

AdaptFit AI 사업계획서

축구 선수 영입 리스크 관리 및 적응 예측 솔루션.

0. 요약 (Summary)

0-1. 문제 인식 요약

K리그 외국인 선수 영입의 최근 5년 평균 실패율은 59.2%로, 10명 중 6명이 기대치에 못 미치는 구조적 실패 상태. 특히 중앙 공격수(ST)의 실패율이 68.4%에 달하고, 실패 한 건당 15~25억 원의 매물 비용이 반복 발생하는 재무적 손실 구조.

0-2. 실현 가능성 요약

AdaptFit AI는 전술·피지컬·기후·문화·심리 데이터를 통합한 HSI(통합 하모닉 시너지 인덱스)로 선수의 '적응성'을 수치화하여 이적 성공 확률을 예측하는 B2B SaaS 솔루션. K리그 5년 342명 데이터를 학습한 모델과 파트너십+리스크 보증 비즈니스 모델을 결합해 구단의 영입 실패율을 40% 이상 감소시키고, 단 1명 실패 회피만으로 투자비의 15배 이상 회수 가능한 구조 설계.

0-3. 성장 전략 요약

1단계에서 K리그 시민구단·중위권 구단을 대상으로 PoC 및 레퍼런스 구축 후, 2단계에서 K리그 전 구단 커버리지와 프리미엄 파트너십 확장. 3단계에서 J리그·일본 및 사우디·중동 리그로 확장하여 '아시아 축구 적응성 표준 데이터 인프라'로 자리잡고, 궁극적으로 글로벌 축구 데이터 기업·보험사·에이전시와의 전략적 M&A를 통한 엑싯 목표.

0-4. 팀 요약

K3리그 공식 해설위원 출신 CEO와 엘리트 축구선수 출신 CTO가 함께하는 '현장을 아는 기술팀'으로, K리그 도메인 지식·AI 기술력·그로스 마케팅 경험을 모두 갖춘 희소 팀 구성.

1. 문제 인식(Problem)

1-1. 사업 배경

현대 축구 이적 시장은 더 이상 '재능(Ability)'만으로 승부가 나지 않는다. 선수의 기술과 피지컬이 일정 수준 이상에서 상향 평준화되면서, 실제 이적 성공 여부를 가르는 요인은 특정 리그·구단·전술·생활 환경에 얼마나 빨리 잘 맞는지, 즉 '적합성(Adaptability)'으로 이동하고 있다.

K리그 외국인 영입에서는 이 적합성 관점에서 두 가지 구조적 문제가 뚜렷하다. 첫째, 글로벌 데이터 플랫폼이 제공하는 것은 슈팅·패스·xG 등 원 리그에서의 퍼포먼스 정보일 뿐, K리그 기후·전술·문화에 대한 적응 가능성 정보는 거의 없어 심각한 정보 비대칭(Information Asymmetry)이 존재한다. 둘째, 브라질→K리그처럼 기후·전술·문화가 크게 다른 리그 간 이동에서는 적응 실패로 인한 성과 저하(Adaptation Gap)가 빈번하게 발생해, 상위권 구단이 브라질 리그 공격수를 영입할 때조차 이적료·연봉·위약금으로 15~25억 원을 투입하며 '레몬 마켓(Lemon Market)'에 가까운 높은 불확실성을 감수해야 하는 구조가 형성되어 있다.

K리그 외국인 선수, 팀 성패를 가르는 고비용·고위험 투자

- **5년 평균 실패율 59.2%** : 2019~2023년 신규 외국인 선수 342명 분석 결과, 평균 실패율 59.2% 기록.
- 실패 한 건당 15~25억 원 매물 비용: 이적료·연봉·위약금을 합산한 실패 건당 손실이 15~25억 원 수준.
- **가장 비싼 ST 포지션의 최악 효율** : 중앙 공격수(ST)의 실패율이 68.4%로, 리그에서 가장 비싼 포지션이면서 가장 비효율적인 투자 구조.
- **기량보다 적응 실패가 본질 원인** : 브라질·서유럽 출신 등 기술이 검증된 선수도 K리그의 템포·기후·문화에 적응하지 못해 실패하는 사례가 다수 발생.

1-2. 문제 정의

기량 중심 스카우팅으로는 '적응 실패'를 예방할 수 없는 구조

- **전술적 부조화** : K리그의 높은 압박 강도(PPDA 브라질 리그 대비 20% 높음)와 하위권 팀의 딥블록 전술로 인해, 실패한 외국인 공격수의 경기당 볼 터치가 18회 미만으로 떨어지는 전술적 고립 현상 발생.
- **환경·피지컬 쇼크** : 한국의 고온다습한 여름과 혹한기, 잔디 상태, 90분 내내 이어지는 피지컬 싸움으로 인해 실패 선수의 스프린트 횟수는 리그 평균 대비 15% 낮고, 경합 승률도 40% 초반에 그치는 피지컬 부적응 문제.
- **문화·심리적 고립** : '기러기 용병'의 실패율이 가족 동반 대비 25%p 높고, 언어·선후배 문화·합숙 문화 등으로 인해 라커룸에서 고립되는 사례가 누적.
- **데이터·플레이어케어 부재** : Wyscout·StatsBomb 등 글로벌 툴이 '얼마나 잘하는가'만 측정할 뿐, 'K리그에서 얼마나 적응하는가'와 온보딩·멘탈 케어를 함께 다루는 솔루션 부재. Wyscout, StatsBomb, SciSports 등 글로벌 데이터·스카우팅 플랫폼은 '이 선수가 원래 리그에서 얼마나 잘했는가'에 대해서는 방대한 데이터와 정교한 지표를 제공하지만, 'K리그라는 전혀 다른 환경에서도 그 퍼포먼스를 재현할 수 있는가'에 대해서는 아무런 답을 주지 못한다. 결과적으로 구단은 데이터는 풍부한데 정작 의사결정에 꼭 필요한 적응 리스크 정보는 비어 있는 상태에서 계약을 결정해야 하고, 이 구조적 정보 공백이 전술·환경·문화 적응 실패를 반복시키는 핵심 요인으로 작동한다.

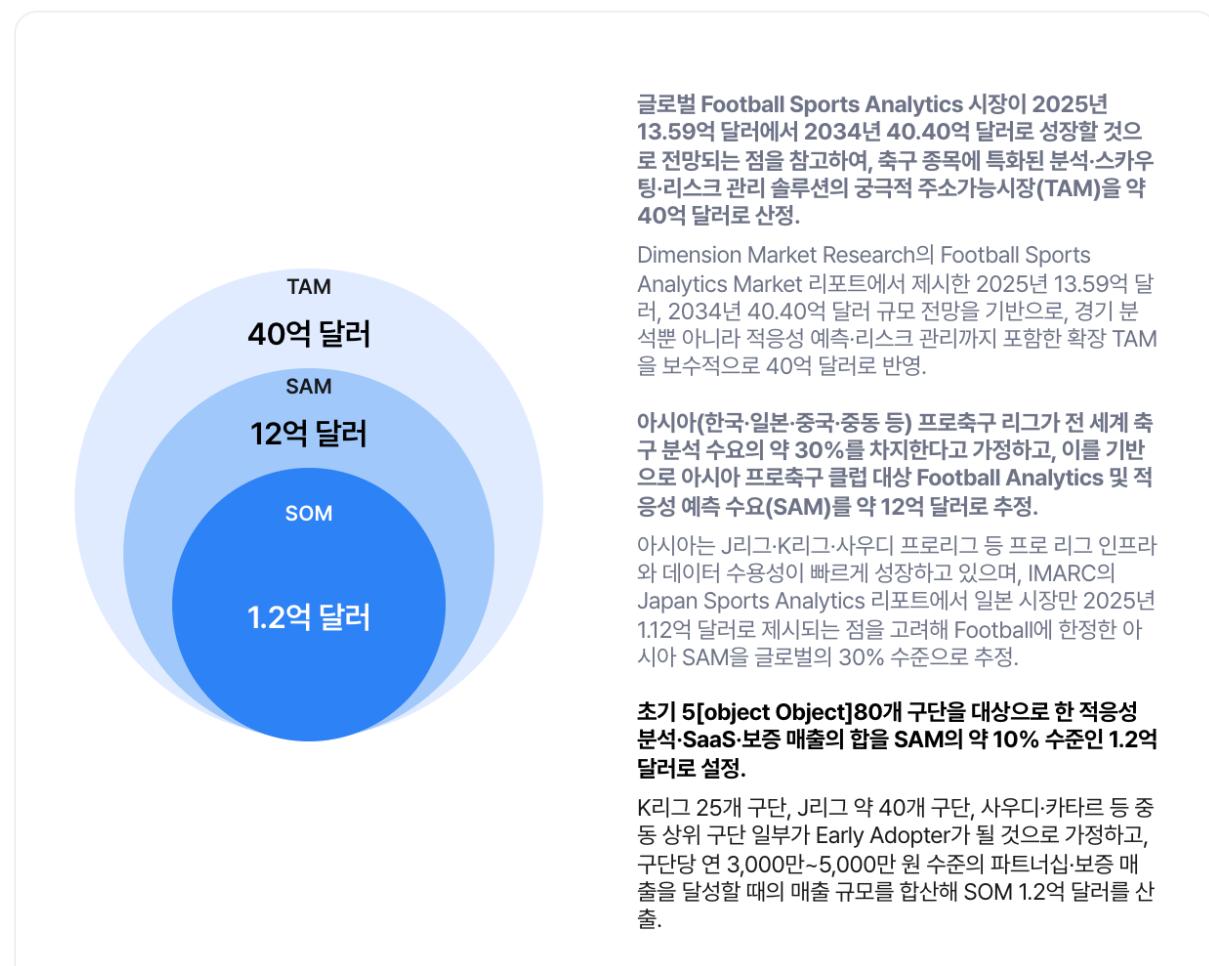
1-3. Pain Points

현장 의사결정자가 체감하는 실질 페인 포인트

- **데이터 없이 에이전트 감에 의존하는 영입** : 시즌 중에 급하게 영입하다 보니 제대로 된 데이터가 없어서 항상 도박하는 느낌이에요.

