

사업계획서 작성 목차

항목	세부항목
□ 일반 현황	<ul style="list-style-type: none"> - 기본정보 : 참가 팀 일반현황 및 제품(서비스) 개요 - 세부정보 : 팀 세부정보 기재
□ 창업아이템 개요(요약)	<ul style="list-style-type: none"> - 창업아이템 소개, 차별성, 개발방법, 국내외 목표시장, 창업아이템 이미지 등을 요약하여 기재
1. 문제인식(Problem)	<p>1-1. 창업아이템의 개발동기</p> <ul style="list-style-type: none"> - 창업아이템의 부재로 불편한 점, 국내·외 시장(사회·경제·기술)의 문제점을 혁신적으로 해결하기 위한 방안 등을 기재 <p>1-2 창업아이템의 목적(필요성)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 창업아이템의 구현하고자 하는 목적, 국내·외 시장(사회·경제·기술)의 문제점을 혁신적으로 해결하기 위한 방안 등을 기재
2. 실현가능성(Solution)	<p>2-1. 창업아이템의 개발·사업화 전략</p> <ul style="list-style-type: none"> - 비즈니스 모델(BM), 제품(서비스) 개발방법, 제작 소요기간 및 제작방법(자체, 외주), 추진일정 등을 기재 <p>2-2. 창업아이템의 시장분석 및 경쟁력 확보방안</p> <ul style="list-style-type: none"> - 기능·효용·성분·디자인·스타일 등의 측면에서 현재 시장에서의 대체재(경쟁사) 대비 우위요소, 차별화 전략 등을 기재
3. 성장전략(Scale-up)	<p>3-1. 시장진입 및 성과창출 전략</p> <ul style="list-style-type: none"> - 내수시장 : 주 소비자층, 시장진출 전략 등

사업계획서 양식

□ 일반현황

창업아이템명	파일 작업 관리를 위한 웹 기반 클라우드 비주얼라이저 서비스 FromNode			
기술분야	클라우드 서비스			
팀 이름	옹헤야Lab			
팀 구성				
순번	성명	담당업무	주요경력	비고
1	정세아	개발자	멋쟁이사자처럼 8기 운영진, 특허유니버시아드 수상	
2	최슬웅	개발자	멋쟁이사자처럼 8기 운영진, 제 4회 창업 아이디어톤 최우수상	
3	이혜선	기획자	멋쟁이사자처럼 8기 운영진, 카카오 제주 코딩 베이스 캠프 해커톤 대상, 제 4회 창업 아이디어톤 대상	
4	유효진	디자이너	녹색건축 캐릭터 및 시나리오 공모전 - 캐릭터 부문 대상(국토교통부 장관상)	
5	사해수	디자이너	디자인대학 커뮤니케이션디자인학과 학회 팀장	

□ 창업아이템 개요(요약)

창업아이템 소개	<p>□ 아이템 소개</p> <ul style="list-style-type: none"> · 아이템 한 줄 소개 파일 작업 관리를 위한 웹 기반의 클라우드 비주얼라이저(Visualizer) 서비스 · 주요 타깃층 <ul style="list-style-type: none"> - 팀 프로젝트를 진행하는 대학생 - 팀 단위로 공유 저장 공간을 사용하는 조직 · 기존의 문제점 <ul style="list-style-type: none"> - 팀 프로젝트 파일 공유 시 사용하는 기존의 서비스들은 '공유' 자체가 초점 - 개별 폴더와 파일에 대한 탐색 과정에서 여러 번의 확인 과정 필요 - 파일 간의 연관 관계 파악을 위해 추가적인 커뮤니케이션이 필요
-------------	--

· 개선점(장점)

- 파일 중심의 핵심 협업 활동에만 집중하여 협업 인프라 구축을 위한 교육 불필요
- 같은 파일의 발전 과정 파악 및 관리가 용이
- 여러 팀에 동시에 소속되어 단기간 동시다발적으로 진행되는 TF 형태의 프로젝트에 최적화

□ 기능 및 기대효과

- (기능 및 기대효과 1) 각 버전 간 선후관계를 한눈에 파악 가능한 UI/UX 구성
- (기능 및 기대효과 2) 파일의 발전 과정을 중심으로 업무 진행 상황 실시간 공유 가능
- (기능 및 기대효과 3) 참여 중인 프로젝트 내 파일의 모든 버전을 언제 어디서나 다운로드 가능

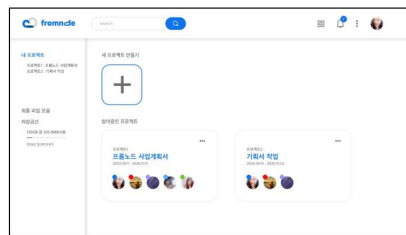
□ 실현가능성

- (자체 개발) Django Framework를 사용한 웹 개발, AWS EC2 서버, 디자인 목업 일체 개발 완료, 최적화 진행 중

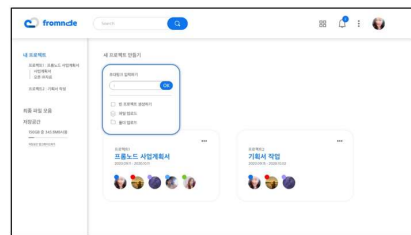
□ 사용방법 및 핵심기능 상세소개

➢ 사용방법

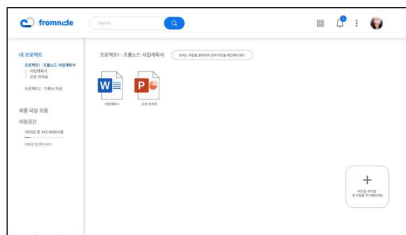
1. 로그인한 후 새 프로젝트 만들기 버튼을 누릅니다.



2. 사용자는 다른 사람의 프로젝트에 참가하거나 본인의 프로젝트를 생성합니다.



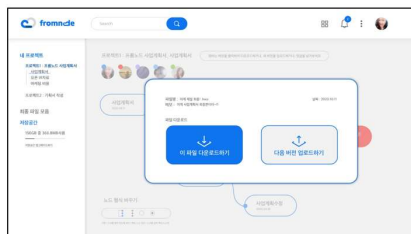
3. 공동으로 작업할 파일을 확인합니다.



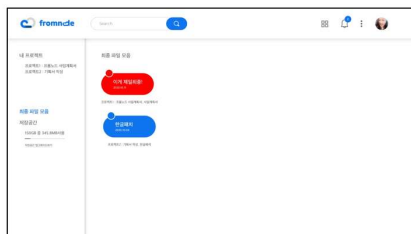
4. 공동 작업 파일을 클릭하면 파일의 변화 과정이 트리 형태로 보여집니다.



5. 특정 노드를 클릭할 시 파일을 다운로드 하거나 해당 파일의 수정 버전을 메모와 함께 업로드해 트리에 표시할 수 있습니다.



6. 각 프로젝트 별로 공동 작업 파일의 최신 버전을 한 곳에 모아서 볼 수 있습니다.



