

# 에비창업패키지 예비창업자 사업계획서

## □ 일반현황

창업아이템명		빅데이터 기반 중동 인플루언서 매칭 플랫폼 ME-IN(MiddleEast Influencer Network)		
산출물 (협약기간 내 목표)		반응형 웹앱(1개), 특허 출원 1종		
직업 (직장명 기재 불가)		중동 식품 유통 마케터 인플루언서 마케터	기업(예정)명	미인 Me-IN
팀 구성 현황 (대표자 본인 제외)				
순번	직위	담당 업무	보유 역량 (경력 및 학력 등)	구성 상태
1	대표	경영총괄	유아교육학 학사, 인플루언서, 마케팅	완료
2	팀장	상품개발	사우디 카타르 엔터테인먼트,유통회사 경력	완료
3	팀장	홍보 마케팅	디자인학사, 제품디자인 홍보디자인 8년	완료
4	팀장	서비스개발	프로젝트매니저 8년, 서비스개발, 창업3회	완료

## □ 창업 아이템 개요(요약)

명칭	ME-IN مین	범 주	빅데이터 기반 웹플랫폼
아이템 개요	<b>서비스 개요</b> 아랍어 가능 K-인플루언서를 발굴해 한국 브랜드와 연결하는 빅데이터 기반 마케팅 플랫폼. 중동 소비 트렌드와 인플루언서 데이터를 분석해 브랜드에게 맞춤 홍보 채널을 제공하고, 인플루언서는 수익을 창출함. <b>배경</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 중동 지역은 K-콘텐츠의 주요 소비 지역으로 급부상하고 있으나<sup>1</sup></li> <li>- 우리나라기업이 중동을 진출하기 위한 초기 소요비용(진열하기 까지)이 높음</li> </ul>		
문제 인식 (Problem)	<b>문제 인식</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 한국의 기업은 중동에 진출 시 언어와 문화의 장벽으로 인해 진입이 어려움.<sup>2</sup></li> <li>- 한국기업이 중동 진출시 기본적으로 현지 전시회를 참여하는데, 전시회 참여까지 소모되는 초기 투입 비용이 크고 성공 가능성이 희박하기에 선불리 진입하기가 어려움</li> <li>- 문화적인 장벽이 존재하기에 현지를 잘 알고 있는 파트너가 필요함</li> </ul>		
실행 가능성 (Solution)	<b>서비스 요구사항 분석</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 인플루언서: 아랍어 K-콘텐츠 노출 및 수익화 기회 확보, 브랜드 협업 기회 제공, 팔로워 기반 성장 데이터 확인</li> <li>- 브랜드 : 중동 활동 기반 인플루언서 발굴 및 매칭, 저비용 고효율 마케팅 채널 확보</li> </ul> <b>진행사항</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 초기 인플루언서 풀 확보 완료 : 18명</li> <li>- 중동 인플루언서 커뮤니티와 연결된 한인 식당과 파트너십 구축 (RAMEN레스토랑사우디 리야드파크몰 1위)</li> </ul> <b>최종산출물</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 반응형 웹 기반 인플루언서 매칭 플랫폼 (영문/아랍어 UI 포함)</li> <li>- 특허출원 1종</li> </ul>		

