

# 주간창업일기

아이템 발굴 및 문제 정의 분석

2022215413 이이연

# 목차

## 2주차: 아이템 발굴 과정

- 경험·취미·외부정보에서 어떻게 아이디어를 도출했는지 정리

## 3주차: 문제의 현상 & 본질

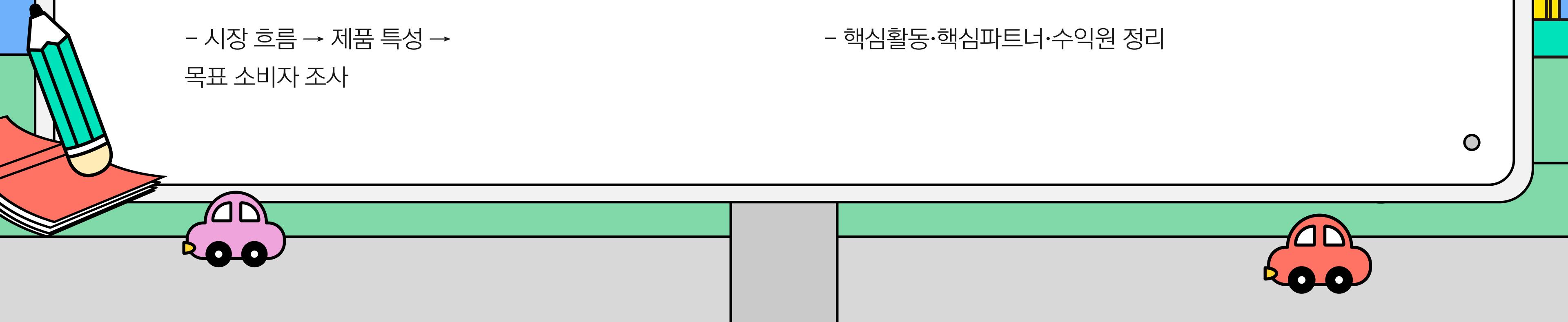
- 사용자·운영자 관점에서의 문제 분석

## 4주차: 시장 분석 3단계

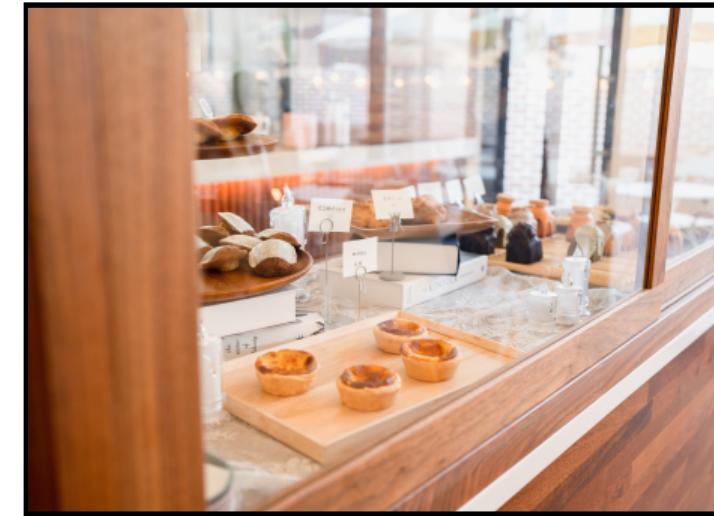
- 시장 흐름 → 제품 특성 → 목표 소비자 조사

## 5주차: 사업모델 요약

- 핵심활동·핵심파트너·수익원 정리



# 아이템 발굴 방법 (2주차)



## 1) 경험·지식 기반

- 디저트카페는 메뉴  
변경이 어려움  
→ '메뉴 교체가 자유로운  
모듈형 디저트카페'

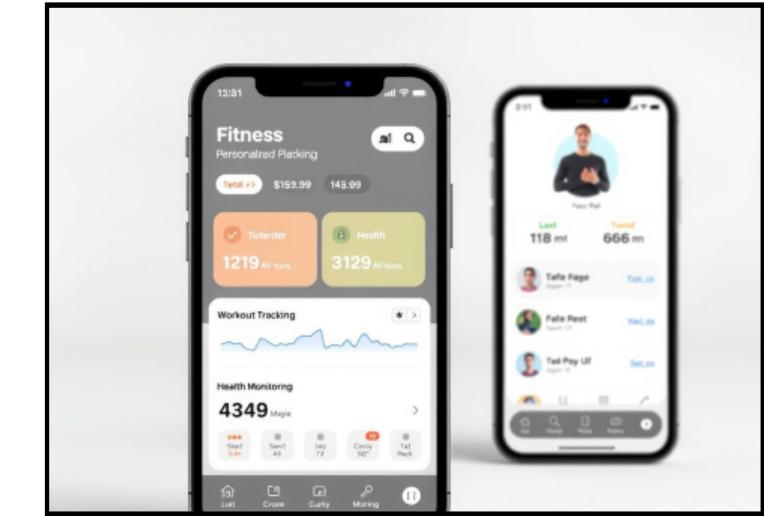
## 2) 취미활동 기반

- 도심에서 쉴 공간  
부족  
→ '고시원형 침대 기반  
스몰 수면카페'



## 3) 외부정보 기반

- 피트니스 고객의 개인  
기록 관리 어려움  
→ '스마트 헬스케어·  
운동 기록 플랫폼'

