

“ **니어콜** (NearCall) ”

**텍스트 기반 안부 중계 서비스**

See:Near | Lydia, mini, yerin

# 목차

01

문제 분석

02

페르소나

03

솔루션

04

비즈니스 모델 (수익 모델)

05

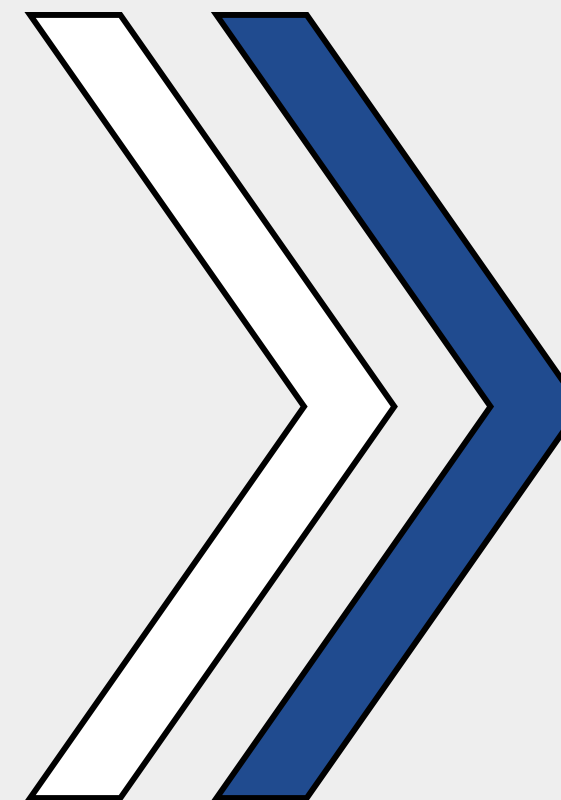
성공 전략

06

See:Near 소개

# 01

## 문제 분석



- 춘천 지역 인구 분석, 문제점 파악
- 시니어들의 상황
- 인사이트 도출

01

## 춘천시 인구 분석 , 문제점 파악

“ 65세 이상 내국인은 약 22%  
초고령사회에 진입 ”

2025년 6월말 춘천시에서 진행한 주민등록 인구현황

- 전체 인구 285,375명 중 65세이상  
: 62,889명 (내국인 기준)
- 독거 노인 비율 (24년 11월 기준)  
: 약 8%

### < 문제점 >

- 독거 노인의 우울 증상  
-> 노인 부부보다 2배 이상 높음

- 독거 노인 10명 중 3명 대화 상대 부재

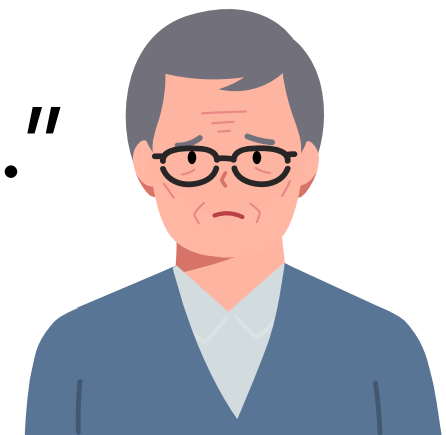
≫ 대화 상대가 필요하다!!

02

## 시니어 이슈 파악

"바벨까 봐 전화를 못 걸겠네..."

"누구랑 얘기 좀 하고 싶다..."



"우리 강아지들은 뭐 하고 지내나..."

“

대화 상대가 필요

”

