

아이템 사업화 추진계획서

1. 참가자 역량

1-1. 창업동기 및 배경



LUBYCON (지식서비스형/디자인)

1. 창업 목적 및 배경

1) COMMUNITY :

전 세계의 모든 아티스트, 디자이너, 엔지니어들이 자신의 콘텐츠 가치를 직접 정하고 공유할 수 있는 일종의 마켓플레이스를 제공하며, 그들의 정보를 공유하고 그에 대한 의견을 나눌 수 있는 커뮤니티 또한 제공하는 것이 목적이다.

2) LANGUAGE :

현재 디자인 또는 3D모델 관련 사이트는 많이 있지만 대부분 영어만을 사용하고 있어 아시아, 유럽 등 영어권 국가가 아닌 사람들에게는 접근성이 많이 떨어진다.

때문에 "LUBYCON"은 영어권 국가 뿐 아니라 다른 언어를 사용하는 전 세계의 많은 사람들에게 동일한 사용자 경험을 제공하며 디자인 소스들을 공유하고 의견을 주고받는 과정에서 생기는 언어적인 불편함을 최소화 시키는 것이 목적이다.

3) IDENTITY :

이 시대의 디자이너는 자신이 하고 싶은 디자인을 하는 것이 아니라 고용주가 원하는 디자인만을 할 수 있는 것이 현실이다. 그러나 "LUBYCON"은 각각의 디자이너가 가지고 있는 예술성을 존중하고 고용주가 원하는 디자인과 가격이 아닌 '자신이 하고 싶은 디자인'을 하고 판매할 수 있도록 도와주는 것이 목적이다.

2. 아이템 선정 동기

디자인은 우리 생활과 모든 제품과 서비스에 들어가는 기본적인 요소인 만큼 특정 사용 계층이 아니라 일반인들에게도 친숙한 아이템이다. 최근에는 구글, 애플, 삼성 등과 같은 대기업에서도 제품디자인 또는 UI/UX디자인에 대해서 신경을 많이 쏟고 있는 것을 볼 수 있으며 그만큼 디자인이라는 아이템은 대중들 또는 기업들에게 접근성과 시장성도 높고 시장규모 또한 크다는 것을 의미한다.

특히 3D디자인 같은 경우, 3D프린터와 HMD, AR, VR의 상용화로 인해 전문직 종사자 뿐 아니라 일반인들의 수요도 높아질 것으로 기대되며 구글에서도 2018년에서 2020년 사이에 시장규모가 급격히 커질 것으로 예상하고 있다.

3. 사업 준비 현황

2015년 8월 현재, 자체 웹페이지와 서버 설계 및 제작(2016년 3월 베타 예정), SNS를 이용한 마케팅 진행 중

1-2. 참여인력 전문성

- 김현민 : 1989년생(만 25세)
 - York University 중퇴(Mathematics/수학과)
 - Humber College 졸업(Bachelor of Music)
 - Emperor Group(A&R 매니저)
 - 라디오단칸방 / Toronto Internet radio station(프로듀서)
- 황동현 : 1989년생(만 25세)
 - 현 한경대학교 재학(전기전자공학과), 학점은행제 학사(항공정비학사)
 - 더존테크(기계설비사), KFTC(재료계측원)
- 문동욱 : 1991년생(만 23세)
 - 현 동국대전산원 재학(광고디자인과, 멀티미디어학과)
 - Emperor Group(사운드 엔지니어, 웹디자이너)
 - Just Flavor(Custom sleeve design 사업)
- 김동규 : 1993년생(만 21세)
 - 서울예술종합학교 중퇴(무용과)
 - PY컴퍼니(웹디자이너), 웹 디자인 외주 경험 다수

2. 사업아이템 개요

2-1. 아이템 개요

1. 개요

유튜브, 페이스북, 인스타그램, 트위터 등과 마찬가지로 "LUBYCON"도 User based 사업이다.
이는 수익을 창출해내기 위해서 유저를 모으는 기간이 필수라는 것을 의미하며 최대한 그 기간을 단축시키고 초반 유저 유입을 원활히 하기위해 Brand New Mind라는 인스타그램 페이지 또한 운영 중이다.

