RUSH-SPRIT

CP1_SPRINT_기업분석 프로젝트

AIB_14 천세희

1 기업분석 & 어플소개

2 시장 분석 & 경쟁사 분석

3 결론 및 방향성





기업 소개

기업명: 스프린트

대표자 : 김종인

기업구분 : 중소기업

설립일: 2020.10.15

업종 : 응용 소프트웨어 개발 및 공급업

산업분야: 헬스케어



기업 연혁

2020.10

스프린트 창업

14일간집중식습관케어서비스 <스프린트 챌린지〉오픈 2021.04

스프린트 공식 인스타그램 오픈

2022.03

신한 퓨처스랩 8기 선정 스타트업육성프로그램퓨처스랩 8기 선정

2021.02

스프린트 새로운 버전 출시 식단수정,아이지복수업로드 몸무게비공개,식단별탄단지추가 2021.09

버전 2.0.0 출시 어플속도개선 2022.07

스프린트 정식 어플 출시

스프린트는..

스프린트는 현재 식단 관리 어플 '스프린트'를 개발, 운영중인 기업으로 어플 내 서비스를 무료/유료로 나누어 서비스를 고객에게 제공하고 있다.

현재 앱내 광고는 진행하고 있지 않아 수익은 대부분 멤버십 결제에서 창출된다.

2022.11 스프린트의 식단 데이터를 바탕으로 고객에게 적합한 식단을 추천하는 스프린트 스토어의 출시를 앞두고 있다.

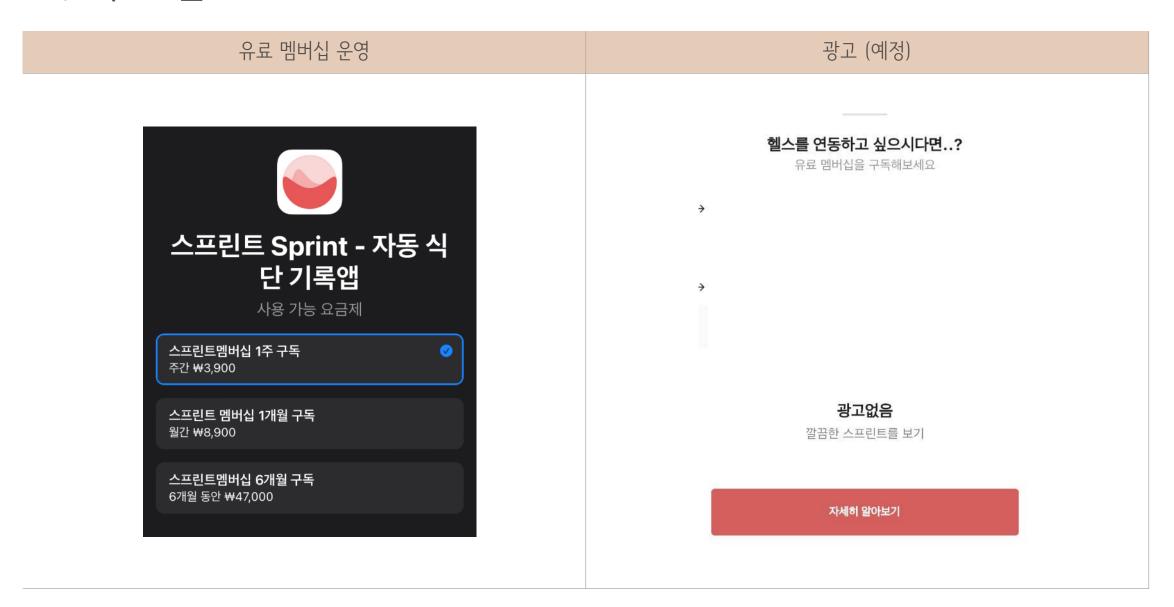
스프린트 어플은?

대-충 기록해도 찰떡같이 관리되는 탁월함.

스프린트와 지금부터 스마트하게 식단 관리 다-시 시작해요.

서비스 이용자가 사진 혹은 텍스트로 식단을 입력하면 입력 받은 데이터를 바탕으로 상주하는 스프린트의 담당 매니저가 해당 식단의 칼로리와 영양분석을 진행해주는 인간지능 서비스 제공 그 외에 영양제 관리, 레시피 추천 등의 세부 서비스를 제공하고 있다.

