

2024년 9월호



Investor Relations

CEO 김도경

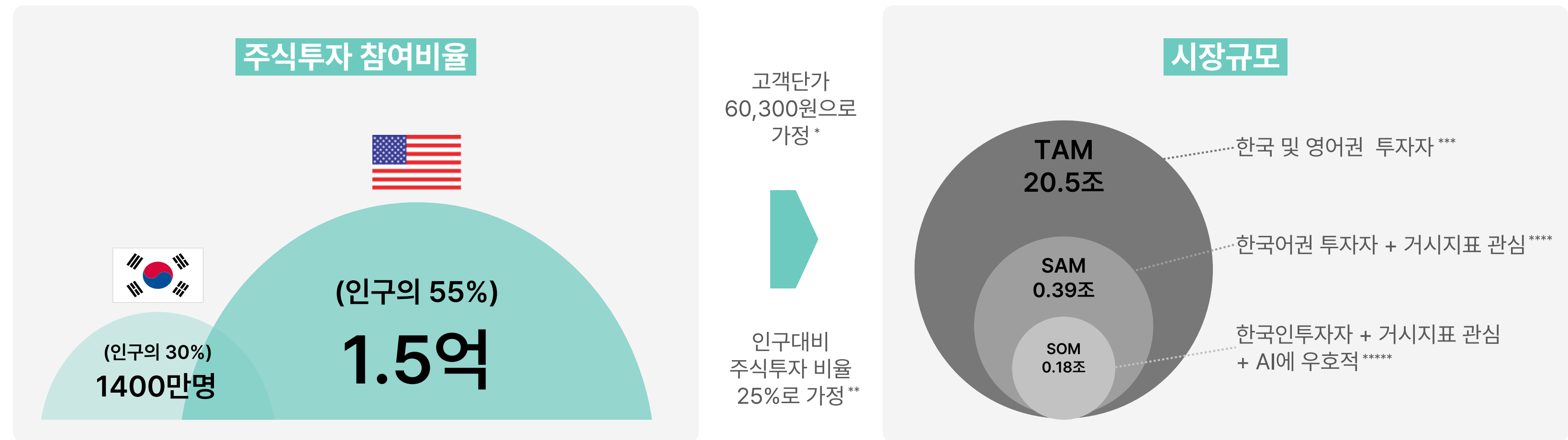
Intro

Fingoo is my personal investment analytics friend,
And our **Vision** is to make every human being a wise investor.

Problem 목표 시장

약 20.5조 이상으로 추산되는 한국 및 영어권 투자정보 서비스 시장규모

수익시장만 보았을 때에도 약 0.18조 이상으로 추정



* (객단가) 60,300 원 = (광고수익) 연 12회 방문 X 방문당 광고수익 25 원 + (구독수익) 연 12회 결제 X 월 구독료 5000 원

** 금융선진국인 미국과 영국의 인구대비 높은 주식투자 비율을 고려하여 평균 25%로 가정

*** 약 21.1조 원 = [(영어권 인구) 13억 5000만 명 + (한국권 인구) 5000만 명] X (인구대비 주식투자 비율) 0.25 X (객단가) 60,300 원

**** 약 0.39조 원 = (한국어권 인구) 1400만 명 X (인구대비 거시지표 관심비율) 0.47 X (객단가) 60,300 원

***** 약 0.18조 원 = (한국어권 인구) 1400만 명 X (인구대비 거시지표 관심비율) 0.47 X (AI에 우호적인 비율) 0.46 X (객단가) 60,300 원

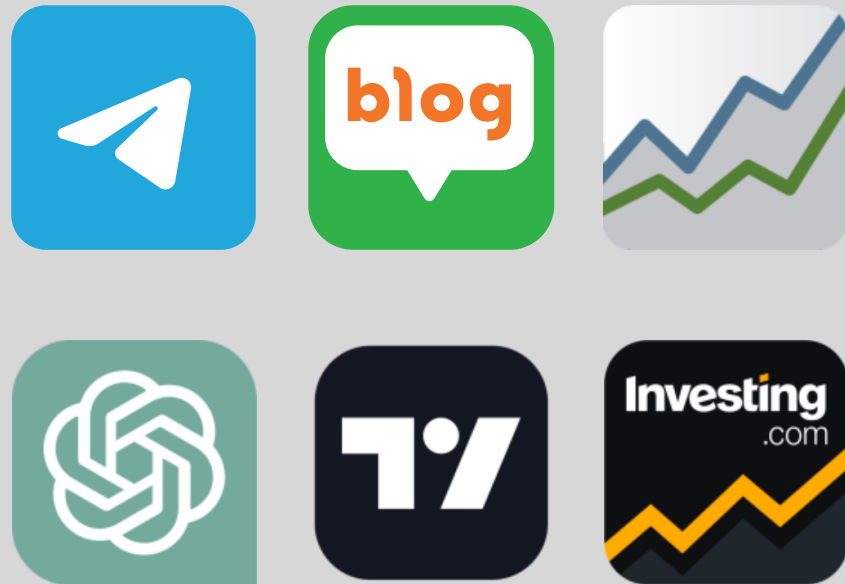
참조 Swastica 「Population Participating in Stock Market」, 한경컨센서스 「주식 투자 국민 의식 설문조사」, 세일즈포스 「The Connected Financial Services Report」

