# 마주보다

# 순천향대학교

이재헌 의료IT공학과 20185119 이동규 컴퓨터소프트웨어공학과 20194463 윤준섭 컴퓨터공학과 20184110 김채린 컴퓨터공학과 20234012 이신비 컴퓨터공학과 20204110

# 목차

1 아이디어 선정 배경

> 2 소비자 분석

3 소비 대상 4 기존 서비스 분석

> 5 주요 기능

> 6 수익 구조

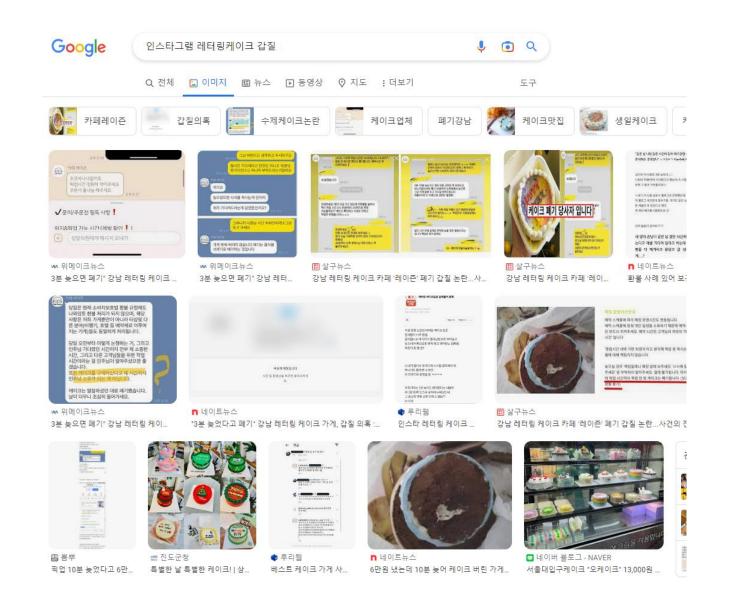
