

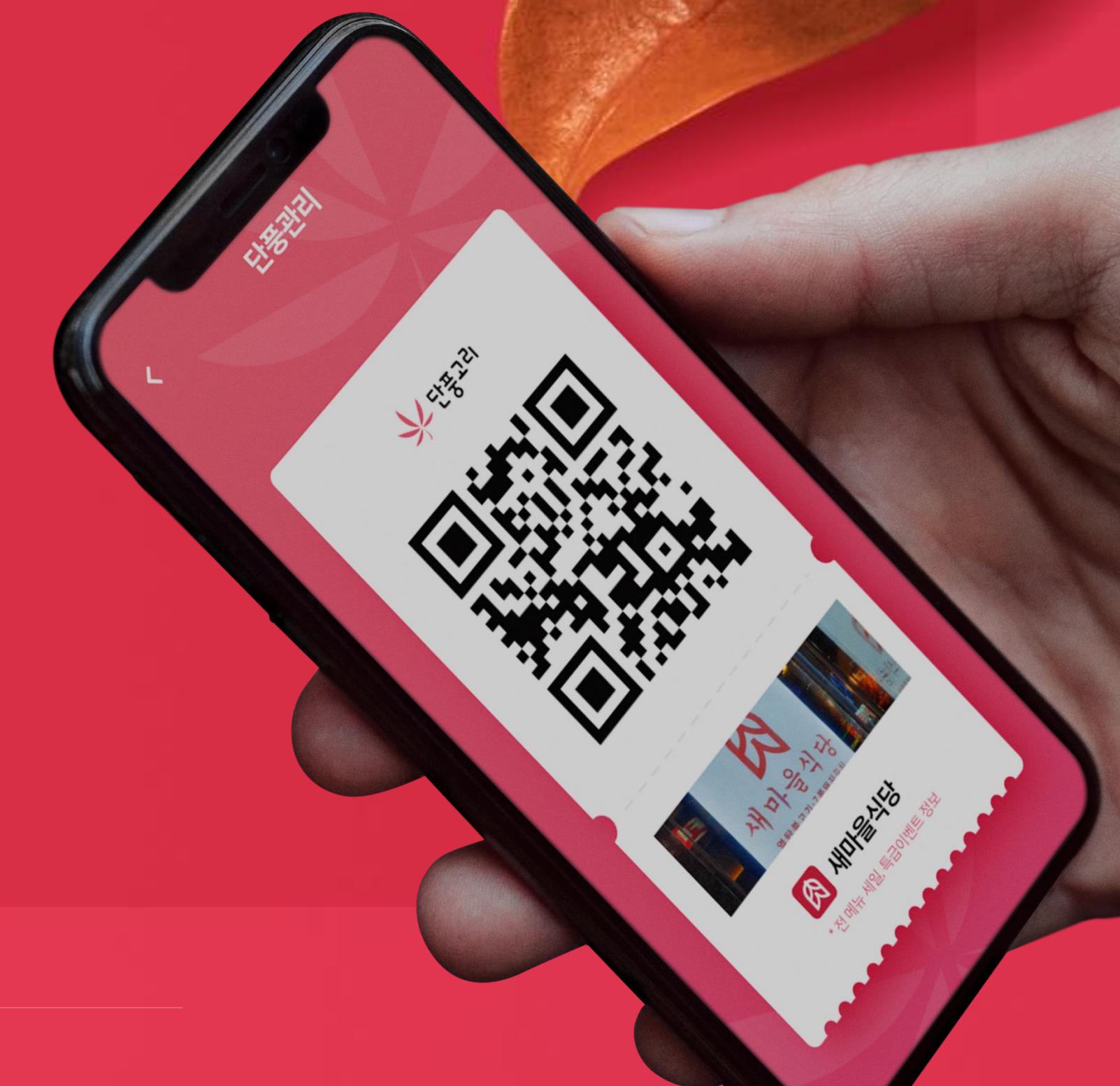


우리동네 단골고객 관리하는 하이퍼로컬 전단지 서비스

대표

김 범 석

Local Commercial District Hyperlocal Flyer Service



문제인식

소상공인 경영애로 및 희망정책



경영애로

- 상권쇠퇴

45.1%

- 경쟁심화

42.2%

희망정책

- 판로지원

19.1%

- 인력지원

12.1%

** 출처 : 중소벤처기업부, 2019소상공인 실태조사 결과



디지털정보화 수준

- 고령층

68.6%

- 농어민

77.3%

** 출처 : 과학기술정보통신부, 2020년 디지털 정보격차 실태조사

지역상권법(상권로네상스사업)

- 환경개선(HW)

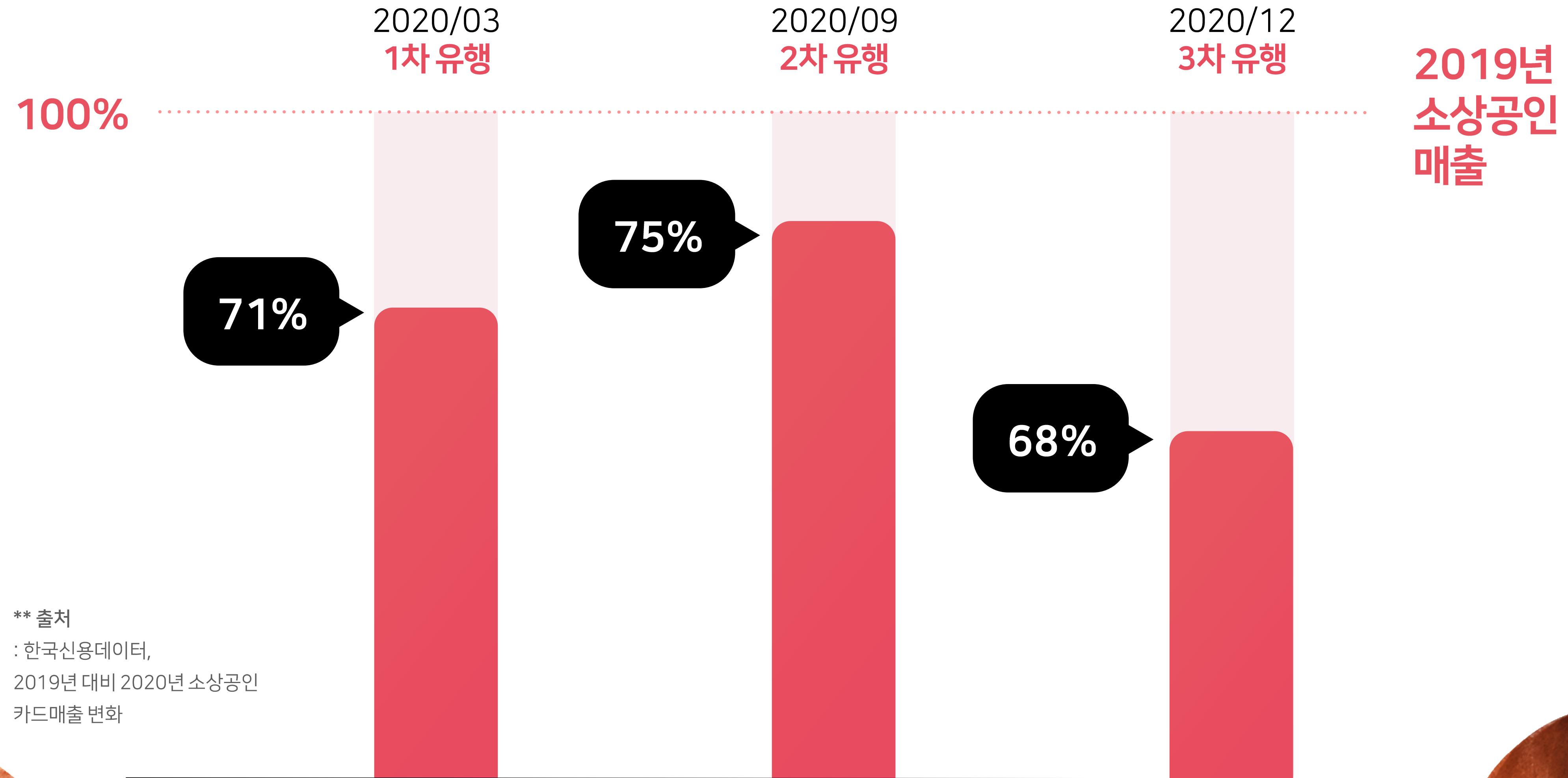
거리정비, 디자인, 기반공사 등

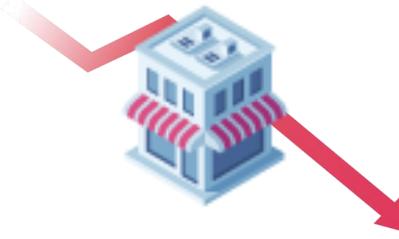
- 활성화(SW)