2. 아이템 용도

1. 폰트 : 폰트(글꼴)은 모든 디자인의 가장 기본이 되는 요소이다. 디자이너 뿐 아니라 일반인들 또한 PPT, Word등에 사용하기 위해 많이 접하는 분야이며, 각 기업의 정체성을 표현하는 용도로도 사용된다.
대기업들은 자체적으로 회사 폰트를 디자인하고 있으며 그만큼 폰트는 디자인에 있어서 중요한 요소라고 볼 수 있다.

2. 2D 디자인(벡터, 래스터) : 로고(CI/BI), 아이콘, 인쇄, 웹 콘텐츠, 컨셉디자인 등 용도가 다양하고 또 무료로 제공되는 소스 또한 많기 때문에 시간에 자주 쫓기는 디자이너들은 직접 제작하기보다 웹 상에 업로드되어 있는 2D소스들을 많이 이용한다. 폰트 다음으로 수요가 높은 분야이다.

3. 3D 디자인 : 콘텐츠들은 아직 부족하고 수요도 낮지만 향후 3D프린터와 HMD등 3D기반 산업이 발전함에 따라서 수요도 급증할 것이며 3D산업에서 빠질 수 없는 요소가 될 것이다.

3. 타 사이트와의 차별성 :

기본적으로 "LUBYCON"은 체계화된 페이지 디자인으로 현재 존재하고 있는 디자인공유 사이트들과 차별화된 UI/UX를 제공하며 모바일 앱과 클라우드 컴퓨팅을 이용한 3D프린터와의 연계도 계획중이다.
단순히 다운받아서 쓰는 사이트가 아닌 좀 더 편하게 검색하고 다운받고 사용할 수 있는 사용자 경험을 제공하는 것과 사이트를 이용함에 있어 언어의 제약을 받지 않아야 한다는 부분에 초점을 맞추고 있다.
또한 "LUBYCON"은 다국어 지원을 계획 중이며 수요가 많을 것으로 예상되는 순서로 차수를 나누어 점진적으로 지원 범위를 넓혀 가는 방식으로 서비스 예정이다.

(1차 English, Korean, Japanese / 2차 Chinese, French / 3차 Deutsch, Portuguese, Spanish)

4. 개발내용 :

- 웹 클라이언트 및 자체 서버 개발
- 모바일 어플리케이션과 클라우드 시스템을 이용한 3D 프린터와의 연계

2-2. 구체적 사업내용

1. 웹사이트 개발 진행상황

※ 웹 개발 관리는 Git(버전관리시스템)을 사용하고 있으며 Git에 적혀있는 날짜를 토대로 작성함

| 날짜 | 개발내용 |
|----------|---|
| 15.06.22 | Lubycon web page 제작 시작 |
| 15.06.23 | Lubycon web page 로고 및 사이트 디자인 최종 결정 |
| 15.07.11 | 전체 페이지 HTML, CSS 작업 완료 / 클라이언트 기능 구현 시작 |
| 15.07.14 | PHP와 mySQL을 이용한 서버 설계 / 구현 시작 |
| 15.07.21 | 회원가입 및 로그인 클라이언트 기능 구현 완료 |
| 15.08.03 | 회원가입 및 로그인 서버 기능 구현 완료 |
| 15.08.09 | HTML5를 이용한 File Editor Tool 구현 완료 |
| 예정 | 업로드를 위한 클라이언트 및 데이터베이스 기능 자체 구현 |
| 예정 | 보유 서버를 이용한 클라우드 컴퓨팅 시스템 및 모바일 어플리케이션 제작 |

2. 보유 기술

1) 디자인 / 3D

- CI/BI 디자인(로고 디자인)
- UI/UX 디자인(사용자 경험 및 인터페이스 디자인)
- Maya를 이용한 3D 모델 디자인

2) 웹 개발

- HTML, CSS, JavaScript등을 이용한 웹 클라이언트 개발
- Ajax를 이용한 클라이언트-서버 간 효과적인 통신 및 반응 구현
- PHP, mySQL 등을 이용한 자체 데이터베이스 구축 및 유지 보수

3) 프로그래밍

- C, C++, C#을 이용한 근전도 컨트롤러 소프트웨어 프로그래밍(Myo)
- Unity, C#을 이용한 모바일 VR 어플리케이션 콘텐츠 개발(VR)
- C++을 이용한 네트워크 프로그래밍 구현

