**Palette: 색각이상자를 위한 패션 커뮤니티**

*투자 제안용 사업계획서*

작성일: 2025년 05월 12일

# **1. Executive Summary**

Palette는 국내 약 165만 명으로 추산되는 색각이상자들이 패션 선택 및 정보 습득 과정에서 겪는 어려움을 해결하기 위한 전문 커뮤니티 플랫폼입니다. 사용자들은 자유로운 소통, 코디 팁 공유, 쇼핑 정보 필터링 등을 통해 실질적인 도움을 얻고 심리적 지지를 받을 수 있습니다.

핵심 기능으로는 사용자 맞춤형 UI/UX(색상 필터, 고대비 모드), 실시간 색상 식별, 개인 맞춤 색상 팔레트 추천, 쇼핑 가이드 등이 포함될 예정입니다. 커뮤니티 활성화를 위한 등급 및 포인트 시스템도 운영됩니다.

주요 타겟은 패션에 관심이 많은 10대~30대 색각이상자이며, 비색각이상자도 참여하여 정보를 공유하는 포용적인 플랫폼을 지향합니다. 현재 웹 플랫폼 개발이 진행 중이며, 2025년 3분기 베타 런칭, 4분기 정식 출시 후 2026년 모바일 앱 출시를 목표로 합니다.

초기에는 무료 커뮤니티로 운영하며 사용자 기반을 확보하고, 향후 브랜드 파트너십, 프리미엄 기능, 커머스 연계 등을 통해 수익 모델을 구축할 계획입니다.

본 사업계획서는 초기 제품 개발 완료, 마케팅 활동 강화, 운영 안정화를 위한 시드 투자 유치를 목적으로 작성되었습니다.

(상세 투자 요청 금액 및 사용 계획은 "15. 투자 요청 및 자금 사용 계획" 섹션 참조)

# **2. Problem Statement: 색각이상자의 패션 장벽**

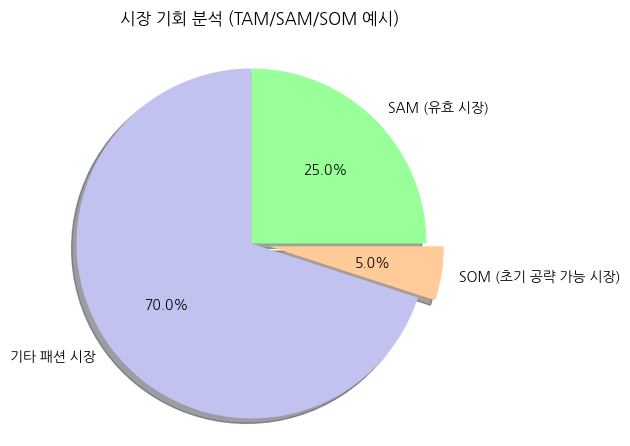
* 정보 비대칭: 색각이상자는 의류나 상품의 색상을 정확히 인지하기 어려워 TPO(시간, 장소, 상황)에 맞는 코디나 원하는 스타일을 연출하는 데 어려움을 겪습니다. (국내 약 165만 명)
* 심리적 위축: 특히 사회생활을 시작하거나 외모에 관심이 많은 10~30대에게 이러한 어려움은 심리적 위축, 자신감 하락, 사회적 고립감으로 이어질 수 있습니다.
* 소통 창구 부재: 비색각이상자의 조언이나 경험 공유가 필요하지만, 이를 전문적이고 지속적으로 나눌 수 있는 활성화된 온라인 공간이 부족합니다. 기존 커뮤니티는 정보가 부족하거나 활동이 저조한 경우가 많습니다.
* 제한된 기술 지원: 색상 식별을 돕는 일부 앱이 존재하지만, 패션이라는 특정 분야에 초점을 맞추고 사용자 간의 소통과 정보 공유를 지원하는 커뮤니티 기반 플랫폼은 전무한 실정입니다.

# **3. Market Opportunity: 성장하는 접근성 및 커뮤니티 시장**

색각이상자를 위한 패션 커뮤니티는 명확한 시장 기회를 가지고 있습니다.