특화상품 개발, 판로지원, 홍보 등

문제인식

| COVID19 영향





소상공인 매출 30% 이상 감소



인건비

키오스크

비싼 사용료

고객

배너설치

유동인구 감소

홍보비

홍보전단지

판촉비 발생



단풍고리

단골가게 정보, 여기 모두

잇 - 다

CUSTOMER MANAGEMENT PLATFORM



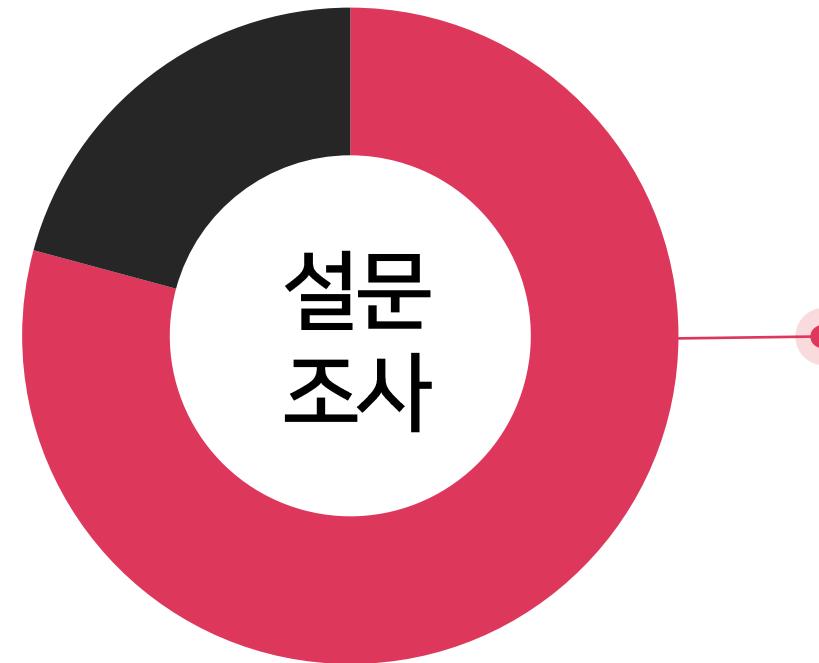
QR코드로
단풍찾기

지역 상점이
단골고객을 **직접 관리**하고
상품 정보를 제공할 수 있는

**지역상권 기반
전단지 서비스**



사업아이템 컨셉



유용한
정보를
받고싶다

- 할인행사 정보
- 신상품 정보
- 한정상품 정보

- 이벤트 정보
- 상품재고 정보
- 기부 등 활동정보

소상공인이 단골을 집중 관리할 수 있는 하이퍼로컬 전단지 서비스



지역주민



Offline 방문



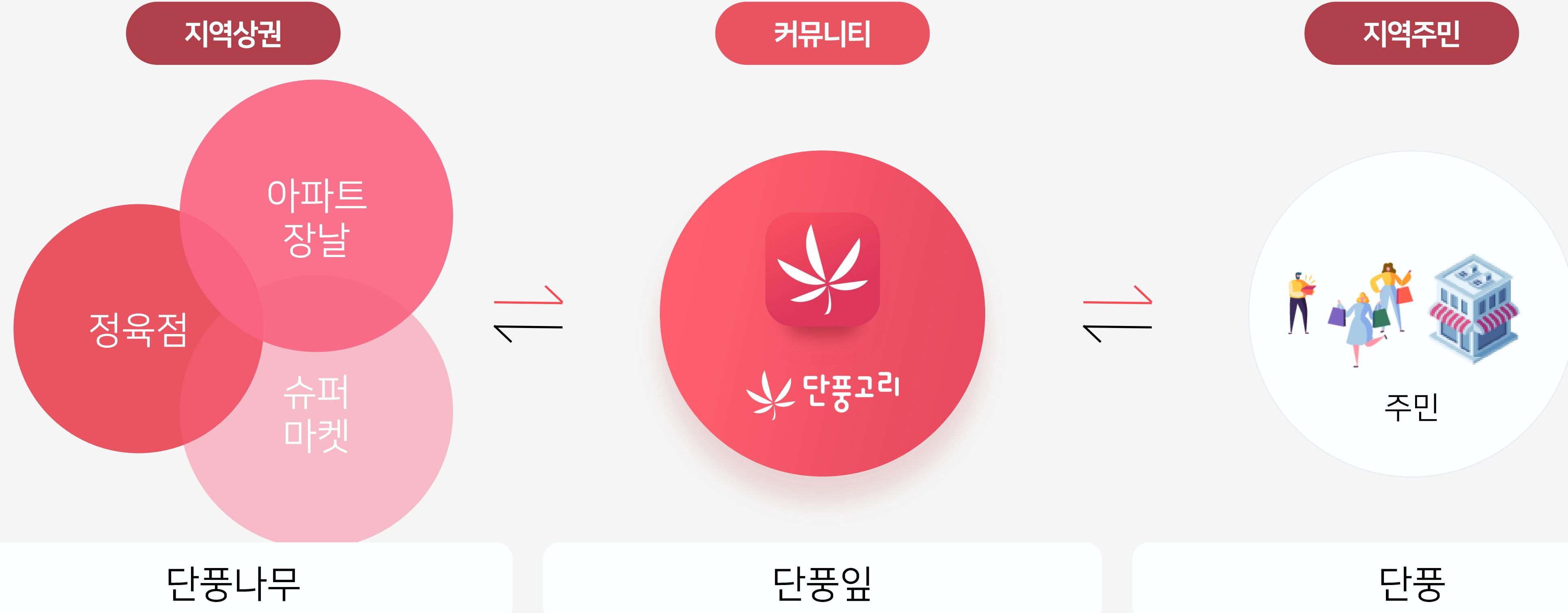
지역상점



단풍잎제공

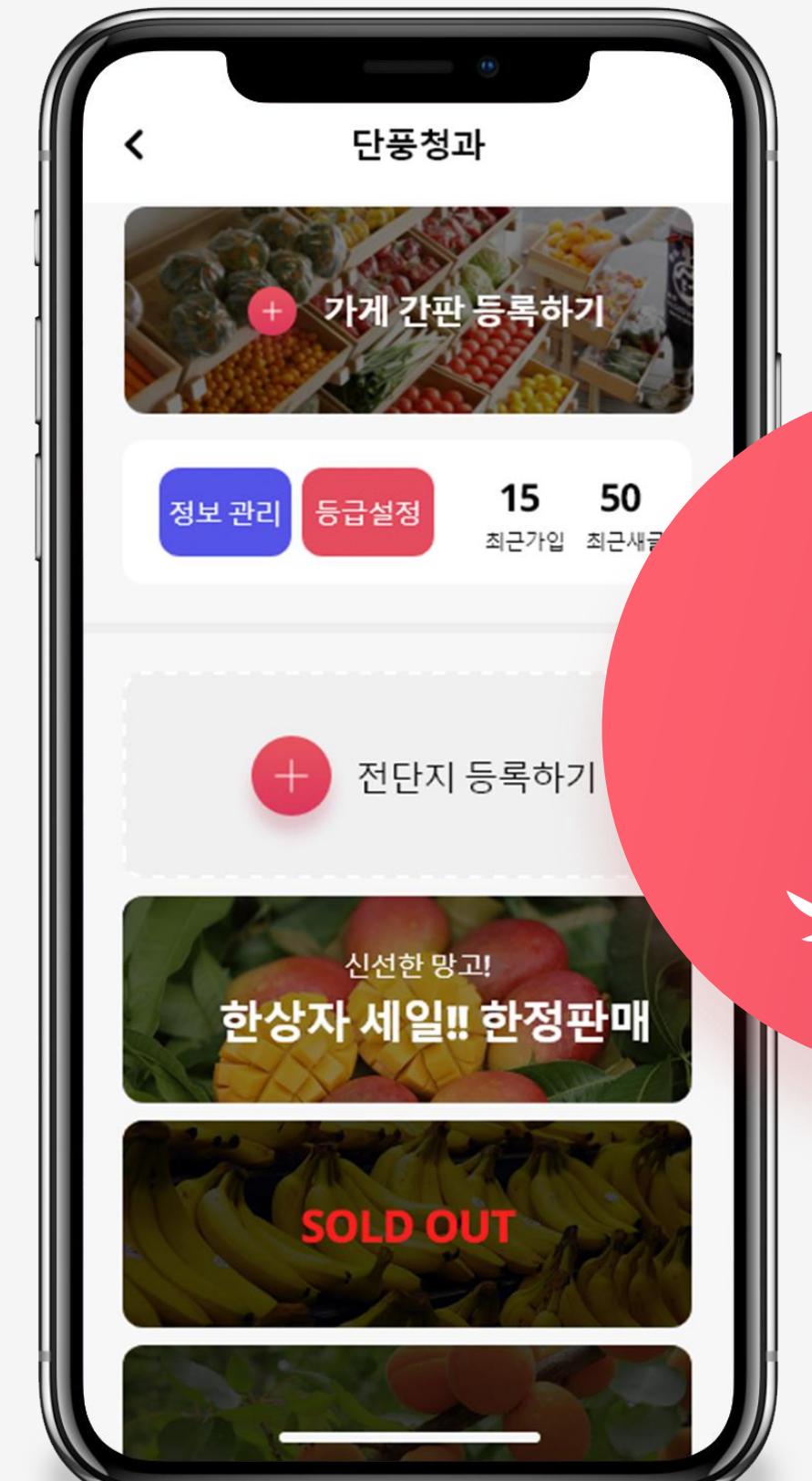


사업아이템 컨셉



- 단골고객과 단골상점 연결
 - » QR코드를 이용한 폐쇄형 커뮤니티 구축
 - » 커뮤니티 Feed 알람 및 쿠폰제공
- 지역상점 정보 교류

비즈니스 모델



“비용을 최소화하고 싶습니다”

전단지 등록
1,000원/건

실시간 상품 홍보
채널 제공

단풍 전단지 확인

QR코드 등록

“신뢰성 있는 단골 가게를 원합니다”

