

청년창업사관학교 – 서류합격 후 발표

📅 날짜	@March 11, 2025
≡ 대상	청년창업사관학교 (제주)
≡ 목적	선발 심사용 초기 IR 발표
🕒 유형	피치덱 발표

청년창업사관학교 서류합격 후 발표 대본

표지

안녕하세요, 모든 사람들이 음식과 다이어트에서 자유롭고 건강해지도록 돕는
꼭꼭 아이템을 소개해드릴 김은향이라고 합니다.

문제제기

창업과제를 통해 해결하고자 하는 시장의 문제

다이어트는 성공 후에도 **90%가 실패**한다는 충격적인 통계를 들어보셨나요?

심지어 **20대 여성 5명 중 2명은 폭식증을 경험**할 정도로, 국내에서도 다이어트 강박과 그로 인한 섭식장애율이 급격하게 증가하고 있습니다.

반면 건강 관리도 절제가 아닌 재미를 추구하는 트렌드인

'헬시플레저'가 MZ를 중심으로 확산되고 있는데요.

특히 스마트기기를 적극 활용해서 이를 반영한 **국내외 디지털 헬스케어 시장**이 급성장하고 있습니다.

저 또한 MZ 여성으로서 15년 동안 안 해본 다이어트가 없었으나, 심각한 폭식증과 섭식장애까지 겪었습니다.

폭식증을 겪으면서 저는 엄청나게 많은 음식을 순식간에 헤치우는 식습관을 가지게 되었는데요.

여러분들은 혹시 식사하실 때 보통 몇 분 정도 걸리시나요?

보통 한국인들의 90%는 15분 내에 식사를 마친다고 합니다. 이렇게 빨리 먹는 식습관은 비만과 직결되는데요.

반면 천천히 식사하고 오래 씹으면 포만감 호르몬 등 살찌지 않는 호르몬이 더 많이 분비되는 것이 과학적으로 증명되었습니다.

창업 아이템

문제 해결 솔루션 · 청년창업사관학교 과제 및 아이템 개요

(5페이지 실현가능성 보겠습니다.)

저 또한 MZ 여성으로서 15년 동안 다이어트 강박과 요요로 인해 심각한 폭식증과 섭식장애까지 겪었지만,

온전하게 천천히 식사하는 식습관으로 폭식증을 극복할 수 있었습니다.

해당 경험을 유튜브를 통해 공유하며 타겟 고객층인 시청자와 소통했고,

저와 그들의 **페인포인트**를 바탕으로 **MVP 앱**을 구현할 수 있었는데요.

꼭꼭 앱의 특징은 다음과 같습니다.

제품 및 서비스의 특징

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

- 사용자는 **소식타이머**를 통해 포만감을 충분히 느낄 수 있는 **최소 20분 이상의 목표 식사 시간**을 잡고,
한입 간격의 시간을 재며 식사에 집중하게 됩니다.
 - 또한 **식후 감정 일기 및 마무리 습관을 형성하는 태스크 루틴**을 통해
감정적 식사를 방지하고 무의식적 폭식을 예방할 수 있습니다.
 - 이렇게 쌓인 **식사 데이터**를 바탕으로 사용자의 식사 패턴을 분석하고 **맞춤형 리포트**를 제공해,
식습관을 한눈에 파악하고 자연스레 천천히 식사를 실행할 수 있도록 돕습니다.
 - 마지막으로 전문가의 **1:1 코칭**을 연계하여 **지속적인 동기부여와 습관 형성**을 돕습니다.
-

사업추진현황

제품 및 서비스 개발이 어느 단계까지 진행되었는지

이렇게 유튜브 시청자들의 페인포인트를 바탕으로 **MVP를 구현**했고,
영상에 노출하자마자 **앱을 공유해달라는 요청**을 받으며 앱 수요조사도 진행하게 되었습니다.
설문조사 결과,

- 응답자 75명 중 **100%가 건강한 식습관 관리가 필요하다고** 답했고,
- **88%가 앱을 사용하고 싶다고** 응답해주었습니다.

이런 내용을 바탕으로 저희 앱의 핵심 기능인 **소식 타이머 기능**을 **웹에 배포**해 유튜브 영상에 홍보해 보았는데요.

해당 콘텐츠는 **조회수 2,000회**를 달성했고,

오후 5시에 업로드를 하고 그다음 날까지 **꼭꼭 웹 방문자는 357명**이었습니다.

즉, **전환율이 약 16%**로, 고객들의 수요가 충분히 있음을 검증하게 되었습니다.

시장 규모

(10p 성과 목표 및 달성방안 보시겠습니다.)

저희는 유튜브 주요 시청자층인 **다이어트 회복 시장**을 중심으로

초기 시장을 확보하려고 합니다.

특히 다이어트 시즌인 **여름**, **하반기**부터 국내 다이어트 앱 시장에서

일반 다이어터를 타겟으로 유저를 확장하는 것이 목표이고요.

내년 상반기에는 **동남아 헬스케어 시장**을 중심으로 글로벌 다이어트 마켓 확장을 목표로 하고 있습니다.

비즈니스 모델

핵심고객은 누구이고 어떤 방식으로 수익을 창출하는지

(7p 자금소요 및 조달계획 부분 보시겠습니다.)

