

킥보드 계약 플랫폼을 통한

임직원 전용

통합

공유킥보드 서비스

BizKicks

목차

1. 개요
2. 비즈킥스 소개 및 분석
3. 개발 결과물
4. 사업화 과정
5. 사업화 결과물
6. 중간평가 피드백 반영사항
7. 팀 소개 및 참여인력 역량 개선 결과

1. 개요

“**직장인들이 원하는 킥보드를 부담 없이 이용할 수 없을까요?**”

퍼스널 모빌리티 수단으로써 공유킥보드 이용자 수 및 이용횟수 급성장

- 퍼스널 모빌리티 **70%**는 전동킥보드
- 사업자(30개), 기기 대수(20만대), 사용 횟수(월 300만건), 이용자(21만명)로 **급증 추세**

전동킥보드 사용자의 29.5%(63,000명)가 출퇴근용으로 이용

- 하루 이용량의 **약 50%**가 출퇴근 시간에 집중
- 해당 시간에 **강남구 이용량**이 특히 높음
- 상당수의 사용자는 **직장인임**을 알 수 있음



직장인은 왜 전동킥보드를 타야만 할까?

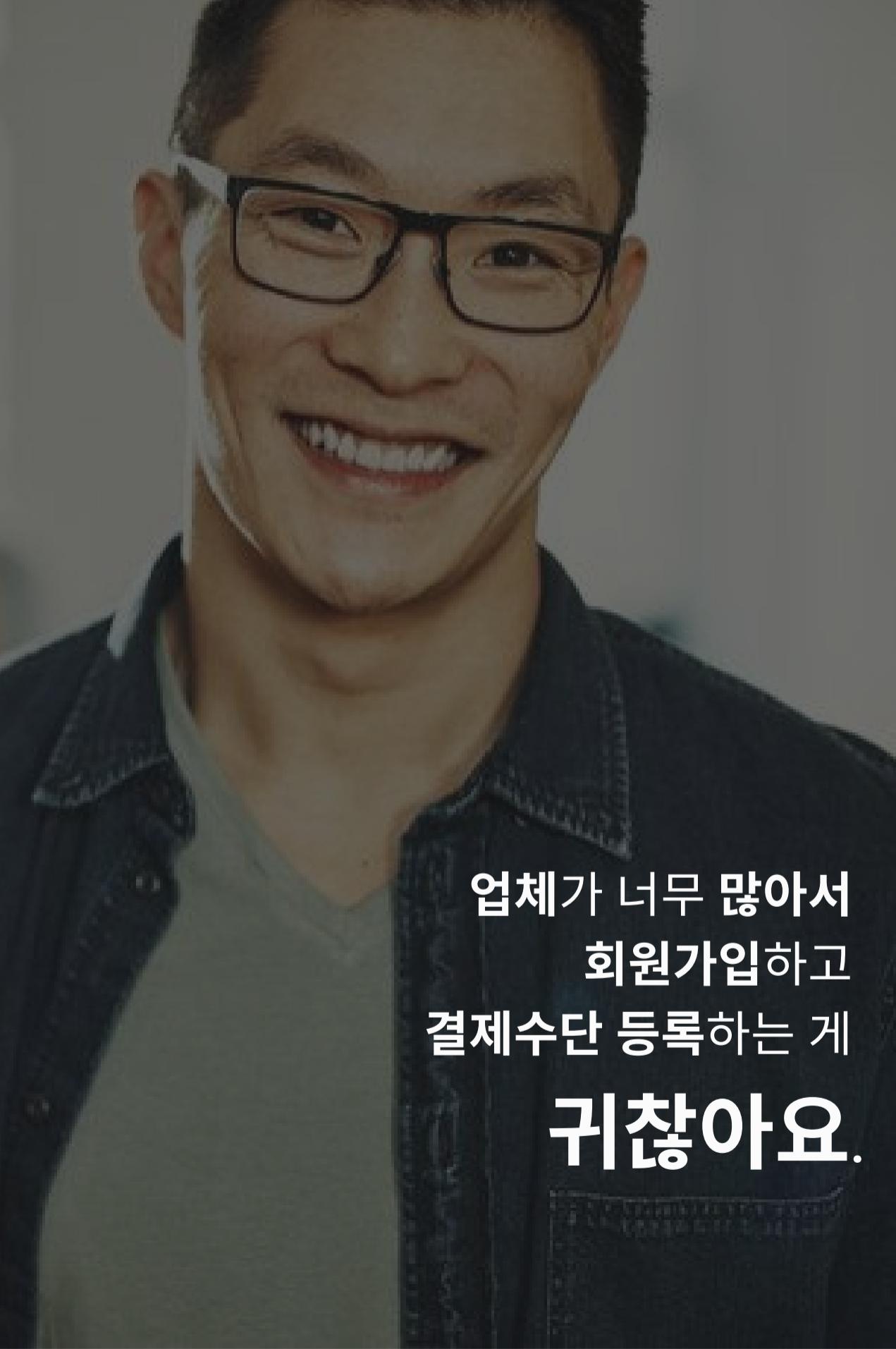
- 서울 직장인 평균 출근 소요시간 **1시간 36분(왕복 3시간)**
- 도보는 평균 이동시간 **14분**, 킥보드 이용 시 **3분**
- 출퇴근 상황에 퍼스널 모빌리티의 니즈는 더욱 높아짐



1) Nielsen Media Korea Digital Data (Android OS Mobile, iOS Mobile, 2020.07~2020.09), 각 수치는 3개월 이용량의 산술평균값

2) Nielsen Media Korea Digital Data (Android OS Mobile, iOS Mobile, 2019.10, 2020.10). 시간대별 수치는 해당 월의 전체 이용자 중 각 시간대 이용자의 커버리지(%)를 의미함.

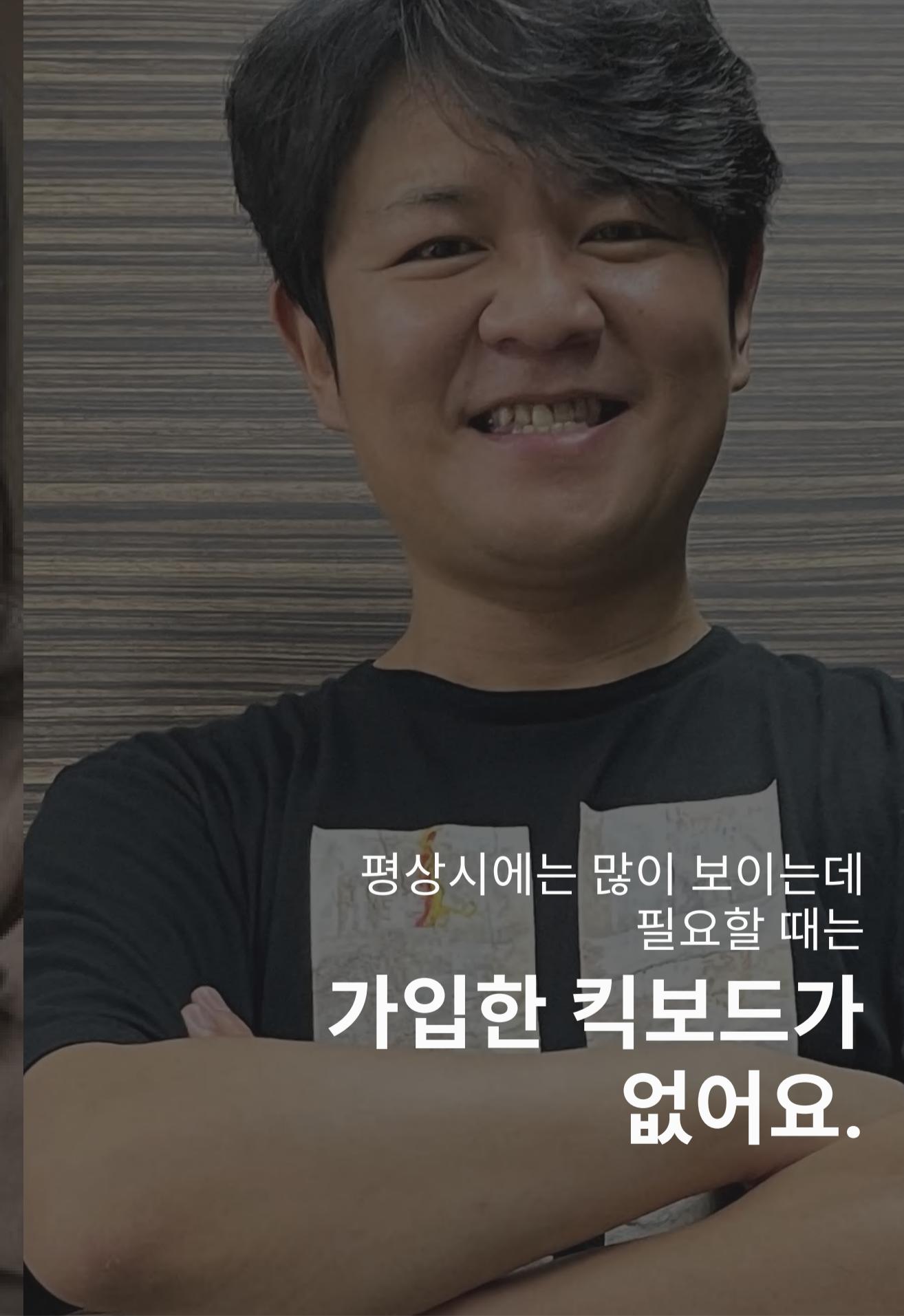
Q. 킥보드를 이용하면서 불편한 점이 무엇인가요?



업체가 너무 많아서
회원가입하고
결제수단 등록하는 게
귀찮아요.



킥보드 요금제가
솔직히 **비싼 편**이라고 생각해요.
대중교통에 킥보드까지 이용하면
비용이 부담돼요.



평상시에는 많이 보이는데
필요할 때는
**가입한 킥보드가
없어요.**

만만치 않은 요금 구조

- **사용량에 따른 과금 모델**
- 킥보드 2분(도보 10분 거리)이용 시 **최소 1,460원** 부담
- **월 6만원 정도** 나올 정도로 부담이 큼
(전철/버스 기본료를 대체할 정도의 거리에만 유용함)
- 멤버십요금이 존재하나, **미이용 시 금액 부담이 큼**

개별서비스로 인한 애로사항

- **킥보드 서비스 기업의 산재로 인한 관리포인트 증가**
- **킥보드 위치가 가변적이여서 이용자 니즈를 해결하기 어려움**



만약 회사가 이용요금을 부담해주고 임직원이 무료로 여러 업체 칵보드를 사용할 수 있다면?

칵보드 업체에 새로운 기업 시장이 열리지 않을까?

