

『2014 드림하이 ERICA 창업페스티벌』

사업 계획서

아이템 분야	서비스 (Web App)
팀 명	내 꽃은 내가 정한다!!, FLOSSUM(Flora + Blossom)
대표자(신청인)	최환중
신 청 일	2014. 10. 28

[사업계획서 작성 시 유의사항]

1. 사업계획서의 내용은 PPT 15페이지 이내로 작성
2. 제시된 포맷을 활용하여 자신들의 논리를 효과적으로 전달할 수 있도록 자유롭게 변경가능
(이미지, 사진, 도면, 인포그래픽 등 기타 요소 활용 가능)
※ 각 페이지 상단에 타이틀을 변경하지 아니함
3. 제출된 사업계획서에 대해서는 접수 및 심사과정에서 철저한 보안 유지
(심사평가결과는 공개하지 않음)

사업개요

창업아이템 소개

★ 아이템소개

- '전국 꽃 배달 서비스'는 개업, 기념일, 생일 등의 경조사 또는 기업, 학교 및 관공서의 인사이동에 의한 **꾸준한 수요** 보유
이에 대한 전국 꽃 배달 서비스는 약 50개정도가 운영 되고 있으며 판매방식이 모두 동일

★ 문제점

우리는 꽃집2세들로 구성된 팀이므로 **기존 서비스에서 많은 문제점들**

- 불필요한 발주회원 및 발주수수료
- 불합리한 높은 가격의 상품판매
- 꽃집 별로 상품은 다르지만 동일한 가격제시

을 발견. 이를 **판매구조변경**과 추가 기능을 통해 소비자가 직접 꽃을 (꽃집,상품,가격) 정할 수 있는 **차별화된 서비스**를 고안

창업아이템 차별성

▶ 판매구조 흐름의 변경

- 위치 별, 상품 별로 알맞은 배달 화원을 직접 연결 시켜주어 중간 발주회원과 발주료를 없애고, 직접 결정하게 하여 믿을만한 구매가 가능하도록 함 (**가격↓ 품질↑**)

▶ 상품요청(역 경매) 시스템 추가

- 소비자가 필요한 상품을 필요한 위치에 등록하고, 주변 꽃집들이 판매신청을 하도록 하여, 고객이 적절한 가격의 판매신청에 낙찰
- 기 판매건 이외의 추가 판매 확보 ->구매신청 없더라도 판매가능

▶고객 만족 서비스

- 고객이 회원 별 사진, 평점, 후기를 이용해 회원과 상품을 비교하여 결정하도록 하므로 회원간 경쟁을 유도해 품질 상승, 고객의 신뢰와 만족도 상승

창업아이템 사업성

■ 시장규모

- 전국 꽃집 수 24,600개
- 1개 꽃집 하루 수주건 : **3~10건**(1건당 평균 5만원) (회원발주95%)
- 위 기준 하루 꽃 거래량 최소 **60,000건** 추정(회원간 발주포함)
- 월 900억, **연 1조 800억** 규모
- **사이트 1개당 월 평균 거래량 18억**

■ 수익구조

판매완료 건에 3% 판매 수수료를 부과. 위 기준으로 **월 5400만원의 수수료 수익**가능. 차별화된 서비스이므로 기존 고객 이상의 고객확보가 가능하며 그 이상의 수익 기대

사업추진계획

◆ 서비스 범위

표준 Web Site와, 모바일용 Web App을 모두 개발

◆ 풍부한 경험적, 인적 자원 활용

팀 내 개발, 디자인, 마케팅 인력을 보유하고 있으며 동시에 대부분의 **팀원들이 20년 이상 된 회원의 자녀**로 구성되어 풍부한 경험과,인적 자원을 바탕으로 초기 이용자 확보 등의 문제를 원활히 해결

