

## 제27회 벤처창업경진대회 참여신청서

<b>아이템명</b>	여가 중개 플랫폼 아워클래스		
<b>팀명 or 개인명</b>	아워클래스		
<b>지원트랙</b> <small>※대표자 학적에 따라 결정</small>	<input checked="" type="checkbox"/> 학부생 <input type="checkbox"/> 대학원생		
<b>대표자명</b>	이재현	<b>소속</b>	관광학부
<b>학번</b>	2021041567	<b>학적</b>	재학중
<b>휴대전화번호</b>	010-4329-5855	<b>E-mail</b>	dlwogjs0125@hanyang.ac.kr
<b>창업여부</b> <small>(해당사항만 기재)</small>	<input type="checkbox"/> 창업 <input checked="" type="checkbox"/> 미창업	<b>기업명</b>	
		<b>사업자 등록일</b>	
		<b>사업자 등록번호</b>	XXX-XX-XXXXXX

	성명	소속				연락처	E-mail
		학교	학과(부)	학번	학적상태		
팀원	신현아	한양대학교	정보시스템 학과	2021064 766	재학	010-9121- 4299	hyunah09 23@hany nag.ac.kr
	고하빈	서울대학교	경제학부	2021- 14644	재학	010-7181- 7819	ghb7814 @snu.ac.k r


상기의 내용과 같이 '제27회 벤처창업경진대회'신청서를 제출합니다.

2022년      10월      31일

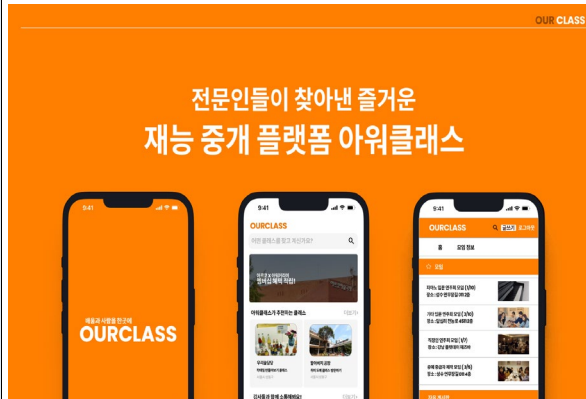
신 청 자 :            이재현  (인)

**한양대학교 귀하**

## 제27회 벤처창업경진대회 2차 사업계획서

아이템명	가봤던 곳에서 배우는 여가 중개 플랫폼 "아워클래스"		
팀명/개인명	아워클래스/이재헌		
대표자명	이재헌	소속	관광학부
아이템 개요	<p>검증된 전문인들이 설계한 클래스를 중개하는 플랫폼입니다. 한양대학교 관광학부의 우수한 자문인원을 바탕으로 클래스 수요가 존재하는 자영업 사업장을 찾아 교육 콘텐츠를 제작하여 클래스를 설계하여 이를 수요자들에게 중개합니다. 또한 오프라인 중심의 중개 플랫폼을 지향합니다. 요리&amp;베이킹,액티비티,미술,피트니스 공예,음악 등 시장에서 수요가 검증된 6가지 카테고리를 기반으로 여가 중개를 서비스합니다. 기존에 존재하는 서비스와 플랫폼 측이 발굴한 서비스를 구분하여 차별화된 서비스를 제공합니다.</p>		
기술성	<p>우선 React-Spring 기반의 SPA 형태의 웹 MVP를 구성해 시장검증을 시작할 계획입니다. 시장 검증 이후에는 React-native 기반의 앱 개발작업에 들어가 서비스를 완전 런칭하는 것을 목표로 삼고 있습니다.</p> <p>팀장 이재헌의 경우 웹 서비스 런칭 및 기획 경험이 있는 기획자이자 디자이너이며, 팀원 신현아의 경우 정보시스템학과에서 프론트-백엔드 두가지의 개발을 경험해봤습니다. 팀원 고하빈의 경우 데이터 분석 경험이 있으며 이러한 팀원들의 기술력을 동원해 개발에 몰두할 예정입니다.</p> <p>개발 인력 확충 또한 각 팀원들이 특정 IT동아리에서 활동중이기에 토이 프로젝트 형식으로 지속적으로 참여해줄 팀원들 또한 구할수 있습니다.</p>		

## 아이템 사진



주요 화면 디자인입니다.  
PT 전까지 프로토타입 개발을  
목표로 하고 있습니다.