- 고액 연봉 선수 실패에 따른 커리어 리스크** : 외국인 공격수 하나 잘못 뽑으면 제 자리까지 날아갈 수 있어서, 안전장치가 없다는 게 너무 부담스러워요.
- 선수 적응 문제를 사전에 감지할 수 없는 답답함** : SNS나 표정 보면 뭔가 불안한데, 이게 진짜 향수병인지 일시적인 건지 정량적으로 볼 수 있는 도구가 없어요.
- 영입 후 관리는 구단 인력만으로 감당 불가** : 코칭스태프는 경기 준비만 해도 바쁜데, 가족 문제나 생활 적응까지 세세하게 챙기기에는 인력이 턱없이 부족해요.

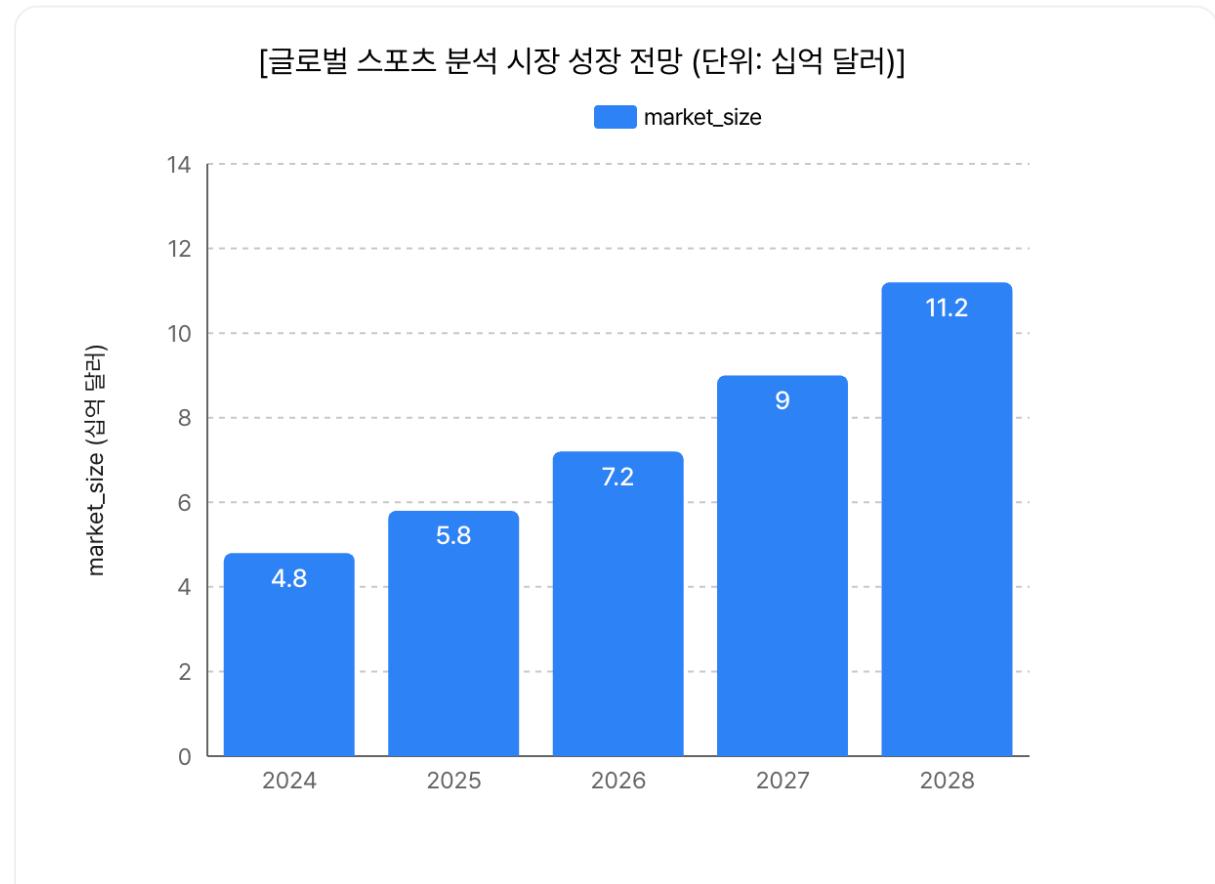
1-4. 시장 분석



- 초기 핵심 시장** : K리그 25개 구단: 2024년 K리그1 구단 연봉 총액이 1,395억 원에 달하고, 외국인 선수 평균 연봉이 국내 선수의 3.4배인 점을 고려할 때, 외국인 영입 리스크 관리 솔루션의 지불 의사 형성.
- 2단계 확장** : J리그 및 동아시아 리그: 일본은 스포츠 분석·디지털 인프라 수용성이 높고, Japan Sports Analytics 시장이 2025년 1.12억 달러 규모로 성장 중인 만큼 적응성 예측 니즈 확대.
- 3단계 확장** : 사우디·중동 리그: 사우디 프로리그는 세계 최고 수준의 이적료와 연봉을 지출하면서도 실패 리스크가 큰 구조로, 리스크 보증형 데이터 파트너십에 대한 수요 잠재력.
- 장기 확장** : 유럽·남미 클럽의 아시아 진출: 유럽·남미 클럽이 아시아 마케팅·투어·위성 구단 설립을 확대하는 흐름에서, '아시아 적응성'을 평가하는 백엔드 인프라 수요 창출.

1-5. 시장 성장성/트렌드

글로벌 Sports Analytics 시장은 2024년 47.9억 달러에서 2032년 240.3억 달러로 연평균 22.5% 성장 전망으로, 선수 퍼포먼스 분석뿐 아니라 팬 데이터, 베팅, 웨어러블까지 포함한 광범위한 확장세를 보이는 중. 특히 Football 종목은 전체 Sports Analytics 시장의 약 30% 이상을 차지하며, AI·트래킹·웨어러블·팬 참여 플랫폼과 결합된 고성장 세그먼트로 부상. 프로 구단들은 승강제와 재정압박, 선수 연봉 인플레이션으로 인해 '데이터 기반 의사결정+리스크 관리'에 대한 지불 의사가 빠르게 증가하는 추세.



데이터 기반 의사결정의 표준화 가속

- 프로 리그·구단의 분석팀 상시 운영화** : NFL·NBA·EPL에서 보편화된 퍼포먼스 분석팀 모델이 K리그·J리그에도 빠르게 확산되는 추세.
- 스카우팅의 디지털 전환** : 현지 관전 위주의 스카우팅에서 Wyscout·Hudl·InStat 등 영상·데이터 플랫폼을 활용한 하이브리드 스카우팅으로 전환 진행.
- 리스크 관리 니즈의 데이터화** : Player Care 실패로 인한 Premier League 3년 11억 파운드 손실 등 연구 결과가 공유되면서, '감'이 아닌 데이터로 리스크를 정의·관리하려는 움직임 확대.

리그 가치 상승과 재정 압박의 동시 진행

- 선수 연봉·이적료 인플레이션** : K리그1 연봉 총액 1,395억 원, 글로벌 상위 리그는 수조 원 규모로 확대되며, 실패 한 건의 기회비용이 기하급수적으로 증가.

- **재정 페어플레이·라이선스 규제 강화** : UEFA·AFC 규정 강화로 적자 구단 제재가 현실화되면서, '잘 쓰는 돈'에 대한 투자 필요성 부각.
- **스포츠 구단의 투자 자산화** : 사모펀드·국부펀드가 구단 지분을 보유하는 구조에서, 데이터 기반 가치평가 및 리스크 관리가 투자자 요구사항으로 등장.

AI·웨어러블·트래킹 데이터의 확산

- **광학·웨어러블 트래킹 인프라 보급** : Second Spectrum·ChyronHego 등 트래킹 사업자와 StatSports·Catapult 등 웨어러블 기업의 확산으로, 고해상도 피지컬·위치 데이터 확보.
- **머신러닝 기반 예측 모델 상용화** : Random Forest·GNN·XGBoost 등 모델이 스포츠 분석에 본격 도입되며, 선수 성과·부상·이탈 리스크 예측 가능성 확대.
- **데이터 품질·해석 이슈 부상** : 수집 데이터는 급증하지만, 리그 간 호환성과 해석의 맥락을 반영한 '의사결정용 인사이트'로 전환하는 레이어가 부족한 상태.