4) 기타

- 자체적인 오디오 및 비디오 제작
- Protools또는 After Effect를 사용한 홍보용 멀티미디어 콘텐츠 자체 제작

3.사업화계획

| 3-1. 시장성 및 사업성 | | | |
|--|-------------------------------|---|--|
| 1. 시장분석 | | | |
| 마켓 산업 | 시장규모-세계권 | 연평균성장률 | 출처 |
| Graphic design | 54조원 | 2.3% | Ibisworld http://www.ibisworld.com/industry/global/global-graphic-designers.html |
| Fine arts | 66조원 | 7% | Bloomberg http://www.bloomberg.com/news/articles/2014-03-12/global-art-market-surged-to-66-billion-in-2013-report |
| 3D Design | 2018년도까지 7.7조원 예상 | 47.9% (2013~2018) | Marketsandmarkets http://www.marketsandmarkets.com/PressReleases/3d-mapping.asp |
| 3D Printing | 2018년도까지 16.2조원 예상 | 45.7% (2013~2018) | Forbes http://www.forbes.com/sites/louiscolumbus/2014/08/09/roundup-of-3d-printing-market-forecasts-and-estimates-2014/ |
| 2. 경쟁사 분석 | | | |
| 회사 이름 (Company) | 경쟁제품 (Products) | 분석 (Analysis) | 고객분석 (Customer Analysis) |
| Sketchfab www.sketchfab.com/ | 3D Design | 고급적이고 차별화된 콘텐츠로 많은 사용자들이 이용하고 있다. 특히 이 서비스의 핵심 포인트인 WebGL(Web Graphic Library)을 이용하여 3D모델을 온라인 상에서 끊임없이 다양한 각도에서 볼 수 있게 해준다. 현재는 showcase형으로 진행되며 수익구조는 곧 광고 또는 커미션 형태로 바뀔것을 예상하고 있다. | 하루에 약 13,009명의 사용자들이 쓰고있으며 전 세계 기준 웹페이지 순위는 28,007위이다.(출처 - alexa rank, siteworthtraffic) 이 사용자들은 오직 3D 콘텐츠와 커뮤니티를 이용하기위해 이 사이트에 접속한다. |
| Behance www.behance.net/ | -Graphic Design -Fine Arts | 많은 예술전공 학생 또는 디자이너들이 자신의 포트폴리오를 보여주고 공유하기위해서 개설된 웹사이트다. 현재 Adobe에서 운영 하고있으며 수익은 기업이 필요한 인재를 찾을 수 있게 도와주는 서비스를 제공하는 서비스에서 창출된다. | 하루에 428,781명의 사용자들이 쓰고있으며 전 세계 기준 웹페이지 순위는 781위이다.(출처 - alexa rank, siteworthtraffic) 이 사용자들은 다른 아티스트의 작품을 둘러보고 커뮤니티를 통한 활동을 위해 이 사이트에 접속한다. |
| Shutterstock www.shutterstock.com/ | -Graphic Design -Fine Arts | 많은 기업들이 디자인, 포토, 예술작품이 필요할 때 저작권을 사고 또 사용할 수 있게 오픈된 아트 마켓 플레이스이다. 수익은 저작권 및 구독자 모델로 진행중이다. NYSE로 상장한 기업이다. | 하루에 1,344,891명의 사용자들이 쓰고있으며 전 세계 기준 웹페이지 순위는 249위이다.(출처 - alexa rank, siteworthtraffic) 이 사용자들은 다른 아티스트의 작품과 커뮤니티를 활동을 위해 이 사이트에 접속한다. |

3-2. 사업실행전략

1. 가격경쟁력

이미 많은 콘텐츠 마켓플레이스가 커미션을 가져가는 모델로 진행함으로써, 이러한 구조의 수익창출 가능성을 증명한 바 있다. "LUBYCON"도 마찬가지로 콘텐츠의 커미션으로 수익을 창출 할 계획이다. 가격은 콘텐츠를 제작한 아티스트 자신이 직접 선택하게 함으로써 콘텐츠의 퀄리티에 합당한 가격의 피드백과 조언을 받을 예정이다.

2. 위험요소 대응전략

경쟁 사이트와 겹치고 반복되는 콘텐츠가 현재 가장 큰 위험요소이며, 그들과 같은 방법으로 경쟁한다면 "LUBYCON"은 아무 의미가 없다. 그렇기때문에 이미 Brand New Mind(SNS) 프로젝트를 진행하여 현재 활동하고있는 전세계의 아티스트들과 빠르게 교류함으로써 "LUBYCON"으로의 유입을 빠르게 하고 그로 인한 차별화되고 오리지널 퀄리티를 보장할 수 있는 콘텐츠를 제공할 수 있다. 또한 디자이너들에게 인하우스 프리미엄 콘텐츠를 제작하게 유도함으로써 차별화되고 고급화된 콘텐츠를 제공할 예정이다.