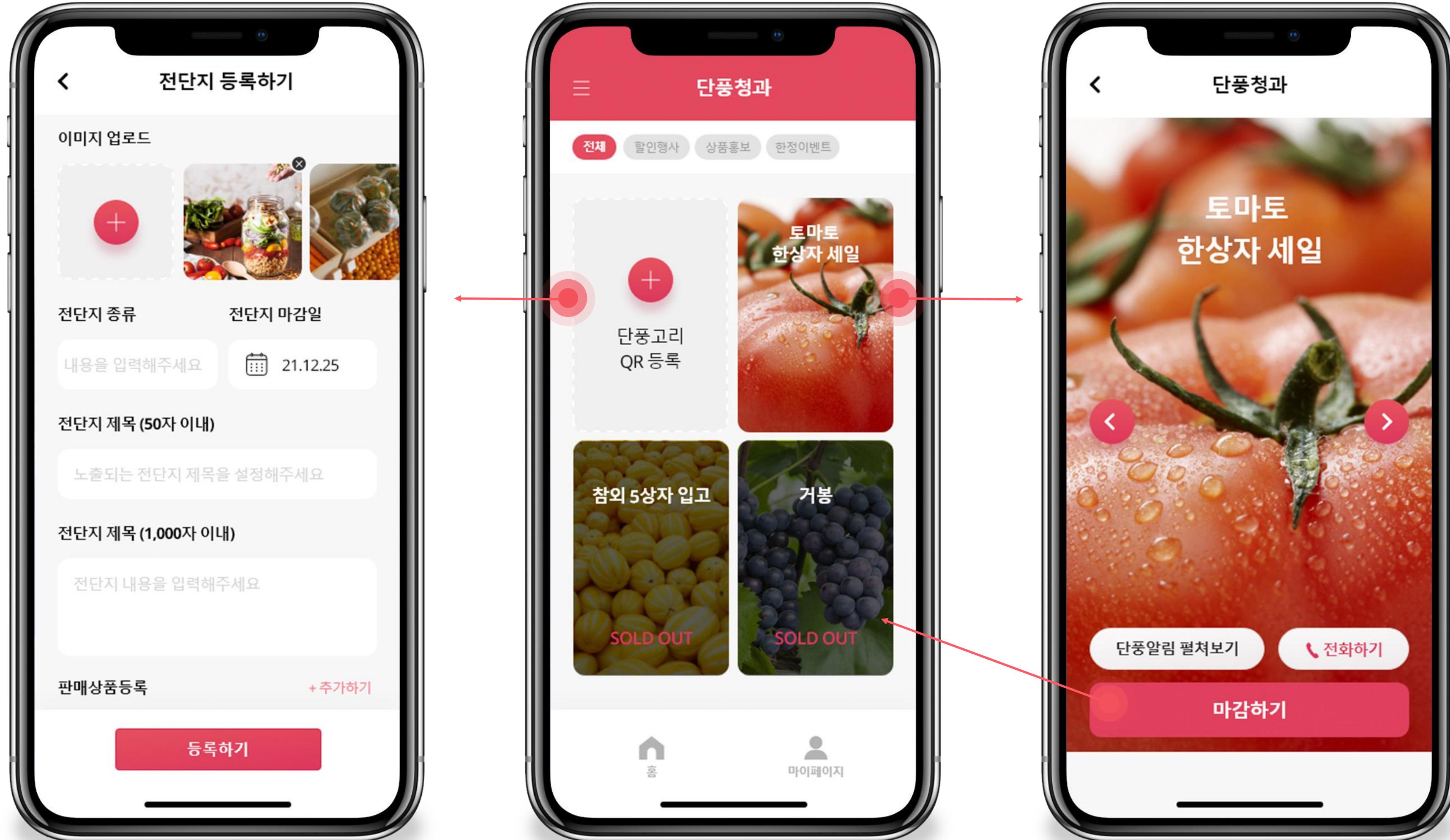


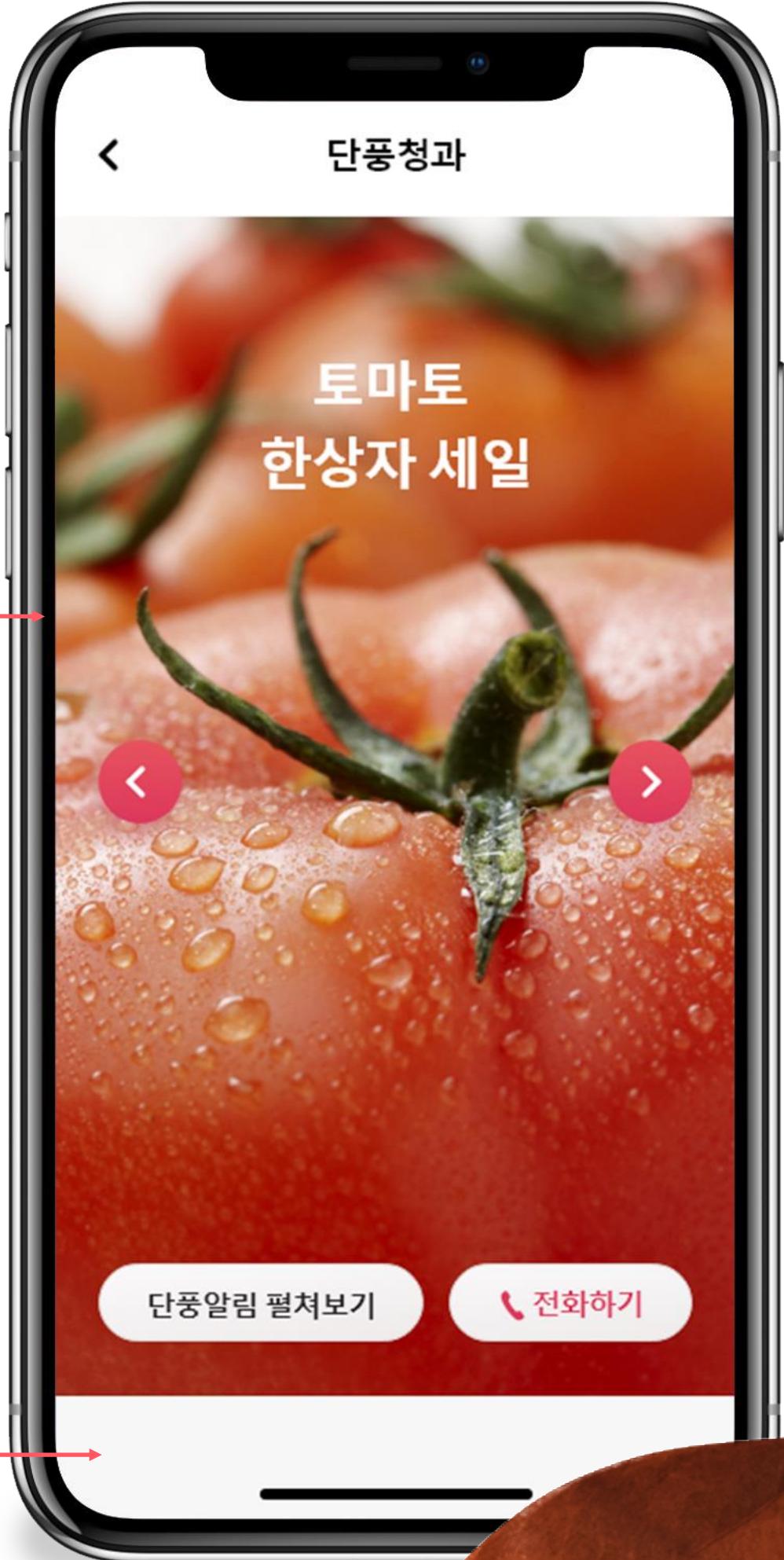
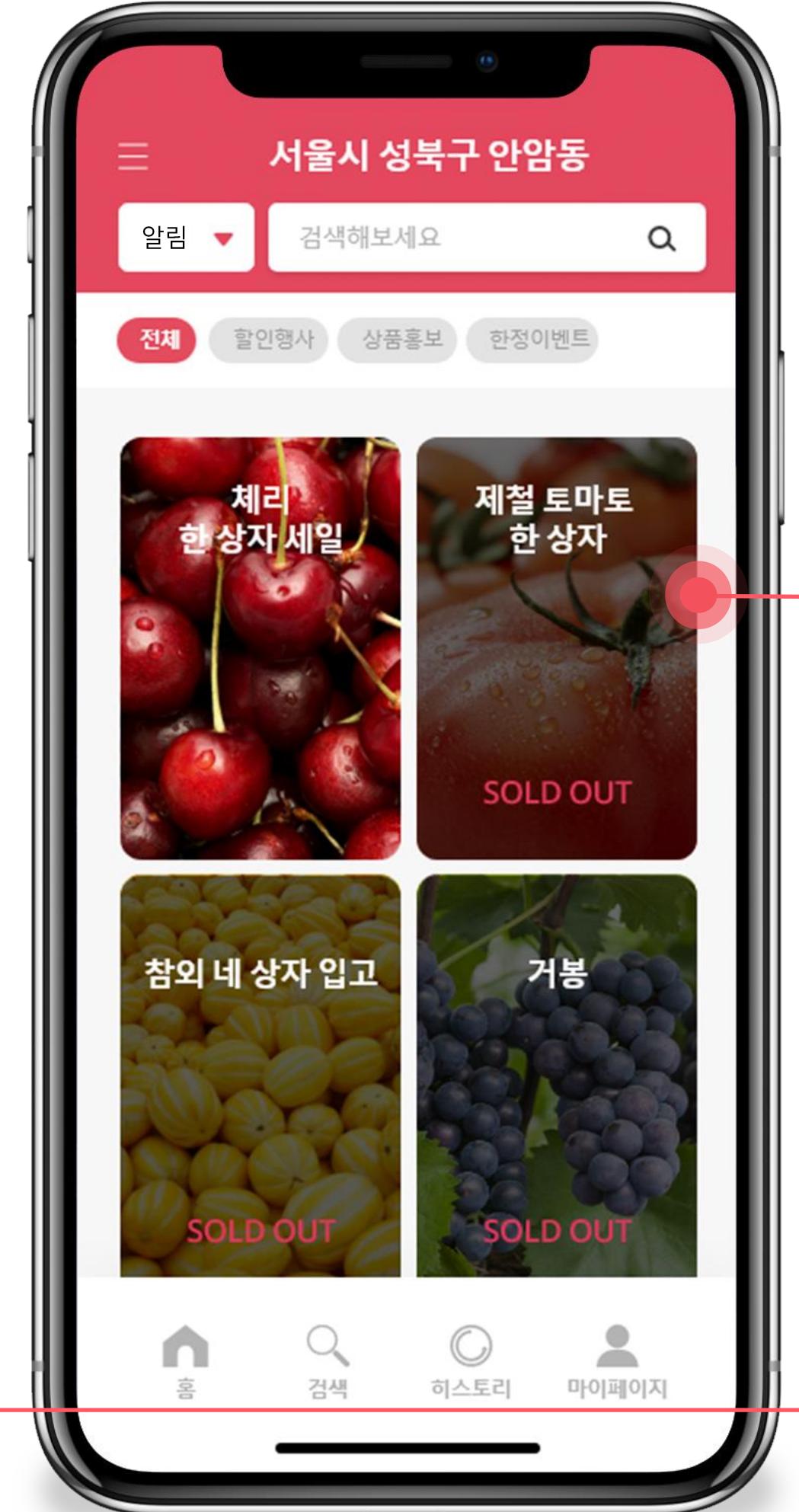