K리그 제도 변화로 구조적으로 확대되는 외국인 리스크

- **외국인 선수 무제한 보유 허용(2026시즌~)** : K리그는 2026시즌부터 외국인 선수 보유 인원 제한을 폐지할 계획으로, 구단당 외국인 계약 규모와 포트폴리오 리스크 노출이 구조적으로 확대된다.
- **외국인 골키퍼 등록 허용(2025시즌~)** : 2025시즌부터 금지되었던 외국인 골키퍼 등록이 허용되면서, 그동안 내국인 중심이었던 포지션까지 외국인 퀼터 경쟁과 고가 영입 리스크가 확산된다.
- **K리그1·2 팀 수 확대에 따른 수요 증가** : 2025~2027년 사이 K리그2가 17개 팀까지 늘고, 2027시즌부터 K리그1도 14개 팀 체제로 확대되면서 전체 프로 클럽 수와 외국인 영입 슬롯 자체가 증가한다.
- **승강 경쟁 심화와 적응성 솔루션 수요 확대** : 팀 수 증가와 승강 경쟁 심화로 외국인 선수 의존도·지출 규모·실패 리스크가 동시에 커지는 만큼, 외국인 적응성·리스크 관리 솔루션에 대한 지불 의사가 높아지며 AdaptFit AI가 정의한 TAM/SAM/SOM이 구조적으로 확장되는 방향으로 시장이 재편되고 있다.

2. 실현 가능성 (Solution)

2-1. 솔루션 개요

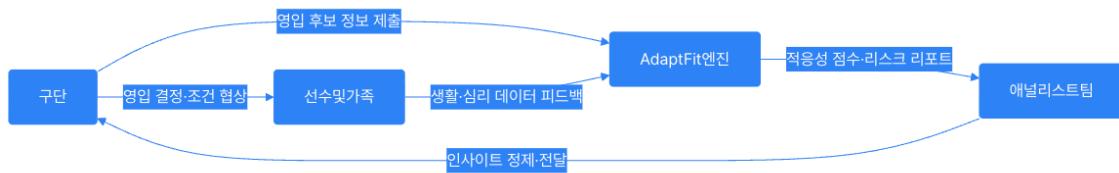
적응성 예측과 리스크 보증을 결합한 K리그 특화 플랫폼

- **통합 HSI(하모닉 시너지 인덱스)** : 전술 적합성(T_fit), 환경·피지컬 적합성(P_fit), 문화·심리 적합성(C_fit), 팀 케미스트리(GNN 기반)를 통합한 0~100점 적응성 지수 산출.
- **K-Adapt Score 리포트** : 포지션별 핵심 지표와 비교 사례, 리스크 요인 Top 3·완화 전략까지 포함한 50~70페이지 자동 생성 리포트 제공.
- **AdaptFit Manager SaaS** : 영입 후 선수의 경기력·트래킹·SNS·미디어 데이터를 통합 모니터링하여 향수병·팀 불화·부상 조짐을 조기 경보하는 SaaS.

- **Transfer Assurance 보증 모델** : HSI 85점 이상 선수에 대해 실패 시 분석비 환불 및 연봉 일부 보전을 제공하는 파트너십형 계약 구조.

구단 의사결정을 지원하는 End-to-End 전달 프로세스

- **데이터 수집** : Wyscout·SkillCorner·기상청·Hofstede 지수·구단 내부 데이터·인터뷰 등 멀티 소스 데이터 수집.
- **적응성 모델링** : 포지션별·리그별 실패 패턴을 학습한 ML·GNN 모델로 HSI 및 세부 서브 스코어 산출.
- **리스크 리포트 발행** : 구단별 전술·예산·리스크 선호도에 맞춘 K-Adapt Score 리포트 자동 생성 및 애널리스트 커스터마이징.
- **영입 후 적응 모니터링** : AdaptFit Manager를 통해 주간 적응 리포트·조기 경보·훈련량·전술 활용도 모니터링.
- **리스크 보증 및 피드백 학습** : 실패·성공 데이터를 매 시즌 피드백 받아 모델을 재학습하고, 보증 손실을 줄이는 방향으로 지속 개선.



2-2. 핵심 기능

- **통합 HSI 적응성 점수 엔진** : T_fit·P_fit·C_fit·GNN 케미스트리 지수를 통합해 리그·팀·포지션별로 보정된 적응성 점수를 산출하는 코어 엔진.
- **K-Adapt Score 리포트 자동 생성기** : 후보 선수 입력 시 7영업일 이내 전술·환경·문화·심리 적합성과 유사 사례 비교, 리스크 완화 가이드를 포함한 PDF 리포트 자동 생성.
- **AdaptFit Manager 적응 모니터링 대시보드** : 경기·훈련·트래킹·SNS·미디어 데이터를 통합 시각화하고, 향수병·팀 불화·부상 리스크에 대한 조기 경보를 제공하는 SaaS.
- **Transfer Assurance 보증 관리 모듈** : HSI 기준에 따라 보증 대상 선수를 자동 식별하고, 계약 조건·면책 조항·보험 연계를 관리하는 리스크 관리 모듈.

2-3. 기대 효과

재무적 효과

- **실패율 절감에 따른 직접 손실 축소** : 외국인 선수 실패율을 59.2%에서 35% 수준으로 낮출 경우, 구단당 연 1명 이상 실패 회피에 따른 15~25억 원 손실 감소.
- **승점·순위 개선을 통한 수익 증대** : 성공한 외국인 선수 영입으로 승점과 관중·스폰서 수익이 증가하여, 파트너십 비용 대비 10~20배 수준의 ROI 확보.

- **매몰 비용 구조에서 옵션 구조로 전환** : 고정 연봉 중심 계약에서 출전·성과·적응성 지표 연동 인센티브 계약으로 전환해 변동비 구조 최적화.
- **재보험·보험 상품 연계를 통한 추가 수익** : Transfer Assurance 데이터를 기반으로 보험사와의 재보험 상품 개발 시 레벤유 쉐어 구조로 추가 매출 창출.

전력 강화 효과

- **포지션별 리스크 가중치 기반 스카우팅** : ST 68.4% vs CB 38.5% 실패율 정보를 바탕으로, 포지션·연령·리그 출신별로 차별화된 리스크 허용 한계 설정.
- **전술·스타일 호환성 정량화** : 리그 간 압박 강도·템포·플레이 스타일 차이를 반영한 T_fit 지수로, 기존 선수와의 케미스트리를 사전에 시뮬레이션.
- **2년 차 징크스 예방** : GNN 기반 팀 케미스트리·상대 분석을 활용해 시즌별 전술·역할 재설계를 지원함으로써 2년 차 퍼포먼스 하락 방지.
- **아시아 쿼터·동유럽 루트 최적 활용** : 아시아·동유럽 출신 선수의 높은 성공률을 반영해 '저리스크·고효율' 루트의 비중을 전략적으로 확대.

조직 운영 효과

- **단장·전력강화실장의 의사결정 책임 분산** : 데이터·파트너십·보증 구조를 통해 '전적으로 내 책임'에서 '파트너와 공동 책임' 구조로 전환.
- **코칭스태프와 분석팀의 커뮤니케이션 효율화** : 전술·피지컬·멘탈 데이터를 한 화면에서 공유하여 객관적 논의를 가능하게 하는 공통 언어 제공.
- **Player Care 기능의 체계화** : 생활·가족·언어·문화 적응을 체크리스트와 데이터로 관리해 선수 관리의 사각지대 축소.
- **프런트·오너십에게의 투명한 보고** : 영입 전후 리스크·성과 데이터가 축적되어, 이사회·오너십에게 설득력 있는 보고 체계 구축.

데이터 자산 축적 효과

- **K리그 특화 실패·성공 데이터베이스 구축** : 5년 342명 데이터를 시작으로, 매 시즌 결과 데이터를 축적하여 경쟁사가 접근하기 어려운 데이터 모트 형성.
- **리그·연맹 파트너십 확장의 기반** : K리그 데이터 포털·공식 파트너십과 연계하여, 리그 차원의 정책·규정 설계에 참고 가능한 인사이트 제공.
- **보험·에이전시·미디어와의 2차 수익 창출** : 선수 적응성 데이터에 기반한 보험 상품·에이전시 리스크 평가·미디어 콘텐츠 제작 등 B2B2B 기회 확대.
- **글로벌 표준 모델로의 수출 가능성** : Football 외 다른 종목·리그에 적응성 예측 모델을 수출할 수 있는 범용 프레임워크 확보.

다음장에 [2-4. 진행 현황 및 구체화 계획] 파트가 이어집니다.

2-4. 진행 현황 및 구체화 계획

Phase 1 : 데이터 인프라 및 PoC 준비(0~6개월)

- **데이터 수집·정제** : Wyscout·SkillCorner·K리그 공식 데이터·기상청·Hofstede 지수 등 멀티 소스 데이터 통합 인프라 구축.
- **실패·성공 라벨링** : 2019~2023년 외국인 선수 342명에 대해 조기 이탈·가용성·퍼포먼스·재정 기준에 따른 실패 라벨링 완료.
- **기초 ML 모델 개발** : Random Forest·XGBoost·AutoEncoder 기반 베이스라인 모델로 59.2% 실패 패턴 재현 및 피처 중요도 분석.
- **PoC 구단 파이프라인 구축** : K3리그·K리그 네트워크를 활용해 시민구단 중심 3개 구단 PoC·자문 라인 업 사전 합의.

Phase 2 : MVP 출시 및 베타 PoC(7~12개월)

- **웹 대시보드 MVP 개발** : 선수 검색·HSI 점수·리포트 다운로드 UI/UX를 포함한 웹 애플리케이션 출시.
- **K-Adapt Score Report 자동화** : 포지션별 템플릿·유사 선수 검색·포지션별 리스크 요인 도표를 포함한 50~70페이지 리포트 자동 생성.
- **베타 PoC 수행** : 시민구단 3개와 무상 또는 할인 조건으로 베타 PoC 진행, 실제 영입 결정에 HSI 반영.
- **조직 확장 및 Series A 준비** : 팀 규모를 15명 수준으로 확장하고, Series A 15억 원 조달을 위한 성과 지표·데이터룸 정비.