* 국내 시장 규모: 국내 색각이상자 인구는 약 165만 명으로 추산되며, 이는 전체 인구 대비 무시할 수 없는 규모입니다. 특히 패션 소비와 온라인 활동이 활발한 10~30대 연령층에서 높은 수요가 예상됩니다.
* 디지털 접근성 증대: 사회 전반적으로 디지털 정보 접근성에 대한 인식이 높아지고 있으며, 소외되었던 사용자 그룹을 위한 서비스 요구가 증가하고 있습니다.
* 커뮤니티 기반 플랫폼의 부재: 현재 색각 보조 도구 앱은 일부 존재하지만, 패션 정보 공유와 사용자 간의 소통, 정서적 지지를 결합한 '커뮤니티 기반 패션 플랫폼'은 국내외적으로 경쟁자가 거의 없는 블루오션 시장입니다.
* 포용적 플랫폼의 가능성: 색각이상자뿐만 아니라 비색각이상자도 참여하여 정보를 나누고 서로 도움을 줄 수 있는 포용적인 플랫폼 모델은 더 넓은 사용자층을 확보하고 긍정적인 사회적 가치를 창출할 수 있습니다.

*아래 차트는 Palette가 목표하는 시장의 크기를 개략적으로 보여줍니다 (예시 데이터 기반).*



# **4. Solution: Palette - 모두를 위한 패션 소통 공간**

Palette는 색각이상자들이 패션 관련 정보를 얻고 자유롭게 소통할 수 있는 참여형 커뮤니티 플랫폼입니다.

## **핵심 서비스 구조**

* 참여형 커뮤니티: 색각이상자가 패션 코디, 색상 구분 등에 대한 질문을 올리면, 비색각자 또는 같은 유형의 색각이상자가 답변하고 소통하는 구조입니다.
* 주요 기능 게시판: 일상 공유, 코디 팁, 질문/답변을 위한 자유 게시판, 실시간 의견 수렴을 위한 '오늘의 투표', 필터링된 쇼핑/이벤트 정보 등을 제공합니다.
* 사용자 경험 강화: 활동 기반 포인트/등급 시스템을 통해 커뮤니티 참여를 유도하고, 등급별 혜택으로 만족도를 높입니다.
* 다양한 참여 장치: 자신의 색각 유형 등록 및 공유, '나만의 코디 갤러리'를 통한 시각적 소통 강화 등 사회적 공감과 지지 기반의 커뮤니티를 조성합니다.

## **색각이상자 특화 기능 (개발 예정 포함)**

* 접근성 강화 UI/UX: 사용자 색각 유형에 맞춰 색상 필터, 고대비 모드 등 인터페이스 조정 기능 제공 (2025년 2분기 개발 시작)
* 실시간 색상 식별: 모바일 앱 카메라를 통해 의류/상품 색상을 실시간으로 식별하고 정보 제공 (2026년 1분기 개발 완료 목표)
* 개인 맞춤 추천: 사용자 색각 유형 및 선호도 분석 기반 맞춤 색상 팔레트, 의상 시뮬레이션(색상 조정 포함) 기능 제공 (2026년 1분기 개발 완료 목표)
* 쇼핑 가이드: 접근성 필터(색상 구별 용이성 등) 기반 온라인 쇼핑몰 상품 탐색 및 추천 (2026년 1분기 개발 완료 목표)
* 스타일 가이드 콘텐츠: 색각 유형별 참고하기 좋은 스타일링 가이드, 색상 조합 팁 등 전문 콘텐츠 제공 (2026년 1분기 개발 완료 목표)

*아래는 Palette 웹 플랫폼의 메인 화면 디자인 시안입니다.*

*[메인 화면 UI 이미지 삽입 위치 - 이미지 파일 로드 오류]*

# **5. Business Model: 커뮤니티 기반 가치 창출**

Palette의 비즈니스 모델은 초기 사용자 확보 및 커뮤니티 활성화에 집중하며, 장기적으로 지속 가능한 수익 구조를 구축하는 것을 목표로 합니다.

## **초기 모델 (사용자 확보 단계)**

* 무료 커뮤니티 플랫폼: 핵심 커뮤니티 기능 및 색각 보조 기능은 무료로 제공하여 사용자 기반을 빠르게 확장하고 높은 참여율을 유도합니다.
* 데이터 기반 인사이트 확보: 사용자 활동 데이터, 색각 유형별 선호도, 패션 트렌드 등을 분석하여 향후 서비스 고도화 및 수익 모델 개발의 기반을 마련합니다.

