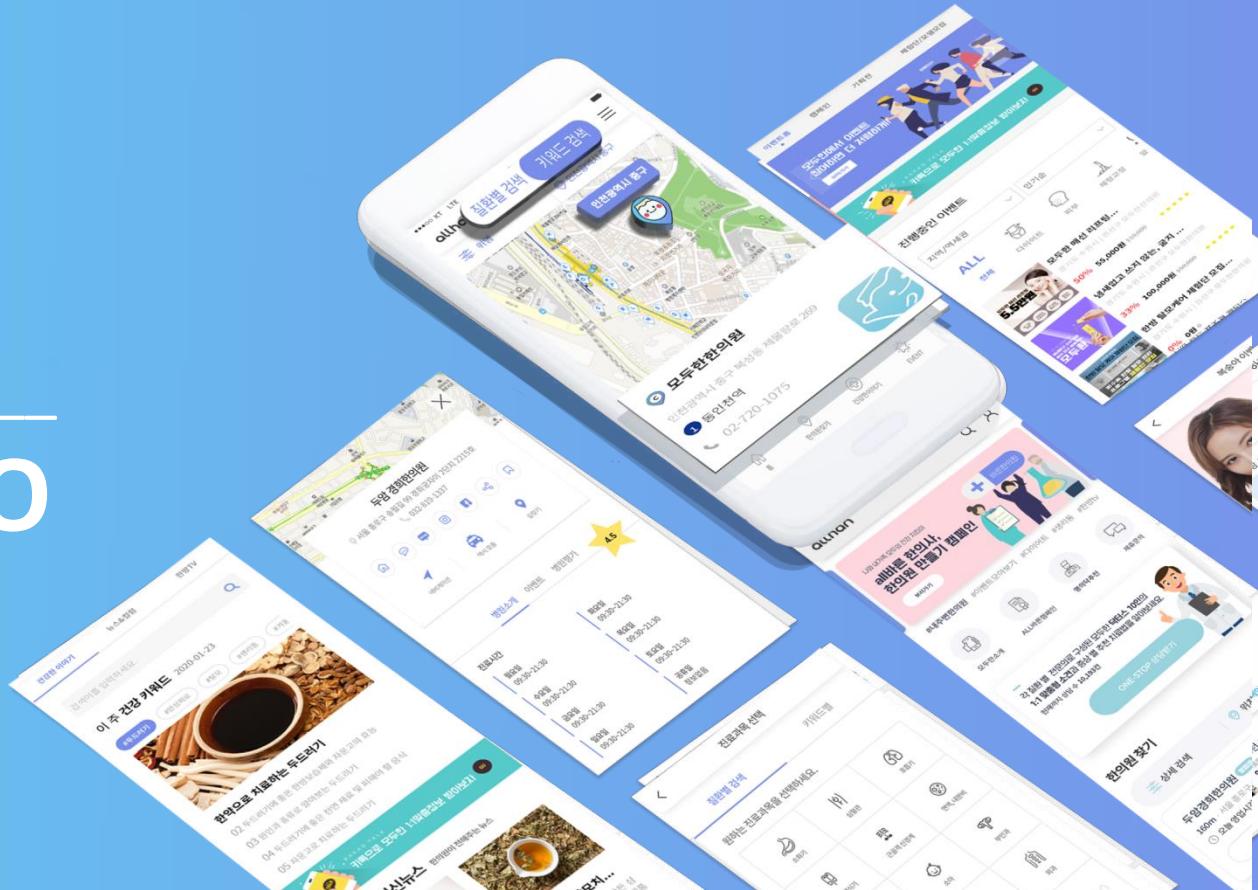


Investor Relations 2020

Only.1
Korean medicine
Healthcare
Solution
Platform

PICKPLES.CO



Only.1
Korean medicine
Healthcare
Solution
Platform

PICKPLES.CO

(주)픽플스는 SW개발, 컨설팅, 마케팅에 특화된 실력 있는 크리에이터들로 구성된 스타트업으로 웹/모바일, 혁신기술, 헬스케어 정보에 집중하고 있으며, 한의원의 수익성을 높이고 업무환경을 개선하는 방법, 환자에게 유용한 정보와 편리한 방식, 이러한 유용한 정보를 누구에게 언제, 어떤 방식으로 제공할지 항상 고민합니다.

(주)픽플스는 국내 최초, 국내 유일 통합 한의학 Healthcare Platform '모두한(allhan)'을 런칭하여 운영하고 있습니다.

모두한은 병원 찾기/예약 및 다양한 서비스를 제공하고 있으며,
차별화된 마케팅 솔루션을 통해 한의원 브랜드 가치 상승에 기여합니다.
모두한은 누구에게나 쉽고 편리한 한의학 정보 서비스'라는 비전을 실현하고' 세련되고 유니크한 재미있는 한의학의 정보화'를 통해 국내 한의학의 발전과 아날로그적 인식개선, 소통을 위한 대중화를 통해
'내 손의 한방 주치의'에서 '국민 건강 지킴이'로서 성장하고자 합니다.

Table of Contents

01 Product concept

- a. As Is
- b. To Be

02 Market

- a. Problem
- b. Potential
- c. Expansion
- d. Target market size

03 Product as a Solution

- a. Healthcare O2O Platform
- b. Healthcare Solution
- c. Healthcare Digital Marketing
- d. On service Develop
- e. Allhan Onestop Solution
- f. Allhan Purpose

04 Revenue Stream

- a. Competition
- b. Differentiation
- c. Expected performance
- d. Bm

05 Milestone

- a. Milestone
- b. Exit Potential
- c. Valuation

06 Team

07 Investment Proposal

Product concept:
As Is

우리동네 숨은 허준 찾기, 모두한



한의원 & 한의사

내부에 마케팅팀이 없어도
쉽고 빠르게 합리적인 가격
으로 신규 환자 유입을 도와
직접 적인 매출 증가로
연결

환자 & 유저

전문가에게 검증된 유익한
한의학 정보와 건강상식
증상, 질환 별 나에게 최적화된
한의원, 한의사를 찾을 수 있는 곳

전국의 한의원, 한의사와
건강에 관심있는 유저, 환자를
플랫폼을 통해 연결

질병의 예방과 치료 단계 모두에서
상호작용이 어려운 소비자와 공급자를 연결

Product concept:
To Be

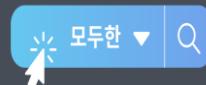
내 손안의 한방 주치의, 모두한



O2O Platfrom



국내 유일
한의원/한의사 찾기
웹 모바일 앱 Ver.



국내 최초
한의학 헬스케어 관련
통합 정보 검색 제공



홍보 컨텐츠
1:1 맞춤형 컨텐츠
제작 및 배포



MCN 채널
다중 네트워크를 통한
종합 마케팅 솔루션 제공



BIG DATA AI
심평원 자료
기반의 한의원 정보



원스톱 원격 진료
사전진단 기능을 통한
1:1 맞춤형 관리 시스템

Basic Research

Market : Problem

세계적으로 시장은 커지고 있으나, 한의학에 대한 편견으로 인한 부정적 인식증가
But 해결 공간 부재

한무당	한약재 종금속
간에 안좋다	믿고 안심하기가 힘들다
근거 없는 사이비 의학	선무당
한의학에 대한 부정적인 견해, 사람들의 인식들	
검증되지 않았다	비과학적이라는 편견
민간요법과 다를 바 없다	오컬트 분야에 더 가깝다
건강식품과 뭐가 다르지?	한국 것에 대한 막연한 울드하다는 선입견

But



Social Awareness Research

“전 세계적으로 성장하는 동양의학과 달리 유독 한국에서만 찬밥 신세, Why?”



