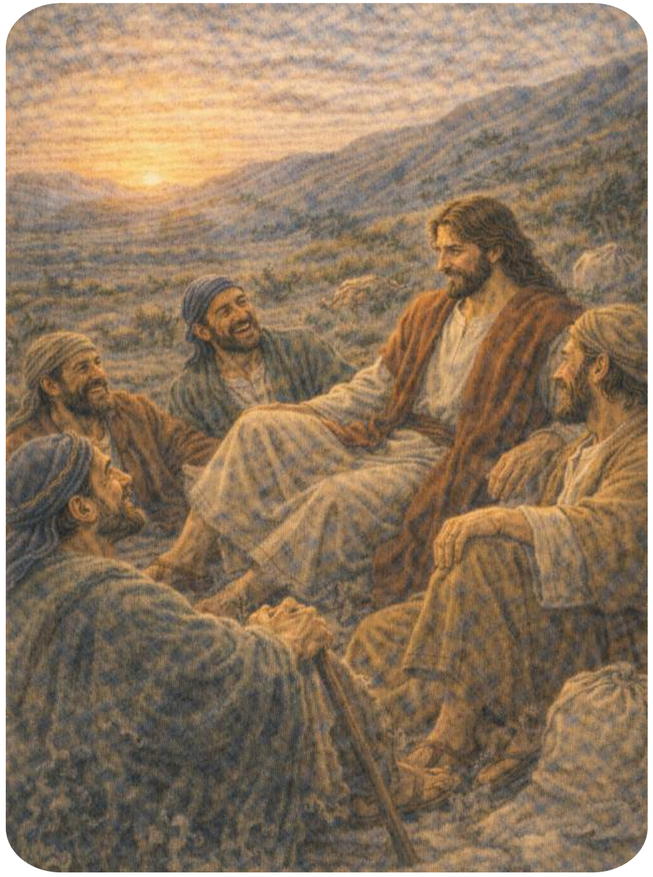
01 성경말씀 회상하기

02 중심생각 연결하기

03 천연계로 확장하기

04 성경학습활동 1

05 성경학습활동 2



예수님과 제자들은 여러 곳을 다니며 사람들을
가르치고 병든 사람들을 고쳐 주셨어요.

어느 날 해가 저물 무렵,
모두 너무 지쳐서 산자락에서 쉬게 되었어요.

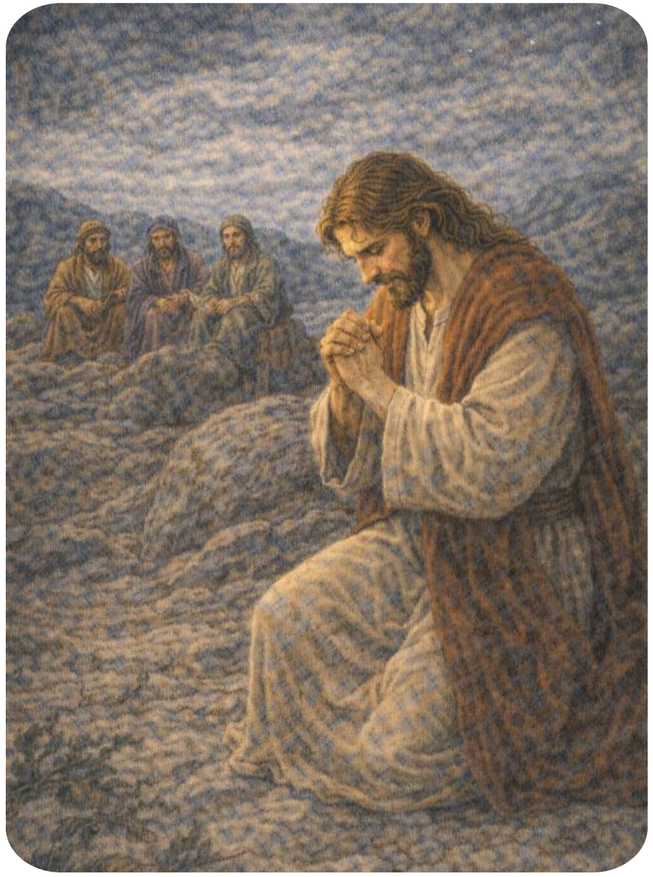
제자들은 이제야 쉴 수 있다며 기뻐했어요.