Problem 경쟁사 분석 및 문제점

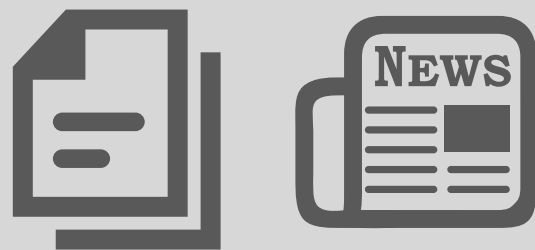
큰 시장임에도 불구하고, MZ 세대의 수요를 충족하는 도파민 서비스 공급 부재

도파민-정보 소비를 추구하는 MZ 세대에게 기존 투자정보 서비스와 뉴스 및 보고서의 매력도는 떨어지고, 이들의 수요를 겨냥한 서비스 부재

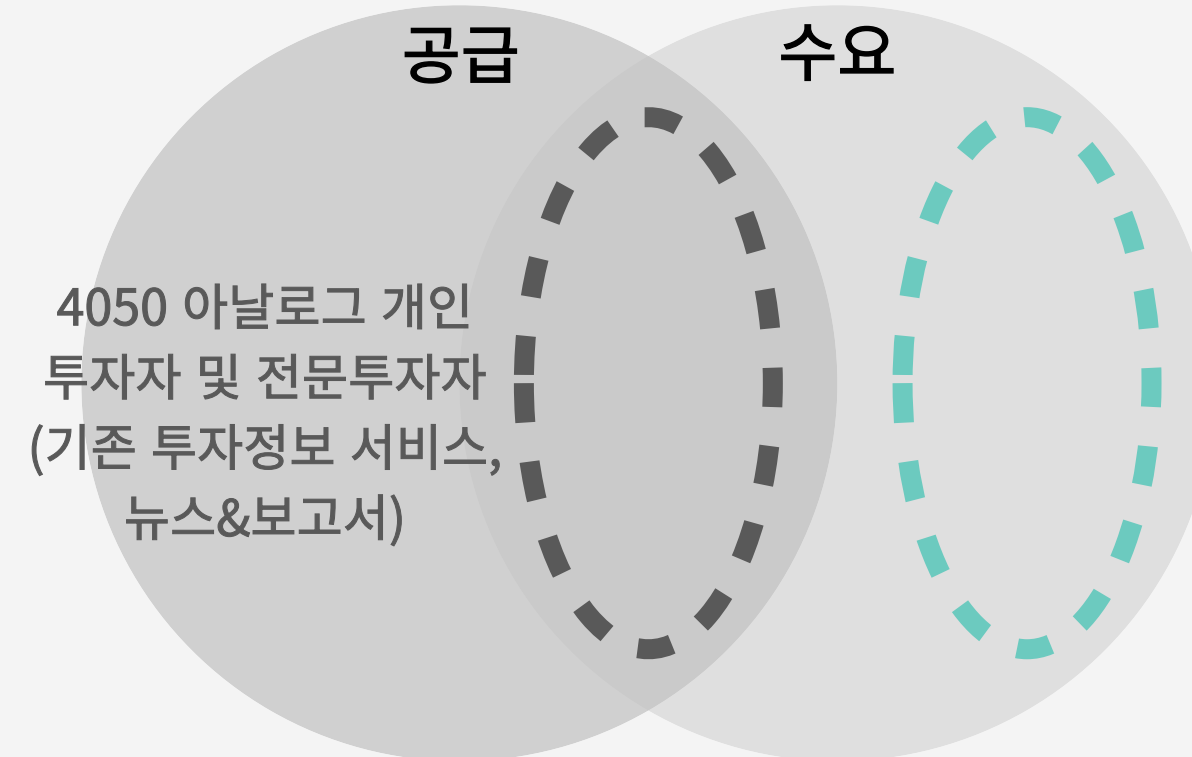
기존 투자정보 서비스



뉴스&보고서



SOM 투자정보 시장 MZ 수요 미충족 요인



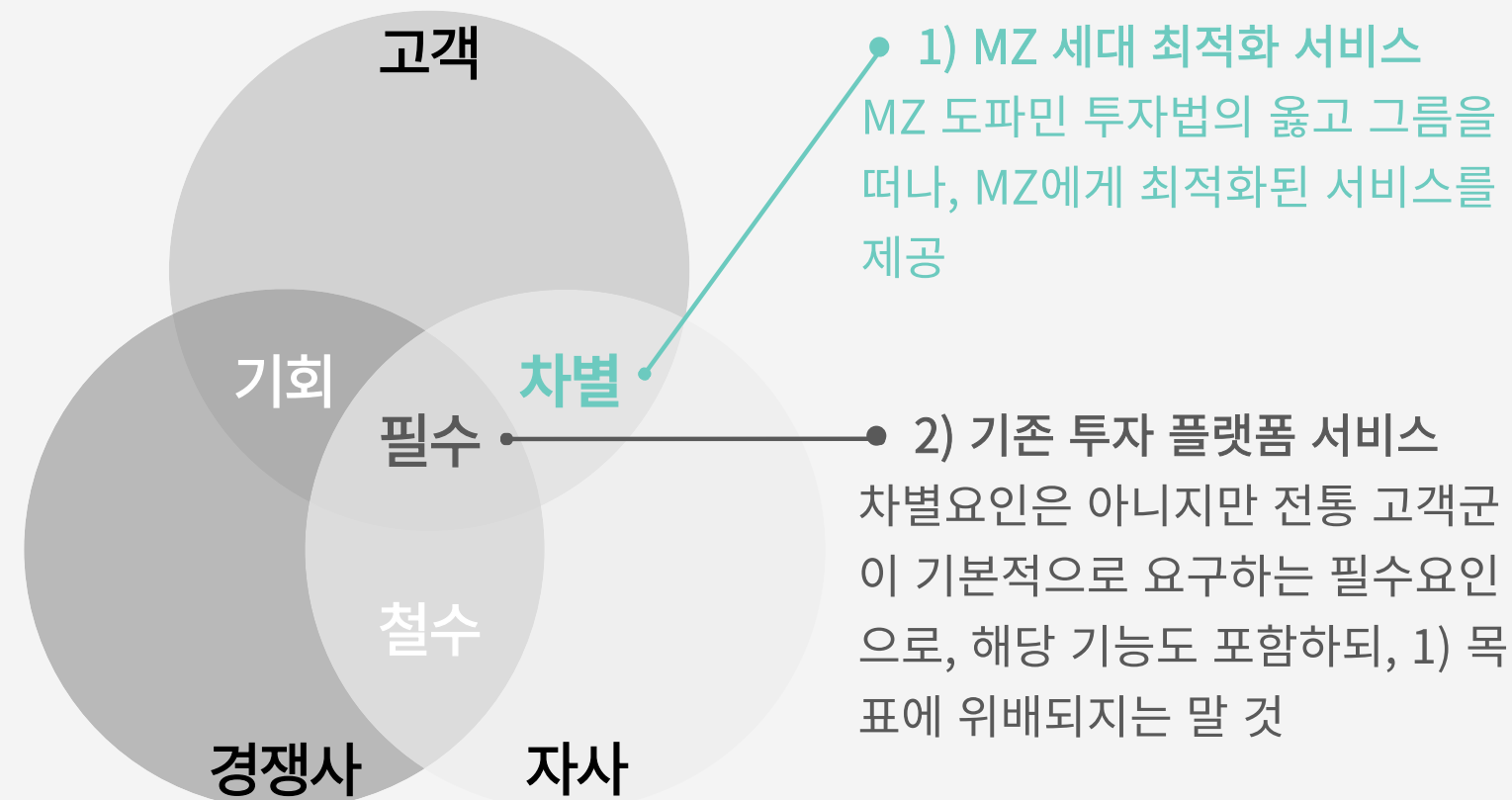
MZ 세대 = 도파민

- 투자 정보 참조 의욕
- 투자 성과 개선