수익 모델

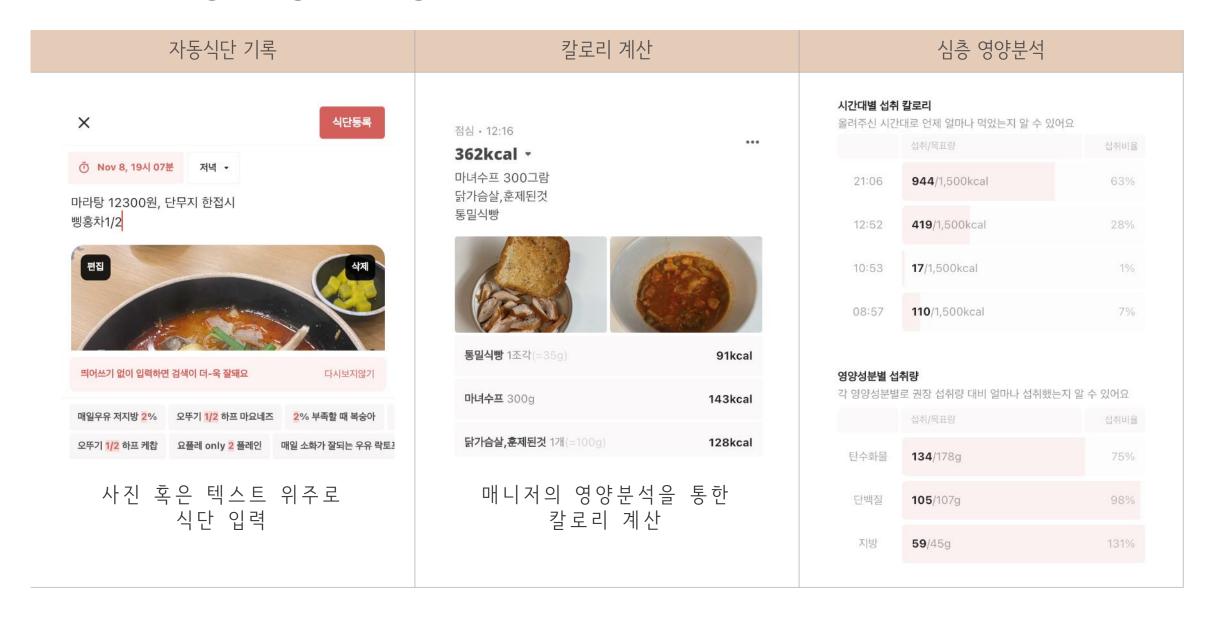


재무 현황





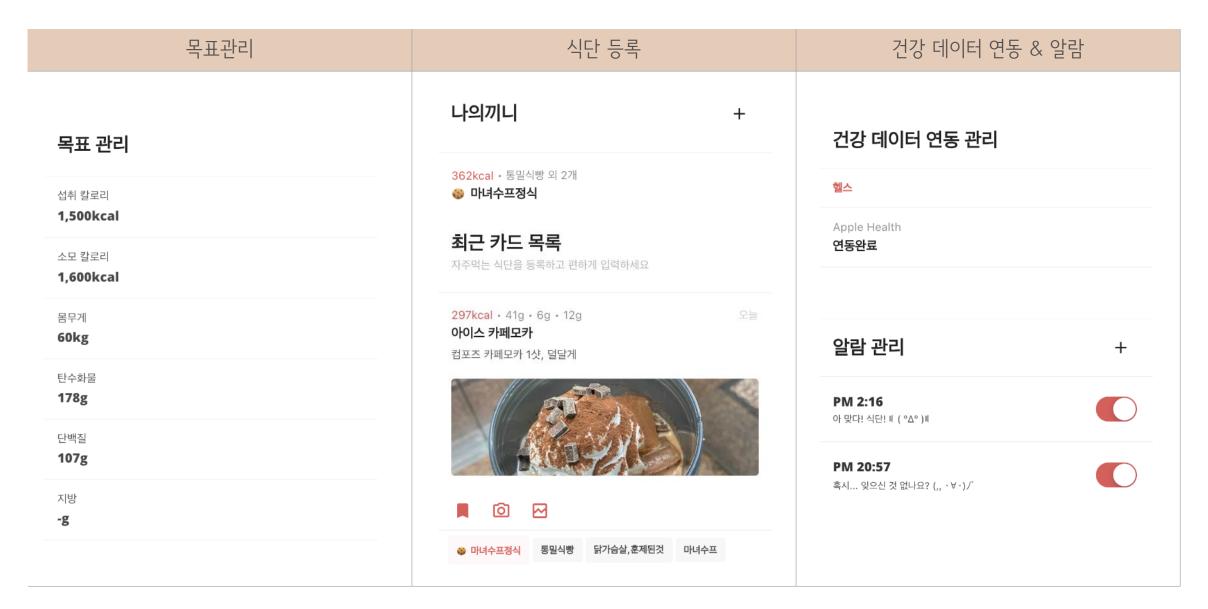
현재 사용 가능한 기능



현재 사용 가능한 기능

	그리드 제공	하이라이트 제공	영양제 관리		
2022.11.11 14:03 2022.11.10	565kcal → 12:16 08:25 203kcal 1,490kcal →	Highlight 오늘의 개요 하루동안 있었던 나의 지표를 확인해보세요 오늘까지 2일 동안 하루도 빼놓지 않고 기록했어요 가장 오랫동안 연속 기록한 기간은 2일 입니다	는 jarrow 원하는 영양제가 안나와요 영양제 직접등록 Jarrow Formulas jarrow formulas jarrow pak plus carotenall Jarrow Formulas jarrow formulas jarrow pak plus carotenall		
21:06 944kcal	12:52 10:53 419kcal 17kcal	11월에는 27% 기록했어요 이번 달 11일 중 3일을 기록했어요 최근 7일간 하루 평균 1,030kcal 섭취했어요	Jarrow Formulas jarrow formulas baby's jarrow-dophilus drops 영양제 검색		
08:57 110kcal	▶ 몸무게가 14일 전과 비교했을 때 -3.7kg 감량했어요		영양제 + Jarrow Formulas Jarrow Formulas Fem Dophilus		
			영양제 등록		

현재 사용 가능한 기능



개인적인 유/무료 버전 사용 후기

	장 점	단 점				