7 구현 방안

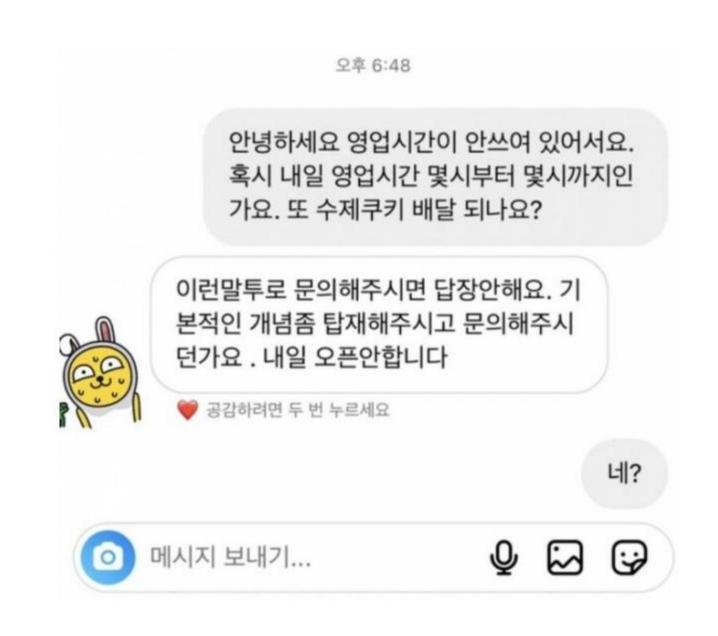
8 기대 효과

> 9 Q & A

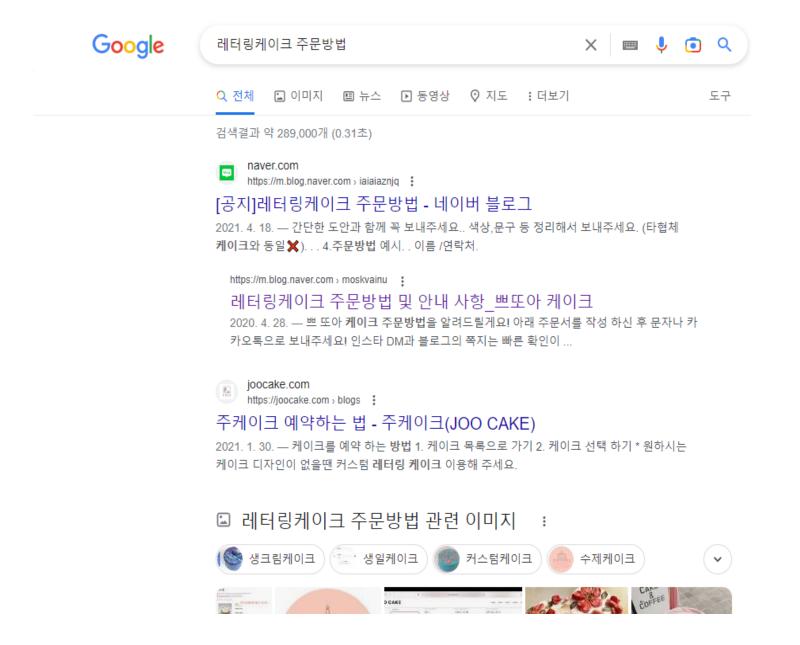
# 아이디어 선정 배경

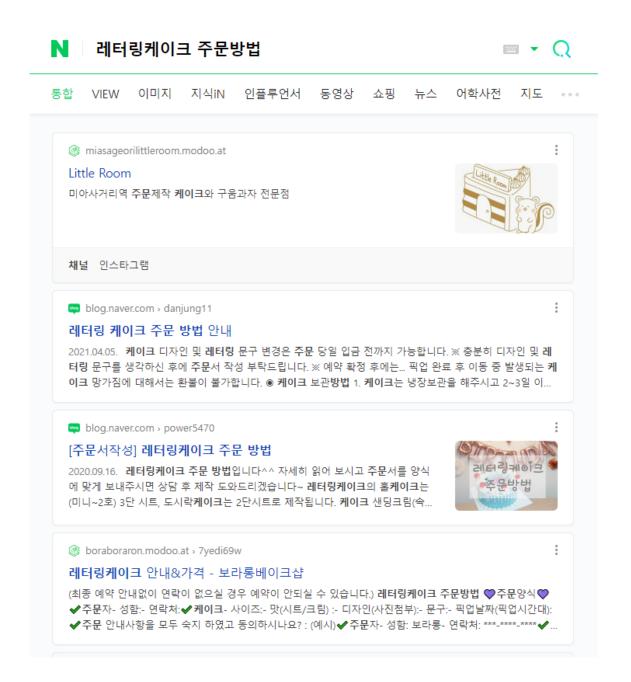
"사과 연락 못 받아"...강남 레터링 케이크 가게, '갑질 폐기' 논란ing