- 투자 정보 편의성

편하고 쉽게 핵심만 빠르게, 고객 상호작용 최대화, 하나의 구조로

MZ 세대의 투자행태에 대한 옳고 그름을 떠나, 도파민 투자법에 최적화된 서비스가 없다는 것은 우리가 집중해야 할 차별요인

3C분석 & Solution



차별요인

필수요인

핵심만 빠르게, 편하고 쉽게

고객 상호작용 최대화

하나의 구조로

1. 최소한의 정보 제공
→ 선 결과, 후 과정
2. 기능 앞세우기

1. 값 싸게
2. 정보 및 기능 간의 뛰어난 연동성
3. 의도된 불편 추가

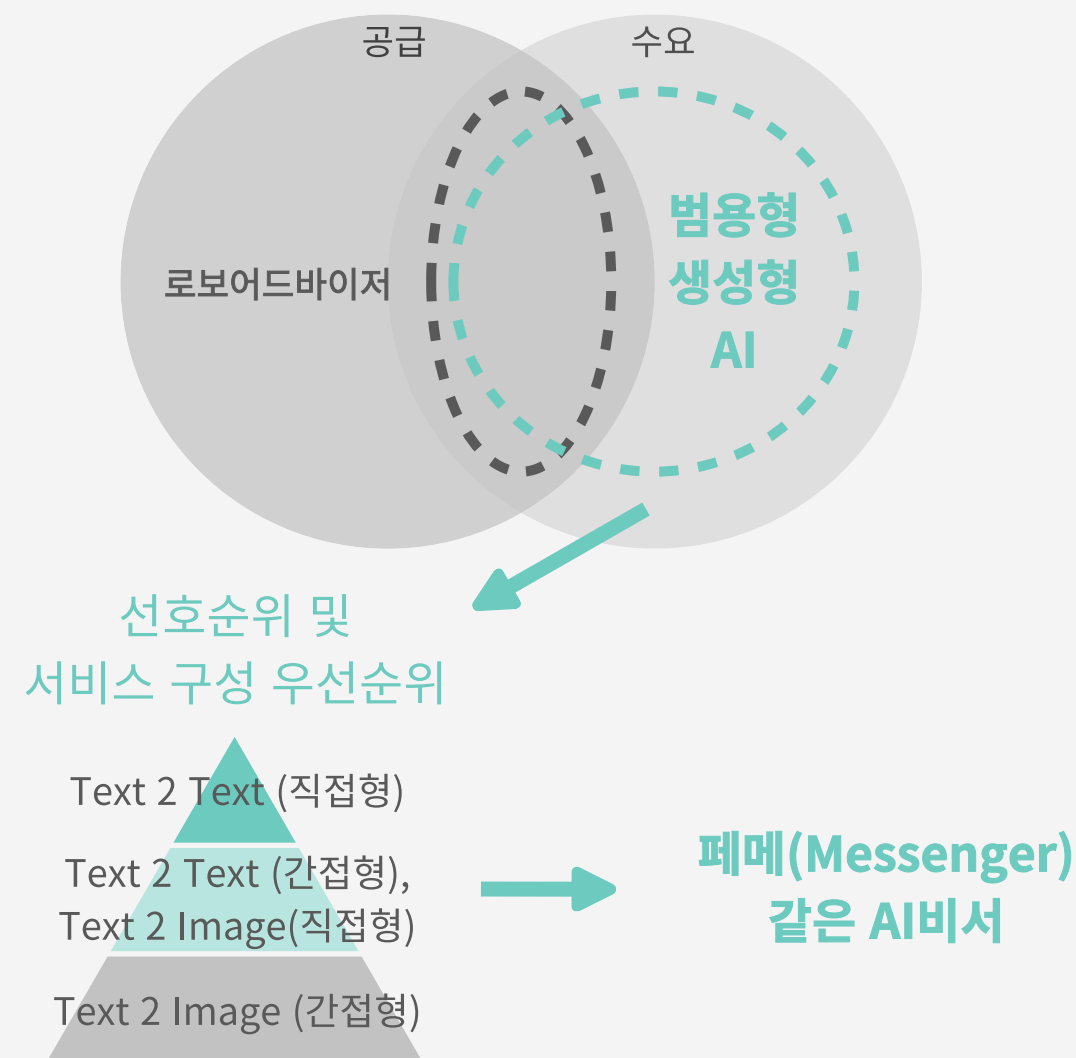
1. 최대한 한 화면에서 많은 기능을 노출
2. 증권사 직원처럼 항상 옆에있는 GPT

