

예비창업패키지 예비창업자 사업계획서 작성 목차(안)

항목	세부항목
<input type="checkbox"/> 일반현황	- 영화&공연 통합 AI 큐레이션 플랫폼
<input type="checkbox"/> 개요(요약)	K-콘텐츠의 글로벌 인기로 문화 산업이 성장하고 있으나, 영화·공연·전시 등 장르별 예매 경로가 분산되어 소비자 접근성이 낮고 홍보 효율도 떨어지고 있다. 이를 해결하기 위해 다양한 문화 콘텐츠를 한곳에서 확인·예매할 수 있는 통합 플랫폼을 구축하고, AI 큐레이션을 통해 개인 맞춤형 추천을 제공한다. 이를 통해 소비자는 편리하고 풍부한 문화 경험을 누리고, 공급자는 효율적인 홍보와 관객 확대를 통해 수익을 높일 수 있으며, 궁극적으로 문화 콘텐츠 산업 전반의 성장과 글로벌 경쟁력 강화가 기대된다.
1. 문제 인식 (Problem)	한류 열풍과 함께 K-pop을 비롯한 다양한 K-콘텐츠가 세계적으로 주목받으며 문화 콘텐츠 산업의 성장 가능성이 크게 확대되고 있다. 그러나 영화, 콘서트, 미술관, 뮤지컬, 연극 등 각 장르별로 예매 방식이 제각각 흩어져 있어 소비자가 원하는 정보를 한눈에 확인하기 어렵고, 홍보 방식 또한 플랫폼마다 달라 특정 소비자를 제외하면 접근성이 떨어지는 것이 현실이다. 이러한 문제를 해결하기 위해 다양한 문화 콘텐츠를 한곳에서 확인하고 예매할 수 있는 통합 플랫폼을 구축하고자 한다. 이 플랫폼은 단순한 예매 기능을 넘어, AI 기반 큐레이션을 통해 사용자의 취향과 관심사에 맞는 공연과 전시를 빠르게 추천함으로써 개인화된 문화 경험을 제공한다. 또한 제작사와 기획사에는 효율적인 홍보 채널을 제공하여 관객층을 확대하고 수익성을 높일 수 있도록 지원한다. 나아가 다국어 지원과 글로벌 결제 시스템을 연동해 해외 팬덤까지 포용함으로써 K-콘텐츠의 세계적 확산에도 기여할 수 있다. 이를 통해 소비자는 편리하고 풍부한 문화 생활을 누리고, 공급자는 새로운 성장 기회를 확보하며, 궁극적으로는 문화 콘텐츠 산업 전반의 생태계가 함께 성장하는 선순환 구조를 만들어낼 수 있을 것으로 기대된다.

<p>2. 실현 가능성 (Solution)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 1단계: 기획 및 인프라 구축 (0~6개월) <ul style="list-style-type: none"> - 시장 조사 및 요구사항 분석: 주요 타깃층 (20~40대 문화 소비자, 해외 K-콘텐츠 팬) 파악 - 서비스 아키텍처 설계: 클라우드 기반 확장형 구조 설계 (AWS, Azure 등) - 데이터 수집 체계 마련: 공연·전시·영화사 등과 제휴하여 콘텐츠 API 확보 ✓ 2단계: 핵심 기능 개발 (6~12개월) <ul style="list-style-type: none"> - 통합 예매 시스템 개발: 장르별 예매 프로세스 표준화 및 UI/UX 설계 - AI 큐레이션 엔진 구축: 사용자 선호도 분석(관람 이력, 검색 패턴, 평점 기반) → 추천 알고리즘 적용 - 결제 시스템 연동: 국내외 결제 모듈 탑재(신용카드, 간편결제, 해외 결제 지원) ✓ 3단계: 베타 서비스 및 고도화 (12~18개월) <ul style="list-style-type: none"> - 베타 테스트 운영: 주요 도시(서울, 부산) 중심으로 시범 서비스 제공 - 사용자 피드백 반영: 추천 정확도 개선, UI/UX 최적화 - 글로벌 기능 확장: 다국어 지원, 해외 공연·전시 정보 연동 ✓ 4단계: 상용화 및 확산 (18개월 이후) <ul style="list-style-type: none"> - 정식 서비스 출시: 전국 단위 및 해외 시장 동시 진출 - 마케팅 및 파트너십 확대: 글로벌 K-콘텐츠 팬덤 대상 홍보, 해외 공연 기획사와 협력 - 데이터 기반 고도화: 빅데이터 분석을 통한 신규 서비스 (굿즈 판매, 팬 커뮤니티 기능 등) 추가
--	---