창업아이템의
차별성

	<p>➤ 핵심 기능</p> <ul style="list-style-type: none"> · (파일 버전 관리) 보고서 작성 과정 등에서 발전되어가는 docs, ppt 등의 파일을 업로드할 때마다 새로운 버전으로 추가되며, 각 버전 간 선후관계를 한눈에 파악 가능한 UI/UX 구성 · (공동 작업 관리) 유저 간 팀을 구성하여 폴더에 참여하고, 특정 버전의 후속 버전을 추가하거나 댓글을 남기는 등, 파일의 발전 과정을 중심으로 업무 진행 상황 공유 · (클라우드 공유) 참여 중인 폴더 내 파일의 모든 버전을 언제 어디서나 다운로드 가능 <p>□ 차별성</p> <ul style="list-style-type: none"> · (서비스의 간결성) 무설치 서비스를 바탕으로, 파일 중심의 핵심 협업 활동에만 집중하여 협업 인프라 구축을 위한 교육 불필요 · (시각적 효율성) 파일 간 선후관계를 명확히 드러내는 파일 정리 방법을 시각적으로 제시 · (유동적인 팀 구성) 여러 팀에 동시에 소속되어 단기간 동시다발적으로 진행되는 TF(Task Force) 형태의 프로젝트에 최적화
<p>국내외 목표시장</p>	<p>□ 국내 시장조사</p> <ul style="list-style-type: none"> · 국내시장 규모 <p>IDC가 발표한 자료에 의하면 한국 클라우드 시장 매출 규모는 2016년 7,519억 원 이래로 연평균 14.8% 성장한다. 클라우드 애플리케이션 서비스(SaaS) 시장 매출 규모도 동년 3,101억 원 이래로 연평균 10.7% 성장할 것이라 내다봤다.</p> <p><참고 : 인공지능 확산의 핵심 인프라, 클라우드 산업 동향 분석과 시사점(정보통신산업진흥원 2019. 06)></p> <ul style="list-style-type: none"> · FromNode 사용자 및 시장 규모 추정 <p>초기 수익 시장인 고등교육기관 학생에서 FromNode 서비스를 무료로 사용해볼 최대 이용자 수는 약 210만 명이고, 이 중 유료로 전환을 기대하는 이용자는 약 10만 8천 명이다. 이를 토대로 한 연간 매출 추정치는 약 28억 5천만 원이다. (자세한 산출 방법 후술)</p> <ul style="list-style-type: none"> · 경쟁사 분석 <div data-bbox="395 1272 1406 1832"> <p>The graph shows the positioning of four services based on two dimensions: File Sharing (vertical axis) and Collaboration Management (horizontal axis). Google Drive and Dropbox are positioned high on the File Sharing axis but low on the Collaboration Management axis. Jira is high on both axes. KakaoTalk is low on the File Sharing axis but high on the Collaboration Management axis.</p> </div> <ul style="list-style-type: none"> · 예상고객 및 판매처&판매채널

<예상고객>

전체 시장 : 클라우드 서비스형 소프트웨어 시장(SaaS)

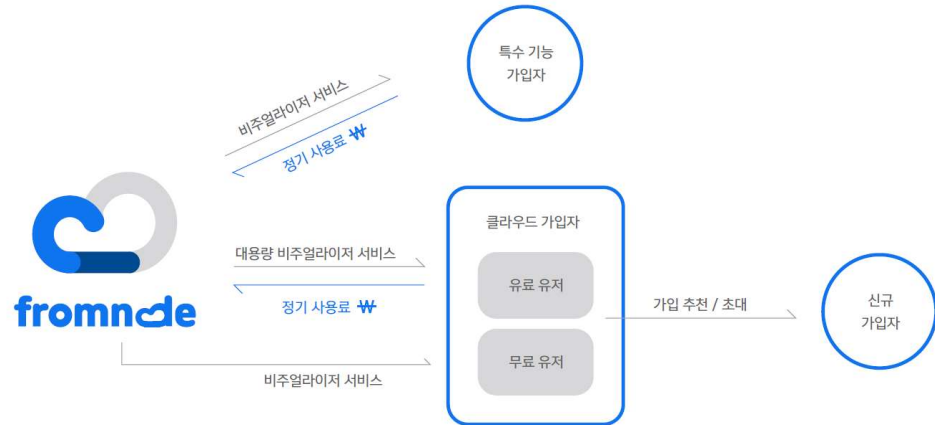
유효 시장 : 팀 단위로 공유 저장 공간을 사용하는 조직

수익 시장 : 프로젝트를 진행하는 고등교육기관(대학생 등) 학생

<판매채널>

: 웹(Web)

· 수익구조



· 마케팅 전략

- 추천 코드를 통해 가입할 경우 추천인과 가입자 모두에게 추가 무료 저장 공간을 제공
- 모든 확장자의 파일을 시각적으로 버전 관리 가능한 유일한 서비스

· 향후 성장전략&확장가능성

핵심목표	시장 침투 전략	상품 개발 전략
내용	<ul style="list-style-type: none"> - 런칭 첫달 무료 체험판 제공 - 대학교 기관과 파트너십 구축 - 국외 대학생 시장 진입 	<ul style="list-style-type: none"> - 아이템 확장 및 심화 <ul style="list-style-type: none"> ▶ 파일의 버전을 자동으로 추적 기능 개발 ▶ 로컬 파일 동기화 및 Add-in 상품 개발 ▶ 칸반보드 기능 개발
실행시기	단기 ~ 중기	중기~장기

팀 소개

□ 팀 소개

· 멤버 소개

웅헤야Lab은 다수의 개발 해커톤(멋쟁이 사자처럼) 및 창업 수상 경력(창업 아이디어톤 대상)과 기업 특허분석 수상 경력(특허 유니버시아드, 특허청 서포터즈), 디자인 수상 경력(국토교통부 장관상, 국가상징 디자인 공모전 특허청장상)뿐만 아니라 실무 경력(디자인회사 창업)을 가진 팀원들로 이루어져 있습니다.

이와 함께, 다양한 대외 활동에서 요구하는 다양한 마케팅 실무 능력에 대해 여러 가지 방면으로 성장해왔습니다.

· 강점

- | | |
|--|---|
| | <ul style="list-style-type: none">- 함께 다양한 프로젝트를 진행하면서 다져진 우수한 소통 능력- 핵심 제품을 외주 없이 자체 개발- 사용자 친화적인 UI/UX 디자인에 대한 전문성을 가진 디자이너가 자체 개발- 예자일 개발(On-Demand) 프로세스 경험 다수 |
|--|---|

1. 문제인식(Problem)

1-1. 창업아이템의 개발동기

◦ 기존의 문제점

- 팀 프로젝트 파일 공유 시 주로 사용하는 기존 스토리지 클라우드 서비스(Ex_구글 클라우드), 카카오톡 채팅방 서랍 등은 파일 '공유' 자체가 초점
- 개별 폴더와 파일에 대한 탐색 과정에서 여러 번의 확인 과정 필요
<카카오톡의 불편함으로 "원하는 파일을 찾기 위해 여러 번 파일을 열어봐야 했다" 88명 중 19명 응답>
- 추가적인 커뮤니케이션 과정을 없으면 파일 간의 연관 관계를 파악에 어려움
<클라우드 서비스의 단점으로 "파일의 설명을 위해 추가적인 노력이 필요했다" 32응답>
- 기간이 지나면 파일이 소멸되어 버림
<위의 두 가지 질문에 "다운로드 기간이 만료되어서 자료가 유실되었다"라는 답변이 총 91응답>

1-2 창업아이템의 목적(필요성)

◦ 아이템 한줄 소개

- 파일 작업 관리를 위한 웹 기반의 클라우드 비주얼라이저 서비스

◦ 개선점(장점)

