



덕슈어런스



1. 오타쿠 정의 및 특징 설명
 - a. 오타쿠의 정의
2. MZ세대 특성 말하기
 - a. MZ세대의 특징 및 정의
 - b. → “**덕후**” 한국형 재정의가 이뤄졌다.
3. 오타쿠의 인식변화 말하기

- a. 심형탁 사례 (도라에몽 덕후)
 - b. 데프콘 사례 (애니메이션 덕후)
 - c. 인플루언서 사례
4. 최종적으로 MZ세대 + 오타쿠 → **디깅모멘텀**. 특히 코로나 이후 자신의 덕질을 나누는 **관계형** 디깅모멘텀의 발전 (취미를 기반으로 소통하고 관계를 맺는 문화와 소비 및 트렌드 성향이 나타나고 있다.)
- a. 병헌님 기사 참조
 - b. 디깅모멘텀의 핵심은 관계형
 - c. 관계형 디깅모멘텀. 성덕들은 본인들의 덕질을 나누고 싶어함
5. 성덕들이 본인들의 덕질 나누고 자랑할 플랫폼의 부족
- a. 몇몇 덕후들이 본인들이 개인 부담을 안고 나누고 있는 상황.
 - b. SWOT 분석 → 오타쿠시장을 비즈니스적으로 분석.
6. 덕질을 나누기 위한 위험부담 존재 (리스크 관리)
- a. 덕질품목의 가격 설명 (크림)
 - b. 덕질품목을 전시를 위해 이동, 혹은 전시 중 발생할 수 있는 덕질품목의 훼손 및 분실 위험 가능성 설명
 - c. 이를 보장할 수 있는 상품의 부재
 - ++ 추가적으로 대관장소를 구하기 어려운 전시회는 하금티본사의 유희공간 제공
7. 이를 지원하기 위한 덕슈어런스 상품 설명
- a. 품에 입력(카테고리, 물품가격, 전시일정,인원)하면 덕질손해보험모델을 통해 보험료 산출
 - b. User Flow 설명
 - c. 기술 스택 설명 (Front - ios, Back - FireBase, 추후 Spring 및 고도화 필요)
8. 시연영상
9. 기대효과
- a. 하나금융그룹의 잠재적 고객을 손해보험을 통해 발굴하고 Lock-in 하겠다.
 - b. 보험으로 유입된 고객을 은행 ↔ 증권 ↔ 카드로 연결하여 하나로 연결된 경험이 가능하게. (전시회 내의 결제수단을 하나금융그룹의 결제수단 이용시 일정 혜택)
 - c. MZ덕후를 손해보험을 통해 경험하게 하고, 위의 서비스로 연결

d. 티아이내의 신사업 (ex. 웹3.0, 탈중앙화와 관련)과 연관 가능성을 던지시 던진다.

e. ++ 전시회 내의 판매까지 열어두기.

10. 추가설명(?)