무료	- 자동완성 기능이 잘 구비되어 있어 타 어플에 비해 식단 입력시간이 단축됨 - 칼로리 및 탄단지 목표 설정을 통해 체계적인 식단 관리	- 유료 서비스(그리드, 하이라이트 등) 부분이 블러처리 되어있어 유료 결제 시의 이점 파악 어려움 - 사진 인식이 불가능하기 때문에 사진 등록이 불필요한 기능이라고 느껴지는 부분이 있음				
유 료	- 타 식단관리 어플에 비해 식단관리에 소모되는 시간이 현저히 낮음 - 칼로리와 영양성분이 자동 계산되는 편리함 - 하이라이트를 통해 주간 식단 현황 파악 가능 - 주말에도 식단 분석이 끊김없이 이어짐	- 출시 예정 기능들이 존재하기 때문에 비용에 비해 미완의 어플을 사용한다는 느낌 - 영양제 리스트에 국내 영양제가 없음 - 영양제 기록 시 개수와 양만 기록할 수 있어 영양제 기록의 특장점을 알기 어려움				

무료 버전 사용 하루, 유료 버전 사용 3일, 사용자 경험을 위해 함께 사용하고 있는 식단관리 어플 9개와 비교해봤을 때, 월등히 편하고 깔끔하다. 심지어 과거에 사용한 흔적도 있는 이 어플을 나는 **왜** 지금까지 사용하지 않고 있었을까?

어플 사용 리뷰

22.07 정식 출시 이후 기준

앱스토어

없음

총 0/908

구글플레이 스토어



총 5/1160

분석

어플이 유료화된 정식 출시 이후 리뷰 수 급감

현재 앱 내에서 평가 및 리뷰 유도가 이루어지고 있지 않음을 확인

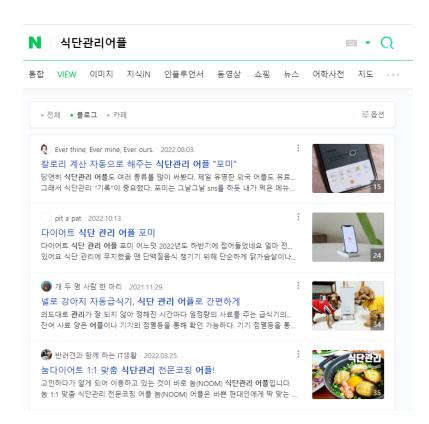
인지도 지표

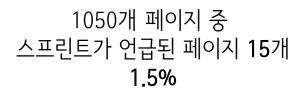
연관키워드 조회 결과 (573개)