## **중장기 수익 모델 (확장 단계)**

* 프리미엄 기능 구독: 고급 색상 분석 도구, 심층 스타일 컨설팅 콘텐츠, 광고 제거 등 추가적인 가치를 제공하는 프리미엄 구독 모델 도입을 검토합니다.
* B2B 파트너십: 패션 브랜드, 온라인 쇼핑몰과의 제휴를 통해 타겟 광고, 공동 프로모션, 상품 추천 연동 등을 진행합니다. 색각이상자를 고려한 상품 정보 제공 컨설팅도 가능합니다.
* 커머스 연계: 플랫폼 내에서 사용자가 추천받거나 논의한 상품을 바로 구매할 수 있도록 외부 쇼핑몰과 연동하고, 판매 수수료 모델을 도입합니다.
* 데이터 판매 및 컨설팅: 익명화된 사용자 통계 및 트렌드 데이터를 패션 기업이나 연구 기관에 제공하는 모델을 고려할 수 있습니다.

# **6. Competitive Analysis: 차별화된 포지셔닝**

Palette는 색각이상자를 위한 '커뮤니티 기반 패션 플랫폼'이라는 독자적인 영역을 구축하여 기존 서비스들과 차별화됩니다.

## **주요 경쟁 그룹**

* 색각 보조 도구 앱 (예: Color Blind Pal, Be My Eyes): 주로 실시간 색상 식별이나 보정 기능에 집중하며, 커뮤니티 기능이나 패션 특화 정보는 부족합니다.
* 일반 패션 커뮤니티/SNS (예: 스타일쉐어, 인스타그램): 방대한 패션 정보를 제공하지만, 색각이상자의 특수한 니즈를 충족시키지 못하며 관련 정보 접근성이 낮습니다.
* 색각이상자 정보 카페 (예: 네이버 카페 등): 일부 존재하나 대부분 활동이 저조하고, 정보가 파편화되어 있으며, 실용적인 패션 정보나 최신 트렌드를 얻기 어렵습니다.

## **Palette의 경쟁 우위**

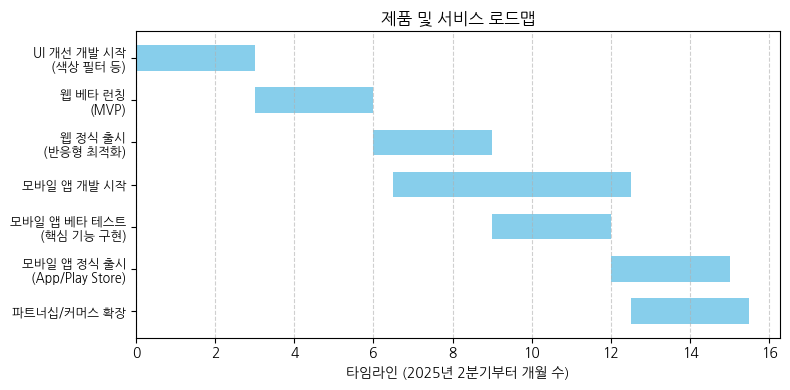
* 틈새 시장 집중: 색각이상자의 패션 니즈라는 명확한 타겟 설정으로 충성도 높은 사용자 확보가 용이합니다.
* 커뮤니티 기반 소통: 단순 정보 제공을 넘어 사용자 간의 소통, 공감, 지지를 통해 강력한 커뮤니티 유대감을 형성합니다.
* 특화 기술 접목: 색상 필터, 개인 맞춤 추천 등 색각이상자를 위한 기술을 접목하여 실질적인 편의성을 제공합니다.
* 포용적 생태계: 색각이상자와 비색각이상자가 함께 참여하는 구조로 정보의 질을 높이고 사회적 인식 개선에도 기여합니다.

