

[붙임 1]

벤처창업아이템 경진대회 참가 신청서 (폴리텍 리그)				
창업 아이템명	금융상품 라이브 커머스 플랫폼			
가 점 유 형	<input type="checkbox"/> 융합형 : 인공지능융합AI+x() 분야/학과간융합() 6T기술융합() 세대간융합() <input type="checkbox"/> LF활용형 <input checked="" type="checkbox"/> 기업연계형			
창업아이템 분야	<input type="checkbox"/> 제품생산(제조) <input type="checkbox"/> 반도체 기술 <input checked="" type="checkbox"/> IT관련 기술 <input type="checkbox"/> 기타()	캠 퍼 스	광명융합기술교육원	
		팀 명	소주해	
아이템 키워드 (*2개까지 가능)	① 금융 라이브 커머스 플랫폼	지도교수(교사)	이희진	
	②	지도교수 연락처	02-2139-4851	
		지도교수 이메일	heejinlee@office.kopo.ac.kr	
참 가 자 (참가인원은 최소 1명, 최대 7명)	이 름	소속(학과)	연락처	비고
	이 해 니	데이터분석학과	010-2121-7514	재학생
	윤 소 영	데이터분석학과	010-3412-7748	재학생
	한 주 희	데이터분석학과	010-2995-0328	재학생

※ 파란색 안내 문구는 삭제 후 제출

※ 제출서류 안내 :

- 1) [붙임 1] 참가신청서 1부,
- 2) 100초미학(팀 및 아이템 소개 동영상은 100초이내로 촬영하여 유튜브 업로드 후 (#폴리텍 #벤처창업아이템경진대회 #kopostartup 반드시 기재) 주소를 송부 또는 이메일kopostartup@daum.net 제출)
- 3) [붙임 2] 참가서약서 1부,(서명 후 스캔 또는 사진 촬영하여 제출)
- 4) [붙임 3]개인 수집·이용 및 제3자 제공 동의서(참가자 전원 개별 작성, 서명 후 스캔 또는 사진 촬영)

1. 대회 지원배경

1-1 지원 배경

1. 창업아이템 경진대회를 신청하게 된 동기

- 최근 새로운 소비 형태로 라이브 커머스가 급부상하면서 라이브 커머스기반의 금융 서비스를 개발하고자 창업아이템 경진대회를 신청했습니다.
- 재테크에 관심이 많은 2030세대를 타겟으로 금융 상품을 판매하고, 이를 통해 경제적 이윤을 추구하고 싶습니다.

2. 대회를 통해 이루고자 하는 목표

- 복잡하고 어려운 금융 상품을 진입장벽이 낮은 라이브 커머스 플랫폼에서 제공함으로써 젊은층 고객의 유입을 돕는 서비스를 제공하여 수익을 창출하겠습니다.

3. 활동의지

- 각자 다른 역량을 지닌 팀원들과 힘을 모아서 창업아이템 경진대회 결과물을 만들어내고, 실제

창업까지 이어질 수 있도록 노력하겠습니다.

1-2 팀원 보유 역량

■ 팀원 장점 및 활동경험

- 이해니
 - 장점 : 팀원의 장점을 극대화하고, 프로젝트의 타임라인을 관리하는 리더십
 - 활동경험 : Java 개발 역량 및 오픈뱅킹 시스템 개발경험 보유
- 윤소영
 - 장점 : 프로젝트의 다각화하는 추진력
 - 활동경험 : 영상인식 프로젝트 참가 경험 보유
- 한주희
 - 장점 : 팀원간의 원활한 소통을 위한 커뮤니케이션 역량
 - 활동경험 : 빅데이터 소셜 마케팅 전문 역량 및 빅데이터 프로젝트 경험 보유

2. 창업아이템의 기술성

2-1. 아이디어 및 제품(서비스)설명

1. 주제 : 금융상품 온라인 라이브 커머스 서비스

2. 제안배경

- 신종 코로나바이러스 감염증(코로나19) 사태로 소비 양상이 대면에서 비대면으로 바뀌면서 라이브 커머스(모바일 홈쇼핑)가 쇼핑의 굵직한 흐름으로 자리잡음
- 실제 중국의 경우 라이브 커머스 산업이 이미 보편화되어 있으며, 이미 라이브 커머스 방송을 통한 보험판매가 상당한 성과를 보이고 있음
- 금융 서비스에도 디지털 채널 확대를 통한 영업 채널 확대가 필요함

