

2014년 제3회 숭실대학교 창업경진대회 신청서

【 접수번호 : 2014 - 】

사업(아이템)명		내 꽃은 내가 정한다!., FLOSSUM	
참가분야		<지식서비스 분야> <input type="checkbox"/> 컴퓨터·소프트웨어 <input type="checkbox"/> 영상·오디오 <input type="checkbox"/> 정보·통신 <input type="checkbox"/> 소셜 네트워킹 서비스 <input checked="" type="checkbox"/> 기타 지식기반서비스업 <제조 분야> <input type="checkbox"/> 전기·전자 <input type="checkbox"/> 기계·재료 <input type="checkbox"/> 생명·식품 <input type="checkbox"/> 환경·에너지 <input type="checkbox"/> 화공·섬유 <input type="checkbox"/> 공예·디자인 <input type="checkbox"/> 기타 제조 관련업	
구 분		<input type="checkbox"/> 개인 <input checked="" type="checkbox"/> 단체 : 총인원 4 명, 팀명(FLOSSUM)	
참가자 (대표자)	성 명	최요종	주민번호
	소 속	숭실대학교	전공(학번)
	휴대전화	010-2932-7287	e-mail
	창업여부	<input checked="" type="checkbox"/> 미창업 <input type="checkbox"/> 창업완료 (사업자등록일: 년 월 일)	
팀원 1	성 명	장규리	주민번호
	소 속	숭실대학교	전공(학번)
	휴대전화	010-4087-5903	e-mail
	창업여부	<input checked="" type="checkbox"/> 미창업 <input type="checkbox"/> 창업완료 (사업자등록일: 년 월 일)	
팀원 2	성 명	최환중	주민번호
	소 속	명지대학교	전공(학번)
	휴대전화	010-2625-3577	e-mail
	창업여부	<input checked="" type="checkbox"/> 미창업 <input type="checkbox"/> 창업완료 (사업자등록일: 년 월 일)	
팀원 3	성 명	황선아	주민번호
	소 속	한경대학교	전공(학번)
	휴대전화	010-6620-8912	e-mail
	창업여부	<input checked="" type="checkbox"/> 미창업 <input type="checkbox"/> 창업완료 (사업자등록일: 년 월 일)	
팀원 4	성 명		주민번호
	소 속		전공(학번)
	휴대전화		e-mail
	창업여부	<input type="checkbox"/> 미창업 <input type="checkbox"/> 창업완료 (사업자등록일: 년 월 일)	

상기 내용은 사실과 다름이 없음을 확인하며, 붙임과 같이 참가신청서를 제출합니다.

신 청 일 : 2014년 11 월 20 일

신 청 자 : 최 요 종 (서명)

숭실대학교 창업교육센터장 및 공학교육혁신센터장 귀하

※ 붙임서류

1. 사업계획서 1부.
2. 개인정보 수집 및 이용 동의서 각 1부.
3. 사업자등록증, 법인등기부등본 1부(해당자에 한함)
4. 증빙서류(재학(휴학)증명서, 시제품사진, 설계도 등)

사업계획서

1. 창업사업개요

1-1. 창업동기

▶ 아이디어 선정 동기

저희 팀원 중 3명은 부모님들의 화원 운영을 보고 자라면서 오래 전부터 유지된 "전국 꽃 배달 서비스"의 판매과정의 불합리한 중간 과정과 이용의 불편함, 인터넷 거품가격을 인지하고 있었습니다.

▶ 창업동기

이로 인해 다른 분야는 O2O추세에 맞게 시장과 서비스 품질이 성장하는데 비해, 꽃+화훼 시장은 높은 가격과, 불신으로 인해 거리감만 늘어가고 있는 현실을 인지하였고, 또한 '쿠팡', '배달의 민족' 등의 사용자가 직접 상품을 비교분석하는 소셜 시스템이 인기가 있는 것을 발견하고 노후화된 옛 방식의 전국 꽃배달서비스 또한 변화가 필요함을 느꼈습니다.

우리는 이런 문제에 대한 개선방향을 고안하여 성장하지 못한 이 분야에 차별화된 서비스를 통해 고객과 업체가 모두 win-win할 수 있음을 확신 하였습니다.

이 서비스를 통해 전국 꽃배달서비스의 높은 고객 만족도를 발판으로 업계 1위의 사업을 할 수 있으리라 생각합니다.

1-2. 참여인력의 전문성

관련 지식, 경험, 꽃집자원, 고객 자원이 많아 초기 시장진입에 좋은 효과를 기대하고 있습니다. 이뿐 아니라 동시에 각각 기획, 개발, 홍보자료제작, 디자인 등에서의 뛰어난 역량을 갖추고 있습니다.

최요종

- ▶ 20년 이상 된 화훼업계의 2세로서 인적, 경험적 자원이 풍부하여, 꽃 시장 분석등에 유리하며, 현 서비스의 맹점 분석 및 차후 기획이 가능합니다. 또한 동영상제작, 그래픽 기술을 보유하여 마케팅 홍보물 제작이 가능합니다.

최환중

- ▶ 인터넷 웹, 모바일웹, 안드로이드 App 제작 등의 서비스 핵심 기술 개발능력을 보유하고 있습니다.