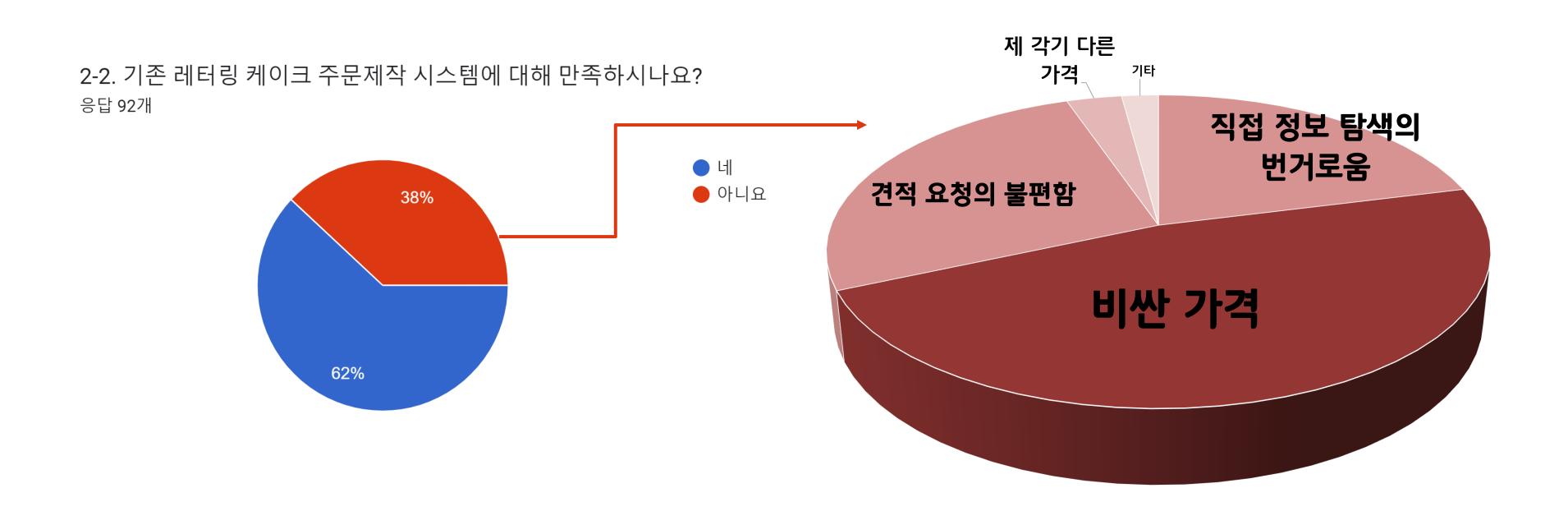


# 아이디어 선정 배경





# 설문조사



# 소비 대상



평소 주문제작 서비스를 자주 이용하는 이 성실 씨(26) 여자친구를 위해 레터링 케이크를 주문하려고 하는데, 매번 직접 인스타그램 DM으로 가격을 알아보고 문의를 하는 것에 불편함을 가지고 있는데 …