Solution 서비스 전략 2

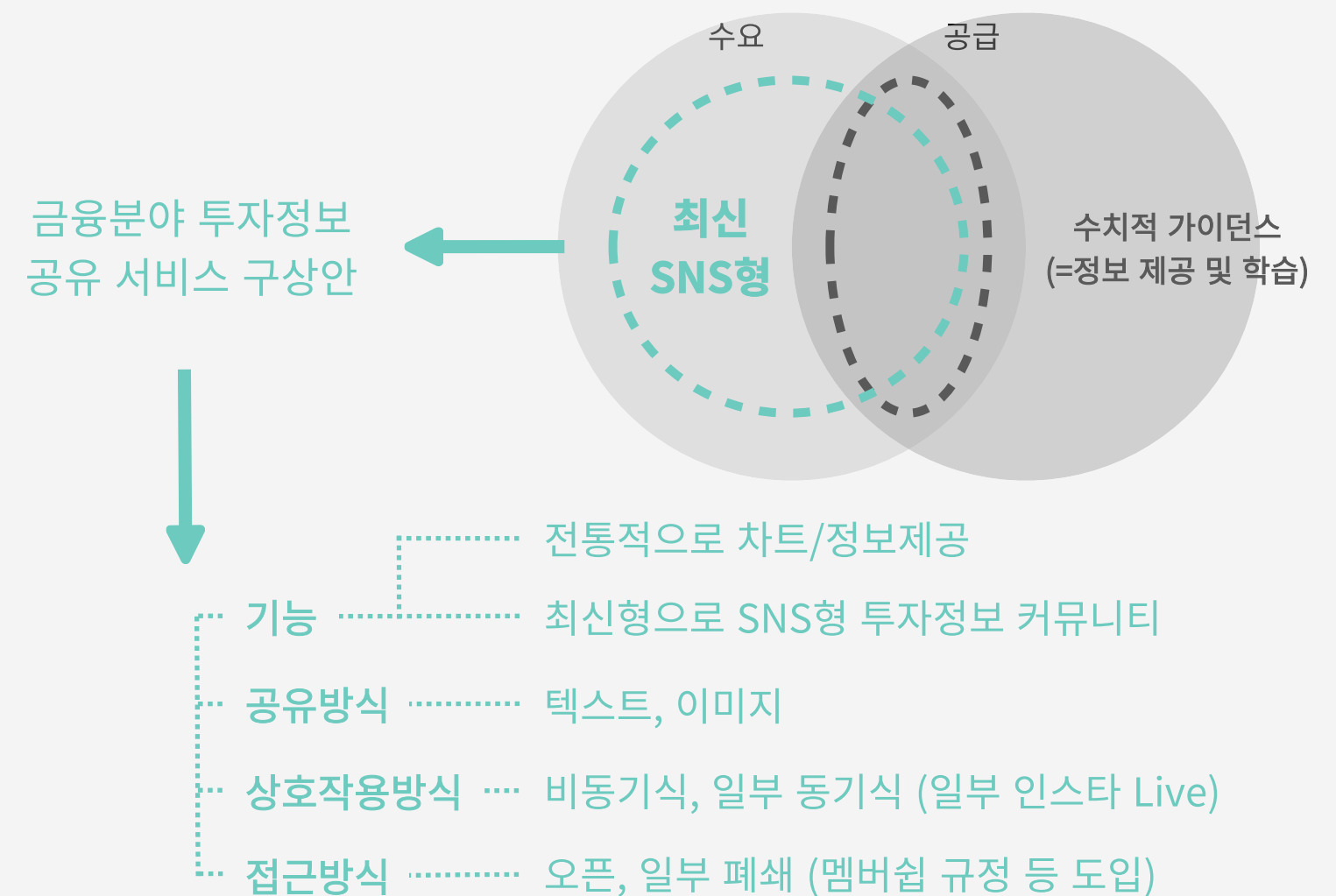
페메같은 AI 비서 + 전통적 차트/정보제공 + 최신 SNS형 투자정보 커뮤니티 서비스