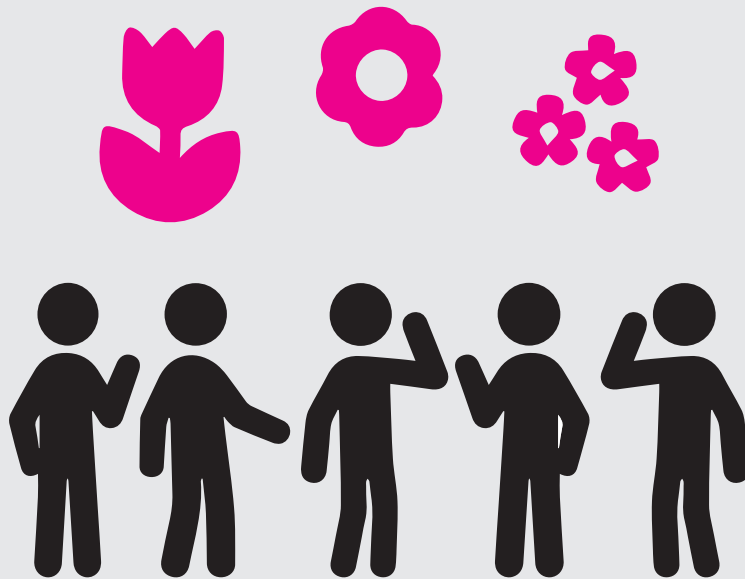
◆ 초기버전의 일반Web 개발완료

기능위주의 초기버전 Web이 팀내에서 개발 완료된 상태이며, 이후 디자인작업, 맵점 분석, 모바일용 Web App제작을 추진하여 빠른 시일 내에 초기 서비스를 시작할 계획

우리는 부모님들의 회원운영을 보고 자라면서 오래 전부터 유지된 “전국 꽃 배달” 판매과정의 불합리함과 불편함, 인터넷 거품가격을 알고 있었습니다.

이로 인해 다른 분야는 O2O추세에 맞게 시장과 서비스 품질이 성장하는데 비해, 이 분야는 높은 가격과, 불신으로 인해 거리감만 늘어가고 있습니다.

우리는 이런 문제에 대한 개선 방향을 고안하여 성장하지 못한 이 분야에 큰 미래를 보았습니다.



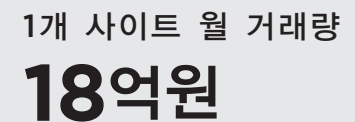
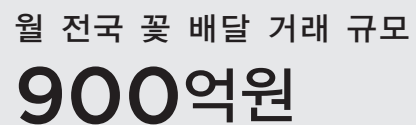
(관련 지식, 경험, 꽃집/고객 자원이 많아 초기 시장 진입에 좋은 효과기대)

시장규모



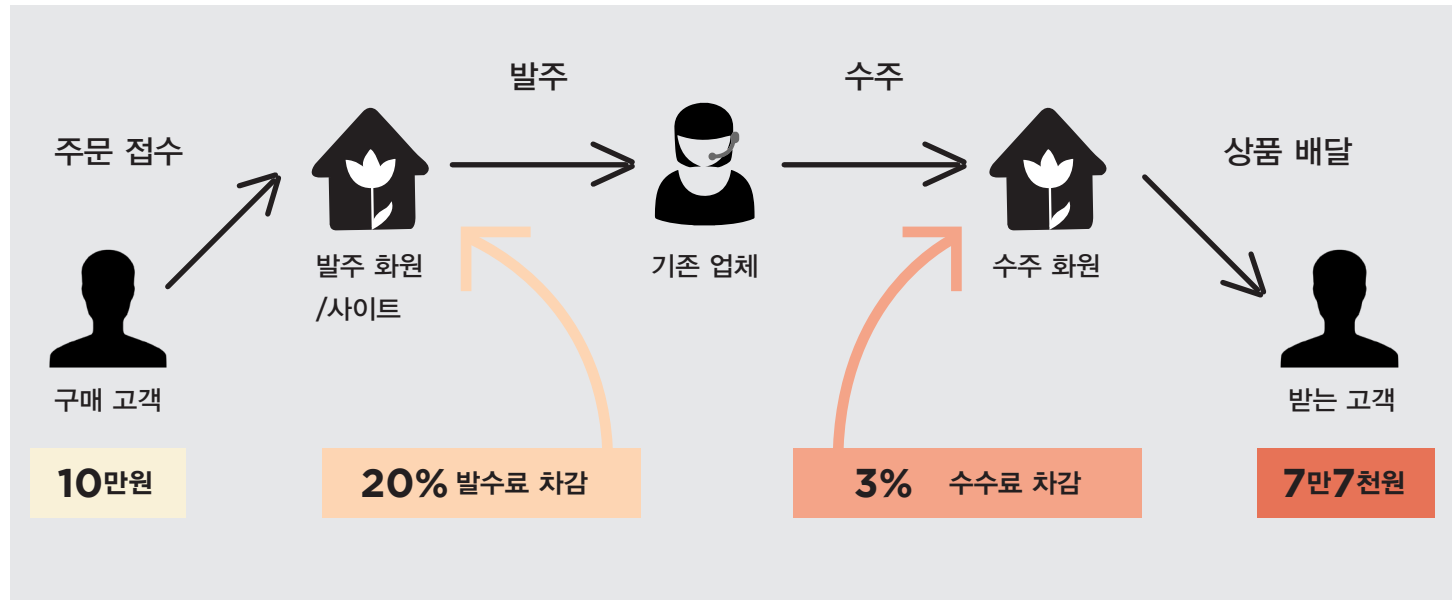
(2014년 기준 실제상용서비스계정 및 시장조사를 통해 얻은 수치)