	<div>역량 활용계획</div> <div><div>- 대표자의 유튜브 콘텐츠 제작 경험으로 아랍어 기반 인플루언서 공감요소 설계</div><div>- 아랍어를 활용해 UI/UX, 콘텐츠 분류, 문화 필터링 구조 설계</div><div>- 중동국가의 기호를 파악하고 성공확률 높은 아이템 선별 가능</div></div>																																																						
성장 전략 (Scale-up)	<div>목표시장</div> <div>지역 타겟: 중동지역 주요국가- 카타르,UAE, 사우디아라비아, 쿠웨이트, 이집트, 레바논, 바레인 등 / 중동기반 활동 인플루언서/ 한국 중소 브랜드</div> <div>핵심 전략: 중동 내 K-콘텐츠 소비와 직접 연결된 인플루언서-&gt; 브랜드와 매칭-&gt; K-제품 확산</div> <div>PMF 검증 전략</div> <div>중동 인플루언서 네트워크를 활용해 인터뷰 및 파일럿 설문 진행 예정.</div> <div>플랫폼 출시 전 17명의 인플루언서를 베타 테스터로 운영하며 피드백 수집.</div> <div>출시 후 캠페인 등록 수, 신청률, 성과 지표로 사용자 반응 검증</div> <div>차별성 및 경쟁력</div> <table><tr><th>요소</th><th>HypeAuditor</th><th>Modash</th><th>Klear</th><th>AWISEE</th><th>ME-IN 플랫폼</th></tr><tr><td>지역 특화</td><td>글로벌 (253 개국)</td><td>글로벌</td><td>글로벌</td><td>중동 지역</td><td>중동 23 개국 특화</td></tr><tr><td>데이터 규모</td><td>7,810 만 명</td><td>2 억 5 천만 명</td><td>3,000 만 명</td><td>미공개</td><td>1 억명 목표</td></tr><tr><td>언어 지원</td><td>영어 중심</td><td>영어 중심</td><td>영어 중심</td><td>아랍어/영어</td><td>아랍어 방언별 네이티브</td></tr><tr><td>매칭 방식</td><td>키워드 기반 검색</td><td>AI 기반 필터링</td><td>타겟 검색</td><td>일반 매칭</td><td>빅데이터 기반 매칭 추천</td></tr><tr><td>분석 깊이</td><td>기본 성과 분석</td><td>실시간 지표</td><td>캠페인 대시보드</td><td>기본 분석</td><td>실시간 다차원 분석</td></tr><tr><td>K-콘텐츠 특화</td><td>없음</td><td>없음</td><td>없음</td><td>없음</td><td>K-콘텐츠 반응 패턴 DB</td></tr><tr><td>가격대</td><td>고가 (엔터프라이즈)</td><td>\$99/월~</td><td>고가 (맞춤형)</td><td>중간</td><td>합리적 (SME 대상)</td></tr><tr><td>설립 연도</td><td>2018</td><td>2020</td><td>2011</td><td>2019</td><td>2025</td></tr></table>	요소	HypeAuditor	Modash	Klear	AWISEE	ME-IN 플랫폼	지역 특화	글로벌 (253 개국)	글로벌	글로벌	중동 지역	중동 23 개국 특화	데이터 규모	7,810 만 명	2 억 5 천만 명	3,000 만 명	미공개	1 억명 목표	언어 지원	영어 중심	영어 중심	영어 중심	아랍어/영어	아랍어 방언별 네이티브	매칭 방식	키워드 기반 검색	AI 기반 필터링	타겟 검색	일반 매칭	빅데이터 기반 매칭 추천	분석 깊이	기본 성과 분석	실시간 지표	캠페인 대시보드	기본 분석	실시간 다차원 분석	K-콘텐츠 특화	없음	없음	없음	없음	K-콘텐츠 반응 패턴 DB	가격대	고가 (엔터프라이즈)	\$99/월~	고가 (맞춤형)	중간	합리적 (SME 대상)	설립 연도	2018	2020	2011	2019	2025
요소	HypeAuditor	Modash	Klear	AWISEE	ME-IN 플랫폼																																																		
지역 특화	글로벌 (253 개국)	글로벌	글로벌	중동 지역	중동 23 개국 특화																																																		
데이터 규모	7,810 만 명	2 억 5 천만 명	3,000 만 명	미공개	1 억명 목표																																																		
언어 지원	영어 중심	영어 중심	영어 중심	아랍어/영어	아랍어 방언별 네이티브																																																		
매칭 방식	키워드 기반 검색	AI 기반 필터링	타겟 검색	일반 매칭	빅데이터 기반 매칭 추천																																																		
분석 깊이	기본 성과 분석	실시간 지표	캠페인 대시보드	기본 분석	실시간 다차원 분석																																																		
K-콘텐츠 특화	없음	없음	없음	없음	K-콘텐츠 반응 패턴 DB																																																		
가격대	고가 (엔터프라이즈)	\$99/월~	고가 (맞춤형)	중간	합리적 (SME 대상)																																																		
설립 연도	2018	2020	2011	2019	2025																																																		
팀 구성 (Team)	<div>대표자 : 중동 국가 출생, 유튜브 채널 운영 팀원</div> <div><div>- 중동 국가 식품, 비식품, 엔터테인먼트 유통회사 경력</div><div>- 프로젝트 총괄, 서비스개발 경력 8년</div><div>- 마케팅 디자인 8년</div></div> <div>파트너</div> <div><div>- 중동 유통회사(본죽MF, 카타르내 아시안식품 85% 점유율, 사우디 음식점, 마트)</div><div>- 4HIM소프트웨어 개발</div><div>- 코트라, 무역협회, GCC상공회의소</div></div>																																																						
이미지	<div><div><div><div><div><div>메인 로고</div><div>정보 흐름 Data Flow</div><div>자본 흐름 Capital Flow</div></div><div><div>인플루언서 플랫폼</div><div>캠페인 비용</div><div>캠페인 진행</div><div>캠페인 의뢰 비용 지불</div><div>리포트 제공</div><div>인플루언서 추천</div></div></div><div><div>현지화된 캠페인 진행</div><div>제품 제공</div><div>Brand 기업</div></div></div></div><div><div><div><div>인플루언서</div><div>3.6K 500K 17</div><div>Local Reality sensation</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad</div><div>연락처: Nour Ali Ahmad&lt;/</div></div></div></div></div>																																																						

<sup>1</sup><https://www.theguru.co.kr/news/article.html?no=29743> 아랍에미리트, K-콘텐츠 주요 소비국 급부상

<sup>2</sup> 대한무역투자진흥공사(KOTRA), 『2024 중동 진출전략 보고서 - 사우디아라비아』

# 1. 문제 인식 (Problem)\_창업 아이템의 필요성

## 1-1 창업 아이템 배경 및 필요성

### ○ 문제점

- 한국의 K-푸드, K-뷰티, K-패션 브랜드들은 중동 시장 진출에 관심이 높지만,
- 실질적으로는 다음과 같은 장애 요소로 인해 현지 진입에 어려움을 겪고 있음