	<ul style="list-style-type: none"> ● 창업 아이템의 차별성 <ul style="list-style-type: none"> - 통합성: 기존 플랫폼은 영화, 공연, 전시 등 장르별로 분리되어 있으나, 본 서비스는 모든 문화 콘텐츠를 한곳에서 확인·예매할 수 있는 원스톱 플랫폼 제공. - AI 큐레이션: 단순한 예매 서비스가 아니라, 사용자 취향 기반 맞춤형 추천을 제공하여 개인화된 경험을 강화. ● 경쟁력 확보 전략 <ul style="list-style-type: none"> - 정밀한 AI 큐레이션 서비스를 제공하기 위해 알고리즘을 지속적으로 고도화하고, 다양한 문화 콘텐츠를 한곳에서 제공하는 것이 우리 앱의 핵심 경쟁력이다. 이를 강화하기 위해 콘텐츠 제공 업체와의 협업을 적극 추진하여 폭넓은 콘텐츠를 플랫폼에 입점시킬 계획이다.
3. 성장전략 (Scale-up)	<ul style="list-style-type: none"> ● 경쟁사 분석 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 인터파크 티켓 • 강점 <ul style="list-style-type: none"> - 국내 공연·뮤지컬·콘서트 예매 점유율 1위 수준 - 오랜 운영 경험으로 충성 고객층 확보 - 다양한 장르(뮤지컬, 연극, 클래식, 콘서트)에서 최대 물량 확보 - 직관적인 UI/UX와 안정적인 서버 운영 • 약점 <ul style="list-style-type: none"> - 장르별로 강세가 있으나 개인화 추천 기능 부족 - 글로벌 확장성은 제한적

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 티켓링크 • 강점 <ul style="list-style-type: none"> - 모바일 최적화된 간편 예매 프로세스 - 카드사·통신사 제휴를 통한 다양한 할인 혜택 - 스포츠 티켓(K리그, 프로야구 등) 분야에서 강세 • 약점 <ul style="list-style-type: none"> - 공연·전시 콘텐츠 다양성은 인터파크 대비 제한적 - 추천 서비스가 단순해 개인화 경험 부족 ● 수익화 모델 <ul style="list-style-type: none"> - 콘텐츠 예매 수수료 (결제 수수료) - 멤버십 구독료 (유료 콘텐츠 수입) - 광고 수익 (콘텐츠 광고, 디스플레이 광고) - 데이터, 굿즈 판매 수익 ● 자금 확보 전략 <ul style="list-style-type: none"> - AI 기술 개발 명목의 국가 지원사업 신청 및 투자 유치
4. 팀 구성 (Team)	4. 대표자 및 팀원 구성 계획 차의규 : 마케팅, 콘텐츠 공급 (CMO) 정선우 : 콘텐츠 공급, 운영책임 강수민 : 경영기획 (CEO) 정예진 : 앱 디자인

에비창업패키지 예비창업자 사업계획서

- ※ 사업계획서는 목차(1페이지)를 제외하고 15페이지 이내로 작성(증빙서류는 제한 없음)
- ※ 사업계획서 양식은 변경·삭제할 수 없으며, 추가설명을 위한 이미지(사진), 표 등은 삽입 가능
(표 안의 행은 추가 가능하며, 해당 없을 시 공란을 유지)
- ※ 본문 내 '파란색 글씨로 작성된 안내 문구'는 삭제하고 검정 글씨로 작성하여 제출
- ※ 대표자·직원 성명, 성별, 생년월일, 대학교(원)명 및 소재지, 직장명 등의 개인정보(또는 유추 가능한 정보)는 반드시 제외하거나 '○', '*' 등으로 마스킹하여 작성
[학력] (전문)학·석·박사, 학과·전공 등, [직장] 직업, 주요 수행업무 등만 작성 가능