장규리

- ▶ 데이터마이닝을 활용한 시장 수요 예측 및 분석이 가능합니다. e-supply chain관리를 통한 시장 효율성 향상을 기대합니다. 산업 프로세스 기법을 이용한 프로젝트 관리가 가능 합니다.

황선아

- ▶ 웹 디자인, 디자인컨셉, UI/UX, site Flow등의 전공 전문 기술을 보유하고 있습니다.

1-3. 사업내용 및 특성

▶ 아이템 소개

FLOSSUM

Flora + Blossom 꽃이 만발하다 : 꽃과 개화하다의 합성어로 전국의 꽃집들이 모여 더해져 큰 네트워크를 이루는 서비스라는 의미입니다.

저희는 기존 꽃배달서비스의 단점과 판매구조를 개선하여 새로운 서비스를 고안하였습니다.

▶ 판매구조 개선

- 소비자와 배달 화원을 직접 연결
- 중간 발주 화원과 발주료를 없애 가격을 낮추고 품질을 향상

▶ 상품요청(역 경매) 시스템 추가

- 소비자가 직접 필요한 상품을 경매에 붙여 적절한 판매신청을 낙찰
- 상품요청지점 주변의 화원들이 판매신청
- 판매자는 추가 판매건 확보 → 구매신청 없더라도 판매가능

▶ 고객 만족 서비스

- 사진, 평점, 후기를 이용해 화원과 상품을 비교
- 회원간 경쟁을 유도해 품질 상승 → 고객 신뢰와 만족도 상승
- 구매상품을 취급하는 꽃집들과 가격정보 리스트를 제공

2. 개발기술

2-1. 기술개발 수준

▶ 기존서비스의 판매 구조의 문제점 및 시사점

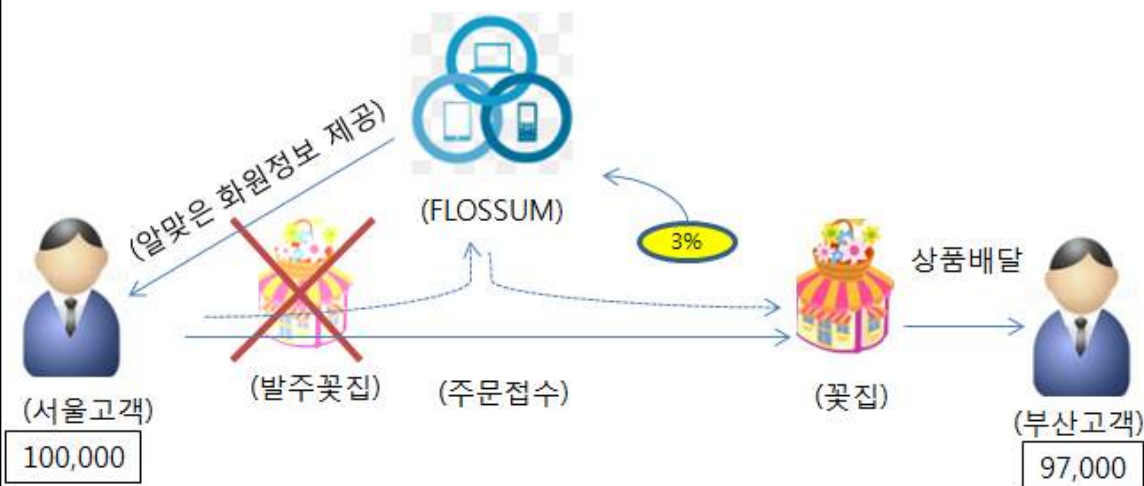


- 불필요한 **중간 회원과 발주료 20% 이상** 발생합니다.
- 장거리 주문이라는 이유로 **소비자만 불합리한 요금** 지불하게 됩니다.
- 발주가 적은 꽃집은 적절한 이윤을 얻지 못합니다.

▶ 판매 방식의 문제점

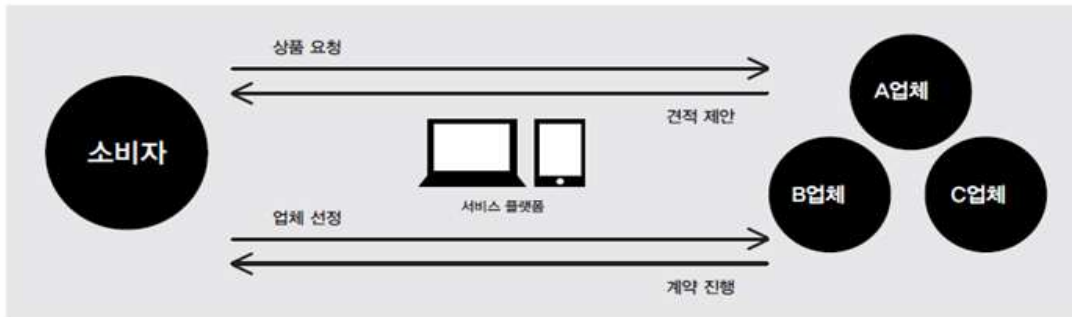
- 불 필요한 발주회원 및 **발주 수수료**가 발생합니다.
- 소비자는 **불합리한 높은 가격**에 상품 구매하게 됩니다.
- 꽃집 마다 **상품은 다르지만 동일한 가격** 제시됩니다.
- 배달신청만 가능하고 **방문신청 불가능** 합니다.

