



## White Castle Partners

### 기 관 개 요

기관명	White Castle Partners	창업기업 지원국가	영국(런던)
설립년도	2014	대표자	Peter Madsen
홈페이지	<a href="https://www.whitecastle-partners.com">https://www.whitecastle-partners.com</a>		
전문분야	핀테크, 에듀테크, 클린테크, 패션테크, B2B SaaS, 로봇틱스, 모빌리티, AR/VR, IOT, 헬스 바이오테크, E-commerce, 미디어, Sustainability, 에너지, 하드웨어, Consumer product 등 전 분야		
컨소시엄	-		
프로그램 일정(안)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ (국내 프로그램) '22.6.13.(월) ~ 7.22.(금)</li> <li>■ (현지 프로그램) '22.9.19.(월) ~ 10.28.(금)</li> </ul>		

### 프로그램 주요내용

기관 현황 및 특징	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 2014년 설립되었으며, 총 12개의 유럽국가, 350개 이상의 스타트업 지원</li> <li>■ 스타트업 투자성과는 누적 총 80 Million 유로로 평균 40% 성공률 (Goboony, Pass The Key, Rundit, SchoolFox, Hubs, UFO Drive 등)</li> <li>■ WCP가 개발한 "VROOM"이라는 투자 유치 IR 이벤트는 유럽에서 공식 브랜드로 알려졌으며, VROOM Summit, VROOM Live Spotlight, VROOM Caravan, VROOM Virtual Spotlight 등으로 구분되어 운영</li> </ul>
참여인력	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Peter Madsen (CEO) <ul style="list-style-type: none"> <li>- linkedin : <a href="https://www.linkedin.com/in/pemadsen/">https://www.linkedin.com/in/pemadsen/</a></li> </ul> </li> <li>■ Keegan Sard (Director of Business Development) <ul style="list-style-type: none"> <li>- Working with startups and scale-ups over the past 10+ years</li> <li>- core focus is operations, sales, and technology improvement</li> <li>- linkedin : <a href="https://www.linkedin.com/in/keegansard/">https://www.linkedin.com/in/keegansard/</a></li> </ul> </li> <li>■ Mila Mihaylova(Managing Director) <ul style="list-style-type: none"> <li>- fifteen years of experience in marketing and sales in the US and Europe</li> <li>- linkedin : <a href="https://www.linkedin.com/in/milamihaylova/">https://www.linkedin.com/in/milamihaylova/</a></li> </ul> </li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Soyeh Kim(CFO, Financial Advisor) <ul style="list-style-type: none"> <li>- Over 15 years of experience in Finance, Accounting, Risk management and business development</li> <li>- linkedin : <a href="https://www.linkedin.com/in/soyeh-kim-64b744114/">https://www.linkedin.com/in/soyeh-kim-64b744114/</a></li> </ul> </li> <li>■ Helen Haggstrom Brena(Operation Director) <ul style="list-style-type: none"> <li>- Multilingual operations professional who previously worked in various industries for several international companies in Europe.</li> <li>- linkedin : <a href="https://www.linkedin.com/in/helen">https://www.linkedin.com/in/helen</a></li> </ul> </li> </ul>
국내 프로그램 운영계획	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 1주차 : 오리엔테이션 및 소개</li> <li>■ 2주차 : 멘토링 &amp; 워크샵 "재무관리(Financial Management), 브랜딩, 마케팅"</li> <li>■ 3주차 : 멘토링 &amp; 워크샵 "시장 환경분석(Market Landscape), 데이터 룸, 세일즈"</li> <li>■ 4주차 : 멘토링 &amp; 워크샵 "프로젝트 관리(Project management), 스케일링 인재, 문화(Cultures), 기술(Technology), 피치 코칭(Pitch coach)"</li> <li>■ 5주차 : 2-4주 워크샵에서 배운 내용에 대한 구현(Implement)</li> <li>■ 6주차 : 피치 준비, 네트워킹, 데모 데이 연습 - Module 1</li> </ul>
현지 프로그램 운영계획	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 1주차 : 오리엔테이션 및 Welcome to EU/UK</li> <li>■ 2주차 : 프로그램 1 커리큘럼 구현 진행 상황 검토</li> <li>■ 3주차 : 네트워킹 미팅, 피치 준비 Module 2</li> <li>■ 4~5주차 : 네트워킹 미팅(기업 파트너, 잠재 고객, 멘토, 전문가, 기타 관련 기관)</li> <li>■ 6주차 : 데모 데이, 투자자와의 네트워킹</li> </ul>
정규 프로그램 외 제공 가능 서비스	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 스타트업 문서 관련(Startup Documents &amp; Examples) 코칭 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 유럽 투자자들이 스타트업에게 요구하는 문서 설명 및 예시</li> <li>- 캡테이블, 피치덱, Financial 모델링, 텀시트, NDA 등 예시자료를 통한 코칭</li> </ul> </li> </ul>
네트워크 보유현황 및 활용계획	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ (기업파트너) Lenovo, Allianz, McLaren, Liberty Global, Husse, ING, Sony, AI, Silversea, Fila, Renault, Media Markt, Santander, Carrefour</li> <li>■ (멘토, 전문가) 핀테크, SaaS, 하드웨어, 헬스케어, E-Commerce, 에듀테크, 패션 테크, AI, 에너지 등 전문가 및 약 250명 이상의 멘토 보유</li> <li>■ 활용계획 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 유럽에 있는 정부 기관, 기업 파트너, 비즈니스 리더/멘토, 다양한 투자자(VC, 사모펀드 및 Family Office 등)에게 스타트업 소개 및 연결 예정</li> </ul> </li> </ul>
창업기업 선정 시 주요 평가항목	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 성과(투자 등), 비즈니스 모델의 차별성, 시장 경쟁력(시장 크기, 타겟 등), 대표자 및 팀원 역량, 창업아이템(기술) 개발 현황, 시장 수익성 등</li> </ul>