### 1. 중동 진출 한국 기업의 마케팅 현지화 한계

- 한국 중소기업이 중동에 진출할 때, 언어·문화·종교·소비 트렌드 차이로 인해 현지 마케팅과 커뮤니케이션에서 큰 장벽을 경험함.<sup>3</sup>
- 현지에서 인플루언서를 활용한 마케팅이 효과적이라는 것을 알고 있음에도, 신뢰할 수 있는 인플루언서 네트워크의 부재와 중계 플랫폼의 부족으로 인해 실행이 어렵다는 점이 반복적으로 지적됨.<sup>4</sup>
- 젊은 층은 인플루언서를 통한 구매가 확장되어지지만<sup>5</sup> 포지셔닝 및 차별화된 마케팅이 필요함
- 중동은 SNS를 통한 소비가 활발하지만, 한국과 중동을 연결하는 실질적 인플루언서 플랫폼은 부재.
- 국내기업이 중동시장에 진출을 시도 했다가 사기 또는 실패를 경험하는 케이스 다수 발생<sup>6</sup>

### 2. 중소기업의 인플루언서 접근 장벽

- 중소기업의 경우 대형 에이전시를 이용하기 어렵고, 신뢰 가능한 현지 인플루언서 네트워크 부재
- 현지 마케팅 경험 및 성공 사례가 드물어 시장 진입장벽 존재<sup>7</sup>. 글로벌 인플루언서 마케팅 플랫폼(예: Upfluence, Aspire 등)은 대부분 영어 기반이며 수수료 및 계약 구조가 복잡해 한국 중소기업이 접근하기 어려움.

### ○ 해결방안

- 'ME-IN' 플랫폼은 아랍어·한국어 기반의 양방향 인플루언서 매칭 플랫폼으로, K-콘텐츠 생산자(인플루언서)와 중동 지역의 인플루언서, 소비자 및 브랜드를 연결함.
- 특히 대표자의 아랍어 능력과 현지 성장 경험과 카타르, 사우디 등의 현지 네트워크(한인식당)가 합쳐져 K-콘텐츠 소비 경험에 있는 MZ세대 중동 유저를 타깃으로 삼아 이를 바탕으로 한국 중소기업에게 중동 문화 및 특성을 고려한 맞춤형 마케팅 제안하여 진입장벽을 낮추는 효과를 기대할 수 있다.

### ○ 핵심 기능

- 사용자 관리 기능: 인플루언서/브랜드 회원가입, 프로필 관리, 다국어 지원
- 인플루언서 매칭 기능: 키워드 검색, 카테고리 분류, 필터링, 자동 매칭 추천
- 캠페인 관리 기능: 캠페인 등록, 승인/거절, 진행상황 추적, 알림 관리
- 콘텐츠 제출 및 검토 기능: 콘텐츠 업로드, 검토/승인, 피드백, 버전 관리

<sup>3</sup> KOTRA 2024 사우디아라비아 진출전략

<sup>4</sup> KOTRA 2024 사우디아라비아 진출전략

<sup>5</sup> KOTRA 2024 사우디아라비아 진출전략

<sup>6</sup> KOTRA 2024 사우디아라비아 진출전략

<sup>7</sup> KOTRA 2024 사우디아라비아 진출전략

## 1-2 창업아이템 목표시장 고객 현황 분석

### 1. 시장 규모 및 세분화

- 전체 시장 (TAM: Total Addressable Market):
  - 전 세계 인플루언서 플랫폼 시장은 2023년 149억 달러 → 2028년 503억 달러 전망 (연 37.1% 성장)
- 목표 시장 (SAM: Serviceable Available Market):
  - 2024년 MENA(중동 북아프리카) 광고 시장 규모는 약 2억 7,625만 달러, 2025~2033년까지 연평균 37.7% 성장 예측<sup>8</sup>
- 타겟 시장 (SOM: Serviceable Obtainable Market)
  - 카타르, UAE, 사우디 기반 MZ세대 인플루언서 광고시장 약 1억 8,090만 달러<sup>9</sup>
  - 중동 진출 의향이 있는 한국 식품·뷰티·패션 브랜드

### 2. 제공될 가치

- 기업
  - 아랍어 기반 신뢰성 있는 로컬 인플루언서 풀에 접근 가능
  - 캠페인 성과를 실시간 대시보드로 시각화 가능
  - 저비용·고효율 마케팅 채널 및 브랜드의 중동 진출 기회 획득
- 인플루언서
  - K-콘텐츠에 관심이 많은 MENA 소비자 대상 한국 브랜드 협업 기회
  - 콘텐츠 제작 → 계약 → 정산까지의 편리한 프로세스
  - 자신의 전문 분야(뷰티, 푸드 등)에 맞춘 브랜드 자동 추천 기능
- 차별점
  - 아랍어/영어/한국어 기반 커뮤니케이션 구조를 가지고 있음.
  - 빅데이터를 통해 소비자의 동향을 분석해서 광고주에게 제공하고 대시보드로 광고의 효율성을 직관적으로 시각화함
  - 1-3만 정도의 성장하고 있는 스몰 인플루언서를 발굴하여 한국 인플루언서와 콜라보를 시도하여 급속한 성장을 유도(인플루언서 인큐베이팅)

