



SleepPod 프로젝트

바쁜 일상 속, 가장 깨끗하고 안전한 휴식을
설계하다

김무진,이이연,원성연

목차

01

사업 요약서

03

해결책

05

상품 및 서비스 핵심 기능

07

비즈니스 모델

02

문제 정의

04

시장 규모

06

경쟁사 분석 및 포지셔닝

08

재무 흐름

사업 요약서

SleepPod



대학가·도심 단기 수면·휴식 전문 서비스



기존 휴식 공간의 단점 해소: 1인 독립 휴식공간(소형 침대) 및 프리미엄 베드룸 제공



대학생 공강 시간 및 이동 패턴에 최적화된 시간 단위 이용



무인 결제 시스템과 직원 1명 상주(반무인) 운영으로 효율성 및 청결 유지



목표: 대학생과 젊은 직장인을 위한 '짧지만 확실한 회복' 휴식 인프라 구축



Key takeaway: "짧고 확실한 휴식"

문제 정의: 현대인의 휴식 부족

과도한 스트레스와 바쁜 일정으로 휴식과 수면의 질이 저하되고 있습니다.



휴식 공간의 위생 및 프라이버시 부족

공공장소에서 청결하고 개인적인 휴식처를 찾기 어렵습니다



짧은 휴식의 비효율성

점심·공강 등 짧은 휴식 수요 증가, 개인의 수면 습관에 맞는 접근성 높은 솔루션 필요



모텔·찜질방은 비용·심리적 부담·위생 문제

기존 대안 공간은 비용, 심리적 부담, 위생 문제 등 여러 단점이 있습니다.



부적합한 휴식 환경

학교 도서관의 빈백은 항상 만석이며, 많은 학생이 책상 위에 엎드려 불편하게 취침



공간 부족

점심·공강 시간에 쉴 공간이 없어, 쏴카를 빌려 잠을 자는 직장인까지 등장



높아지는 단기 회복 니즈

외부활동이 많은 학생·직장인들은 '잠깐이라도 제대로 쉬고 싶은' 욕구가 커짐

Key takeaway: 슬립포드는 위생적이고 효율적인 맞춤형 휴식 공간을 제공합니다.

슬립포드(SleepPod) 사업 해결책

슬립포드는 효율적이고 안전한 무인 잠카페 서비스로 휴식의 질을 개선합니다.



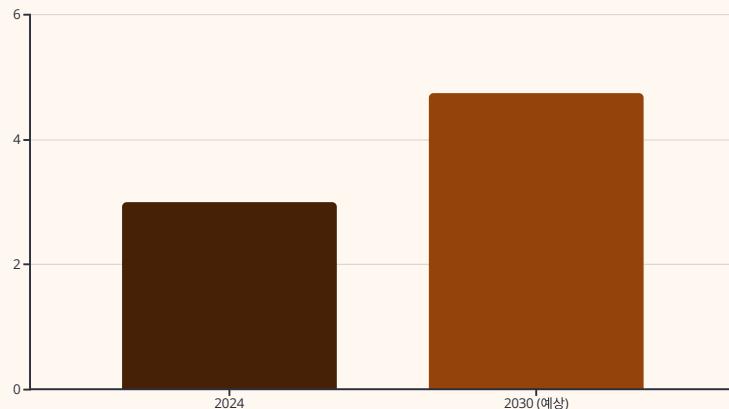
효율적인 짧은 휴식

맞춤형 수면 환경

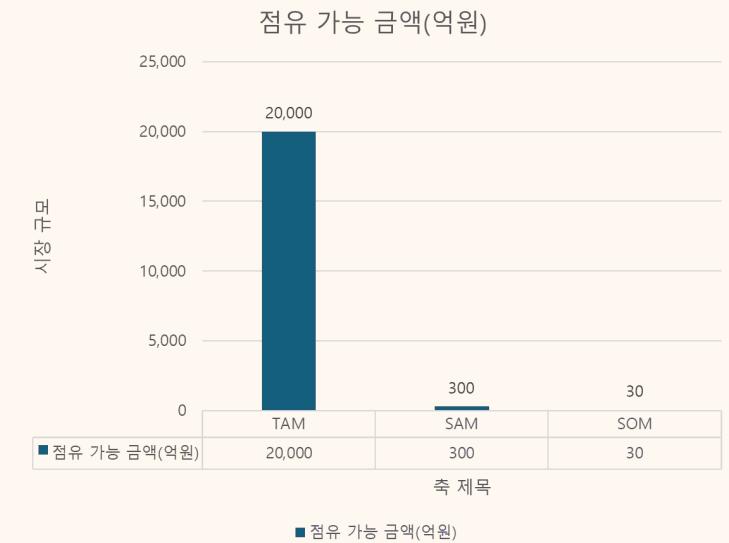
Key takeaway: 슬립포드는 현대인의 휴식 문제를 해결하는 차별화된 솔루션입니다.

