

육아 커뮤니티 및 유치원비 간편결제 플랫폼

Dingo!

서비스 소개서



1. 문제인식 (Problem)

서비스 개발 동기

학부모와 유치원의 편의를 위한 서비스 **사실상 존재하지 않아**

“ 영유아 교사의 피로절감 서비스 부재 ”

유치원 실태조사 결과

- 현재 근무 중인 교육기관에서 지속적인 업무 부담을 느낀다.
- 반복적인 서류업무로 인해 피로함을 느낀다.
- 교사 및 기관장과의 업무정보 공유에 어려움을 느낀다.

강남구 소재 유치원 교사 75명을 대상으로 설문조사를 실시한 결과

“ 영유아 자녀를 둔 엄마들의 온라인 육아 정보 습득 증가 ”

육아정보 습득 트렌드

- 20, 30대 엄마들이 SNS를 통해 육아정보를 습득하는 비중이 증가
- 오프라인 상에서의 정보 습득하는 비중은 오히려 감소

오픈서베이 육아 트렌드 리포트 2020 자료를 바탕으로

“ 교사의 피로감 및 학부모 트렌드에 따른 서비스 개발, 키워드는 ‘편의성’과 ‘전문성’ ”

개발 POINT

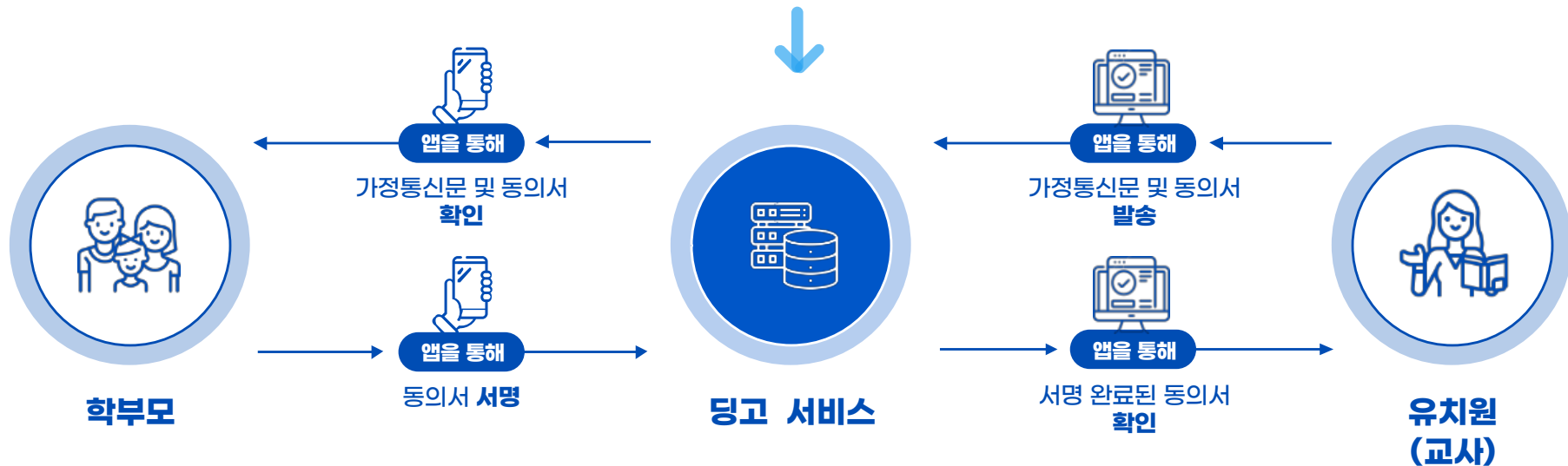
- 교사용 업무 기능 구현
- 온라인 육아 커뮤니티 서비스와 각종 편의 기능 구현
- 아동심리학 박사 등 육아 전문가의 강연, 육아 이벤트 제공

1. 문제인식 (Problem)

