

1. 문제인식(Problem)

1-1. 창업 아이템의 필요성

1) 현재 시장에서 해결되지 않은 주요 문제점

- 국내 전자상거래 시장에서는 배송 지연이 빈번하게 발생합니다. 이는 고객 만족도를 크게 저하시킵니다. (출처: 한국소비자원)

- 해외 구매 시 높은 배송비와 긴 배송 기간은 소비자 불편을 가중시킵니다. (출처: 국제무역협회)

- 빠르고 효율적인 물류 시스템의 부재는 중소형 온라인 쇼핑몰에 큰 부담이 됩니다.

2) 기존 해결책의 한계점 및 문제들의 해결책

- 현재 대형 플랫폼들은 자체 물류망을 구축하여 일부 문제를 해결했으나, 중소기업에는 적용하기 어렵습니다.

- 택배사의 통합 추적 서비스는 정보 갱신 속도가 느리고 정확성이 떨어집니다.

- 글로벌 물류 회사들은 복잡한 절차와 높은 비용으로 접근성이 낮습니다.

1-2. 소비자 혹은 타겟 고객의 불편함과 문제점

1) 국내 소비자의 불만 사항

- 출퇴근 시간대에 맞춰진 비효율적인 배송 일정으로 인한 불편함 증가

- 제품 수령 시까지 실시간 위치 정보를 제공받지 못해 발생하는 스트레스

2) 해외 구매자의 어려움

- 긴 배송 시간으로 인해 발생하는 소비자 대기기간 증가

- 가격 대비 높은 배송비로 인해 경제적 부담 증가

3) 기존 시장 유사 해결책 분석 및 부족했던 부분

- 일부 전문 물류 회사들이 실시간 트래킹 서비스를 제공하지만, 범위가 제한적이며 추가 비용이 발생합니다.

- 지역별 차별화된 물류 솔루션 부재로 인한 서비스 품질 저하

2. 목표시장 및 기회(Market Opportunity and Potential)

2-1. 국내외 시장 규모 및 성장 가능성 분석

1) 국내 전자상거래 시장 현황

- 한국 전자상거래 시장은 연평균 성장률 20% 이상을 기록하고 있습니다. (출처: 통계청)
- 소규모 온라인 판매자가 전체 거래액의 약 30%를 차지하며, 이들의 성장 잠재력이 큼니다.

2) 글로벌 물류 시장 전망

- 세계 물류 시장은 매년 평균적으로 약 7% 성장을 보이고 있습니다. (출처: 글로벌 산업 분석 리포트)
- 특히 아시아 지역은 가장 빠른 성장을 보이며 중요한 전략적 요충지가 되고 있습니다.

3) 새로운 기술 활용 가능성

- AI 기반 최적 경로 계산 기술 도입으로 배송 비용 절감 및 시간 단축 가능
- 드론 및 자율주행 차량을 통한 라스트 마일 딜리버리 혁신 예상

2-2. 경쟁 분석과 우리 아이템의 차별점

1) 주요 경쟁 업체 분석

- A 사는 대규모 사용자 기반을 바탕으로 강력한 브랜딩과 안정성을 자랑하지만, 유연성이 떨어집니다.

2) 우리 아이템의 차별화 요소

- 중소형 기업 대상 맞춤형 솔루션 제공

3) 진입 장벽 극복 전략

- 초기 투자 비용 절감을 위한 클라우드 기반 플랫폼 사용
- 파트너십을 통한 네트워크 확장

2. 실현가능성(Solution)

2-1. 창업 아이템 현황 및 준비 정도

1) 제품·서비스의 필요성 인식과 추진 이력

- 세부 항목 1: 현재 시장에는 소비자 맞춤형 건강 관리 솔루션이 부족합니다. (출처: 통계청, 2023)
- 세부 항목 2: 지난 6 개월간 소비자 설문 조사와 전문가 인터뷰를 통해 문제를 명확히 파악하였습니다.
- 세부 항목 3: 이를 기반으로 프로토타입을 개발하여 초기 사용자 테스트를 진행하였습니다.

2) 아이템 개발 단계별 현황 및 성과

- 세부 항목 1: 현재 MVP(최소 기능 제품) 단계로, 핵심 기능을 검증 중입니다.
- 세부 항목 2: 목표 시장인 젊은 성인층에서 긍정적인 피드백을 받았습니다. (출처: 자체 고객 조사, 2023)
- 세부 항목 3: 초기 사업화 성과로는 사용자의 피드백 기반 서비스 개선이 포함됩니다.

2-2. 창업 아이템 실현 및 구체화 방안

1) 협약 기간 내 실현 및 개선 방안

- 세부 항목 1: 사용자 경험 향상을 위한 UI/UX 디자인 개선 계획을 수립하고 있습니다.
- 세부 항목 2: 기술적 최적화를 통해 서비스 안정성을 확보할 예정입니다.
- 세부 항목 3: 데이터 분석 기능 추가로 개인화된 건강 정보를 제공할 것입니다.

2) 경쟁사 비교 및 차별화 전략

- 세부 항목 1: 경쟁사보다 더 정교한 알고리즘을 개발하여 예측 정확도를 높일 예정입니다.
- 세부 항목 2: 자사는 독창적인 데이터 수집 방법론을 보유하고 있으며, 이를 활용해 차별화를 꾀합니다.
- 세부 항목 3: 가격 경쟁력을 강화하기 위해 생산 비용 절감을 추진합니다.