시장성 및

사업성

Value

ART CLASS

## 꾸준히 성장하는 여가시장



통계청의 2020 국민여가활동 조사 결과에 따르면 여가 시장 규모는 10조원을 돌파했습니다. 오픈서베이의 취미생활·자기계발 트렌드 리포트 2022에 따르면 2059세대의 70%는 주기적으로 여가활동에 참여하고 있습니다.

Value

ART CLASS



온라인 교육 플랫폼  
투자유치 300억  
매출액 806억



온라인 교육 플랫폼  
투자유치 460억  
매출액 4억 7천



온라인 교육 플랫폼  
투자유치 40억  
매출액 4억 6천

이러한 시장 흐름을 바탕으로 클래스 101, 아이디어스, 솜씨당과 같은 언택트 여가 & 취미 중개 플랫폼들이 성장하고 있는 추세입니다. 특히 클래스 101과 같은 경우 넥스트 유니콘으로 불릴만큼 건강한 성장 곡선을 그리고 있습니다.



hobbyful

CLASS IOI

이름	문제점	해결방안	유통채널	차별점	주요지표
클래스 101	시공간의 제약	온라인강의+준비를 제공으로 시간과 장소에 구애받지 않고 취미생활을 즐길 수 있다.	온라인	<b>[규모]</b> 국내 최대 규모 취미 플랫폼이다. <b>[운영방식]</b> 내부상사가 아닌 수요조사를 통해 강의 개설, 빠르게 시장에 대처할 수 있다. <b>[마케팅]</b> 인플루언서 영입으로 서비스 인지도를 높였다.	누적방문자수: 1400만명 누적 클래스: 850개 강사 수: 15000명
숨씨당	정보 부족	지역 기반 공방정보+가격을 제공하여 가까운 곳에서 취미생활을 즐길 수 있다.	O2O 온라인	<b>[유통채널]</b> 유일한 o2o 서비스 (현장강의, 라이브강의) 제공자로 1) 홍보를 원하는 광방들을 끌어올렸다. 2) 빠른 피드백을 원하는 고객들을 끌어올렸다. <b>[B2B]</b> 1) 임직원의 복지 및 CSR을 연계시킨 상품 런칭을 통해 대기업들 고객으로 끌어올렸다.	누적 클래스: 15000개 (라이브클래스 128개) 클래스 작가: 7000명
히비들	높은 가격	재료소비를 직접하여 낮은 가격으로 취미생활을 즐길 수 있다.	온라인	<b>[운영방식]</b> 작가에게 지원이 가장 많은 플랫폼으로 부담없이 입점이 가능하다. <b>[가격]</b> 키트 제작 자체유동성확보로 가격이 싸다.	입점 작가: 5000명 누적 클래스: 8000여개
밍글링	한정된 콘텐츠	글로벌 취미를 통해 폭넓은 취미생활을 즐길 수 있다.	온라인 오프라인	<b>[마케팅]</b> 비정상회담 출연진 영입으로 서비스 인지도를 높였다.	누적방문자수: 109만명 누적 클래스: 180개 가입자 수: 20,000명

다만 현재까지 많은 서비스들이 오프라인 콘텐츠를 보유하고 있지 않습니다. 코로나 19가 끝나고, 대면 활동에 대한 수요와 욕구가 올라간 이 시점에 저희 아워클래스는 오프라인 클래스를 중개하는 플랫폼을 런칭하고자 합니다. 여가 시장의 수요는 매우 큰 규모이나 오프라인 여가 수요를 반영한 플랫폼이 아직 많지 않다는 점에서 시장성을 지니고 있습니다.