3. 주요 서비스

- 라이브 커머스 비디오 스트리밍 및 실시간 채팅
- 금융 상품 심화 상담을 위한 일대일 원격 화상 기능
- 금융 상품 판매URL 연결
- 해외 고객을 위한 다국어 언어팩 제공
- 라이브 커머스 판매 내역 분석

4. 기대효과

- '금융상품+디지털화+뉴미디어'를 결합한 마케팅 방식은 해외 시장 진입 시, 고객들에게 자사 브랜드를 효과적으로 알릴 수 있음
- 비대면 영업 기회 창출로, 금융 상품 매출을 증대시킬 수 있음

2-2. 차별성 및 구현가능성

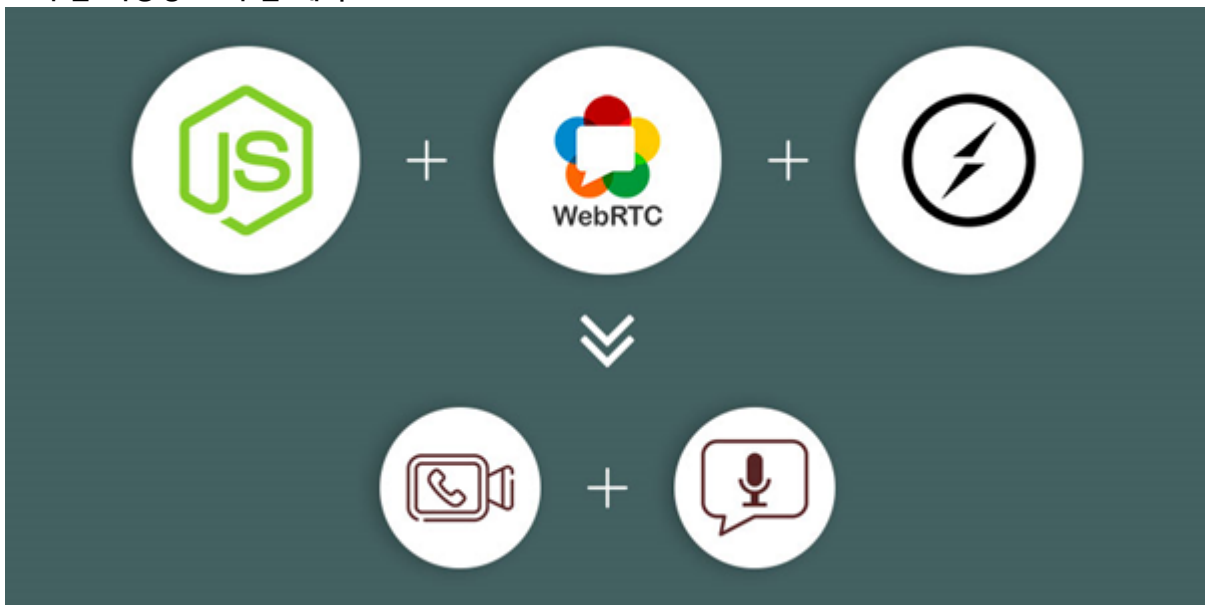
1. 기존 라이브 커머스와의 차별성

- 금융 상품을 전문적으로 판매하는 라이브 커머스 플랫폼은 부재함
- 금융 특화 라이브 커머스의 경우, 금융 전문가 집단으로 금융 상품을 판매할 수 있는 은행원, 보험판매원 등 금융전문가를 다수 보유하고 있기 때문에 타 라이브 커머스 플랫폼과 차별성을 가질 수 있음