서비스 개발 목적 및 필요성

전문성을 갖춘 최상의 육아정보 서비스를
고객에게 신속히 제공

교사와 학부모 모두 피로와 번거로움을 해소하고
교육과 육아에 더욱 충실할 수 있도록 기여





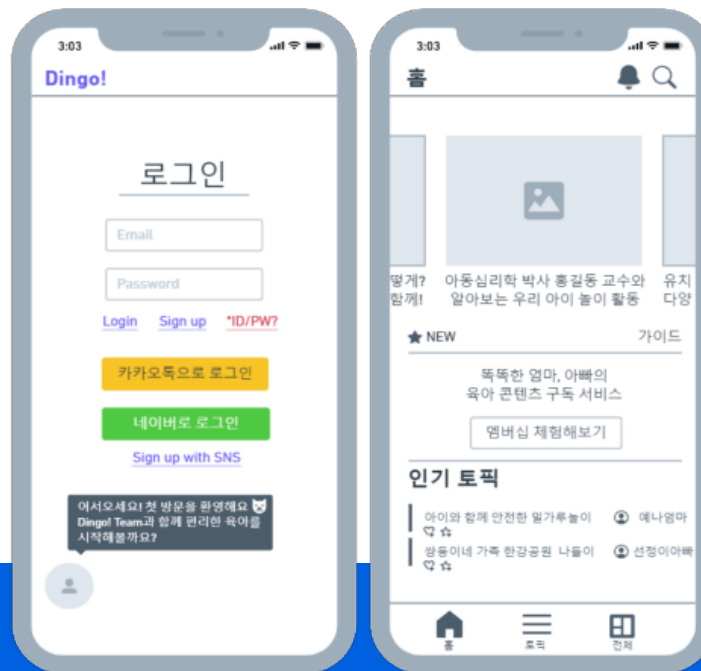
육아 커뮤니티 및 유치원비 간편결제 플랫폼

‘Dingo!’를 소개합니다.

2. Dingo 서비스 소개

육아 커뮤니티 및 유치원비 간편결제 플랫폼 Dingo!

학부모를 위한 **전문 콘텐츠**를 갖춘 **커뮤니티**



Dingo! 모바일 애플리케이션 디자인 예시

2. Dingo 서비스 소개

육아 커뮤니티 및 유치원비 간편결제 플랫폼 Dingo!

육아를 위한 편의기능



Dingo! 모바일 애플리케이션 디자인 예시

2. Dingo 서비스 소개

육아 커뮤니티 및 유치원비 간편결제 플랫폼 Dingo!

