

전반부 - 질문

후반부 -> 질문 한 내용을 토대로 사업 방향.

임연호, 판교 스타트업 기업가 육성.

30-40 창업자 상대 멘토링, 교육.

k-ict 창업멘토링센터, 과학기술정보통신부, 10년,

2000 - 2011년 회사.

-----  
사업 평가

-> 명료한 몇 가지

1. 실현가능성
2. 창의성
3. 사회적 공헌

가능한 해결방식인지, 기존방식과 달리 얼마나 창의적인 발상인지, 이것이 나왔을 때 얼마나 도움을 주고 사회에 공헌할 수 있는 아이템인가?

이 세 가지가 매우 중요한 항목임.

이것도 어디까지나 사업이고, 비즈니스임.

-> 고객이 분명해야 함.

고객: 돈을 지불할 사람,

고객 / 사용자가 분리되어있는 경우가 많음.

ex. 강아지 사료.

고객이 기업, 사용자는 기업이 속한 직원.

-> 고객의 문제를 정의해야 함.

고객이 왜 비용을 지불하는가?

->

제일 먼저 표지.

1. 사업의 미션을 정의. 우리가 왜 이 사업을 하고자 하는가?

-> 오늘날 많은 기업들이 거래관계에서 esg탄소저감을 위해 노력하고 있으나  
scope 3~~~~~

2. 고객은 지금 어떤 문제가 있는가.

-> 고객문제, scope3실현 어려움, 3개정도 적어야 함. 탄소저감 ~~~~ 성과 도출 어려움.  
esg 데이터를 활용하는데 어려움이 있음. -> 사업 영역이 너무 많.

AR, GPS 등을 빼!

고객문제: 기업, 탄소저감을 통해 경쟁력을 키워야 함.

-> 그러기 위해 ESG 절감을 목표로 하는 기업의 직원들의 출퇴근만을 타겟으로 하자.

출퇴근에 따른 대중교통을 이용하거나, 자전거, 도보를 이용했을 경우를 입증해 주면,  
계산식을 넣었을 때 자동차를 넣었을 때 탄소배출량하고 저감률이 얼마인지 공식을 만들 수 있음.

기존 기획서에 기반하면

너무 광범위하고, 실현 가능성이 없어보임.

이미 직원들 출퇴근만 한다고 하더라도 충분히 친환경임.

-> <기업 출퇴근 탄소절감 친환경 인증 앱> 같이 이름을 붙여!

1. 실제 탄소저감 활동에 출퇴근 써먹을 수 있음.
  2. 소비자에게 친환경 활동을 하고 있다는 좋은 이미지를 얻을 수 있다는 이익.
- > 기업의 두 가지 이익.

고객문제가 분명해야함,

고객문제를 통해 비용을 지불했을 때 고객이 얻을 수 있는 이익이 분명해야함.

1. SCOPE 3에서는 대응 어렵다는 점
2. 실현하려고 해도 측정, 적용이 힘든 톨이 부족.
3. 이를 인증을 통해서 그 결과를 기업 활동의 이익으로 사용하는데 어려움이 있음.

해결책.

1. 기업의 임직원이 참여하는 탄소저감 캠페인을 앱을 통해서 실현함.
2. 방식은 출근과 퇴근에 관한 것을 앱에 정리하고, GPS 정보를 이용하여 출퇴근을 인증함.
3. 그렇게 누적된 데이터를 인증받아야 함. 재사용 가능토록.

서울 / 경기 지역만 해도, 기업 수가 ~~~~인데, 직원 수가 ~~~인데, 이 중에 30%만 차를 이용하지 않고 대중교통을 이용할 경우, ~~~~~탄소 배출이 이리이리 될 것.

탄소 배출권을 얻을 기업은 ~~~~~ 이익을 얻을 것임.

-> 솔루션의 가치를 부각시킴.

보고서 목차

1. 표지(제목 잘!) / 2. 미션(기여 공헌, esg 기업 경쟁력, 도심 환경) / 3. 고객문제 /
4. 솔루션(클라우드 기반 직장인 출퇴근 탄소저감 앱) / 5. 시장의 크기 (우리나라 도시지역 출퇴근 직장인 수, 도시지역 고용 기업 수, 지자체 (공무원 수 / 퍼플렉시티를 이용하는 게 좋을 듯. 데이터 소스를 알려줌.
6. 비즈니스 모델 (어떻게 우리가 수익을 올릴 것인가, 그림을 배치할 것.)  
-> 캡처 내용 참조할 것. 그리고 이 그림의 과정을 하나하나 다 서술할 것.  
수익 모델을 표로 정리해서 명시적으로 보여줄 것. (기업 회비, 연회비를 받겠다!)

## 7. 경쟁

ex. 탄소저감 솔루션중에 출퇴근에 관련된 게 있는지 찾아볼 것.

있다면 우리가 기능 중에 우월한 것을 보여주어야 함.

없다면 우리가 최초라는 것을 강조할 것.

## 8. go to market 전략 (시장이 어떻게 바뀔 것인가? 시장 진입 3년정도)

그래프로! 2020 시제품 개발 -> 2025년 ~~~ -> 2026년 ~~~~ -> 2027년 ~~~~

-> 여기에 bmw를 넣어도 됨.

캡처 화면 참조.

## 9. 성장 (growth) -> 5년으로, y축 고객사, 매출 / x축 연도,

## 10. 팀 (사업, 열정, 창업을 통해 이루고자 하는 꿈, 배경, 비전 등)

-> 창업관련해서 한 활동을 적을 것. 비전과, 꿈을 많이 적을 것.

학력 백그라운드,

## 11. 비전 프라이드 (궁극적으로는 미션이 이루어졌을 때, 무엇을 더 할 수 있는지)

-> 전 세계 기업의 출퇴근만 바꾸어도 지구 환경은 달라질 것.

친환경 출퇴근으로 지구를 살리고, 기업의 이익을 보장.

좀 더 ai를 활용하여 지능화할 수 있음.

-> 고객에게 레포트를 주어야 함. workflow를 통해 이 과정을 자동화할 수 있음.

ai의 자동 리포트 -> esg 인증 -> 받고, 이걸 인증서까지 포함해서 고객사에게 전달

<llm 기반 esg 데이터 처리 자동화>

이 모든 과정을 workflow로 만들 수 있음.

-> 수작업으로 일일이 할 필요가 없다!

: 솔루션(gps + 출퇴근 인증 + 친환경 인증) 에다가 기술개발 란을 넣어서 ai workflow기반 esg 데이터 처리 자동화 개념을 집어넣기. -> 기술 개발에 따른 가치도 있다고 주장할 수 있음.

사용자가 데이터 사용 (gps + 교통수단 + 시간 등등등)

-> ai agent가 이 데이터를 받음, 레포트 작성 -> 데이터 송신 (esg 인증기관에)

-> 인증기관에서 데이터를 확인하고 인증하고, 우리회사에 -> 우리회사가 고객사에게 보내줌

-> esg 활동에 활용 (캡처 사진 활용)