- 파일 중심의 핵심 협업 활동에만 집중하여 협업 인프라 구축을 위한 교육 불필요
- 같은 파일의 발전 과정 파악 및 관리가 용이
대학생들은 변화 과정의 중요성을 3.94점(5점 만점, 높을수록 크게 느낌) 만큼 인지하는 것으로 조사됐고 프로젝트에 사용한 클라우드 & 이외 도구들에 대한 변화 과정 파악 만족도는 3.15점으로 드러났다. 이를 보아 프로젝트에서 파일 변화 과정을 추적하는데 현재의 방법들이 만족스러운 수준의 서비스를 제공하지 못함이 드러났다.
- 여러 팀에 동시에 소속되어 단기간 동시다발적으로 진행되는 TF(Task Force) 형태의 프로젝트에 최적화

◦ 기능 및 기대효과

- 각 작업 간 선후관계를 한눈에 파악 가능한 UI/UX 구성
- 파일의 발전 과정을 중심으로 업무 진행 상황 실시간 공유 가능
- 참여 중인 프로젝트 내 파일의 모든 버전을 언제 어디서나 다운로드 가능

2. 실현가능성(Solution)

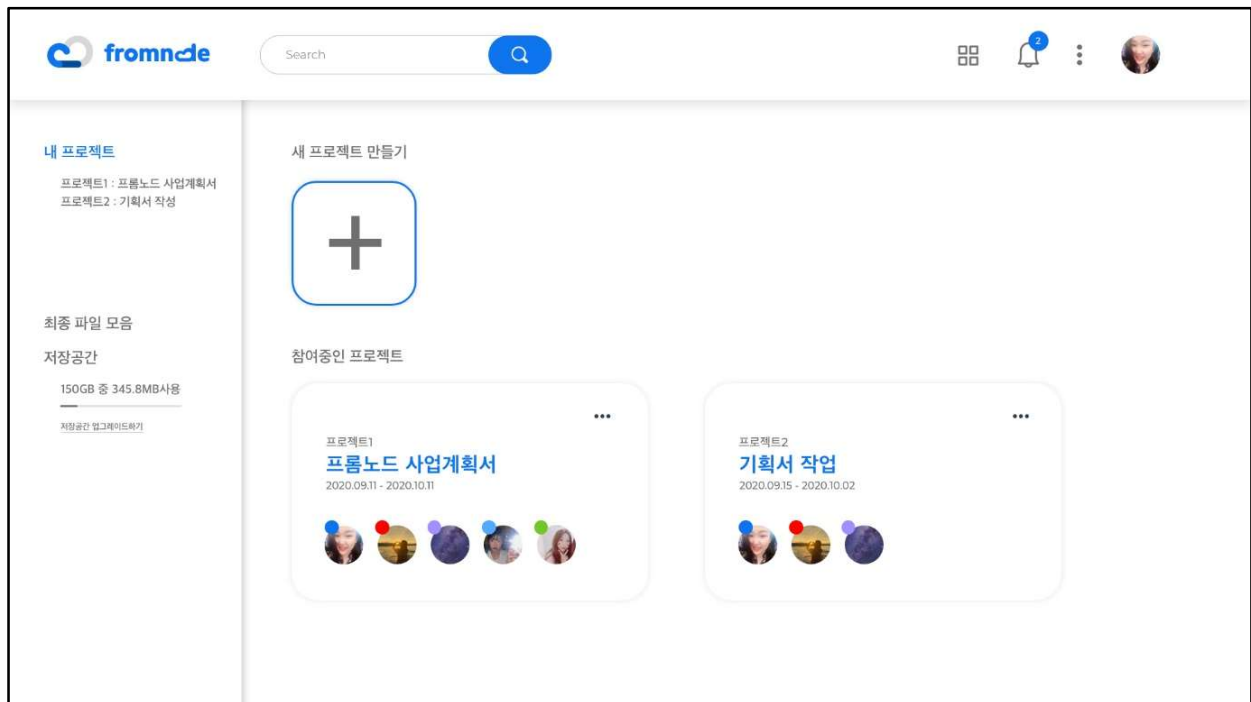
2-1. 창업아이템의 개발·사업화 전략

◦ 실현가능성

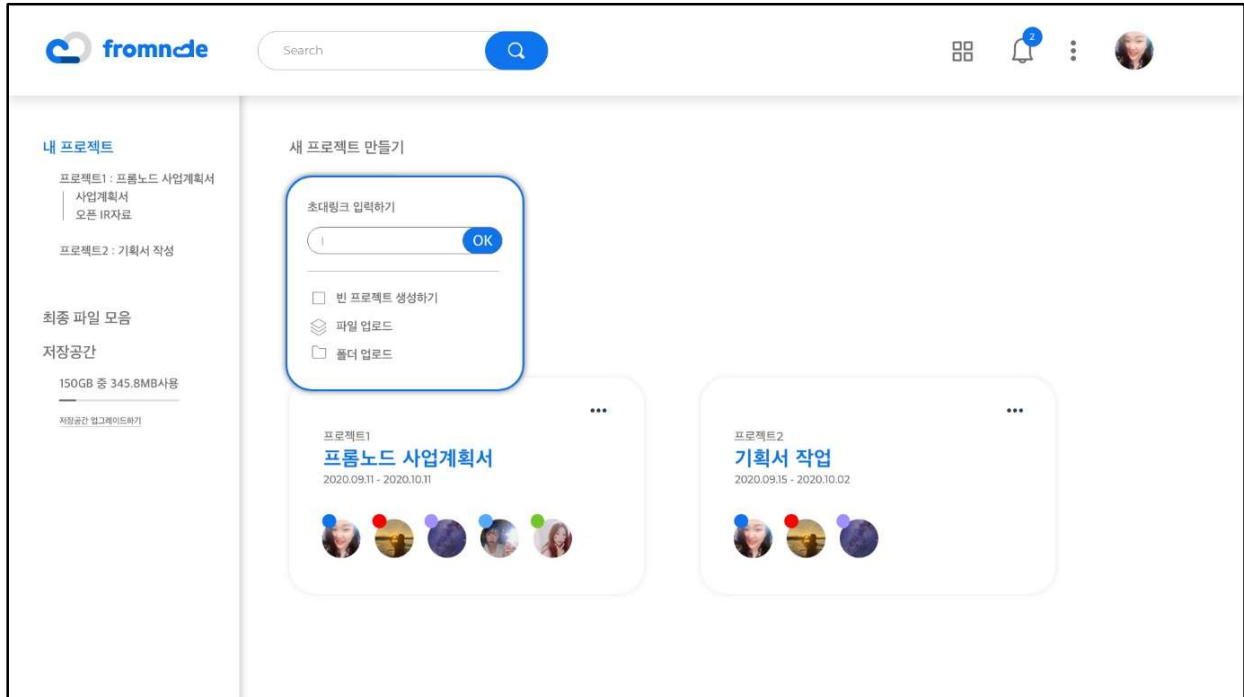
- (구현 방법) 자체 개발 : 프로그래밍 인력 3인이 서비스 제작 및 운영 전반에 직접 투입
- (개발 툴) django Framework 및 AWS EC2를 이용한 프로토타입 제작 완료
 - ▶ 트래픽 증감량에 관계없이 안정된 서비스 운용 가능

