

기획서

1. The idea (제안하고자 하는 것을 한 문장으로 표현)

- Food/Recipe (주방 기구를 선택, 주방 기구를 이용해 만들 수 있는 간식 찾기)

2. Background (이 제안을 하게된 배경, 누구나 동의하는 condition/fact기술)

- 코로나로 인해 집에서 요리를 해먹는 경험이 많아지고 있음
- 에어프라이기, 와플 메이커 등의 주방 기구가 다양해지면서 조리법도 다양해짐
- 개성있는 조리법을 공유하며 코로나로 인해 단절된 소통을 이어주는 장소 생성
- 다양한 아이디어 중 2개월 이내 구현 가능하다고 파악, 팀원 모두가 흥미를 느끼는 주제

3. How it works (디테일들- 누구를 대상으로 어디서 뭘 어떻게 하는지 기술)

- 타겟층 및 사이즈
 - 1인가구 : 2019년 111만 8000가구 → 해마다 증가하는 추세
 - 20-30대 (직장인)
 - 퇴근 후 든든~한 술안주가 필요한 직장인
 - 아이가 있는 신혼가정
 - <https://www.cj.co.kr/kr/k-food-life/trend-insight/26>
 - 요리를 못하는 사람
 - 간단하게 만들 수 있는 주전부리가 필요한 사람
 - 에어프라이기 or 와플메이커 or 전자레인지 가진 사람
- 에어프라이기 시장 규모 증가 :

연도	라이트 프라이어	딥 프라이어	합계
2011	1185.3	13407.9	14593.3
2012	2618.5	13458.5	16077
2013	3768.4	13561.8	17330.2
2014	4839.1	13555.6	18394.8
2015	5612.4	13538.4	19150.8
2016	6412.2	13398.6	19810.8
2017	7832.9	13441.6	21274.6

출처: 유로모니터

많은 사람들이 라이트 프라이어 대신에 에어 프라이어(Air Fryer)라는 용어를 쓰곤 합니다. 결론부터 말씀드리면 에어 프라이어는 필립스의 브랜드명이며 정확한 제품의 용어는 라이트 프라이어(Light Fryer)입니다.



2018 주방 '엣지템' 에어프라이어! '맘카페' 마케팅으로 판매율 수직 상승!
BY 동아비즈니스리뷰] 2018년 유통가에서 가장 성공한 생활용품, 조리용품을 선택해 보라고 하면 어떤 ...
<https://post.naver.com/viewer/postView.nhn?volumeNo=17336827&memberNo=22700030>



4. Key benefits (기대효과 – why) :

5. Next steps (이를 위해 누가 언제까지 뭘 해야 하는지 액션 기술)

- ▼ 공동 : 기존 경쟁 서비스 사용성 분석(만개의 레시피, 해먹남녀)
- 주요 경쟁 서비스의 SWOT(강점, 약점, 기회, 위기) 파악

1. 만개의 레시피

강점 : 많은 레시피 보유, 웹 서치에도 레시피 노출 많음

약점 : 웹 사이트에서 검색으로도 충분히 볼 수 있음 → 앱 설치와 가입할 이유가 없음

기회 : 요리하려는 사람이 늘어나는 시기, 쉬운 검색과 재료와 다양한 레시피 보유

위기 : 늘어나는 레시피 사이트, 블로그 게시글 글로 네이버 등 특정 포털 사이트에서는 노출 빈도 약화

부분 유료화 전환에 기존 유저들 부정적 반응 사건

2. 해먹남녀

강점 : 카드 형태의 레시피, 많은 레시피 보유, 기존 많은 유저 보유, 취향 맞춤 요리 추천 가능

약점 : 개인 유저가 레시피를 바로 올릴 수 없음

기회 : 확장되는 요식업 사업, 해외 상품 및 레시피 등록

위기 : 늘어나는 레시피 사이트, 블로그 게시글 글로 네이버 등 특정 포털 사이트에서는 노출 빈도 약화

• 주요 경쟁 서비스의 4C(고객 가치, 고객이 쓰는 비용, 고객 편리성, 커뮤니케이션)파악

고객가치 : (공통) 직접 요리를 맛있게 만들어먹음, 냉장고의 남은 재료를 유용하게 사용할 수 있음

고객이 쓰는 비용 : (공통) 앱 설치 및 검색, (만레) 광고 시청, 재능기부(레시피 공유에 따른 시간과 정성)

고객 편리성 : 단계마다 사진(해먹), 직접 동영상(만레)으로 이용자가 단계별로 맞춰 진도를 나갈 수 있음

커뮤니케이션 : (해먹) 취향조사를 통한 커뮤니케이션, (만레) 각종 이벤트와 공모전으로 고객의 취향과 성향 파악 및 고객이 필요로 하는 것을 공모전 상품으로 부여

• 주요 경쟁 서비스 BM 파악

1. 만개의 레시피 : 광고(기간제로 제거하는 상품 추가 보유), 요리 용품 및 식자재 판매(쇼핑몰 연동)

2. 해먹남녀 : 해외상품 판매(MOU 체결)

• 개발

• 경쟁 서비스 개발 문제 파악, 개선점 도출 : 잦은 접속 에러, 서버 안정화 필요

• 아키텍처 설계 (수요일 전에 개발자들끼리 회의)

- 어느정도까지 할수있을지 한 번 얘기를 해봐야 할 거 같아요 (서로 능력을 몰라서)
- 디자인
 - 경쟁 서비스 디자인(UX) 문제 파악, 개선점 도출 : 유저가 조리하면서 볼 수 있도록 편한 페이지 뷰 고민(가로, 세로), 레시피 올릴 수 있는 양식 제공, 기본 보이스톤 설정 → 2주차까지

6. 개발 기술스택

- Back-end
 - 언어 : java
 - 프레임워크 : spring
 - db : mysql
- Front-end
 - 언어 : 코틀린
 - 안드로이드
- 깃허브 아이디
 - 이수배 : <https://github.com/soob-forest>
 - 홍지영 : <https://github.com/Jiyoung-h>
 - 함도영 : <https://github.com/onxmoreplz>
 - 김재원 : <https://github.com/ashwon12>
 - 박성호 : <https://github.com/parksh5061>