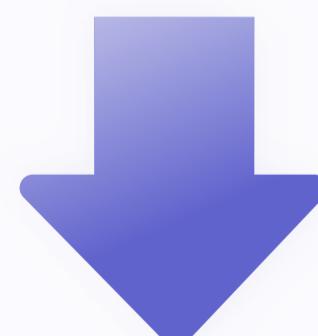
법인

칵보드 통합 솔루션 제공

칵보드 업체

- 칵보드 업체 탐색의 어려움
- 1대 다수 계약을 선호하지 않음

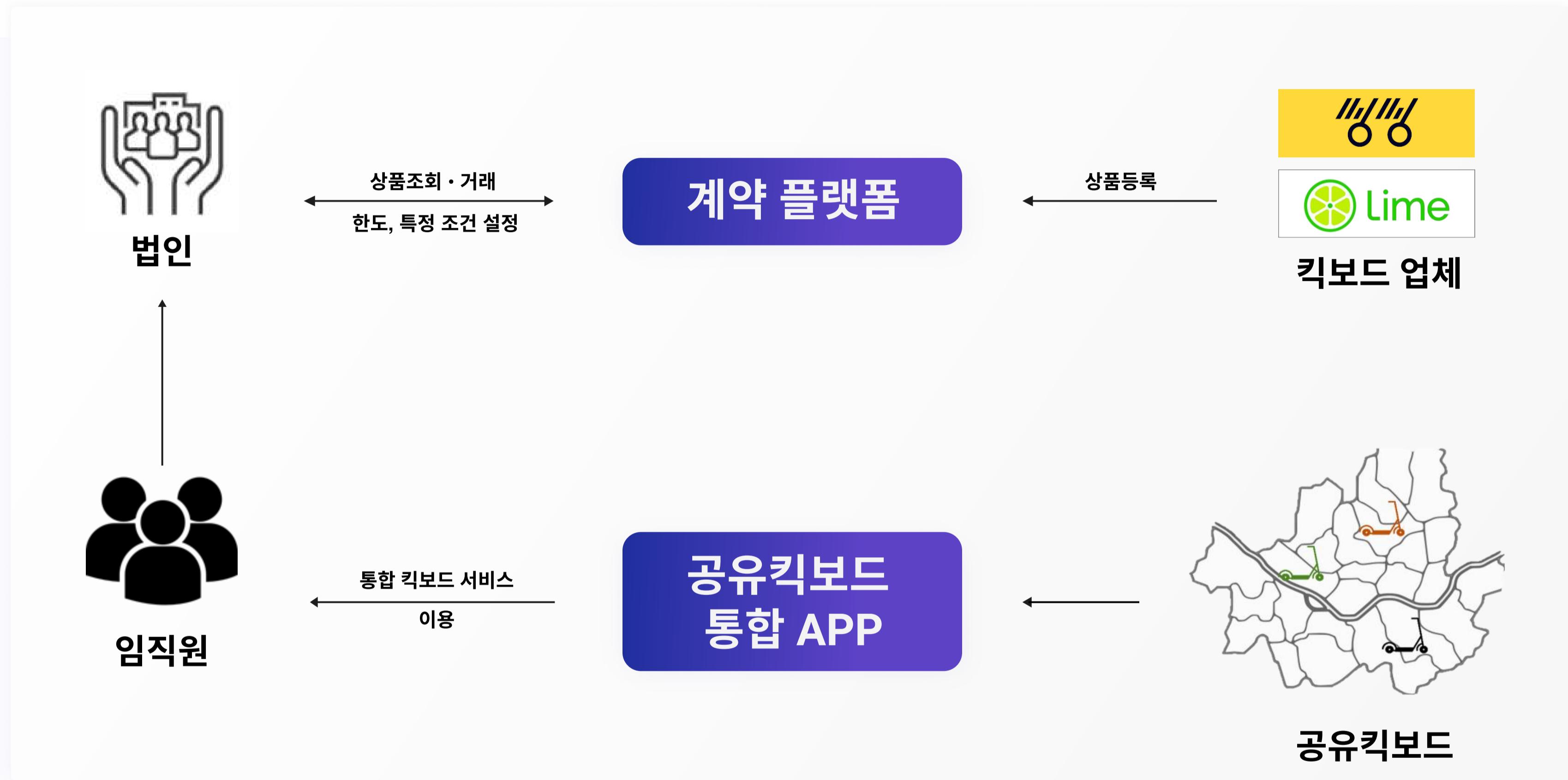
- 서비스 지역 산재
- 법인 탐색 및 영업에 필요한 자원의 부족
- 인프라의 효율적 활용



법인 - 칵보드 업체를 연결해줄 칵보드 통합 솔루션 제공

2. 비즈킥스 소개 및 분석

“기업-킥보드 중개형 플랫폼을 만들었습니다.”



기업 - 킥보드 사업자 간 **공유킥보드 계약 플랫폼**

임직원 전용 **통합 공유킥보드 어플** 서비스

기업의 이용 패턴에 맞는 상품을 선택할 수 있습니다.

모든 킥보드를 이용할 수 있는

비즈킥스 멤버십

임직원들이 사용한 시간만큼 매달 결제하는 모델입니다.

충전하고 사용하는

비즈킥스 플랜

킥보드 업체들을 선택하여 이용시간을 먼저 구매하는 모델입니다.

장점 모든 킥보드 이용가능

요금 모든 킥보드 요금이 동일함.

 전체 이용시간 * 시간당 요금

알림 설정한 사용량에 다다르면 메일 전송

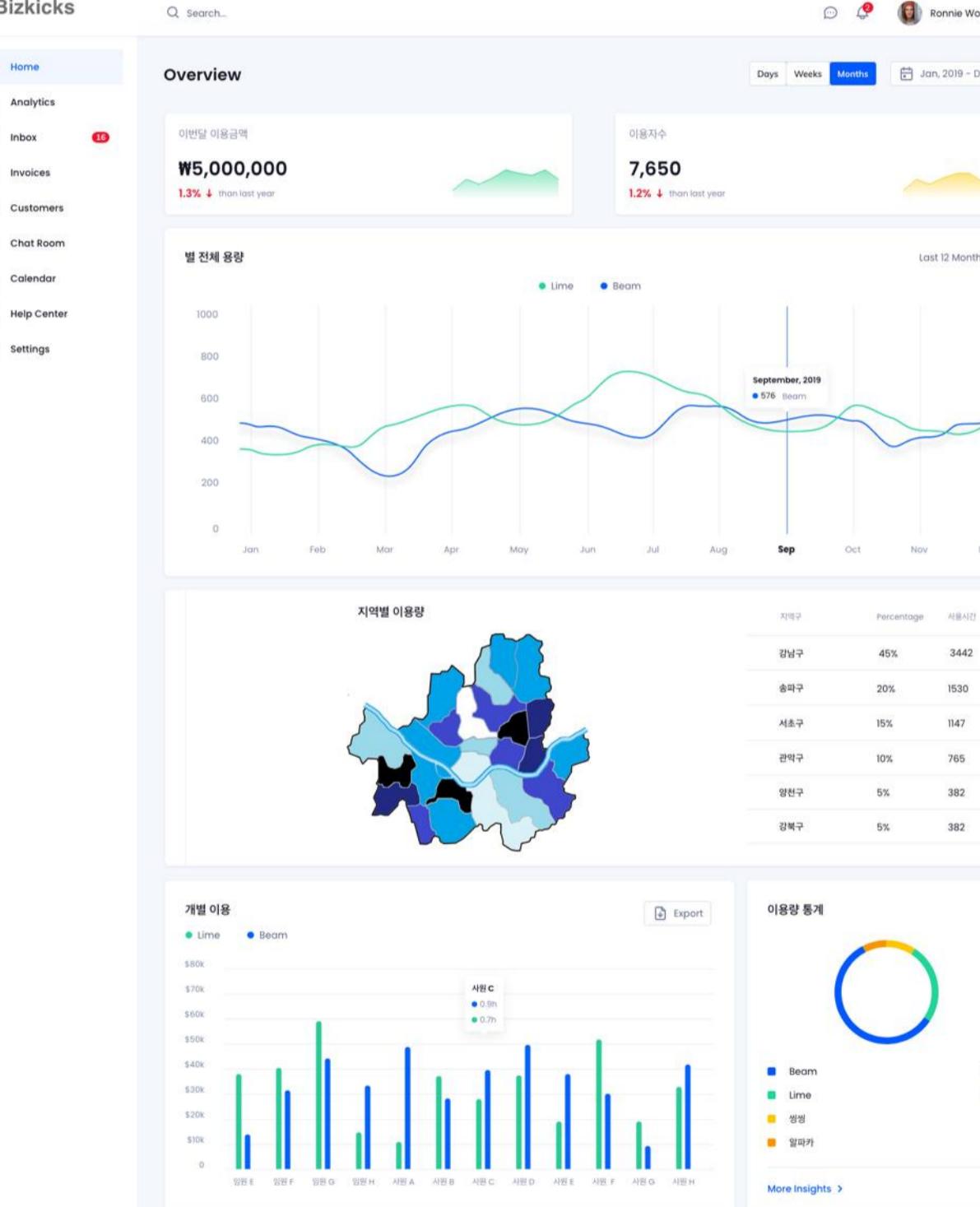
장점 이용 시간을 충전해서 사용 가능

요금 선택한 킥보드 회사의 요금 선불 결제

공통 기능

관리자 페이지 제공

임직원들의 이용현황과 결제내역을 빠르고 간편하게 확인할 수 있습니다.



The screenshot shows the BizKicks Overview dashboard. It includes a top-level summary with '이번달 이용금액' (\$5,000,000) and '이용자수' (7,650). Below this are two line charts: '별 전체 용량' comparing Lime (green) and Beam (blue) over the last 12 months, and a map titled '지역별 이용량' showing usage distribution across various districts in Seoul. At the bottom, there's a bar chart for '개별 이용' and a donut chart for '이용량 통계'.

결제내역

예약번호	예약자	차량	차량번호	예약시각 - 종료시각	출발지 → 도착지	이용목적	상세	주행거리	결제금액	예약상태	이용내역서
ghyeqc	최예준	더뉴레이	578h4459	11/30(월) 09:30 ~ 11/30(월) 10:30	성수역 2번출구 → 성수역 2번출구	업무용	-	0km	5,470원	반납완료	다운로드
wuxeqc	백지수	더뉴레이	578h4410	11/25(수) 11:00 ~ 11/25(수) 12:00	뚝섬역 4번출구 → 뚝섬역 4번출구	업무용	-	0km	7,650원	반납완료	다운로드
ouukeqc	백지수	더뉴레이	578h4459	11/25(수) 11:00 ~ 11/25(수) 11:30	성수역 2번출구 → 성수역 2번출구	업무용	-	0km	0원	예약취소	다운로드
nukeqc	백지수	더뉴레이	578h4459	11/25(수) 11:00 ~ 11/25(수) 11:30	성수역 2번출구 → 성수역 2번출구	업무용	-	0km	0원	반납완료	다운로드
luxeqc	최형국	타볼리(경유)	40h9381	11/25(수) 10:50 ~ 11/25(수) 11:20	화양사거리(복) → 화양사거리(복)	업무용	-	0km	0원	반납완료	다운로드
ouukeqc	전수빈	더뉴레이	578h4459	11/25(수) 11:00 ~ 11/25(수) 11:30	성수역 2번출구 → 성수역 2번출구	업무용	-	0km	0원	반납완료	다운로드
nukeqc	한승희	더뉴레이	578h4459	11/25(수) 11:00 ~ 11/25(수) 11:30	성수역 2번출구 → 성수역 2번출구	업무용	-	0km	0원	예약취소	다운로드
luxeqc	이영진	타볼리(경유)	40h9381	11/25(수) 10:50 ~ 11/25(수) 11:20	화양사거리(복) → 화양사거리(복)	업무용	-	0km	0원	예약취소	다운로드
eukeqc	김정수	울뉴이번의	104h4403	11/25(수) 09:30 ~ 11/25(수) 10:30	서울숲역 1번출구 → 서울숲역 1번출구	업무용	-	0km	9,990원	예약취소	다운로드
zukeqc	김영희	더뉴레이	50h0799	11/24(火) 11:00 ~ 11/24(火) 12:30	서울숲역 1번출구[크 리에비스] → 서울숲역 1번출구 [크리에비스]	업무용	-	0km	14,780원	반납완료	다운로드

비즈킥스 전용 관리시스템 제공

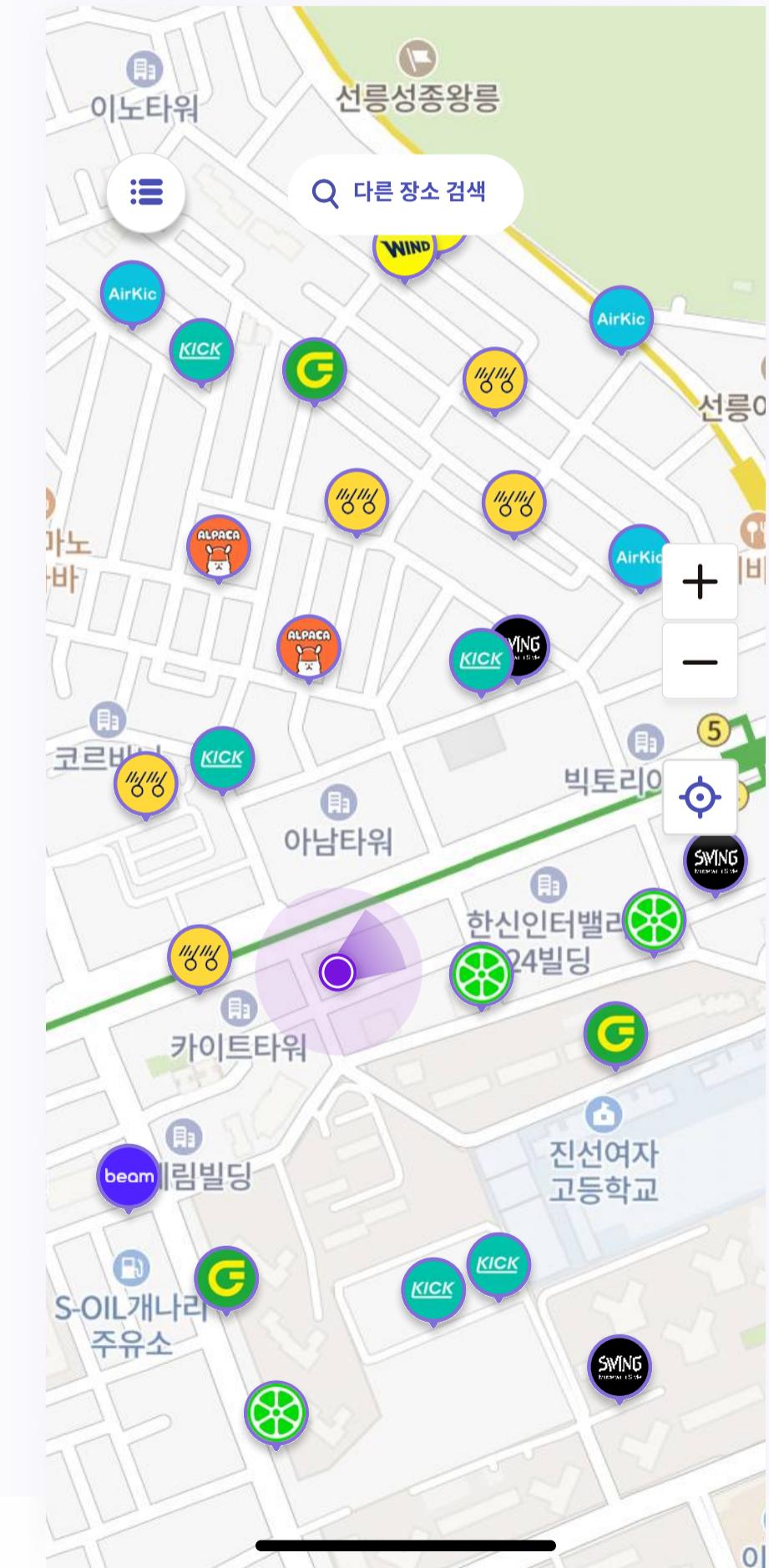
<< < 1 > >>

11

모든 공유킥보드의 위치를 한 눈에 보고, 한 번에 이용할 수 있습니다.