그런데 예수님은 베드로와 야고보,
요한에게 함께 산 위로 올라가자고 하셨어요.

다른 제자들은 아래에 남았고,
세 제자는 어두워지는 길을 따라 올라갔어요.

너무 피곤해서 왜 계속 올라가야 하는지
이해하기 어려웠어요.



산에 오르는 동안 제자들의 마음에는
걱정과 의문이 가득했어요.

“예수님은 언제 왕이 되실까? 정말 메시아가 맞을까?”

그때 예수님은 홀로 무릎을 꿇고
하나님께 기도하셨어요.



기도하시던 중, 갑자기 예수님의
모습이 눈부시게 변했어요.

얼굴과 옷이 빛처럼 환하게 빛났고,
모세와 엘리야가 함께 나타났어요.

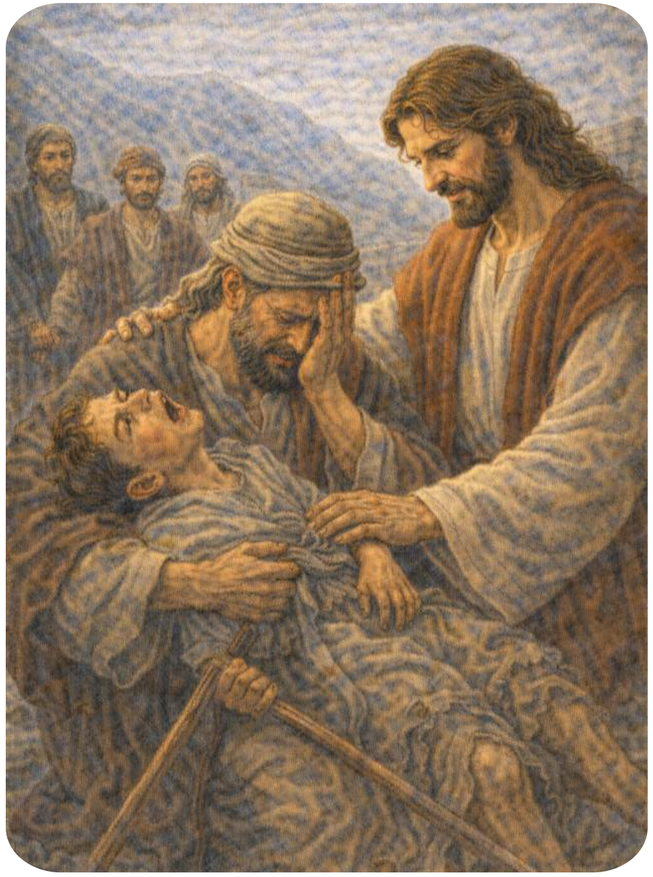
제자들은 두려움에 가득 찼지만,
예수님이 누구신지 분명히 보게 되었어요.



그때 밝은 구름 속에서
하나님의 음성이 들려왔어요.

“이는 내 사랑하는 아들이니,
너희는 그의 말을 들어라.”

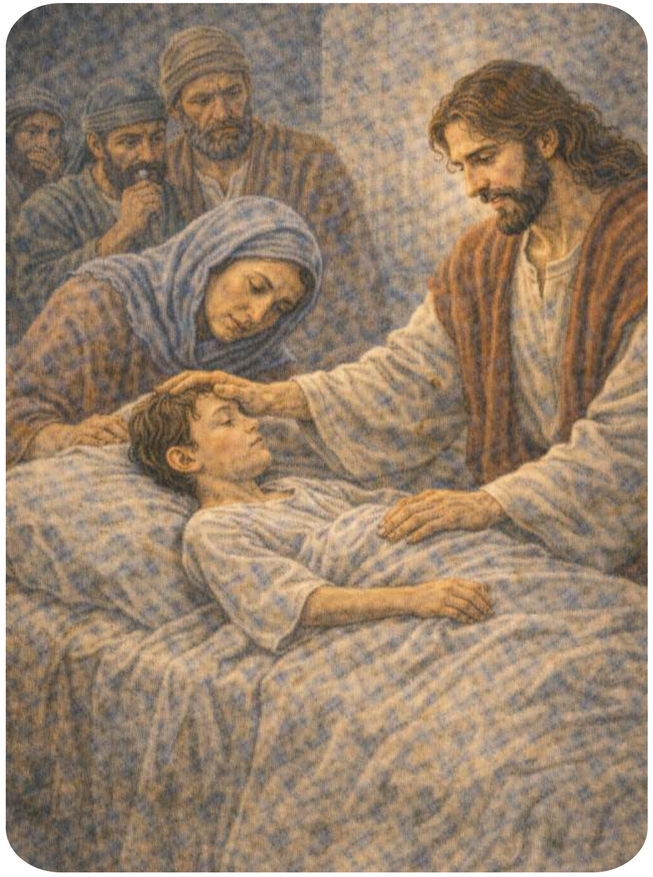
제자들은 땅에 엎드렸고,
예수님은 다정히 다가와 안심시켜 주셨어요.