# 기존 서비스 분석

### SNS 메신저를 통한 문의

사용자가 의뢰 > 업체의 확인

수고로운 업체 탐색, '예의 있는' 채팅 문의, 시안 스케치의 어려움

주문 후 픽업의 번거로움

한번에 단일 물품만 가능

업체 리뷰 기능 없음

## 마주보다

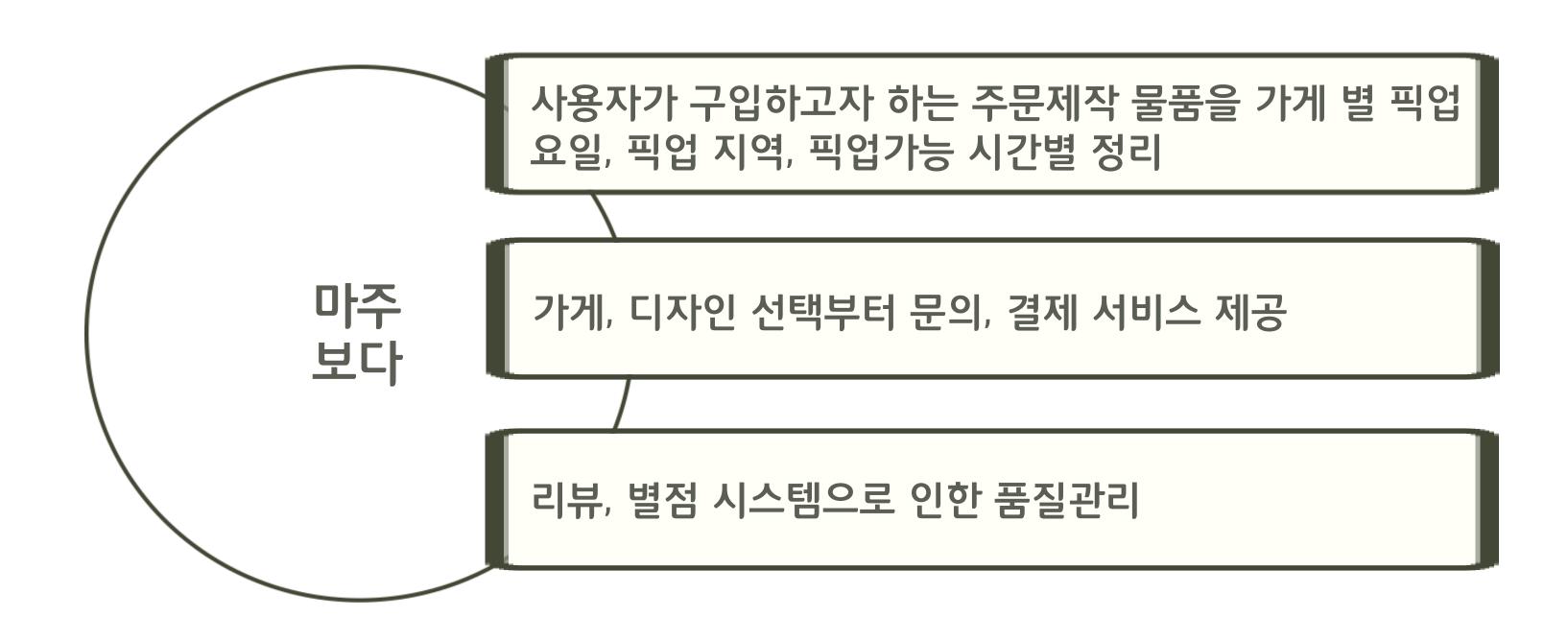
사용자가 의뢰, 업체들의 참여 > 사용자가 업체를 선택함

원하는 제품과 스케치 혹은 제품에 맞는 업체 시안을 통해 가능한 업체 리스트를 확인 가능, 채팅 불필요

픽업/배송대행/이벤트 등과 연계 가능

다양한 주문제작 물품을 한 눈에 볼 수 있음

리뷰기능 존재(소비자 입장: 신뢰 여부 판단, 업체 입장: 리뷰를 이용한 홍보 가능)



위에는 별자리, 별자리 밑에는
"Happy Birthday" 가 적혀 있고
주변에 하얀 알갱이가 뿌려진
남색 레터링 케이크 디자인 생성해줘!

디자인 요청



"HAPPY BIRTHDAY"가 적혀 있고 그 주변에 금색 알갱이가 뿌려진 파란색 레터링 케이크 디자인 생성해줘!

디자인 요청



케이크 가장자리는 **장미 여러 송이**로 둘러져 있고 가운데에는 **할머니 얼굴**이 들어가는 디자인 생성해줘. 문구는 **생신 축하하는** 내용으로 아무거나 **추천**해줘!

디자인 요청



# 프로토타입



COMMUNITY

지역 전체 ▼ 시/군/구 ▼ 검색어를 입력하세요. 검색

SHOP



설명



설명



NOTICE

설명



설명



설명



설명



설명



설명

# 프로토타입



# 마주보다

SHOP

COMMUNITY

NOTICE



이름

\*\*\*\*

구매방법 설명 판매하는 가게 정보(링크)