### 3. 시장 경쟁 강도, 향후 전망, 고객 특성

- 현지 맞춤 인플루언서 플랫폼은 거의 없음 (영어 기반 글로벌 플랫폼만 존재)
- 중동 콘텐츠·관광 산업 성장 중 → K-콘텐츠와 시너지 가능성
- 중동 MZ세대: 트렌드 수용 빠르고, 한국 브랜드에 호감도 높음

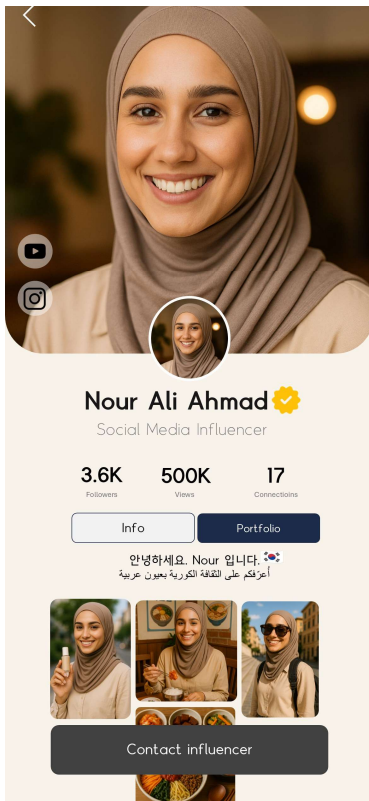
### 4. 기대 효과

- 한국 기업
  - 해외 마케팅 비용 절감, 아랍 시장 진출 시 수월한 콘텐츠 현지화, 브랜드 충성도와 도달률 향상
- 인플루언서
  - 신뢰성 있는 한국 브랜드와 직접 연결, 콘텐츠의 다양화 및 수익화 경로 확보
- 소비자(팔로워)
  - 로컬 언어(아랍어)로 전달되는 K-콘텐츠 경험
  - 공감도 높은 정보로 소비로 이어질 수 있음

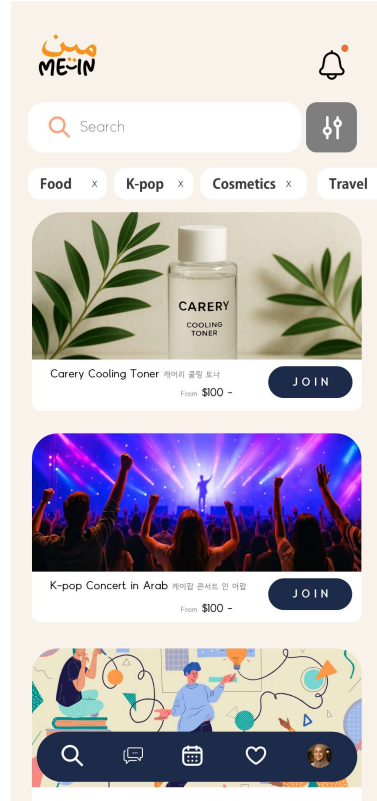
<sup>8</sup> Cognitive Market Research Middle East & Africa Platform Report (2024) [www.cognitivemarketresearch.com](http://www.cognitivemarketresearch.com)