▶ 차별화 - 판매 구조 개선



▶ 차별화 - 상품요청 기능 추가(역경매 방식)

- 역 경매란??



기존 문제점

- 업체별 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
- 업체는 고객의 취향을 파악

- 위치기반 역경매 절차



≡ 판매 신청 현황

※ 고객이 적절한 판매신청을 선택

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

1. 필요한 위치에 상품을 요청합니다. → 2. 주변 꽃집들이 요청에 판매신청을 합니다. →
3. 고객은 만족하는 판매조건을 낙찰 합니다. → 4. 정상 구매 절차대로 구매가 진행됩니다.

□ 별첨 - 개발 내용 및 사용 기술

▶ 개발 내용

- MVC2모델을 구조로 위치 별로 판매점을 연결해 주문을 하고, 원하는 상품을 신청하면 해당 위치 주변 판매점들이 판매신청을 하고 구매자가 낙찰하도록 하였습니다. 또한 모든 거래 과정에 안드로이드 App으로 push알림을 보내도록 하였습니다.

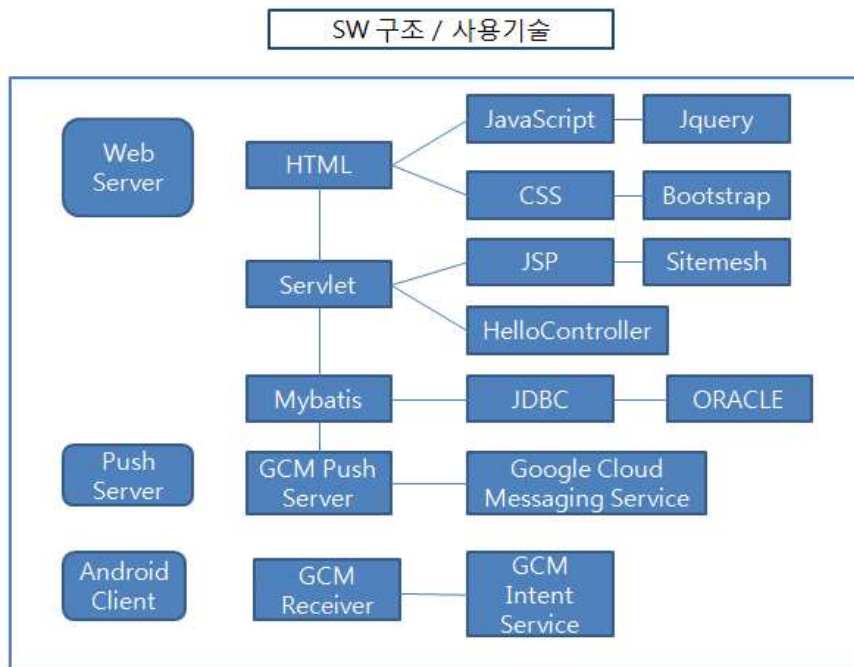
▶ 웹 주요 기능을 구현하였습니다.

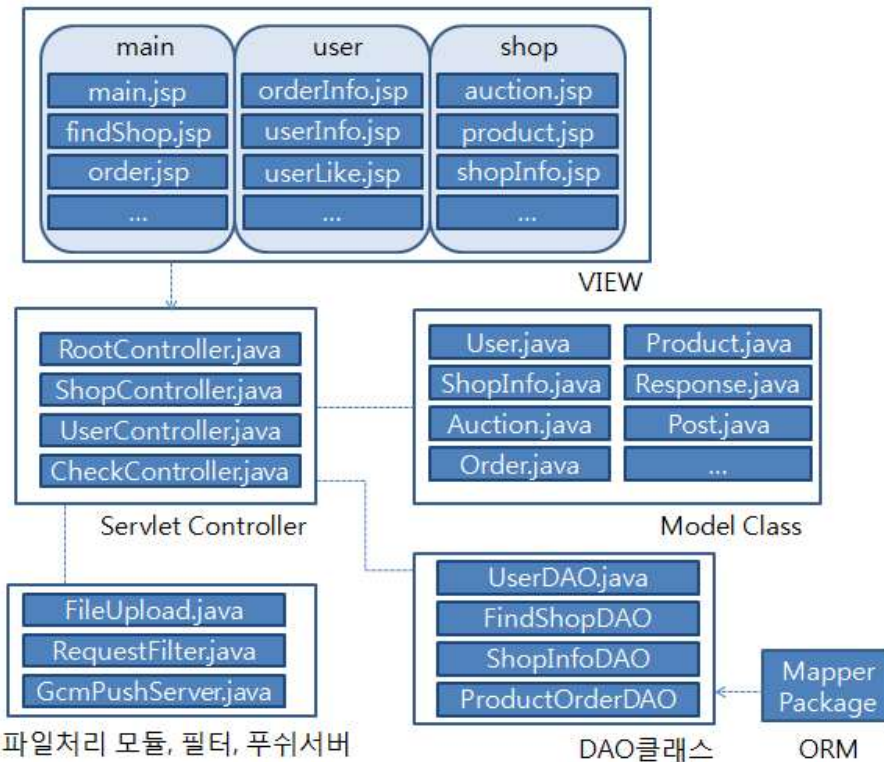
1. 위치기반 판매점연결
2. 역 경매 시스템
3. 평점, 후기 시스템
4. 주변 판매점 랭킹, 통계조회
5. 관심고객관리
6. 디바이스 정보를 이용한 자동가입
7. 판매점 일괄 가입

▶ 프레임워크 : 스프링MVC, Mybatis, SiteMesh를 사용하여 구조를 만들었습니다.