Market: Market Potential



이제 국내 원격 진료는 “선택”이 아닌, “필수”, 한방의료분야의 높은 가능성

▶ 규모조차파악안된 한국의 원격 의료시장

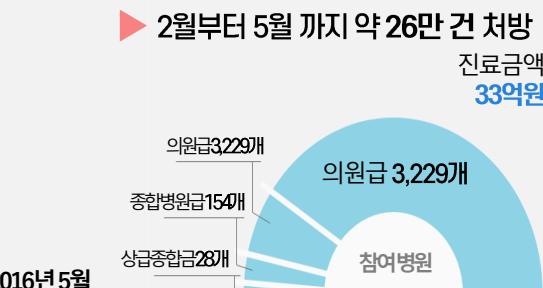


▶ 한방의료 원격진료 최적화 가능

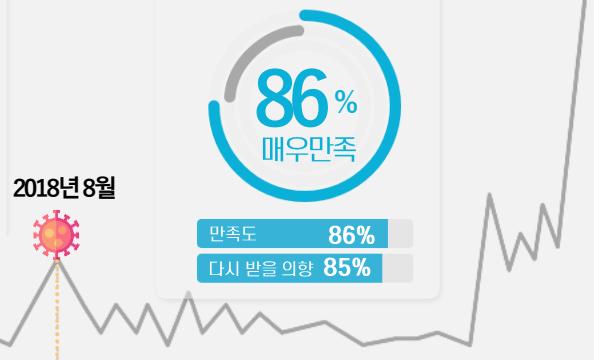
원내외 탕전으로
한의사가 바로 한약
처방, 제조, 배달

한의원 전체 매출
평균 30% 이상
한약처방

원격 진료 도입 시, 집에서
진료, 접수, 배송까지
원스톱으로 가능



▶ 비대면 진료 만족도 조사



“타의료분야에 보다
원격진료 도입 상용화 가능성 높음”

Product as a Solution :
비대면 분야별 유망성

2020년 시행된 첨약보험 시범 사업과 매우 긍정적 상호작용 기대

+ 한약처방 시장규모



약 1조원
이상

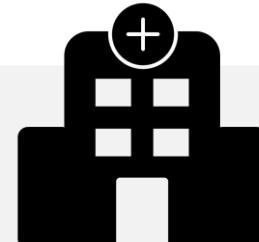
전국한의원 참여

국내한의원의
교반수 이상인 약
9000지점

첨약건강보험 적용



치료용 첨약
시범수가 적용
본인부담금
5~7만원



보건복지부, 심평원
“첨약 건강보험 시범사업 최초시행”

+ 환자들의 요구 급증



한약원료 및
성분 표시 필요
94.3%

한약재 원산지
표시 필요
96.3%

조제 내역서
환자에게 제공
94.3%

출처: 의료정책연구소



ONE - STOP SOLUTION
한약처방전 구독서비스

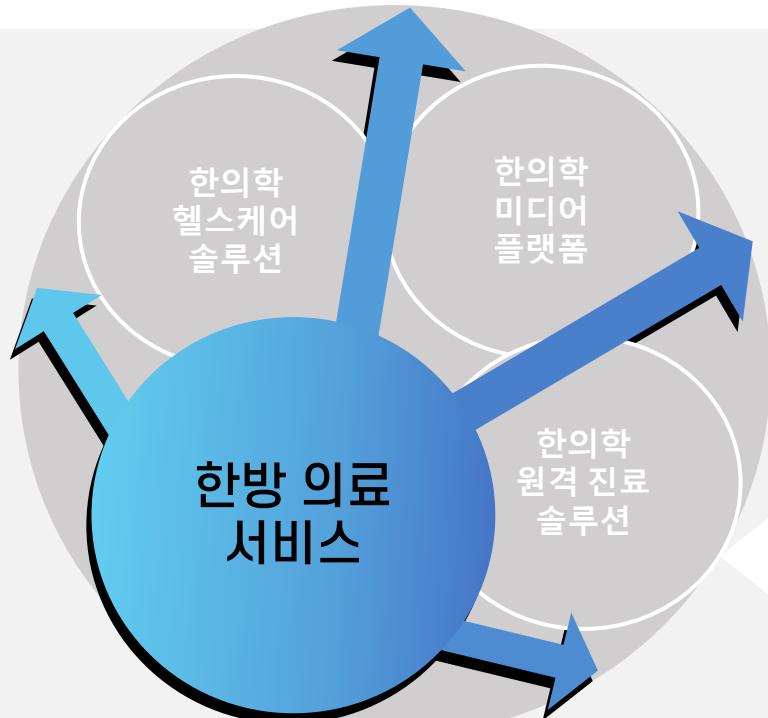
상용화된 한약의 객관화 표준화를 위한
모바일 한약처방전 최고 시너지!!!

Market:
Market Expansion

신규 시장 진출을 통한 한의학 시장 가능성의 확대

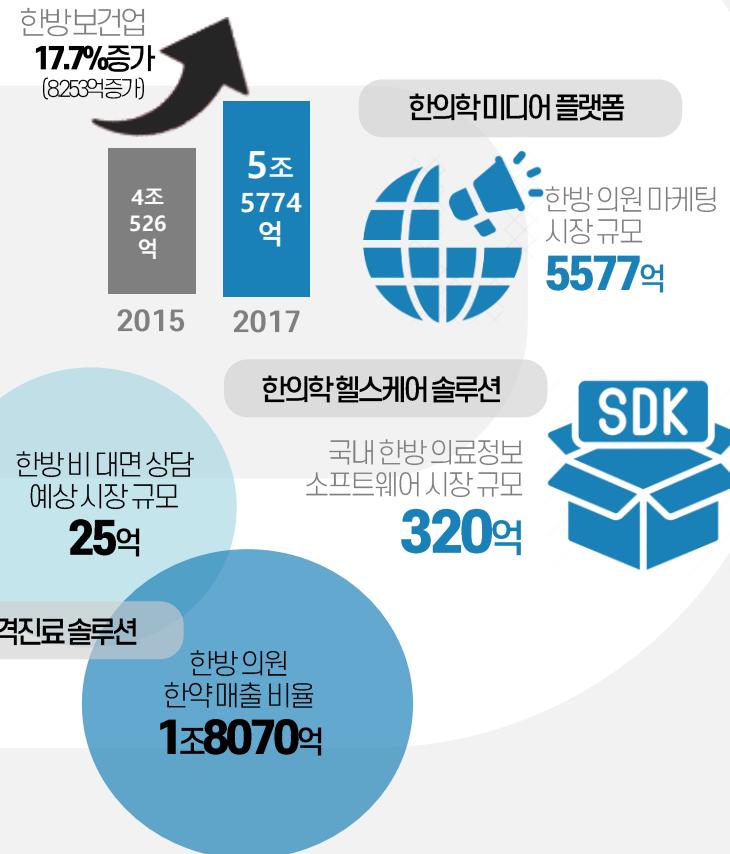
+ 타겟 시장 확대

한의학의 대중화와 인식 개선을 통해 '한방 보건 업' 범위 자체를 '한방 의료 서비스 산업' 시장으로 확대.



+ 타겟 시장 현황

But, 국내 한방 의료 시장은 한의학 전문 헬스케어 플랫폼이 단 하나도 없는 상황.



Market:
Target Market Size

국내 30~40대 청년 한의사/한의원과 소통하는 유저/환자를 타겟팅



TAM (국내 한방보건업 시장 중 한의원/한의사/외래환자 타겟)

- ▶ 보건업에 종사하고 있는 국내 전체 한의사 수 2만4,560명
- ▶ 국내 전체 한의의료기관 수 1만4142개(한의원 1만3860개, 한방병원 282개)
- ▶ 보건 업 연간 외래 환자 평균 3만명
- ▶ **총 시장 규모 5조 5774억원**
(국내 한의약 산업 규모 약 9조원)

SAM (한방 의료 서비스 산업과 원격의료 솔루션 시장 타겟)

- ▶ 한의 의료기관 마케팅 시장규모 5774억 / 전체 매출의 약 10% (가정)
- ▶ 국내 한방 의료 소프트웨어 시장규모 320억 (가정)
- ▶ 국내 한방 의료 기관 한약 전체 매출의 30% (가정)
- ▶ 국내 한방 의료기관 비대면 상담 시장 규모 25억 (가정)
- ▶ **총 시장 규모 1조 1343억**

SOM (약 3500여 한의원/한의사 타겟)

- ▶ 초반 서울, 경기도 중심 한의원 500지점 1년 입점 비 500만원
- ▶ 초반 입점 한의원 이후, CPA CPC형식으로 변경, 전국 한의원/한의사 입점
- ▶ **총 시장 규모 205억**

