

원페이지 사업계획서

팀명:	팀원: 김대훈, 김민성, 백동호, 유예경, 정병호
창업아이템명:	
서비스정의 (Define)	<p>● 아이템 한 줄 소개</p> <p>Ex1)-절약한 시간으로 수업의 질과 학생 관리에 집중하세요. [창업 아이템명]는 튜터들의 시간을 사는 유일한 투자입니다.</p> <p>Ex2)-채점과 보고서, [창업 아이템명]에게 맡기고 시간을 되 찾으세요. 더 이상 수업 외 노동은 없습니다.</p> <p>Ex3)-버튼 한 번으로 채점 끝! [창업 아이템명]는 튜터의 가장 비싼 자원인 시간을 아껴 수익을 극대화하는 AI비서입니다.</p> <p>● 서비스 정의</p> <p>- [창업 아이템명]는 AI 기반의 구독형 SaaS솔루션으로, 개인 및 소규모 그룹 튜터를 위한 업무 자동화 및 학습 데이터 관리에 특화된 솔루션입니다. 튜터의 비효율적인 행정 시간(채점, 보고서 작성)을 AI 자동화 기술로 대체하여, 튜터의 시간당 수익을 극대화하고 서비스의 프리미엄화를 지원합니다.</p>
문제 인식 (Problem)	<p>● 기존의 문제점</p> <p>개인 과외 선생님은 높은 시간당 단가를 받지만, 수업 외 행정 업무에 시달리며 실질적인 시간당 수입이 크게 저하되는 구조적인 문제가 있어서 다음과 같은 문제들이 있음.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 비효율적인 수동 노동 <ul style="list-style-type: none"> - 학생별로 다양한 교재와 유형의 숙제를 수기로 채점하고, 틀린 문제의 유형과 원인을 일일이 기록해야 함. 이는 튜터가 본질적인 강의 준비나 학생 수 증대에 사용할 수 있는 시간을 갉아먹는 주요 원인임. 2. 데이터 부재로 인한 전문성 저하 <ul style="list-style-type: none"> - 학부모들은 고액의 과외비에 상응하는 자녀의 학습 성과 데이터(진도율, 취약점 추이)를 요구하지만, 튜터는 이를 객관적이고 전문적인 보고서 형태로 제공하지 못함. 이는 튜터의 전문성 및 신뢰도 유지에 큰 부담으로 작용하며, 재계약율 하락의 원인이 됨. 3. 학생 관리의 어려움 <ul style="list-style-type: none"> - 학생이 숙제를 했는지, 진도가 목표치에 도달했는지를 매번 수동으로 확인하고, 미제출 시 따로 독려해야 하는 추적 부담이 큼. 이로 인해 수업을 준비하는 시간이 학생들을 확인하고 독려하는 시간으로 과외의 대부분의 시간을 보냄. 이는 관리의 비효율을 넘어 학생의 학습 성과와 튜터의 관리 역량에 대한 불만으로 이어짐. <p>이러한 문제들은 궁극적으로 튜터에게 실질적인 시간당 수입이 크게 저하되는 비효율을 초래함.</p> <p>● 개선점</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - 서술형 및 주관식 채점까지 즉시 완료. 튜터는 수기 작업 시간을 획기적으로 단축하여 절약된 시간을 추가 수업(수익)에 투자할 수 있음. - 학생의 학습 추이, 오답 유형 변화, 진도율 등을 전문적인 시각화 자료로 자동 생성. 이는 튜터에게 객관적인 성과 입증 무기를 제공하여 학부모 신뢰도와 재계약률을 동시에 높임. - 숙제 미제출 시 학생 및 학부모에게 자동 독려 알림이 발송됨. 튜터는 앱 대시보드를 통해 모든 학생의 진도 이탈 징후를 실시간으로 파악하여 시기적절한 관리가 가능해지며, 관리 부담 스트레스를 해소함.
실현가능성 (Solution) & 서비스가 이용자에게 줄 수 있는 가치(Value)	<p>● 실현 가능성</p> <p>기술적 구현 방법</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. AI 채점 자동화 <ul style="list-style-type: none"> - 튜터가 모바일 앱으로 학생의 숙제 이미지를 촬영/업로드 → 클라우드 서버에서 OCR을 통해 문제 영역과 필체 영역을 분리→ LLM을 통해 주관식/서술형 답변의 키워드 및 정답 일치도를 분석하여 채점 데이터를 산출. 2. 진도/취약점 관리 <ul style="list-style-type: none"> - 채점 결과를 학생별 DB에 실시간 적재 → 머신러닝(ML) 기반 분석 엔진이 오답 패턴, 반복 실수율, 성취도를 분석하여 보고서 및 대시보드에 시각화. 3. 서비스 연동 <ul style="list-style-type: none"> - 튜터와 학생의 알림, 학부모 보고서 발송 기능을 외부 API와 연동하여 안정적인 알림 서비스 및 결제 시스템, 학부모 소통 채널 등을 가능하게 함. <p>● 서비스가 이용자에게 줄 수 있는 가치</p> <p>[창업 아이템명]은 단순한 관리 앱이 아닌, 튜터의 가장 비싼 자원인 '시간'을 AI 기술로 구매하여 튜터의 시간당 소득을 획기적으로 높이는 수익 최적화 솔루션.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 재정적 가치: 시간 절약, 직접적인 수익 증대 <ul style="list-style-type: none"> - AI 채점 및 보고서 자동화를 통해 낭비되던 채점 및 보고서 작성에 소요되는 시간을 크게 잡무 시간을 수업 또는 자기 계발 시간으로 전환. - 자동화된 관리 시스템 덕분에 튜터 1인당 관리 가능한 학생수를 안전하게 늘릴 수 있어, 총수입을 증가시킴. 2. 전문적 가치: 데이터 기반의 신뢰도 강화 <ul style="list-style-type: none"> - AI가 생성하는 정량적인 성과 보고서와 취약점 분석 데이터는 튜터의 전문성을 뒷받침함. - AI가 제공하는 정확한 오답 분석 데이터를 활용하여, 튜터는 수업의 질을 높이고 개인화된 맞춤형 커리큘럼을 설계할 수 있음. 3. 심리적 가치: 업무 부담 및 스트레스 해소 <ul style="list-style-type: none"> - 매번 반복되는 채점, 숙제 추적, 독려 알림 등의 반복 노동에서 해방되어, 튜터는 강의 준비라는 핵심 업무에 집중할 수 있음.
타겟층 (Target)	<p>● 타겟층</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 프로페셔널 독립 튜터(핵심) <ul style="list-style-type: none"> - 학생 5명 이상, 시간당 단가 높음. 과외를 주력 직업으로 삼는 고소득 전문가 그룹. 2. 온라인 플랫폼 활용 튜터(확장)