# 수익구조

# 1. 가맹비

# 가맹점상호 매장번호 사업자번호 휴대폰번호 주소(자세히) 대표자 생년월일 업태 업종

# 2. 웹페이지 내의 배너 광고

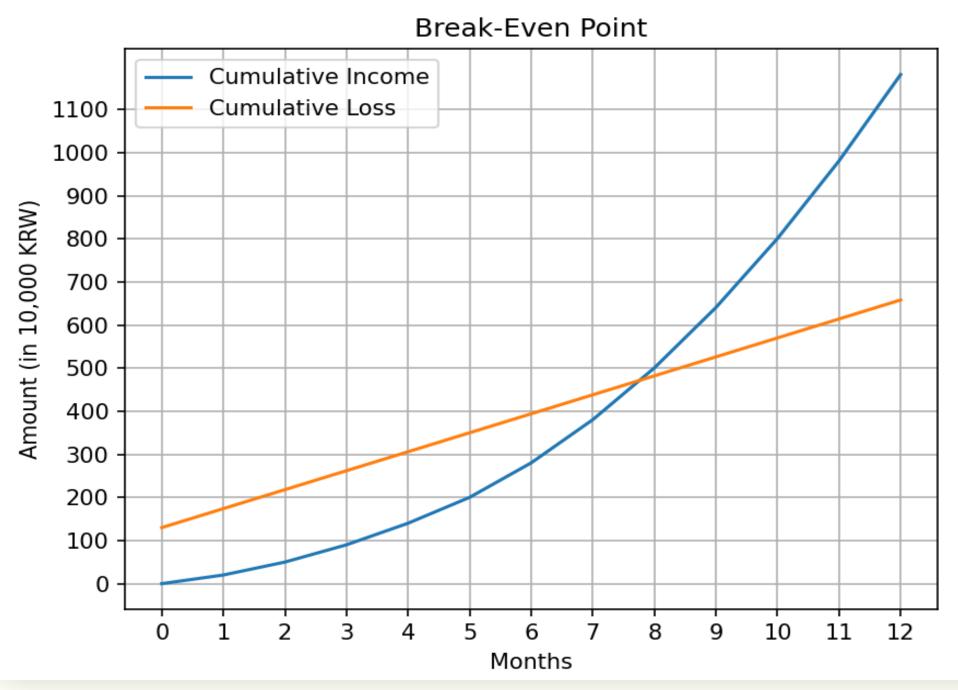


# 수익모델(BM)

[B2B]				
고객 세그먼트	전국 주문제작 전문 베이커리 업체			
가치 제안	<ol> <li>접근 가능한 소비자의 수가 늘어남에 따라 매출 상승을 기대한다.</li> <li>플랫폼을 사용함으로써 소비자의 업체 정보 탐색과 업체와의 일정 공유가 편리하다.</li> </ol>			
고객 관계	고객관리 메뉴얼을 제공으로 인한 매출 상승으로 지속적인 비즈니스 관계 유지			
핵심 파트너	• 공급 업체 • 유통 파트너(전용 유통 업체 계약시)			
수익 체계	• 업체의 서비스 입점료 • 결제 수수료 • 광고	비용 구조	• 서비스 개발 및 운용 비용 • 인력 관리 비용 • 마케팅 및 광고 활동	
핵심 자원	• FE/BE 개발자 •웹 디자이너	핵심 활동	• 제품 생산 • 파트너 관계 유지 • 소비자 관리	

[B2C]				
고객 세그먼트	• 기념일을 중요시하는 20-30대 남녀 • 부모님/자녀 의 축하파티를 준비하는 자녀/부모님 • 각종 파티를 즐겨하는 20-30대 남녀			
가치 제안	소비자 중심의 역경매 기능과 커뮤니케이션 기능이 기존 정보 탐색의 번거로움을 해결하고 합리적인 가격 혜택과 업체와의 원활한 의사소통 혜택을 얻을 수 있다.			
고객 관계	• SNS 마케팅 • 채팅 고객지원 • 고객 맞춤 Ai 카테고리	수익 체계	• 결제 수수료 • 광고	
핵심 자원	• FE/BE 개발자 • 웹 디자이너	핵심 활동	• 제품 생산 • 홍보 • 고객 수 증가 및 유지	
비용 구조	• 서비스 개발 및 운용 비용 • 인력 관리 비용 • 마케팅 및 광고 활동	파트너	• 소비자 • 공급업체	