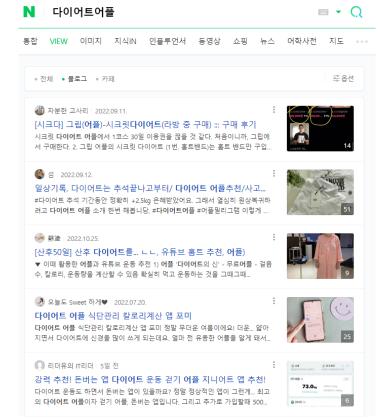
전체추가	연관키워드② 💠	월간검색수 ②		월평균클릭수 ②		월평균클릭률 ②		경쟁정도②♥	윌평균노출
		PC \$	모바일 💠	PC \$	모바일 🛊	PC \$	모바일 🛊		광고수 ② ♥
추가	다이어트앱	160	980	0	0	0.00 %	0.00 %	높음	15
추가	식단관리어플	170	710	0.4	1	0.26 %	0.15 %	높음	14
추가	다이어트어플	260	1,590	0.5	0	0.19 %	0.00 %	높음	15
추가	식단앱	60	260	0	0	0.00 %	0.00 %	높음	3
추가	식단어플	290	1,220	0	0.7	0.00 %	0.07 %	높음	3

네이버 키워드 도구에서 제공하는 검색 수를 바탕으로 네이버에 **식단관리어플, 식단어플, 다이어트어플** 검색 시 스프린트의 노출 정도 파악

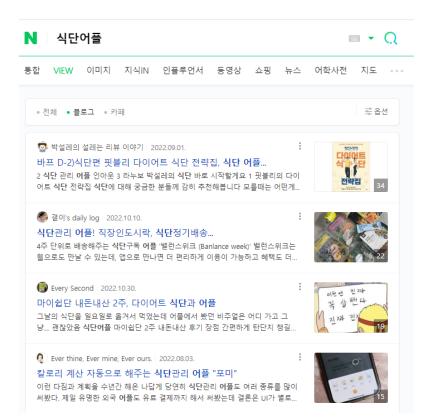
인지도 조사







1050개 페이지 중 스프린트가 언급된 페이지 **3**개 **0.2%**

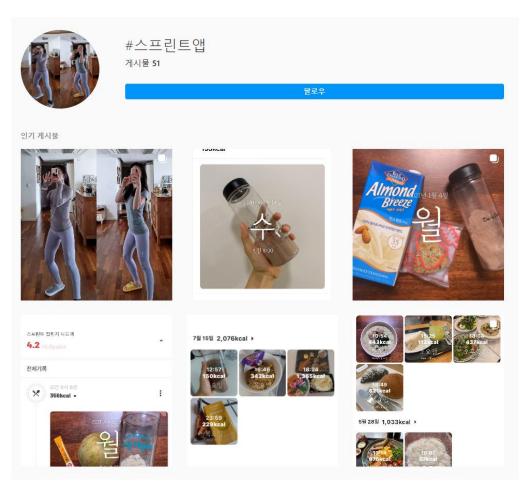


1050개 페이지 중 스프린트가 언급된 페이지 21개 2%

인스타그램 태그 검색



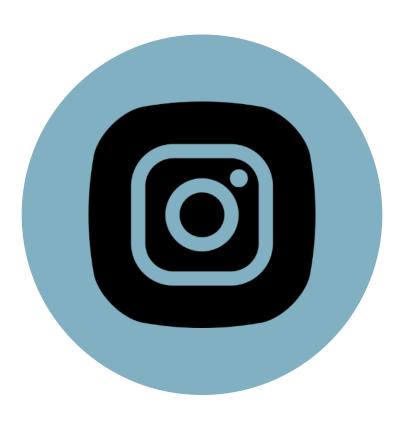
#스프린트 검색 시 동명의 다른 태그들만 노출되는 것을 확인 (+ #스프린트어플 검색 결과 1건)