+

가족의 안부가 궁금

03

## 상황 분석을 통한 인사이트 도출

### 규모 있는 문제

- 독거노인 증가  
+ 우울 위험도 ↑

### 연락 공백

- 자주 전화하는 것은  
현실적으로 어려움

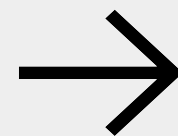
### 행동 장벽

- MZ의 콜포비아
- 바쁜 일정
- > 텍스트가 현실적

### 기술 기회

- 가족이 남긴 텍스트  
-> AI TTS 변환

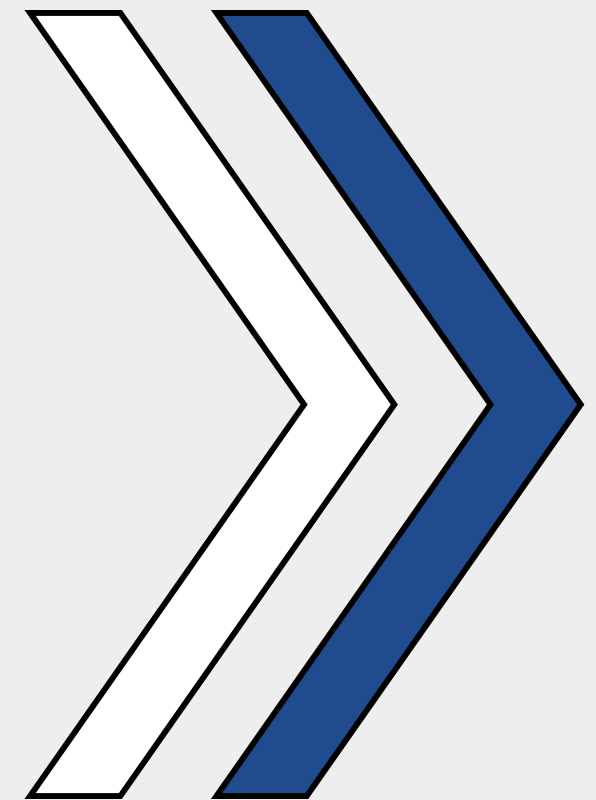
시니어 : 대화 상대 필요 + 가족들 일상 궁금  
가족 : 부담 없는 소통 채널 필요



텍스트 기반 + AI 음성 중계 서비스는  
현재 시장에 존재하는 공백을 메우는 솔루션

# 02

## 페르소나



- 시니어
- 자녀
- 손주

01

## 페르소나 정의 - 시니어

“

많이 바빠~? 뭐 하고 사는지 궁금해~!

”



**김꽃분**

나이: 83세

사는 곳: 춘천시 신북읍

상황: 가족들의 안부가 궁금하지만 생활 패턴이 맞지 않아 전화가 어려움

니즈: 가족들에게 부담을 주지 않는 방식으로 소식을 간단하게라도 알고 싶음

Pain Point: 눈이 침침해 텍스트 소통 불가



02

## 페르소나 정의 - 중장년층 자녀

“ 내가 일하는데 전화를 어떻게 해~!! 퇴근하면 어머니 주무시잖아 ”



이달봉

나이: 56세

사는 곳: 서울

상황: 어머니에게 전화하라는 잔소리를 듣지만

근무 시간과 시니어의 생활 패턴이 맞지 않아 자주 전화를 할 수 없음

니즈: 전화를 하지 않고도 안부 전달하기를 소망함

Pain Point: 전화를 자주 못 한다는 죄책감

03

## 페르소나 정의 - MZ세대 손주

“

전화가 너무 무서워... 텍스트가 편한데~TT

”



이기영

나이: 25세

사는 곳: 서울

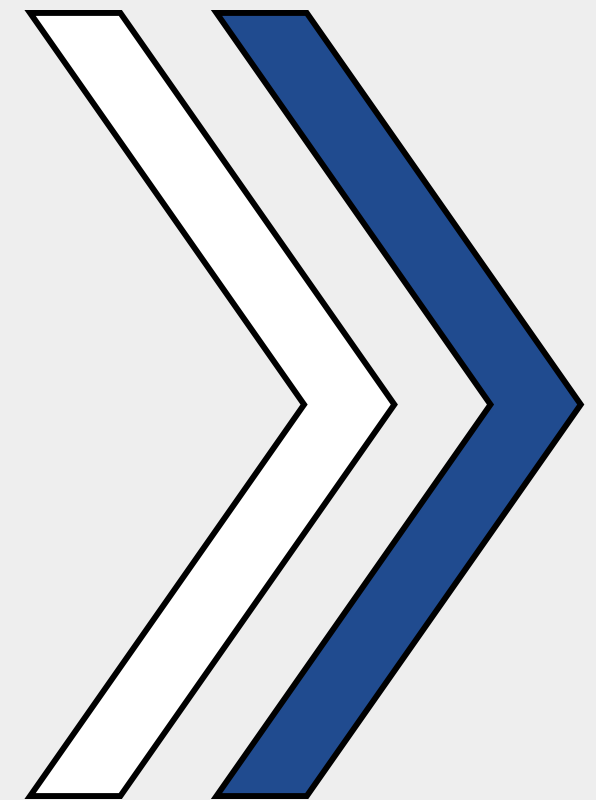
상황: 전화·영상통화에 부담을 느끼는 MZ세대, 메신저·SNS 사용은 활발함

