**3-1**

**시장분석 및 시장규모**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **마켓 산업 (Market Industry)** | **시각총액/시장규모-세계권(Market Capital)** | **연평균성장률**  **(Annual Growth rate/CAGR)** | **출쳐(Reference)** |
| Graphic design | $54 Billion – 54조원 | 2.3% | **Ibisworld**  [**http://www.ibisworld.com/industry/global/global-graphic-designers.html**](http://www.ibisworld.com/industry/global/global-graphic-designers.html) |
| Fine arts | $ 66 Billion – 66조원 | 7% | **Bloomberg**  [**http://www.bloomberg.com/news/articles/2014-03-12/global-art-market-surged-to-66-billion-in-2013-report**](http://www.bloomberg.com/news/articles/2014-03-12/global-art-market-surged-to-66-billion-in-2013-report) |
| 3D Design | $7.7 Billion  estimated by 2018  2018년도까지 7.7조원 마켓 예상 | 연평균성장률  CAGR  2013~2018  47.9% | **Marketsandmarkets**  [**http://www.marketsandmarkets.com/PressReleases/3d-mapping.asp**](http://www.marketsandmarkets.com/PressReleases/3d-mapping.asp) |
| 3D Printing | $16.2 Billion  forecast by 2018  2018년도까지 16.2조원 마켓 예상 | 연평균성장률  CAGR  2013~2018  45.7% | **Forbes**  [**http://www.forbes.com/sites/louiscolumbus/2014/08/09/roundup-of-3d-printing-market-forecasts-and-estimates-2014/**](http://www.forbes.com/sites/louiscolumbus/2014/08/09/roundup-of-3d-printing-market-forecasts-and-estimates-2014/) |

경쟁사

회사 이름

제품

분석

고객분석

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **회사 이름 (Company)** | **경쟁제품 (Products)** | **분석 (Analysis)** | **고객분석 ( Customer Analysis)** |
| Sketchfab  www.sketchfab.com/ | -3D Design | 고급적이고 차별화된 콘텐츠로 많은 사용자들이 이용하고있다. 특히 이 서비스의 핵심 포인트인 webGL로 사용자들에게 편리함을 추구한다.  현재는 showcase형으로 진행되며 수익구조는 곧 광고 또는 코미션 형태로 바뀔것을 예상한다. | 하루에 13,009 사용자들이 쓰고있으며 전세계 웹 페이지 rank (순의) 는 28,007이다. (출쳐 - alexa rank, siteworthtraffic). 이 사용자들은 오직 3D 콘텐츠와 커뮤니티를 이용하기위해 이 사이트를 접속한다. |
| Behance  [www.behance.net/](http://www.behance.net/) | -Graphic Design  -Fine Arts | 많은 예술 학생들이 자신의 포트폴리오를 보여주고 공유하기위해서 계설된 왭사이트다. 현재 Adobe에서 운영 하고있으며 수익창조는 타회사에서 인력검색을 찾게해주는 서비스로 진행중이다. | 하루에 428,781 사용자들이 쓰고있으며 전세계 웹 페이지 rank(순의)는 781이다. (출쳐 - alexa rank, siteworthtraffic). 이 사용자들은 다른 아티스트의 작품과 커뮤니티를 활동을 위해 이 사이트를 접속한다. |
| Shutterstock  www.shutterstock.com/ | -Graphic Design  -Fine Arts | 많은 기업들이 디자인, 포토, 예술작품이 필요할때 저작권을 사고 쓸수있게 오픈된 아트 마켓 플래이스. 수익은 저작권 및 구독자 모델로 진행중이다. NYSE로 상장한 기업이다. | 하루에 1,344,891 사용자들이 쓰고있으며 전세계 웹 페이지 rank(순의)는 249이다. (출쳐 - alexa rank, siteworthtraffic). 이 사용자들은 다른 아티스트의 작품과 커뮤니티를 활동을 위해 이 사이트를 접속한다. |

Lubycon 진행

가격경쟁력

이미 많은 콘텐츠 마켓플래이스가 코미션을 가져가는 모델로 진행하로써, “Lubycon”도 마찬가지로 콘텐츠의 코미션으로 수익구조 모델을 진행할 계획입니다. 가격은 아티스트의 의지와 선택으로 함으로써 콘텐츠의 틀에 맞는 가격의 피드백과 조언을 갖을 예정입니다.

위협요소 대응전력

갱쟁 사이트와 겹치고 반복되는 콘텐츠가 현재 제일 큰 위협요소입니다. 그들과 같은 제품을 제공한다면 어쩌면 “Lubycon”은 아무 의미 없습니다. 그렇기때문에 이미 Brandnewmind를 진행하여 현재 활동하고있는 전세계아티스트와 교류를함으로써 차별화되고 오리지널 퀄리티를 보장할수있는 콘텐츠를 제공할 예정입니다. 또한 인하우스 프리미엄 콘텐츠 제작으로써 차별화된 서비스를 진행할 예정입니다.