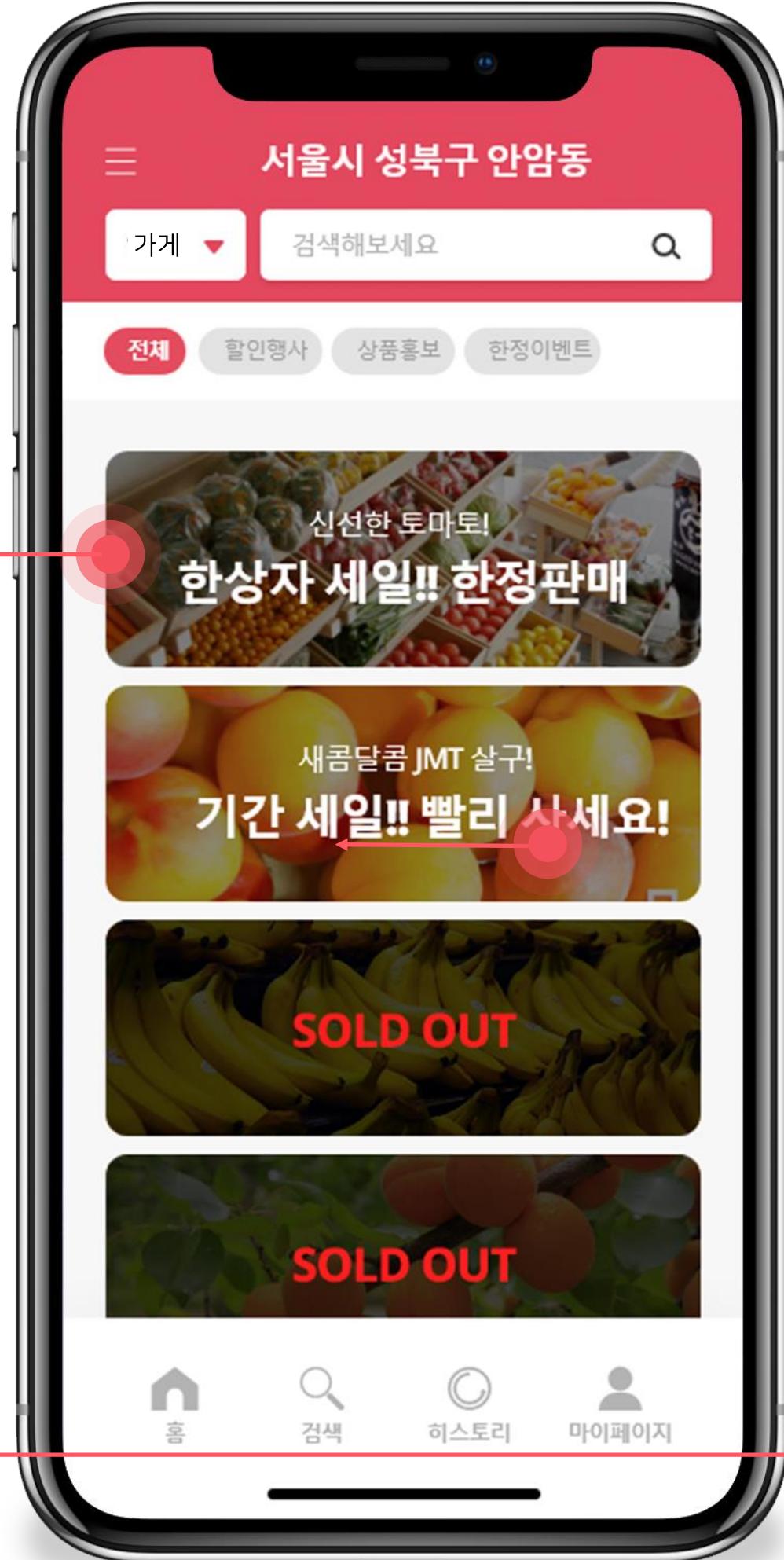
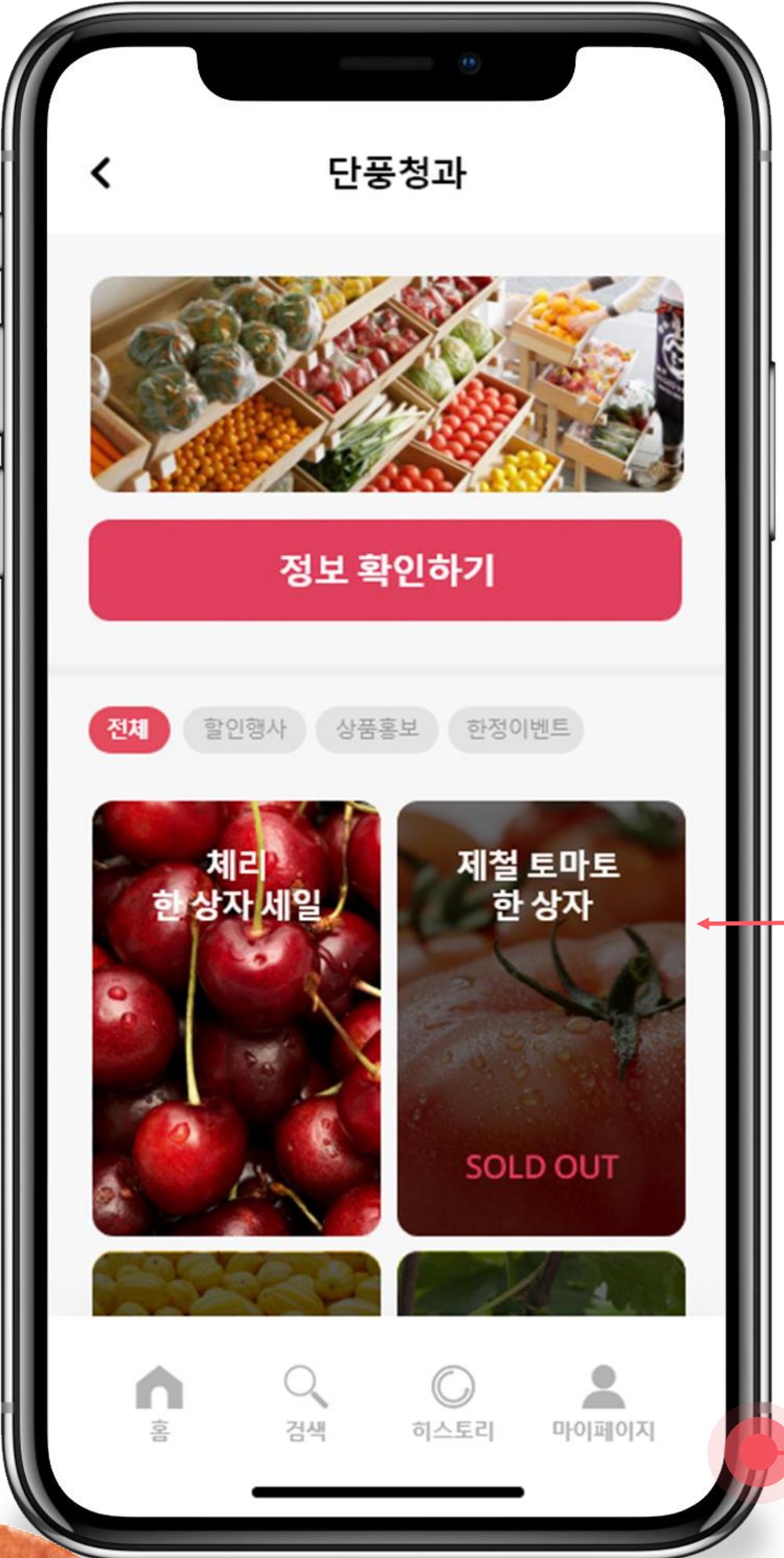
지역상점