니즈: 텍스트로라도 시니어에게 마음을 전하기를 소망함

Pain Point: 전화에 대한 거부감, 부담감 있음

# 03

## 솔루션



- 니어콜 소개
- 서비스 흐름
- 유사 서비스와의 차별점

01

## 니어콜(NearCall) 소개

# 니어콜(NearCall)이란? 멀리 있어도 가까이 있는 느낌을 주는 텍스트 기반 안부 중계 서비스

장점 1 - 가족들 근황 파악 가능

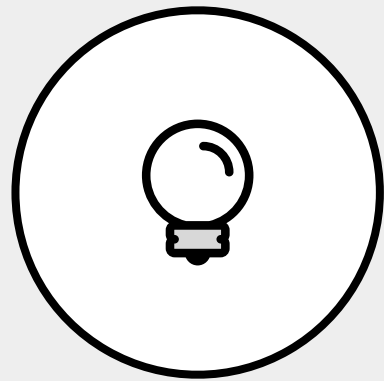
장점 2 - 시니어에게 대화 상대 제공

장점 3 - 가족들의 부담없는 연락 수단 (시간, 장소의 제약이 없음!)

## 02

## 서비스 흐름

입력

일상 등록  
가족

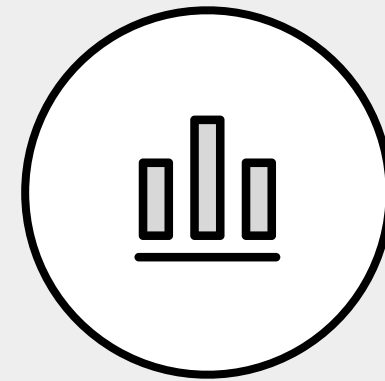
퇴근 후 일상 메시지 등록



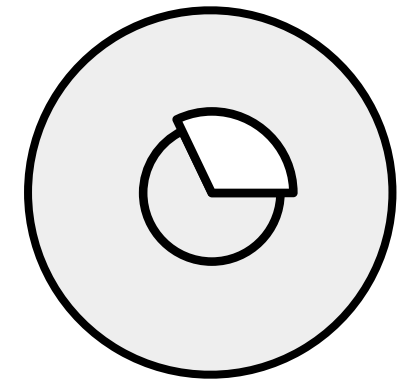