위 기준



(1업체 기준/예측치)

기존 서비스의 구조적 문제점



문제점

- 불필요한 발주 회원과 발주료
20%
소비자와 수주 회원이 부담
- 회원별 판매가 무시한
동일한 가격제시
- 방문 신청 불가

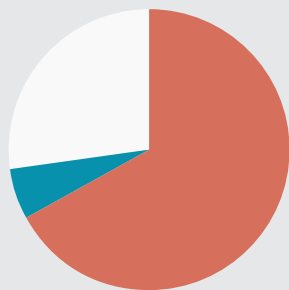
설문

고객 대상 전화 설문

전국 꽃 배달 서비스의
가격을 신뢰할 수 있는가?

비신뢰 67%
모르겠다 27%
신뢰 6%

(30명)

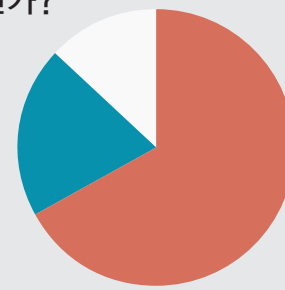


회원 대상 전화 설문

전국 꽃 배달 서비스의
구조나 수주 이윤이 적절한가?

부적절 67%
적절 20%
모르겠다 13%

(15업체)



- 대부분의 고객이 가격에
대한 신뢰가 없음
- 발주가 많은 일부 회원을
제외한 대다수 회원이
기존의 구조나 수주 이윤이
부적절하다고 답변

창업 아이템

flossum

flora + blossom

꽃이 만발하다

꽃과 피다의 합성어로 전국의 꽃들이 모여
소비자에게 꽃이 활짝 피는 듯한 만족을 준다는 의미

– 판매 구조 개선

소비자와 배달 화원을 직접 연결

중간 발주 화원과 발주료를 없애 가격을 낮추고 품질을 올림

필요한 위치에서 화원별, 상품별로 비교하여 직접선택 후 주문하므로 신뢰도를 높임

– 역경매 방식의 상품요청기능 추가(부가기능)