## **SWOT 분석**

|  |  |
| --- | --- |
| **구분** | **내용** |
| Strengths (강점) | - 색각이상자 패션 커뮤니티라는 명확한 시장 포지셔닝  - 커뮤니티 기반의 높은 사용자 참여 및 충성도 확보 가능성  - 특화 기술(색상 필터, 추천 등)을 통한 실질적 가치 제공  - 사회적 가치 창출 및 긍정적 브랜드 이미지 구축 용이 |
| Weaknesses (약점) | - 초기 인지도 부족 및 사용자 확보의 어려움  - 수익 모델 구축까지 시간 소요  - 제한된 초기 개발 리소스  - 커뮤니티 운영 및 관리의 복잡성 |
| Opportunities (기회) | - 디지털 접근성 및 포용성에 대한 사회적 관심 증대  - 온라인 패션 커뮤니티 시장의 지속적 성장  - 유사 경쟁 서비스 부재로 인한 선점 효과  - 패션 브랜드 및 유관 기업과의 파트너십 확장 가능성 |
| Threats (위협) | - 대형 플랫폼의 유사 기능 도입 가능성  - 사용자 확보 및 유지의 어려움 (초기 활성화 실패 리스크)  - 기술 개발 지연 또는 실패 리스크  - 수익화 과정에서의 사용자 반발 가능성 |

# **7. Product & Service Roadmap: 단계적 발전 계획**

Palette는 웹 플랫폼 런칭을 시작으로 모바일 앱 개발, 기능 고도화를 통해 서비스를 점진적으로 발전시켜 나갈 계획입니다.



**주요 마일스톤:**

* 2025년 2분기: 색각이상자 특화 UI(색상 필터 등) 개선 개발 시작, 이메일 인증 등 안정화
* 2025년 3분기: 웹 커뮤니티 플랫폼 오픈 베타 런칭 (MVP: 피드, 게시글, 회원 기능), 사용자 피드백 수집
* 2025년 4분기: 웹 커뮤니티 플랫폼 정식 출시 (반응형 최적화, 기능 보완), 모바일 앱(iOS/Android) 개발 착수
* 2026년 1분기: 모바일 앱 핵심 기능(실시간 색상 식별, 맞춤 추천, 쇼핑 가이드 등) 개발 완료 및 베타 테스트
* 2026년 2분기: 모바일 앱 정식 출시 (App Store / Play Store), 브랜드 파트너십 및 커머스 기능 확장 계획 수립

# **8. Technology & Innovation: 사용자 중심 기술 스택**

Palette는 안정적이고 확장 가능한 기술 스택을 기반으로 사용자에게 최적화된 경험과 혁신적인 기능을 제공하는 것을 목표로 합니다.

## **현재 기술 스택**

* 프론트엔드: TypeScript 기반 React 사용, Material-UI 및 Styled Components를 활용한 반응형 레이아웃 및 재사용 가능한 UI 컴포넌트 구현
* 백엔드: Node.js 환경의 Express.js 프레임워크와 MongoDB 데이터베이스 사용
* 인증 및 보안: JWT(JSON Web Token) 기반 사용자 인증(회원가입/로그인/토큰 관리), bcrypt를 이용한 비밀번호 암호화 적용
* API 통신 및 상태 관리: Axios 인터셉터 기반 API 클라이언트, React Context API를 활용한 전역 상태 관리 구조
* 기타: 환경 변수 관리(.env), 프록시 설정 등 배포 환경 고려한 프로젝트 구조

## **핵심 기술 및 혁신 계획**

* 색각이상자 접근성 기술: WCAG 등 웹 접근성 표준을 준수하고, 사용자 설정 기반의 색상 필터, 고대비 모드, 폰트 크기 조절 등 UI/UX 커스터마이징 기능 개발
* 이미지 처리 및 컴퓨터 비전: 모바일 앱의 실시간 색상 식별 기능을 위해 카메라 이미지 처리 및 색상 분석 알고리즘 개발 (오픈소스 라이브러리 활용 및 자체 개발 병행)
* 개인화 추천 시스템: 사용자 활동 데이터(클릭, 좋아요, 댓글 등), 색각 유형, 선호 스타일 등을 분석하여 머신러닝 기반의 맞춤형 색상 팔레트 및 상품 추천 알고리즘 개발
* 데이터 분석 플랫폼: 사용자 행동 로그 수집 및 분석을 위한 시스템 구축하여 서비스 개선 및 비즈니스 인사이트 도출에 활용

# **9. Go-To-Market Strategy: 타겟 사용자 중심 접근**

Palette의 초기 시장 진출 전략은 핵심 타겟 사용자인 10~30대 색각이상자에게 효과적으로 도달하고 초기 사용자 기반을 확보하는 데 중점을 둡니다.