처리

클로바 TTS 변환  
AI따뜻한 AI 음성으로 내용  
변환

출력

AI 안부 대화  
시니어가족들의 일상 전달 받음  
대화 상대가 생김

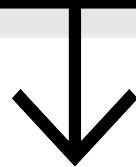
응답

반응 기록, 피드백  
가족메세지를 받은 시니어의  
음성 반응 기록 후 가족들  
에게 전달

## 03 니어콜(NearCall)의 차별점

### 차별점 1

- 가족들의 음성 부담 줄어듦
- B2G와 B2C가 결합된 서비스



### 차별점 2

- 어르신 주도적 참여  
→ 받기만 하는 기존 서비스들과 달리 직접 음성을 남겨 소통 가능

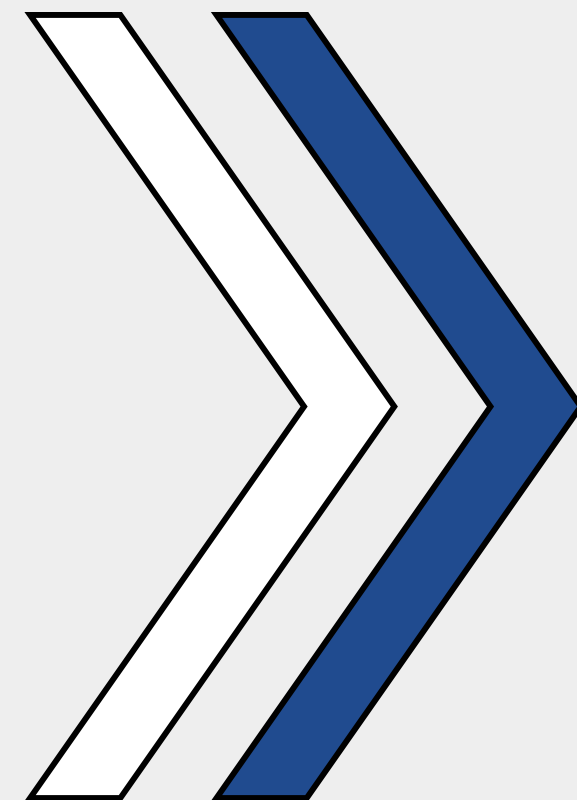


○ FINAL GOAL ○

전화 부담 ↓, 연락 빈도 ↑ → 정서 고립 ↓