교사를 위한 업무 편의 기능

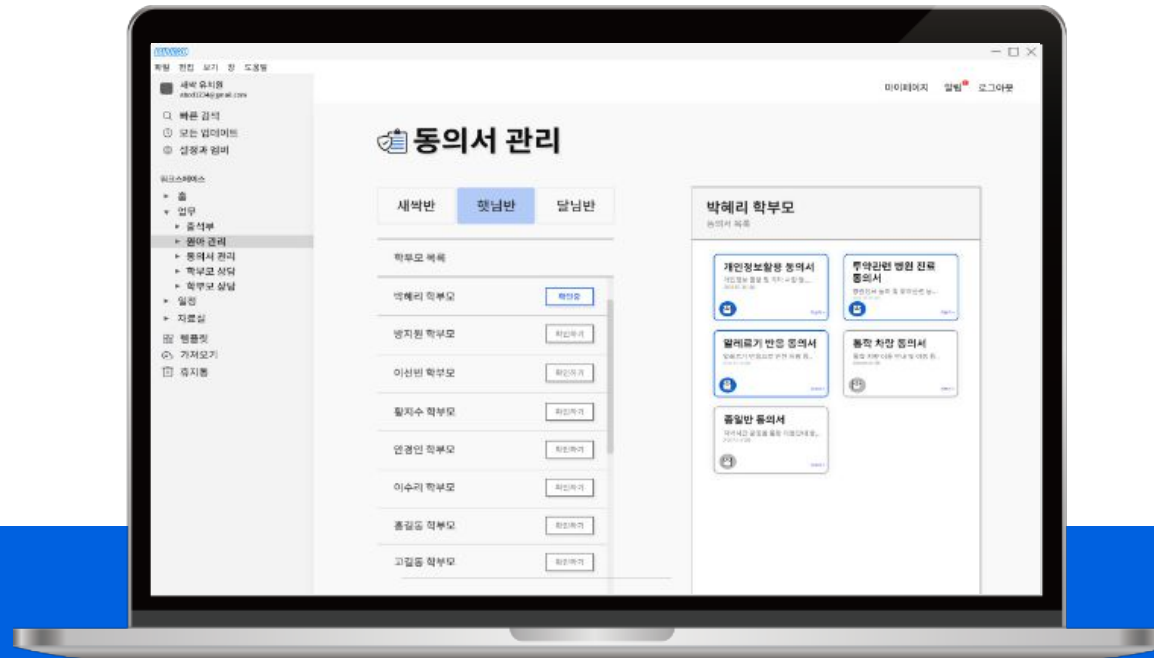


Dingo! 모바일 애플리케이션 디자인 예시

2. Dingo 서비스 소개

육아 커뮤니티 및 유치원비 간편결제 플랫폼 **Dingo!**

운영사는 **유치원에게 전자화된 별도의 업무시스템을 제공**



Dingo! 교사용 전자 업무 서비스 디자인 예시

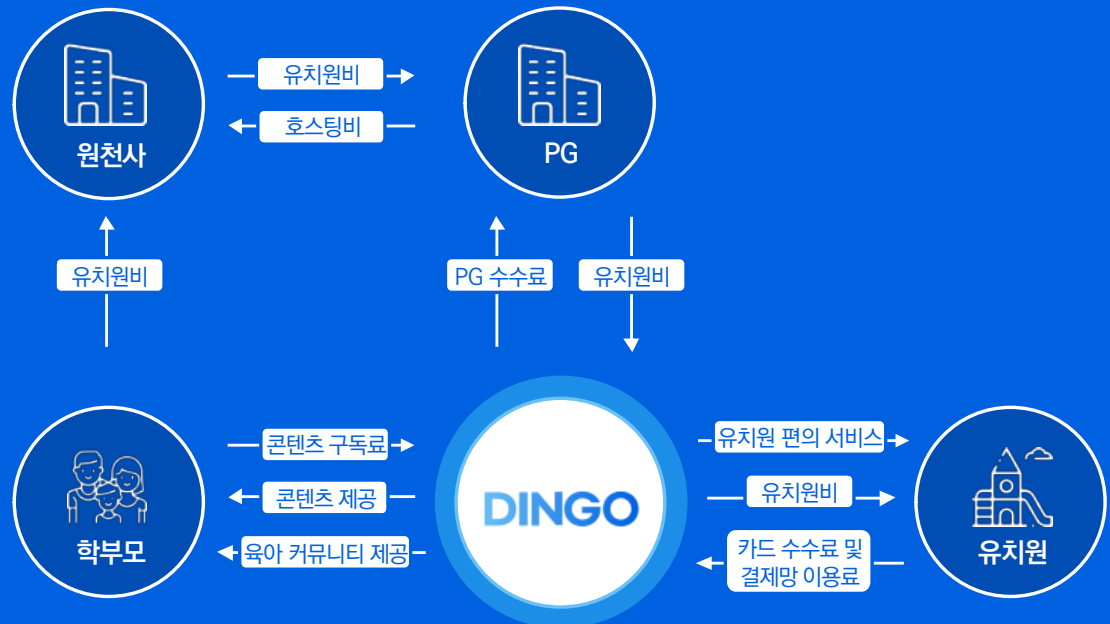
2. Dingo 서비스 소개

Dingo! 비즈니스 모델

운영사는 **구독형 방식으로** 운영될 **딩고 서비스**를 통해 **주 수익**을 얻게 된다.

Dingo 서비스 수익구조

- ① 학부모는 간편결제를 통해 유치원비를 결제한다.
- ② 원천사가 징수한 유치원비는 PG를 통해 딩고로 전달되고, 딩고는 PG 수수료를 지불하고 유치원비를 유치원에 전달한다.
- ③ 유치원비를 전달받은 유치원은 카드 수수료 및 결제망 이용료를 딩고에 지불한다
- ④ 학부모는 콘텐츠 구독료를 딩고에 결제하고 콘텐츠 및 육아 커뮤니티를 제공받는다.
- ⑤ 딩고는 플랫폼 내부에서 제공될 자체 콘텐츠 비용이나 배너광고 등을 통한 각종 수익에서 PG 수수료를 제외한 나머지도 수익으로 가지게 된다.