직장인을 위한 통합 공유킥보드 서비스

비즈킥스는 직장인들을 위해 기존 대중교통과 다른 킥보드를 이용한 새로운 이동수단으로 도약합니다. 킥보드를 타고 목적지까지 더 빠른 이동을 도와줍니다. 누구나 원하는 순간에 원하는 방식으로 빠르게 이동 할 수 있는 세상을 만들겠습니다.



금액 부담
번거로운 인증 절차

임직원은
복지 서비스로써
인증절차 없이
무료로 공유 킥보드 이용 가능



킥보드업체
탐색의 어려움

법인은
복수의 킥보드 사업자를
플랫폼 기반으로 쉽게 계약하고
이용조건 설정 가능
임직원의 능률 향상



영업에 필요한 자원 부족

킥보드 사업자는
영업 없이 기업 시장 확대로
가동 수익 창출



공유 산업에 대한 니즈는 지속적으로 증가하고 있습니다.

비즈킥스는 공유킥보드에서 시작해,
공유 모빌리티까지 나아가고자 합니다.

- 국내 공유 모빌리티 산업 규모 **8조 원**
- 공유 킥보드 이용자 수 **210,000명**
- 출퇴근 시 이용자 수 **63,000명**

국내 공유 모빌리티
산업 규모

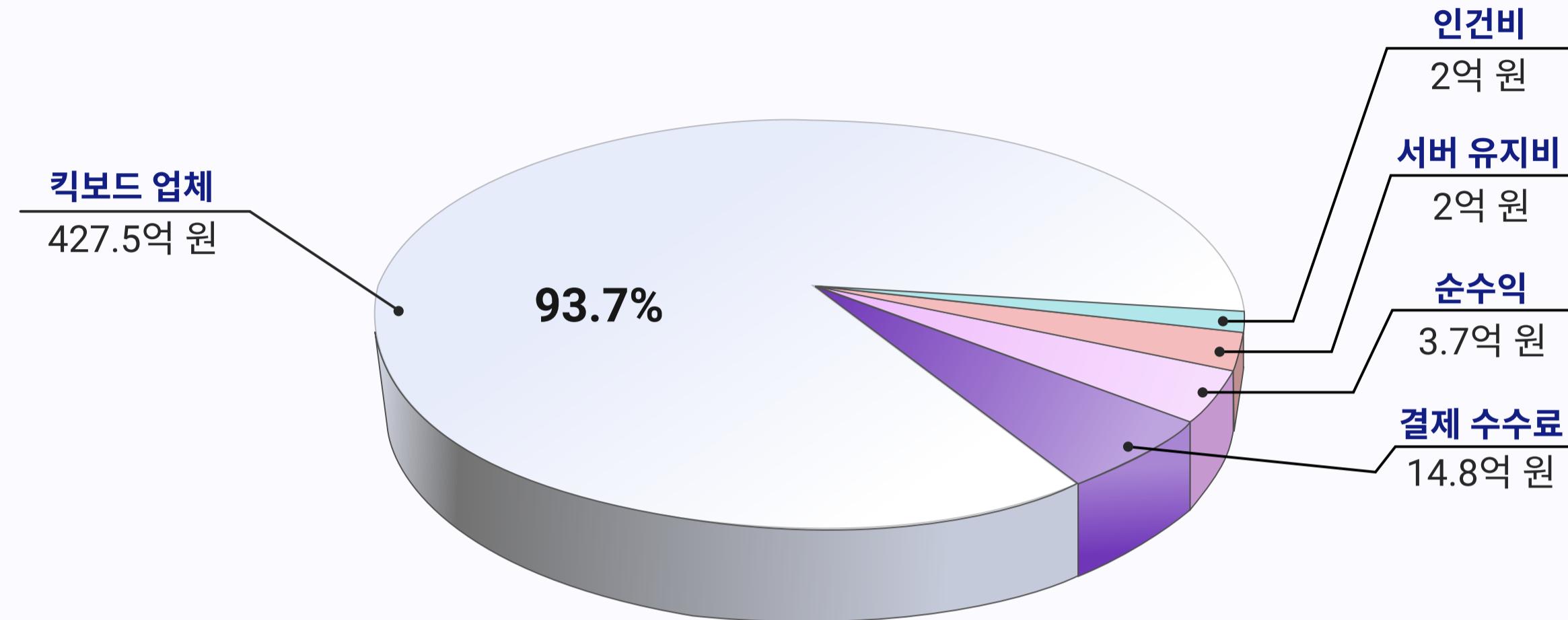
8조원

공유 킥보드
이용자 수

210,000명

출퇴근 시 이용자 수

63,000명



킥보드 1회 이용 시 비용

- 라스트마일 평균 이동시간 **15분**
- 킥보드 이용 시 **4분**
- > **1회 이용료 약 1,500원**

거래액

- 출퇴근 킥보드 이용자 수 * 평균 이용금액 * 출근일 * 12개월
- = $63,000 * 3,000 * 20 * 12$
- 거래액 : 450억 원**

킥스 매출액

- 중개 수수료 : **5%**
- 킥스 영업 이익: **22억 5천만 원**

결제 수수료

- 연 거래액 : **450억 원**
- KG 이니시스 기준 30억 원 이상 결제 수수료
- 1년 결제 수수료 : **14억 8천만 원**

서버 비용 산정

- 이용자 수 : **6만 명**
- AWS 1년 사용료 : **2억 원**

당기순 이익

- 킥스 영업 이익 - 서버비 - 인건비 - 결제 수수료
- $22억 5천만 - 14억 8천만 - 2억 - 2억$
- 연 순이익 : 3억 7천만 원**