산에서 내려온 뒤, 예수님은 귀신 들린 아이를
데려온 아버지를 만나셨어요.

제자들은 그 아이를 고치지 못해
부끄러워하고 있었어요.

아버지는 울며 말했어요. “믿습니다.
제 믿음 없는 것을 도와주세요.”



예수님은 아이를 고쳐 주시며
믿음의 중요성을 가르쳐 주셨어요.

믿음은 아주 작아 보여도,
하나님을 신뢰하면 자라날 수 있어요.

제자들은 다시 예수님만 의지해야
한다는 것을 배우게 되었어요.

"오직 우리 주 곧 구주 예수 그리스도의 은혜와 그를 아는 지식에서 자라 가라 영광이 이제와 영원한 날까지 그에게 있을 지어다"(베드로후서 3장 18절)

우리가 비록 적은 믿음을 가지고 있다 하더라도
하나님께서는 그 믿음을 붙드시고 더 크게 자라나게 하실 수 있습니다.

버 섯 포 자



포자는 아주 작지만, 시간이 지나면 새 생명으로 자라요.
비록 제자들도 그 믿음이 흔들렸지만, 예수님을 바라볼 때 믿음이 다시 자랐어요.

버섯은 식물이 아니에요

버섯은 식물처럼 씨앗으로 자라지 않아요.

버섯은 균류로, 식물과 동물과는
다른 생물이에요.

스스로 양분을 만들지 않고,
주변의 유기물을 분해하며 살아가요.