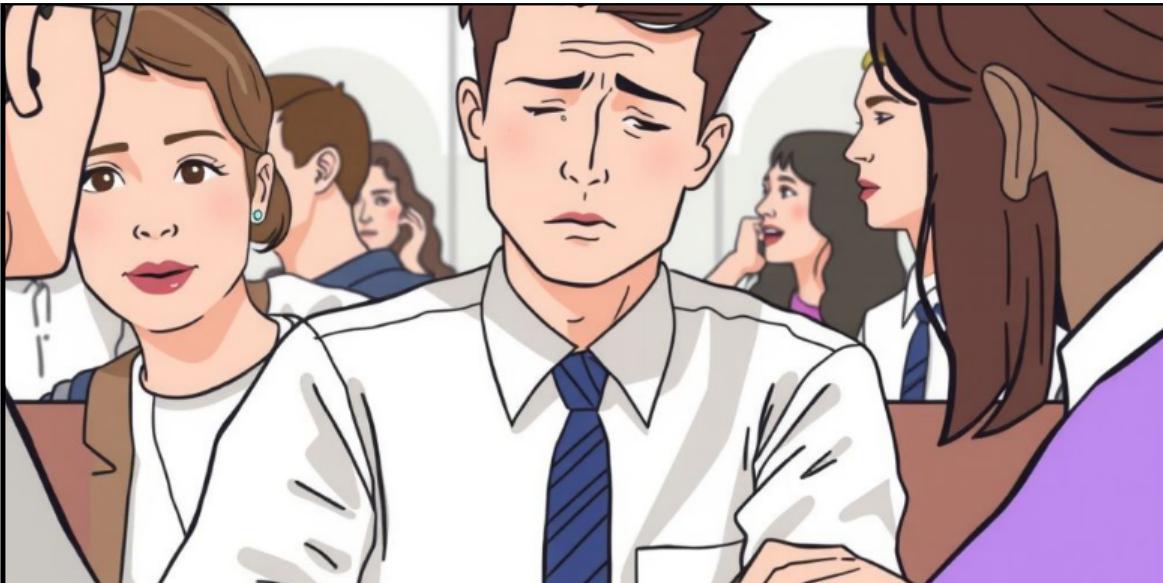


## 4) 사업 확장 기반

- 기존 카페 수익 구조  
한계  
→ '오프라인 카페 +  
온라인 멤버십/구독'



# 문제의 현상 & 본질 (3주차)



## ① 사용자(이용자) 관점

### - 문제 현상:

카페·스터디카페는 소음·눈치로 숙면 어려움

찜질방·만화카페는 비용 부담

### - 문제의 본질:

'짧은 휴식·수면' 욕구를 충족시켜줄

전문 공간의 부재



## ② 공급자(운영자) 관점

### - 문제 현상:

카페·찜질방·만화방은 체류형 소비 중심이라

'짧은 휴식'에 최적화된 모델 부족

### - 문제의 본질:

도심 내 짧은 휴식 수요는 존재하지만

이를 전문적으로 제공하는 비즈니스 모델 부재

# 이장 분석 (4주차)

## ① 이장 흐름 파악

- 카페 시장은 포화
- '짧은 휴식 공간' 수요는 증가
- 전문 수면 공간 시장은 초기 단계

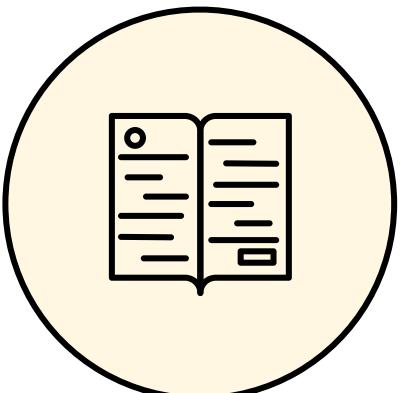
## ③ 목표 소비자 조사

- 누가: 대학생, 직장인, 시험 준비생
- 무엇을: 짧은 시간 편안하게 쉴 수 있는 전용 휴식 공간
- 왜: 도서관·카페는 체력 회복이 어려움
- 어디서: 오피스 밀집 지역, 지하철역 인근
- 어떻게: 무인 키오스크 결제, 앱 예약, 정기권/쿠폰제

## ② 제품 특성 파악

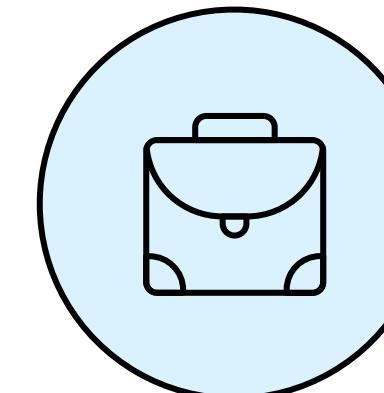
- 독립된 개인 공간 제공
- 무인 결제·자동화 시스템
- 짧은 숙면에 최적화된 서비스

# 사업모델 요약



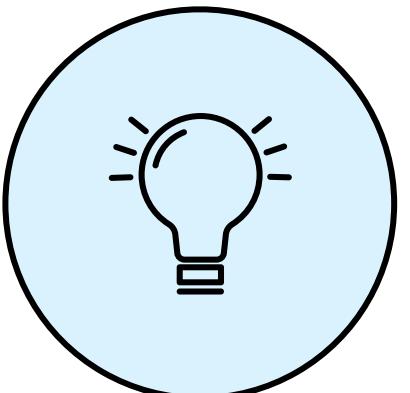
## ✓ 핵심 활동

- 개인 수면공간 운영 및 청소·살균
- 공간 기획(프리미엄/기본 룸)
- 무인·반무인 결제 시스템 운영



## ✓ 핵심 파트너

- 침대/매트리스 제작 업체
- 인테리어·방음·공조 설비업체
- 결제·키오스크 솔루션 기업



## ✓ 수익원

- 시간 단위 이용료(30분~3시간)
- 프리미엄 룸 업셀링
- 멤버십 구독제(정기권)