## **초기 타겟 및 채널**

* 핵심 타겟: 패션 및 외모에 관심이 많고 온라인 커뮤니티 활동에 익숙한 10대 후반 ~ 30대 초반 색각이상자
* 주요 채널: 색각이상 관련 온라인 커뮤니티(카페, 갤러리 등), 대학생 커뮤니티(에브리타임 등), 패션 관련 SNS 채널(인스타그램, 페이스북 그룹), 검색 엔진 최적화(SEO)

## **단계별 실행 계획**

* 1단계 (베타 런칭 전): 타겟 커뮤니티 대상 사전 홍보, 서비스 소개 콘텐츠 배포, 기대감 조성, 베타 테스터 모집
* 2단계 (베타 런칭 후): 베타 테스터 피드백 적극 수렴 및 서비스 개선, 초기 사용자 대상 이벤트 진행, 바이럴 마케팅(친구 추천, 후기 작성 등) 유도
* 3단계 (정식 런칭 후): 언론 홍보, 인플루언서 협업, 콘텐츠 마케팅 강화, 주요 커뮤니티 제휴, 앱 스토어 최적화(ASO)

## **핵심 메시지**

* "색깔 때문에 패션을 포기하지 마세요."
* "Palette에서 당신의 색을 찾고, 자신감을 표현하세요."
* "색각이상자를 위한 유일한 패션 커뮤니티, Palette"

# **10. Marketing & Growth Strategy: 지속 가능한 성장 동력 확보**

초기 시장 진입 이후, Palette는 커뮤니티 활성화와 콘텐츠 강화를 통해 지속적인 사용자 유입과 성장을 추구합니다.

## **주요 전략**

* 콘텐츠 마케팅: 색각 유형별 스타일링 가이드, 색상 조합 팁, 최신 패션 트렌드 분석 등 유용하고 흥미로운 전문 콘텐츠를 자체 제작 및 발행하여 자연스러운 사용자 유입 유도 (블로그, SNS, 플랫폼 내 게시)
* 커뮤니티 활성화: 사용자 참여 독려 이벤트(코디 콘테스트, 투표, 챌린지 등) 정기적 개최, 우수 활동 회원 보상, 사용자 간 상호작용 촉진 기능(멘션, 그룹 등) 강화
* 바이럴 및 추천 프로그램: 친구 초대 기능, 서비스 후기 작성 이벤트 등 사용자가 자발적으로 서비스를 홍보하도록 유도하는 프로그램 운영
* 파트너십: 패션 인플루언서, 디자이너, 관련 학과(의류학, 디자인 등) 학생들과의 협업을 통해 콘텐츠 전문성 강화 및 홍보 채널 다각화. 장기적으로 패션 브랜드와의 제휴 추진.
* 데이터 기반 최적화: 사용자 유입 경로, 활동 패턴, 이탈률 등 데이터 분석을 통해 마케팅 채널 및 전략 효율성 지속적으로 개선

# **11. Revenue Model: 다각화된 수익 구조**

Palette는 초기 무료 서비스 제공을 통해 사용자 기반을 확보한 후, 서비스 가치 증대와 함께 단계적으로 수익 모델을 도입하여 재정적 지속가능성을 확보할 계획입니다.

## **수익화 타임라인 (예상)**

* 1단계 (런칭 후 6개월~1년): 사용자 기반 확보 및 커뮤니티 활성화 집중 (수익 모델 없음)
* 2단계 (런칭 후 1년~2년): B2B 파트너십 모델 도입 (타겟 광고, 브랜드 제휴 콘텐츠)
* 3단계 (런칭 후 2년~): 프리미엄 구독 모델 도입 검토, 커머스 연계(제휴 수수료) 확장

## **주요 수익 모델**

* B2B 파트너십 (핵심): 패션 브랜드, 쇼핑몰 대상 타겟 광고 상품 판매, 색각이상자 친화 상품/서비스 공동 개발 및 홍보 캠페인 진행, 제휴 콘텐츠 제작
* 프리미엄 구독 (부가): 고급 개인 맞춤 기능(상세 색상 분석, AI 스타일 추천 등), 광고 제거, 전문가 Q&A 등 추가 기능을 유료 구독 모델로 제공
* 커머스 연계 (부가): 플랫폼 내 추천 상품을 외부 쇼핑몰로 연결하고, 구매 발생 시 제휴 수수료(Affiliate commission) 수취

초기 수익은 B2B 파트너십에 집중하여 안정적인 기반을 마련하고, 사용자 경험을 해치지 않는 선에서 점진적으로 수익 모델을 다각화할 예정입니다.