국내 한의원의 30% 입점 목표

Product as a Solution :
020 Platform

Only.1 한의학 헬스케어 020 플랫폼 모두한(allhan)

01

언제 어디서나 1:1 맞춤형
한의원/한의사 찾기



02

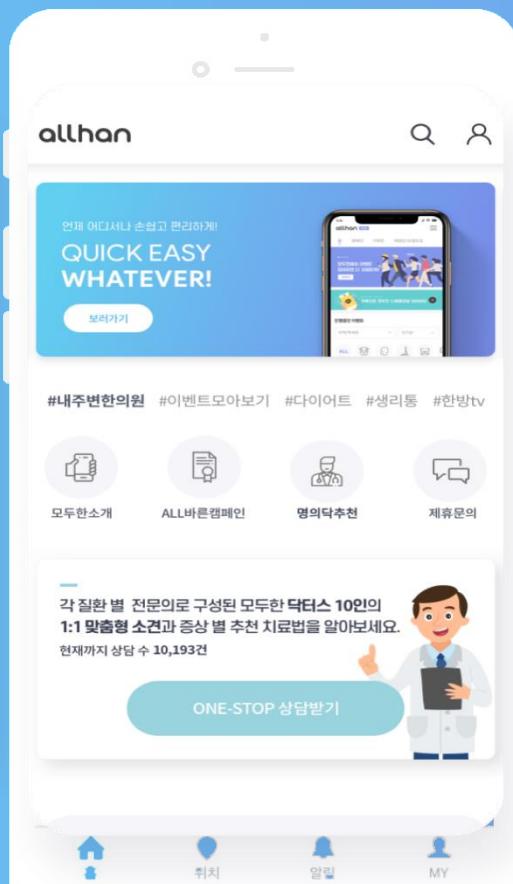
쉽고 편리한 내 손안의 한의학 정보
건강한 이야기



매일 보고 싶은 재미있는 한의학
모두한
allhan

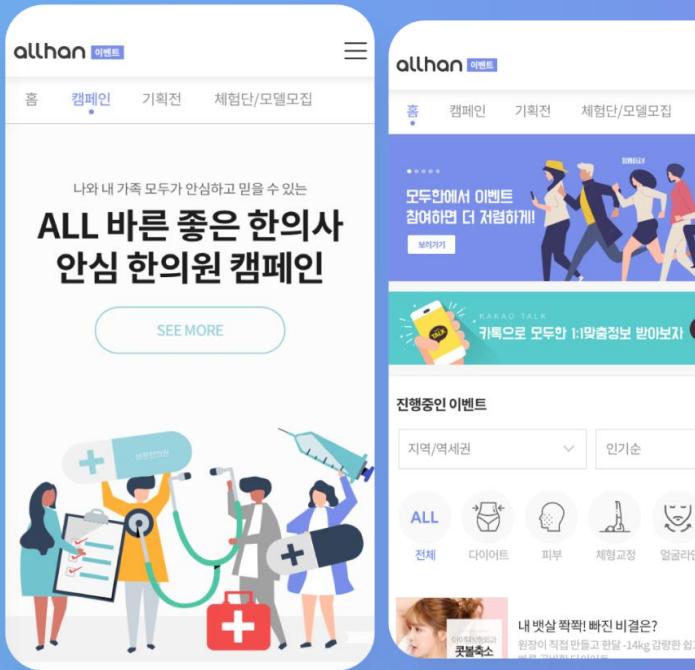
03

나와 내 가족 모두를 위한 약속
ALL바른 한의원 캠페인



04

엄선된 할인 정보를 한눈에!
한의원 이벤트



100

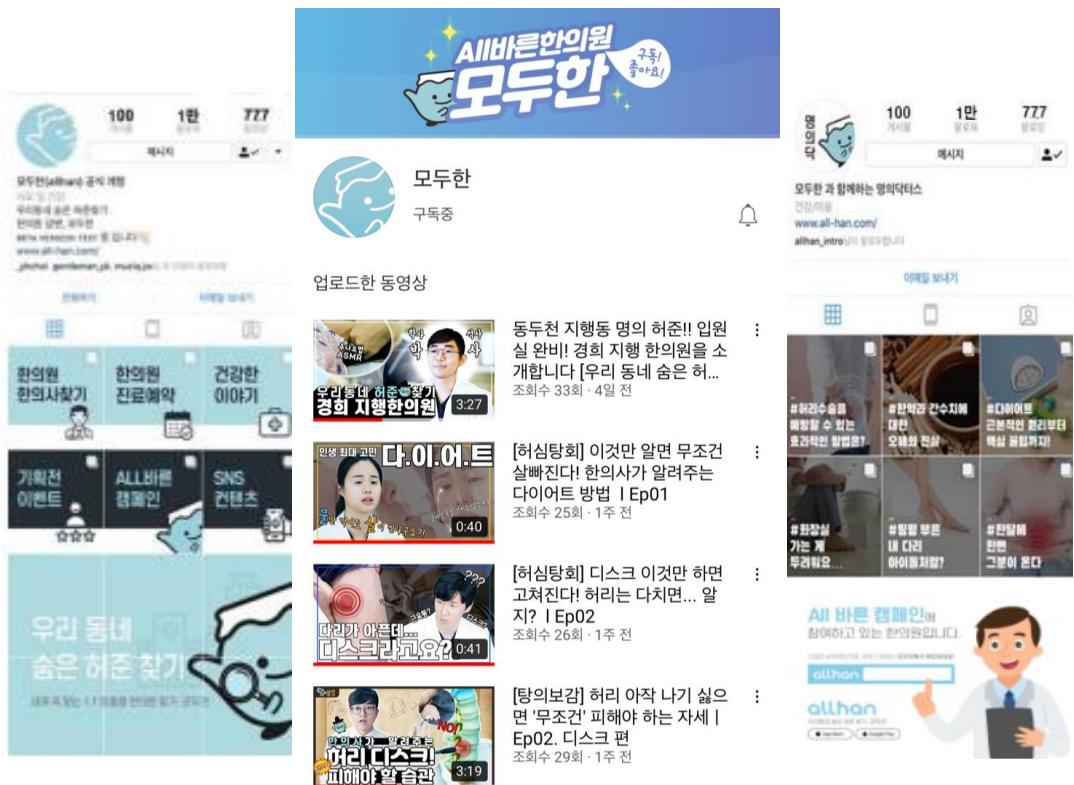
1만

777

Product as a Solution : Digital On:tact Marketing

모두한에서 제공하는 Marketing Solution

▶ 현재 운영중인 모두한 MCN채널



자체 플랫폼

국내 유일
헬스케어 플랫폼
트래픽 활용

포털, SNS, 유튜브
온라인 매체
운영 및 배포

자체 MCN 네트워크



제작된 콘텐츠 판매처

Product as a Solution :
Digital On:tact Marketing

모두한에서 제공 하는 Marketing Solution 컨텐츠 예시

보살피자



100
1만

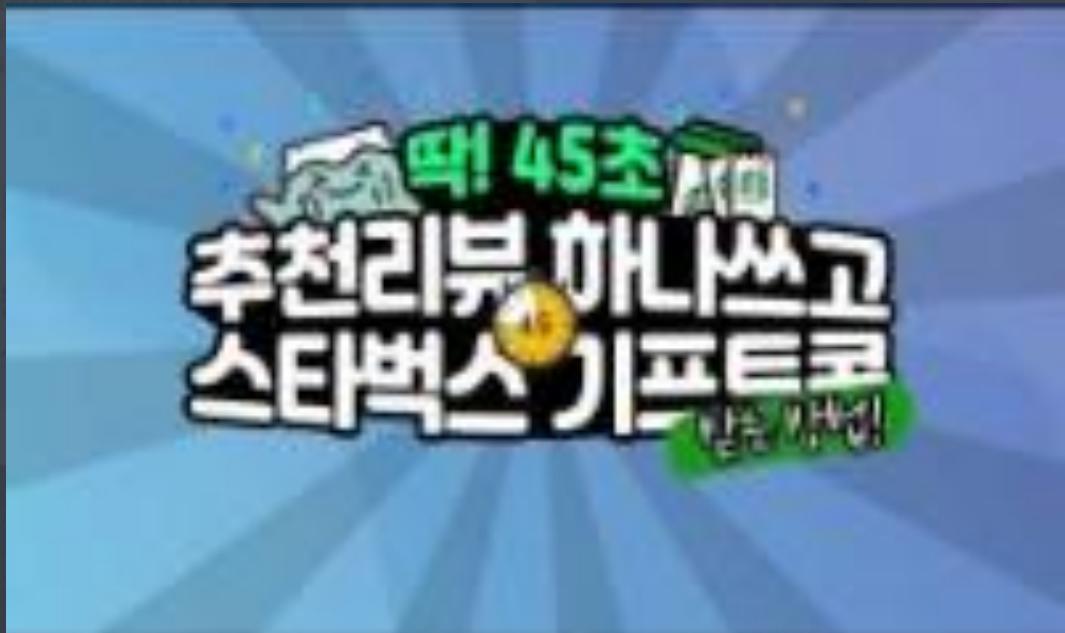
1만
100

777
777

Product as a Solution :
Digital On:tact Marketing

신규가입, 앱리텐션에 최적화된 모두한 광고 컨텐츠 예시

보살피자



allhan

App Store Google Play

Product as a Solution : It Solution



- **서비스 정의 :** 심평원의 기업 및 출혈 의료 빅데이터를 기반으로 한 설문 큐레이션 데이터 마이닝(AI) 시스템을 통해 증상 이나 내기 날짜에 의심되는 질환과 맞춤형 건강 정보를 제공. 최적화된 전문화 의사와 한의원 추천.
- **서비스 Value:** 한의원에 방문하기까지 시간을 단축시키고 빠르게 초기 치료를 받을 수 있게 하는 것이 목표.
