활동지 5: 사업계획서 아이디어 발굴

[2조] Drop Safe : 학습 부진 조기 예측 및 맞춤형 개입 AI 모델

## 1. 고객 문제 (Problem)

고객이 겪고 있는 핵심 불편함, 불만, 혹은 욕구는 무엇인가요?

* *학생이 학습 부진 상태임을 조기에 인식하기 어려움*
* *부진학생에게 적절한 질문, 피드백 제공의 어려움*
* *개별 맞춤 학습 피드백이 부족해 학생 스스로 학습 동기를 잃고 이탈까지 이어짐*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  
  
2. 고객 세그먼트 (Customer Segments)

우리의 제품/서비스를 가장 필요로 하는 주요 고객군은 누구인가요?  
연령, 성별, 직업, 라이프스타일 등으로 구체화해 보세요.

* *공교육 교사 (초,중,고 교사)*
* *온라인 교육 플랫폼 운영자(ex. AI튜터, 이러닝 서비스 운영자)*
* *학습 격차로 고민하는 학부모 (특히 초~중등)*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

## 3. 해결 방안 (Solution)

위 문제를 해결하기 위해 우리 팀이 제안하는 구체적인 방법은 무엇인가요?  
기술, 서비스, 운영 방식 등.

* *출결, 시험, 과제 등 다양한 학습 로그 데이터를 AI로 분석하여 학업 부진 위험군을 조기 예측*
* *AI가 학생 개별 약점에 맞춘 맞춤형 진단 질문과 피드백을 자동 생성·제공*
* *조기 예측과 맞춤형 개입으로 학생의 학습 동기 유지 및 학업 지속을 지원하는 통합형 AI 솔루션 제공*
* *교사·부모는 부진 위험 신호 + 개입 방법을 직관적으로 확인 가능 -> 신뢰성 확보*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

## 4. 차별적 가치 제안 (Unique Value Proposition)

고객이 우리를 선택할 이유는 무엇인가요?  
경쟁자와 구별되는 명확하고 독특한 핵심 가치를 적어보세요.

* 학생이 의욕을 잃기 전 조기 개입으로 빠른 대처 가능
* 기존 학습 플랫폼의 부진 학습률에 대한 단순 알림에서 개인 맞춤형으로 예측 및 대처 가능
* 맞춤형 진단 질문을 생성·제공함으로써 조기 개입과 학업 지속을 유도

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

## 5. 경쟁우위 요소 (Unfair Advantage)

경쟁자가 쉽게 따라 하기 어려운 우리만의 강점은 무엇인가요?  
네트워크, 기술, 팀 역량, 자원 등.

* 실제 교실 데이터를 기반으로 학습된 AI 모델
* 교육 심리학 및 교육 데이터 전문가로 구성된 전문 개발팀
* 교사 현장 테스트를 거친 실효성 검증 모델
* 질문 생성 알고리즘(학생 수준에 맞는 문항 자동 생성) 특허 가능성

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

## 6. 기존 대안 (Existing Alternatives)

고객이 현재 사용 중인 해결 방법 또는 경쟁 서비스는 무엇인가요?  
우리의 대안이 기존보다 왜 더 나은지 비교해보세요.

* 시험 성적 기반의 사후 분석 리포트
* 학습관리시스템(LMS)의 단순 출결/진도 기능
* 교사의 수작업 피드백 및 상담  
   → 기존 방법은 주로 사후 대응 중심이며 조기 예측 기능은 부족함.  
   → 본 솔루션은 **예방적 접근**과 **맞춤형 개입**을 자동화함으로써 실질적 개선 효과 기대

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

## 7. 유통 및 소통 경로 (Channel)

우리 제품/서비스를 고객에게 어떻게 전달하고 알릴 수 있을까요?

* 교육청/교육지원청 대상 시범사업 또는 B2G 제안
* 교사 커뮤니티 및 교육 포럼을 통한 입소문
* 에듀테크 전시회, 박람회 참여
* SNS(인스타그램, 유튜브 등) 및 교육 관련 유튜버 제휴 마케팅
* 초중고 대상 LMS 업체와의 협업

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

## 8. 비용 구조 (Cost Structure)

우리 사업을 운영하기 위해 어떤 비용이 발생하나요?  
초기 투자비, 운영비, 인건비, 마케팅 비용 등.

* AI 모델 개발 및 고도화 비용
* 학습 데이터 수집 및 처리 인프라 구축비
* 플랫폼 개발 및 유지보수비
* 마케팅 및 홍보비
* 인건비(개발팀, 교육전문가, 마케터 등)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

## 9. 수익 모델 (Revenue Streams)

우리 팀은 어떤 방식으로 수익을 얻을 계획인가요?  
정기구독, 광고, 직접 판매, 제휴 수수료 등.

* *B2B 라이선스 (학교/지자체/플랫폼에 연 단위 사용료 제공)*
* *학부모 대상 프리미엄 구독형 서비스*
* *교육청·지자체 대상 사업 제안 및 공공 입찰 수익*
* *교사 대상 개인화 수업 설계 도구로 유료 확장 (교사용 버전)*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

## 10. 조기 수용자 (Early Adopters)

가장 먼저 우리의 제품/서비스를 사용해줄 가능성이 높은 고객은 누구인가요?  
이들을 어떻게 유입시킬 수 있을지도 함께 적어보세요.

* *에듀테크에 관심 많은 공교육 교사*
* *특히 학생 수가 많아 개별 피드백에 어려움을 겪는 초/중/고 교사*
* *AI 학습 시스템을 도입한 온라인 교육 플랫폼 관리자*
* *자녀 학습에 민감한 초/중/고 학부모*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

## 기타 항목

• 사업명: Drop Safe ( ‘중도 이탈 예방’ )

• 팀명 또는 창업자명: 2조