	<ul style="list-style-type: none"> - 판다 과외, 숨고 등 기술 기반 플랫폼을 이용하며, 업무 효율에 관심이 높은 튜터. <p>3. 소규모 그룹/교습소 강사(미래)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 학생 10명~20명 규모의 소규모 그룹 과외 또는 교습소를 운영하는 강사. 						
시장전망 (Market outlook)	<p>● 국내 시장 규모</p> <table border="1"> <tr> <td>TAM</td><td>이론적으로 [창업 아이템명]가 해결할 수 있는 국내 사교육 시장 전체 매출 규모. 약 29.2조 원 <small>*통계청 「2024년 초·중·고 사교육비 조사 결과」</small></td></tr> <tr> <td>SAM</td><td>[창업 아이템명]의 직접적인 기능(업무 자동화)이 필요한 개인 및 그룹 과외 시장의 총 매출 규모. 약 2.1조 원 <small>통계청 「2024년 사교육비 조사」 (일반 교과 중 개인 및 그룹 과외비 추정치)</small></td></tr> <tr> <td>SOM</td><td>[창업 아이템명]가 초기 3년 이내에 현실적으로 확보 가능한 연간 반복 매출 목표. 약 20.16억 원/년 [내부 추정치]: 잠재 튜터 풀(56만 명) 중 1%인 5,600명 확보, 월 구독료 30,000원 적용.</td></tr> </table> <p>● 시장 전망</p> <ol style="list-style-type: none"> 개인화 및 프리미엄 교육 선호 심화 <ul style="list-style-type: none"> - 학령인구 감소와 관계없이, 자녀 1인당 고단가 개인 맞춤형 교육에 대한 수요 집중 현상 심화. - 근거: [출처: 통계청 2024년 초·중·고 사교육비 조사 결과] 조사 참여학생 1인당 월평균 사교육비가 2024 수치는 59만 2천원으로 전년 대비 7.2% 증가함. 프리미엄 시장의 성장을 입증. 튜터의 '시간 구매' 니즈 폭증 <ul style="list-style-type: none"> -자동화를 통해 확보된 시간과 편의성 덕분에 튜터가 학생 맞춤형 개별관리의 질을 높이는 등 부가가치가 높은 활동에 집중할 수 있게 되고, 이것이 결국 솔루션에 대한 강력한 지불 의사로 이어짐. 에듀테크 기술 기반 관리 표준화 <ul style="list-style-type: none"> - 공교육 및 사교육 전반에서 AI 기반 학습 데이터 관리가 표준이 되면서, 튜터 역시 데이터 툴을 사용할 필요성이 증가. -근거: [출처: WiseGuy Reports, Fortune Business Insights] 글로벌 개인 튜터링 시장은 AI 및 EdTech 기술의 도입에 힘입어 9%~12%대의 높은 연평균 성장률을 보일 것으로 예측됨. 	TAM	이론적으로 [창업 아이템명]가 해결할 수 있는 국내 사교육 시장 전체 매출 규모. 약 29.2조 원 <small>*통계청 「2024년 초·중·고 사교육비 조사 결과」</small>	SAM	[창업 아이템명]의 직접적인 기능(업무 자동화)이 필요한 개인 및 그룹 과외 시장의 총 매출 규모. 약 2.1조 원 <small>통계청 「2024년 사교육비 조사」 (일반 교과 중 개인 및 그룹 과외비 추정치)</small>	SOM	[창업 아이템명]가 초기 3년 이내에 현실적으로 확보 가능한 연간 반복 매출 목표. 약 20.16억 원/년 [내부 추정치]: 잠재 튜터 풀(56만 명) 중 1%인 5,600명 확보, 월 구독료 30,000원 적용.
TAM	이론적으로 [창업 아이템명]가 해결할 수 있는 국내 사교육 시장 전체 매출 규모. 약 29.2조 원 <small>*통계청 「2024년 초·중·고 사교육비 조사 결과」</small>						
SAM	[창업 아이템명]의 직접적인 기능(업무 자동화)이 필요한 개인 및 그룹 과외 시장의 총 매출 규모. 약 2.1조 원 <small>통계청 「2024년 사교육비 조사」 (일반 교과 중 개인 및 그룹 과외비 추정치)</small>						
SOM	[창업 아이템명]가 초기 3년 이내에 현실적으로 확보 가능한 연간 반복 매출 목표. 약 20.16억 원/년 [내부 추정치]: 잠재 튜터 풀(56만 명) 중 1%인 5,600명 확보, 월 구독료 30,000원 적용.						