<sup>9</sup> Influencer Advertising - Worldwide. statista

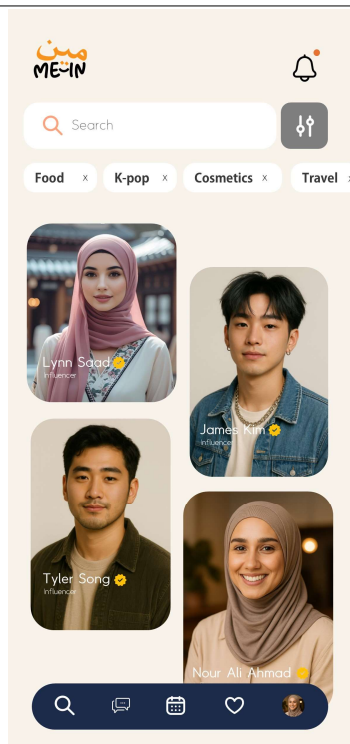
## 2. 실현 가능성 (Solution)\_창업 아이템의 개발 계획



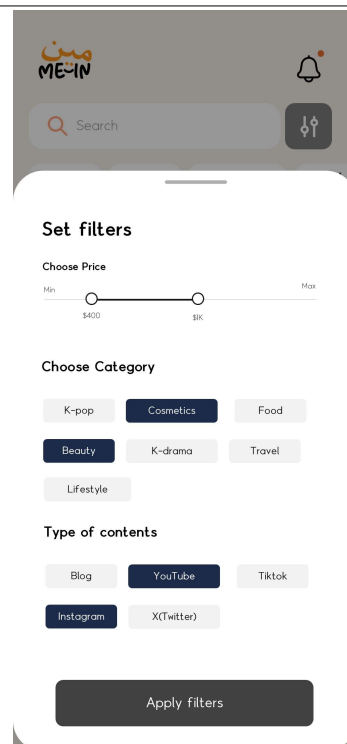
인플루언서 프로필



캠페인 등록 및 검색



인플루언서 탐색



검색 필터 기능

## 2-1. 창업 아이템의 개발 계획

### 현재 구현 단계

- 중동 인플루언서 네트워크 구축 완료 (초기 50 명 확보)
- 한인 식당 파트너십을 통한 현지 연결망 확보
- 아시안푸드 유통사, 중동 수출기업 확보(국내식품 70 여개 브랜드 및 본죽&비빔밥 중동 총판)
- 프론트엔드 기획 완료

### 개발 단계별 계획

#### 1 단계: 플랫폼 구축 및 빅데이터 수집 시스템 구축 (1-6 개월)

- 기본 웹 플랫폼 구축
  - 반응형 웹 기반 매칭 플랫폼
  - 영어/아랍어 이중 언어 UI/UX
- 중동 7 개국 소셜미디어 빅데이터 수집 시스템
  - Instagram, TikTok, YouTube API 연동
  - 일 10 만건 규모 데이터 수집 파이프라인
- 다국어 데이터 전처리 시스템
  - 아랍어/영어 텍스트 정규화 및 분류
  - 중동 7 개국 방언별 데이터 표준화

#### 2 단계: 매칭 알고리즘 및 분석 기능 개발 (7-12 개월)

- 인플루언서-브랜드 매칭 알고리즘
  - 성과 데이터 기반 점수화 시스템
  - 과거 캠페인 성공 패턴 학습
- 실시간 성과 분석 대시보드
  - 캠페인 성과 실시간 추적
  - 국가별/연령대별 세분화 분석

### 핵심 빅데이터 기술 구현 방안

#### 기술 1: 중동 소셜미디어 빅데이터 수집

- 처리 규모: 일 10 만건, 월 300 만건
- 수집 대상: 중동 23 개국 트렌드 관련 데이터
- 기술 스택: Python, Apache Kafka, MongoDB

## 기술 2: 다국어 데이터 전처리

- 지원 언어: 아랍어(표준어+6 개국 방언), 영어
- 처리 정확도: 95% 이상
- 처리 속도: 초당 500 건

## 기술 3: 매칭 알고리즘(노출순위에 반영)

- 매칭 요소: 콘텐츠 유사도(30%), 오디언스 중복도(25%), 성과 이력(25%), 지역 적합성 (20%)
- 예상 정확도: 85% → 90%
- 응답 시간: 3 초 이내

## 기술 4: 실시간 분석 대시보드

- 제공 지표: 도달률, 참여율, 클릭률, 전환율
- 분석 차원: 국가별, 연령대별, 성별, 관심사별
- 리포트: 대시보드로 제공

## 기술 아키텍처

### ME-IN 플랫폼 기술 아키텍처

계층	기술	용도
데이터 수집	소셜미디어 API	Instagram, TikTok, YouTube 데이터
	Apache Kafka	실시간 데이터 스트리밍
	Apache Airflow	배치 작업 스케줄링
데이터 저장	MongoDB	원시 소셜미디어 데이터 (JSON)
	PostgreSQL	구조화된 분석 데이터
	Redis	실시간 캐시
	Elasticsearch	다국어 검색 & 로그 분석

계층	기술	용도
데이터 처리	Apache Spark	대용량 분산 처리
	Python	데이터 전처리
	scikit-learn	매칭 알고리즘
	TensorFlow	예측 모델
	spaCy + Transformers	아랍어 자연어 처리
프론트엔드	React + TypeScript	웹 인터페이스
	D3.js + Chart.js	데이터 시각화
	Node.js + Express	API 서버
	GraphQL	효율적 데이터 쿼리
인프라	AWS 클라우드	클라우드 인프라
	Docker + Kubernetes	컨테이너 오케스트레이션
	Prometheus + Grafana	모니터링

## 2-2. 창업 아이템의 차별성 및 경쟁력 확보 전략

### 경쟁사 분석

요소	HypeAuditor	Modash	Klear	AWISEE	ME-IN 플랫폼
지역 특화	글로벌 (253 개국)	글로벌	글로벌	중동 지역	중동 23 개국 특화
데이터 규모	7,810 만 명	2 억 5 천만 명	3,000 만 명	미공개	1 억명 목표
언어 지원	영어 중심	영어 중심	영어 중심	아랍어/영어	아랍어 방언별 네이티브
매칭 방식	키워드 기반 검색	AI 기반 필터링	타겟 검색	일반 매칭	빅데이터 기반 매칭 추천
분석 깊이	기본 성과 분석	실시간 지표	캠페인 대시보드	기본 분석	실시간 다차원 분석
K-콘텐츠 특화	없음	없음	없음	없음	K-콘텐츠 반응 패턴 DB
가격대	고가 (엔터프라이즈)	\$99/월~	고가 (맞춤형)	중간	합리적 (SME 대상)
설립 연도	2018	2020	2011	2019	2025