◦ 제품/서비스 사용방법

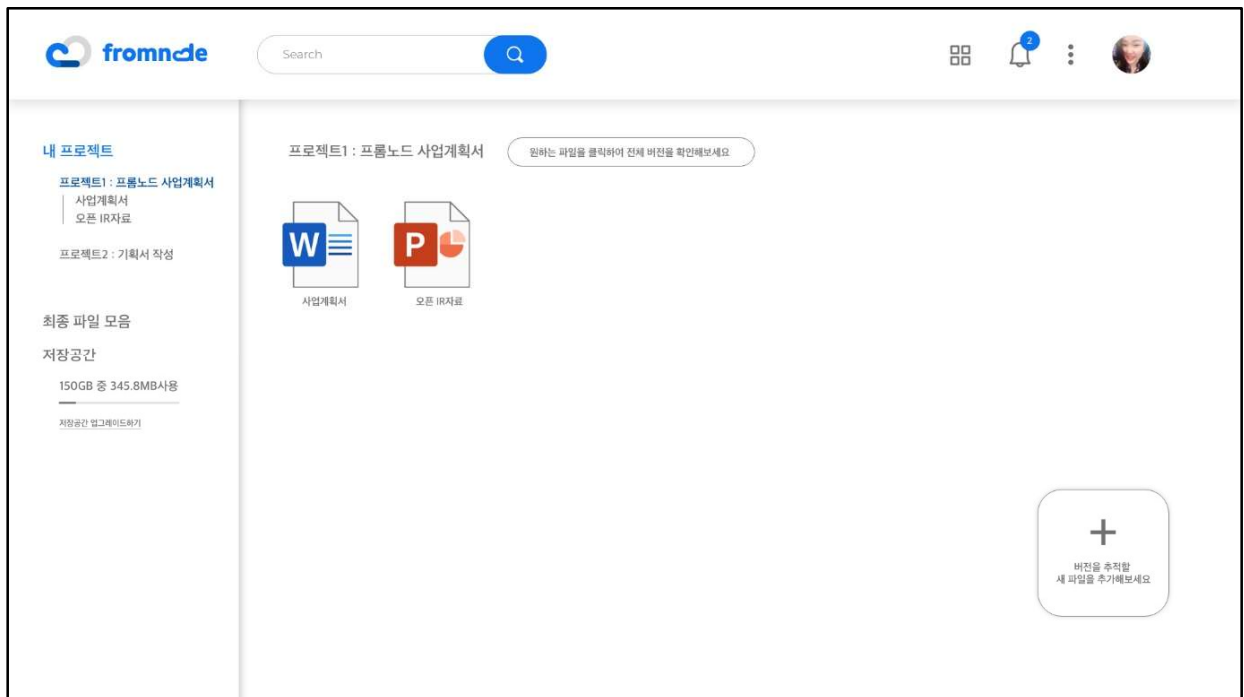
1. 로그인을 한 뒤 새 프로젝트 만들기 버튼을 누릅니다.



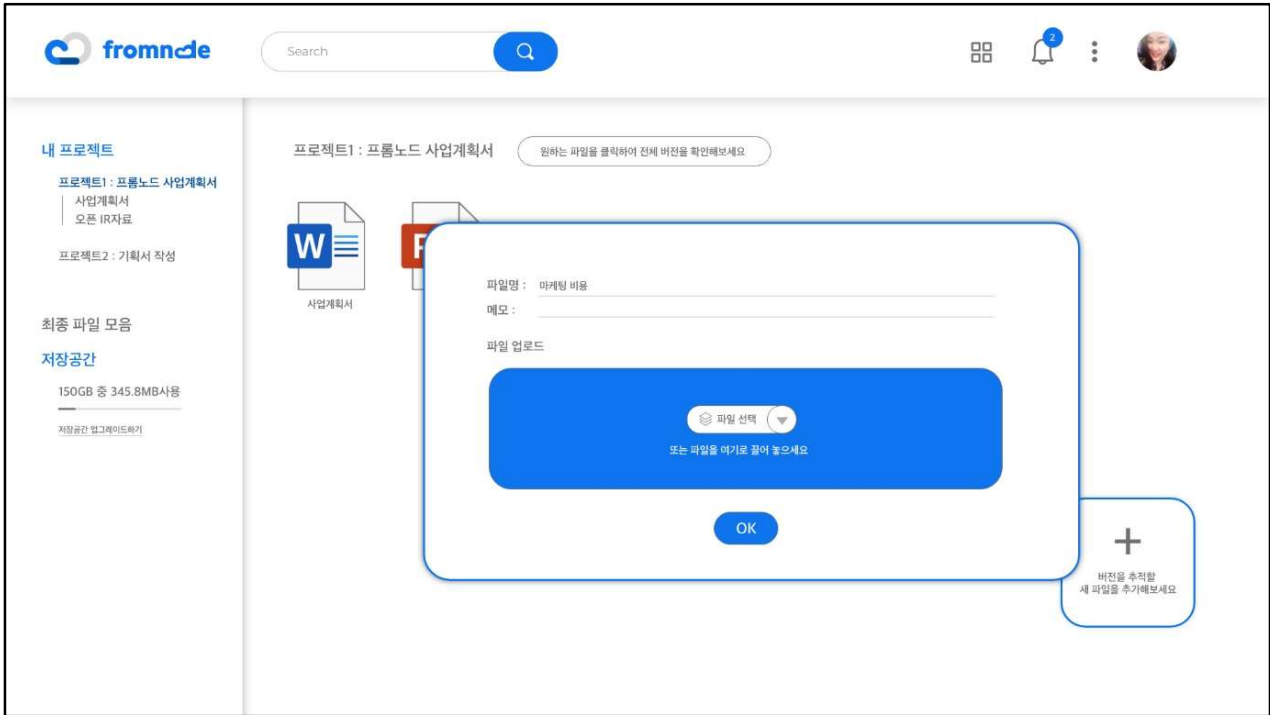
2. 사용자는 다른 사람의 프로젝트에 참가하거나 본인의 프로젝트를 생성합니다.



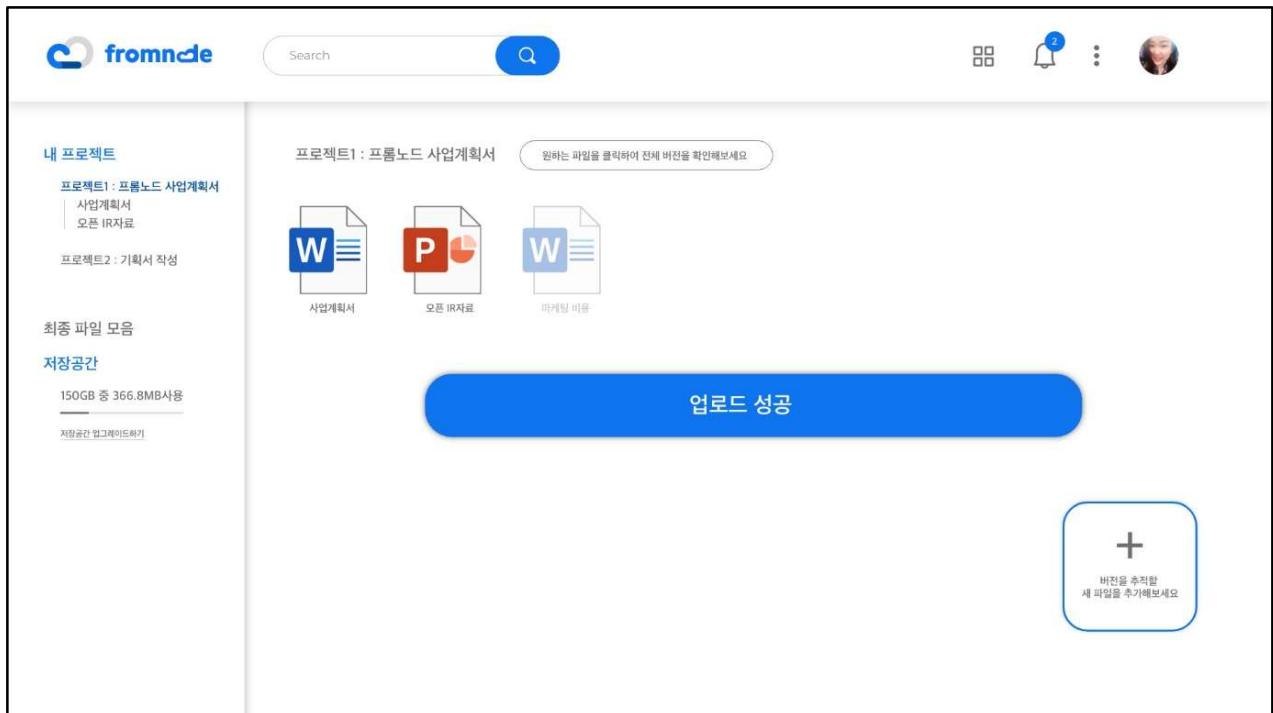
3. 공동으로 작업할 파일을 확인합니다.