# 04

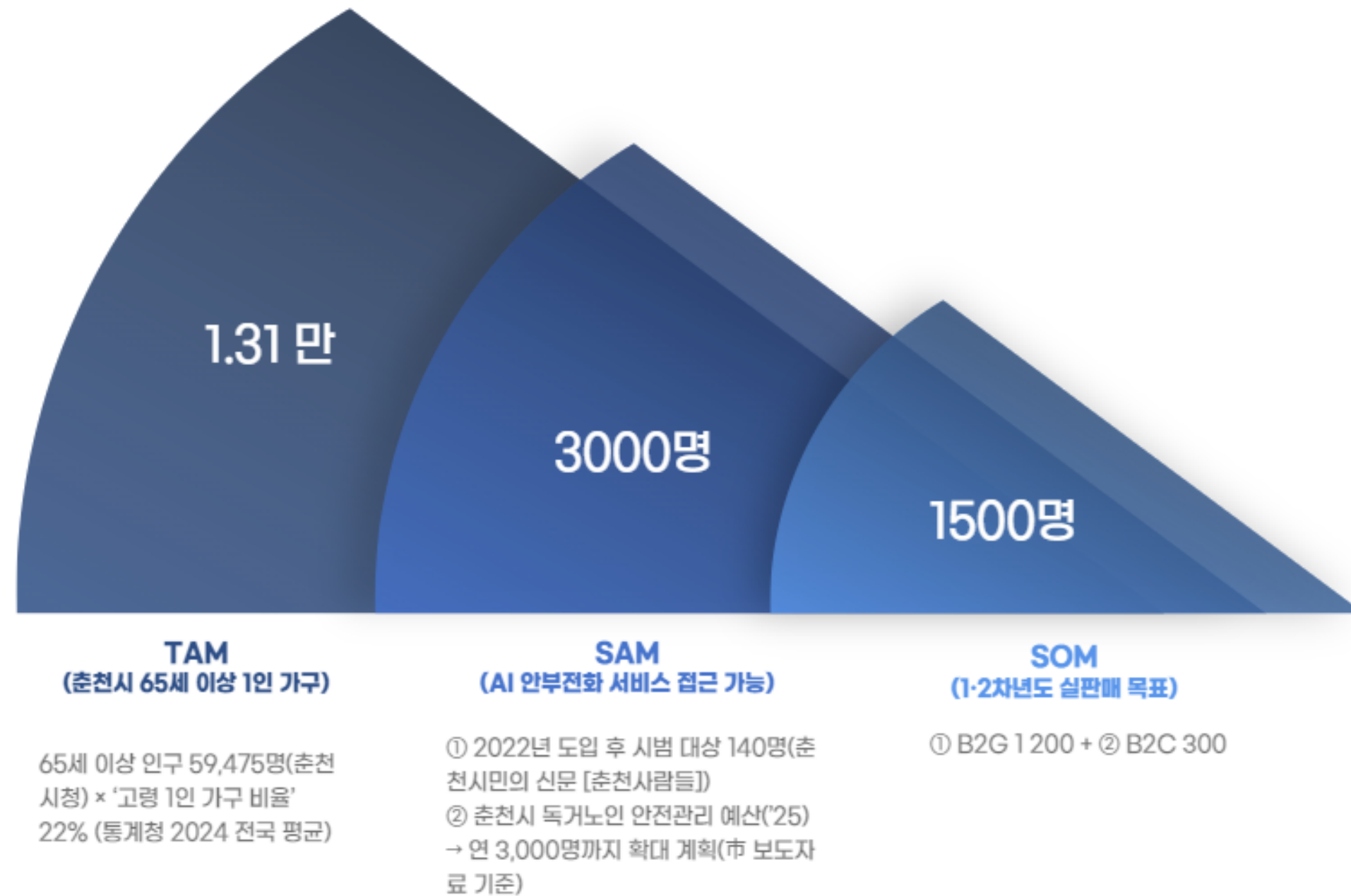
## 비즈니스 모델



- 시장 규모
- 초기 구축 비용(CAPEX) 및 이용 가격
- 손익 계획
- BEP

## 01

## 시장 규모





## 02

## 초기 구축 비용(CAPEX) 및 이용 가격

(네이버 CSR 서버 무상 + 국비 R&amp;D 50 % 매칭)

항목	금액(억 원)
가족 메시지 모듈 개발·QA·PM·예비비	0.39 억
국비 R&D 매칭(50 %)	-0.19 억
실부담 CAPEX	0.20 억

## 이용 가격

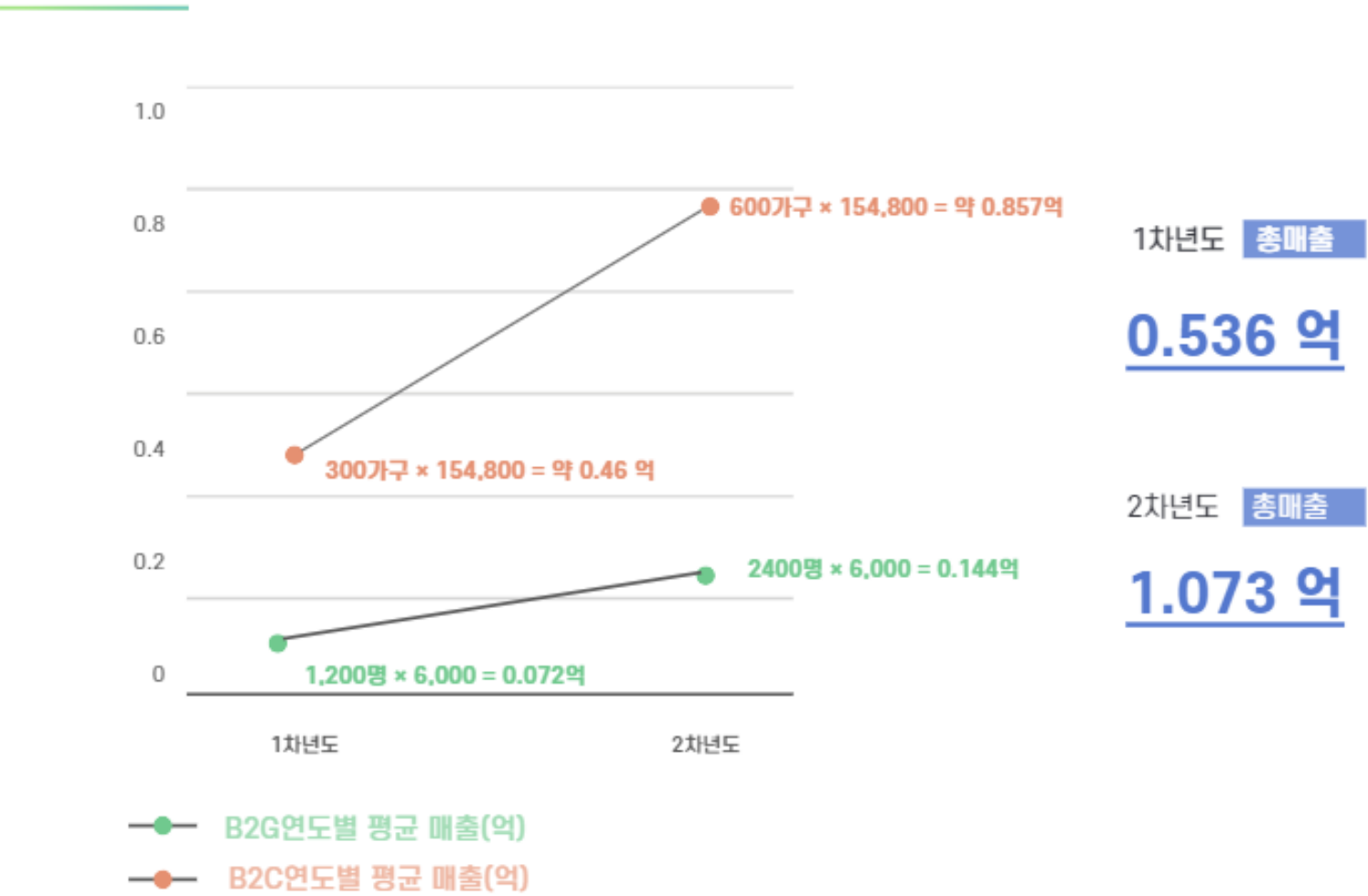
- (B2G) AI 안부 전화 서비스 : 월 6,000원 (주1~2회)
- (B2G + B2C) 가족 연합 서비스: 월 11,900원 (총 메시지 10건) \*보호자 기본 1인, 1인 추가시 1800원, 메시지 2건 제공