각각의 차별요인과 필수요인에 얹혀있는 시장환경을 고려하여 해당 토양에 적합한 서비스 기능 및 방향성 설정

금융분야 B2C AI 시장



금융분야 투자정보 커뮤니티 시장



Solution 브랜딩 전략

나만의 투자분석 친구 FINGOO

경외스러우면서도 친형같이 믿음직한 깔끔 실용 브랜드, 수익형 컨셉은 아류작 같은 금융서비스 느낌을 주므로 절대 금지

브랜딩 전략

20대 전문투자자 및 개인투자자 고객 페르소나 설문조사 결과



경외스러우면서도 친형같이 믿음직한 깔끔 실용 브랜드,
수익형 컨셉은 아류작 같은 금융서비스 느낌을 주므로 절대 금지

* 30대는 모집단 부족으로 고객 페르소나 설문조사를 실시하지 못하였음

About Brand FINGOO

Finance의
FIN



친구(親舊) 중 오랜
벗을 의미하는 구(舊)

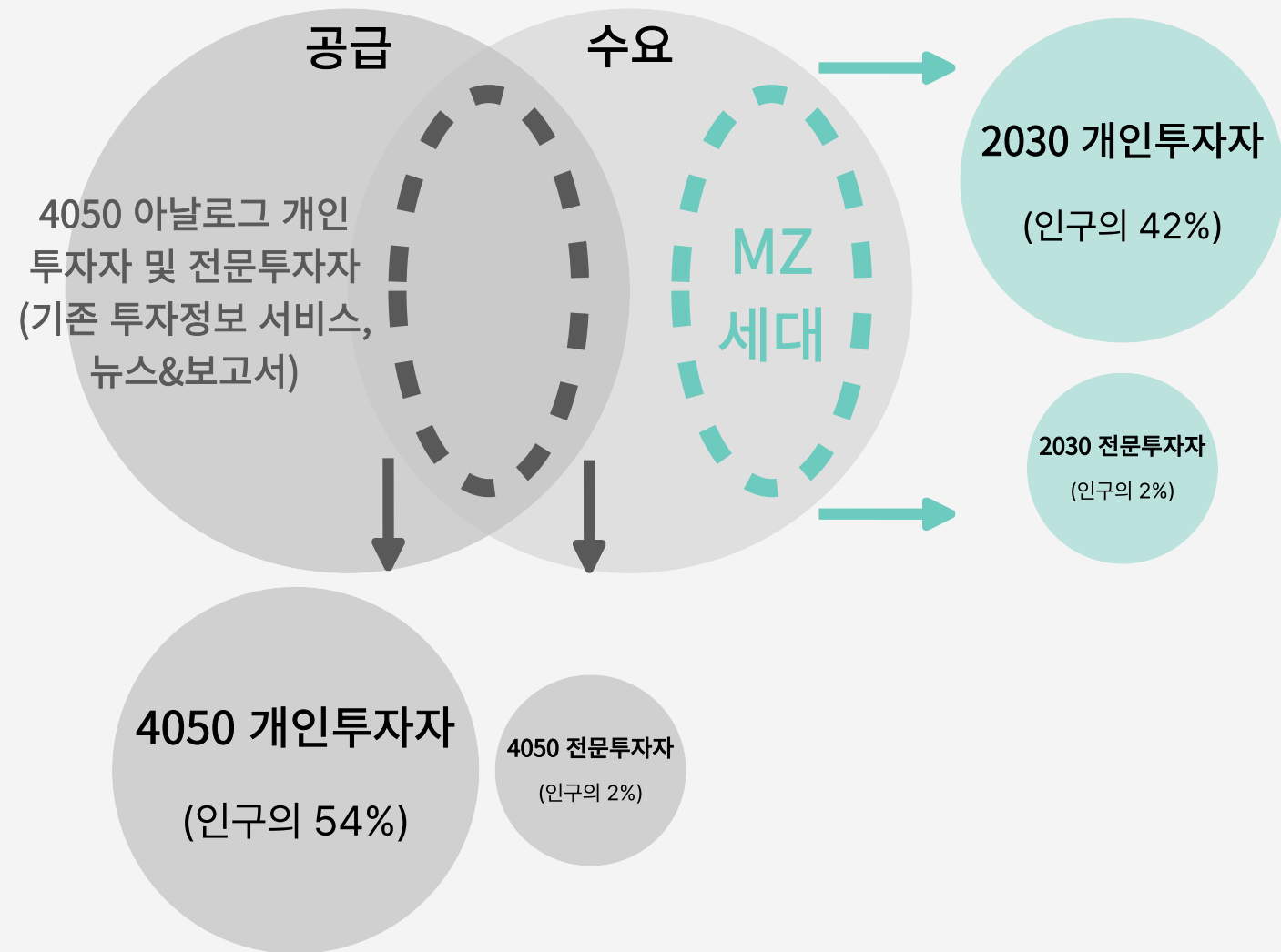


- 공식색상 6CCABF
- 브랜드 공식 심볼 & 로고
 - 폰트 : 롯데자이언츠체 굵기 400
 - 심볼 & 로고 설명
 - 황소 머리 : 주식에서 상승을 의미
 - F와 G의 결합 : FINGOO에서 이니셜 F와 G를 살림
 - 비스듬한 느낌 : 적절한 유연함, 속도감, 롯데자이언츠체와의 조합 고려