경쟁상황
(Competition)

● 기존 경쟁 환경 분석 및 차별화

[창업 아이템명]는 기존 시장의 두 가지 주요 경쟁 유형이 해결하지 못하는 독립 튜터의 업무 자동화라는 틈새시장을 공략하여 독보적인 위치를 차지함.

1. 매칭/중개 플랫폼(김과외, 숨고)

-수업 후 관리 기능 전무: 학생 연결 후, 채점 및 보고서 작성은 튜터의 수작업에 맡김.

-차별화: 업무 자동화 특화 AI가 가장 고통스러운 잡무를 대신하여 튜터의 시간당 수익을 직접 보장.

2. 통합 온라인 플랫폼(관다과외, 섀텡)

-플랫폼 종속성 자사 콘텐츠 및 시스템 내에서만 관리 가능. 독립 튜터의 자유로운 교재 선택 제한.

-차별화: '플랫폼 독립성' 확보: 튜터가 어떤 교재, 어떤 수업 형태(대면/비대면)를 선택하든 범용적으로 적용 가능.

● 핵심 경쟁력

1. 독보적인 '고강도 AI 업무 자동화' 기술력

- 기술적 우위: (진입 장벽) 단순 객관식 채점만 가능한 기존 툴과 달리, 고난도 주관식 영역에 기술 우위를 선점하여 경쟁사의 모방을 어렵게 함.

2. 압도적인 'ROI 기반' B2C SaaS 모델

- 수익 모델 우위: 튜터가 구독을 수익을 늘리기 위한 필수적인 '업무 효율화 도구'로 인식하게 함. 튜터에게 비용이 아닌 투자로 인식되어 서비스에 대한 의존도를 극대화함. 이런 인식들은 해지율을 낮춤. 안정적인 연간 반복 매출 확보 가능.