성장하는 국내 수면·휴식 시장 시장규모

한국은 '짧고 효율적인 휴식 공간'에 대한 수요가 급증하는 고성장 시장입니다.



국내 수면·휴식 시장은 2030년 5조 원 규모로 성장 예상



TAM(총잠재시장) (3조원)기준 국내에서 서비스 가능 시장의 금액은 300억원, 획득 가능 시장은 30억원으로 추정

- 낮잠 카페·무인 휴식 공간 시장 연평균 12% 이상 성장
- 무인 서비스 + 휴식 공간 수요 40% 증가 (2020~2024년)
- 직장인 70%, 학생 61%가 짧은 휴식의 필요성 공감
- TAM (총잠재시장):** 글로벌 웰니스·수면 시장 약 2022년 기준 5.6조→2027년에는 8.5조로 성장 예상
- [\[미리보기\] 2024 한국 웰니스 보고서 | KB의 생각](#)



- SAM (서비스 가능 시장):** 국내 도심형 단기 휴식 시장 약 300억 원/년
- 국내 수면·슬립테크 시장은 약 3조 원 규모로 추정
- 수면카페·캡슐호텔 등 단기 휴식 서비스 비중을 1% 내외로 가정 → 약 300억 원/년
- SOM (획득 가능 시장):** 서울시 내 초기 점유 가능 시장 약 30억 원/년
- SAM 중에서 서울시에서 실제로 확보 가능한 시장
- 서울시 직장인·대학생 등 핵심 고객군 약 300만 명
- 이 중 3%가 월 1.5회 이용한다고 가정
- $300\text{만} \times 3\% \times 1.5\text{회}/\text{년} \times 10,000\text{원} \approx 30\text{억 원}/\text{년}$

Key takeaway: 슬립포드는 급성장하는 국내 휴식 시장에 최적화된 무인 솔루션입니다.

상품 및 서비스 핵심 기능

슬립포드는 차별화된 기능으로 고품질 수면 및 휴식 경험을 제공합니다.