▶ GCM Push Server: 웹 서버와 Json으로 통신하며 GCM요청을 보내주어 Device를 찾아 메시지를 보낼 수 있게 하였습니다.

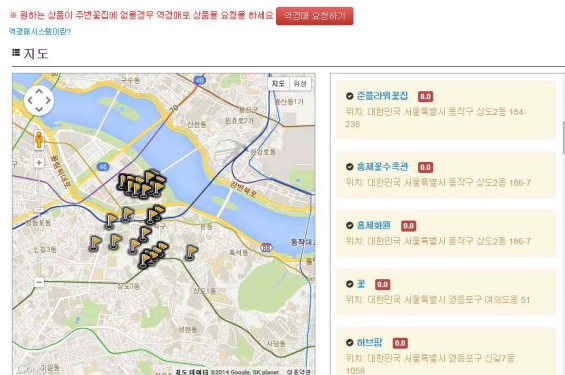
▶ 안드로이드 App: GCM라이브러리의 IntentService를 이용하여 받은 메시지를 notification하게 하였고, 웹뷰를 연동하였습니다.





1. 전체적인 구조로 Web Server – push Socket Server – GCM – Android App 로 연결되어 데이터가 흐릅니다.
2. Web Server에서는 판매점 연결, 역경매, 주문에 필요한 알고리즘이 구현되어있습니다.
3. 각 거래단계, 주변 상품요청 시 JSON으로 pushServer에 해당 target과, 현재 거래정보를 전달합니다.
4. GCM 서버를 거쳐 push 메시지가 Android App으로 도착합니다.
5. App 에서는 GCM IntentService를 이용하여 Notification으로 알려주고 해당페이지로 웹뷰를 띄어줍니다.
6. 웹 서버에서는 주변 판매 통계, 랭킹정보를 구현해 놓은 알고리즘에 의해 계산하여 보여줍니다.

※ Sample 화면



(위치기반 판매점연결)



(판매점 정보 비교)

역경매 현황·낙찰




■ 역경매 등록 내역

○ 해바라기(화분)

수령자: 김명란 (배송)

요청시간: 2014-10-17 12:00:00.0

■ 판매 신청 현황

경매번호	신청상품	꽃집	가격	사진	낙찰
21	해바라기(화분)	꽃배달공공활물라워	37000		<input type="button" value="낙찰"/>
21	해바라기(화분)	월드플라워	40000		<input type="button" value="낙찰"/>
21	해바라기(화분)	월드플라워	50000		<input type="button" value="낙찰"/>

(상품요청-역경매등록)

■ 주변 역경매 리스트 (반경 5km 이내)



선택	경매 번호	요청상품	방문	배송지	수령인	수령자 연락처	요청시간
<input type="radio"/>	21	해바라기(화분)	○	(방문신청)	김명란	(방문신청)	2014-10-17 12:00:00.0
<input type="radio"/>	43	시달초	○	(방문신청)	김다미	(방문신청)	2014-10-17 12:00:00.0
<input type="radio"/>	44	로즈마리 큰겨	○	(방문신청)	김미미	(방문신청)	2014-10-20 18:00:00.0
<input type="radio"/>	66	집마꽃100송이	○	(방문신청)	유진아	(방문신청)	2014-10-30 17:00:00.0
<input type="radio"/>	67	황금국	○	(방문신청)	김소연	(방문신청)	2014-10-30 18:00:00.0

신청하기

경매번호

역경매신청가격

신청상품사진

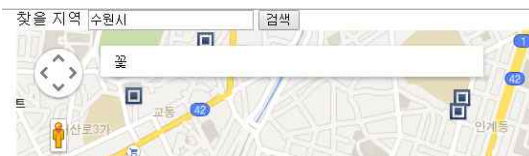
25000

파일 선택

선택된 파일 없음

역경매 신청

(역경매 판매신청)



(판매점 일괄가입 준비)

검색된 꽃집 | 구글데이터를 우리서비스 꽃집회원으로 일괄 회원가입

(주)웨인플라워	37.25894	127.02286400000003	대한민국 경기도 수원시
농촌농원	37.271799	127.012292	대한민국 경기도 수원시
러브체인	37.266815	127.03242799999998	대한민국 경기도 수원시
교동화원	37.271738	127.02700099999999	대한민국 경기도 수원시
한일플라워	37.268933	127.02355699999998	대한민국 경기도 수원시
데미지	37.260673	127.03290300000003	대한민국 경기도 수원시
꽃화성	37.258252	127.04145100000005	대한민국 경기도 수원시
플라워맨내	37.271244	127.02685199999996	대한민국 경기도 수원시
꽃동산	37.254458	127.01533599999993	대한민국 경기도 수원시

(판매점 일괄가입모듈 결과)

2-2. 기술의 파급효과

▶ 서비스 장점(소비자)

- 적절한 가격과 높은 품질

중간 발주 화원과 수수료를 없애 소비자의 가격 부담을 줄이고
지불한 만큼의 품질을 기대할 수 있습니다.