□ 일반현황

창업 아이템명		영화&공연 등 문화 콘텐츠 AI 큐레이션 플랫폼		
산출물		어플리케이션 1개		
직업	대학생	기업(예정)명	컬처큐	
팀 구성 현황				
순번	소속원	담당업무	보유역량	구성 상태
1	강수민	CEO		
2	차의규	마케팅 홍보, 재무 CMO	마케팅 역량	
3	정선우	컨텐츠 공급, 운영책임 COO		
4	정예진	앱 디자인, 기획		

□ 창업 아이템 개요[요약]

명칭	컬처큐	범주	소프트웨어 개발업
1. 문제 인식 (Problem)	<p>한류 열풍과 함께 K-pop을 비롯한 다양한 K-콘텐츠가 세계적으로 주목받으며 문화 콘텐츠 산업의 성장 가능성이 크게 확대되고 있다. 그러나 영화, 콘서트, 미술관, 뮤지컬, 연극 등 각 장르별로 예매 방식이 제각각 흩어져 있어 소비자가 원하는 정보를 한눈에 확인하기 어렵고, 홍보 방식 또한 플랫폼마다 달라 특정 소비자를 제외하면 접근성이 떨어지는 것이 현실이다. 이러한 문제를 해결하기 위해 다양한 문화 콘텐츠를 한곳에서 확인하고 예매할 수 있는 통합 플랫폼을 구축하고자 한다. 이 플랫폼은 단순한 예매 기능을 넘어, AI 기반 큐레이션을 통해 사용자의 취향과 관심사에 맞는 공연과 전시를 빠르게 추천함으로써 개인화된 문화 경험을 제공한다. 또한 제작사와 기획사에는 효율적인 홍보 채널을 제공하여 관객층을 확대하고 수익성을 높일 수 있도록 지원한다. 나아가 다국어 지원과 글로벌 결제 시스템을 연동해 해외 팬덤까지 포용함으로써 K-콘텐츠의 세계적 확산에도 기여할 수 있다. 이를 통해 소비자는 편리하고 풍부한 문화 생활을 누리고, 공급자는 새로운 성장 기회를 확보하며, 궁극적으로는 문화 콘텐츠 산업 전반의 생태계가 함께 성장하는 선순환 구조를 만들어낼 수 있을 것으로 기대된다.</p>		
2. 실현 가능성 (Solution)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 1단계: 기획 및 인프라 구축 (0~6개월) <ul style="list-style-type: none"> - 시장 조사 및 요구사항 분석: 주요 타깃층 (20~40대 문화 소비자, 해외 K-콘텐츠 팬) 파악 - 서비스 아키텍처 설계: 클라우드 기반 확장형 구조 설계 (AWS, Azure 등) - 데이터 수집 체계 마련: 공연·전시·영화사 등과 제휴하여 콘텐츠 API 확보 ✓ 2단계: 핵심 기능 개발 (6~12개월) <ul style="list-style-type: none"> - 통합 예매 시스템 개발: 장르별 예매 프로세스 표준화 및 UI/UX 		