저희 아워클래스는 초기 수수료 0% 정책을 통해 유저를 모집할 계획입니다. PG사가 개입하는 경우에 한해서 5%의 수수료를 요청할 예정이며 추후 서비스 유저 확충 후 15%의 수수료를 기반으로 수익을 창출할 예정입니다. 이는 시중에 존재하는 숨씨당, 클래스101의 20% 가량의 수수료보다 낮은 수치로 기존의 재능중개 플랫폼을 이용하던 프리랜서들과 자영업자들에게 바 이럴을 창출하고자 합니다. 또한 자문위원 기반의 클래스 유치 컨설팅을 통해 타 플랫폼과 차별화된 콘텐츠를 제공하고자 합니다.

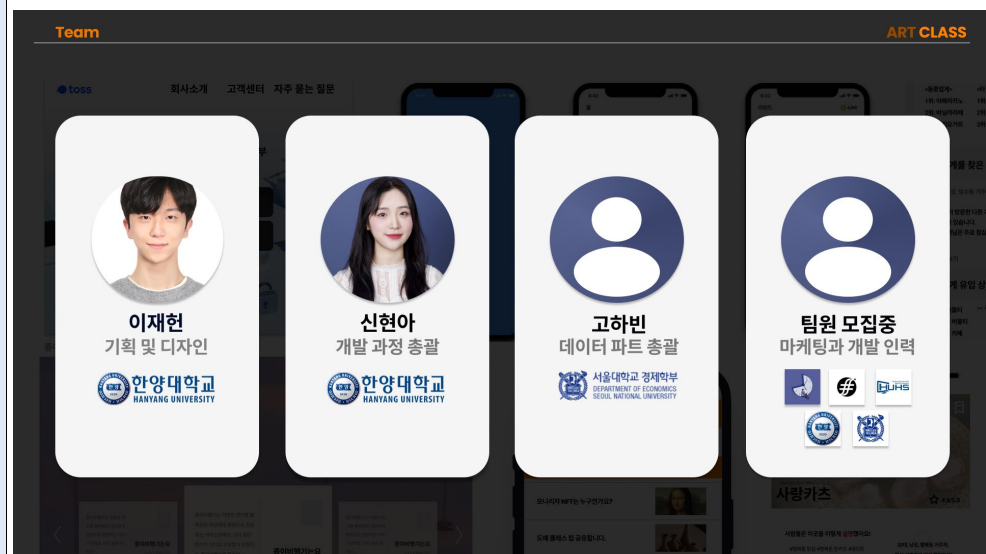
## 경쟁력

아워클래스의 핵심 경쟁력은 전문인 자문 기반의 클래스를 말씀드릴 수 있을 것 같습니다. 표면적으로는 기존의 재능 중개 플랫폼과 큰 차이가 없습니다. 다만 저희는 관광학부의 우수한 인력의 자문을 통한 클래스 유치를 하고자 합니다.