- 개성에 맞는 상품

필요한 상품을 경매 신청하여 화원에 요구가 가능합니다.

또한 가격 및 품질 경쟁을 통해 적절한 가격의 상품 구매가 가능합니다.

- 신뢰성

후기와 평점을 활용해 화원 및 제품 비교가 가능합니다.

- 목적에 맞는 빠른 연결

중간 단계를 없애고 서비스에서 위치 정보를 통해 화원을 연결하므로 목적에 맞는 연결이 가능합니다.

▶ 서비스장점 (꽃집)

- 발주화원과 발주료가 없어짐

고객과의 직접 연결을 통해 20%가 넘는 발주료를 화원의 이윤으로 전환시킬 수 있습니다.

- 매상 증가

오프라인 판매 이외의 온라인 판매로 매상 증가와 이를 통한 재고 손해를 줄일 수 있습니다.

- 구매신청이 없더라도 판매가능

직접 상품요청(역 경매)에 판매 신청을 할수 있어 구매 신청이 없더라도 판매가 가능합니다.

- 빠르고 편리한 판매

모든 판매단계에 핸드폰 알림이 전송되므로, 사이트를 모니터링 하지 않아도 됩니다.

- 손해 구조 개선

발주가 적은 꽃집은 항상 손해를 보는 구조를 벗어납니다.

※ 꽃 배달 서비스의 여기요, 배달의 민족 버전으로 인식되어 꽃 배달에 대한 긍정적 반응을 유도하여 믿을 수 있는 꽃집 바로연결 서비스의 주축이 될 것입니다.

3. 시장분석

3-1. 목표시장 규모 및 전망

▶ 상용 서비스 규모

‘전국 꽃 배달 서비스’ 약 50개

거래방식은 모두 동일(꽃집 직접 신청 + 사이트자체가 발주꽃집)

▶전체 시장 규모

- 전국 꽃집 수 24,600개 (출처 : 2014년 꽃집주소록)

- 1개 꽃집 하루 수주건 : 3~10건(1건당 평균 5만원)

- 위 기준 하루 꽃 거래량 60,000건 이상 추정

- 월 900억 규모 (년 1조 800억 규모)

- 사이트 1개당 월 거래량 18억(수익금은 다름)

(※ 2014년 기준 실제상용서비스계정 및 시장조사를 통한 수치)

지금도 전국 꽃 배달 서비스 업체는 늘어나고 있습니다. 하지만 모든 업체가 수수료를 챙기기 위해 똑같은 구조와 방법으로 늘어나고 있습니다. 이 방법으로 시작하는 서비스들은 경쟁력을 갖추지 못하여 짧은 시간 안에 서비스가 없어지고 있습니다.

▶ 설문 조사

설문



- 대부분의 고객이 가격에 대한 신뢰할 수 없다고 응답 하였습니다.
- 발주가 많은 일부 화원을 제외한 대다수 업체가 기존의 구조나 수수료 이윤이 부적절하다고 답변 하였습니다.

3-2. 사업화 가능성 및 마케팅 전략

※ 저희 서비스는 발주 화원 및 발주료가 없어지기 때문에 다른 서비스보다 저렴해 질 수밖에 없는 구조입니다. 또한 다른 서비스와 다르게 꽃집에서 바로 제공하는 상품으로 거품 없는 가격의 상품 구매가 가능해집니다.

▶ 사업화 가능성 - 수입구조

- 거래성사 수수료

완료 거래에 대해 꽃집에게 **성사수수료 3%**를 받습니다.

- 월 수수료 수익 : 월 **5400만원 추정**

(현황 분석의 시장규모 참고)

- 차별화를 통한 수익 증대

기존 서비스와 차별적이므로 고객층 확대를 통해 수익금을 늘릴 수 있습니다.

▶ 시장 진입전략 및 홍보 전략

저희는 3단계에 걸쳐 시장에 진입할 계획입니다. 다음과 같습니다.

1. 초기Target 설정 :

팀원들이 보유한 단골고객 데이터를 활용하여 초기 이용자를 확보 할 수 있습니다.

2. 이용확대 :

초기 사용자가 확보되면, 수요가 가장 많은 주 Target을 설정합니다.

기업, 학교, 관공서를 대상으로 직접 홍보하여 이용을 확대합니다.

3. 일반홍보 :

초기사용자 확보 후 안정화가 되면, 안드로이드 마켓, 배너, 포털 사이트 파워링크를 통한 홍보와 홍보 동영상과 브로셔를 제작하여 배포하는 홍보를 할 계획입니다.

▶ 꽃집 회원 모집 전략

- 전체 꽃집데이터 등록 및 계정발급 :

전국 꽃집을 일괄 가입처리 후 서비스 이용 희망화원에게 계정발급해주는 방법을 사용합니다.