3-1. 공동으로 작업할 새로운 파일을 업로드할 수 있습니다.

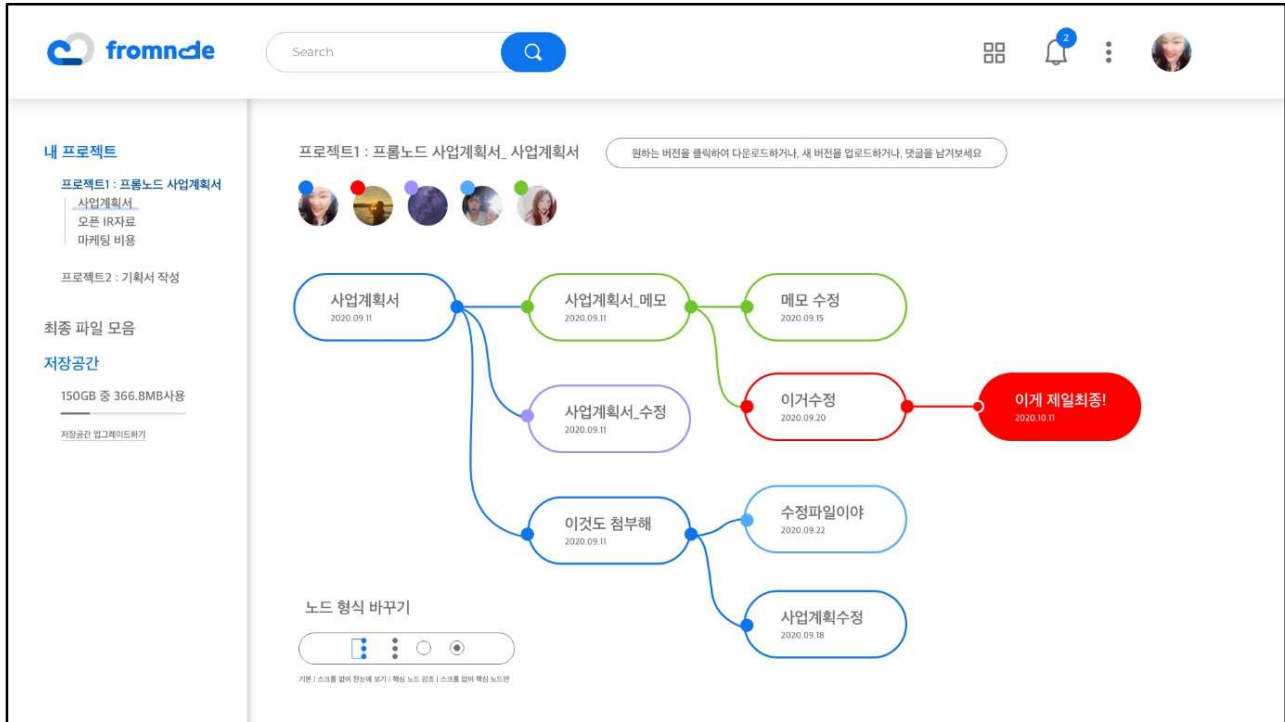


3-2. 새로운 파일을 업로드 한 모습입니다.



4. 공동 작업 파일을 클릭하면 파일의 변화 과정이 트리 형태로 보입니다.

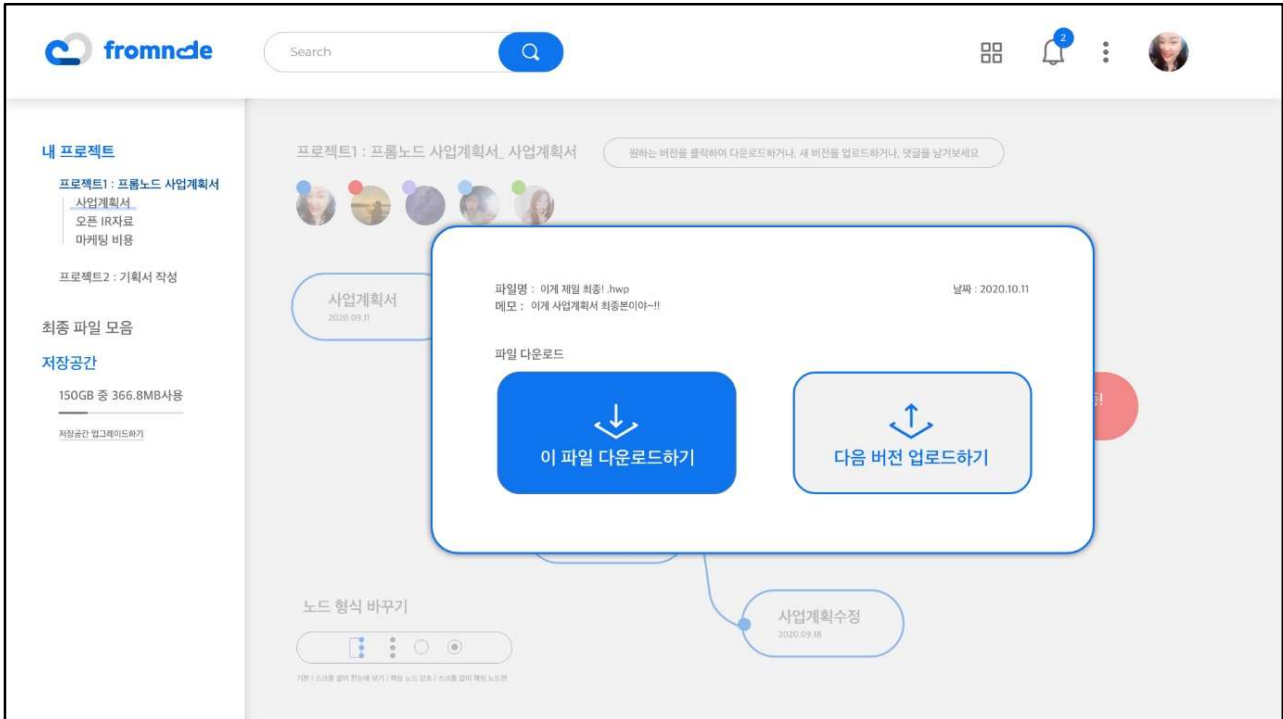
- 왼쪽에서 오른쪽으로 갈수록 최신 파일이 위치하게 됩니다.
- 사용자 고유의 색상 코드로 유저 간의 작업 이력을 빠르고 확실하게 확인합니다.



