

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. 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(장점)</p> <p>- 서술형 및 주관식 채점까지 즉시 완료. 튜터는 수기로 1시간 걸리던 작업을 5분 이내로 단축하여 절약된 시간을 추가 수업(수익)에 투자할 수 있음.</p>

<p>실현가능성 (Solution) & 서비스가 이용자에게 줄 수 있는 가치(Value)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 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 선제적인 관리가 가능해지며, 관리 부담 스트레스를 해소함. <p>● 실현 가능성 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 쉬운 기능 확장을 가능하게 함. <p>● 서비스가 이용자에게 줄 수 있는 가치 [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 월평균 5시간 이상의 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.
<p>타겟층 (Target)</p>	<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"> - 쿠팡 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 5명 이상, 시간당 단가 높음. 과외를 주력 직업으로 삼는 고소득 전문가 그룹. 						
<p>시장전망 (Market outlook)</p>	<p>● 국내 시장 규모</p> <table border="1" data-bbox="383 342 1230 916"> <tr> <td data-bbox="383 342 592 470">TAM</td><td data-bbox="592 342 1230 470"> <p>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></p> </td></tr> <tr> <td data-bbox="383 470 592 685">SAM</td><td data-bbox="592 470 1230 685"> <p>[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></p> </td></tr> <tr> <td data-bbox="383 685 592 916">SOM</td><td data-bbox="592 685 1230 916"> <p>[창업 아이템명]가 초기 3년 이내에 현실적으로 확보 가능한 연간 반복 매출 목표. 약 20.16억 원/년 <small>[내부 추정치]: 잠재 튜터 풀(56만 명) 중 1%인 5,600명 확보, 월 구독료 30,000원 적용.</small></p> </td></tr> </table> <p>● 시장 전망</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 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] 월 소득 800만 원 이상 가구의 학생 1인당 사교육비 지출은 월 67만 6천 원으로 전년 대비 증가하며, 프리미엄 시장의 성장을 입증. 2. 튜터의 '시간 구매' 니즈 폭증 <ul style="list-style-type: none"> - AI를 통한 행정 업무 자동화는 튜터의 수익과 직결되므로, 솔루션에 대한 강력한 지불 의사 발생. 3. 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	<p>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></p>	SAM	<p>[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></p>	SOM	<p>[창업 아이템명]가 초기 3년 이내에 현실적으로 확보 가능한 연간 반복 매출 목표. 약 20.16억 원/년 <small>[내부 추정치]: 잠재 튜터 풀(56만 명) 중 1%인 5,600명 확보, 월 구독료 30,000원 적용.</small></p>
TAM	<p>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></p>						
SAM	<p>[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></p>						
SOM	<p>[창업 아이템명]가 초기 3년 이내에 현실적으로 확보 가능한 연간 반복 매출 목표. 약 20.16억 원/년 <small>[내부 추정치]: 잠재 튜터 풀(56만 명) 중 1%인 5,600명 확보, 월 구독료 30,000원 적용.</small></p>						

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: 튜터에게 비용이 아닌 투자로 인식되어 해지율이 낮으며, 안정적인 연간 반복 매출 확보 가능.

3. '튜터 중심'의 데이터 주권 및 유연성

- 사용자 경험 우위: 기술의 도움을 받으면서도 독립적인 브랜드를 유지하려는 프로페셔널 튜터들에게 강력한 매력으로 작용.

● 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

**비즈니스 모델
(Business Model)**

	<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.
<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.