\*보호자는 필요에 따라 최대 5명까지 등록 가능

03

손익 계획

연 매출 전망 (춘천시 한정)



\* 억 단위

/	1차년도	2차년도
B2G 매출	0.864	1.728
B2C 매출	0.493	0.986
영업매출 소계	1.357	2.714
회선 보조금 (50 %)	0.432	0.864
네이버 CSR·ICT 기금	0.10	0.08
총 수익(A)	1.824	3.529
총 OPEX (B)	0.73	0.99
EBITDA (A - B)	+1.094	+2.539
CAPEX 일부담	-0.20	—
세전이익	+0.894	+2.539
누적 손익	+0.894	+3.433

04

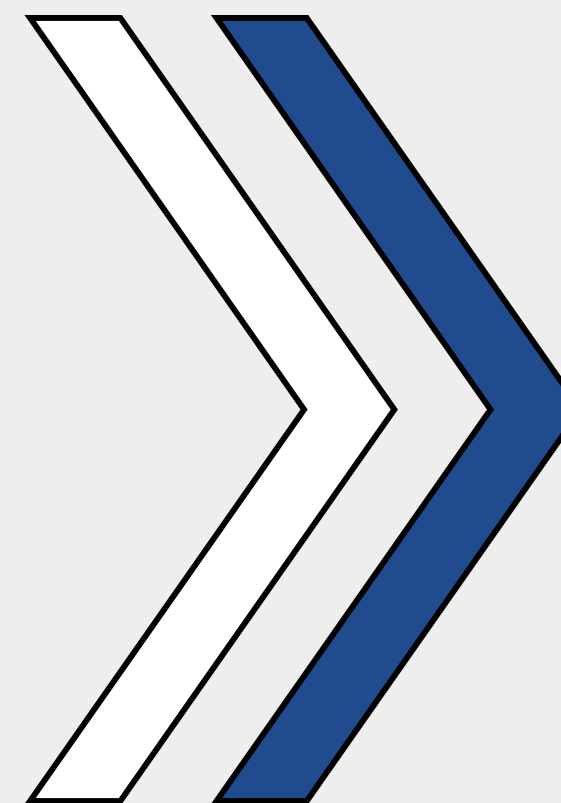
BEP

항목	금액(억 원)
BEP(누적 흑자 전환)	1차년도 말 이미 흑자 (0.96 억)
2차년도 누적 흑자	3.63 억 원
주요 레버리지	<div><div>· 보조금 50 % + 네이버 서버 무상 → 고정비 급감</div><div>· B2C 평균 보호자 2명(164,400원/年)가 매출 핵심</div></div>