2. Dingo 서비스 소개

사용자의 만족을 최대화 할 수 있는 새로운 서비스



학부모

- ✔ Dingo!를 통해 알림장 및 동의서 서비스를 이용할 수 있다.
- ✔ Dingo!를 통해 육아 커뮤니티를 이용할 수 있다.
- ✔ Dingo!를 통해 놀이 활동 및 육아 강연 서비스를 이용할 수 있다.
- ✔ Dingo!를 통해 카드, 계좌 등 다양한 수단을 이용하여 간편 결제 서비스를 이용할 수 있다.



유치원

- ✔ 분실 우려가 없는 전자 동의서를 학부모에게 애플리케이션을 통해 간편하게 보낼 수 있다.
- ✔ 전자업무 서비스를 통하여 번거로운 서류 업무에 소요되는 시간을 단축시킬 수 있다.
- ✔ Dingo!를 통해 사생활 노출 우려 없이 학부모의 교육상담에 비대면으로 응할 수 있다.

2. Dingo 서비스 소개

기존 유사 서비스와의 차별점

모바일 알림장 및 동의서 서명 기능을 갖춘
모바일 알리미를 제공

학부모를 위한 전문 콘텐츠를 갖춘
커뮤니티와 육아 편의기능 제공

구분	딩고(Dingo!)	경쟁 서비스
모바일 알림장 / 동의서	<ul style="list-style-type: none"> - 알림장 / 동의서 동시 서비스 - 부분 유료 제공 	알림장 단독 서비스
육아 커뮤니티	<ul style="list-style-type: none"> - 콘텐츠 복합 플랫폼 형태로 서비스 - 무료 제공 	단독 커뮤니티 서비스 혹은 서비스하지 않음
전문가 육아 콘텐츠	<ul style="list-style-type: none"> - 놀이 활동 및 육아 강연 동시 서비스 - 부분 유료 	단독 놀이 활동 서비스
원비 간편 결제	<ul style="list-style-type: none"> - 카드, 계좌 등 다양한 수단을 통한 간편 결제 서비스 - 유료(수수료 부과) 제공 	서비스하지 않음
학부모-교사 간 상담	<ul style="list-style-type: none"> - 개인정보가 노출되지 않는 상담서비스 제공 - 무료 제공 	서비스하지 않음

3. 성장전략(Scale-up)

목표 시장 성장 가능성

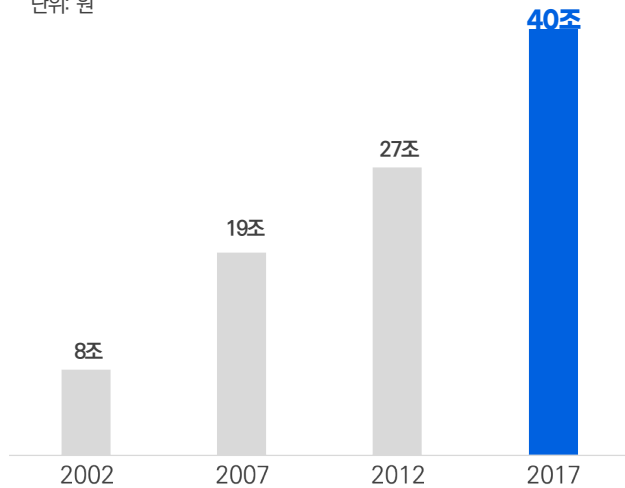
“ 어린이는 줄어드는데 **키즈산업은 괜찮을까?** ”

