창업 해커톤 발표 대본

발표자: 32193430 이재원

1. 미로차트 사업 제안서

안녕하세요! 나르치스와 골드문트 팀에서 발표를 맡은 이재원입니다.

이번에 준비한 미로차트라는 멘탈 케어 플랫폼에 대해 소개 드리겠습니다.

2. 목차

쭉 읽기 ~ 구성하였습니다.

3. 20대는 멘탈 케어 서비스를 필요로 한다.

먼저 시장 분석에 대해 말씀드리겠습니다.

데이터플러스 기업에서 2021년도 6월에 조사한 결과에 따르면 MZ세대 중 70.9%가 멘탈케어가 필요하다고 응답하였습니다.

또 보건복지부의 정신건강 실태조사에 따르면 20년 5월 ~ 21년 3월까지 20대의 우울 점수와 위험군 비율이 급격하게 증가하였고 아직도 높은 수준을 유지하고 있습니다.

위 두 가지 통계를 종합하였을 때, 20대는 멘탈 케어 서비스를 필요로 한다는 것을 알 수 있습니다.

4. 멘탈 케어를 위한 온라인(모바일) 환경이 부족하다!

그 다음 경쟁사 분석입니다.

앞의 2개는 기존 시장에 대해 분석하였습니다. 마지막은 앞으로 저희 미로 차트와 협력할 단국대학교 심리상담센터에 대해 조사하였습니다.

첫 번째, 마인드 카페에서는 심리 상담사가 플랫폼에 상주하고 유저들이 서로 상담을 해줄 수 있습니다.

두 번째, 트로스트에서는 심리 치료 전문가들과 고객을 연결하는 서비스를 제공합니다.

세 번째, 단국대학교 심리상담센터에서는 대학생활, 정신 건강 관리 등 대학생 복지 서비스를 제공합니다.

이 3가지 서비스를 분석하여 다음과 같은 3가지 문제점을 찾았습니다.

5. 20대를 위한 혁신적인 멘탈 케어 서비스가 필요하다!

첫 번째 문제점은 앞서 말씀드린 서비스 모두 지루하고 힘든 설문조사를 요구합니다. 솔직히 다 작성하기에는 지치더라고요.

두 번째 문제점은 기존에 멘탈 케어 시장이 있음에도 불구하고 20대의 자살률이 증가하고 있다는 점입니다.

앞서 두 가지 문제점을 비추어 보았을 때, 멘탈 케어 관리 환경이 부족하다는 것을 알 수 있습니다.

따라서, 20대를 위한 혁신적인 대학 전문 멘탈 케어 서비스가 필요하다고 판단하였습니다.

6. 대학생 정신건강 관리 플랫폼

그래서 대학생의 정신 건강을 관리하는 플랫폼을 만들어 보자! 라는 아이디어를 생각하였습니다.

“학생들의 정신 건강을 모니터링하고 고위험군을 빠르게 선별하여 도움을 주자!”

7. 미로 차트

미로 차트라는 플랫폼을 만들기로 하였습니다. 이 부분이 저희 발표에서 가장 중요한 부분인데요.

미로 같이 복잡한 정신을 건강하게 관리해주는 스마트 서비스입니다.

다음의 4가지 기능이 있는데요.

1) 사용자의 SNS 데이터를 수집하여 심리 상태를 모니터링합니다.

2) 수집한 데이터를 근거로 감정 진단서를 제공합니다

3) 도움을 줄 수 있는 글이나 조언, 상담사의 서비스를 전달합니다.

4) 원스톱으로 빠르게 고위험군을 상담합니다.

설문조사가 귀찮은 20대들은 심리 상태를 모니터링 해주는 ‘미로차트’를 통해서 더 쉽게 멘탈 케어를 받을 수 있고, 고위험군으로 의심될 시 전문 상담을 받을 수 있습니다.

8. 사진 분석, SNS 데이터 수집

어떻게 미로차트로 사용자의 심리를 분석할 것인가? 다음의 2가지 기술을 사용합니다.

첫 번째, AI 기술을 활용하여 사용자의 표정과 분위기를 인식하여 감정을 분석합니다.

이미 관련 기술이 인공지능 면접이나 첫 인상 3초 분석과 같은 시장에서 활발하게 활용되고 있습니다.

두 번째, SNS와 웹 정보 시스템에서 빅데이터를 수집합니다.

SNS에 올라오는 20대가 주로 사용하는 키워드, 글, 좋아요를 통해 사용자의 심리 상태를 분석할 수 있습니다.

**위 두 가지 기술을 토대로 감정 보고서를 만들어 사용자에게 제공하는 것이 핵심입니다.**

9. 서비스 모델

다음 미로차트 서비스 모델입니다.

기본적으로 고객(단국대 학생)은 미로차트 서비스에게 SNS 데이터를 제공하고,

미로차트는 고객에게 감정 진단서 ‘미로 차트’를 제공합니다.

미로 차트는 고객의 데이터를 단아이와 학교 상담센터에 제공하여 고위험군을 선별할 수 있도록 돕고, 학교는 미로차트에게 수익을 제공합니다.

이후 학교는 데이터를 기반으로 고객(학생)에게 상담 서비스를 제공합니다.

10. 수익 모델

다음 수익 모델입니다.

앞서 말씀드렸듯이, 학생과 미로차트는 데이터와 검사지를 주고받고, 학교와는 학생의 감정 데이터와 수수료를 주고받습니다. 학교는 데이터를 기반으로 학생에게 상담 서비스를 제공합니다.

이후 미로 차트는 제3자 기업에게 광고를 수주 받고, 광고 수수료를 기업에게 받습니다.

이와 같이, 미로 차트는 학교에게는 데이터 수수료를, 제3자 기업에는 광고 수수료를 받아 수익을 창출할 계획입니다.

11. 기대 효과

마지막으로 미로차트를 통해 다음의 4가지의 효과를 기대하고 있습니다.

첫 번째, 학교 심리상담 센터를 활성화하고 대학생 맞춤형 서비스를 제공합니다.

두 번째, 고위험군 모니터링을 통한 빠르고 효과적인 대처가 가능합니다.

세 번째, 20대들의 적극적인 참여를 통한 멘탈 케어를 활성화합니다.

네 번째, 미로차트를 통하여 자기 자신의 정신 건강을 챙길 수 있습니다.

저희 나르치스와 골드문트팀은 궁극적으로 Z 세대에 맞게 쉽고 재밌는 멘탈 케어 서비스 ‘미로차트’를 제공하고 싶습니다!

12. 감사

감사합니다.