Phase 3: K리그 상용화 및 레퍼런스 구축(13~24개월)

- **스탠다드·라이트 파트너십 론칭** : 연 8,000만 원 스탠다드·건당 1,500만 원 라이트 상품 정식 출시.
- **AdaptFit Manager SaaS 베타** : SNS 감성 분석·훈련량 vs 컨디션·조기 경보 모듈을 포함한 Manager 베타 버전 제공.
- **첫 유료 고객 7개 이상 확보** : 라이트 5개 구단·스탠다드 2개 구단을 타깃으로 K리그 전체의 30% 이상 커버리지 달성.
- **Transfer Assurance 파일럿 계약** : 스탠다드 파트너 1~2개 구단과 보증 조항이 포함된 최초 계약 체결 및 재보험사 PoC 연계.

Phase 4: 아시아 리그 확장(25~36개월)

- **J리그 데이터·모델 현지화** : J리그 10년치 데이터를 수집·정제하고, 브라질 선수 비중·스타일 특성을 반영한 일본 특화 HSI 개발.
- **J리그 PoC 3개 구단 확보** : 일본어 UI/UX 현지화와 함께 3개 구단 PoC 체결로 첫 해외 레퍼런스 확보.
- **사우디·중동 리그 진출 준비** : 라마단·기후·여행 거리 등 중동 특화 변수 설계와 현지 파트너사 발굴.
- **조직 확장 및 Series A 준비** : 팀 규모를 15명 수준으로 확장하고, Series A 15억 원 조달을 위한 성과 지표·데이터룸 정비.

항목 이름	항목 설명	기간
데이터 인프라 구축	Wyscout·SkillCorner·K리그·기상 ·문화 데이터 ETL 파이프라인 구축	0~3개월
실패 라벨링 완성	2019~2023년 342명에 대한 실패 유형 라벨링·검증	0~3개월
베이스라인 모델 개발	Random Forest·AutoEncoder·Isolation Forest 기반 1차 예측 모델 개발	2~4개월
MVP 대시보드 출시	HSI 점수·리포트 다운로드 기능 포함 웹 MVP 론칭	4~6개월
시민구단 PoC 착수	강원·광주·김천 등 3개 구단과 PoC 계약 체결	6~9개월
스탠다드 상품 론칭	연 8,000만 원 스탠다드 파트너십 정식 상품화	9~12개월
AdaptFit Manager 베타	적응 모니터링·조기 경보 SaaS 베타 출시	12~18개월
첫 7개 유료 고객 확보	라이트 5개·스탠다드 2개 구단 상용 계약 달성	18~24개월
J리그 PoC 3개 구단	일본 J리그 3개 구단과 PoC 및 자문 계약 체결	25~30개월
Series A 클로징	15억 원 규모 Series A 투자 유치 완료	30~36개월

2-5. 경쟁 우위 분석

글로벌 스포츠테크 대비 AdaptFit AI의 경쟁 구도

구분	AdaptFit AI	SciSports	StatsBomb	Analytics FC	BrainsFirst
분석 범위	전술·환경·문화·심리 통합 적응성 분석	ML 기반 퍼포먼스 추세 예측	이벤트·OBV 기반 전술 가치 분석	TransferLab·교환비율 기반 전력 분석	뉴로 테스트 기반 인지 기능 분석
예측 대상	이적 후 K리그 적응·성공 확률	퍼포먼스 상승·하락 가능성	특정 리그 내 퍼포먼스 가치	감독·선수 전술 궁합·교환 가치	인지 능력·멘탈 회복탄력성
리그·지역	K리그 실패율	유럽 리그 중심	EPL·라리가 등	유럽·미국 리그	주로 유럽 클럽
특화도	59.2% 데이터 기반 알고리즘	모델, 아시아 특화 낮음	빅리그 중심	위주	대상 테스트
리스크 분담	분석비	데이터	데이터	컨설팅 중심,	테스트 서비스
구조	환불·연봉 일부 보전 포함 파트너십	라이선스 판매, 리스크 분담 없음	라이선스·컨설 팅, 리스크 분담 없음	리스크 분담 없음	판매, 리스크 분담 없음
K리그 도메인	K3리그	K리그 적용	일부 K리그	K리그 프로젝트	축구보다는
전문성	해설위원·선수 출신 창업자	사례 제한적	프로젝트 있으나 범용	제한적	신경과학 연구 관점 강점
			모델 활용		

왜 AdaptFit AI만이 K리그 문제를 풀 수 있는가

- 현장 기반 문제 정의 역량 :** K3리그 200경기 이상 해설·구단 단장·코치진 네트워크를 통해 '단장들이 밤에 잠 못 이루는 진짜 이유'를 이해한 상태에서 제품 설계.
- K리그 특화 데이터·알고리즘 :** K리그 5년 342명 실패 데이터·포지션별 실패율·출신 리그별 성공률을 직접 분석해 설계한 HSI·T_fit·P_fit·C_fit 모델.
- 파트너십+보증 비즈니스 모델 :** 기존 SaaS 구독·데이터 라이선스와 달리 '틀리면 환불·손실 일부 보전' 구조로 구단의 심리·재무 리스크를 함께 부담하는 구조.
- First-mover 모멘텀 :** K리그 외국인 선수 '적응성 예측+리스크 보증'이라는 블루오션을 선점함으로써, 리그·연맹·보험사와의 전략적 포지션 확보.

K리그 특화·리스크 분담 관점 경쟁 포지셔닝

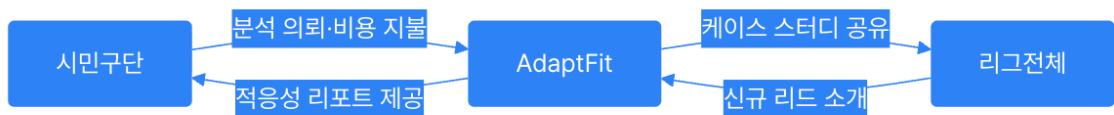


3. 성장 전략 (Scale-up)

3-1. 비즈니스 모델

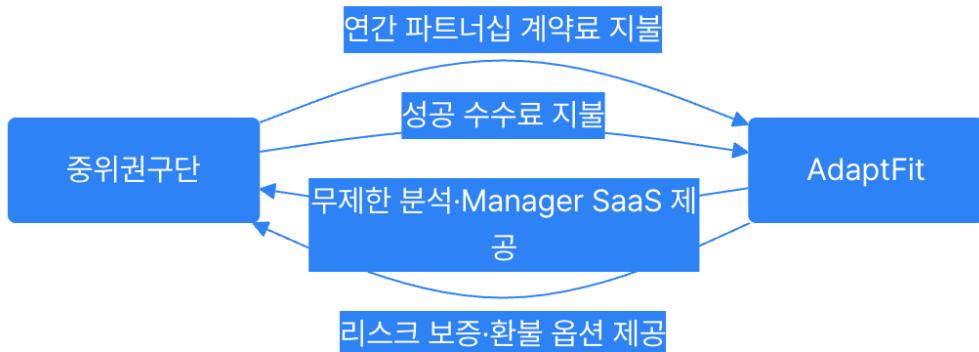
파트너십·보증 결합형 수익모델 설계

모델 1: 라이트 파트너십(건당 분석)



- **단가 구조** : 건당 1,500만 원 수준으로 책정, 시즌 1~2명 영입 구단의 분석 니즈를 충족.
- **타깃 고객** : 예산 제약이 있는 시민구단·승격팀 등 리스크는 크지만 연간 분석 건수가 적은 구단.
- **업셀 경로** : 라이트 이용 구단 중 재구매·만족도가 높은 구단을 스탠다드 파트너십으로 전환.

모델 2: 스탠다드 파트너십(연간 구독+성공 수수료)



- **연간 고정료** : 연 8,000만 원을 지불하면 연간 무제한 분석 요청과 AdaptFit Manager SaaS 제공.
- **성과 연동 수익** : 실제 영입으로 이어진 선수의 이적료 1%를 성공 수수료로 수취.
- **리스크 보증** : HSI 85점 이상 선수 실패 시 연간 고정료 전액 환불 및 추가 무료 분석 제공.

모델 3: 프리미엄 파트너십(통합 관리+리스크 보전)



- **연간 계약료** : 연 1.5억 원+성과 보너스로, 구단 전체 외국인 선수단을 통합 관리.
- **손실 일부 보전** : 실패 시 연봉의 20%까지 보전해 주는 Enhanced Guarantee 제공.
- **재보험 연계** : 보험사와 재보험 계약을 통해 대형 손실 리스크를 분산하고, 데이터 기반 보험 상품 공동 개발.

다음장에 [가격 전략 및 수익 구조-표]로 이어집니다.

가격 전략 및 수익 구조

수익모델	과금 기준	과금 구조
모델 1: 라이트 파트너십(건당 분석)	건당 분석 리포트	선수 1명당 1,500만 원, 포지션·급여·데이터 난이도에 따라 ±20% 탄력 요금 적용
모델 2: 스탠다드 파트너십(연간+수수료)	연간 파트너십+성공 수수료	연 8,000만 원+이적료 1% 성공 수수료, 보증 대상 선수 비율에 따라 프리미엄 조정
모델 3: 프리미엄 파트너십(통합 관리)	연간 파트너십+성과 보너스	연 1.5억 원+순위 상승·ACL 진출 시 성과 보너스, 손실 보전 비율에 따라 재보험료 포함

3-2. 사업화 전략

3단계 Go-to-Market 전략

- Phase 1 :** K리그 시민구단 PoC 확보: 강원·광주·김천 등 시민구단 중심으로 PoC를 진행해 가격 민감도가 높은 고객군에서 '한 건만 걸러도 15배 회수' ROI 사례 확보.
- Phase 2 :** 상위권 구단 확산 및 K리그 전 구단 커버리지: PoC·케이스 스터디를 바탕으로 대구·포항·제주 등 중위권, 울산·전북·서울 등 상위권 구단까지 확산하여 3년 내 K리그 1 구단 70% 이상 커버리지 목표.
- Phase 3 :** J리그·중동 리그 동시 진출: J리그 3개 구단 PoC와 사우디 프로리그 1개 구단 PoC를 동시에 추진해 '아시아 적응성 표준' 포지션 확보.