고급 방음 시설

외부 소음 완벽 차단으로
깊은 수면 유도



서라운드 헤드셋

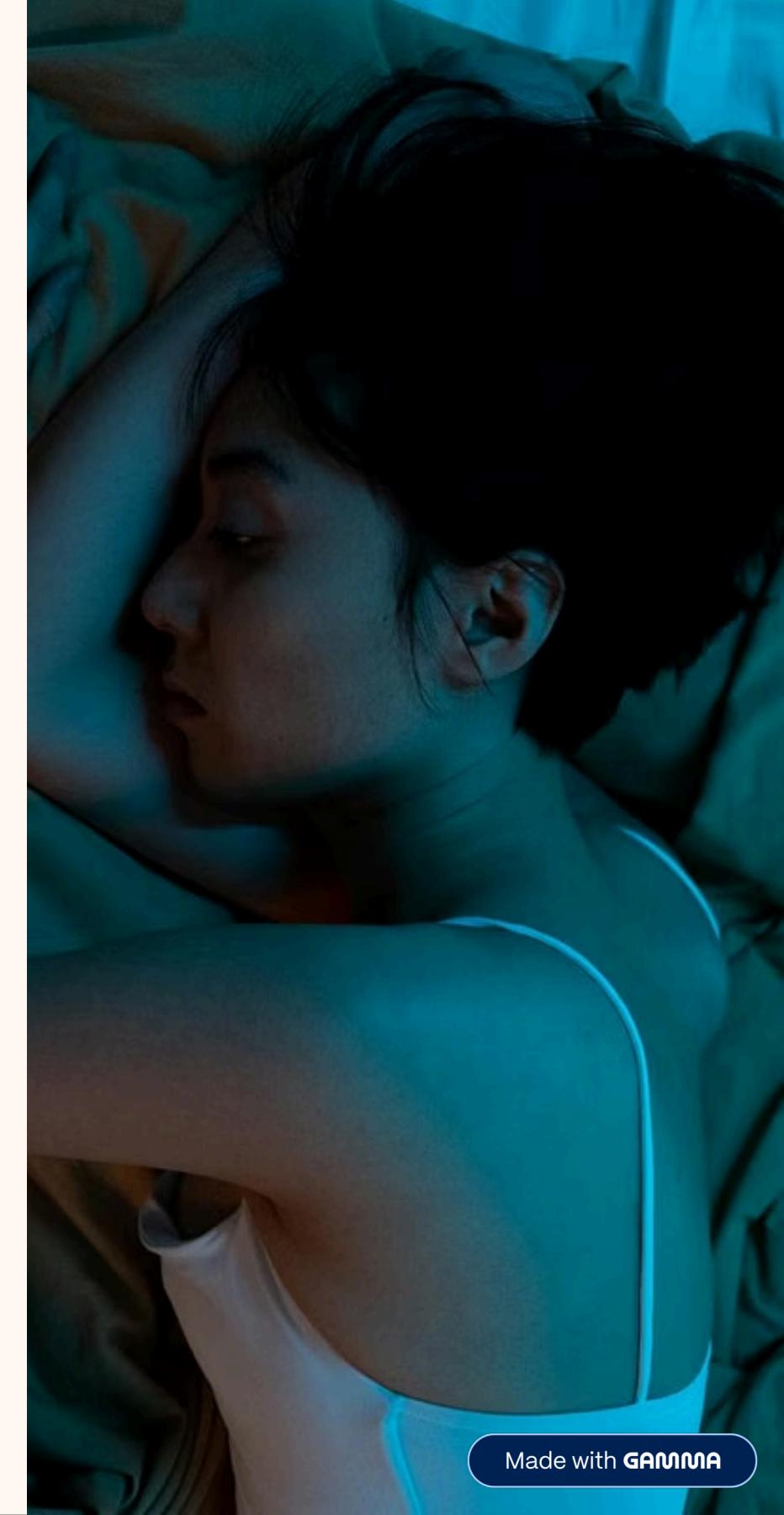
수면 유도 음악, 백색 소음
등 개인화 된 사운드



소규모 카페 서비스

휴식 후 가벼운 음료와 스
낵 제공

Key takeaway: **방음, 개인 음향, 카페**를 통해 기존 수면 카페의 단점을 보완합니다.



경쟁자 분석 및 포지셔닝

슬립포드는 시간당 고품질 휴식 경험을 합리적인 가격에 제공합니다.



초기 시장 및 경쟁 환경

국내 수면카페 시장 **초기 단계**로 경쟁사 데이터가 부족합니다. 주요 경쟁사는 쉼스토리(강남), 나비잠 안마의자(체인점), 미스터 힐링 등이며, 만화카페, 피시방 등 대체제도 고려하고 있습니다.



