|  |
| --- |
| 제 목 |

1. 사업(아이템) 개요

겜큐는 인공지능 기반의 게임 큐레이션,게이머&개발사간 양방향 소통 서비스입니다.

겜큐는 크게 다음의 3가지 서비스로 구성되어 있습니다.

1. 게임성향 분석->게임 큐레이션으로 이어지는 게임 추천서비스

2. 게이머&개발사간 양방향 소통커뮤니티

3. 앱내 활동로 받는 보상을 통해 게임&게임장비를 할인하여 구매할 수 있는 리워드

2. 창의성/기술성

**2-1. 아이템 제안/발굴 경위**

게임을 하기전 할만한 게임을 찾는 과정은 필수입니다. 매번 할만한 게임을 찾고, 하다가 재미가 없어서 지우고, 다시 할게임을 찾는 과정을 반복하다보니 게임을 하는데에 소비되는 시간뿐아니라 게임을 찾는데에도 어느정도의 시간이 걸린다는 것을 깨달았습니다. 게임을 찾는데 소비되는 시간, 빛을 보지 못하는 인디게임사의 수작, 양산형 게임으로 인해 게임불감증에 걸린 사람들 이러한 문제들에 대해 해결방안을 내놓을 플랫폼이 있다면 어떨까? 하는 생각을 가지고 저희의 사업아이템 겜큐를 기획하게 되었습니다.

**2-2. 아이템 특징 및 차별화**

1. 게임추천 서비스

현재 상용화되고 있는 서비스 중 AI기반 게임 추천을 전문적으로 하는 서비스는 없습니다. 대다수의 AI게임 추천 서비스는 다른 서비스의 일부로 제공되어 게임추천을 받기 위해 다른 불필요한 서비스를 진행합니다. 겜큐를 통해 사용자는 게임추천에 초점을 맞춰 이용할 수 있으며 사용자의 흥미를 끌기 위한 게임 성향분석 등 독창적인 서비스를 제공합니다.

2. 게이머&개발사간 양방향 소통커뮤니티

[게임업계 중요 문제로 떠오른 '소통'](http://hyundaenews.com/29971) 등의 기사가 뜰정도로 소통은 게임업계 중요 문제입니다. 게이머와 게임 개발사가 소통할 수 있는 공간은 주로 각 게임의 고객센터뿐입니다. 하지만 고객센터의 불편한 인터페이스, 문의시 미응답, 지연답변 등의 문제로 인해 게이머 들의 불만은 증가하는 추세입니다. 이런 문제점을 해결하기 위해 게이머와 개발사간 소통의 공간을 제공하여 게이머는 개발사에게 큐레이션 서비스를 통한 잠재적 고객 확보 등의 이점을, 개발사는 게이머에게 피드백 반영을 통한 사용자 경험 개선 등의 이점을 가질 수 있습니다.

**2-3. 적용 기술 및 구현 방법론**

1. 적용기술
   1. 고객 가입시 고객에게 즐겨하던 게임 등을 통한 질문으로 퍼스널데이터를 수집 후, 각 고객의 활동(후기,평점)을 기반으로 CRM(customer relationship management) 구축
   2. AWS 클라우드 서비스를 이용하여 EC2서버 및 DB 구축
   3. 개인화 추천 AI 서비스 AWS Personalize를 이용한 실시간 개별화된 추천 생성 이를 통해 [겜큐]에서 고객에게 개인맞춤형 알림, 추천, 검색 서비스 제공
2. 구현방법론
   1. MVP(minimal-viable-product, 최소기능제품) : 앱 제작전 설문 조사를 통해 사용자가 요구하는 최소한의 기능을 파악하여 구현
   2. 애자일 방법론 : 협업용 툴인 슬랙, 노션을 이용하여 빠른 피드백 수용, 지속적인 단기간 계획 수립
   3. CI/CD(지속적 통합/지속적 배포) : 모바일 앱의 업데이트 용이성 활용, 버전관리 프로그램 GIT을 통해 S/W의 코드 관리

**2-4. 향후 사업화 과정에서 풀여야 할 과제**

개인화 추천의 어려움

1. 학습시킬 초기데이터의 부족

게임추천 게시물, 스팀 사용자 평점 크롤링 또는 설문조사를 통해 데이터확보

2. 크롤링, 설문조사를 통한 데이터확보는 정보가 제한되며 신뢰성이 떨어짐

MVP제작시 머신러닝을 이용하는 것이 아닌 초기데이터를 기반으로한 협업필터링, 또는 조건에따른 단순분류 등 대체기술 사용, MVP출시 후 앱사용자에 대한 지속적인 데이터 확보, 머신러닝 수행 후 개인화 추천의 정확도가 높아졌을 시 인공지능 적용