## 핵심 경쟁력

### 1. 중동 특화 빅데이터 독점 수집

- 중동 23 개국 소셜미디어 데이터 독점 및 K-콘텐츠 중동 반응 패턴 데이터베이스

### 2. 실시간 분석 및 예측 기술

- 캠페인 성과 실시간 모니터링, 빅데이터 기반 ROI 예측 모델

### 3. 확장 가능한 기술 인프라

- 클라우드 기반 무한 확장 구조, 자동화된 데이터 처리

## 경쟁력 확보 로드맵

- 1 단계 (1-8 개월): 현재 확보 되어있는 브랜드 및 상품과 인플루언서를 매칭
- 2 단계 (9-16 개월): 수출바우처 공급기업 등록 된 기업과의 협업으로 매출 증대
- 3 단계 (17-24 개월): 시장 지배력 확보, 점유율 30% 달성

### < 사업추진 일정(협약기간 내) >

구분	추진 내용	추진기간	세부 내용
1	웹개발 기획 및 기능요구사항	08.01 ~ 08.31	매칭 플랫폼 기능요구사항 확정
2	중동 인플루언서 네트워크 구축	08.01 ~ 09.30	현지 인플루언서 50명 확보 및 검증
3	웹 플랫폼 UI/UX 디자인	08.15 ~ 09.15	인플루언서-브랜드 매칭 플랫폼 디자인
4	매칭 플랫폼 프론트엔드 개발	09.01 ~ 10.31	React 기반 웹 인터페이스 개발
5	백엔드 API 서버 개발	09.15 ~ 11.15	사용자 관리 및 매칭 로직 구현
6	기본 매칭 알고리즘 구현	10.01 ~ 11.30	키워드 기반 간단 매칭 시스템
7	플랫폼 통합 및 테스트	10.15 ~ 11.30	기능 테스트 및 버그 수정
8	MVP 완성 및 파일럿 테스트	11.15 ~ 11.30	협약기간 내 실동작 플랫폼 완료

< 1 단 계 정 부 지 원 사업비 집행계획 >

비 목	산출 근거	정부지원사업비(원)
인건비	▪ 대표자 인건비 (월 300만원 × 3개월)	9,000,000
	▪ 개발자 인건비 (월 300만원 × 3개월)	9,000,000
기계장치	▪ 개발용 컴퓨터 구입비	1,500,000
	▪ 개발용 SW 구독 및 구입비(클라우드코드 등)	5,00,000
합 계		20,000,000

< 2 단 계 정 부 지 원 사업비 집행계획 >

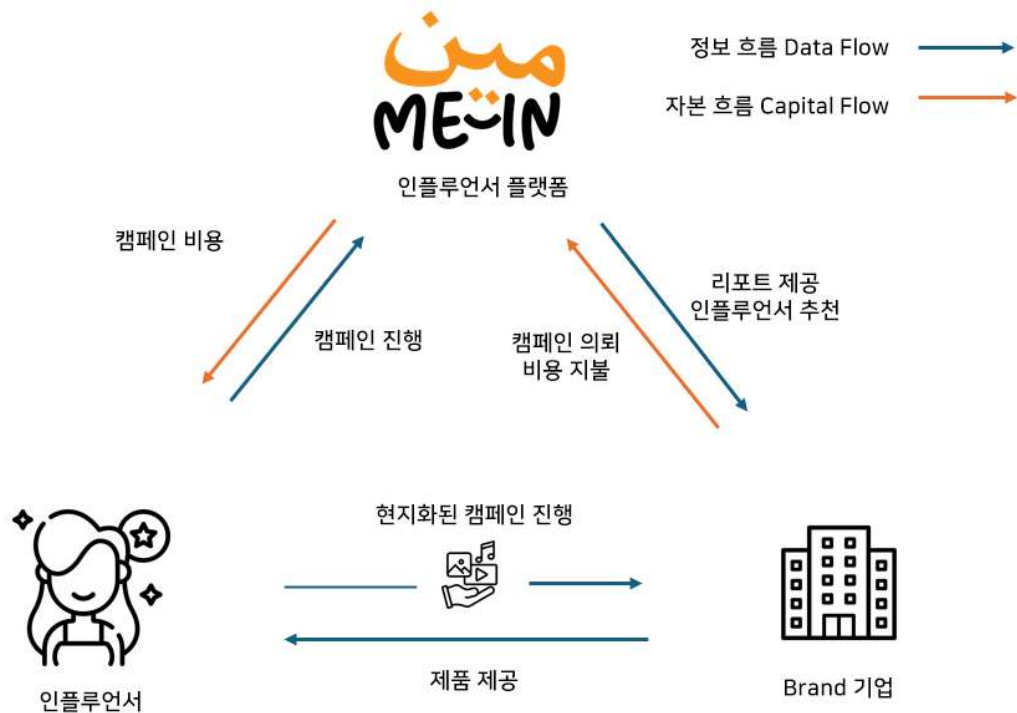
비 목	산출 근거	정부지원사업비(원)
인건비	▪ 대표자 인건비 (월 300만원 × 3개월)	9,000,000
	▪ 개발자 인건비 (월 300만원 × 3개월)	9,000,000
	▪ 디자이너 인건비 (월 200만원 × 3개월)	6,000,000
외주용역비	▪ 매칭 알고리즘 고도화 외주용역 (AI 기반 매칭 시스템)	8,000,000
	▪ 실시간 분석 대시보드 구축 외주용역	5,000,000
재료비	▪ AWS 클라우드 서버 이용료 (3개월 × 50만원)	1,500,000
	▪ 개발 도구 및 라이선스 구입 (분석 툴, DB 라이선스)	1,500,000
합 계		40,000,000