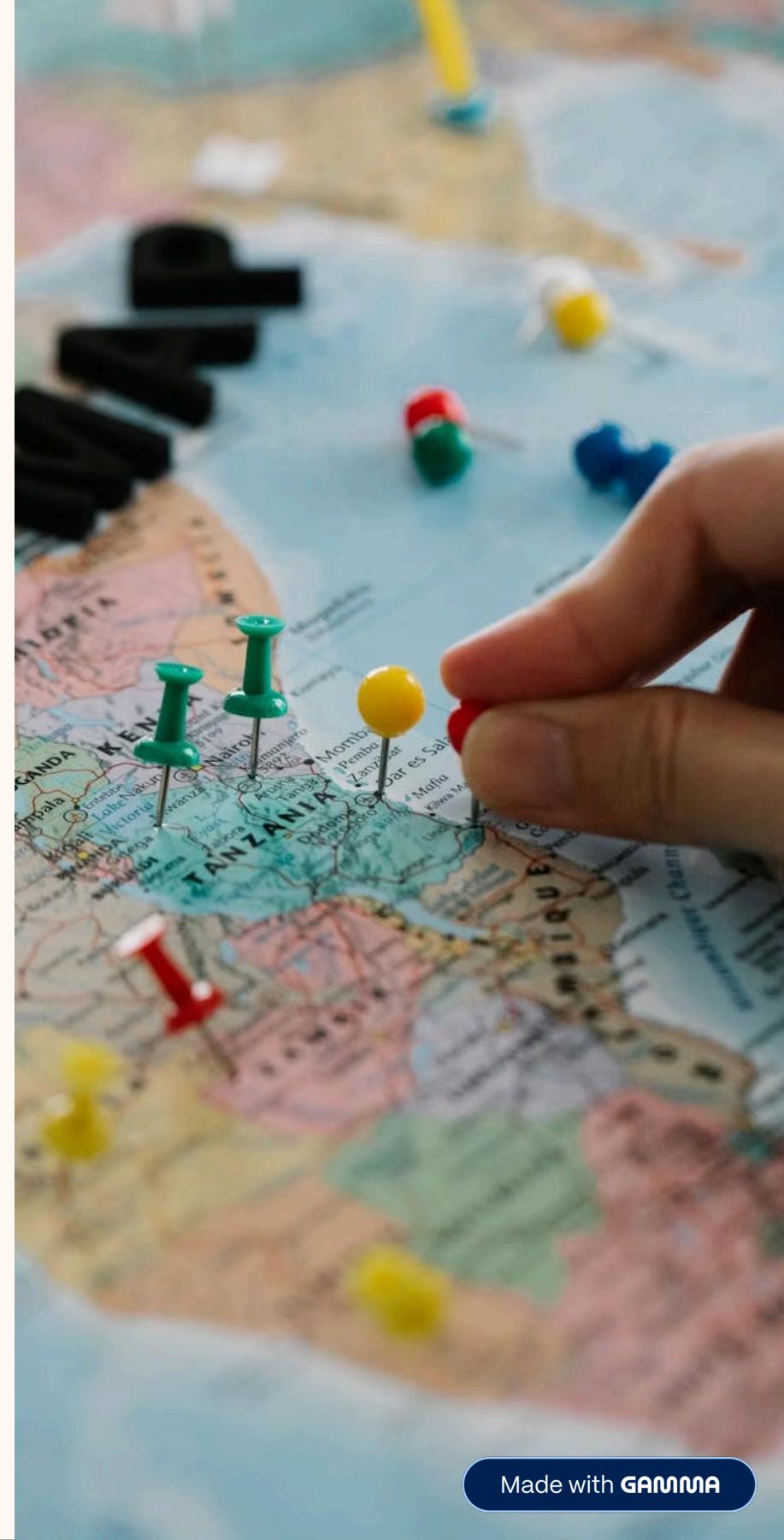
기존 수면 카페

기존 수면카페는 '꿀잠'처럼 휴식 중심이며, 시간제 또는 정액제 요금으로 운영됩니다.



슬립포드의 차별화 전략

슬립포드는 **수면 시설 + 소규모 카페**를 결합하여 고품질 수면 경험과 편안한 카페 서비스를 동시에 제공하며 시장에서 독보적인 위치를 차지합니다.



경쟁사 상세 분석_직접 경쟁사 분석



강남 쉼스토리(수면캡슐형)

장점: 단기 휴식 특화

단점: 완전 무인 → 청소 지연·위생 불신, 협소한 캡슐 공간

시사점: 위생·회전율·공간 쾌적성이 핵심 경쟁력



홍대 나비잠안마의자

장점: 간편한 휴식

단점: 오픈좌석 → 프라이버시 부족, 숙면용 아님

시사점: 독립공간·조용한 환경의 필요성

대체재 분석

→ 만화카페

소음 높고 위생 편차 큼 → 숙면 불가

→ 카페·스터디카페

누울 수 없음 / 소음 영향 → 짧은 회복 어려움

→ 학교 도서관·빈백존

만석·공간 부족 / 엉드려 수면 → 회복 효율 낮음

→ 차 안·쏘카 취침

좁고 불편하며 계절·안전 문제 → 휴식 환경 최악

Key takeaway: 슬립포드는 위생, 프라이버시, 공간 쾌적성에서 모든 경쟁사와 대체재를 압도합니다.

포지셔닝



타겟 고객

대학생 및 근방 일정이 많은 바쁜 전문가를 우선적으로 포지셔닝합니다.



전략적 위치

회기역 상권가 기준, 유동인구가 많은 최적의 상업 지구에 자리 잡습니다.