소비자가 직접 필요한 상품을 역경매에 붙여 적절한 판매신청을 낙찰

고객이 적절한 상품을 찾지 못한 경우를 대비 개성과 필요에 맞춘 상품 제작 가능

화원은 고객의 수요 파악

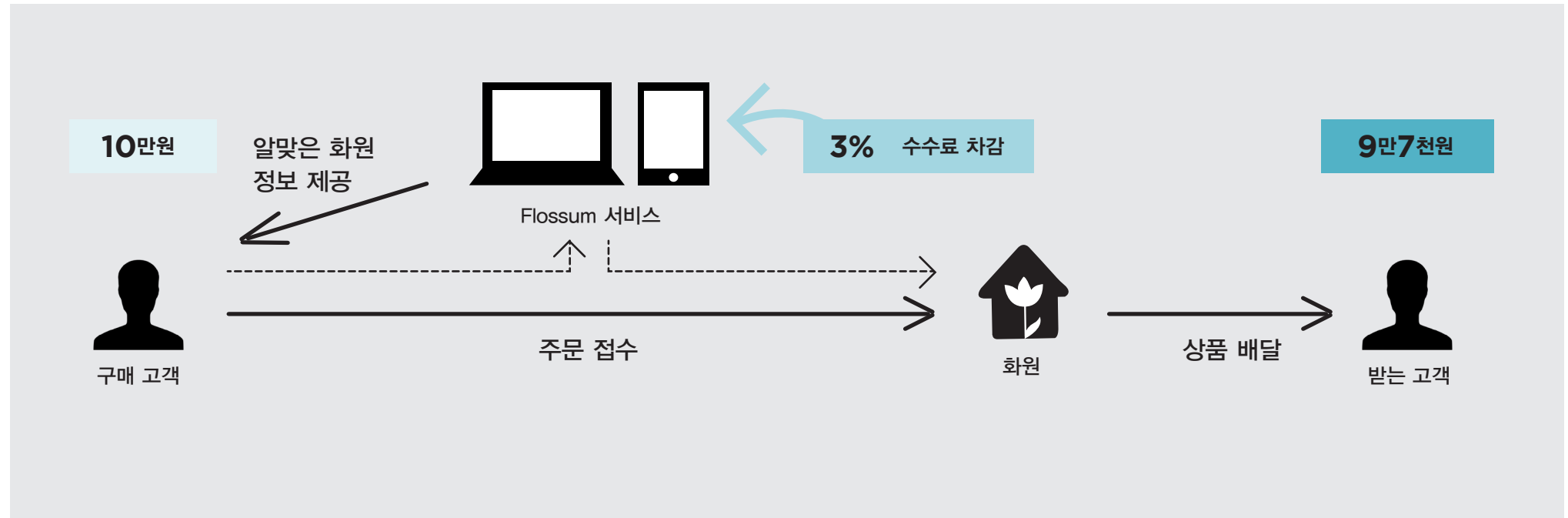
– 고객 만족 서비스

사진, 평점 및 후기를 이용해 화원과 상품을 비교

화원끼리 경쟁을 통해 품질 상승 → 고객 신뢰와 만족도 상승

구매 상품을 취급하는 꽃집들과 가격 정보 리스트를 제공

차별화 -판매 구조 개선



개선 사항

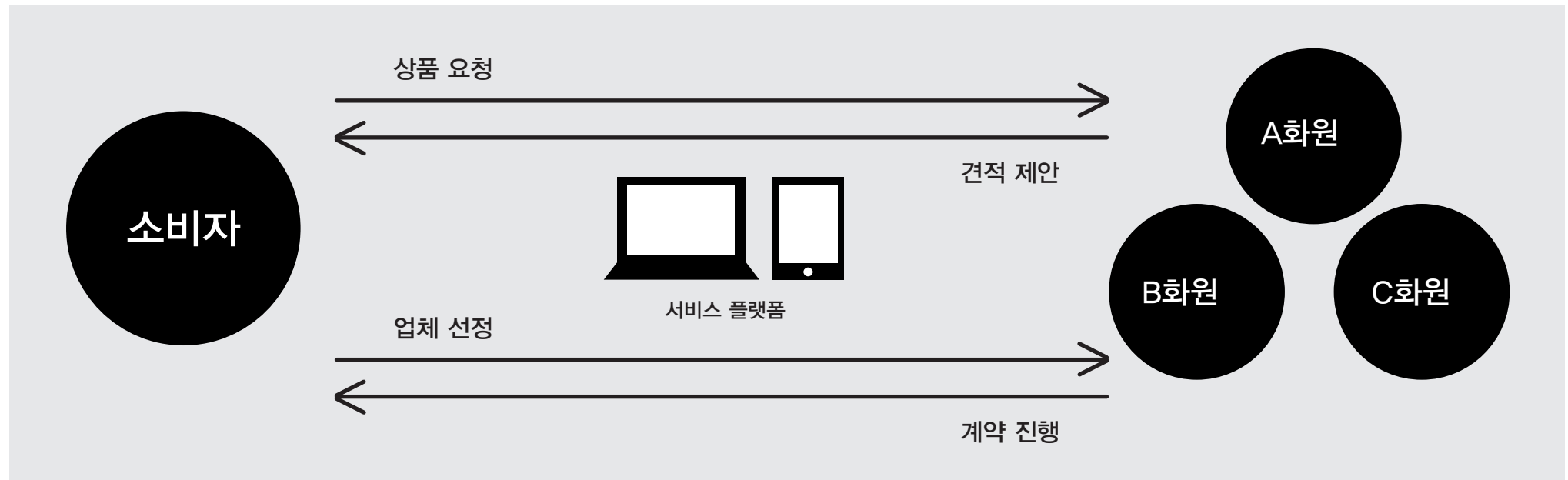
- 불필요한 발주회원과 발주료를 없애 알맞은 회원을 연결해주는 방법

- 발주료 : 0%

- 개선된 구조로 중간 발주회원이 없어져 고객과 수주회원 모두에게 이익이 오는 구조

- 필요한 위치에서 꽃집별, 상품별로 비교하여 직접 선택한 상품으로 주문하므로 신뢰성 향상

차별화 – 역경매 방식의 상품요청 기능 추가(부가기능)



