

청년창업사관학교 – 중간발표

▣ 날짜	@August 5, 2025
☰ 대상	청년창업사관학교 (제주)
☰ 목적	중간 성과 및 진행 현황 보고
◎ 유형	피치덱 발표

청창사 중간발표 IR 대본 (초안)

1. 표지 멘트

안녕하세요, 모든 사람이 음식과 다이어트에서 자유롭고 건강해지도록 돋는 **꼭꼭** 아이템을 소개해드릴 김은향이라고 합니다.

2. 기업소개

대표인 저는 15년간 다이어트와 요요를 반복하고 섭식장애를 겪은 데이터 엔지니어로, 저와 같은 사람들이 다이어트에서 자유롭게 본인의 잠재력을 충분히 발휘할 수 있도록 돋기 위해 **꼭꼭**이라는 앱을 기획하게 되었습니다.

저희 팀은

- **스포츠영양 전문 트레이너** 1명
- **영상·콘텐츠 편집자** 1명

이렇게 함께하고 있습니다.

3. 협약 전 기업현황

저는 다이어트로 고통받았던 경험을 바탕으로 다이어트, 폭식증에 관한 유튜브를 시작했고, 그 과정에서 시청자들과 소통하며 그들의 페인포인트를 수집하게 되었습니다. 특히 수요조사 결과를 바탕으로 웹사이트 MVP를 간단히 만들어 배포했고, 해당 웹사이트를 홍보하는 콘텐츠 클릭률이 약 **16%**였으며,

사용 후 사용자들의 높은 만족도를 바탕으로 **수요가 충분히 있다고** 판단해 이 아이템을 본격적으로 시작하게 되었습니다.

4. 문제제기

창업과제를 통해 해결하고자 하는 시장의 문제

실제로 저와 같은 여성은 무수히 많고, 또 급격하게 증가하고 있습니다.

20대 여성 5명 중 2명은 폭식증을 경험하고 있고, 섭식장애 진단을 받는 사람들도 계속 증가하고 있습니다.

반면 건강 관리도 절제가 아닌 재미를 추구하는 트렌드인 **헬시플레저**가 MZ를 중심으로 확산되고 있습니다.

특히 스마트기기를 적극 활용하면서, 이를 반영한 국내외 디지털 헬스케어 시장이 급성장하고 있습니다.

5. 창업 아이템

따라서 저희는 헬시플레저를 추구하며 다이어트 앱을 써도 요요를 경험한 **MZ 여성**을 타겟하여, 이러한 섭식장애를 가장 효과적으로 극복할 수 있는 **마인드풀 이팅과 최신 과학**을 기반으로 한 앱을 설계했습니다.

6. 제품 및 서비스의 특징

꼭꼭은 사용자가 배고픔, 배부름 호르몬을 올바르게 인지하여 **대사가 회복될** 수 있도록 돋습니다.

- 사용자는 **소식타이머**를 통해 포만감을 충분히 느낄 수 있는 **최소 20분 이상의 목표 식사 시간**을 잡고,
한입 간격의 시간을 재며 식사에 집중하게 됩니다.
- 식후 감정 일기** 및 **마무리 습관 태스크 루틴**을 통해 감정적 식사를 방지하고 무의식적 폭식을 예방합니다.
- 또한 전문가의 **1:1 코칭**을 연계하여 지속적인 동기부여와 습관 형성을 돋습니다.

7. 비즈니스 모델

저희 서비스는 **단계별 구독**을 통해 사용자를 유입하고 확장하려고 합니다.

- 무료 서비스로 핵심 기능을 제공하고,

- 프리미엄 구독을 통해 워치 연동과 AI 리포트를 제공합니다.
- 이후 프리미엄 구독과 꼭꼭Fit 코칭으로 전환시키는 구조입니다.

현재 꼭꼭Fit 코칭은 **12만 9천 원**으로 시작해 기수별로 가격을 조금씩 인상하고 있고, 최종적으로 레퍼런스가 쌓이면 **35만 원**까지 올리는 것을 목표로 하고 있습니다.

8. 차별성

현재 대부분의 다이어트 앱은 **기록과 수치 중심, 단기간 다이어트**에 집중되어 있습니다.

저희는 이렇게 다이어트와 요요가 반복되며 여름 시즌에만 다이어트 앱에 유저가 몰리는 한계를 벗어나,

지속가능하고 건강한 식습관을 형성해 사용자의 라이프스타일을 변화시키는 것을 목표로 합니다.

9. 시장규모 및 경쟁현황

현재 다이어트 시장은 계속 성장하며 빠르게 변화하고 있습니다.

국내에서도

- 간단한 기록 중심 다이어트 앱
- 간헐적 단식 전용앱 **간단**
- 키토제닉으로 출발한 **인아웃**
- 건강 초개인화 슈퍼앱 및 혈당 다이어트 코칭 서비스 **필라이즈**

까지 다양한 서비스가 생기고 있습니다.

