

SLIDE 1

안녕하세요, 저희는 대학생들의 영양가 있는 한 끼 식사를 위해 모인 '슬기로운 탄단지' 팀입니다.

SLIDE 2

<발표에 앞서 먼저 질문하나 드리겠습니다. 여러분 어제 아침을 드셨나요? 그렇다면 점심, 저녁에는 어떤 음식을 드셨나요? 학식? 치맥? 너무 바빠서 햄버거나 빵으로 때웠나요? 혹시 굶지는 않았나요? 그렇다면 질문을 바꿔보겠습니다. 여러분은 어제 나트륨과 칼로리를 얼마나 섭취했는지 아시나요? 아마 본인의 식습관과 영양상태를 정확히 인지하고 메뉴를 고르는 학생은 흔치 않을 것입니다. 그렇게 본인도 모르는 사이에 젊은 때의 건강을 놓치게 되는 것이죠. 그래서 여러분의 건강한 식습관을 위해 저희는 이 '슬기로운 탄단지'를 생각했습니다.>

< 먼저, 저희 사업 아이템을 소개하기 전에, 질문 먼저 하나 드릴게요. 혹시 여기서 통학하시는 분 말고 자취하시거나 기숙사에 사시는 분 많이 계신가요?
여러분들, 집에 갔다가 다시 자취방이나 기숙사로 돌아올 때, 아니면 부모님이랑 통화할 때 부모님이 거의 필수적으로 하시는 말 있지 않나요?
'방청소 열심히 해라'나 '공부 열심히 해라'라는 말도 하시긴 하시겠지만 주로 하시는 말이 '밥 잘 챙겨 먹어라' 아닌가요?
하지만 정작 자취방이나 기숙사에 사시는 분들은 아시겠지만 잘 챙겨먹기가 귀찮고 힘듭니다. 그래서 필요한 것이 저희 사업 아이템인 '슬기로운 탄단지'입니다.>

SLIDE 3

저희 '슬기로운 탄단지'는 다음과 같은 문제점을 해결하고자 합니다.

먼저, 바쁜 대학생들은 메뉴 생각하는 시간, 식당으로 이동하는 시간과 같이 밥먹는데 드는 시간마저도 아끼려고 합니다.

그래서 시간을 아끼기 위해서 가장 선택하기 쉬운 방법이 배달음식, 아니면 패스트푸드입니다. 하지만 이런 음식들은 아무래도 영양적으로 불균형할 수밖에 없습니다.

이러한 영양 불균형은 대학생들의 성인병 발생의 원인이 될 수 있습니다.

실제로 '한국일보'기사에 따르면 당뇨병의 경우 2014년 대비 2019년 20대 남성 50%, 여성은 38% 증가했다고 합니다.

SLIDE 4

저희 사업의 목표는 바로 대학생들에게는 건강한 한 끼 식사를 제공하고, 더불어 소상공인들에게는 새로운 시장을 개척해주는 것입니다. 자세한 내용은 다음과 같습니다. (비즈니스 모델 보여주면서) 먼저 대학생들은 자신들의 영양상태에 맞는 메뉴를 추천받고 원하는 음식을 전 날에 웹 페이지로 주문합니다. 다음날 일찍, 주문받은 음식을 자판기에 넣어 놓으면 이용자는 결제를 하고 자판기에서 주문한 음식을 꺼내 먹습니다. 이 사이에서 저희는 자판기의 관리와 웹 페이지의 플랫폼을 제공하는 징검다리 역할을 해주는 것입니다. 또한, 이용자의 식습관 및 영양상태 분석 서비스를 통해 이용자에게 영양적으로 필요한 음식을 추천해주기도 합니다.

(그리고 웹에 대한 설명을 하고 싶다면, 구체적인 운영방법을 설명한다면, 구체적인 메뉴를 예시로 든다면... 하시고 싶으신데로 하시면 될 것 같네요 ㅎㅎ)

SLIDE 5

이 사업을 통해 저희가 기대하는 효과는 다음과 같습니다.