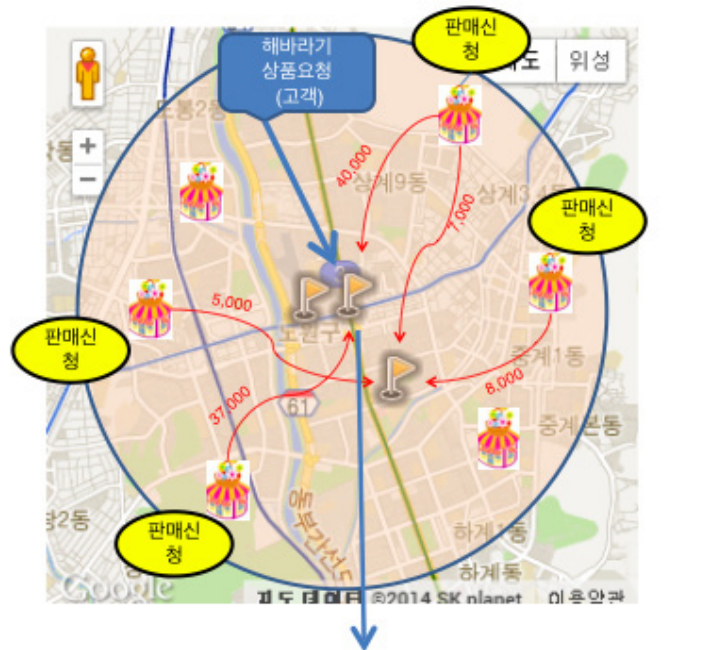
기존 문제점

- 회원별 상품별 구매 정보가 모두 달라 가격 비교가 어려움
- 정보의 신뢰성이 낮아 A/S, 추가금 등의 피해 발생
- 제품 선택의 폭이 좁음

개선 사항

- 가격 및 옵션을 고객의 개성에 맞게 구성
- 경매를 통해 가격 경쟁력 및 비교 가능
- 회원은 고객의 취향을 파악

상품 요청 방법 (역 경매)



판매 신청 현황

※ 고객이 적절한 판매신청을 선택

경매번호	신청상품	꽃집	가격	사진	낙찰
21	해바라기(화분)	꽃배달공공발물라워	37000		<input type="button" value="낙찰"/>
21	해바라기(화분)	월드플라워	40000		<input type="button" value="낙찰"/>

– 고객이 찾는 상품이 없거나 가격이 맞지 않다면?
(고가 상품 구매시)

1. 필요한 위치에 상품을 요청한다.



2. 주변 회원들이 요청 건을 보고 판매를 신청한다.



3. 고객은 판매 신청현황을 보고 최적조건의 판매신청을 낙찰한다.



4. 정상 구매 절차대로 구매를 진행한다.

서비스 장점

소비자

– 적절한 가격과 높은 품질

중간 발주 회원과 수수료를 없애 소비자의 가격 부담을 줄이고 지불한 만큼의 품질 기대 가능

– 개성에 맞는 상품

필요한 상품을 경매 신청하여 회원에 요구 가능
가격 및 품질 경쟁을 통해 적절한 상품 구입 가능

– 신뢰성

후기와 평점을 활용해 회원 및 제품 비교 가능

– 목적에 맞는 빠른 연결

중간 단계를 줄이고 서비스 플랫폼을 이용한 위치 정보를 통해 회원을 연결하므로 목적성과 연결이 빨라짐

회원

– 발주료가 없어짐

기존 서비스와 달리 고객과의 직접 연결을 통해 20%가 넘는 발주료를 없애 회원의 이윤으로 연결

– 매상 증가

오프라인 판매 이외의 온라인 판매로
매상 증가와 이를 통한 재고 손해 감소 효과

– 빠르고 편리한 판매

모든 거래 단계별 휴대폰 알림 서비스를 통해
사이트를 모니터링하지 않고 빠르고 쉬운 판매 가능

– 손해 구조 개선

발주 회원을 없애 수주가 많은 회원이 손해보는 구조를 개선

– 구매신청이 없더라도 판매 가능

역경매에 판매 신청을 통해 구매신청이 없더라도
판매를 진행할 수 있음

시장 진입전략 및 홍보전략

초기 Target 설정

팀원들의 보유한 단골 고객 데이터를 활용해 초기 이용자 확보

이용 확대

수요가 가장 많은 주 타깃 : 기업, 학교 관공서를 대상으로 직접 홍보
(모바일 앱을 통한 쉬운 접근성 제공)