초중기 '끌어들이기'와 '사용하게 만들기' 단계에서는 2030에 집중

수요 미충족 고객을 초기 시장진입 대상으로 삼고, 이를 개인투자자 및 전문투자자로 세분화하여, 각 고객에 대한 마케팅 전략을 달리함

SOM 투자정보 시장 고객층 세분화



시점별 고객층 시장진입 전략



- 초기 중요 요인은 '끌어들이기'이며, 해당 과정에서는 콘텐츠 마케팅 확보 난이도와 강력한 경쟁자 존재 유무가 중요하므로, 수요가 미충족되고 있는 2030이 초기 시장진입 대상
- 중기 중요 요인은 '사용하게 만들기'이며, 해당 과정에서는 트렌드 및 미니멀 추구 수준과 소비자 구매력이 중요하지만, 자사 서비스는 개인 구매력에 의해 크게 매출이 상승하지 않으므로, 여전히 중기적으로도 2030이 집중 대상
- 장기 중요 요인은 '확산하게 만들기'이며, 해당 과정에서는 입 소문 효과와 자체 콘텐츠 생성 파급력이 중요한데, 장기적으로 사회적 지위가 높은 4050의 신뢰를 받아야하므로 집중 대상

서비스 운영 비용은 광고수익으로 상쇄, 구독수익 및 멤버십수익으로 이익 극대화

월 유저 수가 1,000명을 넘어가면 이익 발생, 해당 지점 이전까지는 불이익 발생 추정

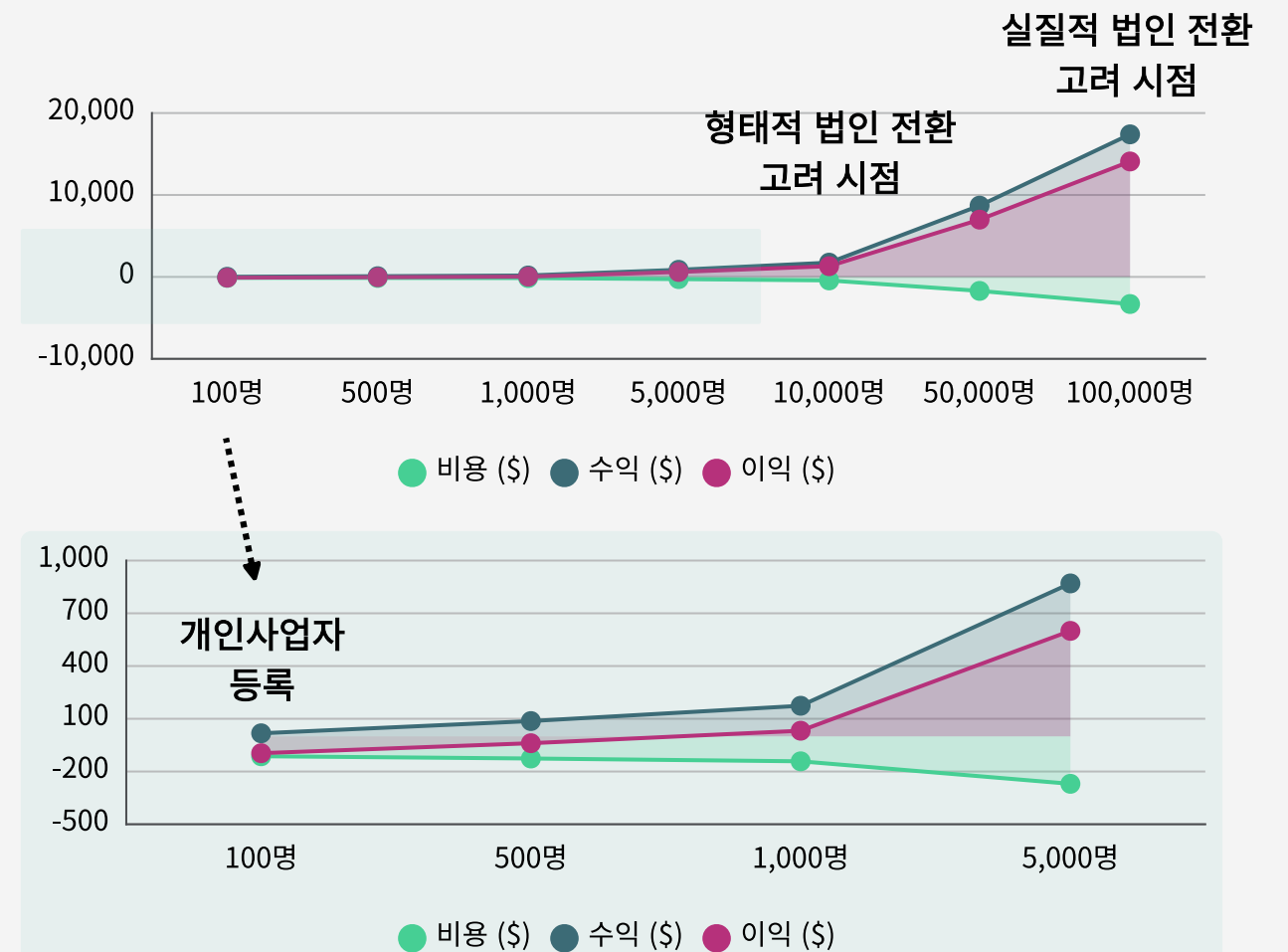
비즈니스 모델 및 서비스 손익 구조



* 베타버전 166명 유저 기준 244회 방문, 구글애드센스 방문당 0.025\$ 수익 가정

** 100명 당 1명 해당 상품 구매, 상품 단가 5\$ 수익 가정

월 유저 수에 따른 서비스 손익 계산

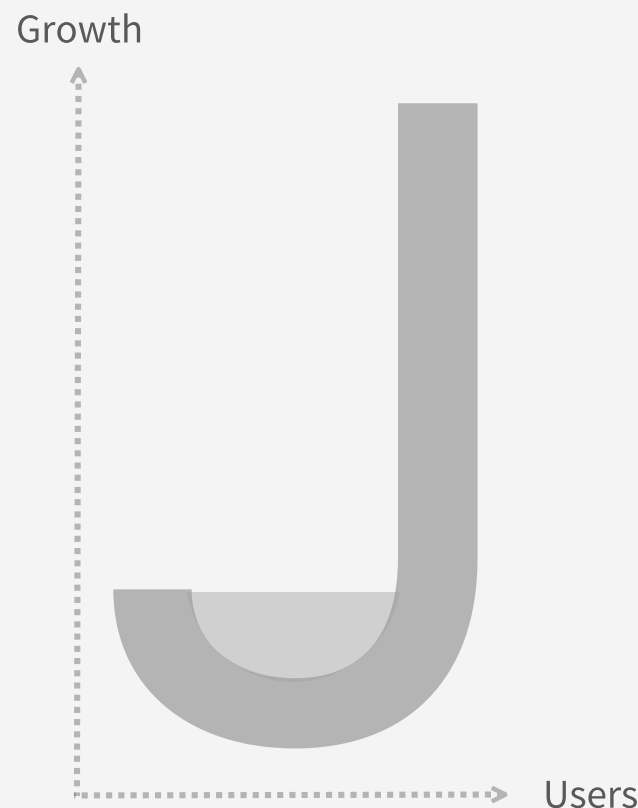


*** 베타버전 166명 유저 기준 1명 당 GPT 0.012\$ 비용 발생, 서버비용은 AWS의 E2C 모델로 사용자 1명 추가 당 0.02\$ 비용 발생 가정

J자 성장과정 중, 자생적인 자금조달법인 서비스 외 수익 확보에 집중