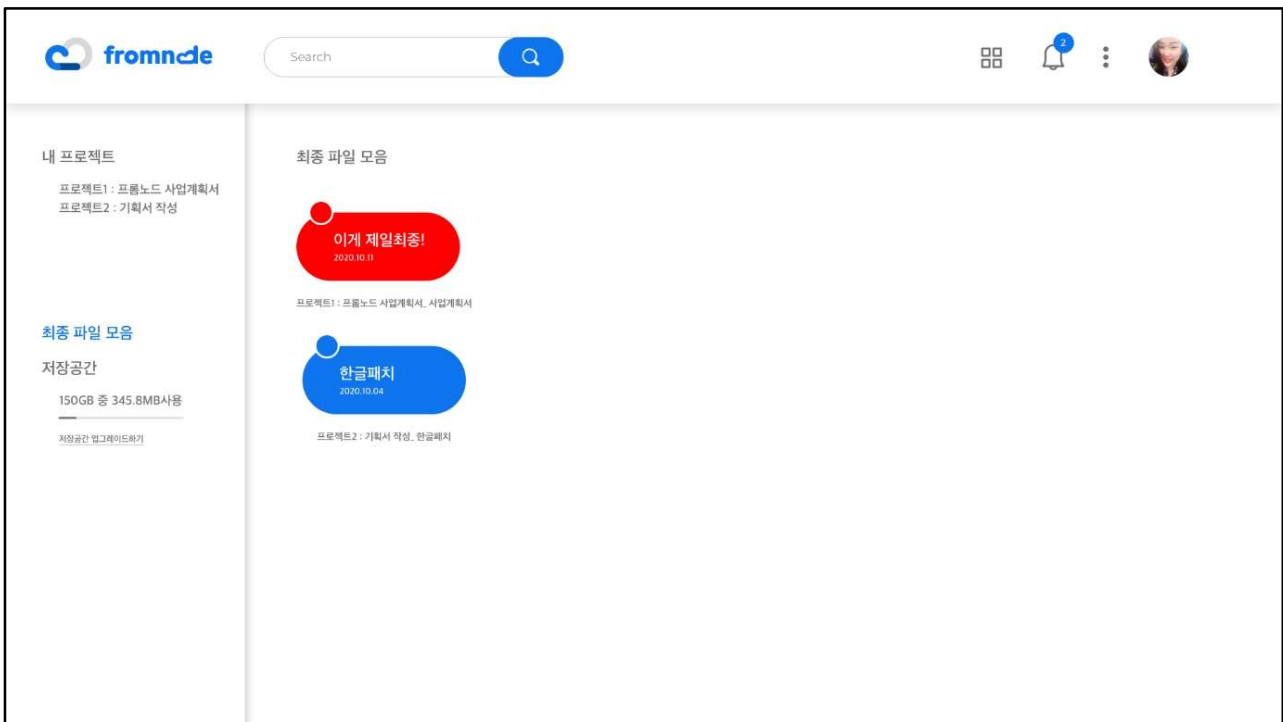
5. 특정 노드를 클릭할 시 파일을 다운로드하거나 해당 파일의 수정본을 메모와 함께 업로드해 트리에 표시할 수 있습니다.

(※ '노드'란 4번에서 타원 안에 담긴 각 파일을 칭하는 용어입니다.)

- 작업이 수행되어 변경된 파일은 새로운 노드로 만들어지며, 해당 노드 우측 공간에 업로드됩니다.
- 프로젝트 참가자는 다른 사용자가 업로드해둔 파일을 다운로드해 수정 후 a의 과정을 수행합니다.



6. 각 프로젝트 별로 공동 작업 파일의 최신 버전을 한곳에 모아볼 수 있습니다.



◦ 핵심기능

- (파일 작업 관리) 보고서 작성 과정 등에서 발전되어가는 docs, ppt 등의 파일을 업로드할 때마다 새로운 버전으로 추가되며, 각 버전 간 선후관계를 한눈에 파악 가능한 UI/UX 구성

- (공동 작업 관리) 유저 간 팀을 구성하여 폴더에 참여하고, 특정 버전의 후속 버전을 추가하거나 댓글을 남기는 등, 파일의 발전 과정을 중심으로 업무 진행 상황 공유
- (클라우드 공유) 참여 중인 프로젝트 내 파일의 모든 버전을 언제 어디서나 다운로드 가능

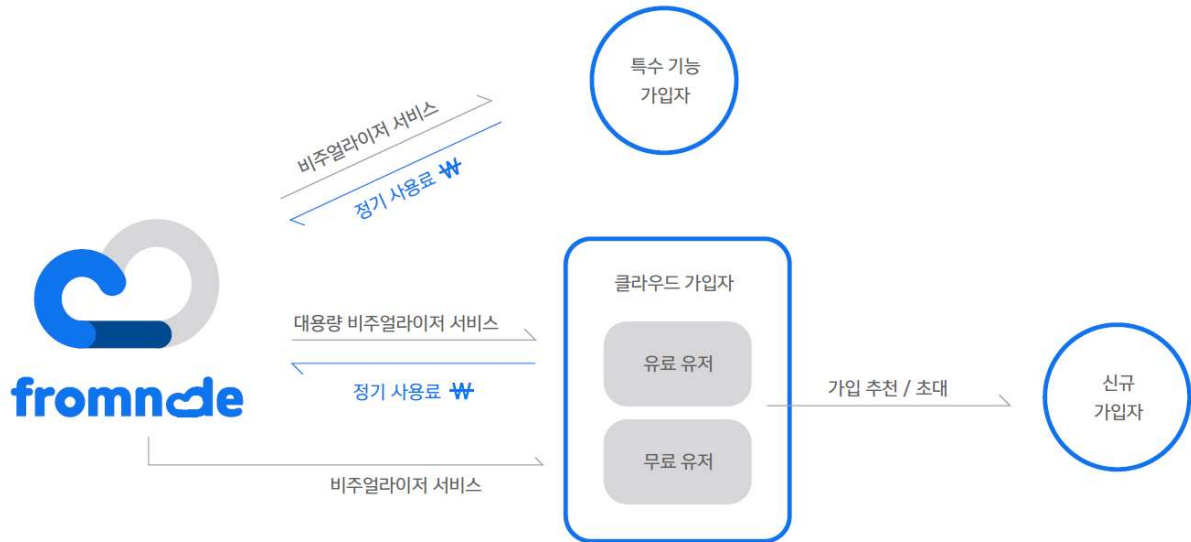
◦ 차별성

- (서비스의 간결성) 무설치 서비스를 바탕으로, 타사 업무관리 서비스 대비, 파일 중심의 핵심 협업 활동에만 집중하여 추가적인 인프라 구축을 위한 교육 불필요
- (시각적 효율성) 타사 클라우드 서비스 대비, 파일 간 선후관계를 명확히 드러내는 파일 정리 방법을 제시하여, 같은 파일의 발전 과정 파악 및 관리가 용이
 FromNode가 제시한 디자인 시안은 “이미지를 참고할 때, 저희 서비스는 파일 변화 과정을 알아보기에 적합한 구조라고 생각하시나요?”라는 질문 통해 평균 **4.19점**(5점 만점, 높을수록 적합함)을 받았다. 반면 클라우드를 사용해 프로젝트를 진행한 경험이 있는 58명은 응답자가 사용한 클라우드 서비스에 대해 평균 **3.31점**으로 응답했다. (응답 수 구글 드라이브 52명, N드라이브 19명, DropBox 10명, Notion 11명 등) FromNode 서비스를 통해 프로젝트를 진행한다면 파일 변화 과정 파악에 도움이 될 것을 기대할 수 있다.
- (유동적인 팀 구성) 단일 링크를 생성하여 일시적인 접근을 허용하거나(구글 클라우드 등), 팀 단위의 가입 및 결제 프로세스를 거쳐야 하는 타사 서비스 대비(Jira 등), 여러 팀에 동시에 소속되어 단기간 동시다발적으로 진행되는 만큼 TF(Task Force) 형태의 프로젝트에 최적화