인건비

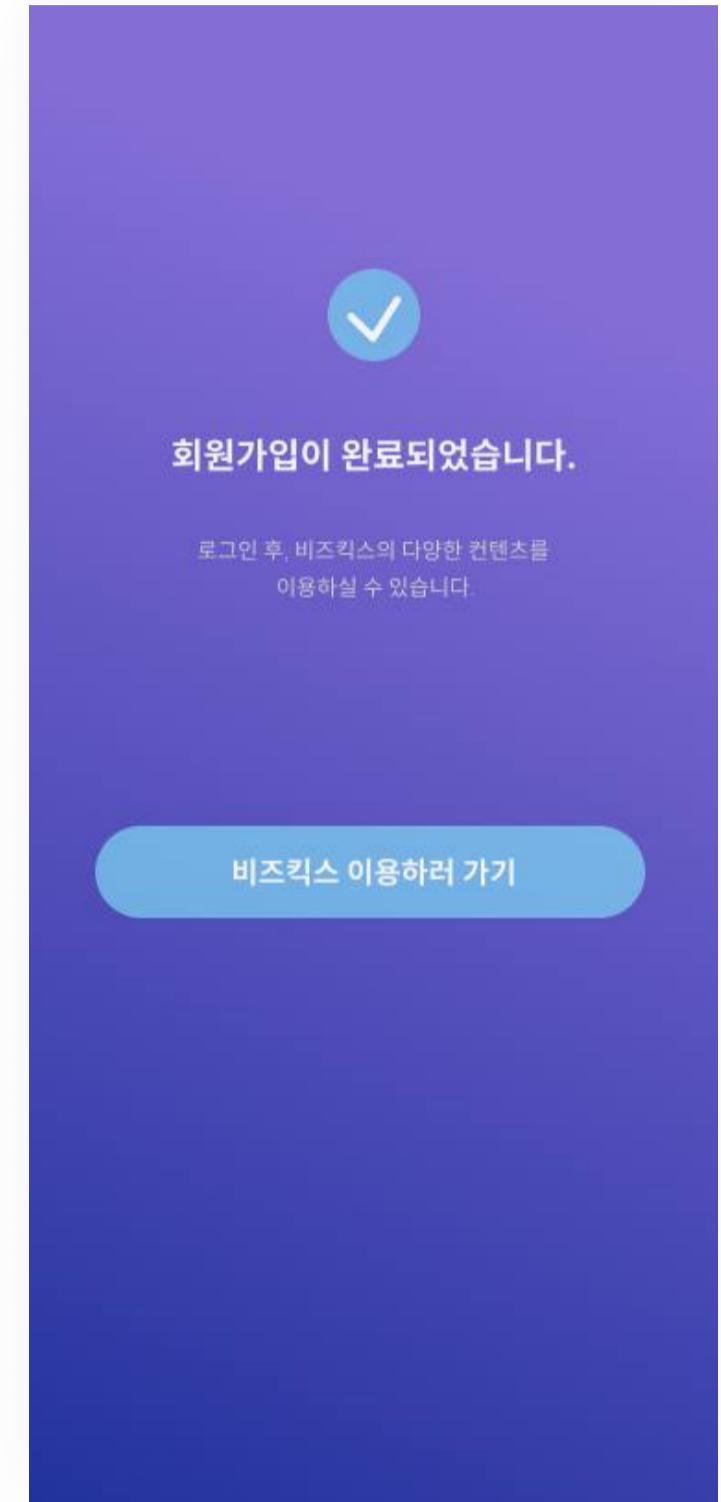
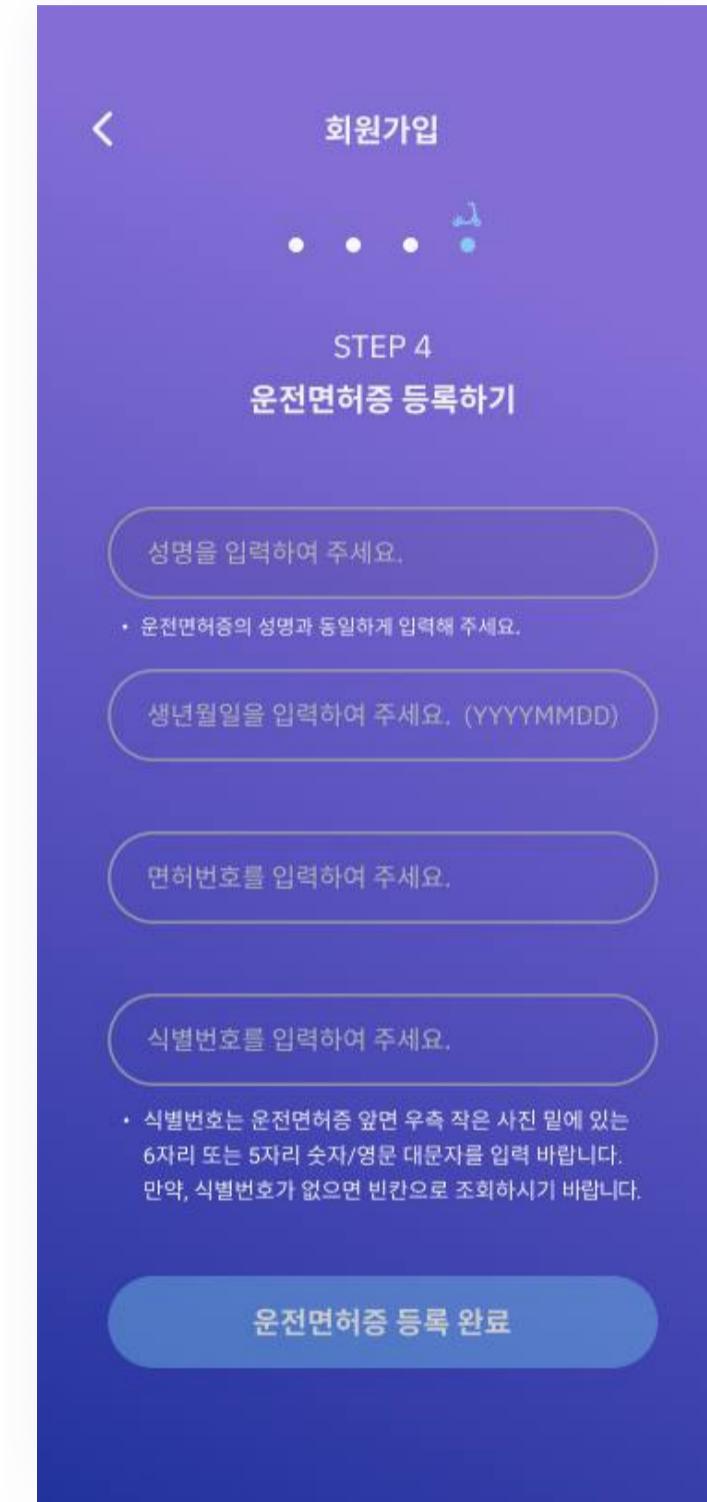
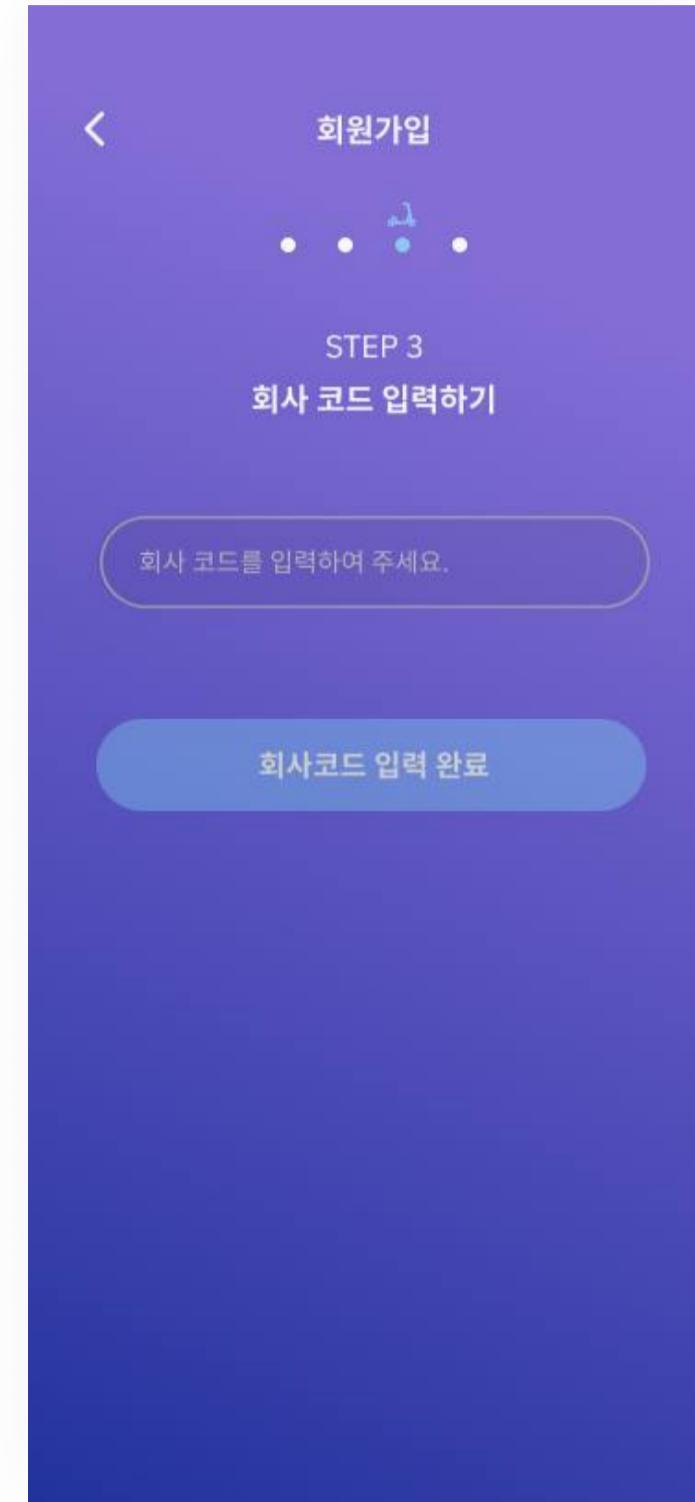
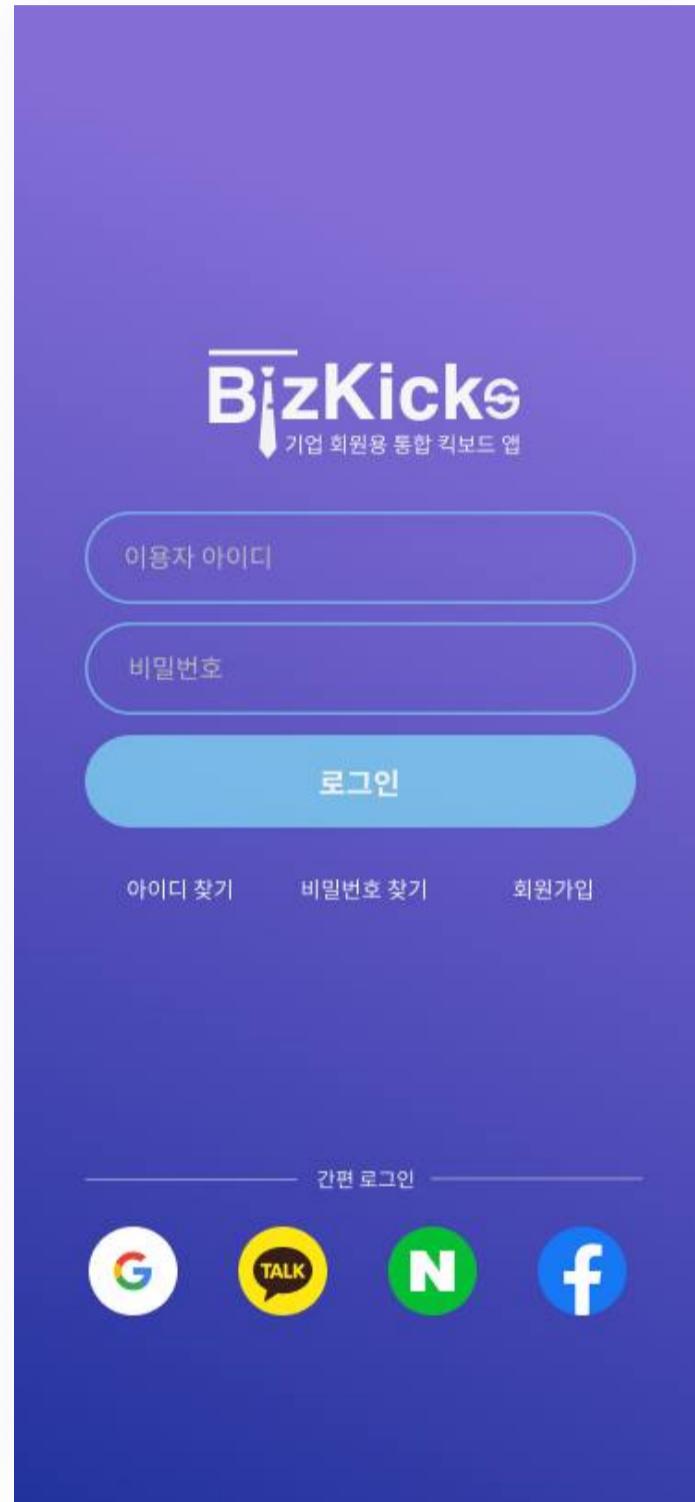
- 킥스 팀 : **3명**
- 1년 인건비 : **2억 원**

	BizKicks 퍼스널 모빌리티 통합 솔루션	KICKGOING
비용부담 주체	법인	개인(회원가)
임직원 무료로 이용 가능	○	×
공유킥보드 통합 이용 가능	○	×
기업-킥보드업체 계약 플랫폼	○	×
킥보드 배치 · 정비 및 관리	○	○
킥보드 전용 주차장 제공	○	○

3. 개발 결과물

“HR 담당자 계약 플랫폼 및 킥보드 이용 앱 개발 완료했습니다.”

로그인 창 및 회원가입



로그인 화면

확장성을 위한 소셜 로그인

회사 코드 입력을 통해

임직원의 회사 식별

서비스 이용을 위한

운전면허증 등록

회원가입 완료 창

The screenshots show the following details:

- 계약 목록 (Contract List):** Displays five service models: 쌩쌩 (10,000원/시간), 빔 (10,000원/시간), 알파카 (10,000원/시간), 라임 (10,000원/시간), and 킥고잉 (10,000원/시간). Each entry includes a service icon, price per hour, service area (Gwanak-gu, Seocho-gu, Gangnam-gu), minimum duration (30 minutes), and insurance information.
- 계약하기 (Book Contract):** Shows two sections: '비즈킥스 멤버십' (BizKicks Membership) which says '사용한 시간만큼 결제하는 모델입니다.' (A model where payment is made for the used time), and '비즈킥스 플랜' (BizKicks Plan) which says '이용시간 * 업체별 금액만큼 결제하는 모델입니다.' (A model where payment is made based on the usage time multiplied by the company's price).
- 대시보드 (Dashboard):** Shows a summary of total billings. It lists the service models and their respective rates and total billings:

	금액/시간	이용시간	총합
쌩쌩	10,000원/시간	X 50시간	= 500,000원
킥고잉	8,000원/시간	X 70시간	= 560,000원

예상 청구비용 : 1,060,000원

 Below this, it shows a chart of total usage time (120 hours) for both models, with current usage time highlighted in blue and maximum usage time in grey.
- 마이페이지 (My Page):** A sidebar menu with sections: 나의 정보 (My Information), 카드 등록 (Card Registration), 비밀번호 변경 (Password Change), 로그아웃 (Logout), 고객문의 (Customer Support), 고객문의 바로가기 (Quick Customer Support), 자주 묻는 질문 (Frequently Asked Questions), 앱정보 (App Information), 버전 체크 (Version Check) (Current 0.1.0 / Latest 0.1.1), and a user profile icon.

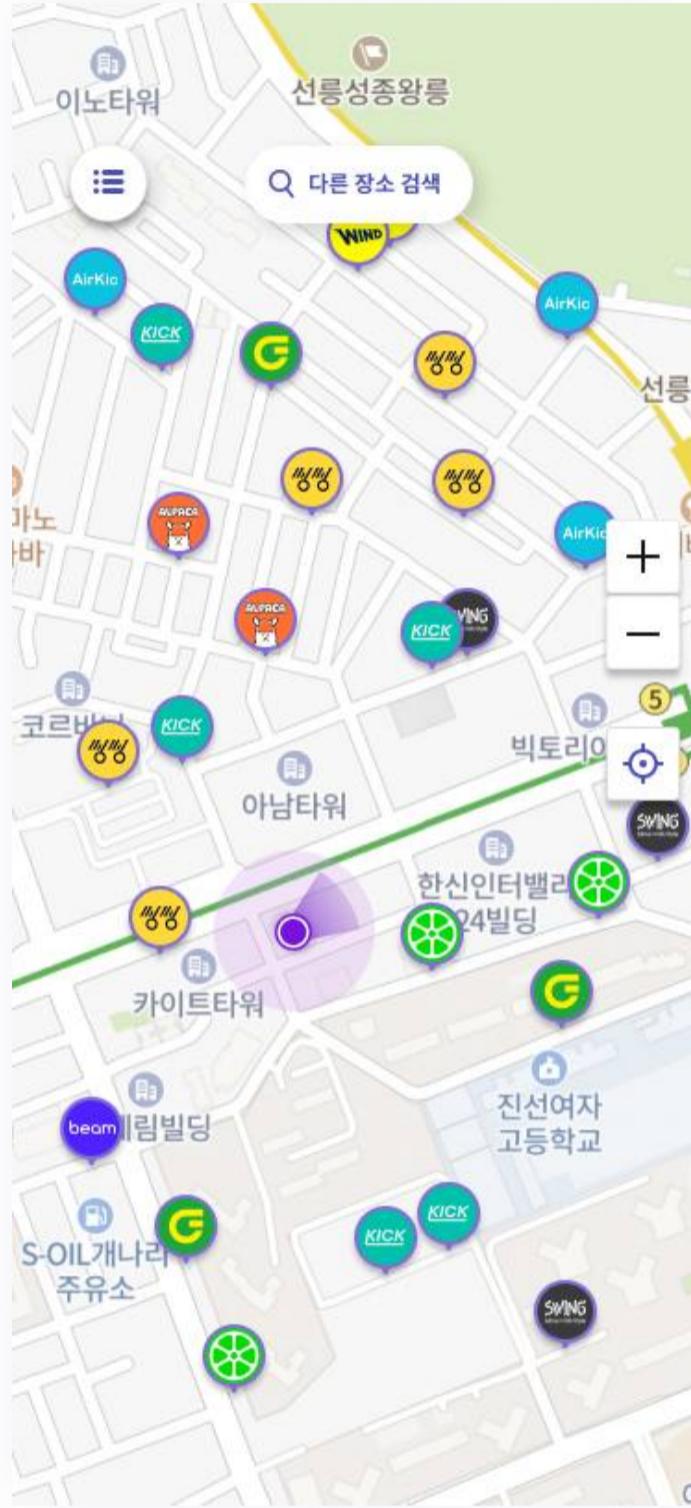
관리자가 이 페이지에서
계약 진행

서버와 연동하여 법인이
계약한 킥보드 목록을 볼 수 있음

관리자는 이 페이지에서
비즈킥스 멤버십과 플랜 중
기업의 사정에 맞는 모델을 선택해
계약을 진행할 수 있다.