3. 팀내 AI개발자의 부재

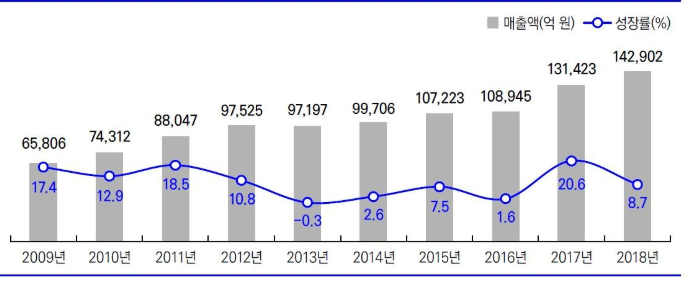
API호출로 손쉬운 개인화 추천구현이 가능한 AWS Personalize서비스 사용, 팀원들의 지속적인 학습, 개발기간이 길어질경우 AI전문가를 구인 개발기간 단축.

3. 실용화/사업성

**3-1. (시장) 시장 규모 및 현황**

현재의 게임시장은 18년 기준 시장규모 14조원을 달성하며 매년 성장하고 있습니다. 하지만 그 이면에는 게임 공급의 과포화, 상위권 게임의 매출 쏠림의 문제가 대두 되고있습니다. 그 예로 구글 플레이스토어에서는 19년 상반기 기준 336,508개의 이용가능 게임이 올라와 있지만 모바일 게임 기준 상위 100개의 게임이 매출의 86%를 차지하고 있는 현실입니다. MS(엑스박스), EA, 구글, 애플 등의 거대 게임 플랫폼 기업들의 게임 구독 서비스와 클라우드 게임 플랫폼의 출시로 게임 접근성이 늘어남에 따라 이런 문제 해결에 가능성이 생겼습니다.

 이와 역설적으로 유저들은 항상 게임을 찾는데 어려움을 가지고 있습니다. 단편적인 예로 구글에 &게임 추천 받는다& 키워드 검색시 약 9,000,000개의 검색 결과가 나오고 국내 대형 커뮤니티 &디시인사이드&에는 1년에 약 3,000개의 게임 추천 관련 게시글이 올라오는등 유저들은 수많은 게임들 속에서도 자신이 재미있어할 만한 게임에 목 말라 있습니다.



국내 게임시장 전체 규모 및 성장률 추이 (출처 : 한국 콘텐츠 진흥원) 출처 : 아시아 경제

**3-2. (자본) 제품개발 및 생산에 필요한 소요비용 규모**

1. 사무실 임대비용, 월 0만원

1. 스타트업 지원사업을 통해 사무실 입주 또는 코워킹 스페이스 활용 또는 입주,월 0원

2. 클라우드 서버비용, 월 0~30만원

1. 초기 MVP제작~출시시에 AWS프리티어 사용, 월 0원
2. 정식출시 후 EC2, S3, RDS, AWS Personalize 활용, 월 0~30만원

3. 팀원들 식비, 월 240~260만원

1. 4명기준(팀원 3명+디자이너) 하루 2만원×30일, 야식비용 고려, 월 240~260만원

4. 추가 인원 영입시 월급, 월 200~600만원

1. 필요인원 디자이너, 추후 필요인원 마케터, AI개발자 월 200기준, 월 200~600만원

예상 소요비용 월 440~890만원

**3-3. (고객) 누구에게 어떤 가치를 전달할 것인가?**

1. 게임 유저

게임 정보 찾을 시간 감소, 게임 불감증 치료 ,개인 맞춤 추천 서비스 제공으로 게임 만족도 상승, 게임 구매비용 감소

2.게임 제작사

좋은 인디게임을 만들어도 노출 부족으로 사장된 게임 발굴, 게임 제작사들에게 새로운 마케팅 플랫폼으로써의 역할, 유저의 선호를 기반으로 게임 제작 가능

3.게임시장

플랫폼사용을 통한 다양한 게임 정보 제공 교류 증가로 인하여 고객의 시장유입 증가 및 시장 성장

**3-4. (경쟁사) 경쟁사와의 차별점**

AI게임추천 서비스는 구글 플레이 스토어 게임 추천, 스팀 게임 추천 등이 있습니다. 하지만 이들 서비스는 플랫폼 (안드로이드, 스팀게임)에 한정되어 다른 플랫폼의 게임은 추천받지 못하거나, 새로 유입된 유저에게는 의미있는 추천이 어려운 문제점이 존재합니다.