< 사업 추진일정 >

추진내용	추진기간	세부내용
베타 버전 제작	~ 2020.09.30	- 사용자 친화적인 UI/UX 연구
로컬 서버 구축	2020.09.01. ~ 2020.09.30.	- 로컬 서버 구매 및 최적화
베타 테스터 모집	2020.09.25. ~ 2020.09.30.	한양대학교 ERICA 학생 100명
사용자 경험 수집	2020.09.30. ~ 2020.10.20.	- 설문 문항 연구 - 사용성과 요금제 선호도 설문조사 시행 - 요구사항 수집 - 휴리스틱 기반으로 UI/UX개선점 도출
서비스 개선 및 요금 체계 정립	2020.10.01. ~ 2020.10.31.	- 설문조사 결과 분석,실시간 반영 후 피드백 수집
AWS 시스템 이전 및 최적화	2020.11.01 ~ 2020.11.30.	
정식 서비스 런칭	2020.12.01.	

◦ 수익구조(비즈니스 모델)



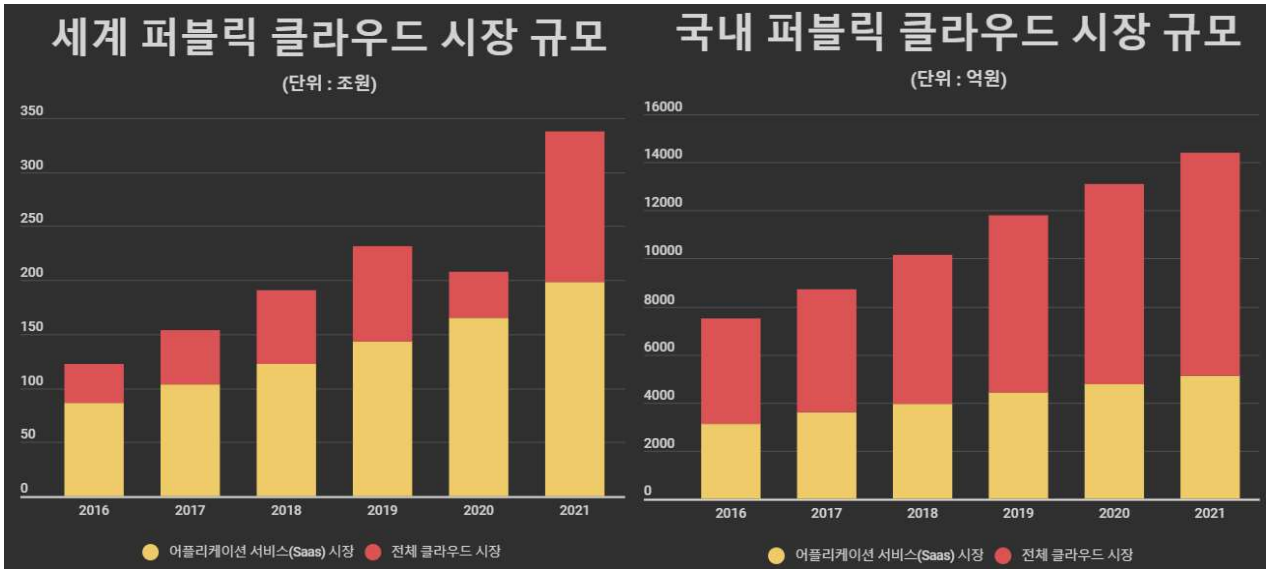
- 프리미엄 멤버십 요금제

	Basic	Plus	Premium	Professional
Price	Free (1인/월)	1,490₩ (1인/월)	5,900₩ (1인/월)	14,900₩ (1인/월)
Feature	가벼운 프로젝트를 인원제한 없이 무료 사용	넉넉한 용량 및 관리기능으로 부담없이 사용	내가 바로 프로! 종합 프로젝트 관리를 위한 요금제	FromNode에서 제공하는 버전 자동 추적 기능과 여유 있는 용량
Storage	2GB	10GB	100GB	2TB

2-2. 창업아이템의 시장분석 및 경쟁력 확보방안

◦ 국내외 클라우드 시장 규모

클라우드 시장은 크게 SaaS, PaaS, IaaS로 나뉜다. 그중 SaaS란 사용자의 설치가 필요하지 않고 클라우드에서 바로 필요한 기능을 사용할 수 있는 소프트웨어(DropBox 등)를 의미한다. IT 시장분석 및 컨설팅 기관인 IDC는 세계 클라우드 시장 규모가 2016년 122조 3천억 원 이대로 연평균 21.9% 성장할 것이라 전망했고, FromNode 서비스가 위치할 클라우드 애플리케이션 서비스(SaaS) 매출 규모도 동년 6조 3천억 원 이대로 연평균 17.7% 성장할 것이라 내다봤다. 국내 클라우드 시장 규모는 동년 7,519억 원 이대로 연평균 **14.8%** 성장할 것이라 예견했고, 클라우드 애플리케이션 서비스(SaaS) 시장 규모도 동년 3,101억 원 이대로 연평균 **10.7%** 성장할 것이라 예측했다.



<글로벌 & 국내 클라우드 전체 시장 및 SaaS 시장 규모>

출처 : 인공지능 확산의 핵심 인프라, 클라우드 산업 동향 분석과 시사점(정보통신산업진흥원 2019. 06)

한국IDC가 발간한 '국내 퍼블릭 클라우드 경쟁 시장 분석 보고서'에 따르면 최근 코로나19로 인한 언택트 문화가 클라우드 시장 확장에 촉발제로 작용하며 기업들의 클라우드 도입 범위가 넓어질 것으로 예상했다. 한국 IDC '코로나19 여파에 따른 클라우드 컴퓨팅 투자수요 변화' 설문조사 결과에 따르면 응답자의 45.3%가 클라우드 컴퓨팅 투자수요가 증가했다고 응답했다. 이는 코로나19로 인한 조직 업무 환경이 변화하면서 기업들이 포스트 코로나 시대에 대한 대응으로 클라우드 활용 확장을 고려하고 있다는 것이라 해석된다. 한국IDC는 이러한 상황이 시장 참여자들에게 시장 확대 기회로 작용할 것이라고 전했다. 더불어 이렇게 변화된 업무 환경에 의해 급격히 확장된 클라우드 시장의 성장세는 코로나 이후에도 지속될 것으로 예상되는데, 여러 위험 부담으로 인해 부분적으로만 시행하던 언택트 근무 환경의 확대 가치가 급격한 수요를 거치며 충분히 증명되었기 때문이다.