(오픈 API를 통해 일괄 꽃집회원 가입 모듈 개발완료)

- 모집 전략 :

기존 서비스의 회원모집 방법을 이용합니다.

→ 전화통화를 통해 가입이 무료이고 가입하지 않으면 손해라는 점을 강조하여 쉽게 꽃집회원을 유치하고 있습니다.

- 특징 및 차별성 설명 :

전화, 팩스, 방문 수단을 이용하여

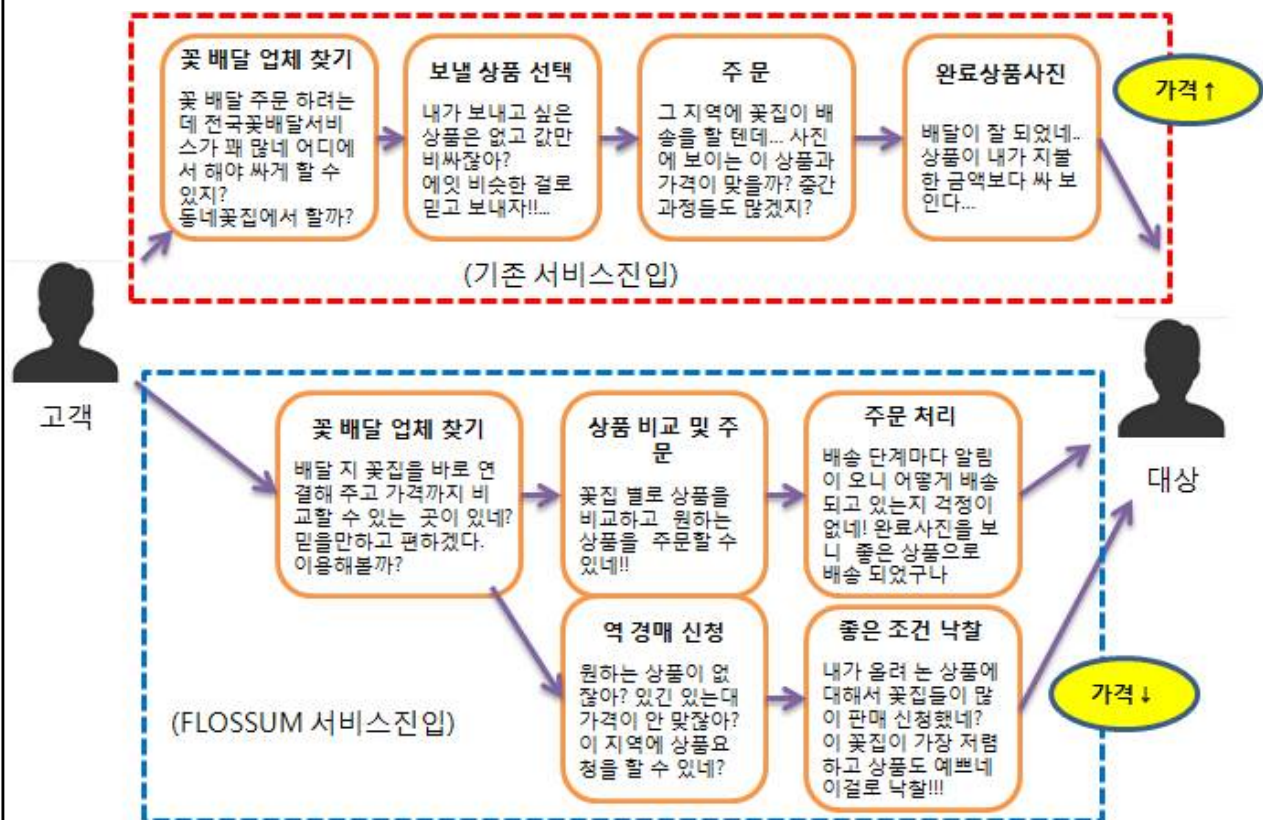
1. 가입절차가 없고 무료
2. 기존과 달리 등록 후 구매신청을 모바일 알림으로 받음
3. 일종의 “배달의 민족” 꽃집버전이라고 소개
4. 기존 발주화원을 없애버려 수주손해가 없음

위 내용을 상기 시켜주면 꽃집모집에는 어려움이 없습니다.

3-3. 제품경쟁력

(※ 2. 개발기술 참고)

▶ 사용자 진입



“배달 지 주변 꽃집의 상품을 쉽게 찾아볼 수 있고,
비교하여 합리적인 가격에 주문할 수 있습니다.”

3-4 성장가능성

‘화원’이라는 단어를 들었을 때에 보통 사람들은 장미꽃, 백합꽃, 안개꽃 등을 생각 합니다.

물론 이러한 꽃들이 수요가 적다는 것은 아닙니다. 하지만 실질적인 수요를 담당하는 상품들은 따로 있습니다. 바로 인사이드, 개업식, 기념일, 각종 행사, 경조사 등에서 빠질 수 없는 축하 또는 근조 화환 뿐만 아니라 각종 동·서양란, 관엽식물등 입니다. 이들의 수요는 이루어 말할 수 없습니다.