2. 기존 금융권 서비스와의 차별성

- 온라인 금융 상품 홍보 채널의 한정성
- 고객과 양방향 소통을 통한 마케팅 채널 부족

3. 구현 가능성 & 구현 계획



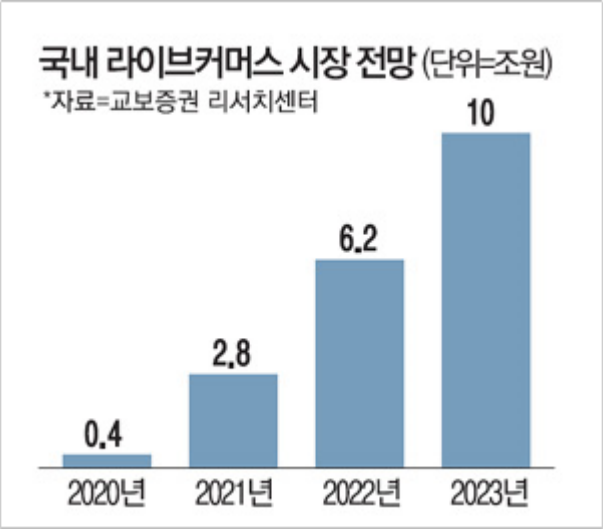
- 라이브 커머스 구현: Nodejs와WebRTC의 SF활용하여 실시간 비디오 스트리밍 서버 구축
- 데이터 베이스 구축 : Oracle RDBMS를 활용한 대용량 데이터 베이스 처리
- 웹 구축 : Java와 Spring Framework를 통한 솔루션 모듈화

3. 창업아이템의 사업성

3-1. 시장분석

1. 통계청 자료 및 신문기사에 의거한 시장 수요 근거

1) 국내 라이브 커머스 시장 규모10조원 전망



- 2020년 4000억원대였던 라이브커머스 시장 규모는 2023년 10조원대로 커질 것으로 전망 됨
- 라이브 커머스를 통한 판매의 경우 시청 횟수가 실제 판매로 이뤄지는 구매 전환율이 5~8%로, 기존 이커머스의 구매전환율(1%)보다 5배 이상 높음

2) 업종간경계 모호한 빅블러 시대..“금융권 생존 위해 변모해야”

금융사와 타업종간 융합 사례	
구분	내용
은행	하나금융, SKT 합작해 모바일 기반 생활금융 플랫폼 핀크 설립
	우리은행, 신용평가에 통신사의 거래정보(모바일 소액 결제, 요금 납부 등) 활용하는 대출 모바일대출 출시
보험	삼성화재, 카카오·카카오페이 등과 디지털손보사(합작) 설립(준비중)
	한화손해보험, 현대차·SKT 등과 함께 디지털손보사(합작) '캐롯손해보험' 설립
신용카드	유통사와 손 잡은 PLCC(Private Label Credit Card·상업자 표시 신용카드) 출시
	• 신한카드, 홈플러스와 전략적 제휴
	• 현대카드, 이베이코리아 협업해 스마일캐시 적립혜택 제공

자료:각 사

- 빅테크 기업들의 본격적인 금융시장 진입이 이어지며 국내에선 업종 간 경계가 희미해지는 금융 빅블러(Big-blur) 현상이 가속화됨
- 시중은행들이 업종간 경계가 모호해지는 빅블러(bigblur) 시대에 대응하기 위해 기존 자사 금융플랫폼에 다양한 생활 밀착 서비스를 포함시키며 생활금융 플랫폼으로 변모하고 있음

2. 경쟁사 현황

no	기업명	라이브 커머스	상세
1	신한은행	<u>솔라이브</u> 버터라 <u>챌린지</u>	<ul style="list-style-type: none"> 자사 모바일 앱 <u>솔(SOL)</u>을 통한 라이브 방송 진행 '신한 <u>인싸</u> 자유적금' 만기 이자를 대한항공 <u>스카이패스</u> 마일리지로 전환하는 이벤트를 라이브 커머스로 진행
2	IBK기업은행	중기 제품 판매 라이브 방송	<ul style="list-style-type: none"> 자사 중소기업 고객 제품을 판매하는 판로 제공
3	(中) <u>핑안보험</u> <u>그룹</u>	보험의 가치	<ul style="list-style-type: none"> 중국 <u>핑안보험그룹</u> CEO 루민은 '보험의 가치'라는 주제로 신상품 3종 세트를 자사 설계사와 고객이 이용하는 '<u>핑안진관자</u>' 앱 라이브 <u>커머스</u> 에서 판매 1시간 동안 누적 <u>접속자</u> 수 103만 명을 돌파
4	(中) <u>알리페이</u>	온라인 보험중개인	<ul style="list-style-type: none"> 보험사와 고객을 연결하는 온라인 라이브 방송을 기획 <u>알리페이</u> 플랫폼에서 매일 수만 명이 라이브 방송을 시청하고 ↓ 수백 명이 보험을 계약 체결하는 성과를 거둠
5	(中) <u>위터드롭</u>	창업자 보험 판매 방송	<ul style="list-style-type: none"> <u>텐센트</u> 지원을 받는 중국 디지털 보험 기술 플랫폼 <u>위터드롭</u>이 라이브 방송을 통해 보험판매 <u>위챗</u>, <u>콰이서우</u> 등의 플랫폼에서 라이브 방송 누적 시청자 수 110만 명, '좋아요' 6만 4천 개 달성
6	(中) <u>리지엔웨이</u>	보험 판매	<ul style="list-style-type: none"> 시청자수 91만명, 보험료 수입 4억 위안(한화 약 720억원)의 성과를 기록

