

# 미국 동부 진출 스타트업 프로그램 모집 안내

<창업지원단(2025. 6. 24.)>

## □ 개요

- 사업명: 서울대 초기창업팀 미국시장 진출 연계 프로그램(ERA 뉴욕 현지 연수)
- 목표: 미국 시장의 수요, 고객 기대치 및 비즈니스 기회 분석
- 운영기간: 2025. 8.~2025. 9.
- 선발규모: 5개 팀
- 분야: 전 분야
- 지원사항: 프로그램 참가비, 1인 왕복 항공료(약 300만원/인 예상) ※ 그 외 비용은 개인부담
- 주관기관: 미국 동부 엑셀러레이터 ERA(Entrepreneur Roundtable Accelerator)

- 뉴욕을 기반으로 하는 스타트업 엑셀러레이터이며 초기 단계 벤처 캐피털 펀드
- 2011년 설립 이후 뉴욕에서 가장 영향력있는 스타트업 엑셀러레이터로 성장
- 주요성과: 350개 이상 초기 단계 스타트업 투자

구분	회사명	소개
1	TripleLift	광고 기술 분야의 선도 기업 2021년 Vista Equity Partners에 의해 기업 가치 14억 달러로 평가
2	Katapult	렌탈 및 구매 금융 서비스 플랫폼 2021년 기업 가치 10억 달러로 평가되며, SPAC을 통해 상장
3	Fund That Flip	부동산 투자 플랫폼
4	Scentbird	향수 구독 서비스
5	CUPS	독립 커피숍을 위한 모바일 앱

## □ 선발과정

- 선발절차 ※ 사정에 따라 일부 변동 가능함

모집공고	서류평가	영어인터뷰	사전교육	현지일정	결과보고서
창업지원단 홈페이지 접수	신청서류 평가 (2배수)	화상영어 면접평가 (5개 팀 선발)	현지 일정 안내	프로그램 참여	프로그램참여 결과보고
~7. 25.	8. 중		8. 말	9. 8.~9. 12.	~9. 말

### ○ 신청자격

- 12~18개월 내 미국 시장 진출을 목표로 하는 스타트업
- 창업기업의 주요멤버가 서울대 학석박 재학생이 있는 팀
- 영어 의사소통이 원활하게 가능한 팀
- 우대조건: 창업지원단 프로그램 기참여한 팀
- 유의사항: 해외여행 결격사유가 없는 자, 특별한 사유 없이 중도 포기하는 경우 지원금 회수

○ 모집관련

- 모집기간: 2025. 7. 25.(금)까지
- 모집방법: 서울대학교 창업지원단 홈페이지(<https://startup.snu.ac.kr/>) 신청접수

① 서류평가

- 일정: 2025. 7.중
- 평가위원: 창업지원단 및 ERA
- 평가항목:

항목	평가항목	배점
미국 시장 진출의 명확성	12~18개월 내 미국 시장 진출 계획의 구체성과 실현 가능성	30
팀 역량	창업팀의 구성, 핵심 인력의 전문성 및 서울대 재학생 포함 여부	25
사업 아이템 경쟁력	제품·서비스의 차별성, 미국 시장에서의 성장 가능성 여부	25
IR 자료의 완성도	IR Deck의 명확성, 영어 사용 여부, 비즈니스 모델 표현력	20
합계		100

② 영어인터뷰

- 일정: 2025. 8.초
- 평가위원: ERA
- 평가항목: 사업아이템, 미국 시장 진출을 위한 준비 정도, 언어 등
- 팀별 15분~20분 정도 영어 인터뷰 및 질의응답 진행

③ 온라인 사전교육

- 일정: 2025. 8.말
- 교육자: 창업지원단 및 ERA
- 현지 프로그램 참여 전 점검사항 및 준비 안내

④ 현지일정 수행

- 일정: 2025. 9. 8.(월)~9. 12.(금) (5일간 진행)
- 세부 프로그램은 별첨 자료 참고

⑤ 결과보고서 작성

- 일정: 2025. 9.말까지
- 현지 일정 수행에 대한 결과보고서 작성

○ 제출서류

- 신청서
- 기업별 영문 IR자료: 해외 진출 준비도, 해외 사업실적이 있다면 기재
- 사업자등록증(해당자)
- 기타

○ 문의사항: 창업지원단([wmkim@snu.ac.kr](mailto:wmkim@snu.ac.kr), 02-880-8984)



Seoul National University Innovation Center

Explore Program, Sample Schedule<sup>1</sup>

## Monday

11:00 AM – 12:00 PM

### Program Orientation + Kickoff

We kick off the week by reviewing the upcoming sessions, sharing lunch, and participating in an interactive session focused on US go-to-market (GTM) strategies. This lays the groundwork for a productive, insightful program.

1:00 PM – 2:00 PM

### Expanding Your Network in the US

Founders will dive into a hands-on workshop that introduces strategies for building strong US networks and navigating cultural differences in US business environments.

3:00 PM – 4:00 PM

### First Investor Pitch Practice

Each participant delivers a 30-second elevator pitch. The session focuses on clear messaging and handling Q&A confidently, with tailored feedback to help refine delivery.

## Tuesday

10:00 – 11:00 AM

### Managing the US Fundraising Process

ERA Investment Team member will lead a session on the cultural differences in managing a fundraising process in the US, and share best practices based on the success that ERA companies have seen.

---

<sup>1</sup> This schedule is subject to change.



12:00 – 1:00 PM

The B2B Enterprise Sales Process in the US

A sales expert will guide participants through best practices and key steps for navigating the enterprise sales process in the US.

3:30 – 4:30 PM

Second Pitch Practice Session

Participants will present their refined 30-second pitches to ERA's Managing Partner and receive expert feedback focused on clarity, structure, and delivery.

6:00 – 8:00 PM

Entrepreneurs Roundtable Event at Microsoft Times Square

ERA hosts a monthly event for founders and investors to gather and network. There will be an investor speaker and startups pitching to that investor.

Wednesday

10:00 - 11:00 AM

Speaker Session with a Korean Entrepreneur

A successful Korean founder will speak about their experience launching ventures in the US and share insights into what it takes to launch a successful startup in the US.

12:00 - 1:00 PM

Third Investor Pitch Practice Session

An investor guest will provide feedback as participants continue refining their pitches.

3:00 - 4:00 PM

Banking for Startups in the US



Anand Deshpande, Head of Partnerships at Mercury, will give a presentation on essential considerations for global startups establishing banking operations in the US.

## Thursday

10:00 - 11:00 AM

### Fielding Investor Q&A

An ERA investment team member leads a session on the types of questions US investors typically ask and how to respond with clarity and confidence.

11:30 to 12:30 PM

### Fireside Chat with ERA Founders

A panel of ERA founders will speak about their experiences in launching and operating a startup in the US market. All participants will be welcome to ask questions during this session.

### Afternoon Office Hours

#### One-on-one Office Hours

Each team will have office hours to ask any questions about their business model, go-to-market strategy, and pitch decks.

## Friday

11 AM - 12 PM

### Customer Discovery in the US

This session will focus on how international founders have conducted market validation, found early customers, and adapted messaging to appeal to American buyers.

1:30 - 2:30 PM

### US Expansion Plans, Focusing on Your Customer



Founders will present their US expansion plans and their customer focus. During the session, each team will receive feedback on their strategy and next steps.

3:00 - 4:00 PM

#### Final Report-out Session

Each company will report on its reflections on the program and time in New York City. We will also take a group photo.