요소	설명
타겟 세그먼트 정의	시민구단(라이트), 중위권(스탠다드), 상위권·빅클럽(프리미엄)으로 구분하여 제안서·가격·보증 수준 차별화
세일즈 채널 구성	CEO 직접 세일즈+K리그 단장 협의회 발표+추천·소개 기반 레퍼럴 세일즈 병행
레퍼런스 전략	PoC 성과를 정량화한 백서·케이스 스터디를 제작해 리그·연맹·언론과 공유함으로써 신뢰도 확보

마케팅 전략

- 현장 네트워크 기반 다이렉트 세일즈 :** CEO의 K3리그 해설위원·구단 네트워크를 활용해 단장·전력강화실장·감독을 직접 만나 문제 정의·솔루션 디스커션 진행.
- 컨퍼런스·해커톤·학계 협업 :** 스포츠 데이터 컨퍼런스·학회에 참여해 학계·연맹·미디어와 공동 세션 운영.
- 콘텐츠·사례 중심 디지털 마케팅 :** 실패율 59.2%·브라질리언 룰렛·아시아 쿼터 성공률 등 인사이트를 담은 리포트·블로그·뉴스레터 제작.

채널/영역	전략	KPI 목표
K리그 단장·전력강화실장 미팅	시즌 전·중·후 각각 1회 이상 정기 미팅 및 워크숍 개최	연 50건 이상의 직접 미팅, PoC·유료 전환율 30% 이상
컨퍼런스·해커톤·학계	리그 해커톤·국내외 컨퍼런스에서 HSI·적응성 연구 결과 발표	연 3건 이상 발표, 리드 30개 이상 발굴
디지털·콘텐츠 마케팅	이메일 뉴스레터·블로그·링크드인 콘텐츠로 인사이트 공유	월 뉴스레터 오픈율 40% 이상, 콘텐츠 기반 인바운드 리드 월 5건

고객 유지·업셀 전략

- 제품 내 략인 구조 설계 :** 리포트·대시보드·적응성 지수가 구단 내부 의사결정·리포트 템플릿에 내재화되도록 설계해 해지 비용 상승.
- 성과 기반 계약 구조 :** 실패율 감소·승점 증가·재매각 이익 등 KPI를 명시하고, 성과 달성을 할인·보너스 구조를 제공해 장기 파트너십 유도.
- 공동 브랜딩·공동 연구 :** 구단과 공동 리포트·공동 세미나·공동 논문을 발행해 구단의 브랜드·평판과 AdaptFit 브랜드를 연결.

요소	전략	기대 효과
제품 략인	구단 의사결정 문서·보고서에 HSI·K-Adapt 지표를 표준으로 사용하도록 온보딩	해지 시 대체 솔루션 전환 비용·내부 혼란 증가로 갱신률 상승
성과 기반 계약	실패율·승점·관중 수·재매각 이익 중 최소 2개 KPI를 계약에 명시	고객과 이해관계 정렬, 성공 시 수수료·업셀 기회 확대
공동 브랜딩·연구	구단 로고·AdaptFit 로고가 함께 들어간 ROI 리포트·케이스 스터디 발행	타 구단·해외 리그에 대한 신뢰도·인지도 제고

다음장에 [3-3. 글로벌 및 확장 진출 전략] 파트로 이어집니다.

3-3. 글로벌 및 확장 진출 전략

아시아·글로벌 확장을 노리는 이유

- **Football Analytics의 최대 성장 축 :** Football Sports Analytics 시장이 2034년 40억 달러 규모로 성장하는 가운데, 아시아 리그는 가장 빠르게 성장하는 세그먼트.
- **아시아 리그의 구조적 특성 :** K리그·J리그·중동 리그는 승강제·외국인 퀘터·재정 압박 등이 결합되어 '적응 실패' 리스크가 특히 큰 구조.
- **글로벌 데이터 기업의 아시아 현지화 미흡 :** 기존 글로벌 플레이어들이 아시아 문화·언어·스타일을 충분히 반영하지 못해 로컬 특화 솔루션의 기회 존재.

진출 우선순위 및 선정 기준

지역/시장	선정 기준	설명
일본 J리그	데이터 인프라·재정 규모·지리적 인접성	높은 데이터 수용성·안정적 재정·브라질 선수 비중이 높아 AdaptFit HSI의 브라질-아시아 적응성 모델 재활용 가능
사우디 프로리그	고액 이적·글로벌 스타 영입·정치적 의지	이적료·연봉 규모가 크고, 국부펀드·정부 차원의 스포츠 투자로 데이터·리스크 관리 솔루션에 대한 지불 의사 강함
동남아·중국 리그	성장 잠재력·외국인 의존도	리그 수준은 다소 낮지만 외국인 의존도가 높고, 아시아 내 이동이 잦아 적응성 예측 솔루션의 니즈 존재

단계별 해외 진출 실행 전략

단계	전략	실행 방안
1	데이터·모델 현지화	J리그·사우디·동남아 리그의 경기·트래킹·기후·문화 데이터를 수집·정제하고, 리그별 실패 패턴 분석
2	파일럿 구단 확보	현지 에이전트·리그 사무국·컨설턴트 네트워크를 활용해 각 리그별 2~3개 구단 PoC·자문 계약 체결
3	현지 파트너·보험사 제휴	일본·중동 로컬 스포츠테크·보험사와 제휴해 리스크 보증 상품·데이터 패키지 공동 개발
4	멀티리그 통합 플랫폼화	여러 리그 데이터를 통합 관리할 수 있는 '멀티리그 대시보드' 기능을 추가해 글로벌 클럽·에이전시 고객 확보

3-4. 마일스톤 및 로드맵

향후 3년 핵심 마일스톤

추진내용	추진기간	세부내용
K리그 데이터·모델 베이스 구축	Year 1 H1	5년 데이터 ETL·라벨링·베이스라인 모델 개발 완료
K리그 PoC·첫 유료 고객 확보	Year 1 H2	시민구단 PoC 3개, 유료 고객 2개 이상 확보
K리그1 구단 50% 커버리지	Year 2 H1	라이트·스탠다드·프리미엄 포함 8~10개 구단 계약
Transfer Assurance 상용화	Year 2 H2	재보험사와의 구조 설계 완료 및 2개 구단 이상 보증 계약 체결
J리그 PoC 및 현지 팀 구성	Year 3 H1	J리그 3개 구단 PoC, 일본 BD·애널리스트 채용
Series A 및 아시아 확장 가속	Year 3 H2	Series A 15억 원 조달, 사우디·동남아 파일럿 착수

1년 세부 로드맵

추진내용	추진기간	세부내용
데이터 인프라·모델 베이스 구축	Year 1 Q1	데이터 파이프라인·기초 모델 개발·내부 QA 완료
MVP 대시보드·리포트 출시	Year 1 Q2	K-Adapt Score 리포트·HSI 대시보드 MVP 론칭, 첫 PoC 시작
PoC 고도화·유료 전환	Year 1 Q3	PoC 결과 분석, 가격·상품 구조 다듬기, 2개 이상 구단 유료 전환
스탠다드 론칭·Manager 베타	Year 1 Q4	스탠다드·라이트 정식 론칭, Manager SaaS 베타 출시 및 첫 보증 계약 파일럿

다음장에 [3-5. 재무 목표 및 추정] 파트로 이어집니다.

3-5. 재무 목표 및 추정

매출 가정

항목	세부내용
K리그 파트너십 매출	Year 1 라이트 5개 구단×2건, 스탠다드 2개 구단 계약으로 약 3.1억 원 매출 가정
성공 수수료 매출	스탠다드 구단 2개에서 연 평균 10억 원 이적료 선수 1명씩 발생, 1% 수수료로 0.2억 원 매출 가정
프리미엄·해외 매출	Year 2 이후 프리미엄 구단·J리그·중동 리그 파트너십 확대에 따라 매출 비중이 점진적으로 50% 이상으로 확대될 것으로 가정

비용 가정

항목	세부내용
인건비	Year 1 5명→Year 3 15명까지 확장, 평균 인건비를 반영한 연간 3억→9억 원 수준 인건비 가정
데이터 라이선스	Wyscout·SkillCorner 등 연간 1억→2억 원 수준 라이선스 비용, 리그 확장에 비례해 증가
클라우드·인프라	AWS 기반 인프라 비용 Year 1 0.3억, Year 3 0.8억 원 수준 가정
영업·마케팅	컨퍼런스·여행·콘텐츠 제작 비용을 포함해 Year 1 0.5억→Year 3 2억 원 수준 가정

Unit Economics 및 SaaS 벤치마크

항목	세부내용
LTV/CAC 비율	B2B SaaS 벤치마크(3~5배)를 기반으로, 구단당 평균 계약 기간 5년·연 매출 1억 원 수준 시 LTV를 5억 원 이상으로 설정하고, CAC를 1.5억 원 이하로 유지해 LTV/CAC 3배 이상 목표
CAC 회수 기간	B2B SaaS 평균 리드타임·CAC 회수 기간(12~18개월)을 참고해, K리그 구단 기준 첫 시즌 내 파트너십 비용과 성공 수수료로 CAC 회수 목표 설정