저희 서비스는 게임추천 서비스만을 전문적으로 하여 플랫폼의 제한을 없앨 것입니다. 게임추천 이전에 간단한 게임 성향 조사 및 같은 성향의 유저 Data를 통해 새로 유입된 유저에게서도 유의미한 사용자 경험을 이끌어 낼수 있습니다.

**3-5. (실행) 사업화 계획 및 실행방안**

1. 사업 초기

가. 창업 및 헤커톤 대외활동을 통한 인적 네트워크 형성, 프로토타입 제작

나. 기존 인기 플랫폼을 활용한 게임성향 공유기능 을 통해 virality loop 형성

다. 초대, 공유, 게임리뷰시 리워드 제공으로 자발적 참여 유도

라. 초기 Data 수집을 위해 크롤링 & 데이터마이닝 진행

마. 스타트업 지원금, 엔젤투자자를 통한 자금마련

2. 안정화 단계

가. 게임유튜브 크리에이터 및 인플루언서의 유입을 계획하여 마케팅전략 보충

나. 게임배급사 제휴 광고(CPC)

다. NPS를 통한 지속적인 피드백 및 개선을 통한 리텐션 향상에 집중

라. 게임 테스터 모집의 수수료 창출

마. 투자 융자

3. 성장단계

가. 초기 앱 및 웹으로 시작하여 큐레이팅 및 게임 커뮤니티로 고객을 유치후에 게임 플랫폼으로 확장

나. 게임배포사에 겜큐계정 로그인 제휴를 통해 유저의 게임활동 Data 조사

다. 유저들에게 계정사용시 혜택 제공하여 신규 사용자 유입 마케팅

4. 팀 소개 및 기타

**4-1. 구성원 소개**

**문정호**

* 서울과학기술대학교 컴퓨터공학과 2학년 수료 후 군휴학 중
* 18.09~19.01 창업동아리 SOPT 안드로이드 파트원으로 활동, 19.01.11 창업지원사업 큐레이션 서비스 스매칭 어플을 출시
* 19.01~19.08 (주)이십사점오의 어플리케이션 슥삭의 안드로이드 메인 개발자로 활동 어플리케이션 정식출시, 5천다운로드, 다수의 수상 등의 성과를 달성
* 주력 플랫폼은 Kotlin언어를 이용한 안드로이드 프로그래밍으로 Jetpack, MVVM, 데이터바인딩 등 최신 안드로이드 프로그래밍 기법들을 사용경험

**길태환**

* 17.03 ~18.06 삼육대학교 컴퓨터 메카트로닉스 공학부 재학, 교내 창업동아리 &씨앗&에 들어가 교내 창업 경진대회 우수상, 중국 창업 연수(4박5일)경험
* 18.03~19.01 IT 창업동아리 SOPT에서 기획파트로 활동, 프로젝트 매칭 플랫폼 &Coworker&의 서브PM을 담당
* 18.09~19.01 IT 창업동아리 SOPT 23기에서 미디어팀장으로 활동하며 스타트업 인사 인터뷰, 다양한 영상 제작 경험

**한정민**

* 상명대학교 서울캠퍼스 컴퓨터과학과 2학년 수료
* IT창업동아리 SOPT 18.03~19.01 서버 및 안드로이드 파트원으로 활동
* 외국인 타겟 유튜브 자막 연동 플랫폼 &Bridge& 서버 개발자 담당
* 고객 맞춤형 제품 추천 쇼핑 앱 &Befit&에서 안드로이드 개발자 담당
* 2018년 서울시 앱 공모전 에코마일리지 제휴 플랫폼 &EcoMoney& 의 서버개발자 담당

**4-2. 구성원으로 합류한 계기**

저희는 군 입대전 국내 최대 규모 대학생 연합 IT 창업동아리 &SOPT&에서 같이 활동하면서 서로를 알게 되었고 같이 앱 서비스 기획 및 개발을 공부 하며 친분을 쌓아 왔습니다. 그러던 중 각자 국방의 의무를 다하기 위해 군에 입대를 하게 되었고 군생활을 하던중 창업 경진대회 공고문을 보게 되어 예전에 함께 나누었던 창업에 대한 열정이 떠올랐습니다. 이러한 계기로 창업을 준비하자 제안 하였고 다들 흔쾌히 수락하여 현재 그때의 열정을 다시 나누고 있습니다.