- **Positioning :** 네트워크 효과 및 충성도 & 비대면 진료 데이터
- **B M :** 기업 유저 무료 제공
- **Target :** 모두한 사용 유저



- **서비스 정의 :** EMR 연동을 통한 원내 무인 칭구 및 대기 순서 알림, 자동 결제 HIPASS 언택트 서비스
- **서비스 Value:** 간호사업무 감소 (의료 서비스 집중) & 환자 편의, 업무 감소 (대기 공간 제약 해소)
- **Positioning :** 접수 후 실시간 대기 순서 알림, 최저 임금 인상에 따른 간호사 인건비 부담 & 김염 예방 방지
- **BM 유형별 :** 단말기 포함 리스 형태 월 사용료 (영원 징수 + Target Ad platform, 결제 수수료)
- **Target :** 모두한 입점한의원

모두한에서 제공 할 it Solution



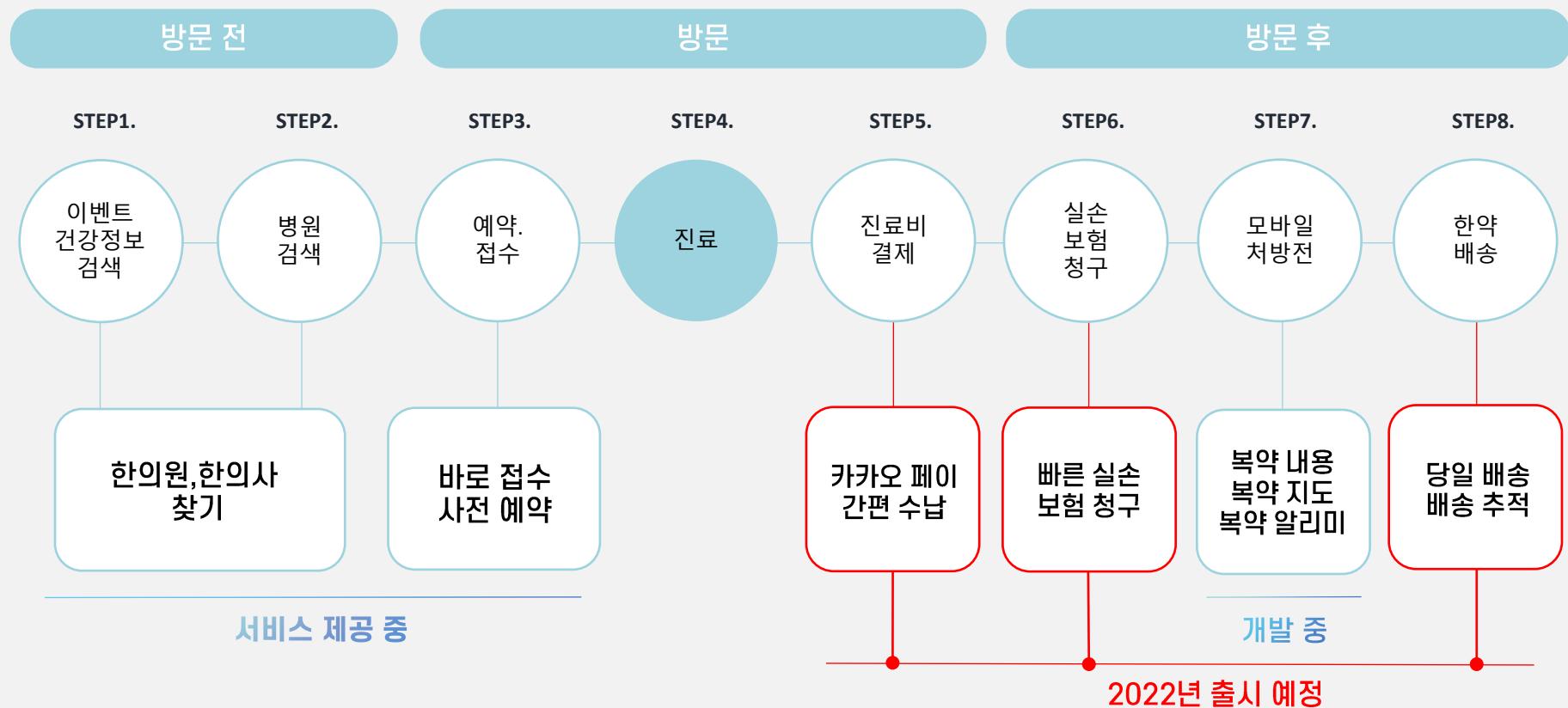
- **서비스 정의 :** 국내 최초 한의원 QR코드 기반 모바일 치방전 수령. 내가 치방받은 한약의 주 성분과 각 성분의 기능, 부작용 등의 한약재에 대한 정보 보여주는 QR코드 확인 가능.
- **서비스 Value:** 소비자 입장에서 보다 안전하고 믿음이 가는 표준화 객관화된 한약 치방이 가능.
- **Positioning :** 2021년부터 시범화되는 접약보험 정부 사업과 함께 QR코드 기반 종이 치방전 전자화 서비스 구축.
- **B M :** 멤버쉽 연간 구독 서비스
- **Target :** 멤버쉽 한의원 기반 한약 치방전 시장 선점/독점



- **서비스 정의 :** 환자의 증상을 기반으로 한 AI 기반 디지털 서비스와 의료 영상 전송 시스템 (PACS)를 토대로 비대면 상담과 결제를 한번에!
- **서비스 Value:** 온라인으로 보다 빠른 상담 업무 기능 & 장거리 또는 거동이 불편한 환자들에게 매우 효율적
- **Positioning :** 신규 환자 유치, 직접적 매출 증가 & 병원 방문 시드는 시간, 교통비 등을 절감
- **BM 유형별 :** 월 입점비 및 초기 입점한정 서비스 무료 제공
- **Target :** 모두한 입점한의원