3-6. 추정 재무제표

3개년 손익계산서 추정 (단위: 억원)

과목	Year 1	Year 2	Year 3
매출액	3.3	11.92	22.75
매출원가	0.5	1.0	1.8
매출총이익	2.8	10.92	20.95
인건비	3.0	6.0	9.0
마케팅비	0.5	1.0	2.0
기타 판관비	0.8	1.0	1.0
영업이익	-1.5	2.92	8.95}
법인세비용	0	0.58	1.79
당기순이익	-1.5	2.34	7.16

3개년 현금흐름표 추정 (단위: 억원)

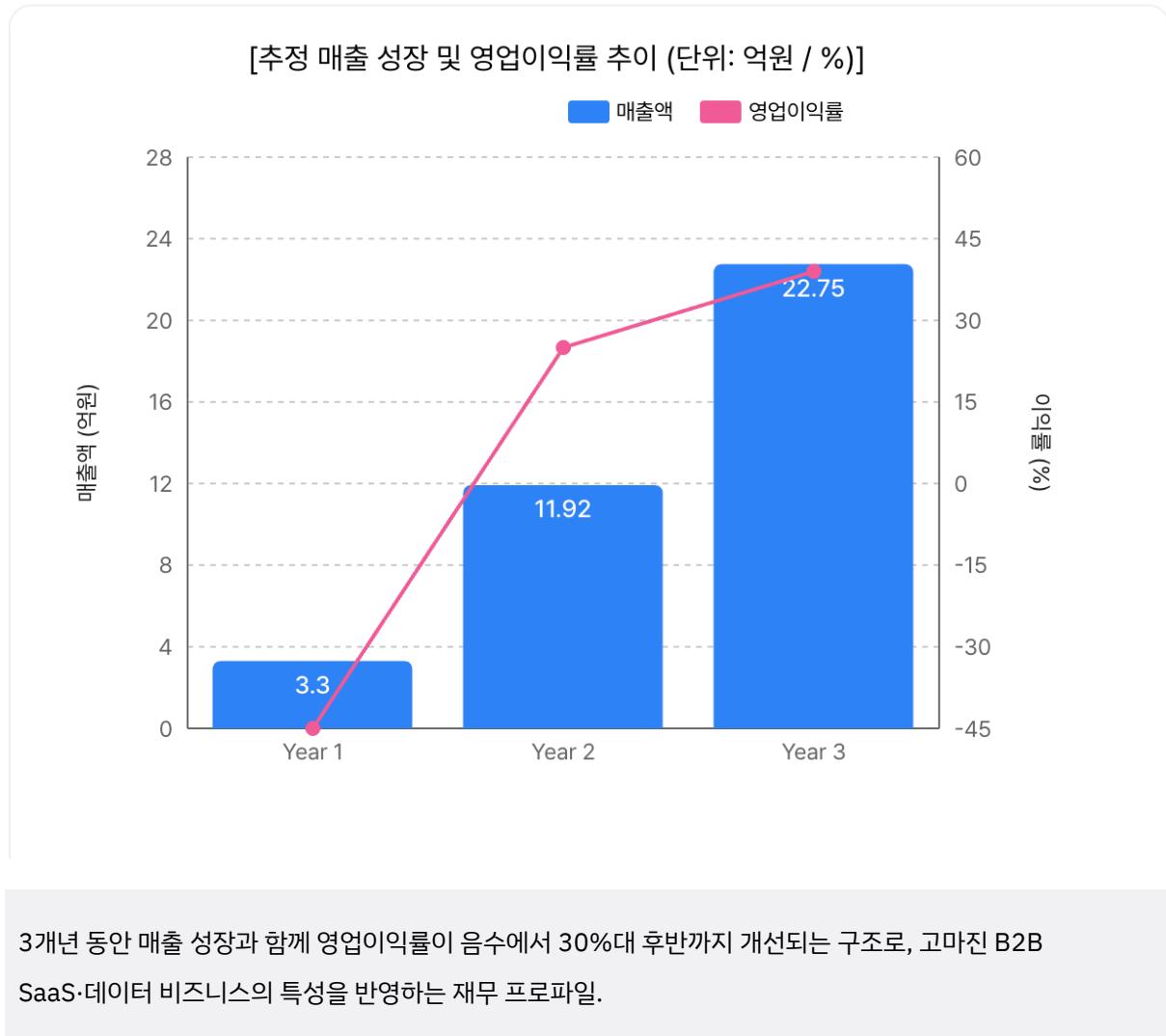
과목	Year 1	Year 2	Year 3
영업활동 현금흐름	-1.0	2.0	7.0
투자활동 현금흐름	-2.0	-3.0	-4.0
재무활동 현금흐름	5.0	2.0	0.0
현금의 순증가(감소)	2.0	1.0	3.0
기초 현금	0.0	2.0	3.0
기말 현금	2.0	3.0	6.0

재무적 시사점 및 투자 관점

Year 1은 제품 개발·데이터 라이선스·핵심 인력 채용에 집중하는 투자 구간으로 1.5억 원 수준의 영업손실이 발생하나, Seed 5억 원 조달을 통해 충분한 현금 버퍼 확보. Year 2부터는 매출 확대와 함께 영업이익·영업현금흐름이プラス 전환되며, Year 3에는 영업이익률 약 39%. 기말 현금 6억 원 수준의 건전한 성장 궤도 진입. 이를 바탕으로 Series A 이후에는 재무 레버리지보다 제품·데이터·해외 확장에 집중하는 전략이 합리적인 선택.

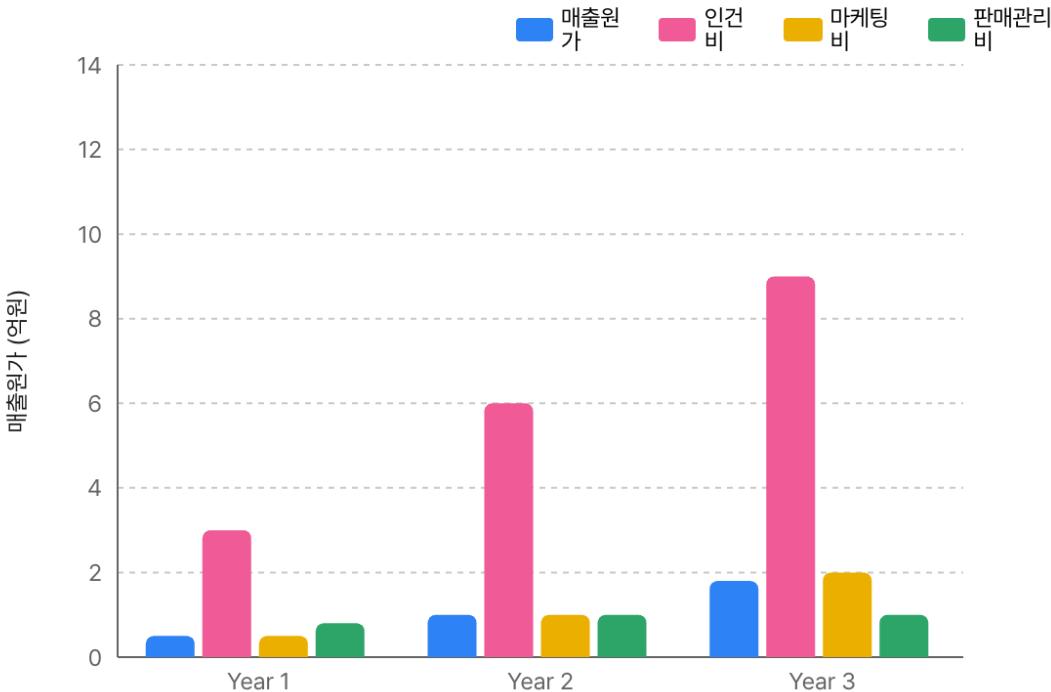
3-7. 핵심 재무 지표 시각화

매출 성장 및 영업이익률 전망



비용 구조 변화 전망

[추정 비용 구조 변화 추이 (단위: 억원)]

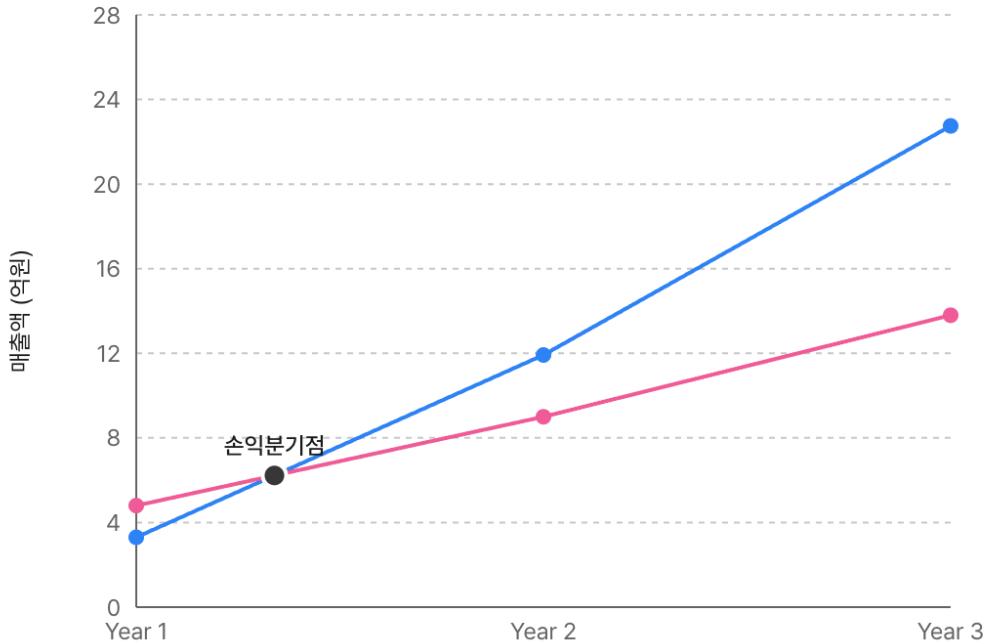


인건비와 마케팅비 중심의 비용 구조를 유지하되, 데이터·소프트웨어의 한계비용이 낮아 매출 성장에 따라 비용 비중이 지속적으로 감소하는 레버리지 효과 확보.