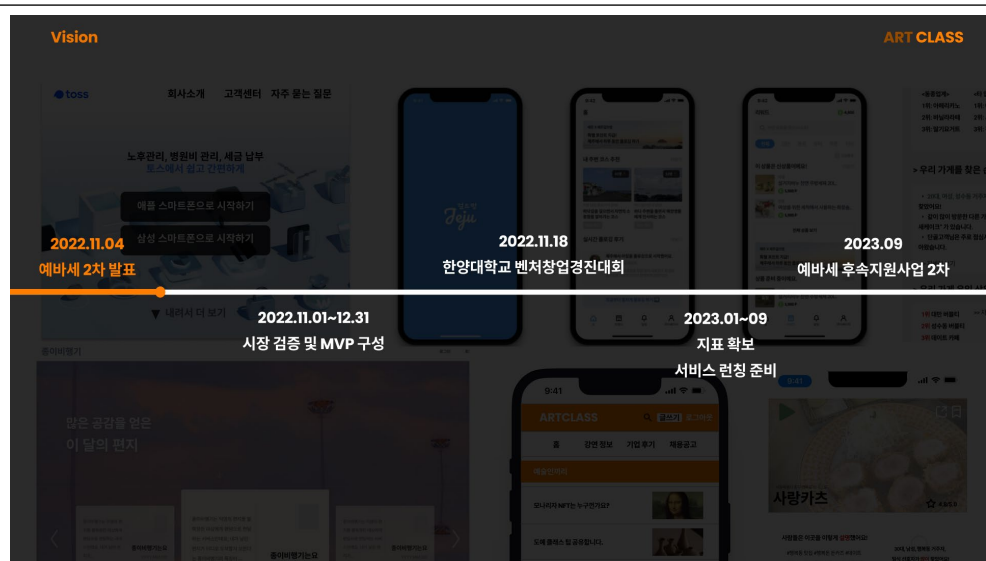
현재 저희 아워클래스의 자문 인력으로는 전통주 브랜드 술당당의 김치승 대표님, 호텔 브랜드 베니키아의 전 사장님이셨던 조민호 교수님, 전 서울관광재단 이사였던 조훈 교수님 등이 계십니다. 이러한 자문 인력을 바탕으로 유저들이 흥미있고 재미있어 하는 클래스를 런칭하여 경쟁력있는 서비스를 제공하고자 합니다.

기본적으로 자영업 사업장은 공간이 있습니다. 또한 사업자들은 아르바이트와 새 직원을 위한 교육적 커리큘럼을 대부분 가지고 있습니다. 이러한 요소를 반영하여 가게 공간을 활용하여 클래스를 유치하고자 합니다. 사업자들은 수익다각화를 추구할 수 있고, 유저들은 본인이 몰랐던 가게보다는 한번 방문했던 가게들에서 클래스를 듣는다는 점에서 충분한 매력 요인이 될거라 판단했습니다. ( 예 : 성심당에서 빵 만들어보기 ) 데이터 기반의 기준을 바탕으로 가게를 색출하여 직접 제안하는 방식으로 서비스의 차별화를 추구하고자 합니다.

즉 재능 중개 플랫폼이 많아진 현 시점에서 서비스를 통한 경쟁력을 추구하기보다는 콘텐츠의 재미를 통해 차별화를 추구하고자 합니다.



또한 저희 팀은 팀장 이재현의 경우 프론트엔드 개발 역량이 있으며, 팀원 신현아는 백엔드 개발 역량이 있습니다. 또 팀원 고하빈은 데이터 분석 역량이 존재하고, 나아가 잇츠타임, 포리프, 휴즈, KSCY 등 팀원들이 속해있는 조직 내에서 개발 인력을 확충할 수 있는 여유가 있습니다. 이러한 팀의 배경을 통해 유저들의 고충을 빠르게 피드백하고 개발에 반영할수 있는 경쟁력이 있습니다.



저희 아워클래스 플랫폼은 한국문화예술위원회의 " 예술 데이터로 바꾸는 세상 3회 " 입상작입니다. 입상을 통해 차년도 3000만원의 후속 지원 사업 참여 기회도 얻게 되었습니다.

한양대학교 벤처창업경진대회의 1차 멘토링을 통해 얻은 많은 인사이트를 통해 나아가 2차 PT를 진행하고 고도화와 성장 과정에서 우수한 한양대학교의 창업 노하우를 바탕으로 도움을 받고자 합니다. 그리고 단기적으로는 차년도 한국문화예술위원회의 후속지원사업에 도전하고자 하고, 장기적으로는 투자유치를 노리고자 합니다.



시장 진입은 성수동 상권을 바탕으로 진행할 계획입니다. 술당당 대표인 김치승 자문인력을 통해 성수동 상권 네트워크로 진입할 수 있습니다. 5년간 유동 인구 10만 명이 넘는 성수동 상권의 기반을 바탕으로 서비스를 확장시키고자 합니다.



기타사항