	<p>설계</p> <ul style="list-style-type: none"> - AI 큐레이션 엔진 구축: 사용자 선호도 분석(관람 이력, 검색 패턴, 평점 기반) → 추천 알고리즘 적용 - 결제 시스템 연동: 국내외 결제 모듈 탑재(신용카드, 간편결제, 해외 결제 지원) <p>✓ 3단계: 베타 서비스 및 고도화 (12~18개월)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 베타 테스트 운영: 주요 도시(서울, 부산) 중심으로 시범 서비스 제공 - 사용자 피드백 반영: 추천 정확도 개선, UI/UX 최적화 - 글로벌 기능 확장: 다국어 지원, 해외 공연·전시 정보 연동 <p>✓ 4단계: 상용화 및 확산 (18개월 이후)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 정식 서비스 출시: 전국 단위 및 해외 시장 동시 진출 - 마케팅 및 파트너십 확대: 글로벌 K-콘텐츠 팬덤 대상 홍보, 해외 공연 기획사와 협력 - 데이터 기반 고도화: 빅데이터 분석을 통한 신규 서비스 (굿즈 판매, 팬 커뮤니티 기능 등) 추가 <p>● 창업 아이템의 차별성</p> <ul style="list-style-type: none"> - 통합성: 기존 플랫폼은 영화, 공연, 전시 등 장르별로 분리되어 있으나, 본 서비스는 모든 문화 콘텐츠를 한곳에서 확인·예매할 수 있는 원스톱 플랫폼 제공. - AI 큐레이션: 단순한 예매 서비스가 아니라, 사용자 취향 기반 맞춤형 추천을 제공하여 개인화된 경험을 강화. <p>● 경쟁력 확보 전략</p> <ul style="list-style-type: none"> - 정밀한 AI 큐레이션 서비스를 제공하기 위해 알고리즘을 지속적으로 고도화하고, 다양한 문화 콘텐츠를 한곳에서 제공하는 것이 우리 앱의 핵심 경쟁력이다. 이를 강화하기 위해 콘텐츠 제공 업체와의 협업을 적극 추진하여 폭넓은 콘텐츠를 플랫폼에 입점시킬 계획이다.
--	--

3. 성장전략 (Scale-up)	<ul style="list-style-type: none"> ● 경쟁사 분석 ✓ 인터파크 티켓 • 강점 <ul style="list-style-type: none"> - 국내 공연·뮤지컬·콘서트 예매 점유율 1위 수준 - 오랜 운영 경험으로 충성 고객층 확보 - 다양한 장르(뮤지컬, 연극, 클래식, 콘서트)에서 최대 물량 확보 - 직관적인 UI/UX와 안정적인 서버 운영 • 약점 <ul style="list-style-type: none"> - 장르별로 강세가 있으나 개인화 추천 기능 부족 - 글로벌 확장성은 제한적 ✓ 티켓링크 • 강점 <ul style="list-style-type: none"> - 모바일 최적화된 간편 예매 프로세스 - 카드사·통신사 제휴를 통한 다양한 할인 혜택 - 스포츠 티켓(K리그, 프로야구 등) 분야에서 강세 • 약점

	<ul style="list-style-type: none"> - 공연·전시 콘텐츠 다양성은 인터파크 대비 제한적 - 추천 서비스가 단순해 개인화 경험 부족 <ul style="list-style-type: none"> ● 수익화 모델 <ul style="list-style-type: none"> - 콘텐츠 예매 수수료 (결제 수수료) - 멤버십 구독료 (유료 콘텐츠 수입) - 광고 수익 (콘텐츠 광고, 디스플레이 광고) - 데이터, 굿즈 판매 수익 ● 자금 확보 전략 <ul style="list-style-type: none"> - AI 기술 개발 명목의 국가 지원사업 신청 및 투자 유치
4. 팀 구성 (Team)	4. 대표자 및 팀원 구성 계획 차의규 : 마케팅, 콘텐츠 공급 (CMO) 정선우 : 콘텐츠 공급, 운영책임 강수민 : 경영기획 (CEO) 정예진 : 앱 디자인

1. 문제 인식 (Problem)_창업 아이템의 필요성

※ 개발하고자 하는 창업 아이템의 국내·외 시장 현황 및 문제점 등의 제시
문제 해결을 위한 창업 아이템의 개발 필요성 등 기재_개발 아이템 소개

1. 국내외 시장의 문제점

■ **현황:** K-콘텐츠 산업은 2022년 기준 매출액 약 151조 원, 수출액 132억 달러를 돌파하는 등 폭발적인 성장을 거듭하고 있습니다. (검색 결과) 이와 함께 영화, 공연, 전시 등 관련 소비 시장도 매우 큼니다.