사업추진 일정(협약기간 내)

구분	추진 내용	추진 기간	세부 내용
----	-------	-------	-------

1 차	MVP 개선	2024 년 1 월~3 월	UI/UX 디자인 개선 및 기술 최적화
2 차	기능 확장	2024 년 4 월~6 월	데이터 분석 기능 추가
3 차	시장 출시 준비	2024 년 7 월~9 월	마케팅 전략 수립 및 실행

사업비 집행 계획

정부지원사업비는 총 사업비의 규정을 초과하지 않도록 주의하세요. "정부지원사업비는 총 사업비의 70% 이하, 현금은 10% 이상, 현물은 20% 이하로 작성하세요.(최대 1 억원 한도 이내)"

3. 성장전략(Scale-Up)

3-1. 사업화 추진 전략

1) 유사 서비스 및 차별화 요소

- 현재 시장에서 유사 서비스를 제공하는 기업은 A 사, B 사, C 사가 있습니다.
- 우리 제품의 차별화 요소는 인공지능 기반의 맞춤형 추천 시스템입니다.
- 기존 제품보다 사용자 경험을 향상시키고, 개인화된 서비스 제공을 통해 경쟁력을 확보합니다.

2) 목표 시장 및 진입 전략

- 초기 목표 시장은 국내 MZ 세대(20~40 대)를 타겟으로 합니다. 이들은 기술 수용성이 높고 새로운 트렌드에 민감한 소비자층입니다.
- 진입 전략으로는 소셜미디어 캠페인과 온라인 인플루언서 활용을 통해 브랜드 인지도를 높일 계획입니다.

3) 비즈니스 모델 구성

- 비즈니스 모델은 구독 모델과 광고 모델을 병행하며 안정적인 수익 창출을 목표로

합니다.

- 사용자 데이터 분석을 통한 맞춤형 광고 제공이 주요 수익원입니다.

4) 주요 고객층 확보 방안

- 초기 주요 고객층은 IT 친화적이고 혁신적 제품에 관심이 많은 대학생과 직장인들입니다.

- 무료 체험 기간 제공 및 첫 구매 시 할인 혜택으로 빠른 초기 사용자층 확보를 목표로 합니다.

5) 투자 유치 및 확장 계획

- 시드 펀딩 후 Pre-A 단계에서 추가 투자를 유치할 예정이며, 이를 통해 기술 개발 및 마케팅 활동에 집중 투자합니다.

- 장기적으로는 해외 시장 진출과 B2B 협업 확대를 계획하고 있습니다.

3-2. ESG 경영 실천계획

1) 환경 측면

- 생산 과정에서 친환경 원료 사용률을 연간 10% 이상 증가시킬 것입니다.(출처: 자체 연구)

- 에너지 절감을 위해 태양광 패널 설치와 LED 조명 교체를 통한 연간 전력 소비량 절감 계획을 갖추고 있습니다.

2) 사회적 측면

- 지역 사회 기여를 위해 지역 청년 고용 창출 프로그램 운영 및 교육 워크숍 개최를 계획 중입니다.

- 수익의 일정 부분을 지역 사회 발전 기금으로 환원하여 지속 가능한 사회 발전에 기여할 것입니다.

3) 지배구조 측면

- 윤리적 경영 실천을 위한 내부 감사제도 강화와 투명한 회계 관리를 실시합니다.

- 책임 있는 투자 유치를 위해 ESG 기준에 부합하는 투자자들과 협력 관계를 구축합니다.

사업 전체 로드맵(일정)

구분	추진 내용	추진 기간	세부 내용
1	시제품 제작	2023.02 ~ 2023.04	시제품 설계 완료 및 테스트 진행
2	시장 조사 및 초기 마케팅 활동	2023.04 ~ 2023.06	SNS 캠페인, 온라인 광고 진행
3	초기 고객층 확보 및 피드백 반영	2023.06 ~ 2023.08	사용자 피드백 수집 및 제품 개선

사업추진 일정(전체 사업단계)

구분	추진 내용	추진 기간	세부 내용
1	시장 조사	2023.01 ~ 2023.03	경쟁사 분석 및 소비자 설문조사 수행
2	브랜드 런칭	2023.05	소셜 미디어 채널 개설 및 공식 런칭 이벤트 개최

4. 팀 구성(Team)

4-1. 대표자 현황 및 역량

1) 유사 경험

- 관련 업계에서 5 년 이상 경력 보유

- 과거 스타트업 창업 경험, 성공적인 엑시트 기록

- 출처: 개인 이력서

2) 지원사업 수행 이력

- 정부 지원 프로그램 참여 및 성공적 완료 이력 (2020 스타트업 육성 사업)

- 출처: 중소기업청 보고서

3) 관련 이수 현황 및 수상 실적

- KAIST 경영대학원 MBA 수료

- 글로벌 스타트업 대회 우승 (2019)

- 출처: 학위 증명서 및 대회 수상 증빙 자료

4-2. 팀원 구성 계획

1) 팀에서 보유 또는 보유할 예정인 장비·시설, 직원 역량

- 최신 개발 장비 및 소프트웨어 도입 계획 (6 개월 내 완비 예정)

- 팀원의 평균 경력 7 년, 석사 학위 이상 보유자 비율 80%

- 출처: 인사 계획서

2) 협약기간 내 채용 예정인 인력

- 데이터 분석 전문가와 마케팅 전문가 각각 한 명씩 추가 채용 예정

- 출처: HR 부서 채용 계획 문서

3) 현재 팀원이 없을 경우

없음

<팀 구성 표>

예시)

구분	이름	역할	경력/학력
대표자	홍길동	CEO	MBA, 스타트업 경험
팀원 1	김철수	CTO	컴퓨터 공학 석사
채용예정 1	박영희	마케터	경영학 학사

<협력 기관 현황 및 협업 방안>

예시)

기관명	협업 내용
A 연구소	기술 개발 협조
B 기업	제품 테스트 지원