3. 제 3자 플랫폼에 비해 자사 플랫폼 구축이 유리할까?

	제 3자 플랫폼 사용	자사 플랫폼 사용
방법	유튜브, 네이버 등 제 3자 플랫폼에 공식 계정을 개설하고 라이브 커머스를 진행하는 방식	자사 플랫폼에 라이브 커머스 플랫폼을 갖추고 고객들을 유인하는 방법
시청자 확보	용이	불리
자사 앱 가입 유도	불리	용이
투자 비용	적음	큼
수수료	O	X
수익창출	X	O

3-2. 활동 계획(아이디어 및 제품(서비스)구현계획)

- 시제품제작, 향후 활동 방안 등을 서술
- 예) 창업멘토링참여, 시제품 제작 멘토링 등 활동 계획 서술

구 분	내 용	2021 년도							
		07월 2주차	07월 3주차	07월 4주차	07월 5주차	08월 1주차	08월 2주차	08월 3주차	08월 4주차
활동계획	세부 기획								
	DB모델링								
	UI/UX 기획								
	개발								
	검토 및 성능 시험								
	하나금융티아이 제안								

참가자서약서

「제 5회 벤처창업아이템 경진대회」에 참가 신청을 함
에 있어, 창업 아이템이 타인의 아이템이 아닌 본인이 창
작한 아이디어임을 확인하며, 추후 아이템 도용으로 밝혀
질 경우 어떠한 불이익 처분도 감수 하겠습니다.

2021년 07 월 09 일

신청자: 이해니 (인)

윤소영 (인)

한주희 (인)

 (인)

 (인)

 (인)

한국폴리텍대학장 귀하

『제5회 벤처창업아이템 경진대회』 개인정보 수집·이용 및 제3자 제공 동의서

한국폴리텍대학은 적법한 절차에 따라 최소한의 개인정보만 수집합니다. 아래와 같이 제5회 벤처창업아이템 경진대회 참가신청 접수 및 운영을 위해 개인정보를 수집·이용 및 제3자에게 제공하고자 하오니 내용을 자세히 읽으신 후 동의 여부를 결정하여 주십시오.

◎ 개인정보 수집·이용 내역

항 목	수집목적	보유기간
성명, 소속, 학번, 연락처, 이메일, 주소, 생년월일, 학적상태, 사진 및 영상촬영물	대회 지원 사업 운영·관리 및 보고, 홍보, 대학입학 시 가점처리, 향후 경진대회 안내, 지원자 요청정보 및 각종 의견에 대한 신속하고 정확한 답변 제공	처리목적 달성시까지

※ 위의 개인정보 수집·이용에 동의하지 않을 권리가 있으나, 동의하지 않을 경우 제5회 벤처창업아이템 경진대회 신청 및 수상이 제한됩니다.

⇒ 위와 같이 개인정보를 수집·이용하는데 동의하십니까? 예(■), 아니오()

◎ 개인정보 제3자 제공 내역

제공받는 기관	제공 목적	제공하는 항목	보유기간
아르스네트워크 (주)한경닷컴	대회 참가자 접수, 대회 심사, 운영·관리, 홍보 대회 결과 보고	성명, 소속(학교/학과), 학번, 연락처, 이메일, 사진 및 영상촬영물	처리목적 달성시까지

※ 위의 개인정보 수집·이용에 동의하지 않을 권리가 있으나, 동의하지 않을 경우 제5회 벤처창업아이템 경진대회 신청 및 수상이 제한됩니다.

⇒ 위와 같이 개인정보를 제공하는데 동의하십니까? 예(■), 아니오()

2021 년 07 월 09 일

동의자: 이해니 (인)

한국폴리텍대학 귀하