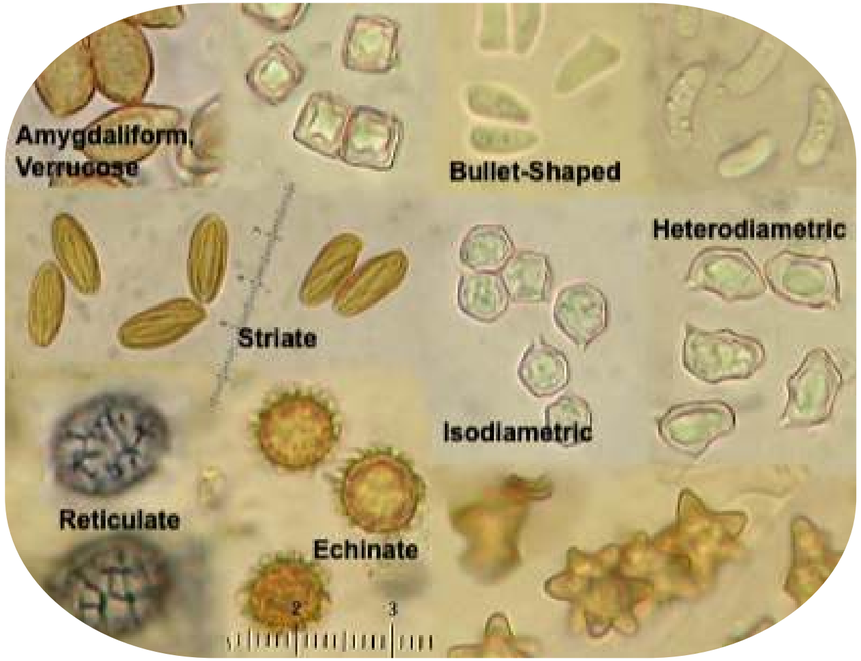


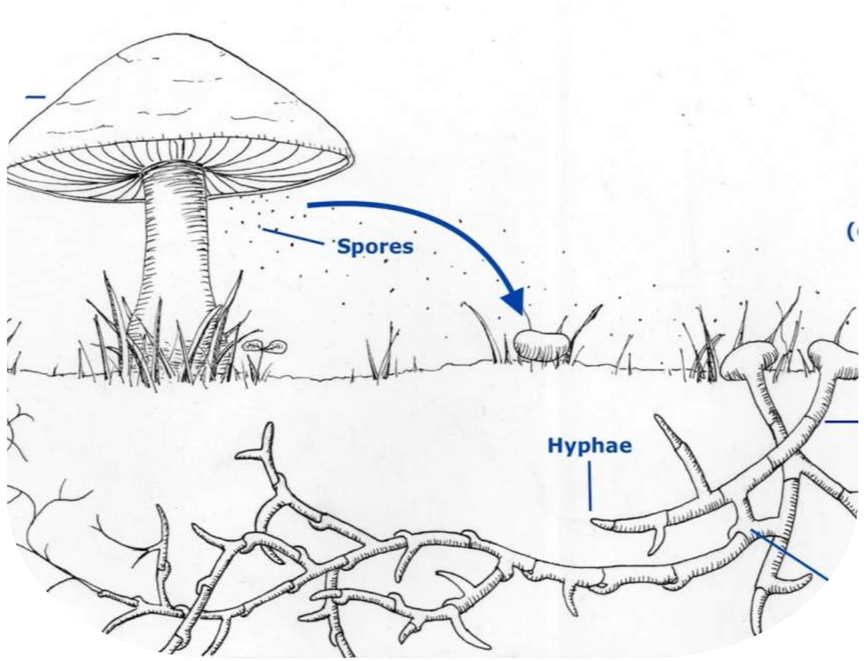
우리가 보는 버섯은 균의 아주 작은 일부예요.
균의 대부분은 땅속에서 실처럼 퍼진 구조로 살아가요.
이 땅속 구조를 균사체라고 불러요.





균사체는 뿌리처럼 사방으로 퍼지며 자라요.
썩은 나무나 낙엽 속 영양분을 흡수해요.
숲에서는 여러 식물과 연결되어 양분의 흐름을 돕기도 해요.





버섯의 중요한 역할은 포자를 만드는 거예요.
포자는 아주 작아서 눈으로는 볼 수 없어요.
바람이나 물을 따라 멀리 퍼질 수 있어요.

균은 크기와 색이 매우 다양해요

버섯은 크기와 색, 모양이 매우 다양해요.
몇 밀리미터 크기도 있고,
사람보다 큰 종도 있어요.

이는 균이 살아가는 환경이
매우 다양하기 때문이에요.



아주 작은 믿음이 자라는 방법

버섯은 눈에 보이지 않는
작은 포자에서 시작해요.

겉으로는 작고 연약해 보여도,
알맞은 환경을 만나면 크게 자라요.



아주 작은 믿음이 자라는 방법

우리의 믿음은 이와 같이
지금은 작아 보여도

우리의 마음 속 예수님을
믿고 순종하기로 선택하면

하나님께서 그 믿음을
가장 좋은 방법으로 자라게 하세요.



비즈니스 모델: 수익 창출 구조와 확장 가능성

1

핵심 수익 모델



회사의 가장 핵심적인 수익 모델을 설명합니다. 고객이 어떤 가치에 비용을 지불하는지 명확히 보여주세요.

2

확장 수익 모델



핵심 수익 모델을 보완하거나 다른 고객군을 타겟하는 두 번째 수익 모델을 설명합니다.