사업 특성 상 침체기에 들어가는 비용이 적으므로, 외부 투자 의존도를 높이는 대신, 자생적인 자금조달법인 '서비스 외 수익' 확보에 집중

J자 성장과정



월 유저 수 1,000명의 고비를 넘지 못하면
매월 최대 약 -100\$ 불이익 발생 가능

자금조달 전략

서비스 외 수익

굿즈 판매

행사/프로젝트 기획

지원/기부금

클라우드 펀딩

창업경진대회 우승 상금

대학교 창업 지원금

일반적인 투자

시도별 창업 지원 패키지

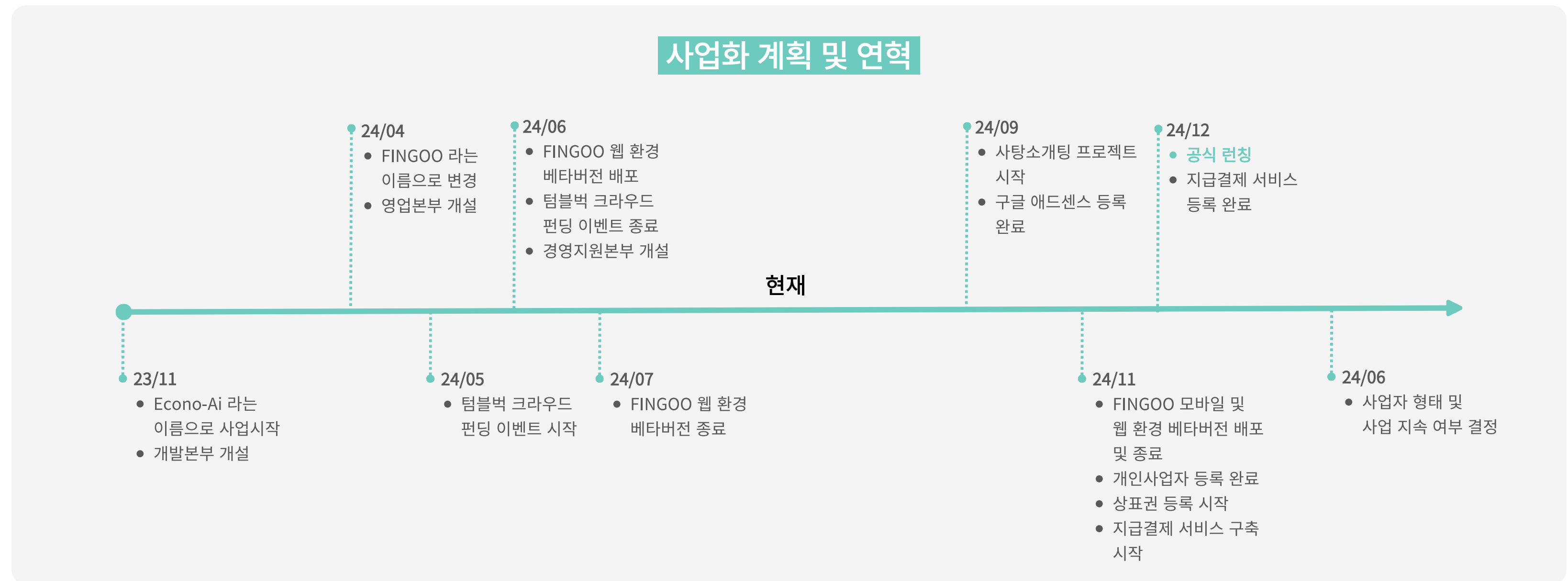
정부 K 스타트업

AC/VC 투자

- 월 유저 수에 따른 서비스 손익 계산에 따르면, 월 유저 수 1,000명의 고비를 넘지 못하면 매월 최대 약 -100\$ 불이익 발생 가능
- 그럼에도 불구하고 이는 비교적 J성장과정 중 침체기 동안의 자금조달 압박이 심한 편은 아니라고 판단
- 따라서 경영자치권을 잃을 확률이 높은 외부 투자에 집중하기 보다, 우선적으로 굿즈 판매 및 행사/프로젝트 기획에 자사 서비스를 엮어, 자금조달과 홍보효과라는 일석이조 효과를 거두는 자생적 자금조달 방법에 집중
- 정리하자면 서비스 외 수익, 지부/지원금, 일반적인 투자 순서로 자금조달 방법을 고민하는 것이 자사의 자생력을 높임과 동시에 고객과 상호작용할 수 있다는 점에서 바람직

2024년 12월 공식런칭 후 최소 6개월까지 무조건 사업진행

각각의 차별요인과 필수요인에 얹혀있는 시장환경을 고려하여 해당 토양에 적합한 서비스 기능 및 방향성 설정



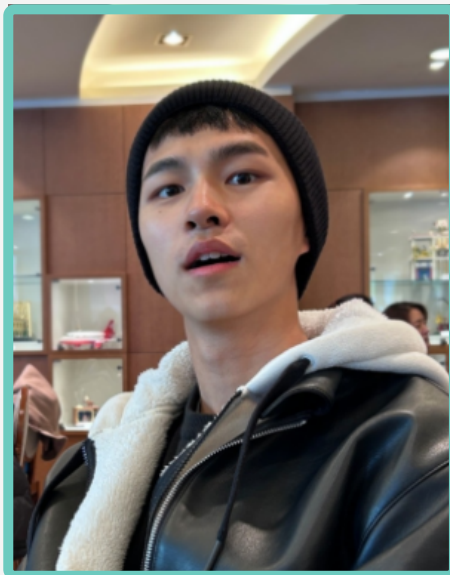
- 사업자 형태에 관한 결정 기준에 대해서는 [Value-Up 비즈니스 모델 및 손익전략] 페이지 참고
- 현재 이후의 것은 모두 사업화 계획임

About Team 주요인력 이력 및 CEO 경영철학