방문 구매 1
상품 제공



지역주민





경쟁사 분석



매출보조기능

많음

공개

폐쇄

적음

가맹점 공개여부



kakao business

당근마켓
비즈프로필 오픈

THE POP



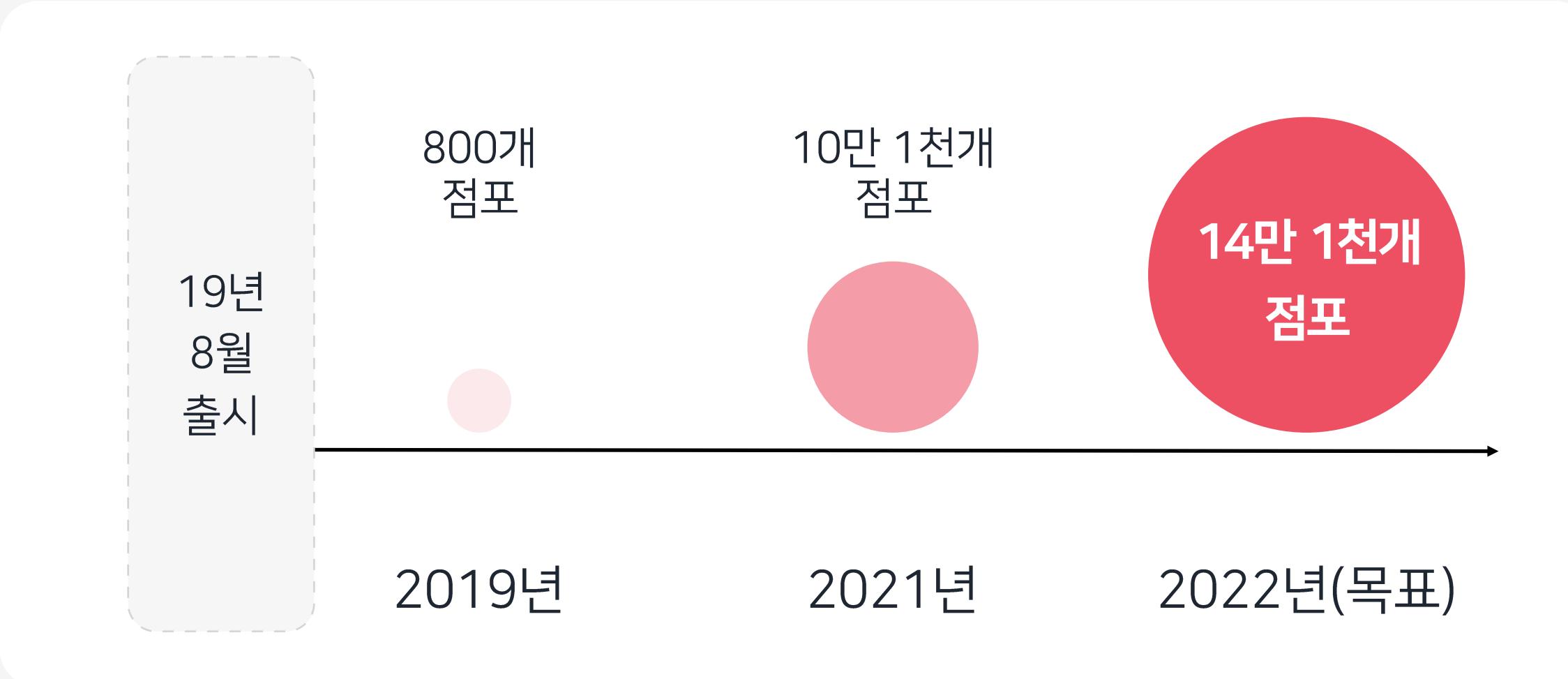
경쟁사 분석



당근마켓 투자유치



페이코 테이블 오더 가맹점 수



리치마켓 요소

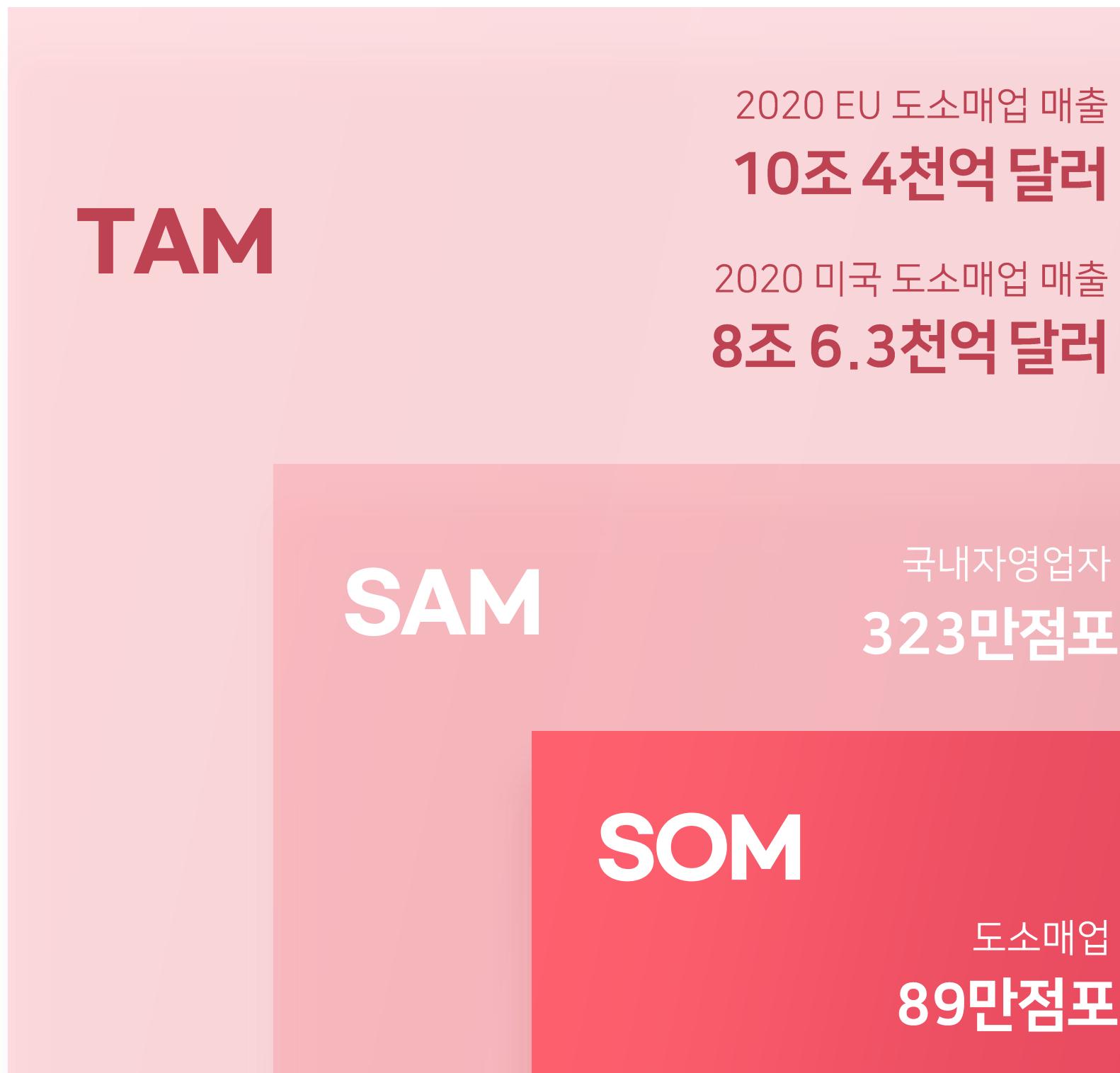
- 공개형 O2O 플랫폼
- 누구나 이용할 수 있음

- 단골 고객을 위한 폐쇄형 커뮤니티 구축
- 전용 커뮤니티 Feed 알람 및 쿠폰 제공

목표시장



** 출처 : 통계청, statista



소상공인 1년 평균 영업이익

₩32,250,000

소상공인 점포당 1년 예상소비 금액

₩1,811,895

수익시장



수익모델



Business Model

BASIC

무료

Premium

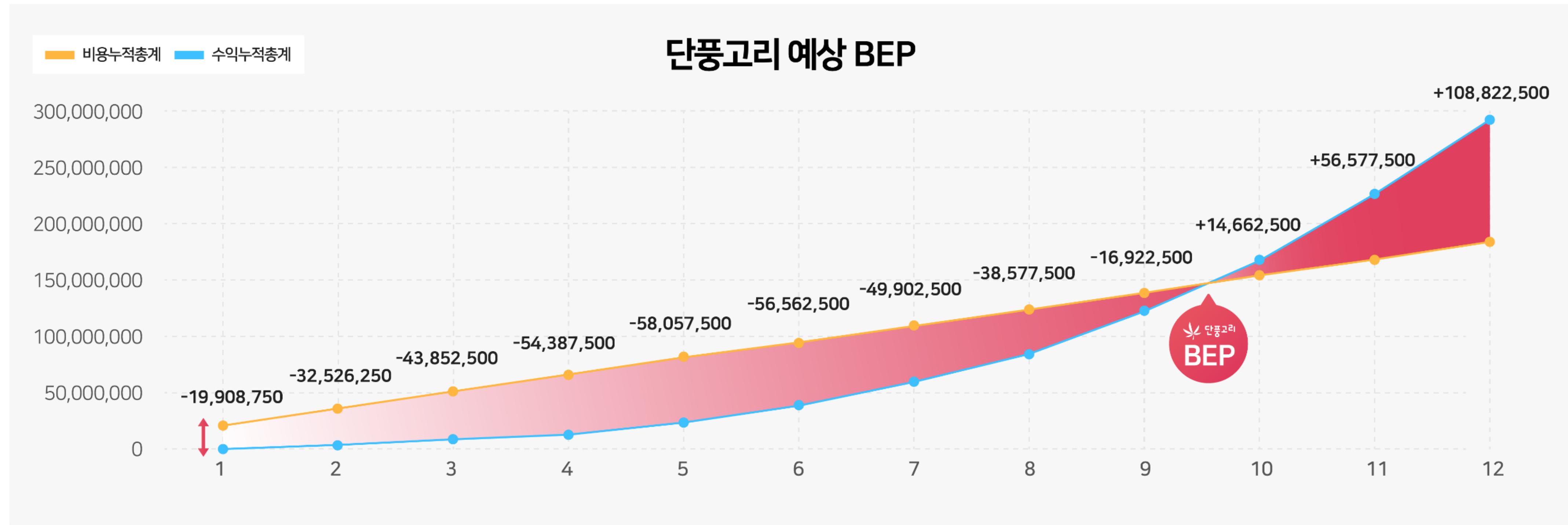
50,000원 / 월

Enterprise

60,000원/점포/월

	단파명함 발급	0 (500원/장)	0 (400원/장, Basic대비-20%)	0(400원/장,Basic대비-20%)
고객등록	고객리스트	0	0	0
	단파등급 관리	X	0	0
	단파 혜택 관리	X	0	0
	단파알림 등록	0 (5건 무료, 1,500원/건)	0 (40건 무료, 1000원/건)	0 (40건 무료, 1000원/건)
전단지 제공	단파 알림톡	X	0 (500원/명)	0 (500원/명)
	방문결제	0	0	0
	간편결제	X	(중개수수료 0.5%, PG포함 3% 이내)	(중개수수료 0.5%, PG포함 3% 이내)
상품 결제	지역주민 알림톡	X	0 (1,000원/명)	0 (1,000원/명)
	플랫폼 노출광고	X	0 (3,000원/1,000회 노출)	0 (3,000원/1,000회 노출)
관리자페이지	점포관리	X	X	0

KPI 및 예상 BEP



	2022년	2023년	2024년
목표 시장점유율 x 가맹점당 수익	1,449,516,000	183,001,395,000	255,477,195,000
예상 매출액	291,822,500	3,348,480,000	10,045,440,000
예상 점유율	0.1%	5%	15%

비즈니스모델 캔버스



핵심파트너

- 소상공인

핵심 활동

- 플랫폼 개발
- 마케팅
- 고객 교육
- 자금확보

이해 관계자

- 지역 커뮤니티
- 아파트 협의회
- 지역 상권 등

핵심 자원

- 지식재산권 (특허 1건)
- 인적자원 (모바일, 웹, 백엔드)
- 기술자원 (알고리즘, 기술개발)

가치제안

[단골관리]

- 가맹점 단골관리 채널 제공
- 단골 등급별 관리기능 제공

[비용절감]

- 인건비, 키오스크 대비 저렴
- 온라인 홍보로 판촉비 절감

[수익창출]

- 비대면 방문, 주문 채널 제공
- 잠재고객 유치 채널 제공

[편의성]

- 모바일 간편결제 제공
- 주문방식 간소화

고객관계

- B2B : 대규모 고객 유치
- B2C : 옴니채널을 통한 고객유치
- C2C : 가맹점 홍보(온라인)

채널

[옴니채널]

- 오프라인 : 전화, 우편, 방문
- 온라인 : 뉴스, SNS, 카카오톡
- 서비스 : 교육자료, 체험단운영
영업사원 방문

고객 세그먼트

B2B

- 나들가게
- 아파트(아파트 장날)
- 발달상권, 골목상권

B2C

- 청과물가게
- 정육점
- 빵집 등

C2C

- 모바일을 활용하는 일반인

핵심 자원

[고정비용]

- 플랫폼 인프라 유지/고도화
- 인건비 (개발, 마케팅, 기획 등)
- 사무실 / 법무 / 세무처리

[변동비용]

- 이벤트, 마케팅 집행
- PG수수료
- 외주용역비

수익원

- 차등 월정액 : 50,000원/월
- 지역알림톡 : 1,000원/명
- 증개수수료 : 0.5%/건, PG 수수료 포함 3% 이내
- 광고수익 : 3,000원 / 1,000회 노출 (CPM)

- 단풍 홍보 전단지

(차등 월 건수, 초과 시 1,000원/건)

투자 및 조달계획



운영자금

₩91,300,000

창업성공패키지

₩50,000,000

매출액

₩60,000,000

시설자금

₩32,000,000

경희대 최우수상

₩3,000,000

G-유니콘 육성사업

₩1,000,000

G-유니콘 경진대회

₩5,000,000

자본금

₩5,000,000

ROAD MAP

2021

- 팀빌딩

- MVP개발

- 방문영업

- 베타테스트

- 상표,지재권 출원

2022

- 창업성공패키지

- 시제품 개발

- 단풍고리 상용화

- 비대면 바우처 선정

- 벤처, 연구소 인증

2023

- Pre-TIPS

- 마케팅 진행

- 박람회 참가

- 사업 고도화

- 지식재산권 등록

2024

- 창업도약패키지

- TIPS

- 단풍페이 출시

- 해외 시장 진출

회사소개



- 지역상권과 단골의 풍성한 혜택을 제공하는 연결고리, 단풍고리
- 일상의 흐름을 분석하여 창의적인 해결책을 제시하는 것이 전하고 싶은 가치입니다.

2021

- **2021년 11월**
주식회사 단풍고리 설립
G-유니콘 경진대회 IR발표
G-유니콘 경진대회 우수 아이디어 선정
- **2021년 10월**
경희대학교 캠퍼스타운 '캠퍼 2기' 최우수상
AWS Activate Founders 선정
- **2021년 9월**
블록체인을 이용한 스마트오더 플랫폼 시스템 특허 출원
- **2021년 8월**
비대면분야 G-유니콘 육성 프로젝트 실전창업교육 수료
한양대학교 실전창업교육 2기 1단계 수료
- **2021년 7월**
서울지식재산센터 IP디딤돌 프로그램 지원 대상 선정
- **2021년 5월**
서울지식재산센터 IP창업스쿨 13기 수료

회사소개



김 범 석
CEO & Architecture

前. (주)NSHC, 웹 크롤링 엔진 개발자
前. 중소기업진흥공단서울지역본부, 청년인턴

- 제2회 국회해커톤 대회
공공데이터를 활용한 스마트가로등 시스템
과학기술정보통신부장관상 외 수상 6건



현 재 육
Mobile Developer

現. (주)NSHC, 모바일 개발자
前. 수원대학교, 정보보호학과 졸업

- 제6회 소프트웨어 개발보안 경진대회
OpenAPI를 활용한 해외관광객 대상 도슨트 애플리케이션
행정안전부장관상 외 수상 3건



김 민 지
CMO

現. 공인중개사
前. SNS 마케팅 채널 운영

- SNS 마케팅 경험
팔로워 2,528명 보유



신 정 원
Designer

現. 성신여자대학교 산업디자인과 재학

- SK SUNNY 사회변화 챌린지 프로젝트
학교 기반 커뮤니티형 자원 재활용 시장 플랫폼
1차 합격 외 개인 프로젝트 3건



조 육 제
Advisor

現. 특허법인 MAPS, 대표 변리사
現. 대통령소속 국가지식재산원위원회 전문위원

- ENSL Partners 파트너/CTO

사회적가치 실현계획



추구하는 SDGs 및 이유

“소상공인 상생으로 시작하는 안정된 일자리 구성 및 환경 개선”

대표 사업 아이템인 단풍고리를 활용하여 소상공인 경제 활동을 보조하는 수단으로 상생하는 것을 목표합니다.
안정된 소상공인 경제활동을 통해 지역 경제가 활성화되고 나아가 국가 경제에 이바지될 수 있는 환경을 구성할 수 있습니다.
홍보 전단지의 디지털 전환을 통해 판촉 비용과 낭비되는 종이 쓰레기 절감을 유도하여 환경 오염을 방지할 수 있습니다.
단풍고리의 디지털 전환이라는 선순환 효과를 도출할 수 있는 기술을 활용하여 SDGs에 기재한 추구하는 세부사항을 실현하고자 합니다.