일반 홍보

- 안드로이드 마켓, 배너, 포탈 사이트 파워링크 홍보
- 홍보 동영상 및 브로셔 제작 및 배포

회원 회원 모집 전략

전체 꽃집데이터 등록 및 계정 발급

- 전국 화원을 일괄 가입처리 후 서비스 이용 희망회원에게 계정발급
(오픈 API를 통해 일괄 꽃집회원 가입 모듈 개발 완료)

모집 전략

- 기존 서비스 회원모집 방법을 이용
- 전화통화를 통해 가입이 무료이고 가입하지 않으면 손해라는 점을 강조하여 쉽게 꽃집회원을 유치하고 있음

특징 및 차별성 설명 : 전화, 방문, 팩스를 통해 서비스 이용 시 이점을 설명

1. 가입절차가 없고 무료
2. 기존과 달리 등록 후 구매신청을 모바일 알림으로 받음
3. 일종의 “배달의 민족” 꽃집버전이라고 소개
4. 기존 발주화원을 없애버려 수주손해가 없음

위 내용을 상기 시켜주면 꽃집모집에는 어려움이 없음

서비스 범위 및 진행 사항

서비스 플랫폼	개발 완료	개발 중	개발 예정
표준 웹 사이트	초기버전 웹 사이트가 기능 위주로 개발 완료	디자인 및 UI개선 작업 중	실 사용자 테스트 및 구동 예정
모바일 웹		모바일 접속자를 위한 모바일 웹 개발 중	실 사용자 테스트 및 구동 예정
모바일 어플리케이션			안드로이드용 앱 개발 예정 (알림 기능)
초기 서비스 시작 계획			

- 디자이너와 개발자가 갖춰져 있으므로 초기 비용을 줄일 수 있음
- 자금이 확보되는 대로 빠르게 서비스를 시작하고 실 사용자 테스트를 통해 유지/보수할 계획

자금 조달 계획

- 공모전 상금
- 정부 창업지원금
- 크라우드 펀딩
- 팀 내 자본금

팀 자체 개발 및 디자인으로 초기 개발비 및 인건비를 줄임으로서 최소한의 창업 자금만 확보하면 서비스 가능

수익 구조 및 순이익 추정

- 거래 성사 수수료

완료 거래에 대해 회원으로부터 수수료 3% 얻음

- 월 수수료 순이익 5400만원 추정

(현황 분석의 시장 규모 참고)

- 차별화를 통한 수익 증대

고객층 확대를 통해 수익금 늘릴 수 있음

예산안

– 데이터 저장 DB 솔루션

Oracle DB for Business 구매 > 2년 **137,914원**

– 인터넷 판매자 허가 비용, 마켓 등록 비용 등의 등록 비용

74,000원

– DNS 서비스

flossum.com 도메인 등록 > 연 **22,000원**

– 온라인 결제 서비스

초기 등록비 **200,000원** / 연 관리비 **200,000원**

– 서버 컴퓨터 및 장비 구매

400,000원

(예산안은 변경 될 수 있음.)

세부 추진 일정

		< 2014				
Project stages		Nov	Dec	Jan	Feb	Mar
개발	▼	개발				
표준Web 마무리		표준Web				
Android App			Android App			
모바일 반응형 Web			모바일 반응형 Web			
웹 디자인/UI개선			웹 디자인/UI개선			
서버 구축			서버구축			
결제모듈결합				결제모듈등록		
디자인/UI	▼	디자인/UI				
디자인컨셉 및 웹디자인		디자인컨셉 및 웹디자인				
웹 UI			웹UI			
모바일 UI				모바일 Web UI		
마케팅	▼	마케팅				
회원 꽃집 모집					회원 꽃집 모집	
시장진입					초기이용자확보	
홍보자료제작			홍보자료제작			
Testing and Maintance	▼	Testing and Maintance				
단위테스트			단위테스트			
베타 서비스				베타서비스		

웹 개발이 거의 완료된 상태이므로 마무리 작업 후
4개월 이내에 완성시켜 서비스할 계획