■ 문제점 1: 극심한 플랫폼 파편화 (Consumer Pain-Point)

- 사용자의 지적대로, 소비자는 *****정보의 섬*****에 갇혀있습니다.
- **영화**는 CGV, 메가박스, 롯데시네마 등 멀티플렉스 앱으로 분산되어 있습니다.
- **공연/뮤지컬**은 인터파크, 예스24, 멜론티켓 등이 각기 다른 공연을 독점 배급하는 경우가 많습니다.
- **전시/미술관**은 네이버 예약이나 현장 예매, 혹은 개별 웹사이트에 의존합니다.
- 이로 인해 소비자는 원하는 콘텐츠를 찾기 위해 **여러 앱을 설치하고, 각기 다른 ID와 결제 정보를 관리**해야 하는 높은 '정보 탐색 피로도'를 겪고 있습니다.
-

■ 문제점 2: 비효율적인 홍보 및 플랫폼 종속 (Supplier Pain-Point)

- 제작사와 기획사는 홍보를 위해 각 플랫폼에 개별적으로 접촉하고, 각기 다른 수수료와 광고 정책을 감당해야 합니다.
- 특히 **중소 기획사의 우수한 콘텐츠**는 대형 플랫폼의 마케팅 경쟁에서 밀려 관객에게 노출될 기회조차 얻기 힘든 '접근성'의 문제가 발생합니다.

*국외 시장 (Global Market)

- **현황:** K-콘텐츠 수출액은 매출액보다 더 가파르게 성장하며(검색 결과), K-팝 콘서트, 팬미팅, 영화에 대한 글로벌 팬덤의 수요가 폭발적입니다.

■ **문제점 1: '구매의 절벽'에 가로막힌 해외 팬덤 (Global Consumer Pain-Point)**

- 글로벌 팬들이 K-콘텐츠를 소비(예매)하고 싶어도, 대부분의 국내 플랫폼은 "구매의 장벽"이 너무 높습니다.
- 언어 장벽: 대부분의 예매 사이트가 한국어 중심으로 운영됩니다. (검색 결과)
- 'K-본인인증': 회원가입 시 한국 휴대폰 번호를 기반으로 한 본인인증(K-본인인증)을 요구하여 외국인은 가입 자체가 불가능합니다. (검색 결과)
- 결제 시스템: 페이팔(PayPal)이나 해외 신용카드 결제를 지원하지 않는 경우가 많아, 결제 단계에서 이탈하게 됩니다. (검색 결과)

■ **문제점 2: 수요-공급의 불일치와 수익성 악화 (Industry Pain-Point)**

- 이러한 '구매 장벽' 때문에 막대한 글로벌 수요가 **불법 암표 시장이나 대행 구매 서비스**로 흘러 들어가고 있습니다.
- 이는 제작사/기획사의 공식적인 수익으로 연결되지 못하며, 산업 전체의 투명성과 수익성을 저해하는 심각한 문제입니다.

2. 창업의 필요성

- 소비자 측면 (가치: 발견의 즐거움) 파편화된 예매 정보를 한곳에 모으는 '편의성' 제공을 넘어섭니다. AI 큐레이션을 통해 소비자는 수동적으로 정보를 '검색'하는 대신, 자신의 취향에 맞는 새로운 K-콘텐츠를 '발견'하는 개인화된 문화 경험을 누릴 수 있게 됩니다. (검색 결과 - AI 큐레이션은 사용자 리텐션에 필수적)
- 공급자 측면 (가치: 효율적 확장) 공급자에게는 통합된 타겟 마케팅 채널'이 필요합니다. 플랫폼에 축적된 사용자 데이터를 기반으로, 자신의 콘텐츠에 가장 관심 있을 잠재 관객(국내/해외)에게 정확하게 홍보할 수 있는 효율적인 채널을 제공받아야 합니다.
- 산업 측면 (가치: 글로벌 게이트웨이) 가장 시급하고 중요한 필요성입니다. 'K-본인인증'과 '결제 장벽'을 허문 ****K-콘텐츠의 공식 글로벌 창구(Gateway)****가

절실합니다. 이 아이템은 해외 팬덤의 폭발적인 수요를 산업 생태계 안으로 정식 흡수하여, K-콘텐츠의 세계적 확산을 가속화하고 막대한 부가가치를 창출할 핵심 인프라가 될 수 있습니다.

