

2026 Regional Startup Solverthon

# ACADE : MY

지방 소형 학원 전용 데이터 기반 관리/ 마케팅 SaaS

Turning Invisible Care into Visible Assets

---

경상국립대학교

여 호린

이수빈

팀 : 이음

# Table of Contents

---

1

## Problem

The "78% Paradox"  
& The Black Box

2

## Solution

Zero-Typing Input  
& Visualized Portfolio

3

## Scale-up

Hyper-Local Strategy  
& Visit-Install Sales

4

## Team

Domain Experts  
& Family Test-bed

# 1-1. Development Motivation

## 폐업 학원 원장 인터뷰

학원 운영 30년, 신규 유입 감소와 유출 증가로 인한 운영 어려움



- 혼자서 행정, 학생 관리, 수업 등을 처리하기 어려움
- 학부모는 자녀의 성취도를 궁금해함
- 새로운 기능을 배우기 어려움
- 학원 마케팅에 어려움을 겪음

## INSIGHT

- 지방 학원은 교육에 있어서 분명한 가치를 지님
- 학부모는 큰 지출을 자녀를 위해 하고 지표를 원함
- 소형 학원은 혼자서 관리가 어렵고 새로운 기술을 배우기 어려워하는 강사도 존재함

# 1-2. Necessity & Purpose

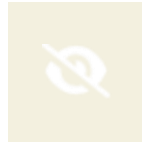
---

"볼 수 없는 정성을 데이터로 가시화 하자"



## 관리의 시각화

강사만 판단할 수 있는 학생의 태도,  
습관, 성취도 변화를 객관적 데이터  
리포트로 가시화



## 학부모의 관심

학부모는 가시화된 데이터로 자녀의  
성취도를 파악하고 학원에 대한  
신뢰도 형성



## Our Purpose

학생 관리를 자산화하여  
학부모에게 신뢰를 주고 이후 학원의  
마케팅을 위한 포트폴리오 생성

# 1-2. Necessity & Purpose

## 수업 선택

### 중3 수학 A반 (심화)

총 4명

🕒 매주 월/수 저녁 7:00

[수업 시작하기 >](#)

### 중3 수학 B반 (기초)

총 2명

🕒 매주 화/목 오후 5:30

[수업 시작하기 >](#)

< 다른 반 선택

### 중3 수학 A반 (심화)

🕒 매주 월/수 저녁 7:00

김

김철수  
평가 대기중

이

이영희  
평가 대기중

박

박민수  
평가 대기중

최

최지우  
평가 대기중

×

## 최지우 학생 평가

오늘 나간 진도는? [AI 추천](#)

AI가 지난 수업을 바탕으로 예측했습니다.

대수  
이차방정식의 풀이

대수  
이차방정식의 활용

함수  
이차함수의 그래프 (1)

함수  
이차함수의 그래프 (2)

📁 평가 저장하기

함수  
이차함수의 그래프 (1)

함수  
이차함수의 그래프 (2)