Product as a Solution :
On service Develop

현재 모두한에서 제공/개발 중인 Solution

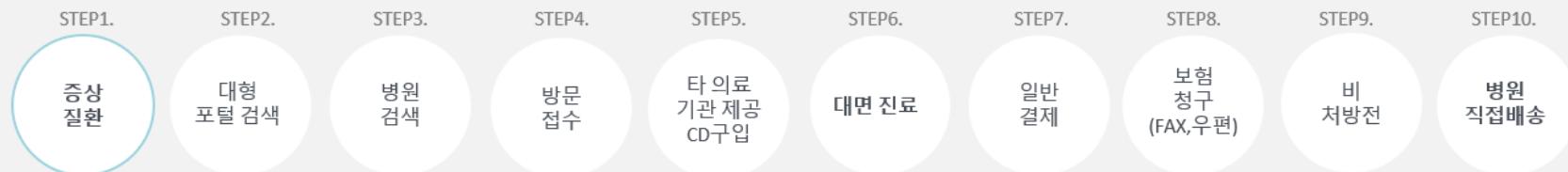


Product as a Solution : Allhan Onestop Solution

집에서 진료에서 한약 배송까지 편안하게!
공급자, 소비자 모두에게 비용, 소요시간 대폭 절감

기존 병원 방문 Process

평균 1일 소요



Onestop Solution

1시간 소요



원격진료 + 비대면 온:택트(On:tact) 시스템

Paperless 환경 구축

유저 편리성 향상을 통해
플랫폼 트래픽 증대

결제 기능 추가에 따른 수수료 수익 발생
(기존 pg수수료보다 저렴)

데이터 수집능력 강화로
광고 . 솔루션 기반 매출 확대

Product as a Solution :
Allhan Purpose

1등 플랫폼 지위 구축, 한의학에 대한 “아날로그적 인식” 개선, “대중화”에 앞장 서
사업다각회를 통한 신규시장 진출

한의학 정보관리 플랫폼 기반 융합 서비스 공급



기존 시장은 P와 Q가 동시에 증가하며 성장



한의원의 마케팅에 대한 인식 전환
시장 선점 및 지배력 강화로 가격 결정권 확보



통합 마케팅 본격화로 시장 점유율 증대
모두한 활성화 지역 및 사용 연령층 확대
IT 솔루션을 통한 소프트웨어 수요 증가



사업 다각화로 신규 시장 진출



#1

모두한
플랫폼
MCN 채널
통합운영

한의원 진료 원스톱 시스템 구축

헬스케어 슬루션 사업 확대

헬스케어 애널리틱스(Aalytics) 시장 진출



한의사 협의와
전략적 협력

데이터 커머스(Data Commerce) 플랫폼으로 진화

기타 신규 사업 (의료 뷰티 정보 검색 서비스 등)



한의원과 환자간의
정보 불균형 해소



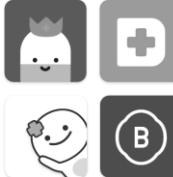
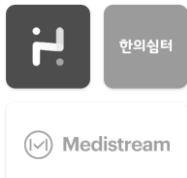
딱딱한 의료정보를
더 쉽고 편리하게 제공



한의학의 객관화와
표준화에 기여

Revenue Stream :
Competition

합리적인 가격과 다양한 BENEFIT 제공으로 경쟁 우위 확보

플랫폼	가격	특징	한계	접근성	
헬스케어 020 플랫폼		CPA,CPC형식 월 100이상 평균 300~1000+@	병원찾기, 성형어플 상담 / 이벤트 제공	고가의 비급여 병원 위주 일반급여/한의원들은 노출이 미비함	공급/수요자 접근성▼
한의원 네트워크		월 입점비 30-50만 원	웹/모바일형태로 단편적 질환의 단순정보 제공	네이버 상위노출기반 한의원 광고 대행 사용성이 매우 낮음	공급/수요자 접근성▼
allhan 모두한		300개지점 1년 500만원 추후, CPA/C	앱/웹/모바일형태로 유저와 한의사에게 서비스를 증개하는 O2O 플랫폼	한의학, 한의원 관련 정보만을 제공	공급/수요자 접근성▲
한의사 커뮤니티		한의사 면허 소지자만 활동 가능, 무료	한의사 전문 커뮤니티	공급자와 상생 구조 아님	수요자 접근성▼

Revenue Stream :
Competition

대표적인 5년 미만 헬스케어 O2O플랫폼 중, 유일 최단기 당기순이익 +

	플랫폼	설립연도 (약几年차)	사원수	매출액	당기순이익
A사		2016.11.10 (약5년차)	16명	8134만원	- 5억 3,528만원
B사		2018.01.02 (약4년차)	30명	2억7558만원	- 3억 7,778만원
C사		2018.04.26 (약3.5년차)	16명	6989만원	- 1억 3,558만원
allhan 모두한		2019.01.25 (약2.5년차)	11명	2억1264만원	552만원

Revenue Stream:
Differentiation

월 입점 비의 직접 영업 이익으로
오픈시점부터 안정적 운영과 빠른 BEP달성을 가능



다산경희한의원

DASSANG KYUNGHEE KOREAN MEDICAL CENTER



노영법
한의원



일호한의원
ILHO KOREAN MEDICINE CLINIC



한약치료 名家
몸한의원



오고싶은경희한의원
Oriental Medicine Clinic



두암 경희 한의원
Dooam Korean Medical Clinic



도봉경희한의원
Dobong Kyunghee Korean Medicine



창동경희한의원
Chang-dong Kyunghee Korean Medical Clinic



두드림 한의원
DODREAM Oriental Medical Clinic



강원호한의원
GANGWON HO HANUIWON



경희지행한의원
JIHAENG ORIENTAL MEDICAL CLINIC



공식 출시 전,

“경희대학교 네트워크, 한의학 협회와 협력관계 체결”
50여 지점 한의원 계약완료 !!



중곡경희한의원
Junggok Kyunghee Clinic



강동경희한의원
ORIENTAL MEDICINE CLINIC



신길 경희한의원

Revenue Stream:
Differentiation

개발 기술의 독창성 및 차별성

국내유일 국내최초 한의학 플랫폼 시장선점

“국내 최대 한의학 정보 플랫폼으로 성장!!”

경쟁업체 없음

유저와 한의사 모두에게 필요한 서비스를 제공
이들을 중개함으로써 수요자와 공급자 모두의
접근성을 높여 환자와 한의사 간의 정보 불균형 해소

한의학 계열의 네트워크형 웹이 존재하나, 앱은 전'無'

차별화된 전문성, 기술력

자체적인 기술개발팀과 경희대 네트워크 중심의
한의사 전문인력의 구성으로 플랫폼의 전문성과
기술력 구축.

특허출원 2건, 상표등록 3건등의 지식재산권 확보

MCN 사업부

경쟁업체 없음

MCN 사업부

MCN 사업부의 자체적인 콘텐츠 생산을 통한
차별화 된 홍보, 마케팅, 사업확대에 따른 추가적인
시너지 효과 가능. 안정적인 사용 유지율, KPI 확대 가능

차별화된 전문성, 기술력

공신력 확보

공신력 확보

국가 기관 / 대한 한의사 협회 등과의 지속적 인증,
협업 진행을 통한 공신력 확보

자체적인 플랫폼의 공신력과 전문성, 우수성을 지속적으로 입증
공급자와 소비자에게 신뢰 형성

국가 R&D, 기술보증 등, 약 5억원 선정.

대한 한의학 협회와의 M.O.U 등을 통한 지속적인 공신력 확보

Revenue Stream :
Core Biz.

300-500지점 한정 월 입점 비 형식의 오픈 시점부터 안정적 운영 가능

WEB/APP 용 홈페이지



- ▶ 유저의 사용 환경을 최대로 고려한 Web/App UI에 최적화된 홈페이지를 입점 한의원에 제공
- ▶ 한의원의 의원/의사/진료정보, 건강 정보 콘텐츠와 추천리뷰를 한눈에 확인, 손쉽게 예약 및 상담 가능

예약/ 접수 서비스



- ▶ 언제 어디서나 증상/ 질환/ 지역별로 입점 한의원과 소비자가 직접 추천하는 한의사를 검색, 예약
- ▶ 각 병원 별 카카오톡 플러스친구 세팅, 채팅 상담을 통한 예약 /접수 최적화

명의닥 추천/상담 서비스



- ▶ 100%실제 한의원을 다녀온 사람들 이 남기는 우리동네 숨은 명의 찾기 서비스
- ▶ 명의닥 추천 시 한의원은 무료 입점 가능.(베네핏 관련 내용은 비용별도)
- ▶ 유저에겐 추천받은 All바른 한의원의 정보를 제공

재 가공한 건강/의료 컨텐츠



- ▶ 한의원/ 유저에게 원하는 치료 / 시술/ 가격별 이벤트 할인정보를 공유 할 수 있는 공간 제공.
- ▶ 채널별로 다양하게 사용할 수 있는 랜딩페이지 제공/ 해당 이벤트 별 예약/상담기능 제공

독자적인 유통 채널



- ▶ 한의원/ 유저에게 원하는 치료 / 시술/ 가격별 이벤트 할인정보를 공유 할 수 있는 공간 제공.
- ▶ 채널별로 다양하게 사용할 수 있는 랜дин페이지 제공/ 해당 이벤트 별 예약/상담기능 제공

온/오프라인용 All바른 한의원 굿즈



- ▶ 환자들이 믿고 신뢰 할 수 있는 의료 서비스 제공을 약속하는 입점 한의원 /한의사에게 홍보 물 제공.
- ▶ 온라인 웹/앱 뿐아니라 병원을 방문한 환자, 예비 유저에게 플랫폼 홍보 / 병원 브랜딩이 가능.