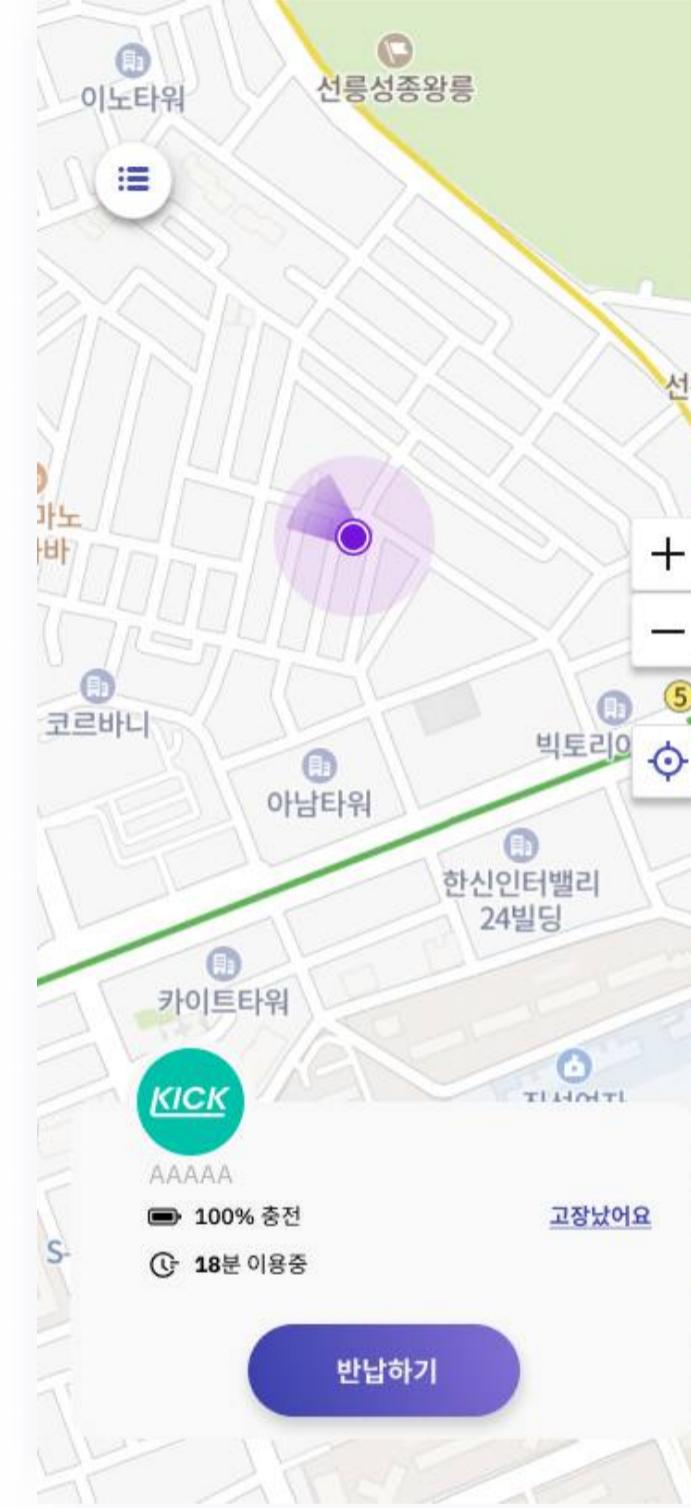
관리자는 대시보드 탭에서
임직원들의 킥보드 이용량에 대한
정보를 얻을 수 있다.