# **12. Team & Roles: 열정과 전문성을 갖춘 팀**

Palette 팀은 색각이상자의 어려움에 깊이 공감하며, 기술 전문성과 서비스 기획 역량을 바탕으로 프로젝트를 성공적으로 이끌어갈 핵심 인력으로 구성되어 있습니다.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **이름** | **역할 (예상)** | **주요 강점 및 경험** |
| 김민주 | CEO / 팀 리더 | 프로젝트 총괄, 사업 기획 및 전략 수립, 대외 협력 |
| 김민성 | CTO / 백엔드 개발자 | 서버 아키텍처 설계, 백엔드 시스템 개발 및 운영, 데이터베이스 관리 |
| 소승미 | CMO / 커뮤니티 매니저 | 마케팅 전략 수립 및 실행, 콘텐츠 기획, 사용자 커뮤니티 운영 및 관리 |
| 임현서 | Lead Designer / 프론트엔드 개발자 | UI/UX 디자인, 프론트엔드 개발, 사용자 경험 최적화 |

*(주: 상기 역할은 PDF에 기재된 팀원 기반의 예상 역할이며, 실제 운영 시 조정될 수 있습니다.)*

팀원 모두 색각이상자 문제 해결에 대한 높은 이해도와 열정을 가지고 있으며, 각자의 전문 분야에서 시너지를 창출하여 Palette를 성공적인 서비스로 만들어갈 것입니다. 향후 사업 확장에 따라 개발, 마케팅, 운영 등 분야별 전문 인력을 충원할 계획입니다.

# **13. Financial Projections (3 years): 성장 잠재력**

*다음은 Palette의 향후 3년간 주요 재무 예측입니다. 이는 초기 시장 반응, 사용자 증가율, 수익 모델 도입 계획 등을 바탕으로 추정한 예시이며, 실제 성과는 시장 상황 및 실행 전략에 따라 달라질 수 있습니다.*

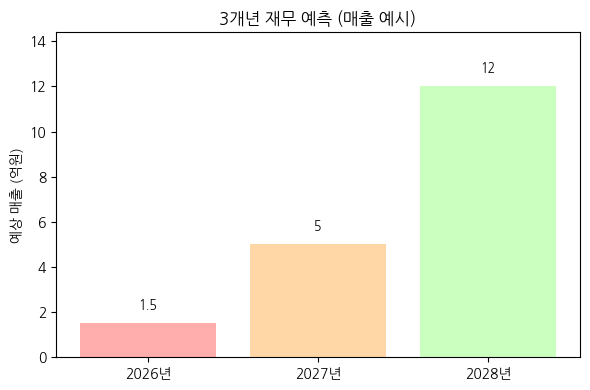
## **주요 가정**

* 사용자 증가: 런칭 초기 마케팅 활동을 통해 점진적으로 증가하며, 모바일 앱 출시 후 성장 가속화
* 수익 발생: 런칭 1년 후부터 B2B 파트너십 기반 수익 발생 시작, 2년차부터 점진적 증가, 3년차에 프리미엄 구독 및 커머스 연계 수익 일부 발생 가정
* 주요 비용: 인건비(초기 핵심 팀, 이후 충원), 서버 운영비, 마케팅 비용, 사무실 임대료 등

## **3개년 요약 재무 예측 (단위: 백만원)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **항목** | **2026년 (1년차)** | **2027년 (2년차)** | **2028년 (3년차)** |
| 매출 | 150 | 500 | 1200 |
| 매출원가 | 10 | 30 | 70 |
| 매출총이익 | 140 | 470 | 1130 |
| 판매관리비 |  |  |  |
| - 인건비 | 120 | 180 | 250 |
| - 마케팅비 | 50 | 80 | 120 |
| - 서버/운영비 | 20 | 40 | 60 |
| - 기타 | 10 | 20 | 30 |
| 영업이익 (손실) | -60 | 150 | 670 |