▶ 예상 매출 산출 방법

$$\text{매출액} = \text{평균}(월 입점 비 } 50 \times 12\text{개월}) \times 500\text{지점}$$

*ABC패키지로금액에따라차등BENEFIT제공

*경희대학교네트워크를중심으로서울,경기권인프라확보.

▶ 월 입점 패키지 예상 매출



Revenue Stream :
Growth Biz.

500지점 입점 후, CPA CPC 형식(클릭당 비용부과)으로 전환

▶ 미디어 믹스 마케팅 채널 활성화

The image displays a variety of media channel icons (Facebook, Instagram, KakaoTalk, KakaoTalk logo, Beon, YouTube, etc.) surrounding a central performance analysis interface. The interface includes a '광고 캠페인 분석' (Advertising Campaign Analysis) table and a '도달' (Reach) chart.

광고 캠페인 분석

노출	클릭	전환	도달	리텐션
N/A 제휴한 채널의 캠페인만 노출 을 확인할 수 있습니다(LIC)	AdMob: 4.3k Ad@m: 3.8k HoneyScreen: 3.5k	HoneyScreen: 1.4k CashSlide: 1.3k adlate: 1k	HoneyScreen: 526 CashSlide: 168 AdMob: 116	Ad@m: 69.8% AdMob: 66.3% Cauly: 66.2%

도달

[Finished Channels] 일별 도달 (Jul 8, 2014 ~ Jul 31, 2014)

Below the chart, a smartphone is shown displaying multiple overlapping mobile app banners, labeled '메인 베너' (Main Banner), '콘텐츠 광고' (Content Ad), and '검색어 광고' (Search Ad).

Logos at the bottom right include: 브로치 (Brooch), 피캐스트 (Picast), 카카오1분 (Kakao1min), and 키보드 (Keyboard).

예상 매출 산출 방법

최초 충전형식 후, CPA/CPC형식으로 메인
플랫폼과 다중 네트워크 채널에서 클릭당
광고비 자동 차감.

Revenue Stream:
Growth Biz.

합리적인 가격으로 무제한 원격진료와 모바일 처방을 제공

➤ 멤버십 자동 결제 서비스 구조

월간 멤버십

\$45/월

- ▼ 무제한 원격진료
- ▼ 1차 진료
- ▼ 2차 소견
- ▼ 건강상담
- ▼ 처방 및 복약지도

연간 멤버십
\$500/년

- ▼ 월간멤버십에서 \$50불 할인
- ▼ 무제한원격진료
- ▼ 1차진료
- ▼ 2차소견
- ▼ 건강상담
- ▼ 처방및복약지도

할인

지금 시작하세요

단회 멤버십

\$10/회

- ▼ 1차 진료
- ▼ 2차 소견
- ▼ 건강상담
- ▼ 처방 및 복약지도

예상 매출 산출 방법

매출액 = 연간멤버십 \$500 X 3500회

*초반입점한의원 500회에 추가 할인 40% 적용

*기존 플랫폼 입점한의원을 대상으로 인프라 확보.

➤ 연간 멤버십 예상 매출



Revenue Stream:
Growth Biz.

2022년 PB상품 반려동물 한방 건기식 영양제 및 제품 출시 및 유통



한의사



제조



수의사

- 한방 영양제

- 반려동물 공진단

- 견목고

- 한방 간식

- 한방 츄르

- 한방 껌

- 한방 보약풀

- 한방 사료

- 건강다이어트 사료

- 한방 보약사료

예상 매출

한방이라는 카테고리의
한약재를 기반으로 한 반려동물 시장의
한방 건기식 시장을 개척,
영양제, 사료, 간식 등의 제품을 출시
보다 안정적 캐시 흐름을 만들며
추가적 커머스 시장을 만들어 나가고자함.

모두한
유통 커머스 채널

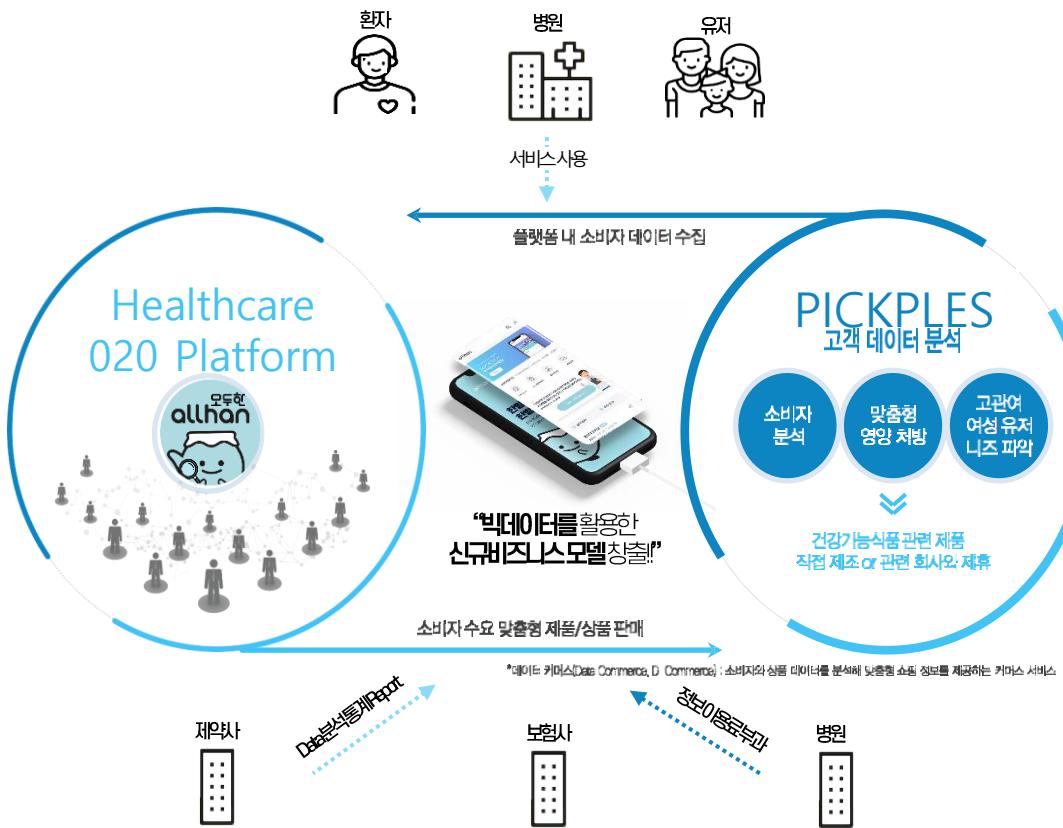
브랜딩

마케팅

MCN 채널로 확대

의료 데이터를 활용한 신규 사업 시작

▶ Data Commerce Minung Biz.



예상 매출

플랫폼으로 수집한 소비자데이터분석
사내 데이터 비즈니스통합으로데이터수집.
가공능력강화 소비자맞춤형
헬스 케어상품/제품판매
모두한플랫폼의 빅데이터를 제약사,
보험사, 증권사에판매.