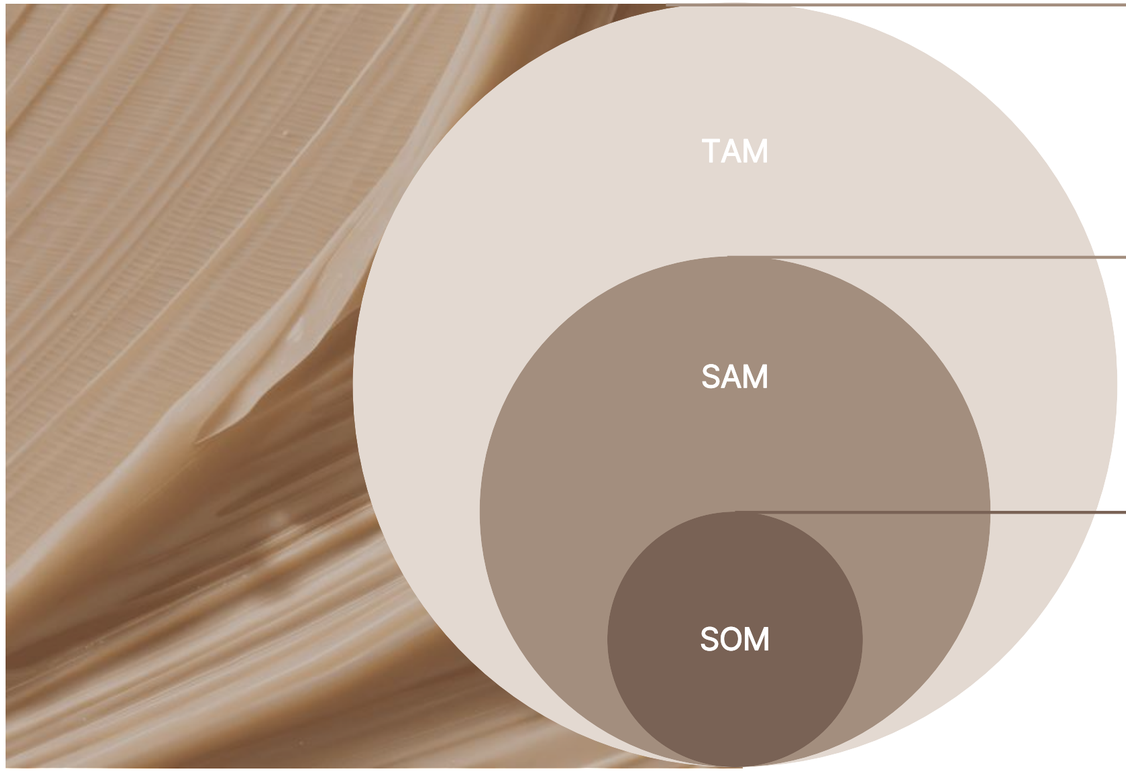
3

잠재적/부가 수익 모델



향후 계획 중이거나 현재 비중은 작지만 잠재력이 큰 부가 수익 모델이 있다면 제시하세요.

기회: 성장하는 뷰티 시장의 잠재력



TAM 전체시장

회사가 속한 가장 큰 시장의 규모를 제시하세요.

SAM 유효 시장

그중 회사의 제품/서비스가 공략 가능한 시장의 규모를 보여주세요.

SOM 초기 목표 시장

향후 1~3년 내에 현실적으로 점유할 수 있는 시장의 규모를 정의하세요.

성과: 지금까지의 성장 지표와 검증

MAU 월간 활성 사용자 수

150 만 명

누적 가입자, 월간 활성 사용자(MAU), 재방문율 등 서비스의 인기를 증명하는 지표를 제시하세요.

MRR 월간 반복 수익

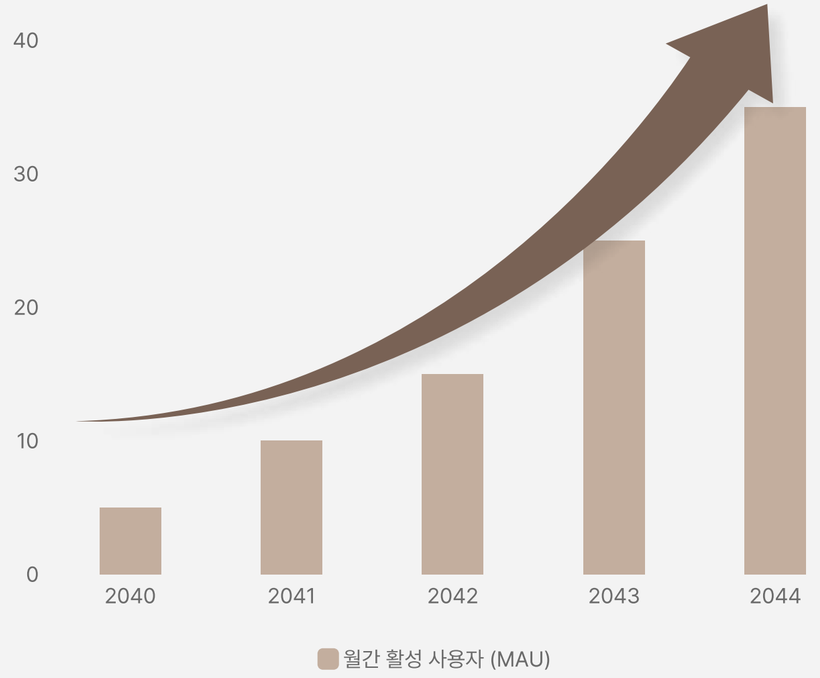
150 억

매출, 거래액, 월간 반복 매출(MRR) 등 회사의 재무적 성장을 증명하는 지표를 제시하세요.