오늘의 성취도

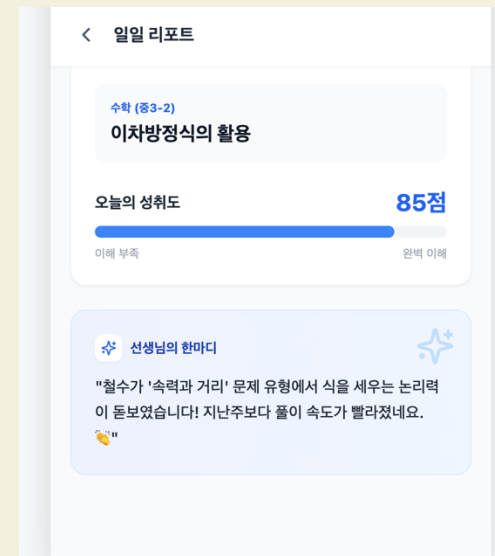
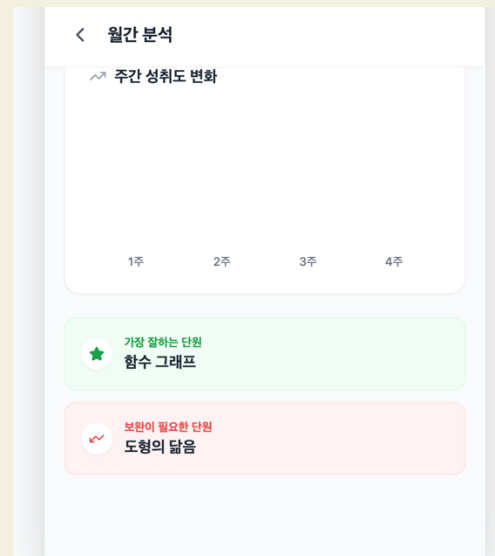
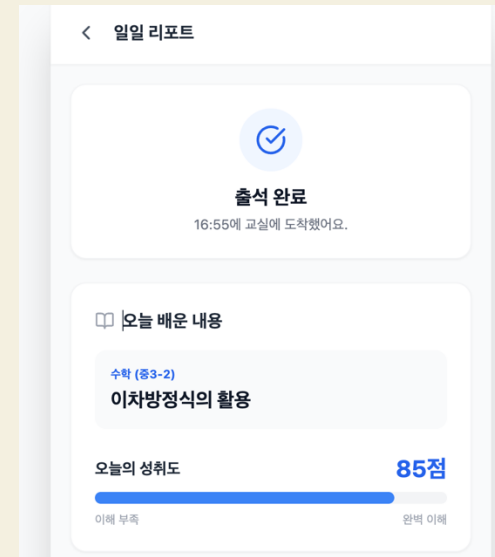
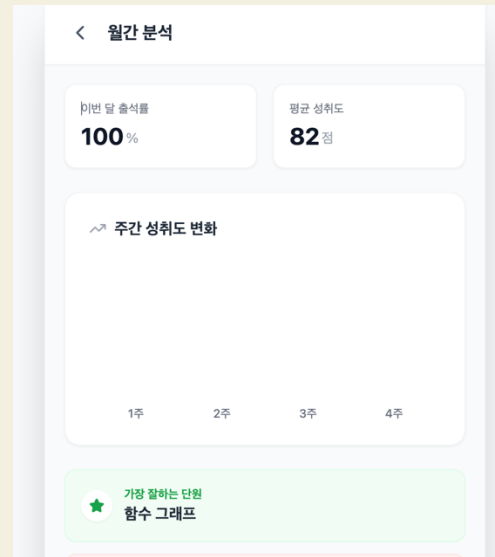
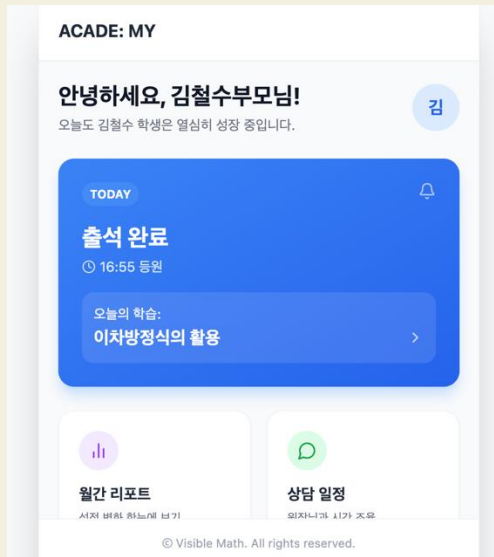
78점



부족함 (0) 보통 (50) 완벽함 (100)

📁 평가 저장하기

# 1-2. Necessity & Purpose



## 2-1. Solution Mechanism

---

Input is minimal. Impact is maximal.



### STEP 1: Input

#### Zero-Typing System

AI predicts daily progress.  
Teachers just click "Yes/No".  
(30s per class)



### STEP 2: Process

#### Visualized Report

Automated image cards sent via KakaoTalk.  
Visualizes attitude & effort.



### STEP 3: Output

#### Auto-Portfolio

Accumulated data converts into marketing  
assets for the academy.