Revenue Stream :
Expected performance

2021/12/16 공식 오픈 후, 약 23일간의 모두한 실적 및 예상 실적

➤ 현재실적 (2021.01.05일)

입점
한의원 50 지점

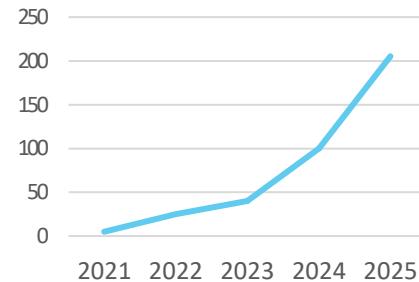
한의원
추천리뷰 328 건

다운로드 수 8100 건

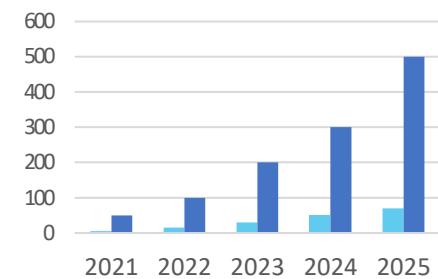
상담
신청 수 191 건

서비스
재 사용 률 60% 이상

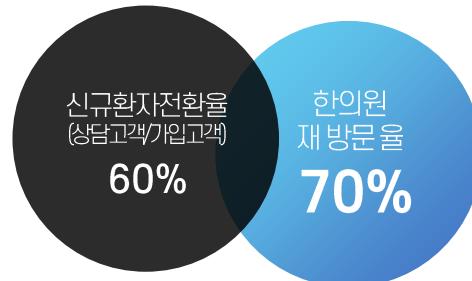
➤ 예상 매출



➤ UV / PV



➤ 플랫폼 예상 활용도



➤ MCN채널 예상 누적 접속자

YOUTUBE
구독자 수 ➡ 10만+

INSTAGRAM
팔로워 수 ➡ 3만+

Milestone

회사 연혁 및 향후 3년 간 계획

history



2019.01

공동창업자 2인
(주)픽플스 설립



~2019.04

모두한 특허출원
기술혁신형 기업선정
기업부설연구소 설립
기술보증 인증



2019.06

모두한 Veta
Ver. 오픈



2020.01

보건복지부
한의약협회 주관부
한의약 종종 기업
초청



2020.11

모두한 닥터스
15억 벤처
엔젤 투자 유치



2021.03

신한퓨처스랩
7-1기 기업
선정



2021.06

창진원 주관
비대면 기업 선정
1.6억 지원

plan

2022

- 한의원 500개 지점 돌파
- 한의원 추천 1000개 달성
- 모바일 한약 처방전 출시
- 1:1 자가진단 서비스 오픈
- VC 투자유치

2023

- 한의원 1000개 지점 돌파
- 한의원 추천 5000개 달성
- 원스톱 원격 진료 서비스 출시
- CPA 클릭당 광고 베타 오픈
- 트래픽 기반 광고수익 발생
- Series A 투자유치

2024

- 한의원 3500개 지점 돌파
- 한의원 추천 3만개 달성
- 국내 대표 한의학 정보채널 구축
- IT 솔루션 기반 한약 구독서비스
- Series B 투자유치 혹은 IPO 인수

Exit Potential



Founded in 2013

운영 플랫폼 **똑닥**

가입한 병.의원 **약 1만개**

누적 회원 수 **약 400만명**

직원 수 **40명**

매출 액 **35.2억 원**

투자 유치 액 **388억 원**

Valuation **1,200억원**

기업 투자유치 및 M&A 사례

➤ 388억 원 투자유치

현재 라운드
Series D (투자)

총 투자유치
388억+

2015 2016 2017 2018 2020

seed B B C D

➤ 주요 주주 및 기업 관계



“주주간 지속/안정적인
투자 협력 M&A 관계”

Valuation
comparable Transaction

현 15억 벨류로 의료인 적격엔젤 + 한국벤처투자 1.2억 seed 투자



업력	8년차 (since 2013)
운영플랫폼	똑닥
연매출	35.2억원
입점 병 · 의원	약 1만개
Valuation	1,200억원
투자 유치 액	388억원
희망 투자유치	-

VS

PICKPLES.co

2년차 (since 2019)
모두한
80억원(2024 예상)
약 3,500개(2024 예상)
300억원(2024 예상)
1.2억
1~10억

%

25%

-

227%

35%

25%

0.3%

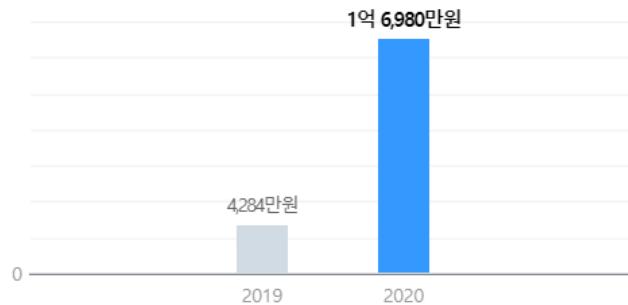
-

Financial Projection

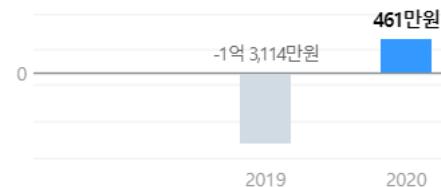
➤ 재무 분석

2020년 매출액
1억 6,980만원

작년 대비
296% ▲

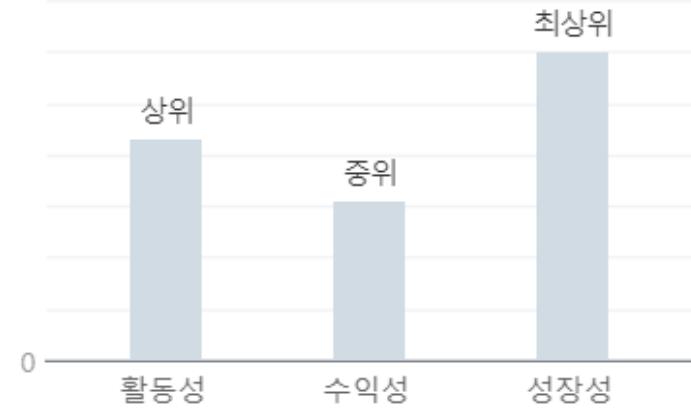


2020년 영업이익
461만원



2020년 당기순이익
552만원

업계평균 대비
166% ▲



* NICE평가정보 자료를 바탕으로 구성되었습니다.

Financial Projection

▶ 요약 손익 계산서

안정된 수익 모델을 통한 단기간 내 BEP 달성, 2021 공식오픈 후,
100개 지점 추가등록 예정

		2019	2020	2021(E)
매출액	플랫폼	42,845,454	109,800,000	600,000,000
	디지털 마케팅	-	10,000,000	50,000,000
	헬스케어 솔루션	-	50,000,000	-
	매출액 합계	42,845,454	169,800,000	650,000,000
판매비 및 관리비	감가상각비	467,536	835,714	2,500,000
	사무실 임대료	15,816,000	15,924,000	15,600,000
	인건비 합계	100,624,000	115,850,610	350,000,000
	마케팅/광고 비	1,788,600	297,273	20,000,000
	세금과 공과금	3,986,310	5,157,160	40,000,000
	접대비	3,788,100	1,360,100	3,000,000
	경상개발연구비	5,000,000	27,410	50,000,000
	보험료	1,397,860	1,159,840	-
	유형 자산 상각비	467,536	417,228	1,000,000
	무형 자산 상각비	228,026	418,426	1,000,000
	기타 판매비와 관리비	17,576,441	12,122,805	35,000,000
	지급 수수료	2,084,526	9,005,606	30,000,000
	비용 총 합계	173,985,222	165,188,451	48,200,000
영업 이익		(131,139,768)	4,611,549	101,900,000
영업 외 수익		34,598,596	4,631,501	160,000,000
세전 이익		(99,611,183)	5,522,294	251,900,000
법인세		-	-	-
순이익		(131,139,768)	5,522,294	251,900,000

Appendix

- 2021년 12월 공식 오픈이후, 한의원 입점 비를 통한 2022년 안정적 회사 운영과 개발 솔루션 멤버쉽, CPA, CPC(클릭당 광고비) 등을 런칭해
2024년 매출은 80억원 까지 증가할 것으로 추정됩니다.
- 공급자와 소비자 모두가 만족 할 수 있는 서비스 제공과 마케팅을 통해 한의원 및 유저 유치를 계획하고 있습니다.

