

# 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 돕는 **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 돕기 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 여성을 타겟**하여, **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 돕습니다.

- 충분히 포만감을 느낄 수 있도록 돕는 **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 돕습니다.

## 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 **위치 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 원**까지 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 감소**를 경험했습니다.

## 9. 시장규모 및 경쟁현황

현재 글로벌 다이어트 앱 시장은 약 **21억 달러(한화 약 2.8조 원)** 규모로,

2030년까지 연평균 **17% 성장**할 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 눅과 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 시장에서 **연 매출 20억 원**을 달성하는 회사를 만드는 것이 목표입니다.

빠르게 성장하는 다이어트 시장에서 **꼭꼭이 혁신**을 만들겠습니다.

감사합니다.