보조·CSR을 포함한 현실 비용 구조를 적용하면 1차년도 말부터 손익분기점을 넘고, 이후 도·수도권 인접 시·군 확장 시 빠른 수익 성장이 가능

# 05

## 성공 전략



- 마케팅 전략
- 비즈니스 로드맵

01

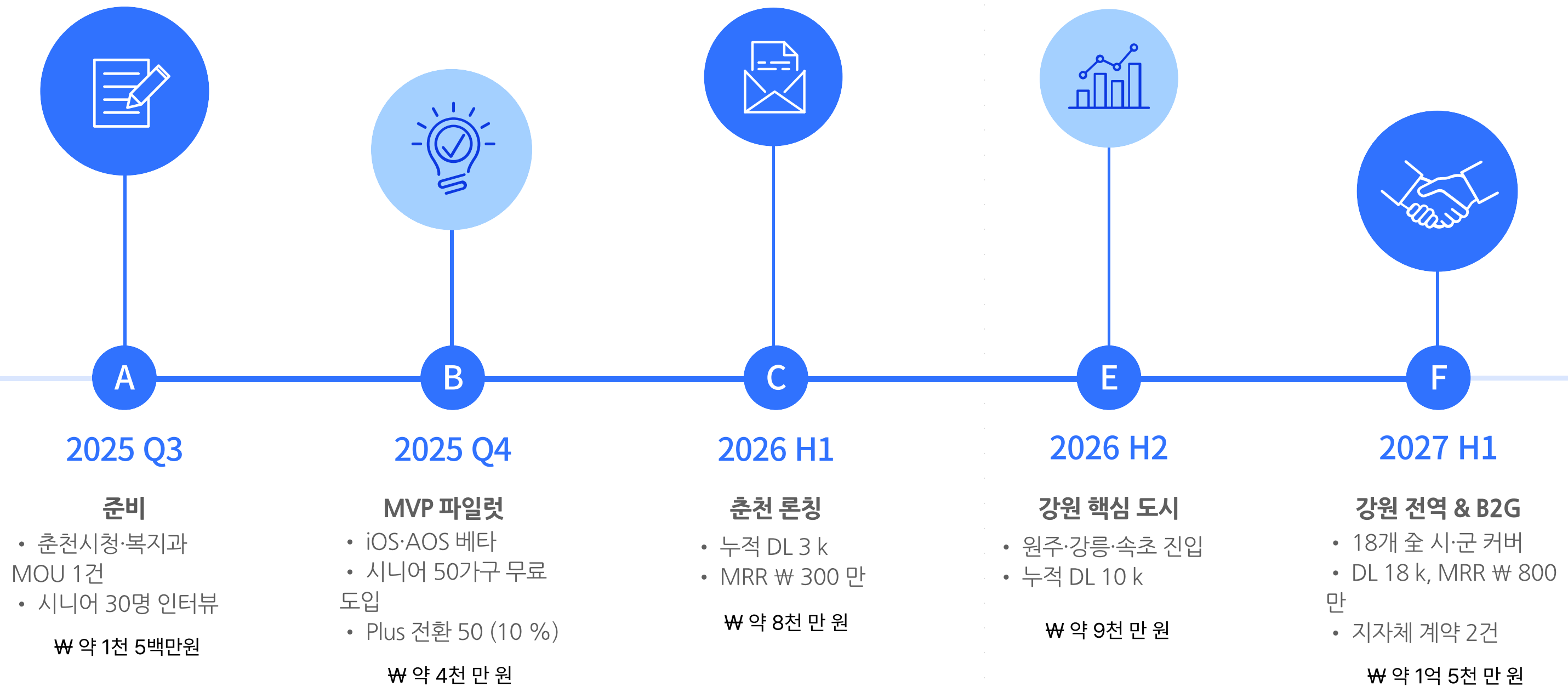
마케팅 전략

B2C

고객군	주요 채널 (Where)	도달·활성화 방식 (How)
MZ 자녀층 (20 ~ 30대)	<ul style="list-style-type: none"><li>인스타 Reels·틱톡·유튜브 Shorts</li><li>카카오 플친·오픈채팅</li><li>앱스토어 ASO·네이버/구글 SEO</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>① 15" 스낵 영상 "버튼 한 번 = 오늘 안부 완료"</li><li>② 플친 입장 쿠폰 → Plus 1개월 체험</li><li>③ '콜포비아·부모님 안부' 키워드 상위 노출</li></ul>
중장년 자녀층 (40 ~ 60대)	<ul style="list-style-type: none"><li>네이버 BAND·카페 (부모·지역 커뮤)</li><li>카카오 채널/비즈메시지 (톡서랍·알림톡)</li><li>포털 뉴스·디스플레이 광고 (Naver·Daum)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>① '부모님 안부 자동화' 설명형 카드뉴스·블로그 체험기</li><li>② 톡 비즈메시지로 1회 무료 쿠폰 전달 → 원클릭 설치</li><li>③ 네이버 기사형 AD + '전화 걱정 덜기' 케이스 스터디</li></ul>
