

스타트업베이 – Level-up 임팩트 IR 데모데이

▣ 날짜	@August 19, 2025
☰ 대상	스타트업베이 (서귀포)
☰ 목적	임팩트 IR 데모데이 발표
◎ 유형	피치덱 발표

스타트업베이 IR 데모데이 발표 대본

1. 표지

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

2. 기업소개

다이어트 시장의 문제, 90% 이상이 요요를 경험하고 섭식장애 위험이 높다는 사실, 잘 아실 겁니다.

저는 15년간 이를 직접 겪은 데이터 엔지니어로, 건강한 식습관 형성을 돋기 위해 헬스케어 전문가와 함께 팀을 구성했습니다.

3. 협약 전 기업현황

저는 다이어트 경험을 바탕으로 **탈다이어트 소식좌**라는 주제로 유튜브 채널을 운영하게 되었습니다.

타겟 고객인 시청자들의 수요조사 결과를 바탕으로 MVP 웹사이트를 빠르게 배포해 시장 수요를 검증했고,

올 3월에 본격적으로 해당 아이템을 시작하게 되었습니다.

4. 문제제기

창업과제를 통해 해결하고자 하는 시장의 문제

실제로 20대 여성 5명 중 2명은 폭식증을 경험하고 있을 정도로 섭식장애율이 급격하게 증가하고 있습니다.

반면 건강 관리도 절제가 아닌 재미를 추구하는 **헬시플레저**가 MZ를 중심으로 확산되며, 디지털 헬스케어 시장 또한 급성장하고 있습니다.

5. 창업 아이템

따라서 저희는 헬시플레저를 추구하며 다이어트 앱을 써도 요요를 경험한 **MZ 여성**을 타겟하여, **마인드풀 이팅**과 최신 과학을 기반으로 한 앱을 설계했습니다.

6. 제품 및 서비스의 특징

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

- 충분히 포만감을 느낄 수 있도록 돋는 **식사 타이머**를 제공하고,
- 식후 감정 일기 및 마무리 습관을 형성하는 **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.

1. 먼저 무료 서비스로 서비스의 핵심 기능을 제공하고,
2. 프리미엄 구독을 통해 **워치 연동, AI 리포트** 등 프리미엄 기능을 경험할 수 있습니다.
3. 마지막으로 **1:1 코칭**으로 전환시키는 구조입니다.

현재 1:1 코칭 서비스 **꼭꼭Fit 코칭**을 **12만 9천 원**으로 시작해 기수별로 가격을 조금씩 인상하고 있고,

최종적으로 앞선 고객들의 레퍼런스가 쌓이면 **월 35만 원까지** 금액을 올리는 것을 목표로 하고 있습니다.

8. 차별성

현재 대부분의 다이어트 앱은 기록과 수치 중심으로 **단기간 체중 감량**에만 집중되어 있습니다.

저희는 이렇게 여름이나 새해 시즌에만 다이어트 앱에 유저가 몰리는 한계를 벗어나,

지속가능하고 건강한 식습관을 형성해 사용자의 **라이프스타일을 변화시키는** 것을 목표로 합니다.

대부분 앱이 체중계 숫자만 보여주는 '결과 기록'이라면,
꼭꼭은 뇌와 몸의 반응을 재학습시키는 '행동 코칭 플랫폼'입니다.
실제로 1기 참가자의 **85%**가 폭식 빈도 감소를 경험했습니다.

9. 시장규모 및 경쟁현황

현재 글로벌 다이어트 앱 시장은 약 **21억 달러(한화 약 2.8조 원)** 규모로,
2030년까지 연평균 **17%** 성장할 전망입니다.
국내에서도 간단한 기록 중심 다이어트 앱에서 간헐적 단식 전용앱 **간단**,
키토제닉으로 출발한 **인아웃**, 초개인화 슈퍼앱 **필라이즈**까지 많은 앱들이 등장하고 있습니다.
이 가운데 저희는 **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 론칭**
- 6월: **코칭 서비스 론칭** → 사업 시작 3개월 만에 매출 발생

구체적으로는 주 마케팅 채널인 **유튜브 채널**을 3월부터 4개월간 **약 4배 성장**시켰습니다.

앱

- 5월에 iOS, Android 모두 배포
- 다른 마케팅이나 광고 없이 자체 채널 홍보만으로 가입자 수 **약 3,200명** 달성

코칭

- 6월, 코칭 서비스 수요를 검증하기 위해 **꼭꼭Fit** 런칭
- 현재 **2기수 진행 중**, 이번 달 **3기수** 진행 예정

초기에는 눔과 같이 5만 원 이하의 텍스트 코칭을 기획했으나,
실제 콘텐츠를 만들고 고객들과 지속적으로 소통하면서,

사람과의 직접적인 소통 자체로 위로를 받는 고객들이 많다는 것을 알게 되었습니다.

그래서 저희는 온라인으로 대면하는 **1:1 코칭**을 중심으로,

습관을 100% 완성시킬 수 있도록 매주 새로운 강의 및 과제를 제공하는 **프리미엄 코칭 서비스**를 오픈했습니다.

특히 코칭 서비스를 진행하며,

- 원래 타겟했던 다이어트 앱에 익숙한 20~30대 여성보다
- **30대 이상 전문직 여성**의 수요가 더 크다는 점,
- 특히 해외 거주로 PT나 식습관 관리를 받기 어려운 **해외 한인 고객층**의 수요가 있다는 점을 확인했습니다.

11. 청창사 25년 향후 추진계획 및 목표

저희는

- 올 여름 **프리미엄 구독 출시**,
- 가을 **인플루언서 중심 바이럴 마케팅** 전개,
- 연말 **누적 매출 1억 원 달성을 목표로 합니다.**

12. 중장기 성장 및 스케일업 계획

내년부터는 타겟을 확장해 **일반 다이어터**를 대상으로 앱 기능과 코칭 서비스를 운영하며 **전환율 1%**를 목표로 확대할 예정입니다.

3년 이내 글로벌 마켓에서 **연 매출 20억 원**을 달성하는 회사를 만드는 것이 목표입니다.

빠르게 성장하는 다이어트 시장에서 **꼭꼭이 혁신을 만들겠습니다.**

감사합니다.