저희 핵심고객은 **다이어트 요요**를 경험한 **MZ 여성**으로,

디지털 헬스케어에 친숙하고 **헬시플레저**를 추구하는 **성향**을 가지고 있습니다.

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

- 무료 서비스로 서비스의 **핵심 기능**을 제공하고,
 - **프리미엄 구독**을 통해 **위치 연동**을 하고 **AI 리포트**를 확인할 수 있습니다.
 - 올해 하반기에 **1:1 코칭 서비스**를 런칭해 매출을 증대하는 것이 목표입니다.
-

자금 조달 계획

향후 연간 자금소요 및 조달방안

다시 7p 사업비 세부내역 보시겠습니다.

저희는 자체 **개발 역량**을 바탕으로 **마케팅 비용**과 **고용 창출**을 위해 자금을 소요할 계획입니다.

- 의료 전문 고문을 지역 내에서 고용하여, 스포츠 코치와 함께 **가이드라인 제작 후 10명의 코치진**을 구성하려고 합니다.
- 또한 맞춤형 AI 리포트 학습에 필요한 데이터를 수집하기 위해 **메디아이플러스**라는 업체와 협력할 예정이며,

해당 자금은 **데이터바우처 지원 사업** 선정에 따라 총당할 예정입니다.

청년창업사관학교 사업기간 마일스톤

매출 · 투자 · 고용 · 기술개발 계획 등

저희는 상반기에 앱 런칭 후 크라우드펀딩과 광고 매출을 통해 빠르게 매출을 일으키는 것이 현재 목표입니다.

하반기부터 다이어터 일반 고객으로 타겟을 확장하여,

다이어트 시즌인 7월 중 BEP를 달성하려고 합니다.

또한 스타트업 IR 캠프 연계를 통해 1억 원 이상 투자 유치를 계획하고 있습니다.

창업아이템 및 창업팀의 핵심역량

창업팀은 무엇을 잘 하는 팀인지

저희 팀은 다이어트 분야에 대한 깊은 이해와 빠른 실행력을 바탕으로,

기존 다이어트앱과는 달리 다이어트 강박을 벗어나 자연스럽게 살찌지 않는 체질로 변할 수 있도록 돕고 있습니다.

현재 대부분의 다이어트앱은 기록과 수치 중심으로, 주요 고객층인 여성이 아닌 남성이 설계했는데요.

미국에서 Kurbo라는 다이어트앱은 섭식장애 유발 우려로 11만 명이 앱 삭제 청원에 동의하기도 했습니다.

이렇게 다이어트와 요요의 반복으로 여름과 같은 시즌에만 다이어트 앱에 유저가 몰리는 한계를 벗어나,

지속가능하고 건강한 식습관을 형성해 사용자의 라이프스타일을 변화시키는 것이 저희의 목표입니다.

팀빌딩

대표이사를 포함한 창업팀 구성 및 팀원들의 역량

대표인 저는 스타트업에서 백엔드 데이터 엔지니어로 근무한 경험이 있습니다.

특히 데이터 엔지니어로서 100만 OTT 서비스에서 추천 시스템을 단독 설계하고 운영했습니다.

스포츠 영양코치 전문 팀원은 폭식증과 섭식장애가 있는 회원을 트레이닝한 경험을 바탕으로 헬스케어 블로그를 운영하고,

1:1 코칭을 검증하기 위한 오픈채팅방을 운영하고 있습니다.

또한 하반기 합류 예정인 **다이어트 시장 전문 마케터**는

클라우드 펀딩 **6천만 원 매출**을 달성한 경험이 있고,

인플루언서 마케팅으로 다이어트 식품 매출을 **매달 150% 성장**시킨 경험이 있습니다.

다이어트 요요 전문 인력들이 모인 팀인 만큼,

24시간 다이어트·음식 생각에서 벗어나지 못하게 만드는 다이어트 시장에서 저희가 꼭 혁신하겠습니다.

또한 베타버전에서 식사를 종료하면 사용자에게 **식사 통계**를 보여주며

자연스럽게 피드백을 제출하도록 설계해보았는데요,

86%가 "매우 도움이 되었다"는 피드백을 얻을 수 있었습니다.

또한 1:1 코칭서비스 검증을 위해 운영 중인 오픈채팅방에서도

"타이머를 트니까 갑자기 천천히 먹게됐다.", "먹다가 도저히 안 되겠어서 다 남겼다."

와 같은 피드백을 받았고요,

본인의 인스타그램에 꼭꼭을 사용한 장면을 캡처해서 올리는 모습도 볼 수 있었습니다.

저희 서비스는 다이어트 강박을 일으킬 수 있는 수치·기록 중심의 다이어트 앱과 달리,

행동 기반 건강한 식습관에 초점을 맞추고 있습니다.

다이어트 앱 특성상 다이어트 시즌에만 유저가 몰리는 한계를 벗어나,

라이프스타일까지 변화시키는 것이 저희의 목표입니다.

저희의 핵심역량은 **자체 마케팅 역량과 빠른 실행력**입니다.

대표인 저는 직접 유튜브 등 브랜딩을 기획하며, 고객과의 소통으로 빠르게 서비스를 검증하고 개발하고 있습니다.

다이어트 실패 전문가들이 모인 만큼,

24시간 다이어트 요요를 혁신하겠습니다.

(사업운영비 학습 메모 – 발표 전 내부 참고용)