8 DECENT WORK AND
ECONOMIC GROWTH



12 RESPONSIBLE
CONSUMPTION
AND PRODUCTION



SDGs : 좋은 일자리 확대와 경제 성장 (8)

- 8-1. 중소기업 및 소상공인과 공생협력을 통한 '연간 1인당 실질 GDP 성장률' 지속 확대
- 8-2. 수습기간(3개월) 이후 정규직 전환으로 '정규직 대비 비정규직 비율' 지속감소
- 8-3. 코로나 19 위기 극복을 위한 시스템 제안으로 소상공인 맞춤형 지원 강화
- 8-4. 직무 기반의 임금 대우를 통한 성차별 없는 일터 구성
- 8-5. 대학 협약을 통해 청년의 구직 어려움 해소
- 8-6. 근로 기본권과 프로젝트 순수익 10% 인센티브 기반의 근로 환경 제공

SDGs : 책임감 있는 소비와 생산 (12)

- 12-1. 홍보 전단지 디지털 전환을 통한 기존 판촉 일반쓰레기 최소화
- 12-2. 종이 천연자원 사용 전환으로 자원고갈 최소화 및 오염 배출 감소
- 12-3. 단풍고리 사업 고도화를 통한 전단지 디지털화 확장으로 종이 천연자원 손실 감소
- 12-4. 판촉 전단지 폐기량 통계치와 비교할 수 있는 단풍고리 전단지 데이터 관리
- 12-5. 단풍고리 활용을 통한 무분별한 전단지 판촉 방지
- 12-6. 판촉 전단지 디지털 전환 관련 단풍고리 지속가능성 보고서 발간

쉿!

사장님과
둘만 아는
비밀 —

앱스토어에서  단풍고리 를 검색하세요!

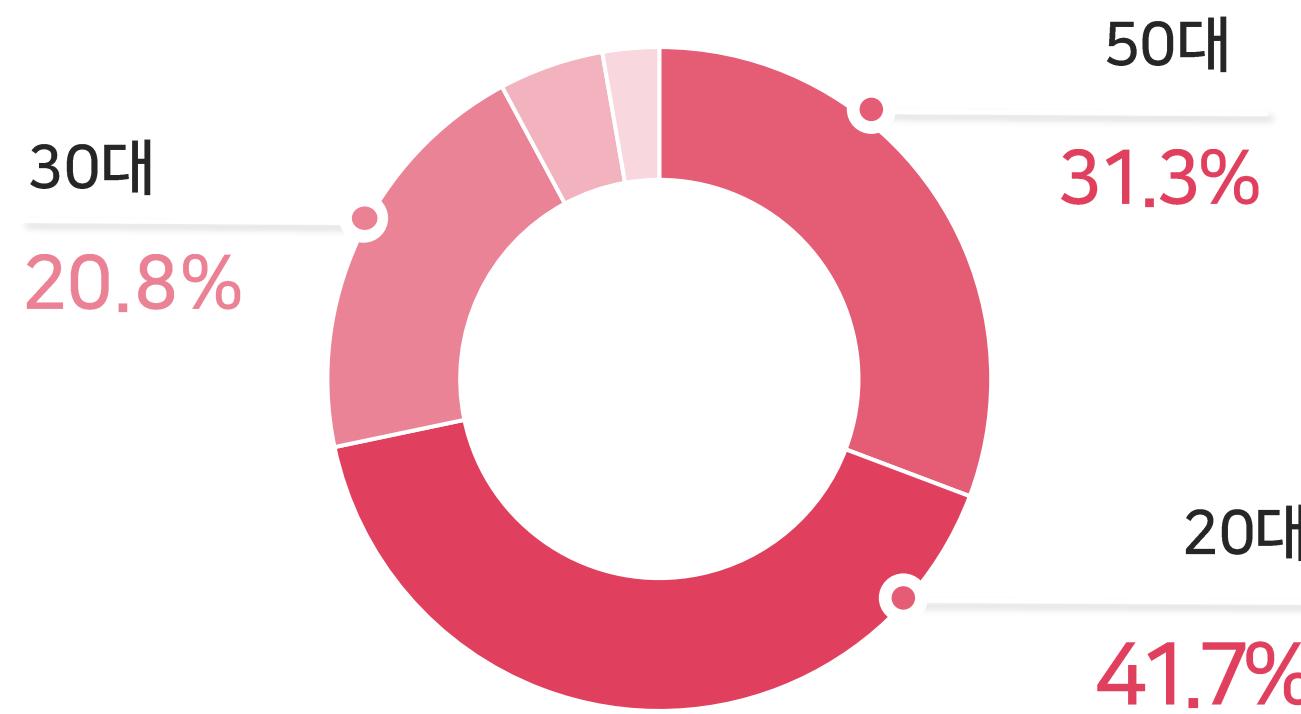


소상공인을
도와주는
기업이 아닌

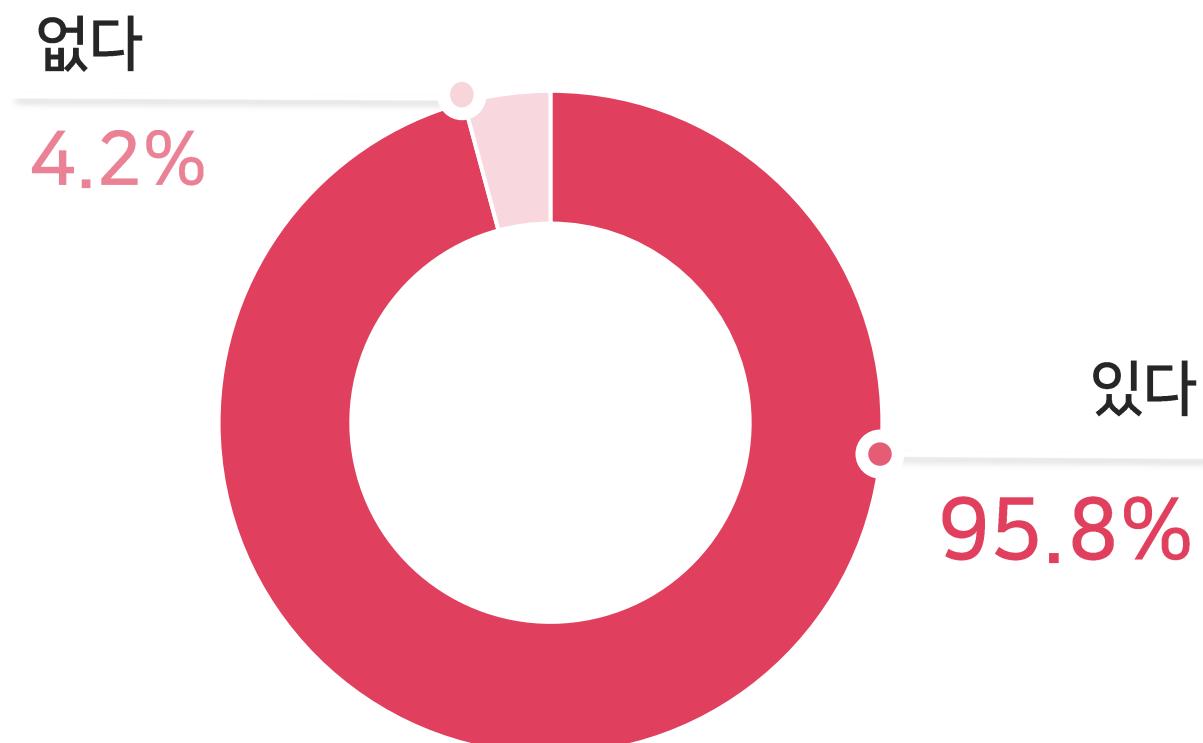
상생을 위한
단풍고리로
거듭나겠습니다



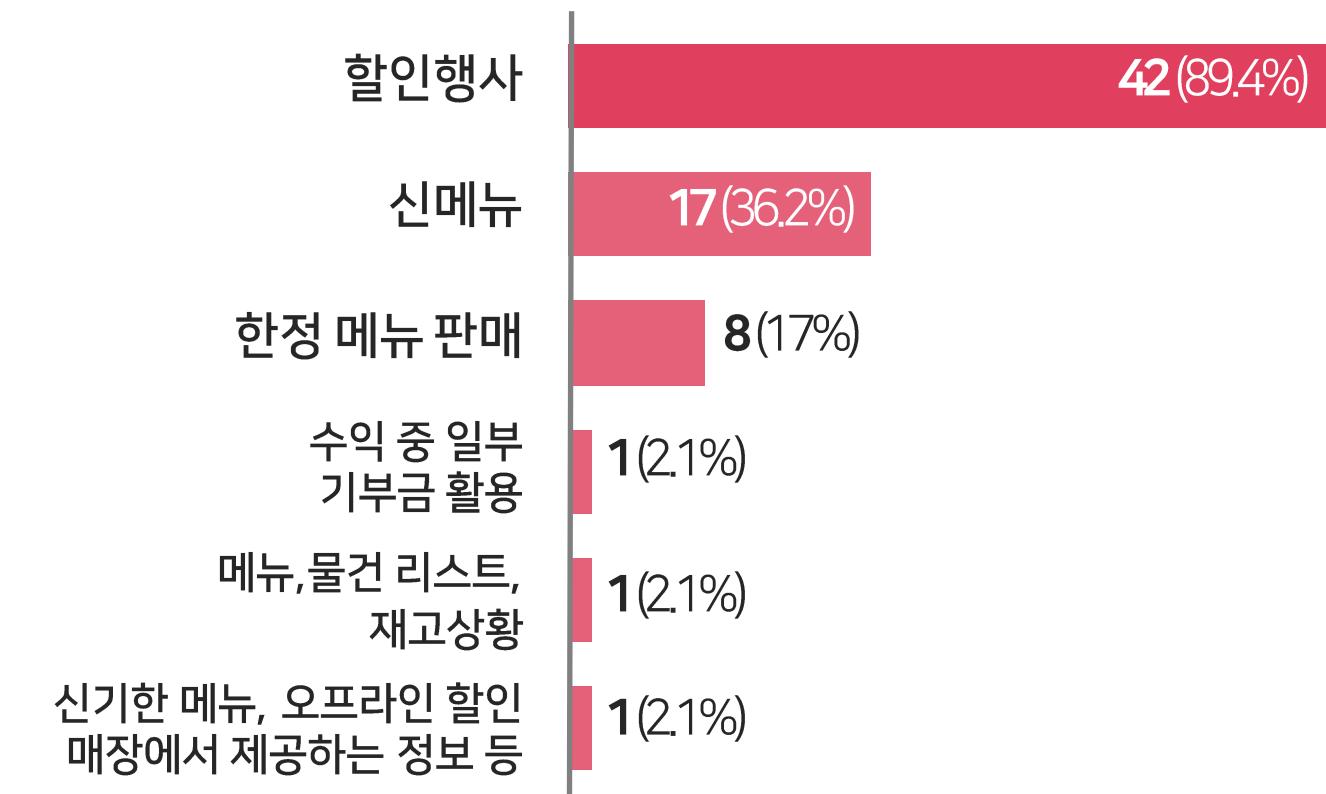
Q. 연령이 어떻게 되시나요?