또한 영어만 지원하는 타 사이트들과 다르게 "LUBYCON"은 완성도있는 다국어기능을 지원하여 언어의 장벽을 신경쓰지않고 다양한 의견을 교환할 수 있는 일종의 디자인 박람회 제공할 것이다.

3. 매출실행전략

모든 아티스트들은 자신의 만든 콘텐츠로 수익을 만들어내고 싶다는 욕심을 가지고 있다.

그러나 현재 디자인에 대한 대부분의 인식은 '쉽다' 또는 '오픈소스가 많다'라는 인식으로 인해 제 값을 받지 못하고 있는 상황이다. 그렇기 때문에 "LUBYCON"의 목적은 이러한 인식을 "디자인도 사고파는 일종의 지식재산이다"라는 인식으로 바꾸는 것이 첫 번째 이다.

또한 현재 페이팔, 스마트페이 등의 출현으로 지금까지의 어느 시대보다 온라인상에서의 결제가 쉽게 이루어질 수 있는 상태이며 다양한 콘텐츠를 쉽고 빠르게 검색할 수 있는 시스템과 편리한 소비자 결제 시스템을 만들어줌으로써 유저의 유입을 유도하고 수익을 창출할 예정이다.

최근 대두되고 있는 3D프린터만 보더라도 인쇄를 하기위해선 3D모델링 콘텐츠가 필수적으로 필요하나 그것을 제공 또는 판매하는 사이트는 국내에는 아예 없는 현실이고 외국에도 몇 군데 없다. "LUBYCON"은 단기적으로는 디자이너들간의 교류와 디자인의 공유를, 장기적으로는 3D시장의 활성화로 인한 3D모델의 폭발적 수요증가를 노리고 있다.

4. 시장 진입

"LUBYCON"은 2016년 3월 오픈베타 테스트 후 2016년 6월 웹에 공식적인 오픈을 할 예정이다.

오픈 후 국내 또는 해외의 IT의 업체들과 Silicon Valley 기업들을 집중적이고 전문적으로 미디어화 시키는 techcrunch, mashable, venturebeat, Engadget, Gizmodo 등 많은 외신언론과 전문가들에게 접촉할 계획이며, 또한 현재 활동하고 있는 아티스트 혹은 학생들에게 직접 접촉하고 찾아가 서비스를 소개하며 커뮤니티를 키워갈 예정이다.

또한 다양한 언어를 지원한다는 것은 세계 각 국에 있는 유저들에게 접근하기 쉽다는 것을 뜻하며 수요층 또한 넓어질 수 있다는 것을 뜻한다.

"LUBYCON"은 이 과정에 가장 중요한 것이 무엇보다 콘텐츠의 퀄리티이고, 두 번째로는 웹서비스 또는 모바일 어플리케이션의 UI/UX디자인이라고 확신하고 있으며 개발 초기과정부터 이를 염두에 두고 진행 중이다.

3-2. 사업실행전략

5. 홍보 및 마케팅 전략

이미 "LUBYCON"의 마케팅 수단으로써 "Brand New Mind"라는 SNS페이지를 사용함으로써 현재 활동하고 있는 많은 아티스트들과의 교류를 하고 있다. 현재 1개의 게시물 업로드 당 약 1,000명의 사람들에게 노출되고 있으며 오픈 베타 테스트 때 이러한 아티스트들을 직접 자사 사이트로 유도하여 웹사이트 및 서비스에 대한 1차적 피드백을 받고 함께 꾸며갈 예정이다. 아티스트는 "LUBYCON"의 홍보를, "LUBYCON"은 아티스트의 콘텐츠를 홍보하며 서로의 win-win 관계로 진행할 예정이다.

또한 최근 많이 오픈하고 사업을 진행중인 3D 프린팅 대행서비스업체들과 활발히 접촉하며 실제로 프린트할 수 있는 콘텐츠들을 그들에게 홍보하여 시너지효과를 이끌어내고 일반인에게도 더욱 쉽게 접근할 예정이다.