사용자 정보를 관리하는
마이페이지 완성



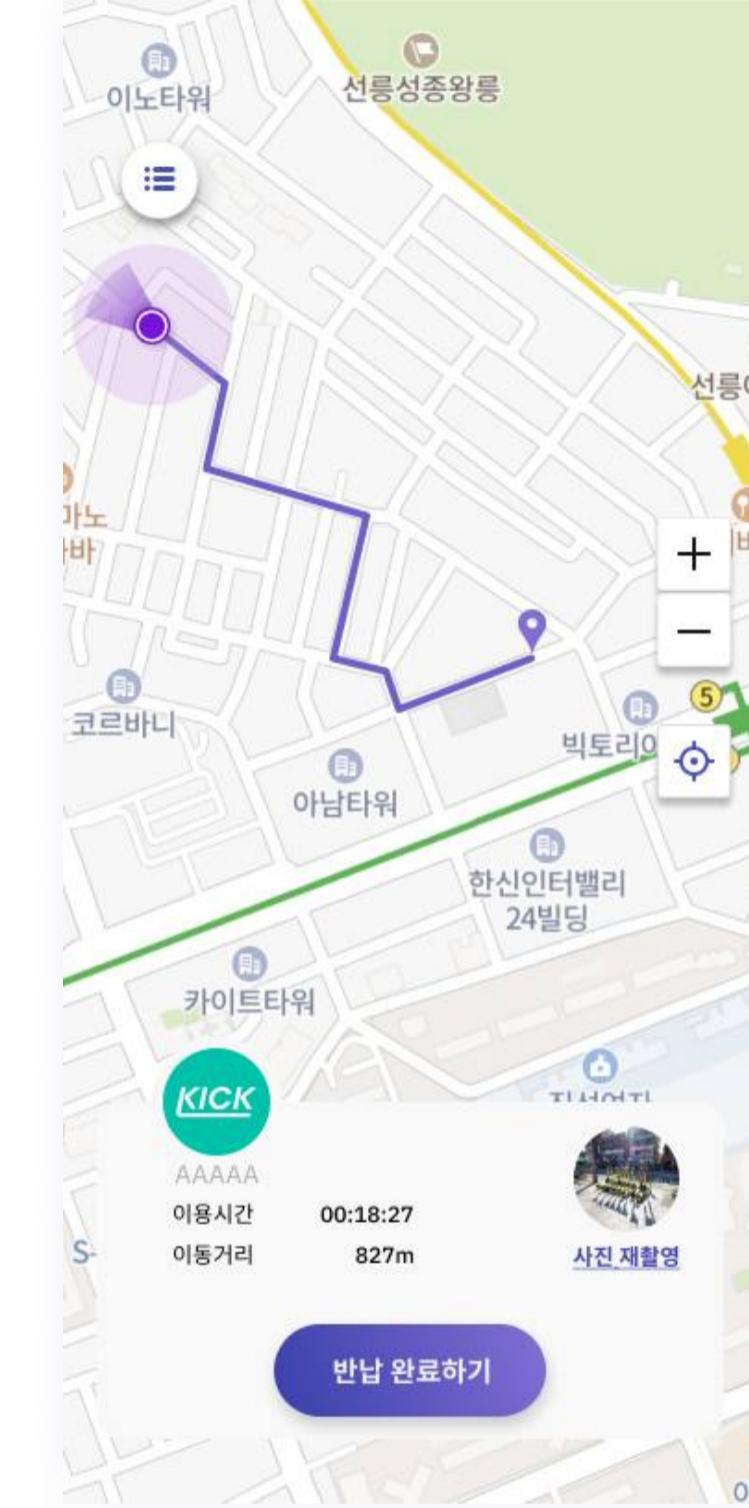
메인 화면

서버로부터 킥보드 위치 api 받아
해당로고 지도위에 띄움



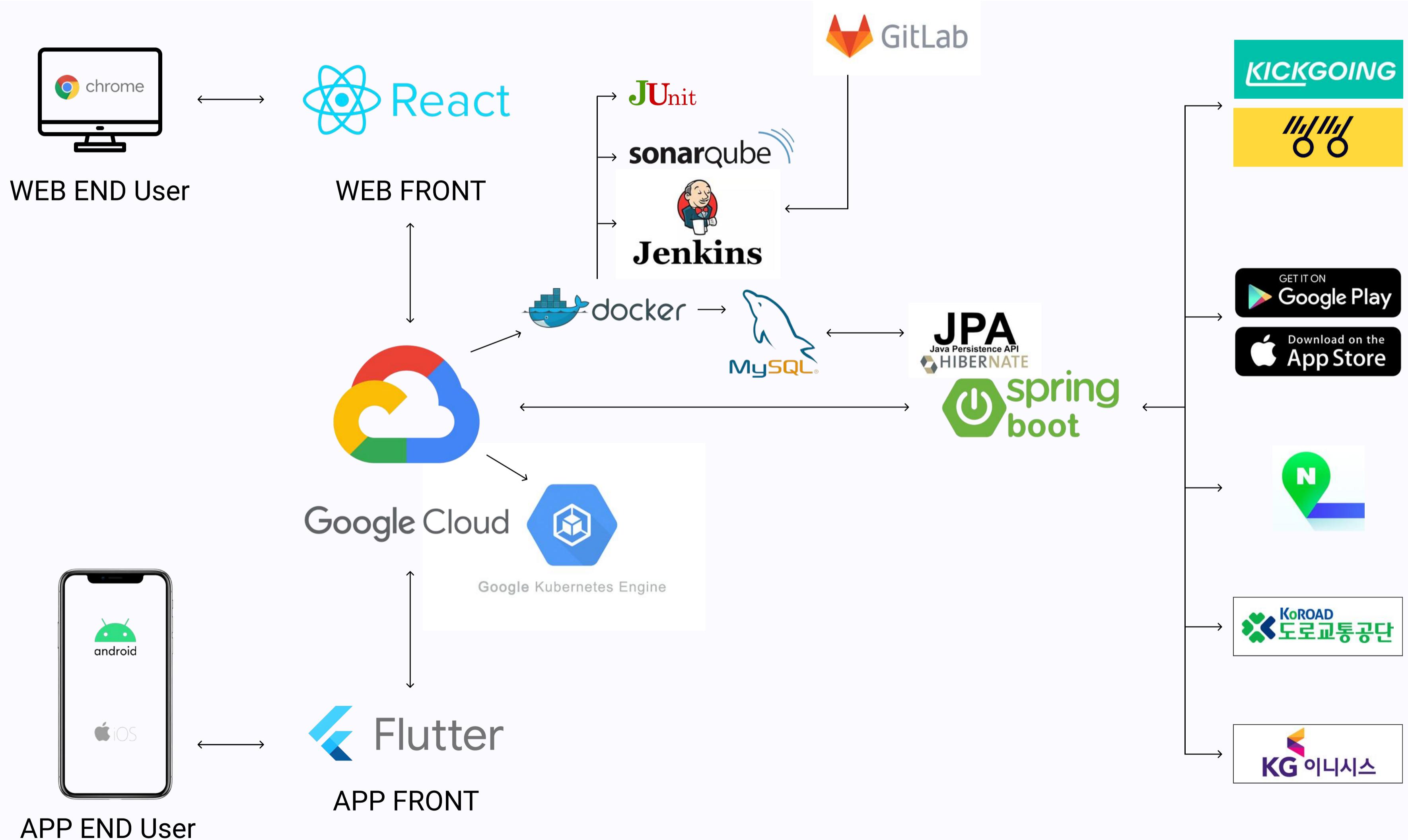
킥보드 이용 화면

현재 이용중인 킥보드에 대한
정보를 볼 수 있음



킥보드 반납 화면

Naver Map Controller의
pathoverlay를 활용하여
이동 시각화



소스 코드 관리 및 협업

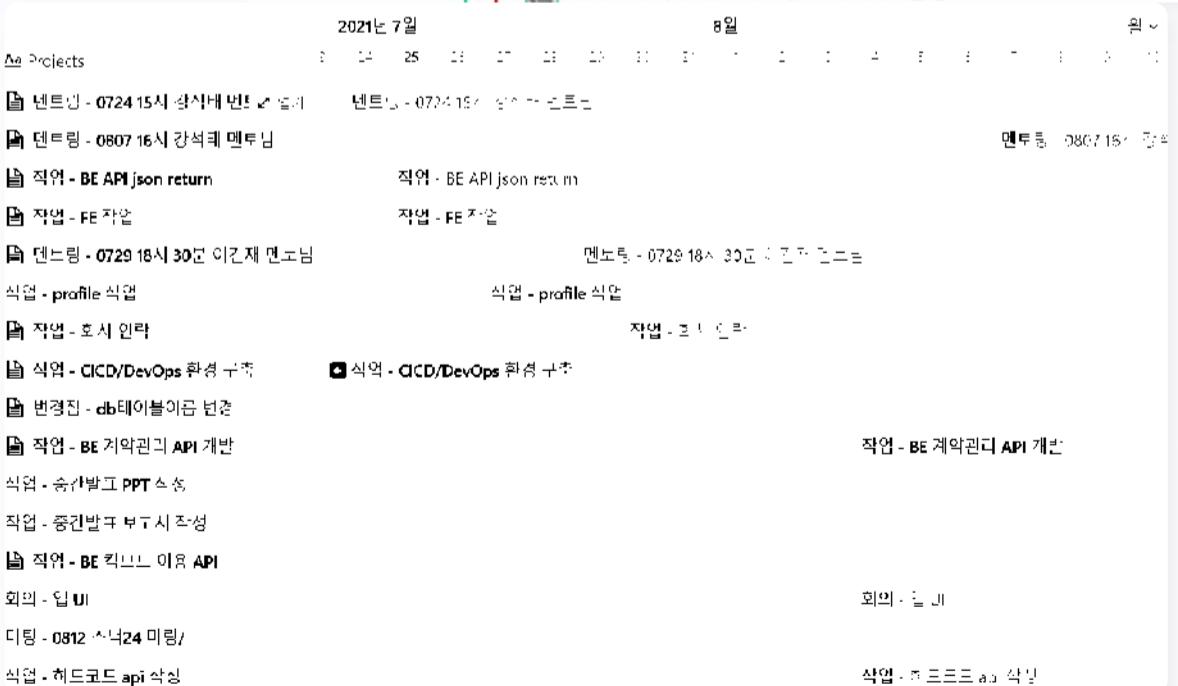
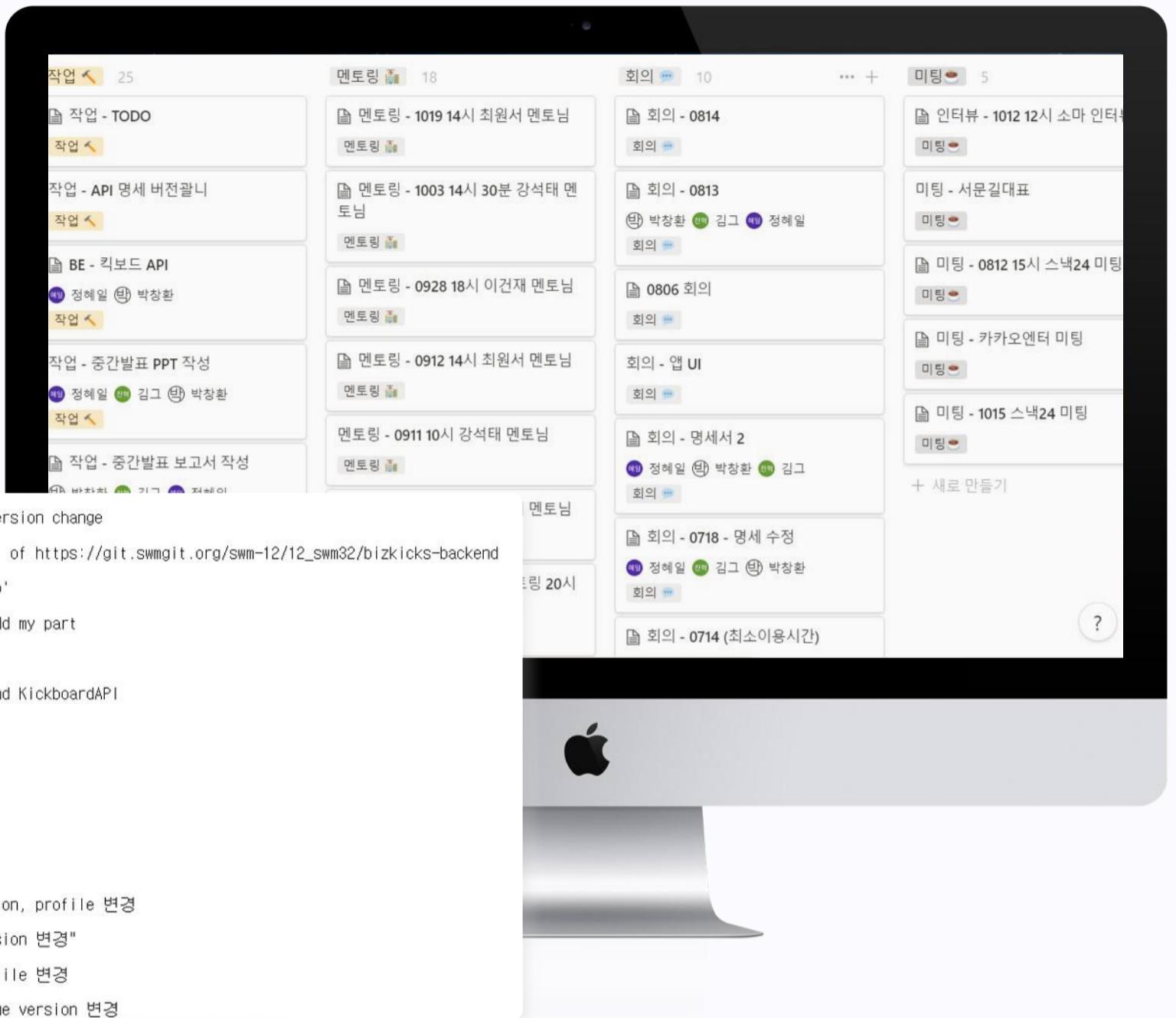
- Gitlab
- branch: master, develop 및 기능별

스케줄 관리 및 도큐멘테이션

- Notion
- Google Drive

실시간 커뮤니케이션 및 이슈 알림

- Jenkins
- Kakao Talk



소스 코드 관리 및 협업

- Gitlab
- branch: master, develop 및 기능별

총 멘토링 횟수

스케줄 관리 및 노트멘테이션

65회

실시간 커뮤니케이션 및 이슈 알림

- Jenkins

- Kakao Talk

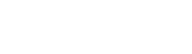
총 멘토링 시간

150시간

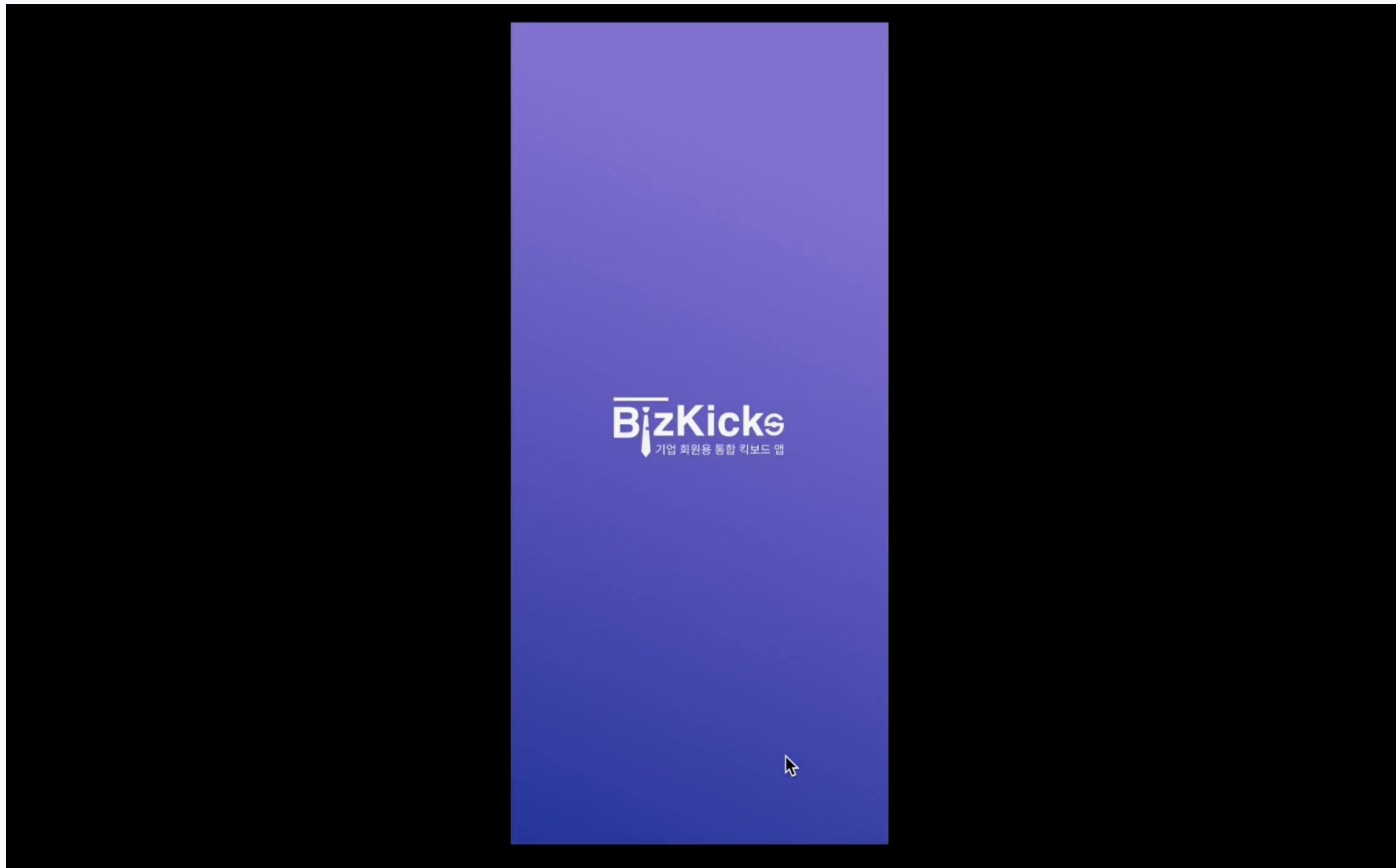
팀 회의 횟수

87회

NOW 

기능명	구분	추진내용	진척도	프로젝트 기간					
				6월	7월	8월	9월	10월	11월
거래 플랫폼 및 사용자 APP	계획	UI 디자인, 프로토타입 작성, 프레임워크 선정	100%						
	분석	요구사항 분석, 유즈케이스 작성	100%						
	설계	비즈니스 로직 작성	100%						
	개발	프론트 앱 개발	100%						
	테스트	프론트 단위 테스트 코드 작성, 프론트 테스트 기기 동작 확인	100%						
	종료	지속적 요구사항 반영 및 업데이트	100%						
백엔드 연동	계획	프레임워크 설정 및 빌드 서버 구성	100%						
	분석	요구사항, 분석, 유즈케이스 작성	100%						
	설계	API 명세서 작성, Table 및 ERD 작성	100%						
	개발	백엔드 API 개발	100%						
	테스트	백엔드 JUnit 테스트 코드 작성	100%						
	종료	지속적 요구사항 반영 및 업데이트	100%						