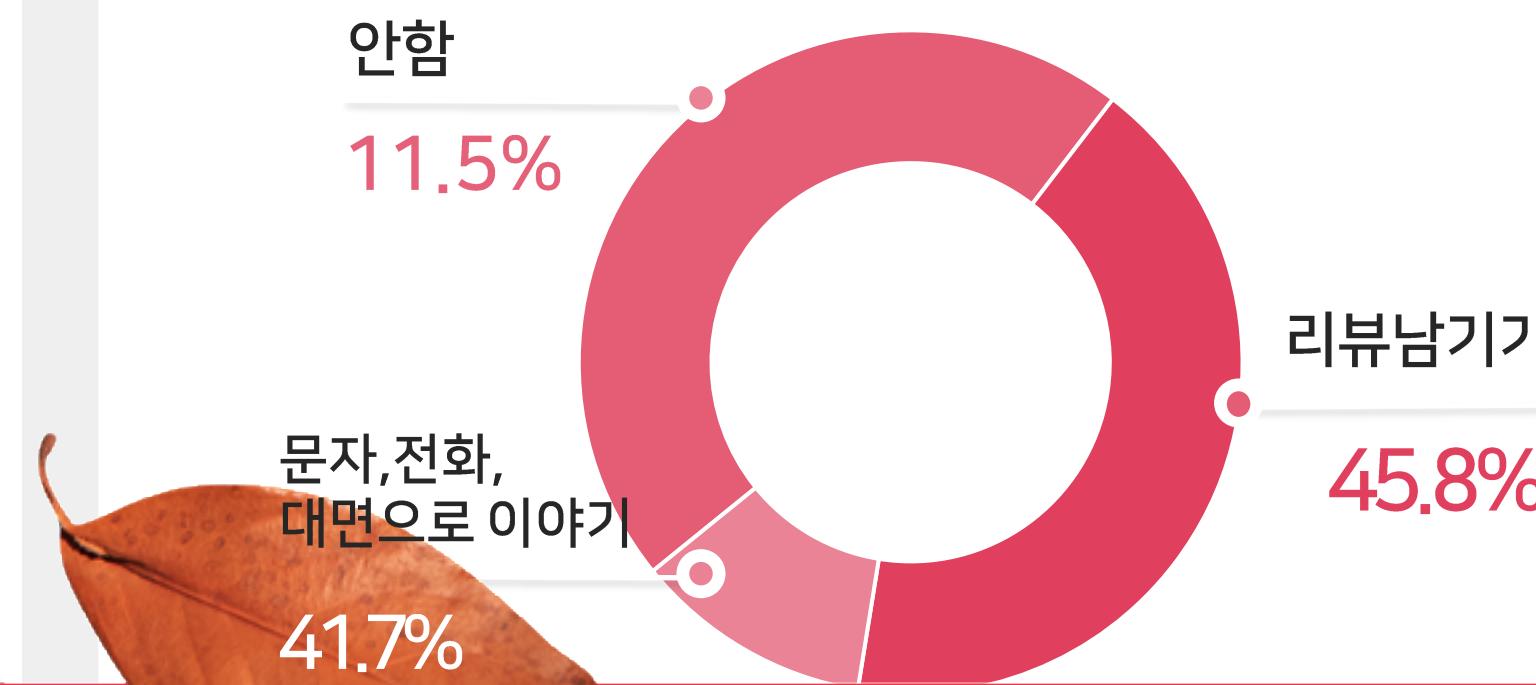
Q. 오프라인으로 방문하는 매장이 있나요?
(청과물과게, 정육점, 빵집, 직거래 장터 등)



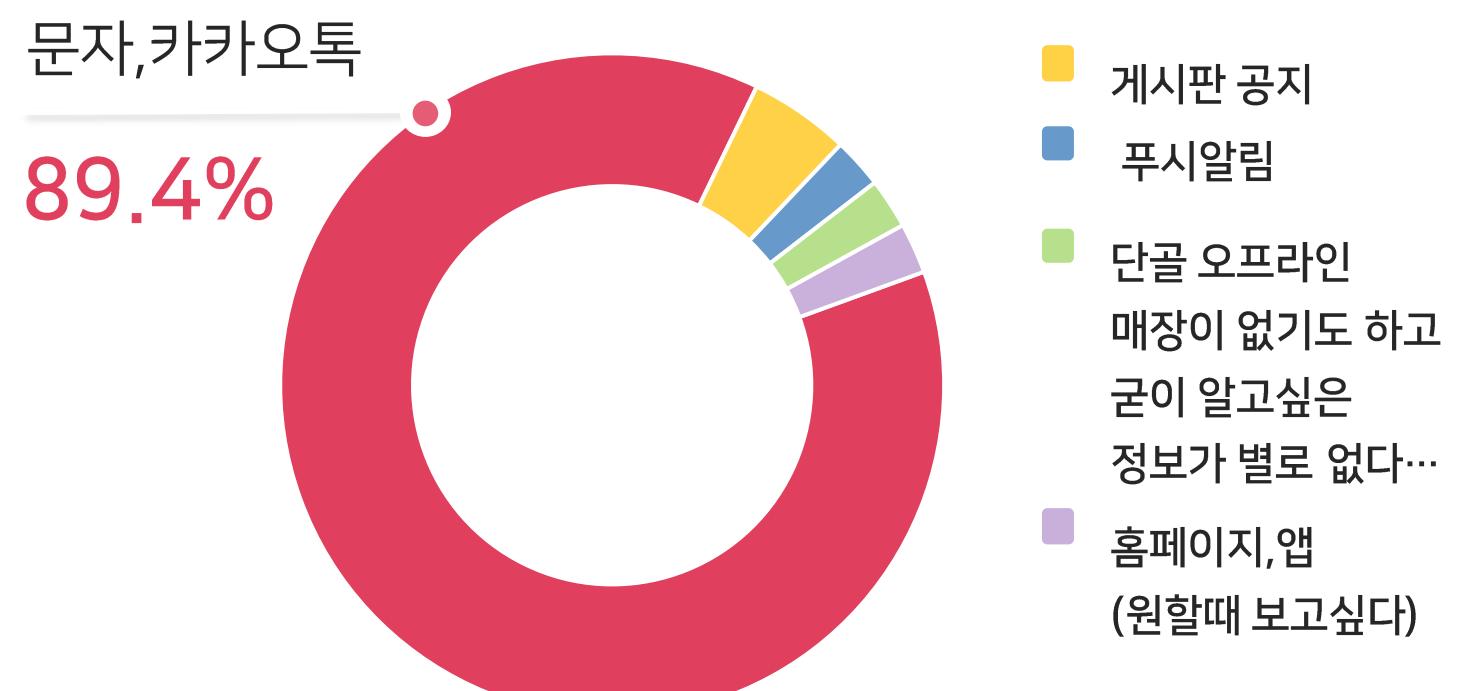
Q. 오프라인 매장에서 고객에게 특별 정보를 제공한다면, 어떤 정보를 받고 싶은가요?



Q. 가게에 요구사항이 있을 때
주로 어떤 경로로 요구하시나요?



Q. 정보를 받는다면 주로 어떤 창구를 통해
받고 싶은가요?



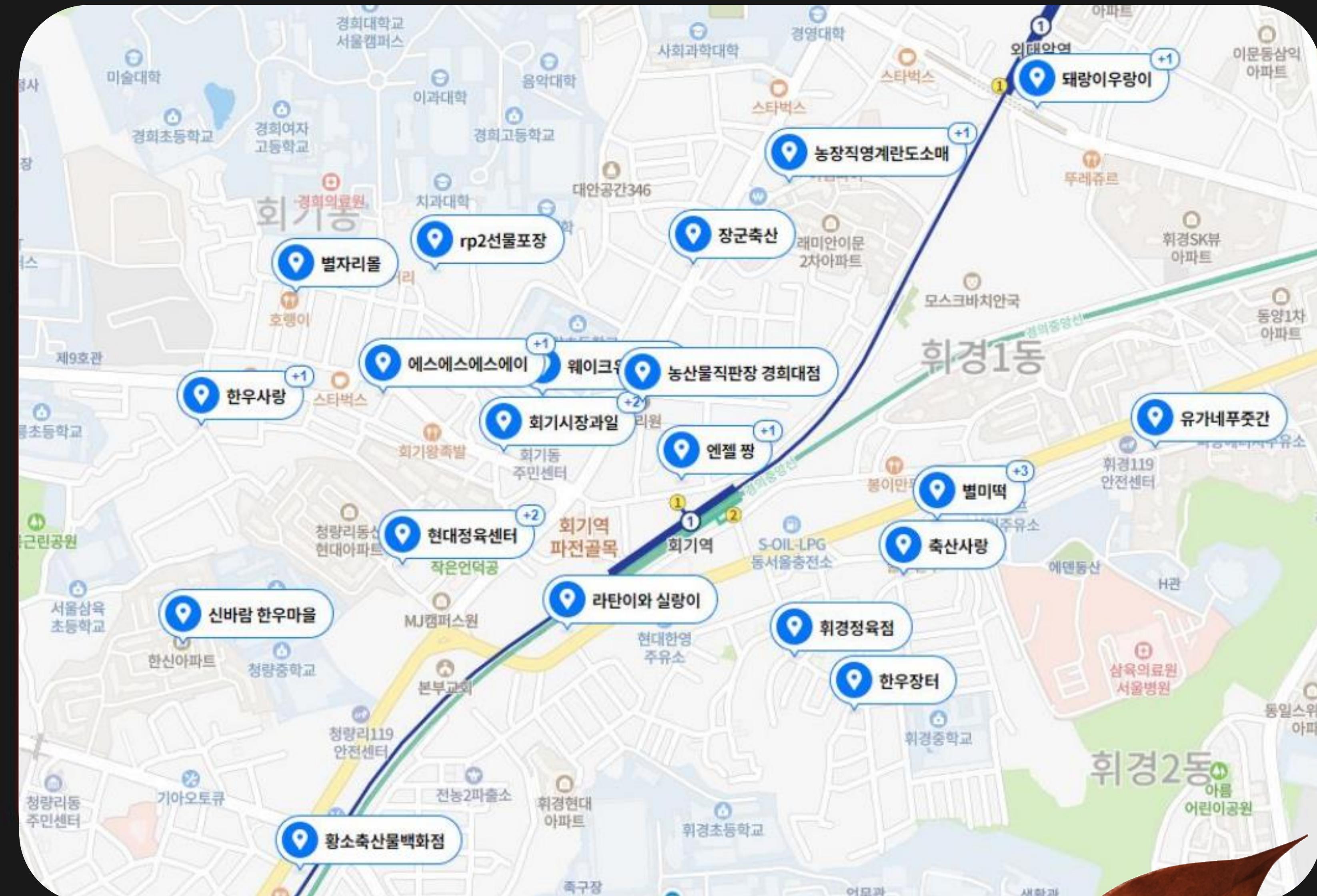
Q. 오프라인 매장에서 새메뉴, 할인행사 등
정보 발송 시 수신 의향이 있나요?