저희는 현재 **폭식증이나 다이어트 강박을 경험하는 다이어트 회복시장**을 중심으로 시작해 시장을 확장해 나가려고 합니다.

10. 청창사 25년 사업추진 목표 및 수행 현황

- 3월: 본격적으로 사업 시작
- 5월: **꼭꼭 앱 서비스 배포**, 코칭 서비스로 매출 발생
- 팀 확장: 트레이너와 편집자 2명을 고용

구체적으로는 주 마케팅 채널인 **유튜브 채널이 약 4배 성장했습니다.**

유튜브를 통해 시청자들과 소통하며 지속적으로 타겟 고객을 검증하고 피드백을 수집하고 있습니다.

앱

- 5월에 iOS, Android 모두 배포
- 별도의 마케팅/광고 없이 유튜브 채널만으로 가입자 수 약 2,800명 달성

코칭

- 6월, 코칭 서비스 수요를 검증하기 위해 **꼭꼭Fit** 런칭
- 현재 2기 합산 **24명** 대상으로 운영 중이며,
레퍼런스가 쌓인 후 **월 35만 원 구독료**를 목표로 하고 있습니다.

초기에는 5만 원 이하 텍스트 코칭을 기획했지만,

실제 운영 과정에서 **사람과의 소통 자체로 위로를 받는 고객**이 많다는 것을 확인했습니다.

그래서 온라인 대면 **1:1 코칭**을 중심으로, 습관을 보다 확실하게 완성시키는 **프리미엄 코칭 서비스**를 오픈했습니다.

이 코칭 서비스를 통해

- 앱을 잘 사용하는 20~30대 여성보다
- **30대 이상 전문직 여성**, 특히 **해외 거주자들의 수요가 크다는** 것을 확인했습니다.

11. 청창사 25년 향후 추진계획 및 목표

이러한 경험을 바탕으로,

- 올 여름까지 **앱 프리미엄 구독** 출시
- 코칭 서비스와 연계해 **식습관 데이터를 코치와 함께 전문적으로 확인할 수 있도록** 구성

또한

- 가을에 마케터를 고용해 본격적인 **바이럴 마케팅**을 기획하고,
- 새해 시즌을 겨냥해 공격적으로 마케팅을 진행할 계획입니다.

올해 **누적 매출 1억 달성**이 목표이며,

특히 **출원 및 IR 데모데이 참여**도 계획되어 있습니다.

12. 중장기 성장 및 스케일업 계획

현재는 다이어트 회복시장, 특히 **직관적 식사·마인드풀 이팅 코칭**을 중심으로

폭식탈출 코칭과 앱 서비스를 제공하고 있습니다.

내년부터는 타겟을 확장해 **일반 다이어터**를 대상으로 앱 기능과 코칭 서비스를 확대할 예정입니다.

또한 글로벌 앱을 출시해 시장 반응을 보면서 **한인 마켓, 동남아 시장** 중심으로 확장을 검토하고 있습니다.

중간발표 피드백 메모

- 전반적으로 **앞부분(창업 동기, 배경 설명)**이 길다는 피드백.
- 이미 시장에 유사 아이템이 많기 때문에, 동기·문제 설명을 줄이고 **실제 매출, 고객, 시장 반응**에 더 많은 시간을 써야 한다는 의견.
- 특히 다음 내용을 강화할 것:
 - 지금까지 무엇을 해서 어떤 매출이 났는지
 - 매출의 구성: **주 고객이 누구였는지**, 어떤 채널에서 어떤 피드백을 받았는지
 - 그 데이터를 바탕으로 **앞으로 마케팅·제품을 어떻게 설계할지**
- "그동안 했던 것에 대한 회고"와 **분석 → 다음 액션 플랜**이 부족하다는 지적.
- 청창사 입교 당시 선언, 활동, 성과, 성과에 대한 회고, 남은 기간 동안의 계획을 한 흐름으로 정리할 것.
- 시장·경쟁 설명에서 헬시플레저 등 오래된 용어에 시간을 많이 쓰기보다,
출시 후 실제 유입·후기·리텐션·매출 분석에 시간 집중.
- 향후 IR에서는
 - 문제제기 ~ 솔루션: 전체의 20–30% 이내
 - 나머지는 **트랙션, 매출, 채널 검증, 향후 12개월 매출·마케팅 플랜**에 집중할 것.

| 이 페이지는 청창사 중간발표용 기준 대본 + 피드백 정리본입니다.

| 다음 버전 IR 슬라이드는 이 내용을 바탕으로 구조를 재편성하면 됩니다.

2025년 중간평가용 IR 자료 1부(소식연구소).pdf