손익분기점 분석

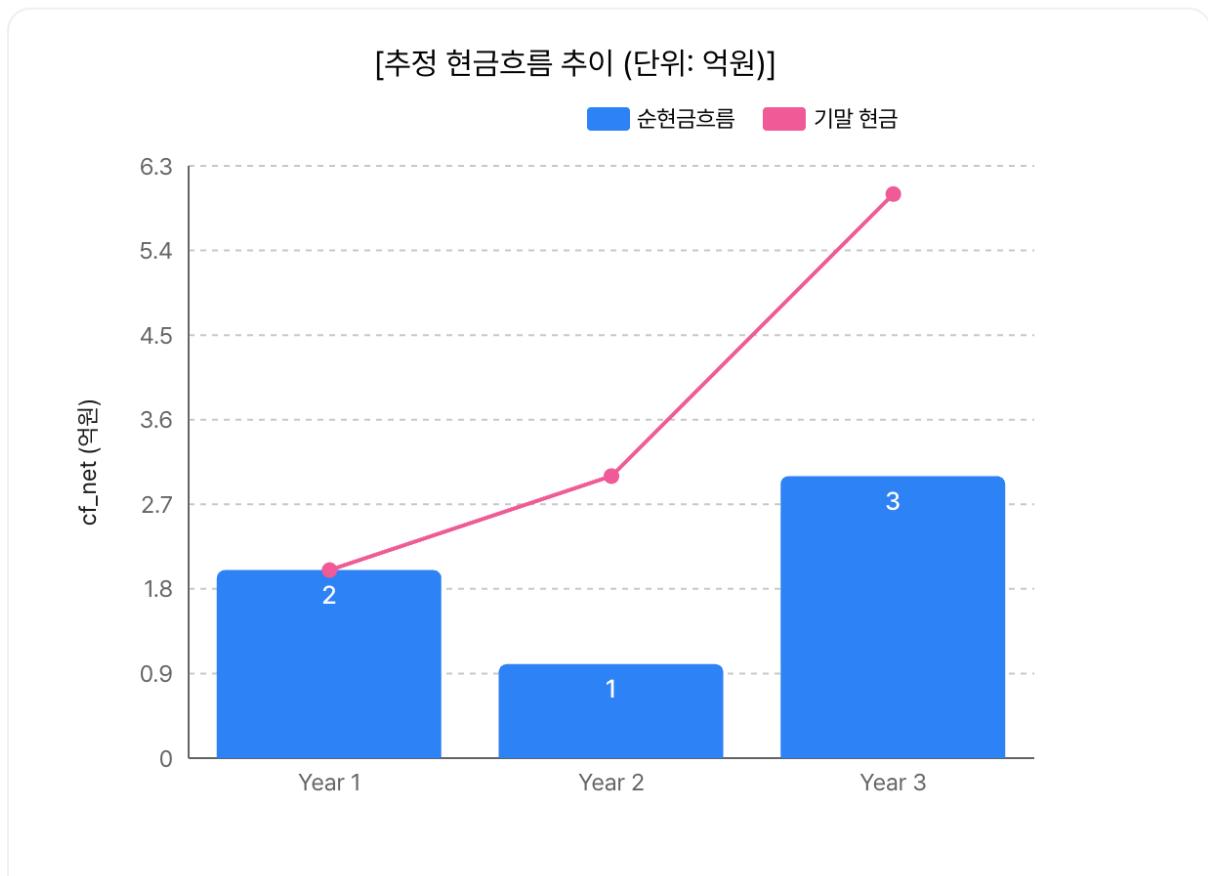
[추정 손익분기점(BEP) 분석 (단위: 억원)]

■ 총수익 ■ 총비용



Year 2 시점에서 매출이 총비용을 넘어서는 손익분기점 도달이 예상되며, 이후 매출 증가분이 대부분 영업이익으로 전환되는 고마진 구조 형성.

현금흐름 및 잔액 추이

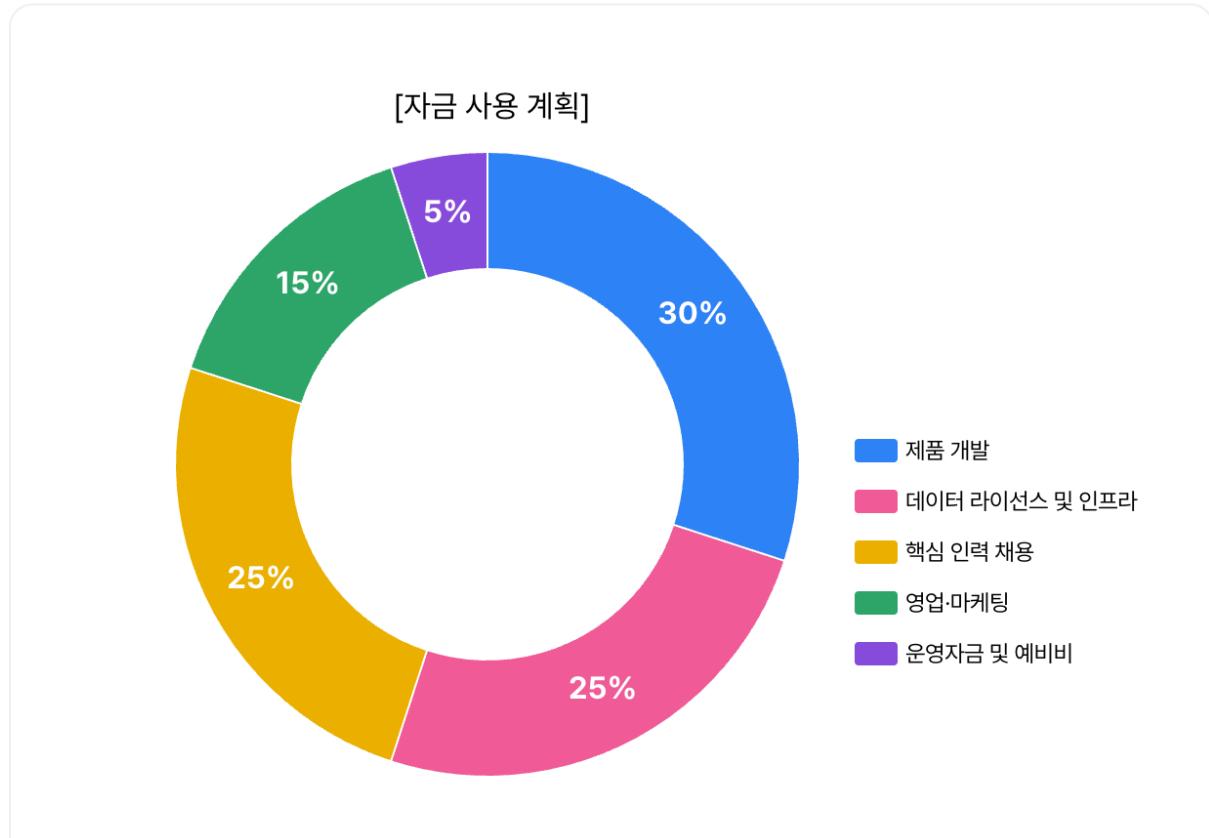


Seed 단계에서 확보한 현금을 바탕으로 초기 2년간 안정적인 운영이 가능하며, Year 3부터는 외부 자금 없이도 성장을 지속할 수 있는 자립적 현금창출 구조 확보.

3-8. 자금 조달 및 사용 계획

시드 라운드 투자 유치 계획

- **목표 금액 :** 5억 원
- **자금 조달 방법 :** 지분 투자(보통주 또는 우선주)
- **투자 목적 :** 제품 완성도 제고, 핵심 인력 채용, K리그 상용화 및 초기 해외 진출 준비.



- **제품 개발 (30%)** : HSI 엔진 고도화·AdaptFit Manager 기능 확장·웹 대시보드 UX 개선 등 핵심 제품 개발에 약 1.5억 원 사용.
- **데이터 라이선스 및 인프라 (25%)** : Wyscout·SkillCorner·AWS 인프라·트래픽 비용 등 데이터·클라우드 사용료에 약 1.25억 원 투자.
- **핵심 인력 채용 (25%)** : 데이터 사이언티스트·백엔드 개발자·스포츠 애널리스트 등 핵심 인력 3~4명 채용에 약 1.25억 원 배정.
- **영업·마케팅 (15%)** : K리그 단장 협의회 발표·컨퍼런스 참가·콘텐츠 제작·세일즈 활동에 약 0.75억 원 사용.
- **운영자금 및 예비비 (5%)** : 법률·회계·관리비 및 예상치 못한 비용에 대비한 예비비로 0.25억 원 확보.