◦ FromNode 사용자 및 시장 규모 추정

자체 설문조사에 따르면 총 88명의 응답 중 프로젝트에 참가해본 학생은 78.4%(69명)로 조사됐다. 그리고 "파일의 변화 관계와 흐름을 보여주는 클라우드 시각화 서비스가 만들어진다면 사용해 볼 의향이 있으신가요"라는 질문에 4점 이상(이용해 보겠다, 적극적으로 사용해 보겠다) 응답자 수는 전체의 82.9%인 73명이었다. 1차 수익 시장인 고등교육기관 (일반대학 + 전문대학 + 대학원 + 학사학위 취득 유예생) 학생 수는 3,326,733명이다.(2020 교육기본통계. 교육부) 클라우드 서비스에서 유료 전환 비율 추정치는 5%로 한다. 멤버십 중 90%는 Plus 요금제(1,490원) 7%는 Premium 요금제(5,900원) 3%가 Professional 요금제(14,900원)를 사용한다고 가정하면 한 달 1인 평균 요금은 약 2,200원이다. 이를 통해 연간 매출 추정치를 구해본다면 **약 28억 5천만 원**이다. (2,854,055,871원)

<추정치 산출 방법>

- A : 고등교육기관 학생 수 3,326,733명
 B : 1명당 프로젝트 경험 비율 78.4%
 C : 클라우드 비주얼라이저 서비스 이용 비율 82.9%
 D : 무료에서 유료로 전환하는 비율 5%
 E : 비즈니스 모델 기대수익 2,200원
 F : 매월 결제 12번

◦ 경쟁사 분석

	핵심기능	취약점
구글 드라이브	<p>권한이 있는 회원에게 공유 폴더 기능 제공</p> <p>폴더 형식을 사용하여 낮은 진입장벽 제공</p> <p>공유 파일 작업시 실시간으로 참여자의 작업 위치 제공</p> <p>공동 작업자 추가 기능 및 이외의 어플리케이션 기능 추가 가능</p>	<p>제 3의 공간에 새로운 폴더 기능을 부여하는 것에 한정됨.</p> <p>파일 간 연관관계를 파악하기 매우 어려움</p>
카카오톡 (특서랍 기능)	<p>대화과 파일 공유 기능을 동시에 제공</p> <p>파일 전송 시 "특서랍"을 통해 파일 목록을 제공함</p>	<p>기간 만료시 파일의 소실</p> <p>가장 많이 사용하는 가장 편한 메신저이지만 파일간 연관 관계를 파악하기에는 부적합</p> <p>프로젝트에서 다루는 전송 불가능한 확장자 파일 존재</p>
Jira	<p>파일 관리 외에 업무관리, 작업 진척도 등 다양한 기능 제공</p> <p>종합 업무 관리 "솔루션" 소프트웨어</p>	<p>파일 공유만을 위해 사용하기엔 부적합</p> <p>그룹 단위의 결제가 필요</p> <p>부가적인 설치가 필요</p>
DropBox	<p>권한이 있는 회원에게 공유 폴더 기능 제공</p> <p>모든 기기에 똑같은 형태의 파일을 볼 수 있는 동기화 안정성이 뛰어남</p> <p>사용자의 노력 없이 파일의 구버전을 30일간(free) 보존함</p>	<p>파일 간 연관관계를 사용자가 남긴 댓글에만 의존함에 따라 부족함이 존재</p> <p>무료 제공 용량이 2GB으로 타사대비 적은편</p>

경쟁사 대비 차별화 전략

	취약점	FromNode의 차별점
구글 드라이브	제 3의 공간에 새로운 폴더 기능을 부여하는 것에 한정됨. 파일 간 연관관계를 파악하기 매우 어려움	프로젝트 시각화를 통해 파일간의 연관관계 파악에 용이함
카카오톡 (특서랍 기능)	기간 만료시 파일의 소실 가장 많이 사용하는 가장 편한 메신저이지만 파일간 연관 관계를 파악하기에는 부적합 프로젝트에서 다루는 전송 불가능한 확장자 파일 존재	모든 확장자 업로드 지원 비교적 긴 기간 동안 파일 소실이 없음
Jira	파일 공유만을 위해 사용하기엔 부적합 그룹 단위의 결제가 필요 부가적인 설치가 필요	고정적인 팀 & 가변적인 팀 모두 사용하기에 알맞은 서비스 제공
DropBox	파일 간 연관관계를 사용자가 남긴 댓글에만 의존함에 따라 부족함이 존재 무료 제공 용량이 2GB으로 타사대비 적은편	사용자가 남긴 메시지, 시각화된 파일의 흐름과 더불어 사용자들이 메시지를 남길 유인 제공



경쟁사는 파일 공유, 협업 관리 중 하나에만 초점이 맞춰진 서비스를 제공한다. 이에 파일 공유와 협업 관리를 위해 여러 가지 서비스를 사용했어야 했다. 하지만 FromNode는 “파일 작업 관리”라는 새로운 패러다임을 소비자들에게 제시한다.

3. 성장전략(Scale-up)

3-1. 시장진입 및 성과창출 전략

3-1-1. 내수시장 확보 방안

◦ 예상고객 및 판매처

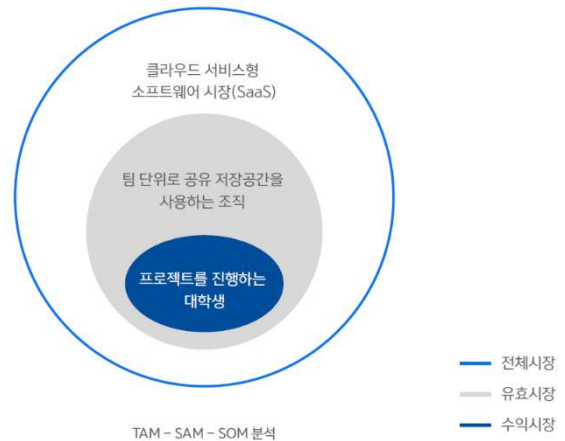
- 예상고객

전체 시장 : 클라우드 서비스형

소프트웨어 시장(SaaS)

유효 시장 : 팀 단위로 공유 저장공간을 사용하는 조직

수익 시장 : 프로젝트를 진행하는 고등
교육기관(대학생 등) 학생



- 판매처 : 자사 웹 사이트

◦ 마케팅 전략

1. 친구의 추천으로 서비스에 가입할 경우 추천자와 가입자 모두에게 500MB의 저장 공간을 무료로 제공
2. 모든 확장자의 파일을 시각적으로 버전 관리 가능한 유일한 서비스

◦ 향후 성장전략&확장가능성

핵심목표	시장 침투 전략	상품 개발 전략
내용	<ul style="list-style-type: none"> - 런칭 첫달 무료 체험판 제공 - 대학교 기관과 파트너십 구축 - 국외 대학생 시장 진입 	<ul style="list-style-type: none"> - 아이템 확장 및 심화 <ul style="list-style-type: none"> ▶ 파일의 버전을 자동으로 추적 기능 개발 ▶ 로컬 파일 동기화 및 Add-in 상품 개발 ▶ 칸반보드 기능 개발
실현시기	단기 ~ 중기	중기~장기

3-2. 팀 소개(Team)

◦ 팀 소개

정세아(개발자)

최슬웅(개발자)

이혜선(기획자)

사해수(디자이너)

유효진(디자이너)

: 옹헤야Lab은 다수의 개발 해커톤(멋쟁이 사자처럼) 및 창업 수상 경력(창업 아이디어톤 대상)과 기업 특허분석 수상 경력(특허 유니버시아드, 특허청 서포터즈), 디자인 수상 경력(국토교통부 장관상, 국가상징 디자인 공모전 특허청장상)뿐만 아니라 실무 경력(디자인회사 창업)을 가진 팀원들로 이루어져 있습니다. 이와 함께, 다양한 대외 활동에서 요구하는 다양한 마케팅 실무 능력에 대해 여러 가지 방면으로 성장해왔습니다.

◦ 강점

- 함께 다양한 프로젝트를 진행하면서 다져진 우수한 소통 능력
- 핵심 제품을 외주 없이 자체 개발
- 사용자 친화적인 UI/UX 디자인에 대한 전문성을 가진 디자이너가 자체 개발
- 에자일 개발(On-Demand) 프로세스 경험 다수