CSAT 고객 만족도 점수

9.5 / 10

고객 재구매율, 만족도 평점, 주요 고객 후기 (Testimonial) 등을 통해 서비스의 품질을 증명하세요.



*페이지 내 인물사진은 샘플이미지입니다.

Growth Strategy

향후 확장 계획: 글로벌 진출 로드맵

국내 시장 선점

목표 이 단계의 구체적인 목표를 작성해주세요

전략 목표 달성을 위한 구체적인 액션 플랜을 제시해주세요.
관련 상세내역을 간략하게 입력하세요. 내용을 간략하게 입력하세요.



아시아 시장 진출

목표 이 단계의 구체적인 목표를 작성해주세요

전략 목표 달성을 위한 구체적인 액션 플랜을 제시해주세요.
관련 상세내역을 간략하게 입력하세요. 내용을 간략하게 입력하세요.



글로벌 리더십 확보

목표 이 단계의 구체적인 목표를 작성해주세요

전략 목표 달성을 위한 구체적인 액션 플랜을 제시해주세요.
관련 상세내역을 간략하게 입력하세요. 내용을 간략하게 입력하세요.



팀 소개: 성공을 이끌 핵심 인재들



김미리 직급

핵심 팀원들의 사진, 이름, 직책, 그리고 이 사업을 성공시킬 수밖에 없는 핵심 경력과 전문성을 간결하게 소개하세요.



최미리 직급

핵심 팀원들의 사진, 이름, 직책, 그리고 이 사업을 성공시킬 수밖에 없는 핵심 경력과 전문성을 간결하게 소개하세요.



박비즈 직급

핵심 팀원들의 사진, 이름, 직책, 그리고 이 사업을 성공시킬 수밖에 없는 핵심 경력과 전문성을 간결하게 소개하세요.



김미리 직급

핵심 팀원들의 사진, 이름, 직책, 그리고 이 사업을 성공시킬 수밖에 없는 핵심 경력과 전문성을 간결하게 소개하세요.

The Ask & Financials

투자 요청 & 재무: 필요한 자금과 재무 계획

투자 유치 목표

150 억 원

5개년 매출 목표

340 억 원

5년 성장 목표

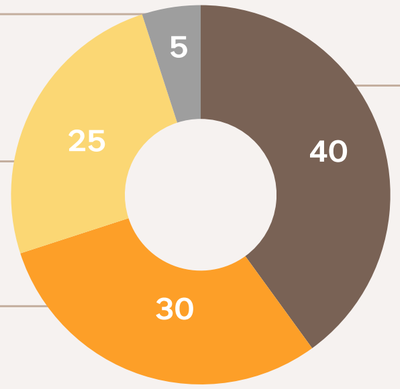
340 억 원

자금 사용 계획

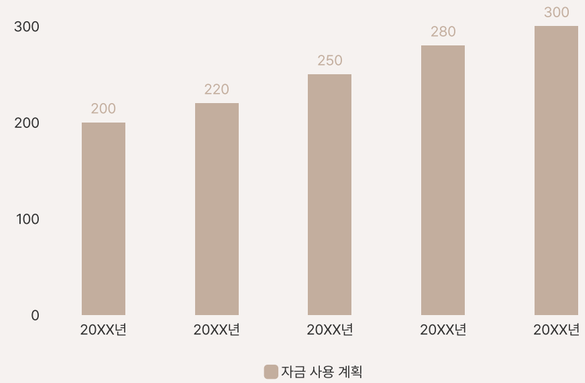
운영 자금 및 기타
17 억 원

핵심 인재 영입
85 억 원

마케팅 및 고객 확보
102 억 원



R&D 및 기술 고도화
135 억 원



행복한 안식일 보내세요