3. 데이터 주권 및 유연성

- 사용자 경험 우위: 튜터는 기술의 도움을 받으면서도 독립적인 브랜드를 유지하려는 프로페셔널 튜터들에게 강력한 매력으로 작용. 학생들은 자신들의 취약점을 복습할 수 있도록 유도하는 오답노트를 통해 질 좋은 수업 가능.

비즈니스 모델
(Business Model)

● 수익 구조

1. 구독 플랜 상세 구성

- 고객 세그먼트별 니즈와 사용량을 반영하여 3단계 구독 플랜을 구성하여 시장 진입과 수익 확대를 동시에 노림.

구독 구분	가격	대상 고객	핵심 수익모델
Free(무료)	0원	신규 튜터	기본 진도 관리 및 숙제 추적 기능. AI 채점 월 5건 제한. 제품 경험 유도 및 유료 전환 기반 마련
Pro(핵심 수익 모델)	30,000원	프로페셔널 독립 튜터	AI 채점 월 100건 제공, 자동 학부모 보고서 무제한. → 튜터의 업무 자동화 및 수익성 극대화
Premium(확장)	50,000원~ 100,000원	소규모그룹 교습소 강사	AI 채점 무제한, 튜터 다수 계정(3명) 사용 가능, 그룹별 통계 기능. → B2B 시장으로의 확장 및 인당 평균 매출 증대

	<p>2. 부가 수익 모델</p> <ul style="list-style-type: none"> - AI 기능 추가 사용료: Pro 플랜에서 제공하는 100건의 AI 채점 횟수를 초과할 경우, 건당 추가 요금을 부과. - 프리미엄 콘텐츠 연동: AI 분석을 통해 파악된 학생의 취약점에 맞는 맞춤형 연습 문제지(디지털 콘텐츠)를 튜터에게 유료로 판매. - 데이터 기반 컨설팅: 누적된 학습 데이터를 활용하여 상위 1% 튜터들의 관리 노하우를 유료 콘텐츠 형태로 제공. - 구글 애드센스(AdSense) 광고 수입: Free 플랜 이용 튜터의 앱 사용 화면 하단이나, 기능 사용 대기 시간에 구글 애드센스(AdSense) 또는 교육 관련 제휴 광고를 노출하여 수익화.
<p>향후 전략 (Growth Strategy)</p>	<p>● 창업 아이템의 사업화 전략</p> <p>[창업 아이템명]는 시간당 수익 극대화라는 명확한 메시지를 중심으로 고객을 유입시키고, 안정적인 구독 매출을 확보함.</p> <p>1. 초기 시장 진입 전략</p> <ul style="list-style-type: none"> - 제품 주도 성장 (PLG): (무료 체험) 제공. AI 채점 월 5건 무료 제공. 튜터가 가장 고통스러운 채점 시간을 직접 절약하는 경험 유도. - 타겟팅 마케팅: 프로페셔널 독립 튜터(1순위 타겟)가 활동하는 커뮤니티/SNS에 집중. AI 기능 사용을 통한 수익 증가 성공 사례(Case Study) 영상 제작 및 확산. - 경쟁사 약점 공략: 매칭 후 관리 공백 해소를 핵심 메시지로 설정. 김과외 등 매칭 플랫폼 광고 대신 '수업 후 관리 솔루션' 키워드 광고에 집중. <p>2. 장기 성장 및 확장 전략</p> <ul style="list-style-type: none"> - 수익 모델 다각화: ARPU 증대 Pro 플랜 튜터 대상 AI 채점 추가 건당 과금, AI 기반 맞춤형 디지털 콘텐츠(문제지) 유료 판매. - 시장 수평 확장: Premium 플랜 강화 튜터 3명 그룹 관리 기능을 통해 소규모 교습소(B2B) 시장으로 채널 확장 및 진입. - 수직적 통합: 축적된 튜터링 데이터를 기반으로 교육 기업 및 출판사와 제휴하여, 교육 콘텐츠 생산 및 학습 트렌드 분석 리포트 판매. - 부가적인 기능 추가: 이번주 수업 내용 정리, 쪽지 시험 점수 누적, 학부모 커뮤니티 생성