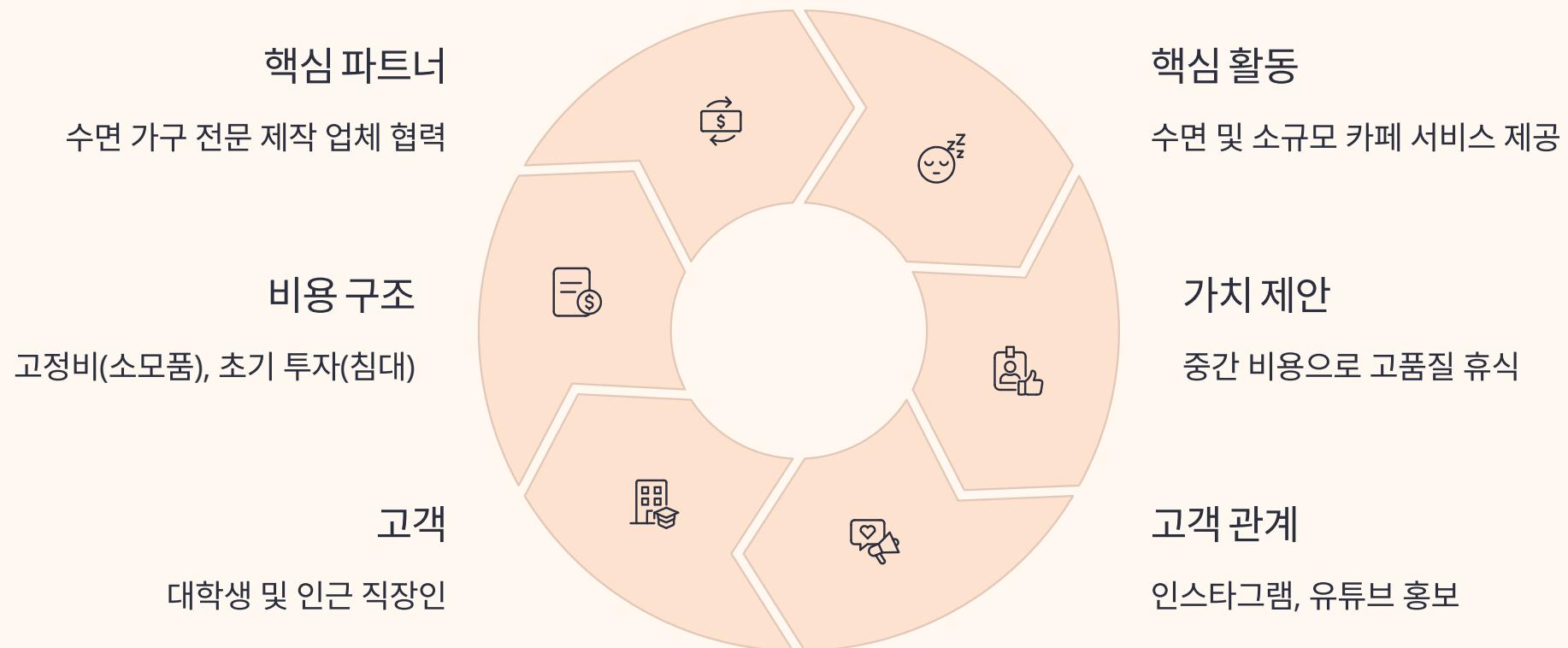


사업성 분석

25평~36평 임대 시 보증금 2.5억~5억, 월세 170만원~250만원으로 추정 됩니다.

비즈니스 모델

슬립포드는 효율적인 운영과 고객 중심 서비스로 수익을 창출합니다.



Key takeaway: 전략적 파트너십과 효율적인 마케팅으로 고객 가치를 극대화합니다.

재무 흐름

슬립포드는 견고한 재무 계획으로 안정적인 성장을 목표합니다.

손익계산서 (2026.11.26)

- 매출액: 14,000,000원
- 매출원가: 3,000,000원
- 매출총이익: 11,000,000원
- 판매관리비: 2,000,000원
- 영업이익: 9,000,000원
- 초기투자비용: 5,500,000원
- 기타비용: 1,500,000원
- 법인세비용: 500,000원
- 당기순이익: 1,500,000원

자금 사용 목적 및 계획



- 초기 투자 (시설, 장비): 인테리어 및 수면 공간 구축
- 운영 초기 (인건비, 마케팅): 초기 집중 홍보
- 안정화 단계 (유지보수, 확장): 매출 재투자

Key takeaway: 초기 투자를 통한 인프라 구축 후, 안정적 운영과 재투자로 성장을 지속합니다.

감사합니다.