#스프린트앱 검색 시 51건의 게시글 확인 그러나 스프린트 정시 출시 이후 게시글 0건



사용 리뷰 감소

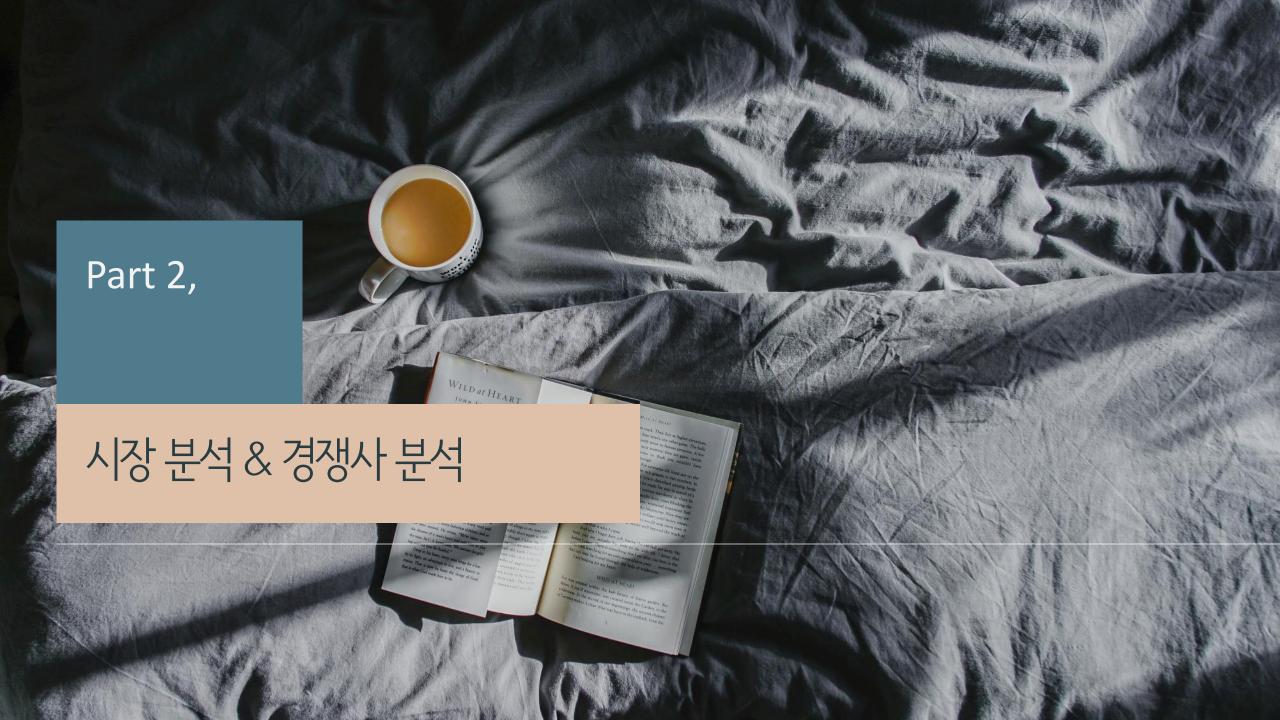


소셜 미디어 내 언급 없음



검색 엔진 내 노출 빈도수 적음

결론. 마케팅이 멈춰 있다



시장분석

다이어트시장규모

2017 국내 다이어트 시장

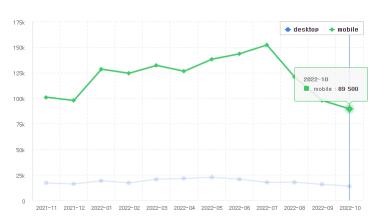


자료 : 풀무원

국내고도비만율추이



네이버 연간 다이어트 키워드 검색량 추이

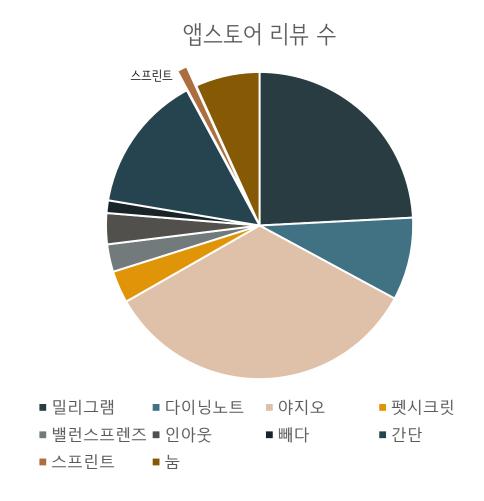


네이버 '다이어트 ' 단일 키워드검색 기준 월별 검색 량 차이가 존재하나 월 평균 십만건의 조회수

다이어트 관련 200여개의 키워드들의 월 평균 검색 량은 약 12,560,000건

결론 : 통계, 뉴스, 검색량을 토대로 살펴본 결과 다이어트에 대한 사람들의 관심도가 높으며, 그에 따라 시장 규모가 점차 늘어나고 있음을 확인 할 수 있다다만, 꾸준한 성장세를 시장의 특성 상 동일 카테고리 내의 경쟁자가 무수히 존재하며, 점차 경쟁도 과열될 것이라 예상됨