*(주: 상기 수치는 예시이며, 상세 추정 근거는 별도 재무 모델을 통해 제공될 수 있습니다.)*



# **14. Risk Management: 위험 요인 및 대응 전략**

Palette는 사업 추진 과정에서 발생할 수 있는 잠재적 위험 요인을 인지하고 있으며, 이에 대한 선제적인 관리 및 대응 전략을 준비하고 있습니다.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **위험 요인** | **내용** | **대응 전략** |
| 시장 위험 | 초기 사용자 확보 실패 또는 낮은 활성화 수준 | - 명확한 타겟 설정 및 채널 집중  - 차별화된 가치 제안(커뮤니티, 특화 기능) 강조  - 지속적인 사용자 피드백 반영 및 서비스 개선  - 적극적인 초기 마케팅 및 바이럴 유도 |
| 경쟁 위험 | 유사 서비스 출현 또는 대형 플랫폼의 기능 추가 | - 커뮤니티 기반의 강력한 네트워크 효과 구축  - 핵심 기술(추천, 분석) 고도화를 통한 경쟁 우위 확보  - 빠른 실행력과 사용자 중심의 서비스 운영  - 충성도 높은 사용자 기반 확보 |
| 기술 위험 | 핵심 기능(색상 식별, 추천 등) 개발 지연 또는 실패 | - 단계적 기능 개발 및 검증 (MVP 접근)  - 핵심 기술 파트너십 또는 아웃소싱 고려  - 역량 있는 개발 인력 확보 및 유지  - 충분한 테스트 및 QA 프로세스 운영 |
| 운영 위험 | 커뮤니티 내 분쟁 발생 또는 관리 부실 | - 명확한 커뮤니티 운영 정책 및 가이드라인 수립  - 전문 커뮤니티 매니저 역할 강화  - 사용자 신고 및 피드백 처리 시스템 구축  - AI 기반 모니터링 시스템 도입 검토 |
| 재무 위험 | 수익 모델 구축 실패 또는 예상보다 높은 비용 발생 | - 초기 비용 효율화 및 핵심 기능 집중  - 단계적이고 검증된 수익 모델 도입  - 지속적인 투자 유치 노력  - 예비비 확보 및 재무 관리 강화 |

# **15. 투자 요청 및 자금 사용 계획 (Ask & Use of Funds)**

Palette는 성공적인 웹/앱 플랫폼 런칭, 초기 사용자 확보, 서비스 안정화 및 성장을 위해 다음과 같이 시드(Seed) 투자를 유치하고자 합니다.

## **투자 요청 금액 (예시)**

**₩ 300,000,000 (3억원)**

*(투자 금액 및 조건은 투자자와의 협의를 통해 최종 결정될 예정입니다.)*

## **자금 사용 계획 (향후 12~18개월)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **항목** | **비율 (%)** | **금액 (백만원)** | **주요 사용 내역** |
| 제품 개발 (R&D) | 40% | 120 | - 모바일 앱 개발 완료 (iOS, Android)  - 핵심 기능(색상 식별, 추천 등) 고도화  - 서버 인프라 확충 및 안정화  - 추가 개발 인력 인건비 |
| 예비비 | 10% | 30 | - 예상치 못한 비용 발생 대비  - 긴급 운영 자금 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **항목** | **비율 (%)** | **금액 (백만원)** | **주요 사용 내역** |
| 제품 개발 (R&D) | 40% | 120 | - 모바일 앱 개발 완료 (iOS, Android)  - 핵심 기능(색상 식별, 추천 등) 고도화  - 서버 인프라 확충 및 안정화  - 추가 개발 인력 인건비 |
| 예비비 | 10% | 30 | - 예상치 못한 비용 발생 대비  - 긴급 운영 자금 |

확보된 자금은 Palette 서비스의 성공적인 시장 안착과 초기 성장을 위한 핵심 동력으로 투명하고 효율적으로 사용될 것입니다. 정기적인 보고를 통해 자금 사용 내역과 사업 진행 상황을 공유드릴 것을 약속드립니다.