참고자료

MVP 테스트 시장



예상소득 페르소나



1년 예상 지출

사용료 (50,000원 x 12개월) + 정보 업로드 (10,000원 x 12개월) + 알림톡 (20원 x 500번 x 12개월)

증가수수료 (매출 1% 간편결제, 2,379,000 x 0.5%) + 지역홍보 알림톡 (50,000원 x 12개월) + 지역노출 광고 (30,000원 x 12개월)

= **1,811,895원**

2022년 시장점유율 0.1%

2022년 시장점유율에 따른 고객 수

= **1,612,586,550**

매출원가 + 판관비 (대표,영업사원[2인], 개발자 [4인], 디자이너 [1인], 고객센터 [1인] (3,000,000원 x 9명 x 12개월) + 서버유지비 (5,000,000원 x 12개월)

= **384,000,000원**

영업이익률: **519.9%**

목표 KPI

연월	신규고객	월구독고객	단풍고리 매출	수익누적총계
----	------	-------	---------	--------

2022.01 10 10 1,291,250 1,291,250

2022.02 10 20 2,582,500 3,873,750

2022.03 10 30 3,873,750 7,747,500

2022.04 10 40 5,165,000 12,912,500

2022.05 40 80 10,330,000 23,242,500

2022.06 40 120 15,495,000 38,737,500

2022.07 40 160 20,660,000 59,397,500

2022.08 40 200 25,825,000 85,222,500

2022.09 80 280 36,155,000 121,377,500

2022.10 80 360 46,485,000 167,862,500

2022.11 80 440 56,815,000 224,677,500

2022.12 80 520 67,145,000 291,822,500

예상비용

연월	인건비	임차료	감가상각비	보험료	외주비	광고비	비용누적총계
----	-----	-----	-------	-----	-----	-----	--------

2022.01 8,000,000 1,200,000 500,000 1,500,000 9,000,000 1,000,000 21,200,000

2022.02 8,000,000 1,200,000 500,000 1,500,000 3,000,000 1,000,000 36,400,000

2022.03 8,000,000 1,200,000 500,000 1,500,000 3,000,000 1,000,000 51,600,000

2022.04 8,000,000 1,200,000 500,000 1,500,000 3,000,000 1,500,000 67,300,000

2022.05 8,000,000 1,200,000 800,000 1,500,000 1,000,000 1,500,000 81,300,000

2022.06 8,000,000 1,200,000 800,000 1,500,000 1,000,000 1,500,000 95,300,000

2022.07 8,000,000 1,200,000 800,000 1,500,000 1,000,000 1,500,000 109,300,000

2022.08 8,000,000 1,200,000 800,000 1,500,000 1,000,000 2,000,000 123,800,000

2022.09 8,000,000 1,200,000 800,000 1,500,000 1,000,000 2,000,000 138,300,000

2022.10 8,000,000 1,200,000 1,200,000 1,500,000 1,000,000 2,000,000 153,200,000

2022.11 8,000,000 1,200,000 1,200,000 1,500,000 1,000,000 2,000,000 168,100,000

2022.12 8,000,000 1,200,000 1,200,000 1,500,000 1,000,000 2,000,000 183,000,000

참고자료

투자 및 조달계획



소요자금			조달계획			
용도	비목	금액	조달방법	조달시기	기조달액	추가조달액
운영자금	지급수수료	3,200	G-유니콘 육성사업	21년 8월	-	1,000
	외부용역비	12,000	G-유니콘 경진대회	21년 11월	-	5,000
	인건비	72,000	경희대 창업경진대회	21년 11월	-	3,000
	지재권확보비	4,100	자본금	21년 11월	5,000	-
	소계	91,300				
시설자금	시설 임대비	5,000	창업성공패키지	22년 6월	-	50,000
	기자재 구입비	13,000				
	IT인프라 구축비	14,000	사업 매출액 (ATAR, KPI 18% 수준)	22년 12월	-	60,000
	소계	32,000				
합계	123,300		합계		5,000	119,000

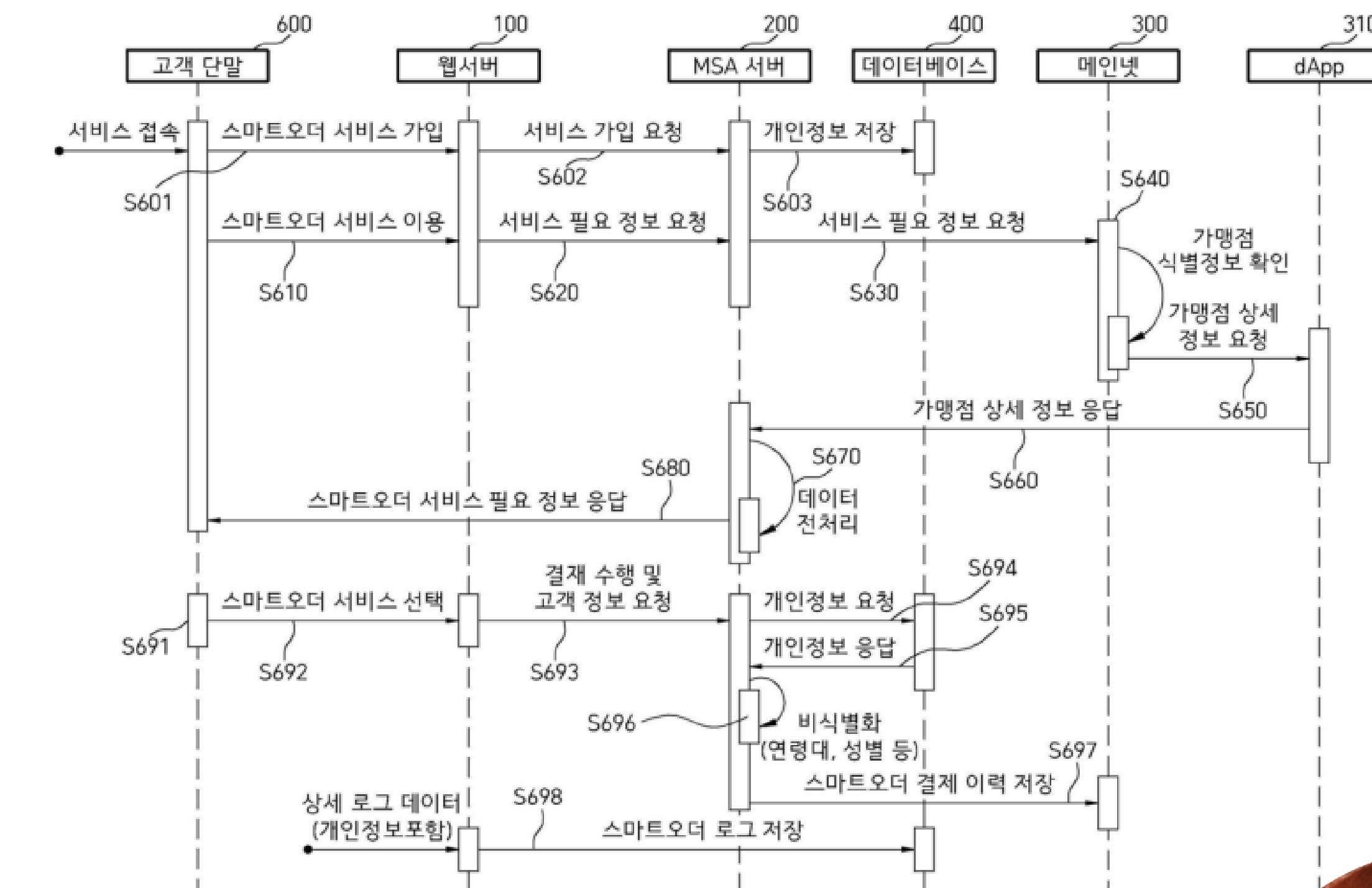
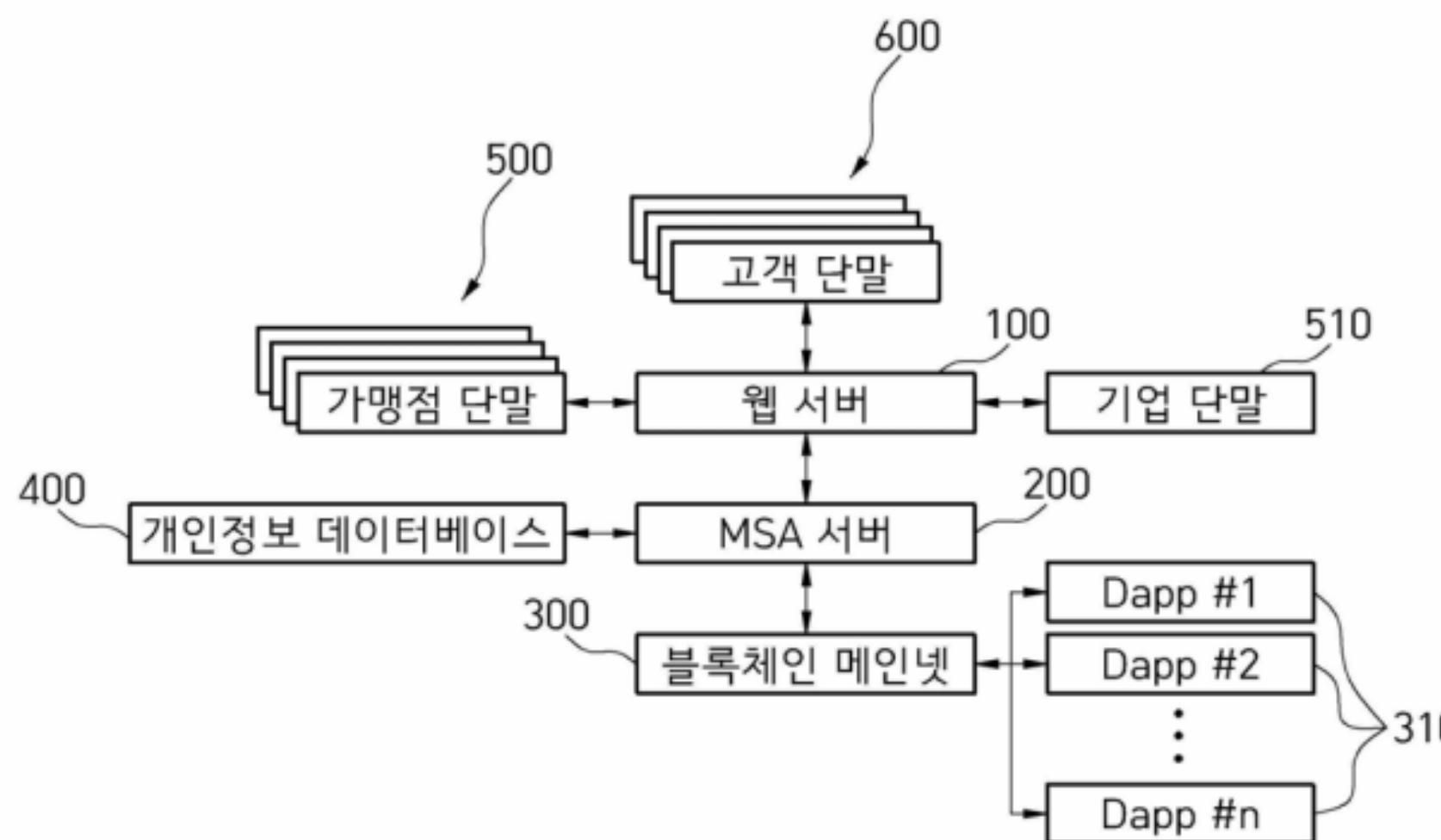
소요자금 산출근거

- 지급 수수료: Domain 유지비, API 사용료
- 외부용역비: 로고/ 브랜딩/ 웹앱 프론트엔드, 디자인, 마케팅
- 인건비: 개발자 3명, 디자이너 1명, 마케터 1명, 최소 인건비 지급
- 지재권 확보비: 특허 출원 및 등록 3건 이상, 상표, 디자인권 등록

- 시설임대비: 서버 유지비
- 기자재 구입비: 소모품, 노트북
- IT인프라 구축비: AWS S3

블록체인을 활용한 업종별 스마트오더 플랫폼 및 방법 특허 출원 진행

- 2021년 IP디딤돌 지원사업 선정을 통한 [특허출원 완료 보고](#)
- 사업 고도화를 위한 프라이빗 블록체인 기술을 활용한 [스마트오더 플랫폼 및 dApp 개발 진행](#)





Thank You For Watching