식단 관련 앱 점유율 현황



점유율 분석

- 좌측의 표는 앱스토어 리뷰 수와 실사용자가 비례한다는 가정으로 현재 앱스토어 식단 기록 관련앱 중 상위 10개를 원형차트로 나타냄
- 원형차트 기준 10위, 1% – 앱스토어의 건강 및 피트니스 앱 부분 188위
- 앱 출시가 타 식단 관리 앱들에 비해 늦어 식단 관리 어플 중 후발자의 포지션
- 순위권에 포함되지 않은 앱들이 다수 존재하는 상황에서 피트니스 앱 부분 188위 라는 낮은 점유율을 가지는 불안정한 상황
 - 앱 내 쇼핑몰이나 광고 등을 통해 수익 창출하는 타 식단관련 앱들에 비해 멤버십으로만 수익을 내는 스프린트의 경우 상황이 지속될 경우 수익 창출의 어려움 예측

타겟 분석

검색 키워드 : 다이어트, 식단, 다이어트어플 식단어플, 식단관리어플, 식단기록

월간 검색 수 사용자 나이별 통계에서

해당 키워드에 높은 검색량을 보였다

20대 중반~ 40대 이하가

여성 운동 20대 중반 당뇨 40대 이하 식단

키워드 6개 모두 월간 검색 수 사용자 성별 통계에서 남성보다 여성의 검색량이 높게 나타남 인스타그램 태그 검색에서도 해당 키워드를 태깅한 성별은 여성이 대다수

> 네이버 연관 키워드 검색 결과 지정된 검색 키워드를 검색한 사람들은 운동, 식단, 당뇨에도 관심을 가진 것으로 나타남

스프린트

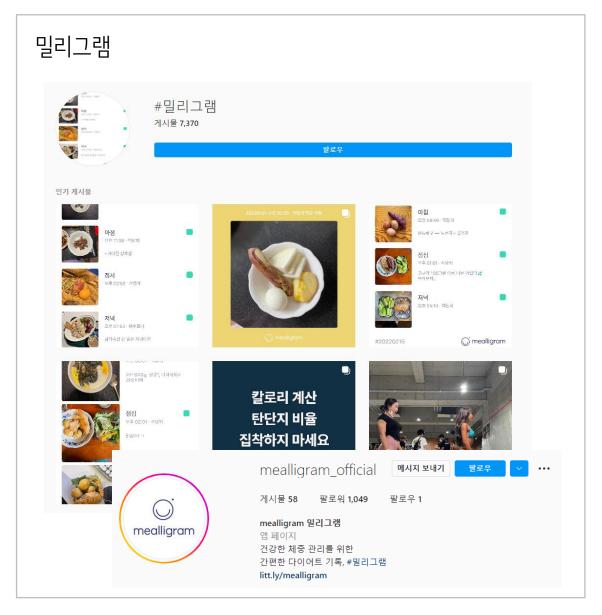
VS

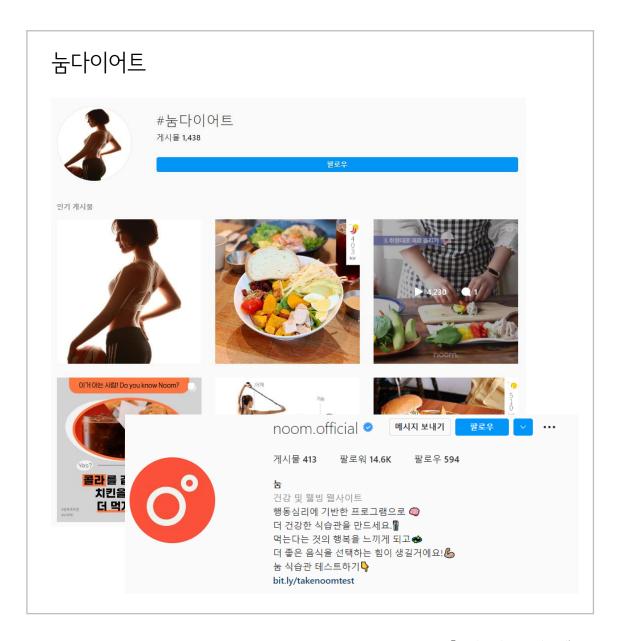
경쟁어플

비교군 리스트

밀리그램	인아웃	야지오
다이닝노트	간단	눔
DINING NOTE	간단	O°
팻시크릿	밸런스프렌즈	뻐다
필리코치	다이어트신	다이어트 카메라 A.I
C O A C H	MISHI	