# 2-2. Differentiation Strategy

행정 편의나 콘텐츠 제공이 아닌  
“학생 관리의 가시화 포트폴리오 생성”

Feature	Competitors (ERP)	ACADE : MY
Core Value	Admin Efficiency	Revenue Growth
Input	Manual Typing	AI Selection
For Parents	Simple Notification	Visualized Asset
Expansion	Internal Tool	Marketing Portfolio

- ✓ **Zero Effort:** No typing required.
- ✓ **Assetization:** Data becomes a portfolio.
- ✓ **Target Fit:** Optimized for non-tech users.

## 3-1. Market Entry Strategy

### 지역 기반 성장

We focus on one "Hub City" (e.g., Jinju) to dominate the local market share.

#### Why Jinju?

High education zeal + Low digital infrastructure = Perfect Test-bed.

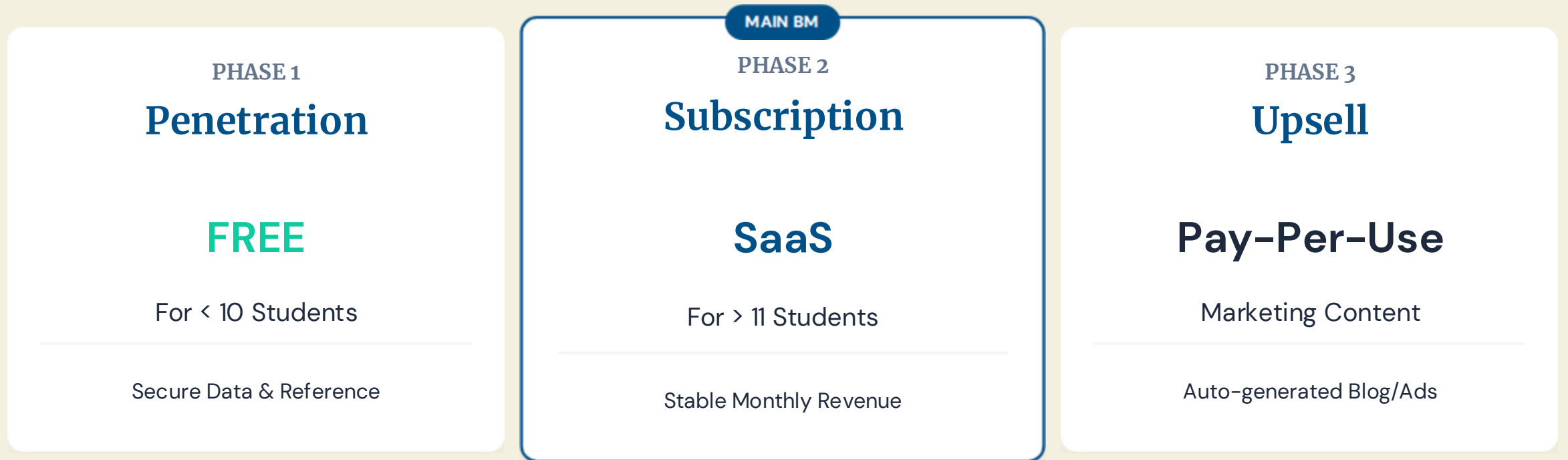
### 전국 규모 확장

전국의 학생 수 20명 이하 소형 학원 및 교습소로 확장

수학 교과목 이외의 영어 및 예체능 교육 시설로 확장

# 3-1. Growth & Business Model

---



## 4-1. Team Capabilities

---



이름 : CEO 여호린, CFO 이수빈

### 3 Years Instructor Exp.

Deep understanding of local academy pain points and parent psychology.

### Family Test-bed

Secured 2 family-owned academies (80 students) for immediate MVP testing.

### High-Density Network

Secured 30+ seed users through local instructor communities.

# ACADE : MY

"지방 소형 학원의 경쟁력  
학생 관리 시각화 솔루션 ACADE : MY"

Team : 이음

**Contact:** 010- 3997 - 4204

**Email:** [holin3844@gmail.com](mailto:holin3844@gmail.com)