2. 실현 가능성 (Solution)_창업 아이템의 개발 계획

※ 아이디어를 제품·서비스로 개발 또는 구체화 하고자 하는 계획(사업기간 내 일정 등)
개발 창업 아이템의 기능·성능의 차별성 및 경쟁력 확보 전략
정부지원사업비 집행 계획 기재

■ 사업추진일정

단계	추진 기간	핵심 목표	주요 추진 내용
1 단계	0 ~ 6 개월	기획 및 인프라 구축	시장 조사 및 요구사항 분석 (주요 타깃층 파악) 클라우드 기반 확장형 서비스 아키텍처 설계 콘텐츠 제공사(공연·전시·영화) 제휴 및 API 확보
2 단계	6 ~ 12 개월	핵심 기능 개발	장르별 예매 프로세스 표준화 및 UI/UX 설계, 사용자 선호도 분석 기반 AI 큐레이션 엔진 구축, 국내외 통합 결제 시스템 연동
3 단계	12 ~ 18 개월	베타 서비스 및 고도화	주요 도시(서울, 부산) 중심 시범 서비스(베타 테스트) 운영, 사용자 피드백 반영 (추천 정확도, UI/UX 최적화), 다국어 지원 및 해외 콘텐츠 정보 연동 등 글로벌 기능 확장
4 단계	18 개월 이후	상용화 및 확산	전국 단위 및 해외 시장 정식 서비스 동시 출시, 글로벌 팬덤 대상 마케팅 및 해외 기획사 파트너십 확대, 빅데이터 분석 기반 신규 서비스(굿즈, 커뮤니티 등) 추가

항목	비중	금액	주요 사용처 및 설명
2. 외주용역비	40% ~ 50%	2,000 ~ 2,500만 원	가장 핵심적인 비용. AI 모델 연동, 서버 및 API 개발 등 MVP의 핵심 기능을 구현하는 데 사용됩니다. 명확한 기획(요구사항 정의서)을 바탕으로 유능한 프리랜서나 소규모 팀을 구하는 것이 중요합니다.
5. 인건비	15% ~ 20%	750 ~ 1,000만 원	플랫폼 직원 채용은 어렵습니다. UI/UX 디자인, 보조 개발 등 단기 프로젝트 계약 기반의 파트타임 인력 활용을 추천합니다. (3~4개월 계약)
9. 광고선전비	15%	750만 원	초기 타겟 고객에게 서비스를 알리는 최소한의 비용. SNS 콘텐츠 제작 및 광고, 마이크로 인플루언서 활용 등 저비용 고효율 채널에 집중합니다.
3. 기계장치비	5%	250만 원	개인 장비를 최대한 활용하고, 클라우드 서버(AWS, GCP 등) 초기 크레딧을 활용하여 비용을 최소화합니다. 꼭 필요한 테스트용 스마트폰 1~2대 구입 비용입니다.
4. 무형자산 취득비	3%	150만 원	서비스명 상표권 출원 비용으로 우선 사용합니다. 특허는 비용이 많이 들므로 MVP 검증 후 고려하는 것이 좋습니다.
6/8/10. 기타 경비	7%	350만 원	창업활동비(월 50만 원 x 6개월=300만), 앱마켓 등록 수수료, 소규모 자문 비용 등
예비비	5%	250만 원	필수 항목, 예상치 못한 개발 이슈, 추가 비용 발생에 대비하기 위한 자금입니다.
합계	100%	5,000만 원	

3. 성장전략 (Scale-up)_사업화 추진 전략

※ 경쟁제품·경쟁사 분석, 창업 아이템의 목표 시장 진입 전략 등 기재

창업 아이템의 비즈니스 모델(수익화 모델), 사업 확장을 위한 투자유치(자금확보) 전략
사업 전체 로드맵(일정)과 중장기적 사회적 가치 도입계획

- 환경 : 폐기물 배출 감소, 재활용 확대, 친환경 원료 개발, 에너지 절감 등 환경보호 노력
- 사회 : 지역사회 교류, 사회 환원, 인권, 평등, 다양성 존중 등 사회적 책임경영 노력
- 지배구조 : 윤리경영, 상호 존중 조직문화 구축, 근로 환경 개선 등의 투명 경영 노력

1. 수익모델

□ 핵심 수익 (B2C): 예매 중개 수수료

- 플랫폼을 통해 발생하는 모든 티켓 예매(영화, 공연, 전시) 건당 일정 비율(%) 또는 일정액(원)의 수수료를 부과합니다. (가장 기본적이고 안정적인 수익원)