경쟁사 바이럴 현황



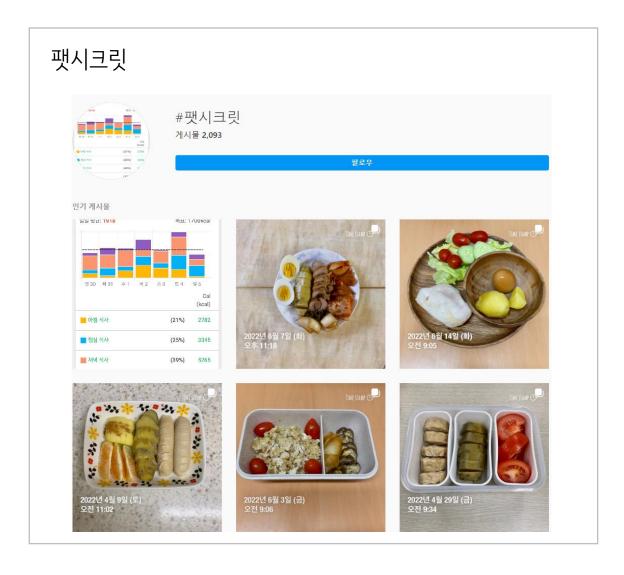


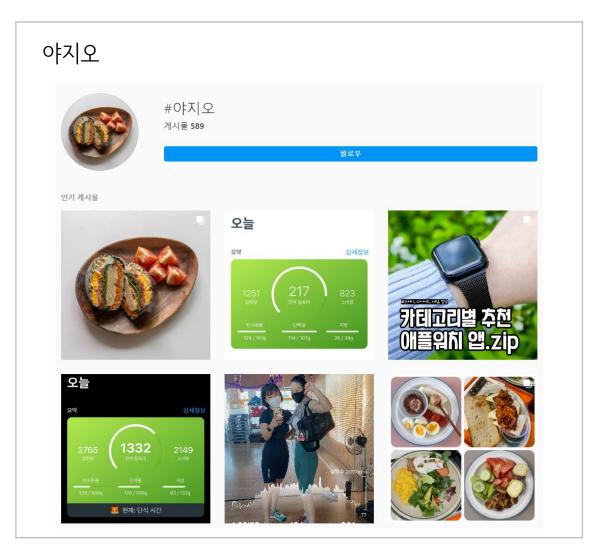
경쟁사 바이럴 현황



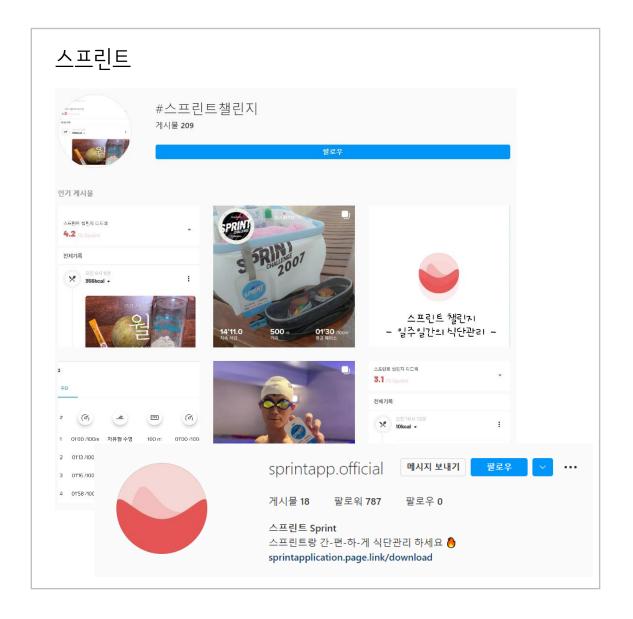


경쟁사 바이럴 현황





스프린트 바이럴 현황 및 분석



- 인스타그램 경쟁사 & 스프린트 태그 검색
 - 스프린트의 경우 인스타그램 내에서 #스프린트로 태그 검색 시 동명의 키워드로 인해 조회가 불가능
 - 과거 진행했던 스프린트 챌린지로 비교
- 스프린트는 현재 전혀 바이럴이 이루어지지 않고 있음
- 경쟁 어플들이 바이럴에서 이미 비교 우위를 점하고 있다