시연 영상

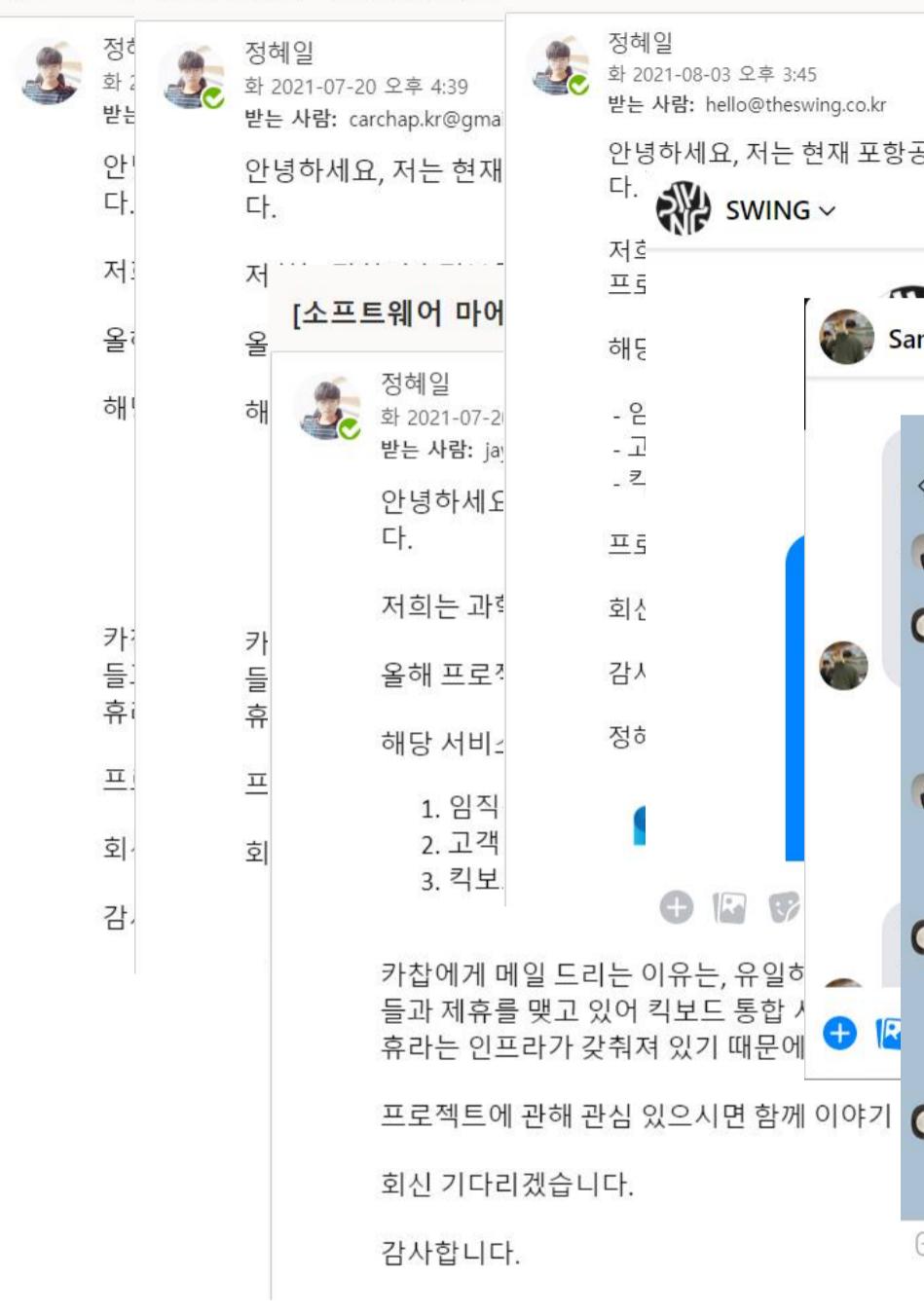


4. 사업화 과정

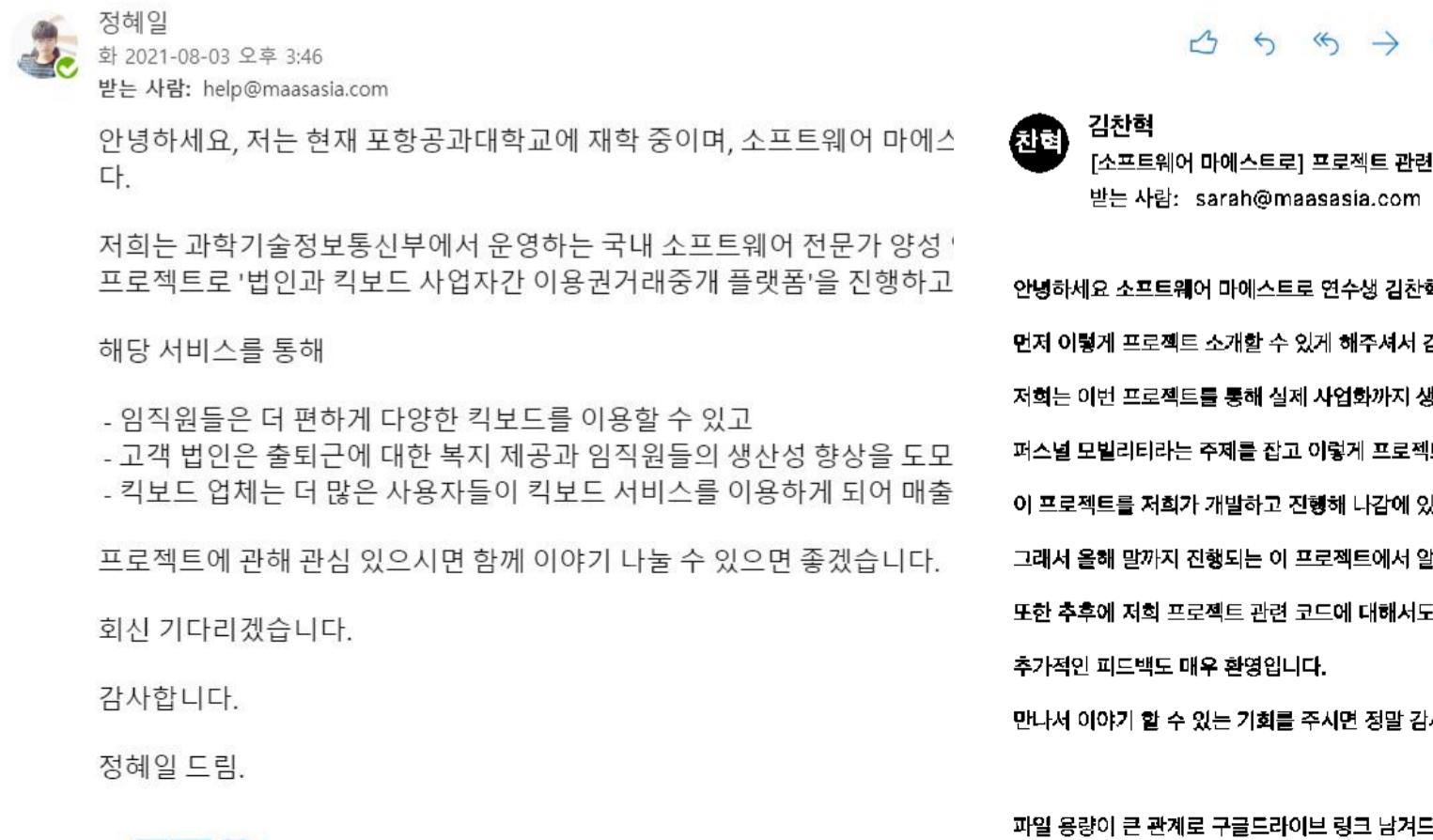
“창업의 마인드로 총 63건 영업제안을 했습니다.”

컨택 기록

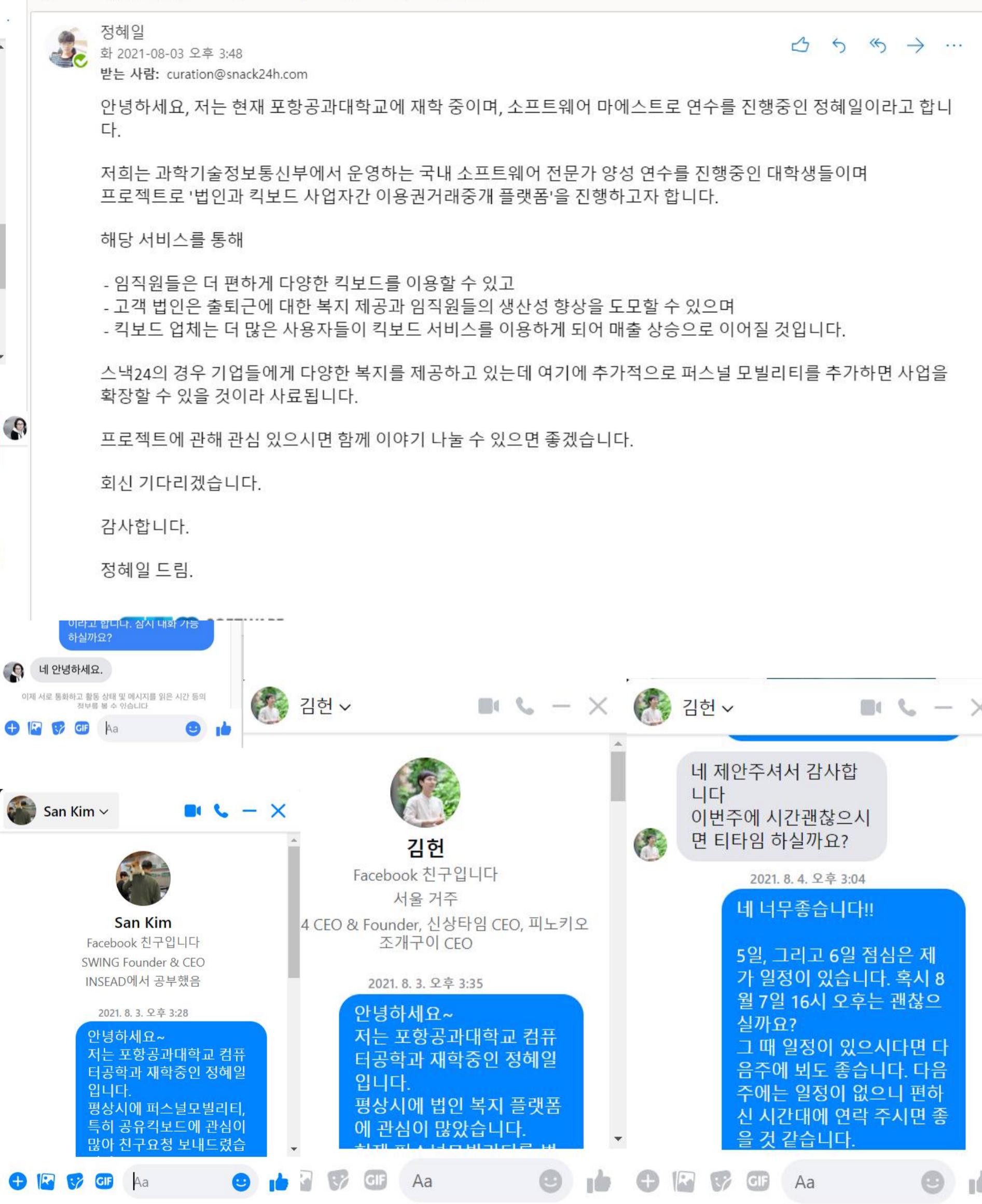
[소프트웨어 마에스트로] 프로젝트 미팅 요청 드립니다.



[소프트웨어 마에스트로] 프로젝트 미팅 요청 드립니다.



[소프트웨어 마에스트로] 프로젝트 미팅 요청 드립니다.





: 페이스북 메시지 보냄, 답장 받고 5/4 미팅.



: 페이스북 메시지 보냄, 답장 받고 8/12 미팅.



“수요자에 대한 검증이 필요하다”

씽씽 김상훈 대표님과의 제휴 미팅



씽씽

서울을 포함해 인천, 대전, 대구, 울산, 광주, 부산 등 지방 6대 광역시에
모두 진출한 **유일한 전국 단위 공유 킥보드 서비스**

가입자 약 100만 명, 운영 대수 약 2만대

전기자전거 서비스로 확장 중

“스낵24의 고객 기업을 소개받다”

스낵24

기업대상 스낵, 청소, 생일, 도서 등의 구독형 서비스를 제공하는 사업자

2,000개 고객 법인

163,215명의 임직원 회원 보유

기존 확보된 기업고객 대상으로 상품 카테고리를 킥보드24 메뉴를
구성하여 협업 제안



스낵24 김현 대표님과의 제휴 미팅

카카오엔터프라이즈 단비 스타트런 스프링캠프

수요기업 미팅을 통해서 수요 검증을 진행

역에서 먼 경우,
영업시간 법인 택시의 대체제로써
니즈 존재



5. 사업화 결과물

“**SWM 과정에서 창업/사업의 기본을 배웠습니다.**”

“킥보드 업체 제휴가 가능할 것인가?”

Challenge

“법인은 과연 돈을 지불할 것인가?”

킥보드 제공 및 관리

킥보드 업체

기업 중개 플랫폼 구현 및 제공

비즈킥스

수요기업 연계

스낵24

비용 지급

기업

킥보드 이용

임직원

MOU 체결 - 스낵24

2021년 10월 28일
스낵24와 MOU 체결



스낵24의 2,000개의 기업 고객, 임직원 약 17만 명 확보

킥스팀의 비즈킥스 애플리케이션의
공급망 형성을 위해
기술 협력 관계를 체결했습니다.