이러한 말이 있습니다. “경기가 안 좋을수록 화훼업은 더욱 살아난다.” 계속하여 가게가 없어지고 들어서고 할 때 마다 엄청난 양의 축하 상품들이 들어가게 됩니다. 또한 인사이드는 공무원, 회사원이 없어지기 전까지는 수요가 줄어들지 않을 것입니다. 따라서 이 분야의 사업의 수명은 무한대라 생각해도 과언은 아닙니다. 초기투자 후 지속적인 유지보수와 함께 고객유치에 신경을 쓴다면 큰 발전이 예상됩니다.

위험요소로서 판매자 매칭 구조이기 때문에 구매자가 구매하려는 상품이 찾기 힘든 상품일수 있습니다. 역경매방식을 통하여서도 판매하려는 화원이 없을 경우가 생길 수도 있는데, 이러한 경우를 대비하여 대규모 농장과 계약을 통해 완충작용을 할 수 있는 체제를 이미 마련하였습니다.

4. 시설확보 및 재무계획

4-1 생산과 시설 확보 계획

▶ 초기 시설 확보 계획

1. 서버구매 - 호스팅을 받지 않고 자체 서버 구축할 계획입니다. 서버를 구매하고 사무실에 구축할 예정입니다. (서버구축 기술 보유)
2. 사무실 임대 - 빈 원룸을 초기 사무실로 이용하고 이후 사무실 확장할 계획입니다. 제품이 아니므로 따로 생산시설이 필요 없기에 서버가 들어갈 공간, 사무용 공간이 있는 공간이면 충분합니다.

▶ 조직 운영 계획



총 4개의 팀으로 나누어 초기 운영을 하며, 서비스가 안정화되면 인사/경리팀을 추가하여 운영할 계획입니다.

4-2 자본 및 재무계획

▶ 초기 자금 조달계획

- 송실대 창업공모전 상금
- 정부 창업지원금
- Cloud Funding
- 팀내 자본금

용도 : 개발비용, 인건비, 서버 구축비용, 소프트웨어 구매비용

※ 초기 인건비를 팀 내 기술력으로 충당하며 최소의 자금으로 시작하여 손익분기점 돌파 시 인건비 및 초기 개발비용을 지급할 계획입니다.

▶ 수입구조 및 순 이익 추정

- 거래성사 수수료

완료 거래에 대해 꽃집에게 **성사수수료 3%**를 받습니다.

- 월 수수료 수익 : 월 5400만원 추정

(현황 분석의 시장규모 참고)

- 차별화를 통한 수익 증대

기존 서비스와 차별적이므로 고객층 확대를 통해 수익금을 늘릴 수 있습니다.

5. 소요자금 및 조달계획

(단위 : 천원)

소요자금			조달계획		
용도	내용	금액	조달방법	기조달액	추가조달액
운전자금	개발비용	15,000,000	자기자금	-	-
	홍보비용	1,500,000	금융차입	-	-

			기 타	1,000,000	5,000,000
	소 계	16,500,000	소 계	1,000,000	5,000,000
시설자금	서버구축	1,407,315	자기자금	5,000,000	2,500,000
	사무실 임대	5,000,000	금융차입		
	기자재 구입	1,000,000	기 타		15,000,000
	소 계	7,407,315	소 계	5,000,000	17,500,000
합 계		23,907,315	합 계	6,000,000	22,500,000

※ 서버구축비용

▶ 데이터 저장 DB 솔루션 :

Oracle DB for Business 구매 2년 137,914원

▶ 인터넷판매자 허가비용, 마켓등록비용 등 기타등록비용 74,000원

▶ DNS 서비스 : flossum.com 도메인 등록 -년 22,000원

▶ 온라인 결제 서비스 : Inicis 전자결제 서비스

초기등록비 200,000원 / 연 관리비 200,000원 440,000원

▶ 서버 컴퓨터 및 장비 구매 800,000원

※ 개발비용

소요자금
산출근거

Development Cost			투입공수 및 단가							
Division	Role	Work in detail	기술등급	기준단가 (원)	인원	근무일수	참여율	M/M	용역단가(M/M)	공급금액
Planning & Management	Project Manager & Web Planner	PM / Project 관리(운영, 일정수립, 수행) 요구사항 분석, 커뮤니케이션	중급	219,469	1	42	20%	0.39	11,614,299	4,537,680
Design	Web Designer	Design 전략, UI Design/ Prototype Global design guideline & Graphic design, publishg	중급	219,469	1	42	10%	0.20	11,614,299	2,268,840
	Publisher	HTML Publishing & Scripting	초급	162,862	1	42	10%	0.20	8,823,863	1,723,731
Development	Programmer	PL / Server & Web Program Development	중급	219,469	1	42	50%	0.98	11,614,299	11,344,199
		Web Program Development	초급	162,862	1	42	60%	1.17	8,823,863	10,342,388
합계 (V.A.T 별도)					5	210	2.93		30,216,838	
TOTAL 제안 금액			₩15,108,419						Special D.C : 50%	