### 3. 성장전략 [Scale-up]\_사업화 추진 전략

#### 3-1. 창업아이템 사업화 추진전략

##### • 비즈니스 모델

시장 구분	주요 대상	니즈/문제점	ME-IN을 통한 가치 제공
광고 시장	K-기업, 수출 중소기업	현지 마케팅 채널 부족, 인플루언서 정보 부재	현지 인플루언서 매칭, 성과 리포트 제공
인플루언서 시장	중동 MZ세대, 크리에이터	한국 기업 접근 어려움, 정산 문제	신뢰 기반 파트너십, 정산 시스템, 커뮤니티 지원



## • 비즈니스 모델 구축 전략

브랜드는 캠페인을 등록하고 인플루언서는 직접 지원하거나 자동 추천으로 참여합니다. 성과 리포트는 유료 회원 전용이며, 프리미엄 기능으로 맞춤 리포트 제공이 가능합니다. 인플루언서에게 평점을 부여하고, 상위 등급은 독점 캠페인 기회를 받습니다. 수익은 중개 수수료, 리포트 판매, 프리미엄 매칭 기능으로 발생합니다.

## • MVP 검증 핵심 가설 2가지

- 한국 브랜드들은 중동 인플루언서를 활용한 마케팅에 관심이 있으며, 이를 위한 신뢰 가능한 중개 플랫폼에 유료로라도 접근하려 할 것이다.  
→ 검증 방법: 구글폼으로 캠페인 등록 의사 확인 / 콘텐츠 예시 공유 후 참여율 측정
- 중동 인플루언서들은 한국 브랜드와의 협업을 원하며, 본인의 팔로워 기반에 맞춘 캠페인 제안을 받을 경우 적극적으로 참여할 것이다.  
→ 검증 방법: SNS DM/ 설문조사로 캠페인 참여 의사 확인 및 콘텐츠 업로드 테스트

## • MVP 검증 기준

### - 지속 이용 가능성:

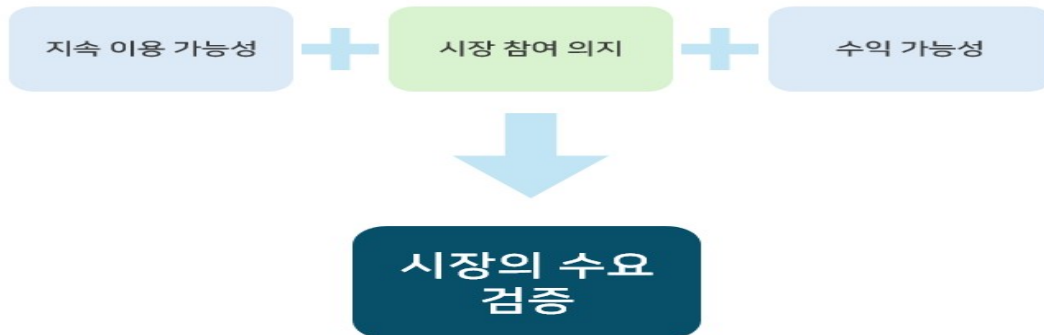
인플루언서와 브랜드가 지속적으로 사용할 만큼 반복적인 니즈가 있는가?

(예: 캠페인 반복 등록, 다회 콘텐츠 제작 등)

### - 시장 참여 의지: 중동 인플루언서와 한국 브랜드가 실제로 이 플랫폼을 통해 협업할 의지가

있는가? (예: 구글폼/설문에서 실제 지원 여부 확인)

- 수익 가능성: 브랜드가 플랫폼에 비용을 지불할 의향이 있는가?, 인플루언서가 활동에 따른 수익을 기대할 수 있는가?



