

1. 사업 개요

사업 아이디어: 소셜 기반 취미 공유 플랫폼 앱으로, 사용자들이 다양한 취미 활동을 공유하고 소통할 수 있는 공간을 제공합니다. 사용자들은 자신의 작품을 게시하고, 다른 사용자와 상호작용하며, 함께 취미를 즐길 수 있는 기능을 갖춘 앱입니다.

사업 목표: 초기 6개월 내 1,000명의 활성 사용자 확보와 함께, 연말까지 2,500명의 사용자 증가를 목표로 하며, 사용자 피드백을 통해 지속적으로 기능 개선과 업데이트를 진행합니다.

핵심 가치 제안: 사용자 맞춤형 취미 커뮤니티 경험을 제공하여 소외감을 줄이고, 새로운 취미 발견 및 동료와의 소통을 통해 사용자들의 삶의 질을 향상시키는 것을 목표로 합니다.

2. 시장 분석

시장 규모 및 동향: 전 세계 소셜 네트워크 시장은 2023년 기준 약 1,000억 달러 규모로 성장하고 있으며, 특히 취미 및 여가 관련 소셜 플랫폼의 수요가 증가하고 있습니다. 사용자들은 온라인에서의 소통을 통해 자신의 취미를 공유하고, 새로운 경험을 탐색하려는 경향이 뚜렷합니다.

타겟 고객 분석: 주요 타겟 고객은 20대 후반에서 30대 중반의 성인으로, 다양한 취미를 가진 사람들이며, 특히 소셜 네트워킹을 중시하는 경향이 강합니다. 이들은 자신의 취미를 공유하며, 다른 사람들과 교류하고자 하는 욕구가 큼니다.

경쟁사 분석: 주요 경쟁사로는 인스타그램, 핀터레스트, 특정 취미 관련 커뮤니티 앱이 있으며, 이들은 각각의 장단점이 있습니다. 인스타그램은 사용자가 다양한 콘텐츠를 공유할 수 있지만, 취미 중심의 커뮤니티가 부족합니다. 핀터레스트는 이미지 중심이지만, 소통 기능이 제한적입니다. 우리 앱은 취미 중심의 소셜 기능을 강조하여 차별화를 꾀합니다.

3. 비즈니스 모델

수익 모델: 광고 수익, 유료 멤버십(프리미엄 기능 제공), 제휴 마케팅(취미 관련 제품이나 서비스와의 제휴 판매)을 통해 수익을 창출합니다.

가격 전략: 기본 사용은 무료로 제공하며, 프리미엄 멤버십은 월 9.99달러 또는 연 99.99달러로 설정하여 추가 기능 및 혜택을 제공합니다.

비용 구조: 앱 개발, 서버 유지비, 마케팅 비용, 인건비 등이 포함되며, 초기 비용은 개발 및 마케팅에 집중됩니다.

4. 실행 계획

개발 로드맵: 1단계로 2주간 아이디어 구체화 및 시장 조사를 실시하고, 4주간 MVP 개발 및 테스트를 진행하여, 사용자 피드백을 반영한 후, 본격적인 서비스 출시를 목표로 합니다.

마케팅 계획: SNS 플랫폼(인스타그램, 페이스북, 트위터 등)을 통해 타겟 고객에게 앱을 홍보하고, 취미 관련 인플루언서와 협업하여 사용자층을 확대합니다. 콘텐츠 마케팅을 통해 사용자들의 관심을 끌겠습니다.

운영 계획: 사용자 피드백을 반영하여 지속적으로 앱을 업데이트하며, 커뮤니티 관리 팀을 구성하여 사용자 간의 소통을 원활하게 유지합니다.

5. 재무 계획

초기 투자비: 약 5만 달러 정도의 초기 투자비가 필요하며, 이는 개발비, 마케팅비, 초기 운영비로 사용됩니다.

매출 예상: 첫 해에는 약 10만 달러의 매출을 예상하며, 사용자 수가 증가함에 따라 2년 차에는 30만 달러, 3년 차에는 50만 달러 이상의 매출을 목표로 합니다.


손익 분석: 초기 6개월간은 적자를 예상하나, 사용자 증가에 따라 1년 이내 손익 분기점을 넘을 것으로 전망합니다.


6. 리스크 관리

주요 리스크 요인: 경쟁 심화, 사용자 확보의 어려움, 기술적 문제 등이 있으며, 이는 출시 후 초기 사용자 피드백을 통

한 지속적 개선으로 대응할 수 있습니다.

대응 방안: 사용자 피드백을 적극적으로 수용하고

 **자동 저장 완료** • 프로젝트 제목: 사업 기획서 - 서비스 (2025-07-31) • 파일명:
business_plan_20250731_164946.md • 프로젝트 ID: 25 • 저장 시간: 20250731_164946

 마이페이지에서 저장된 사업기획서를 확인하실 수 있습니다.