▶ 매출 및 매출원가 추정내역

▶ 추정 한방의료기관 / 유저 수

2020년 9월1일 베타서비스 기준
입점 한의원 수는 30지점,
가계약한의원 50지점이며,
앱 다운로드 수는 5,000명입니다.

구분	2022	2023	2024
전체 입점 한의원수	500	1000	3500
신규 입점 한의원	400	500	2000
가입자 수	10만	40만	100만

	구분	2022	2023	2024
플랫폼 입점 비	플랫폼 입점 단가 (1년 계약 시)	5,000,000	6,000,000	-
	미 입점 전환률	10%	20%	30%
	한의원 재 입점율	70%	80%	80%
	입점 한의원 수	500지점	1,000지점	3,500지점
디지털 마케팅	매출	2,500,000,000	5,000,000,000	-
	이벤트 클릭 광고 (CPA, CPC, CPM)	3,000,000 (최초 충전 시)	3,000,000 (최초 충전 시)	3,000,000 (최초 충전 시)
	재 충전 전환률	10%	30%	50%
	플랫폼, MCN 내 광고	100,000,000	200,000,000	500,000,000
헬스케어 솔루션	매출	200,000,000	1,000,000,000	5,500,000,000
	연간 멤버쉽 가입 비 (솔루션 사용료)	-	2,500,000	5,000,000
	멤버쉽 한의원 수	-	500지점	3000지점
	비대면 진료 수수료	-	결제금액의 3-5%	결제금액의 3-5%
건기식 PB상품	매출	-	700,000,000	2,500,000,000
	반려동물 건기식	600,000,000	900,000,000	1,200,000,000
	손익배분률	30%	30%	40%
	수익 배분금	180,000,000	270,000,000	480,000,000
전체	매출	2,880,000,000	6,970,000,000	8,480,000,000
	진료 수수료	-	10,000,000	100,000,000

한의학/마케팅/개발/제작에 특화된 젊은 팀원



CEO
최유진

-동덕여대 경영학과 졸업
-10년 이상의 홍보대행사 근무 및 운영 이력
-패션 브랜드 및 기업 런칭 프로모션 기획 및 대행
-서울패션위크 애프터 공식행사 및 국내 외 페스티벌 스폰서쉽, 프로모션
-초기 스타트업 홍보 대행
-강남 다수 성형외과 홍보 대행



CEO
안준모

-경희대 한의과 대학 학,석사졸업/임상한의학과 박사 졸
-현 한의사
-대한 한의학회 정회원



CTO
이근일

- 우송대학교 컴퓨터공학 졸업
- 육군 정보 체계 관리단 보안 개발
- 2018 아시안게임 대한민국 국가대표 선수 능력 향상 플랫폼 개발
- LG전자 HAC연구소 트루 모바일 수석 연구원 외 다수



CMO
양건모

- 부산외고 졸업
- 고려대 공과대학 사회환경 시스템 공학 전공
- 서울 문화사 브랜드 마케팅팀
- 두산 매거진 제작팀
- (주)태산인 브랜드 마케팅 TF팀 외 다수



COO
채양진

- Columbia college Computer Science, Business Admin. 졸업
- Cnetcurity Inc. Mang.
- CS Education Design Dept.



Developer
김정동

- 영진전문대컴퓨터정보 졸업
- (주) 인성데이터 APP 개발
- 대리운전 APP 전담 개발
- 외 스타트업 개발 2년차



Marketer
박정은

- 동국대학교 광고홍보학과 전공
- 비브로스 뚝딱 콘텐츠 기획
- 7년이상 다수의 스타트업 콘텐츠 기획자로 근무 경험



PD
이연표

- 명지대학교 영상디자인 전공
- (주)플래디 유튜브 여리나잇 운동채널 운영, 유튜브 룻데미네세점 웹예능 제작
- 웨드라마 / 웹예능 PD
- (주)제이펍 바이럴광고 다수 제작
- (주)몽키랩 모션그래픽/바이럴 광고 제작



PD
정혜린

- 한국폴리텍대학교 춘천캠퍼스 미디어 콘텐츠과 전공
- 고용노동부 서포터즈
- 캠퍼스세이버즈 2기
- 청소년 장기 프로젝트 1기
- 단편영화 [호접지몽] 연출, 촬영

Investment Proposal

투자유치 후 사용 계획

신규 서비스 개발(4억)

▶ 필요 인력

직책	인원수
개발자	2
퍼블리셔	1
디자이너	1
운영담당자	1
임금 계	190,000,000원

▶ 신규 개발 서비스

서비스	예상 시기	예상 비용
모바일 한약 처방전	2022.03	30,000,000
1:1 AI 자가진단	2022.10	50,000,000
원스톱 비대면 솔루션	2022.12	70,000,000
원스톱 비접촉 솔루션	2022.12	30,000,000
임금 계		180,000,000원

Total
한의학
Solution

마케팅(2억)

▶ 필요 인력

직책	인원수
CMO	1
마케팅담당자	2
임금 계	100,000,000원

▶ 마케팅 내역

내역	매체	유치목표	예상 비용
공급자 마케팅	커뮤니티 행사, 강연, 전시	1,000 지점	50,000,000원
소비자 마케팅	온라인광고, 바이럴 광고	100만명	80,000,000원

1#
한의학
Community

비전 및 핵심 가치

팬시하고 유니크한 재미있는 한의학 솔루션, 모두한



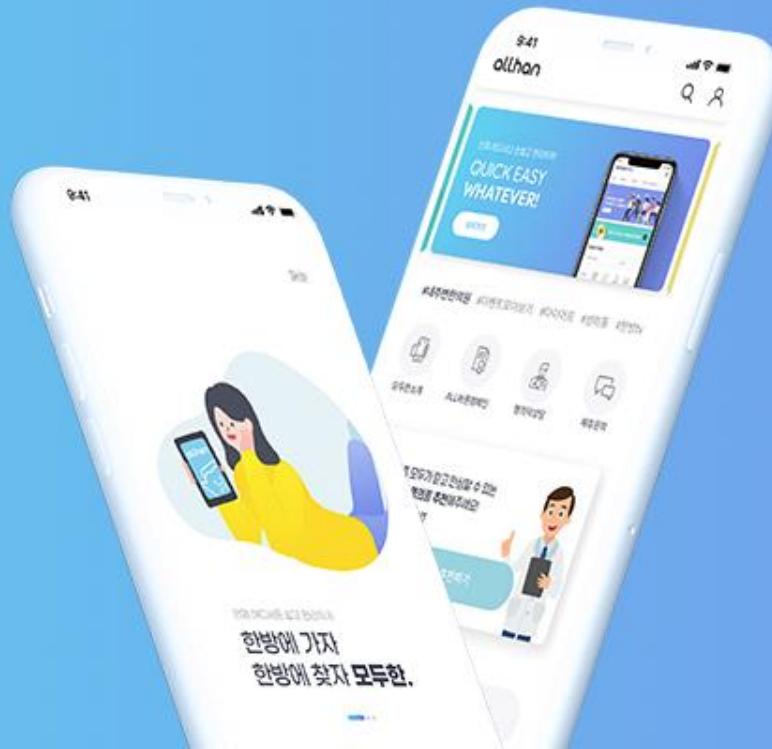
환자가 직접 추천하는 '믿을 수 있는'
명의를 찾아 인증하고 소개합니다.



AI바른 진료 서약에 참여하고
환자들에게 '안전'을 약속합니다.

Quick Easy Whatever!

이제, 언제 어디서나 빠르고 편리하게 모두한에서 한의학을 만나보세요!



'신뢰'할 수 있는 한의사, 한의원과의 소통을
통해 건강한 의료문화발전에 앞장섭니다.

Investor Relations 2020

Only.1
Korean medicine
Healthcare
Solution
Platform

PICKPLES.CO