### 사용자 확보 전략

- 현지 네트워크 연계 모집: 중동 한류 커뮤니티 및 한인 식당 등과 연계하여 인플루언서 유입
- 국내 인기인플루언서 중 중동진출 희망 채널을 발굴하고 캡셔닝, 더빙 등으로 재가공하여 ME-IN 인플루언서 등록
- 플랫폼 내 랭킹 및 추천 기능: 활동성과에 따라 메인 노출, 브랜드 매칭 우선권 제공

## 3-2. 생존을 제고를 위한 노력

### -달성목표

- 매출: 기본 단가 20만원 캠페인 x 월100개 월 2천만원 매출
- 투자: Pre-SEED 단계 후 TIPS 연계 가능성 검토
- 2026년 목표: 활동 상품 200개, 인플루언서 50명
- 고용: 마케팅/플랫폼 개발 등 3인 이상

### -법률·정책 대응 전략

- 현지 법률 자문 확보: 중동(카타르 등) 콘텐츠 규제, 광고 플랫폼 법령 자문
- K-콘텐츠/한류 콘텐츠 유통 관련 저작권 보호: 현지 배급 시 법적 리스크 검토 예정
- 플랫폼 광고 계약 시 신뢰 기반 계약서 표준안 개발

### -개인정보보호 전략

- 플랫폼 내 데이터 기반 매칭 기능 도입으로 사용자 프로필 관리 및 매칭 자동화
- 개인정보보호법(2023 개정) 반영한 마케팅 정보 수집 고지 체계 마련

- 중동 지역의 개인정보 수집 규정(예: UAE, 카타르 등 GCC 국가) 준수 방안 마련 예정

#### -기술 및 콘텐츠 자산 확보

- K-인플루언서와의 콘텐츠 파트너십을 통해 초기 콘텐츠 확보
- 자체 빅데이터 수집/분석 시스템을 구축하여 사용자 선호, 성과 등을 정량적으로 수치화
- ME-IN 전용 콘텐츠 아카이빙 시스템 운영 예정

#### -리스크 대응 전략

- 인플루언서 모집 초기 실패 리스크 → 기존 네트워크 활용 + 레퍼럴 인센티브 제공
- 기업 사용자 확보 초기 지연 → 정부지원 브랜드/중소기업 우선 제휴 추진
- 중동 현지 커뮤니케이션 리스크 → 아랍어 가능 인력 배치 및 현지 파트너 협력 강화

#### -협약 종료 이후 로드맵

연도	핵심 실행 계획
2025	플랫폼 MVP 정식 런칭 / 현지 시범 캠페인 10건 이상 유치
2026	SaaS형 기업 관리자 기능 제공, 데이터 기반 리포트 서비스 정식화
2027	GCC 5개국 진출 / 다국어 인플루언서 계약 시스템 정식 도입

### 3-3 사업추진 일정 및 자금운용 계획

#### 사업 전체 로드맵

구분	추진 내용	추진 기간	세부 내용
phase 1 (검증단계)	시장 검증 및 MVP 개발	1년차 (2025년)	시장 조사, 경쟁사 분석, 플랫폼 기획 MVP 개발, 인플루언서 30명 확보 베타 서비스 운영, 한국 기업 10개사 테스트 정부지원사업 완료 및 성과 검증
Phase 2 (성장단계)	정식 서비스 출시 및 시장 확장	2년차 (2026년)	정식 플랫폼 출시 (한/영/아랍어) 인플루언서 200명, 브랜드 50개사 확보 콘텐츠 분석 리포트 자동화 구축 SaaS형 기업 관리자 기능 제공 Pre-seed 투자 유치 (10억원 목표) 월 매출 5,000만원 달성
Phase 3 (확장단계)	사업 확장 및 글로벌 진출	3년차 (2027년)	중동 7개국 현지 진출 본격화 인플루언서 1,000명, 브랜드 200개사 확보

			빅데이터 기반 AI 매칭 시스템 고도화 Series A 투자 유치 (50억원 목표) 월 매출 2억원 달성, 손익분기점 달성
Phase 4 (지배단계)	시장 지배력 확보 및 IPO 준비	4년차~ (2028년~)	중동 K-콘텐츠 인플루언서 마케팅 시장 점유율 30% 동남아시아 시장 진출 검토 AI 기반 예측 분석 서비스 출시 IPO 준비 또는 M&A 검토 연 매출 100억원 달성

## 4. 팀 구성 (Team)\_대표자 및 팀원 구성 계획

### < 팀 구성(안) >

구분	직위	담당 업무	보유 역량(경력 및 학력 등)	구성 상태
1	대표	경영총괄	유아교육학 학사, 인플루언서, 마케팅	완료
2	팀장	상품개발	사우디 카타르 엔터테인먼트,유통회사 경력	완료
3	팀장	홍보 마케팅	디자인학사, 제품디자인 홍보디자인 8년	완료
4	팀장	서비스개발	프로젝트매니저 8년, 서비스개발, 창업3회	완료

### < 협력 기관 현황 및 협업 방안 >

구분	파트너명	보유 역량	협업 방안	협력 시기
1	주식회사 요셉의창고	브랜드 협업	중동 진출 브랜드 소싱	완료
2	Ramen Restaurant	인플루언서	인플루언서 소싱	완료
3	공주대학교 산학협력단	빅데이터 AI 기술 협력	기술 자문	완료
4	4HIM D&C	소프트웨어 개발역량	개발 자문	완료