베스트셀러 「최저임금 딜레마」의 저자, CEO 김도경

기회가 올때까지 우리는 끝까지 버텨야 하며, 이때 우리가 믿고 버틸 수 있는 건 서로에 대한 '선의'가 아닌 '체계'라고 생각합니다.

CEO 이력



CEO 김도경

- FINGOO CEO
- 베스트셀러 「최저임금 딜레마」의 저자
- 네이버 블로그 및 텔레그램 「Macro Guide」
- 아주대학교 경제학과
- 투자자산운용사
- 대한민국 해군 영어 어학병 만기 전역

CEO 외 임원진 이력

CTO 양성훈	Sw Maestro 12기 과학기정보통신부 장관상 수상 클라우드 블록체인 논문 티스토리 「펼치는 공간」 블로거 대한민국 해군 정보보호병 만기 전역
CMO 민제홍	Univerisity of Michigan, Economics Doble H Clothing 창업 대한민국 해군 창업경진대회 우수상 수상 대한민국 해군 영어 통번역병 만기 전역
COO 이웅근	경희대학교 산업공학&전자공학

CEO 경영철학

S

체계(System)

"대부분의 스타트업이 망하는 이유는 기획과 아이디어의 부족함 보다는, 그것을 꾸준히 실천하지 못한 점에 있다고 생각합니다. 마치 특정 학생이 공부를 못하는 이유는, 해당 학생의 공부법이 잘못되었기 보다는 공부를 안했기 때문입니다. 다만 개인의 실천에 있어서는 의지와 습관이 중요하나, 단체의 실천에 있어서는 체계가 가장 중요합니다. 선의에 기댄 것은 시스템이 아닙니다. 따라서 어떻게든 필살적으로 무언가를 완수해내는 시스템을 만드려 노력했고, 특히 각 업무간의 논리관계를 정의한 것을 토대로 맺은 서로 간의 약속에 담보를 걸었습니다. 늘 그렇듯, 준비된 곳에 기회가 찾아온다고 믿습니다. 결국 그 **기회가 올때까지 우리는 끝까지 버텨야 하며, 이때 우리가 믿고 버틸 수 있는 건 서로에 대한 '선의'가 아닌 '체계'라고 생각합니다.**"

Thank You

CEO 김도경