마지막으로서 커뮤니티와 튜토리얼을 제공함으로써 디자인에 새로 입문하는 사람들이나 일반인들 또한 친숙하게 다가갈수있는 서비스를 강화시키며 홍보를 진행할 예정이다.

| | |
|----------|---|
| 2016년 3월 | - 오픈 베타 시작 - 500명의 아티스트 초대 |
| 2016년 4월 | - SEO, Hosting, Analysis(온라인 마케팅/분석/브랜딩 툴 설치 및 관리) - 1차 언어 서비스 시작(English, Korean, Japanese) |
| 2016년 5월 | - "Lubycon"정식 오픈 - 국내 및 외신 언론 접촉 - 디자인 전공 학교 또는 학생들에게 접촉 - 가입한 사용자들에게 이메일 마케팅 실시 - Facebook, Instagram, Youtube 등 SNS페이지 오픈, 아티스트들의 콘텐츠 집중 홍보, 홍보용 멀티미디어 콘텐츠 게시 |

6. 사업목표

오랜 역사에서부터 예술/디자인은 큰 가치를 증명했고 현재에도 많은 오프라인 관람회, 전시회 등 많은 곳에서 감상할 수 있다. 하지만 아직 온라인에서 많은 예술/디자인 모인 곳을 찾기에는 무리가 있다.

우리는 "LUBYCON"을 온라인 상의 가장 큰 예술/디자인 전시회로 만드는 것과 디자인에 대한 지적재산가치를 올리는 것, 최종적으로 **유저들이 디자인이 필요 할 때 제일 먼저 "LUBYCON"에 접속하게 하는 것**이 목표이다.

7. 예상소요비용

| 제품 | 예상 가격 | 용도 |
|--------------------------------------|------------|---|
| 서버 | 200~300만원 | "Lubycon" 데이터베이스 및 웹서버 |
| 호스팅 | 50~100만원/달 | 웹/인터넷과 연결해주는 시스템 |
| 3D 관련 제품 (printer/scanner, HMD 등) | 200~300만원 | 3D 관련 제품을 분석하여 콘텐츠 개발에 대한 연구 |
| Software | 100만원 | 콘텐츠 개발 software(Photoshop, SublimeText, Maya 등) |

8. 수익전망

"LUBYCON" 이용자가 30,000명이 넘었을때 콘텐츠 커미션 30% 수익 비즈니스 모델 진입 예정.

총 100%라는 콘텐츠 파이를 봤을 때

- 20%는 10,000원 이하의 콘텐츠
- 60%는 10,000~100,000원대 기준의 콘텐츠
- 나머지 20%는 100,000원 이상의 콘텐츠라 예상할 수 있다. 이 나머지 20%는 100만원 혹은 1,000만원대까지 도달할 수 있기 때문에 현재 시점에서는 예상하기 어려운 부분이다.(Web Template, 3D모델같은 경우는 가격이 높은 편)

"LUBYCON"은 오픈베타 기준 500명의 사용자로 출발하지만 SNS홍보효과 특성 상 약 5,000명 정도의 사람들에게까지의 노출은 어렵지 않다고 본다. 그 이후 지속적인 SNS와 e-mail 마케팅을 실행하여 30,000명이라는 이용자 수에 도달하기까지 오픈 기준 1년 혹은 1년 6개월정도라는 기간을 예상하고있다. 손익분기점은 오픈 기준 2년 정도 후로 예상하고 있다.

3-3. 파급효과

1. 디자이너들의 포트폴리오 및 디자인을 전 세계의 기업들에게 효과적으로 노출시킴으로서 디자이너에게는 국내 또는 해외 기업으로의 취업 가능성을 기업에게는 자사의 정체성에 맞는 디자이너를 고용할 수 있는 기회 제공.
2. 사장이 원하는 디자인이 아닌 자신이 원하는 디자인을 직접 제작하고 가격을 매겨 판매함으로써 디자이너 개개인의 개성적인 디자인 창출과 디자인 산업의 발전에 기여.
3. 각 국가 간의 단절된 커뮤니티가 아닌 글로벌 시대에 맞춘 새로운 디자인 커뮤니티를 제공함으로써 좀 더 크리에이티브한 의견, 혁신적 디자인 촉구.
4. 향후 상용화될 3D산업에 필수적인 요소인 3D모델콘텐츠를 빠르게 확보하고 온라인을 통해 디자이너 또는 엔지니어 같은 전문직 종사자가 아닌 일반인에게 까지 손쉬운 노출 가능.