#1

안녕하십니까.

장애인의 사고를 지켜주는 IOT KIT 를 개발중인

닥터윌의 발표자 이상우입니다.

#2

팀장의 경우 다수 로봇대회 및 WRO 국가대표 경력이 있으며

팀원들 모두 다양한 프로로그래밍 언어 능력을 보유 하고 있으며

각종 창업 관련 수업을 받은 경험이 있습니다.

저희는 또한 부족한 부분을 채우기 위해 기술,창업,의료 분야에 종사하고 계시는

전문가 분들의 도움도 받고 있습니다.

#3

사업배경 입니다.

사회의 대부분의 구조물들은 일반인들을 기준으로 만들어져 장애인들이 사용하기애는 불편하고

위험하며 비장애인들보다 운행능력이 떨어집니다,

또한 전동 휠체어는 보호자 동행 없이 다니고 있습니다.

화면의 통계자료와 같이 휠체어 이용자 10명중 4명이 사고를 경험해 봤다는 것을 알수 있습니다.

이러한 사회의 문제를 해결하기위해 저희는 이러한 아이템을 생각해 보았습니다.

#4

실제 제품의 이미지 이고 IOT기술을 이용하여 개발 하였습니다.

하드웨어 에서 알람 발생시 앱에서는 평상시에는 푸른색의 배경에서 위급상황 발생시

붉은색의 배경으로 바뀌고 경고음과 함께 사용자의 현재 위치 띄워 바로 곧바로 알수 있도록

구성이 되어있습니다.

또한 저희는 현재 해당 아이템으로 특허 등록1건,출원 1건을 진행하고 있습니다.

#5

저희 제품을 소개해 드리겠습니다.

저희는 연동되는 app을 통하여 사용자의 정보를 수집을 하게되고

하드웨어를 통해 사용자의 위험을 판단. 보호자에게 경고음과 함께 알람을 주게 됩니다.

#6

경쟁사 분석 입니다.

유사 아이템으로는 울타리 세이퍼웨이 바톤등이 있습니다.

세이퍼웨이의 경우 APP 으로만 존재하며 무료이지만 앱이 동작시에만 사용

가능하다는 단점이 있고

울타리의 경우 사용자가 직접 장소,목적지를 등록을 해야 하며 한달이후 유료라는 단점이 있습니다.

바톤의 경우는 닥터윌과는 다르게 차량용 이고 8만원 이라는 이용자들에게 부담이 될 수 있는 가격으로 책정되어 있습니다.

저희 닥터윌의 경우 경쟁사의 기능들을 모두 가지고 있지만 저렴한 가격을 가지고

있으며 또한 다른 아이템들과는 달리 사회문제를 해결하기 위한 아이템 입니다.

#8

시장분석 입니다.

표에서 볼수 있듯이 매년 장애인 인구 와 실버층 인구는 계속해서 증가하는 것을 볼수 있습니다.

따라서 시장성도 매년 증가하는 추세임을 알수 있습니다.

#7

비즈니스 모델입니다.

일차적으로 저희 브랜드의 부족한 인지도 재고향상을 위해 소비자 중심의 영업을 진행한 뒤

이차적으로 대여업체와의 교류를 통한 판매와 임대 사업을 진행할 계획입니다.

#9

이상으로 닥터윌의 발표를 마치겠습니다.

감사합니다.