시니어층 (실제 이용자)	<ul style="list-style-type: none"><li>교회·복지관· 경로당 설명회</li><li>약국·편의점 계산대 QR</li><li>방문 요양·재가센터</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>① 현장 태블릿 체험 → 요양보호사 설치 지원</li><li>② 약국 영수증 뒤 QR + Plus 쿠폰</li></ul>

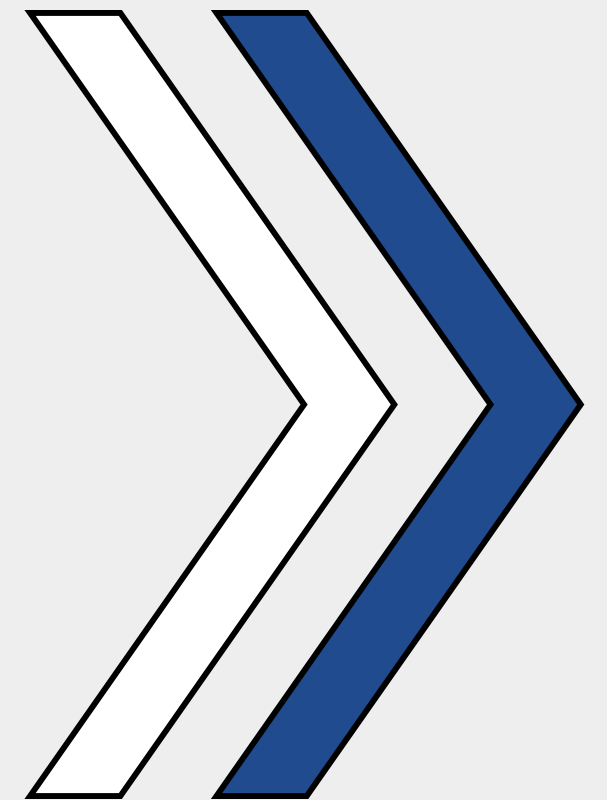
## 02

## 비즈니스 로드맵



# 06

## See:Near 소개



- 팀 소개
- 팀원 소개

01

## See:Near 소개

"senior"를 재치 있게 바꾼 발음

- 시니어를 가까이에서 바라본다 (see near)
- 시니어와 가까이 지낸다 (be near seniors)

“ 소용 21 동기 (내향형 모임) ”

함께 진행한 프로젝트

- 해리포터 세계관 기반 미로 탈출 게임 제작
- 내향형들을 위한 비대면 독서 플랫폼 "북그러움" 제작
- 그리고... 2025 솔버톤 참가



02

팀원 소개

LYDIA



- 빅데이터 전공
- 관심 분야  
: 데이터 분석, AI

MINI



- 빅데이터 전공
- 관심 분야  
: 웹 풀스택 개발

YERIN



- 빅데이터 전공
- 관심 분야  
: 웹 프론트엔드 개발

# “Connect Lightly, Care Deeply”

가족이 남긴 텍스트를 AI 안부 전화와 함께 전달하고,  
어르신의 음성을 답장으로 보내드립니다.  
이 서비스와 전화를 자연스럽게 번갈아 쓰며 독거 어르신의 고립을 줄이고,  
가족의 마음 부담까지 덜어 주는  
가장 편안한 가족 간 소통 플랫폼입니다.

See:Near | Lydia, mini, yerin