# 손익분기점



누적소비(Cumulative Loss) = 초기 소비 + 월간 소비

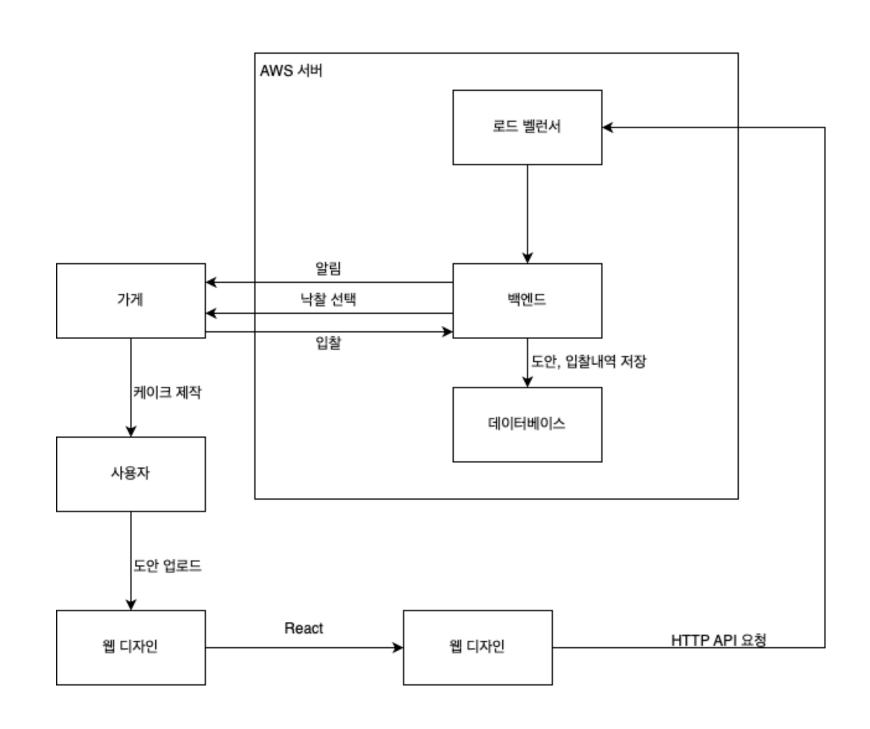
초기 소비 = 130만원(디자인(60) + 초기 홍보(70))

월간 소비 = 44만원(서비스 운용(4) + 인력 관리(10) + 홍보(30))

누적 수익(Cumulative Income) = 초기 자본 + 월간 수익(변동) 월간 수익1(결제 수수료) = C \* 4 \* 5% 월간 수익2(광고) = C \* 0.008 \* 3% \* 70%

- \* 소비자 수(C) = 한달 차에 100명, 1년 차에 1000명으로 가정한다.
- \* 초기 자본은 0원으로 가정한다.
- \*월간 수익은 소비자 수에 따라 변동한다

# 서비스 구현 방안(소프트웨어 아키텍처)



# 수익모델(BM)



# 기대 효과

### 시장 경쟁력 강화

- 주문제작 상품 시장에서는 <mark>소규모 판매자</mark>들이 많기 때문에 이들이 모여 있는 플랫폼을 제작함으로써 시장 경쟁력을 강화할 수 있습니다.

### 소비자 만족도 증대

- 소비자는 다양한 주문제작 상품을 <mark>한 곳에서 쉽게 비교</mark>해볼 수 있으며, <mark>직접 문의</mark>할 수 있기 때문에 더욱 만족스러운 구매 경험을 할 수 있습니다.

# 판매자 매출 상승

- 주문제작 상품을 생산하고 판매하는 판매자들은 이 플랫폼을 통해 <mark>더 많은 고객들에게 접근</mark>할 수 있게 되어 매출 상승을 기대할 수 있습니다.

# Q & A