기술 개발 협력 업무 협약

스낵24 본사(이하 “스낵24”)와 소프트웨어마에스트로 12기 킥스팀(이하 “킥스팀”)은 “킥스팀”이 추진하는 기업 전용 공유킥보드 통합 시스템(이하 “시스템”) 기술 개발을 위해 상호신뢰를 바탕으로 다음과 같이 협약을 체결한다.

제 1조 (협약의 목적) 본 협약은 양 구성원 간 협력을 통하여 “킥스팀”이 추진하는 “시스템”을 개발하여 “스낵24” 파트너 기업들에 원활하게 도입할 수 있도록 하는 것을 목적으로 한다.

제 2조 (협약의 내용) “스낵24”와 “킥스팀”은 각각 아래와 같이 협력한다.

① (기술제공) “킥스팀”은 개발하고 있는 “시스템” 기술을 “스낵24” 파트너 기업들에 도입하기 위해 기술제공을 진행한다.

② (사업망제공) “스낵24”는 다양한 파트너 기업들에 “킥스팀”的 개발한 “시스템” 제공을 위해 상호 협력한다.

③ (“시스템” 운영 자문) “킥스팀”은 “시스템” 개발 후 “시스템”的 안정화 운영을 위해 “스낵24”로 부터 운영 자문 등을 통해 상호 협력한다.

제 3조 (상호협력) “스낵24”와 “킥스팀”은 “스낵24” 파트너 기업들의 요구에 맞는 “시스템”을 개발하기 위해 기술 및 시설 인프라 지원, 품질관리 등을 위해 적극적으로 협력하며, 본 기술 협력을 위한 상세 개발 일정 및 구체적 협력 방안, 수익 분배 방안 등 상세 내용은 11월 22일 이후에 협의키로 한다.

제 4조 (협약의 효력) 본 협정서의 효력 기간은 1년이며, 협약 기간 이후 재 연장은 상호 서면으로 재연장할 수 있다. 본 협정서에서 특별히 정하지 않은 사항은 관례에 따르며, 사안 발생 시 별도로 협의한다.

2020. 10. 28.

스낵24

대 표 김 현

소프트웨어마에스트로

12기 킥스팀

팀 장 김 찬 혁
팀 원 박 창 화
정 혜 일

MOU

MOU 체결 - 씽씽

2021년 11월 7일

씽씽과 MOU 체결



씽씽의 테스트 기기와 API 연동

킥스팀의 비즈킥스 애플리케이션의
공유킥보드 공급을 위해
기술 협력 관계를 체결했습니다.

기술 개발 협력 업무 협약

주식회사 피유엠피(이하 “피유엠피”)와 소프트웨어마에스트로 12기 킥스팀(이하 “킥스팀”)은 “킥스팀”이 추진하는 기업 전용 공유킥보드 통합 시스템(이하 “시스템”) 기술 개발을 위해 상호신뢰를 바탕으로 다음과 같이 협약을 체결한다.

제 1조 (협약의 목적) 본 협약은 양 구성원 간 협력을 통하여 “킥스팀”이 추진하는 “시스템”을 개발하여 “피유엠피”에 원활하게 도입하는 것을 목적으로 한다.

제 2조 (협약의 내용) “피유엠피”와 “킥스팀”은 각각 아래와 같이 협력한다.

① (기술제공) “킥스팀”이 개발하고 있는 “시스템” 기술을 “피유엠피”에 도입하기 위해 기술협력 진행한다.

② (공동개발) “피유엠피”는 “킥스팀”的 개발한 “시스템” 제공을 위해 상호 협력한다.

③ (“시스템” 운영 자문) “킥스팀”은 “시스템” 개발 후 “시스템”的 안정화 운영을 위해 “피유엠피”로 부터 운영 자문 등을 통해 상호 협력한다.

제 3조 (상호협력) “킥스팀”은 “피유엠피”的 요구에 맞는 “시스템”을 개발하기 위해 기술 및 시설 인프라 지원, 품질관리 등을 위해 적극적으로 협력하며, 본 기술 협력을 위한 상세 개발 일정 및 구체적 협력 방안, 수익 분배 방안 등 상세 내용은 11월 22일 이후에 협의키로 한다.

제 4조 (협약의 효력) 본 협정서의 효력 기간은 1년이며, 협약 기간 이후 제 연장은 상호 서면으로 재연장할 수 있다. 본 협정서에서 특별히 정하지 않은 사항은 관례에 따르며, 사안 발생 시 별도로 협의한다.

2021. 10. 29.

소프트웨어마에스트로

12기 킥스팀

팀장 김찬혁
팀원 박창환, 정혜일

피유엠피

대표 김상훈

MOU 체결

저작권 등록증 / 상표 등록 출원서



저작권

21. 11. 13. 오후 6:45
특허로
관인생략

출원번호통지서

출원일자 2021.10.12
특기사항
출원번호 40-2021-0206515 (접수번호 1-1-2021-1163887-34)
출원인 성명 정해일(4-2021-078393-6)

특허청장

<< 안내 >>

1. 귀하의 출원은 위와 같이 정상적으로 접수되었으며, 이후의 심사 진행상황은 출원번호를 이용하여 특허로 홈페이지(www patent.go.kr)에서 확인하실 수 있습니다.
2. 출원에 따른 수수료는 접수일로부터 다음날까지 동봉된 납입영수증에 성명, 납부자번호 등을 기재하여 가까운 은행 또는 우체국에 납부하여야 합니다.
※ 납부자번호 : 0111(기관코드) + 접수번호
3. 귀하의 주소, 연락처 등의 변경사항이 있을 경우, 즉시 [특허고객번호 정보변경(경정), 정정신고서]를 제출하여 출원 이후의 각종 통지서를 정상적으로 받을 수 있습니다.
4. 기타 심사 절차(제도)에 관한 사항은 특허청 홈페이지를 참고하시거나 특허고객상담센터(☎ 1544-8080)에 문의하여 주시기 바랍니다.
※ 심사제도 안내 : <http://www kpo.go.kr> 지식재산제도

<https://www patent.go.kr/smart/ir/receipt/online/appnNoOffcAct.do>

상표권

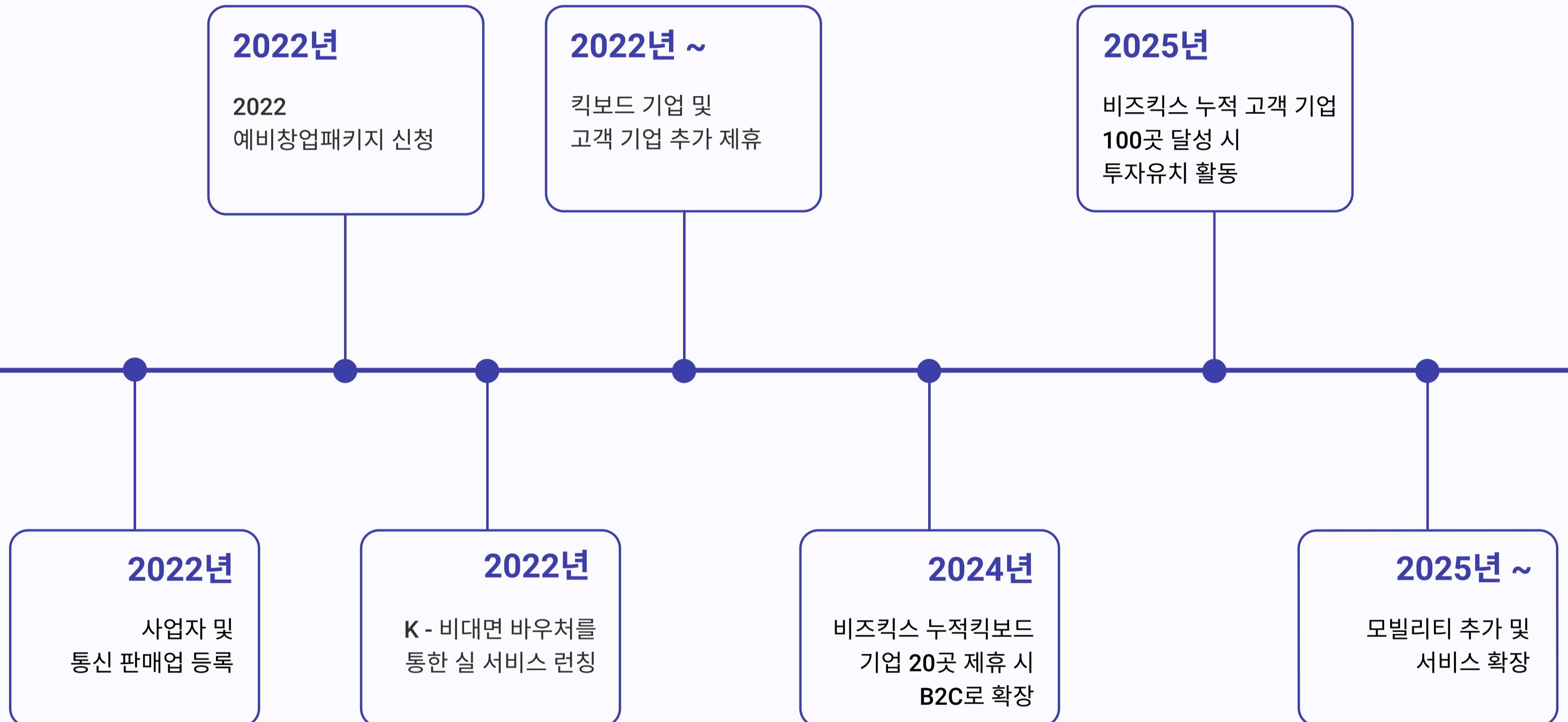
BizKicks
기업 회원용 통합 키보드 앱

리플렛_표지



리플렛_내지





6. 중간평가 피드백

반영사항

“ 서비스 관련 4가지 피드백을 100% 반영 완료했습니다. ”

Q. 목표시장 뿐만 아니라 유효시장에 대한 규모 산정 및 구체적 예측

목표시장, 유효시장에 대한 마켓 사이즈와 비용에 대한 더 구체적인 예측을 진행했으며 이전 슬라이드에서 해당 내용을 설명함.

Q. 수요 기업 발굴 및 시장 확대 전략

스낵24와 MOU를 체결했으며
지속적인 미팅으로 수요 기업을 찾을 예정.
API를 호출할 수 있는 쌩쌩테스트 기기와 연동.
시장확대 전략에 관해서는, 현재 프로젝트가 모빌리티 중 법인 전용
공유 킥보드에 국한되어 있지만
추후에는 B2C, 공유 자동차, 공유 자전거 등으로 확대하여 서서히 점
유율을 높여가는 전략으로 수정.

Q. 법인의 공유 킥보드 이용률에 대한 조사

실제 고객 (카카오엔터테인먼트, 스프링 캠프)을 만나 각각 미팅을 진행. 수요기업 미팅 결과 역에서 멀리 떨어진 곳에 위치한 기업일수록 킥보드에 대한 니즈가 있고, 출퇴근 이외에도 영업시간에 이동시 택시를 대체할 수 있다면 서비스를 사용할 니즈가 있다.

Q. 사업화를 위해 단계별로 세분화하여 작은 니즈부터 해결하는 구조를 수립하는 방향 고려

쿠폰 발급 등 제시해준 개선사항을 고려해 보았으나 쌩쌩의 테스트 기기를 이용해 실제 운영중인 공유 킥보드와 API 연동을 했기 때문에 기존 프로젝트 방향으로 진행.

7. 팀 소개 및 참여인원 역량 개선 결과

“
SWM을 통해 기술 기반 창업가로서 성장했습니다.”



김찬혁

Front-end,
UI/UX



박창환

Backend



정혜일

Backend / DevOps

“SWM을 통해 기술 기반 창업가로서 성장했습니다.”

기술적 습득

- Frontend - **flutter** 역량강화
- Backend : **Spring** 역량강화
- 개발 과정에 대한 이해

아이템 선정

- 아이템 선정 시,
외부요소를 충분히 고려해야 함.
- 법적 규제를 해결하기 매우 힘듦**
- 시장에서의 수요 검증의 필요성
- 아이템을 사랑하지마라**
- 빠르게 Pivot 하는것도 중요함**

사업적 관점

- 실제 영업 뛰어본 경험을 통해**
거절 당하는 것에 대한 **두려움 극복**
- B2B 시장에 대한 이해**
- 많은 준비보다 **한번의 실행**이
더 중요하다



Thank You for Listening !

비즈킥스 공동대표 **김찬혁** T. 010 5413 4004

박창환 T. 010 2318 8988

정혜일 T. 010 2375 2666