저출산 시대임에도 불구하고 폭발적으로 성장하고 있는 키즈산업



40조 키즈 시장 주목한 스타트업 온라인 기반사업 확대

국내 키즈산업 성장 추이
단위: 원



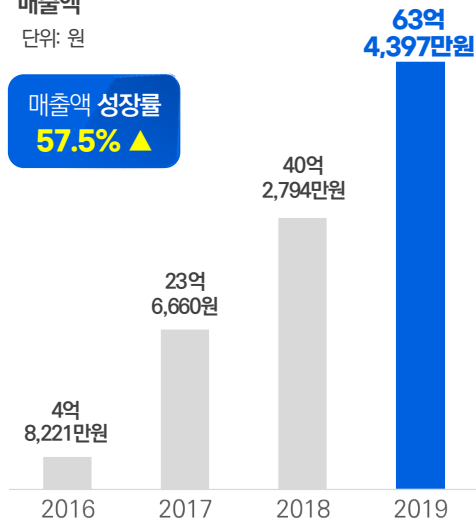
자료: KT경제경영연구소, 이베스트투자증권

폭발적으로 성장중인 키즈노트

2019년 거래액 63억 원, 영업 이익 성장률 159.9%, 누적 다운로드 100만회 돌파

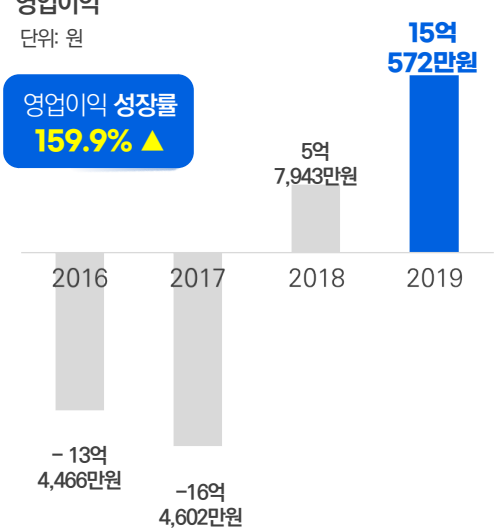
매출액
단위: 원

매출액 성장률
57.5% ▲



영업이익
단위: 원

영업이익 성장률
159.9% ▲



3. 성장전략(Scale-up)

국내외 목표시장



국내 목표시장



해외 목표시장

“
꾸준한 성장세를 보이는
비대면 모바일 서비스 시장
”

전체시장

40조 규모의 국내 키즈 시장

유효시장

비대면 모바일 서비스 부문의
96억 원 규모의 국내 키즈 시장

Core 시장

꾸준한 성장세를 보이는
비대면 모바일 서비스 시장

“
한국과 조건이 유사한
일본 시장으로 진출
”

서비스 적용의 용이성

일본은 한국과 같은 문화권에 있어 교육, IT 기술의 보편화
(인터넷 보급률 94.5%, 세계 5위), 스마트폰 보급률 등
많은 조건들이 한국과 유사하다.

미처 이루어지지 않은 전자업무와 비대면 동의서 서비스

IT기술의 발달 및 스마트폰 보급률과는 별개로, 일본에
전자업무 및 비대면 동의서 서비스가 존재하지 않는다는
점에서 타 기업보다 효과적으로 우위를 점할 수 있다.

유사한 흐름의 비대면 서비스 시장

일본의 비대면 서비스 시장은 한국과 같이 일부 정체되어
있지만, 일부 비슷한 서비스의 진출로 주목할 만큼의
성장을 이루는 중이다.

4. 팀 구성 (Team)

대표자 및 팀원의 보유역량



팀 보유 역량



인증 및 협업

직급	이름	주요 담당업무	경력 및 학력
대표	백도연	프론트 엔드 개발	<ul style="list-style-type: none"> - 부산대학교 조경학과 재학(복수전공 컴퓨터공학과) - 2020년 포레스트 청년 소셜 챌린저 수료 - 리눅스 마스터 2급 - 모바일 Application 개발 - 프리랜서(One Pos, 오늘뭐먹지 등)
이사	이청남	서비스 기획	<ul style="list-style-type: none"> - 2020년 포레스트 청년 소셜 챌린저 수료 - 서비스 기획 프리랜서
사원	김재희	백 엔드 개발	<ul style="list-style-type: none"> - 부산대학교 컴퓨터공학 재학
사원	나수빈	마케팅 및 지원	<ul style="list-style-type: none"> - 신한대학교 언론학과 졸 - 라씨엔블루 마케터 - 모임지 크라우드 펀딩 PM



ISO 9001



ISO 20000



ISO 27001



기술보증기금



창업진흥원



한국영유아교사협회

감사합니다.