매출실현전략 (<-완전 입털기)

많은 아티스트들은 자신의 만든 콘텐츠로 수익을 만들어내고싶은 욕심이있습니다. 현재 온라인상으로 결제는 쉽게 이루어질수있는 상태이며 easy access(편리)한 콘텐츠와 소비자 결제 관계시스템을 만들어줌으로써 매출을 진행할 예정입니다.

3-2

시장 진입

“Lubycon” 베타 테스트완료후 웹에 공식적인 오픈을 할 예정입니다. IT의 업체들과 Silicon Valley 기업들을 집중적이고 전문으로 미디어화 시키는 techcrunch, mashable, venturebeat, Engadget, Gizmodo 등 많은 기자들과 전문인들에게 접촉할 계획입니다.

또한 현재 활동하고있는 아티스트 혹은 배우고있는 학생들에게 직접 접촉하고 찾아가 서비스를 소개하며 커뮤니티를 키워갈 예정입니다.

**홍보 및 마케팅 전략**

이미 “Lubycon” 의 마케팅 수단으로써 “Brandnewmind” SNS을 사용함으로써 현재 활동하고있는 아티스트들을 보완했습니다. 초기 베타 테스트때 아티스트들을 직접 초대하며 웹사이트를 같이 꾸며갈 예정입니다. 아티스트는 “Lubycon”의 홍보 그리고 “Lubycon”은 아티스트의 콘텐츠를 홍보하며 서로의 윈-윈 관계로 진행할 예정입니다.

또한 현재 많이 오픈하고 사업을 진행중인 3D Printer 사업들과 활발히 적촉하며 실제로 프린트할수있는 콘텐츠들을 그들에게 홍보하여 일반인에게 더욱 쉽게 적근할 예정입니다.

마지막으로서 커뮤니티와 Tutorial를 제공함으로써 새로 배우는 사람들과 일반인들이 친숙하게 다가갈수있는 서비스를 강화시키며 홍보를 진행할 예정입니다.

2015

3월 -베타 오픈, 500명의 활동 아티스트 초대

4월 -SEO, hosting, Analysis(온라인 마케팅/분석/브랜딩 툴 설치 및 관리)

5월

-“Lubycon”정식 오픈

-기자들 접촉

-디자인/아트 학생 접촉

-가입한 사용자들과 이메일 마케팅

-각 SNS 오픈, 아티스트 콘텐츠 집중 홍보

사업목표

오랜 역사에서부터 예술/디자인은 큰 가치를 증명했고 현재에도 exhibition, 관람회, 전시회, 오프라인 등등 많은 곳에서 감상할수있다. 하지만 아직 온라인에서많은 예술/디자인 모인 곳을 찾기에는 무리가있다. “Lubycon”을 온라인상에 제일 큰 예술/디자인 전시회로 만드는게 사업목표이다.

예상소요비용

서버 가격

브랜딩 –카메라 컴퓨터 드론(<-일단 빼고 핵심적인것만 적는게 조을꺼같아)

호스팅

3D 관련 제품printer/Scanner

software

최대한 크게 잡아놨으 아래 차트만 집어넣으면 되

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **제품** | **예상 가격** | **용도** |
| 서버 | 200~300만원 | “Lubycon” 데이타베이스 |
| 호스팅 | 50~100만원/달 | 웹/인터넷과 연결해주는 시스템 |
| 3D 관련 제품 (printer/scanner, VR/AR등) | 200~300만원 | 3D 관련 제품을 분석하여 콘텐츠 계발에 대한 연구 |
| Software | 100만원 | 콘텐츠 개발 software |
|  |  |  |

**수익전망**

“Lubycon” 이용자가 10,000이 넘었을때 콘텐츠 코미션 30% 수익 비지니스 모델 진입.

100%라는 콘텐츠 파이를 봤을때

-60%는 10,000~100,000원대 기준의 콘텐츠

-20%는 10,000원 아래의 콘텐츠

-나머지 20% 100,000원 위 콘텐츠라 예상할수있다. 이 나머지 20%는 100만원 혹은 1,000만원대까지 넘어갈수있어 예상하기 힘든부분이다.

“Lubycon” 오픈 시점에서 기본 500명 사용자로 출발함으로써 현재 SNS를 분석했을때 5,000명 아티스트 및 일반인들에게 “Lubycon” 노출과 홍보를 예상할수있음. 더붙어 앞에 쓴 마케팅을 실행했을때 효과를 본다면 10,000이라는 이용자 수는 1년 혹은 1년반이라는 시간을 예상할수있다. 계획대로라면 손익분기점은 2년정도 수요될거라 예상한다.