□ 핵심 수익 (B2B): 광고 및 프로모션

- 제작사/기획사가 특정 관객층(AI 분석 기반)에게 자신들의 콘텐츠를 효과적으로 노출할 수 있는 타겟 광고 상품을 판매합니다. (예: 메인 배너, AI 추천 목록 상단 노출)

□ 확장 수익 (B2B): 데이터 솔루션 판매

- 플랫폼에 축적된 예매/검색 데이터를 비식별화 및 통계 분석하여, "K-콘텐츠 산업 트렌드 리포트", "잠재 관객 분석 데이터" 등을 기획사나 투자사에 유료로 제공합니다.

□ 확장 수익 (B2C): 커머스 연계 (4단계 이후)

- 콘텐츠(공연, 전시)와 연관된 공식 굿즈(MD)를 플랫폼 내에서 바로 구매할 수 있는 커머스 기능을 도입하고, 판매 수수료를 확보합니다..

□ 미래 수익 (B2C): 프리미엄 멤버십

- 특정 공연 선예매 기회, 예매 수수료 면제, 독점 콘텐츠 제공 등을 묶은 유료 구독형 멤버십 모델을 도입합니다.

2. 자금확보 전략

□ Seed 단계 (0~6개월: 기획 및 인프라 구축)

- 자금 용도: MVP(최소 기능 제품) 개발을 위한 초기 인건비, 법인 설립 비용, 클라우드 서버비.
- 투자 유치: 엔젤 투자자, 정부 지원 사업(예: 예비창업패키지, TIPS), 액셀러레이터(AC) 시드 투자를 유치합니다.

□ **Series A (12~18개월: 베타 서비스 및 고도화)**

- **자금 용도:** AI 큐레이션 엔진 고도화, 정식 서비스 마케팅 비용, 핵심 인력(AI 엔지니어, 마케터) 채용, 콘텐츠 제공사 제휴 확대.
- **투자 유치:** 베타 테스트에서 확보한 초기 사용자 데이터(가입자 수, 재방문율, 초기 매출)를 바탕으로 미디어/콘텐츠/플랫폼 전문 벤처캐피탈(VC)로부터 투자를 유치합니다.

□ **Series B 이후 (18개월 이후: 상용화 및 확산)**

- **자금 용도:** 대규모 글로벌 마케팅, 영화 시장 진입, 신규 사업(커머스, 커뮤니티) 개발, 해외 지사 설립.
- **투자 유치:** 국내외 대형 VC 및 전략적 투자자(SI) (예: 대형 엔터테인먼트사, 글로벌 티켓팅 플랫폼, 통신사 등)로부터 대규모 투자를 유치하여 시너지를 도모합니다.

4. 팀 구성 (Team)_대표자 및 팀원 구성 계획

※ 성명, 성별, 생년월일, 출신학교, 소재지 등의 개인정보(유추가능한 정보)는 삭제 또는 마스킹
[학력] (전문)학·석·박사, 학과·전공 등, [직장] 직업, 주요 수행업무 등만 작성 가능

- ※ 대표자 보유 역량(경영 능력, 경력·학력, 기술력, 노하우, 인적 네트워크 등) 기재
 - * 역량 : 창업아이템을 개발 또는 구체화할 수 있는 능력
 - * 유사 경험, 정부 지원사업 수행 이력, 관련 교육 이수 현황, 관련 수상 실적 등 포함
- ※ 팀에서 보유 또는 보유할 예정인 장비·시설, 직원 역량(경력·학력, 기술력, 노하우 등) 기재
- ※ 협약기간 내 채용 예정인 인력에 대해서 기재
- ※ 제품·서비스 개발 및 구체화 등과 관련하여 협력(또는 예정)인 파트너, 협력 기관(기업) 등 역량과 주요 협업(협력)내용 등 기재

팀 구성 현황				
순번	소속원	담당업무	보유역량	구성 상태
1	강수민	CEO		
2	차의규	마케팅 홍보, 재무 CMO	마케팅 역량	
3	정선우	컨텐츠 공급, 운영책임 COO		
4	정예진	앱 디자인, 기획		