3-9. EXIT 전략

5~7년 내 전략적 M&A를 통한 엑싯 목표

AdaptFit AI는 5~7년 내 글로벌 스포츠 데이터·스카우팅·보험·에이전시 기업과의 전략적 M&A 또는 대규모 지분 투자 유치를 주요 엑싯 경로로 설정. Football 적응성 데이터·HSI 알고리즘·K리그·아시아 레퍼런스를 핵심 무형자산으로 축적해, 글로벌 플레이어에게 '아시아 축구 리스크 인프라'를 제공하는 전략적 자산으로 포지셔닝.

3가지 주요 Exit 시나리오

- **Scenario 1** : 글로벌 스포츠 데이터 기업 인수:Hudl/Wyscout·StatsBomb 등에게 아시아 적응성 데이터·알고리즘·고객 베이스를 통합 제공.
- **Scenario 2** : 보험·리스크 관리 기업 인수:Lloyd's·Players Health 등 스포츠·리스크 전문 보험사가 Transfer Assurance 포트폴리오 강화를 위해 인수.
- **Scenario 3** : 글로벌 스포츠 에이전시 인수:CAA·Wasserman 등 에이전시가 선수 포트폴리오 리스크 평가·관리 도구로 활용하기 위해 전략적 인수.

예상 Exit 타임라인

- **Year 1~3** : K리그·J리그 중심의 제품·데이터·레퍼런스 구축 단계.
- **Year 4~5** : 아시아 주요 리그 확장·연 매출 50억 원·영업이익률 30% 이상 달성 단계.
- **Year 5~7** : 글로벌 플레이어와의 전략적 제휴·공동 상품 출시 이후, 3~5배 매출 멀티플 수준의 M&A 또는 대규모 전략적 투자 유치 목표.

잠재 인수·투자자 후보

- **Hudl/Wyscout** : Football 영상·데이터 플랫폼을 보유하고 있으나 지역·문화·적응성 데이터가 부족해, 아시아 특화 적응성 인프라 확보 니즈 존재.
- **StatsBomb 등 글로벌 스포츠 데이터 기업** : 이벤트 데이터·xG·OBV 등 전술 분석에 강점이 있으나 '이적 성공 확률'과 리스크 보증 영역을 보강할 수 있는 기회.
- **글로벌 스포츠 에이전시·보험사** : 선수 포트폴리오 리스크 평가·보험 상품 설계에 적응성 데이터를 활용함으로써 새로운 수익원을 창출 가능.

목표 기업가치(포스트머니)

시드 단계에서는 제품·데이터·팀 역량을 감안해 50억 원 수준의 포스트머니 밸류에이션을 목표로 하고, Series A 단계에서는 연 매출 10억 원 이상·K리그 점유율 50% 이상 달성 시 200억 원 수준의 밸류에이션을 지향.

밸류에이션 근거

- **고성장 시장·니치 리더 포지션** : 연 20% 이상 성장하는 Sports Analytics 시장에서 K리그·아시아 적응성이라는 고부가가치 니치의 선도 기업으로서 프리미엄 멀티플 적용 가능.
- **데이터·알고리즘·레퍼런스 모트** : 5년 이상 축적된 실패·성공 데이터와 HSI 알고리즘, 주요 리그·구단 레퍼런스가 대체·복제가 어려운 무형자산으로 작용.

- **높은 LTV/CAC와 수익성** : 구단당 높은 LTV·짧은 CAC 회수 기간·30% 이상 영업이익률 구조가 SaaS·데이터 기업 평균 대비 우수한밸류에이션 근거.

기업가치 극대화 실행 계획

- **데이터 자산 규모·품질 확대** : K리그·J리그·중동 리그 데이터를 지속 축적해 아시아 최대 적응성 데이터 레이크 구축.
 - **전략 파트너십 체결** : 리그·연맹·보험사·글로벌 데이터 기업과의 공동 상품·공동 연구를 통해 전략적 가치를 부각.
 - **핵심 인재·조직 체계 강화** : AI·데이터·스포츠 비즈니스 핵심 인재 확보와 투명한 거버넌스·리포팅 체계 구축으로 투자자 신뢰 제고.
-

4. 팀 (Team)

4-1. 비전/미션

- **비전** : 아시아 축구의 Moneyball 2.0을 구현하는 적응성·리스크 관리 인프라 구축.
- **미션** : 데이터와 보증을 결합해 외국인 선수 영입 실패율을 절반으로 줄이고, 구단·선수·팬이 모두 이익을 얻는 생태계 조성.

다음장에 [4-2. 팀 구성] 파트로 이어집니다.

4-2. 팀 구성

핵심 팀 구성

이름	직위	담당 업무	보유 역량(경력 및 학력 등)
이건용	CEO/Founder	비전·제품 전략·세일즈·파트너십 총괄	한양대 ERICA 미디어학과, K3리그 공식 축구 해설위원(200회 이상), 스포츠 기자·마케팅 리드 경험, CAC 40% 감소·재구매율 15% 증가 등 데이터 기반 그로스 성과, AI 융합 아이디어톤·카카오 안산 임팩트 챌린지 대상 수상
당현송	CTO/Co-founder	기술·데이터·제품 개발 총괄	한양대 ERICA 데이터인텔리전스 전공·수리데이터사이언스 다중전공, 엘리트 축구선수 출신, YOLO·DeepSORT·GNN·NLP 등 AI 기술 스택, K리그 342명 실패 데이터 학습·예측 정확도 75% 모델 개발 경험
(예정)	Lead Data Scientist	HSI 모델 고도화·MLOps·A/B 테스트	sports analytics·머신러닝 실무 경험, 파이썬·PyTorch·AWS 활용 역량, 스포츠 도메인 이해도 보유 인재 채용 계획
(예정)	BD/Partnership Lead	K리그·J리그·중동 리그 세일즈·파트너십	B2B SaaS·스포츠 비즈니스 세일즈 경험, 일본어·영어 등 다국어 역량, 리그·구단 네트워크 보유 인재 채용 계획

4-3. 팀 역량 및 시너지

팀 역량 요약

- K리그 현장 도메인 지식** : K3리그 해설·구단 단장·코치진과의 직접 네트워크를 통해 현장의 언어·정치·의사결정 구조를 이해하는 역량.
- 최신 AI·데이터 사이언스 기술력** : Computer Vision·GNN·NLP·ML·MLOps 전 영역에서 실전 프로젝트 경험을 가진 CTO 중심 기술팀 구성 계획.
- 검증된 그로스·사업화 경험** : 실제 스타트업에서 CAC·재구매율을 개선한 데이터 기반 그로스 경험과 AI·임팩트 분야 수상 실적으로 입증된 실행력.

팀 시너지 및 실행력

- **현장+기술 언어의 통합** : CEO·CTO 모두 축구를 깊이 이해해 '전술적 고립' 같은 현장 개념을 '볼 터치 빈도+GNN 어텐션' 같은 데이터·코드 언어로 즉시 변환 가능한 구조.
 - **공동 수상·프로젝트 경험** : AI 융합 아이디어톤·카카오 안산 임팩트 챌린지에서 함께 대상을 수상하며 문제 정의→모델링→파칭 전 과정을 검증.
 - **빠른 의사결정·실행 문화** : 소규모·고역량 팀으로 출발해, 데이터 기반으로 가설을 세우고 1~2주 단위 스프린트로 실험·피드백·개선을 반복하는 실행 문화 구축.
-

참고자료

- *Sports Analytics Market By Component (Software, Service) By Sports (Football, Cricket, Baseball, Basketball, Rugby, Others), By Geography, Size, Global Industry Trends, Forecast, Report, 2021-2030.* (n.d.). Strategic Market Research.<https://www.strategicmarketresearch.com/market-report/sports-analytics-market>
- *Sports Analytics Market worth \$4.75 billion by 2030.* (2025.08.08.). MarketsandMarkets.<https://www.marketsandmarkets.com/PressReleases/sports-analytics.asp>
- *Sports Analytics Market Size, Share & Industry Analysis, 2025 – 2032.* (2025.11.17.). Fortune Business Insights.<https://www.fortunebusinessinsights.com/sports-analytics-market-102217>
- *Football Sports Analytics Market By Component, By Deployment Mode, By Type of Data, By Application, By End User - Global Industry Outlook, Trends and Forecast 2025-2034.* (n.d.). Dimension Market Research.<https://dimensionmarketresearch.com/report/football-sports-analytics-market/>
- *Japan Sports Analytics Market Size, Share, Trends and Forecast 2026-2034.* (n.d.). IMARC Group.<https://www.imarcgroup.com/japan-sports-analytics-market>
- *2024 K리그 구단별 연봉 현황 발표.* (2024.12.30.). 한국프로축구연맹.https://www.kleague.com/news_view.do?seq=91565&category=league&orderBy=seq&viewOption=album&page=1
- *New report analyses the root causes behind failed transfer deals which have cost Premier League clubs £1.1bn since 2021.* (n.d.). Soccerex <https://soccerex.com/new-report-analyses-the-root-causes-behind-failed-transfer-deals-which-have-cost-premier-league-clubs-1-1bn-since-2021/>
- *Lead Time(리드 타임) 뜻, 의미, 계산법 / SaaS 벤치마크.* (n.d.). Re:catch.<https://www.recatch.cc/ko/blog/b2b-glossary-sales-lead-time-benchmark/>
- *B2B SaaS 비즈니스의 생존을 위해 주목해야하는 지표 두 가지.* (2022.09.08.). 러닝스푼즈.https://learningspoons.com/website/blog/detail/insight_b2bsaas-uniteconomics/