수익 모델 비교

광고

멤버십

스토어 운영



















멤버십 가격 및 서비스 비교

유료 멤버십 어플 기준

펫시크릿	야지 <u>오</u>	눔 다이어트	스프린트
1개월 3900원 3개월 20000원 12개월 48000원	6개월 42,000 12개월 6,900원 평생 259000원	월 48900원 가격 고정 X	1주 3900원 1개월 8900원 6개월 47000원
물 섭취량 추적 식단 제안 식단계획도구 요리법 제공 식단 복사 기능 제공	간헐적 단식모드 음식평가 레시피 식단 추천 광고 제거	식단 분석 아티클 제공 운동 및 음수량 기록 1:1 코칭 + 그룹코칭 온라인PT에 가까움	영양소&칼로리 자동 계산 그리드 제공 하이라이트 제공 1대1 영양코치(예정) 식단 추천(예정)

식단 기록 시간 비교(사진 기반)

필리코치

2분 16초 사진인식 서비스를 제공 사진 일부만 제대로 인식됨 수기로 양과 종류 수정

다이어트 카메라 AI

1분 26초 필리코치와 같은 방식 일부인식 문제로 인해 수기로 양과 종류 수정



밀리그램

2분 36초 사진 등록가능 양과 종류 수정

스프린트(유료)

30초 이내 사진& 설명 텍스트 등록 입력자체의 시간은 짧음 자동 식단 분석 후 수정 사항이 있을 경우 수기로 수정 필요(시간추가)

식단 기록 시간 비교(텍스트 기반)

인아웃

1분

메뉴, 양 기록

펫시크릿

45초

메뉴, 양 기록



스프린트(무료)

44초 메뉴, 양 기록

스프린트(유료)

20초

메뉴만 기록



SWOT

■ 인간지능을 통한 쉽고 빠른 식단 관리

■ 식단관리 이외의 부가 서비스 제공

■ 깔끔한 UI와 하이라이트 제공

S

0

- 유료 서비스 전환을 위한 고객 경험 부재
- 오픈 예정 서비스 多
- 바이럴미비 & 인지도 낮음

W

■ 마케팅의 부제

- 시장의 선발주자와 다른 형태의 서비스
- 유료 서비스 경험자들의 긍정적인 반응
- 수익모델의 다양화추구
- 서비스의 발전 가능성

T

- 시장 규모에 비해 경쟁자가 많은 상태
- 후발 주자로 시장에 돌입
- 약한 수익 모델
- 유사 형태 서비스의 범람

린 캔버스

가치 제안 일방적 경쟁우위 문제 해결책 고객 세그먼트 Problems Solutions Unfair Advantage Value Propositions 전문가의 식단 분석 인간지능을 통한 20대 중반- 40대 이하 인간지능이라는 유일성 식단분석 시간 식단 기입 시간 단축 정확도 자동 영양 분석이 여성 핵심 지표 채널 전문성 주가 되는 **Key Metrics** 편리함 제공 Channels 운동, 당뇨, 식단 앱 스토어 사용자 수 등에 관심 광고 매체 유료 멤버십 회원수 비용 구조 수익원 Revenue Streams Cost Structure 유료 멤버십, 스토어(예정)

결론 및 방향성

결론

우리 서비스는 현재 유일무이하다 경쟁사에 비해 기능적으로 부족하지 않다 편리성이 주는 장점이 명확하다

But, 바이럴이 전혀 되어 있지 않고 장점을 살린 마케팅이 부재한 상황

그래서 결국 스프린트는 포지션을 명확화하고 마케팅을 통해 고객인지도를 확보하는 것에 우선 순위를 두어야한다

방향성

스프린트는 결국 '앱 ' 이라는 서비스를 고객에게 제공하고 있다

유저를 확보하고 더 나아가 자사 서비스의 장기적인 고객으로 자리매김할 수 있어야한다

앱마케팅 퍼널을 염두에 둔 마케팅 전략 수립이 필요하다 판단

이를 통해 현재 스프린트가 가진 약점이 극복되고 성장에 가속도가 붙을 것이라고 예측된다

감사합니다 :-)