※ 홍보비용

인터넷전화 선결제료 : 1,000,000원

직접홍보 인건비 : 500,000 원

조달계획 산출근거	※ 공모전 자금조달 1,000,000 원 ※ 정부 창업지원 보조금 5,000,000 원 ※ 팀내 초기 자본 공급 1,000,000 원 × 5 = 5,000,000원 ※ 팀내 추가 자본 공급 500,000 원 × 5 = 2,500,000 원
--------------	--

6. 사업화 세부 추진 일정

내 용	2015년도				비 고
	1/4	2/4	3/4	4/4	
서비스 개발					
서버 구축					
꽃집 회원 모집					
고객 홍보 마케팅					
사무실 구축					
서비스 런칭					
유지보수					
세부 개발 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		

7. 중복지원 검토 확인 요청사항

수혜자	사업명	아이템명	지원기관	지원기간	지원금액(천원)
없음					

* 참가자(팀원 포함)가 정부(지자체), 공공기관, 민간 창업경진대회에 참여한 경력 기재

* 위에 기재하지 않는 등의 허위사항이 발견될 경우 선정이 취소 될 수 있음.

사업계획서 작성 방법

신청대상

※신청제외 대상

1. 동일한 아이템으로 타기관 창업경진대회에서 입상한 자로 사업공고일 기준 6개월 이내에 입상자
2. 중소기업청 및 정부의 지원사업에 참여제한으로 제제중인 자
3. 경진대회 신청 아이템으로 창업 1년 이상인 경우
4. 본 대회 주관기관이 참가 및 제외 대상이라고 판단되는 자

작성요령

< 신청서 > 참가신청서 작성 시 공란 없이 모두 기재 바람

1. 접수번호 : 운영기관에서 기재
2. 참가대상 : 참가 대상자(대표자)의 소속을 선택
3. 사업(아이템)명 : 제안하고자 하는 바를 함축적으로 표현
4. 참가분야

지식서비스분야	컴퓨터·소프트웨어(앱, 모바일 등), 영상·오디오, 정보·통신, 소셜 네트워킹 서비스, 기타지식서비스 관련업
제조분야	전기·전자, 기계·재료, 생명·식품, 환경·에너지, 화공·섬유, 공예·디자인, 기타제조 관련업

5. 참가구분 : 개인 또는 단체로 선택(단체의 경우 대표자 포함하여 인원수 기재)하고, 팀명을 정확히 기재, 접수기간 이후 변경 불가능
6. 신청자 및 서명 :
 - 기창업자인 경우 : 대표(이사)가 신청자이며 공동대표일 경우에는 공동대표 모두를 신청인으로 함.
 - 단체(팀)으로 신청할 경우 : 단체를 구성한 전체인원을 신청인으로 하며, 반드시 대표 1명을 두어야함. (대표는 반드시 본교 재학생이어야 함)

< 사업계획서 >

1. 사업계획서는 주어진 항목 예시를 참고하여 자유롭게 작성
2. 선택한 업종분야의 특성에 맞게 기본 항목 외에 항목 추가 가능
3. 최대한 아이템 및 아이디어를 부각시킬 수 있도록 작성
4. 객관적 자료에 근거하여 논지를 전개하되, 특히 시장 및 기술동향, 선행기술 및 경쟁제품 등의 검토 시 객관적인 데이터 및 출처 제시 요망
5. 분량의 제한은 없으나 10페이지 이상, 20페이지 이하 권장
6. 제출 파일명 작성 요령(총 파일용량 필히 준수)

사업계획서	증빙서류	개인정보 동의서	총 파일용량
14년 창업경진대회_학부_개인명(팀명)	[증빙서류명]성명	서명된 스캔본 첨부	15MByte 이내

유의사항

※ 접수마감 3일전부터 많은 참가접수가 예상되오니 미리 접수하시기 바람(마감 이후 접수 불가)

1. 접수된 서류는 반환 불가
2. 제출된 사업계획서에 대한 내용은 접수 및 심사과정에서 비밀 유지
3. 동일한 아이템으로 여러 운영기관으로 참가 신청했을 시 탈락될 수 있음
4. 아이템을 제안하기 전에 특허DB 등을 검색하여 타인의 지적재산권을 침해하는지 여부를 선행 조사하는 것이 유리함
5. 이미 사업화되어 있는 경우 수상작 선정이 불가함. 단, 기존 사업 및 서비스와의 차별성 및 우수성이 증명되면 탈락대상에서 제외
6. 타인의 아이디어, 기술 등을 모방하였을 경우 발생하는 모든 민·형사상의 책임은 참가자 본인에게 있음
7. 본인의 아이디어를 보호받기 위해서는 본 대회에 참여하기 전 또는 참여 중에 지적재산권 출원을 권고하며, 미등록으로 인해 발생하는 불이익은 참가자가 감수
8. '시제품 개발 지원, 특허출원 지원, 기술평가 지원 등'은 일부 참가자에 제한될 수 있음
9. 단체로 참가 시 공동 수상
10. 사업(아이템)명, 참가분야, 구분, 팀명, 대상, 대표자(참가자), 팀원 등 참가자가 작성한 신청서 내용에 대해서는 접수마감일 이후에는 변경할 수 없음(단, 팀원은 제명 가능하지만, 추가는 불가능 함)
11. 부정행위 적발 시 수상취소 및 상금 회수 조치