첫 째로, 지역 경제 활성화입니다. 많은 대학생들이 여러가지 이유로 지역의 시장을 잘 활용하지 않고 있습니다. 이에 저희는 자판기와 웹 페이지를 제공해 학생들이 시장의 상품들에 쉽게 접근할 수 있도록 했습니다. 이를 통해 상인들에게는 대학생을 고객층으로 확장할 수 있는 기회를 제공하고, 결과적으로 지역경제 활성화에 이바지하고자 했습니다.

둘 째로, 바쁜 대학생들이 건강한 한 끼를 먹을 수 있게 해줍니다. 대학생들이 식사를 거르는 가장 큰 이유가 바로 ‘시간이 없어서’, 그 다음이 ‘귀찮아서’라고 합니다. 그래서 학생들은 간단하게 먹기 위해 빵이나 라면 등으로 대충 끼니를 때우곤 합니다. 저희 ‘슬기로운 탄단지’는 간단하게 샌드위치 하나를 먹더라도 건강하고 개인에게 필요한 영양을 가진 것을 제공할 수 있습니다. 또한 학생들의 시간을 절약하기 위해 교내에 자판기를 설치하여 접근성을 높였습니다.

마지막으로, 대학생들이 건강한 식습관을 갖도록 해줍니다. 저희는 개인의 식습관 및 영양상태 분석 서비스를 통해 학생들에게 건강한 식습관을 코칭해줍니다. 또한 SNS에서 유행하는 clean eating 캠페인과 같이 대학생들 사이에서 건강한 식습관을 하나의 문화로 자리매김할 수 있도록 다양한 캠페인을 진행하고자 했습니다.

SLIDE 6

이 사업을 시작하기 위해서는 저희는 웹 사이트나 앱이 필수적이었습니다. 그렇기 때문에 빠른 시간 내에 비교적 적은 비용으로 개발을 어떻게 할지 많은 고민을 했습니다. 저희가 알아본 바로는 슬기로운 탄단지 서비스 개발 과정은 크게 두 가지 부분으로 나눌 수 있었습니다. 첫 번째로 프론트엔드, UI처럼 보이는 부분, 두 번째로 백엔드, 보이지 않는 부분에서 저희의 데이터를 처리하는 부분입니다.

[백엔드 개발]

개발하는데 가장 시간이 많이 들고 부담이 되는 서버 즉, 백엔드는 이미 만들어져있는 서버를 제공해주는 서비스인 AWS(Amazon Web Service), 또는 Google Firebase를 쓰기로 했습니다. 이러한 서비스들을 쓰면 즉시 서버로써 사용을 시작할 수 있고 초기비용이 안 듭니다. 요금 또한 사용량에 비례해서 부과되므로 초기 규모(1000~3000명)에서는 돈이 거의 들지 않습니다 (최대 월 25달러 예상).

[프론트엔드 개발]

프론트엔드는 Gatsby와 같은 오픈소스 정적 웹 사이트 생성기를 사용하면 금방 사용 가능한 UI를 가진 웹사이트를 만들 수 있습니다. 그리고 정적 웹 사이트는 유지하는데 0원이 드는 것도 장점입니다.

[앱 개발]

앱 개발 같은 경우, Flutter를 사용하면 기본 내장된 구글의 Material 디자인을 사용할 수 있어서 적은 시간을 들이고 빠르게 디자인 및 개발을 진행할 수 있습니다.

이와 같은 계획으로 빠른 속도로 저희 사업을 시작할 수 있는 운영 가능한 서비스를 개발하여 시작하여 건간한 음식을 제공하는 것이 저희 사업의 추진 계획입니다.

SLIDE 7

차별화 전략 추가할지 말지 결정

SLIDE 8

마무리 짓겠습니다. 저희는 대학생들의 건강한 식습관을 제공하고, 지역 상인들의 활로를 개척하고자 하는 사회적인 가치를 가지고 모였습니다. 대학생들의 건강한 식사와, 지역경제를 위한 여러분의 투자를 기다리겠습니다.

SLIDE 9

이상 ‘대학생과 지역 상인들을 위한 건강한 자판기’, <슬기로운 탄단지>였습니다. 감사합니다.