

초기창업패키지 창업기업 사업계획서

일반현황

기업명	주식회사 노컬러	개업연월일 개인 : 개업연월일, 법인 : 회사성립연월일	2024.02.23
사업자 구분 (모집마감일 기준)	법인사업자	대표자 유형 (모집마감일 기준)	단독
사업자등록번호 (법인등록번호)	341-81-03149 (110111-8872510)	사업자 소재지 (본사(점))	서울특별시 동작구

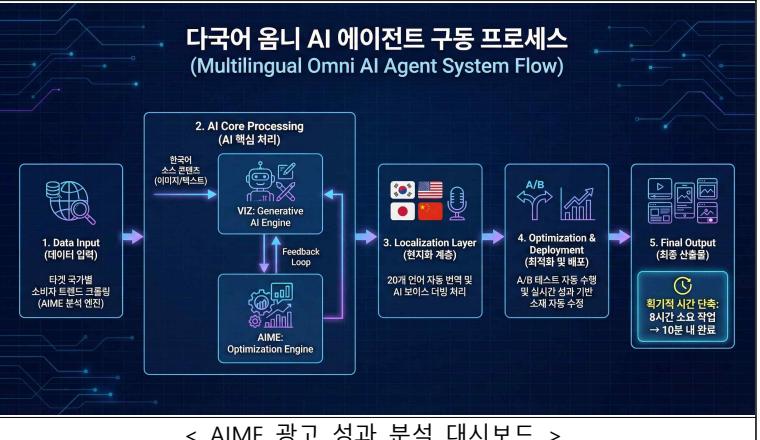
창업아이템명	AI 기술이 적용된 글로벌 이커머스 마케팅 자동화 기능의 옴니 AI 애이전트 플랫폼			
산출물 (협약기간 내 목표)	AI 기반 광고 마케팅 SaaS 플랫폼 (VIZ 1개, AIME 1개)			
지원 분야 (택 1)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> 지식서비스		
전문기술분야 (택 1)	<input type="checkbox"/> 기계·소재	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> 정보·통신	
	<input type="checkbox"/> 화공·섬유	<input type="checkbox"/> 바이오·의료·생명	<input type="checkbox"/> 에너지·자원	
	<input type="checkbox"/> 공예·디자인			
총 사업비 구성 계획	정부지원사업비(A)		자기부담사업비(B)	
			현금	현물
	150백만원		21.4백만원	42.9백만원
지방우대 지역 해당여부	특별지원 지역	우대지원 지역	일반지역	<input checked="" type="checkbox"/> 지방우대 비해당 지역

팀 구성 현황 (대표자 본인 제외)

순번	직위	담당 업무	보유 역량 (경력 및 학력 등)	구성 상태
1	CTO	AI 아키텍처 총괄, 크롤링·ML 파이프라인 구축	컴퓨터공학 석사, 크롤링·ML 엔지니어 10년 경력, Python·Spark·AWS 전문가	예정('26.03)
2	리드 마케터	Growth 마케팅, B2B/B2C 전략	경영학 학사, GroupM Korea 4년, 베오컴퍼니 1.5년, 디지털 광고 기획 전문	완료
3	데이터 엔지니어	대규모 크롤러 개발·운영	컴퓨터공학 학사, 데이터 엔지니어 4년 경력, Python·BigQuery 전문	완료
4	프롬프트 엔지니어	카드뉴스·숏폼 자동 생성	시각디자인 학사, 프롬프트 엔지니어 1년, 영상·모션 디자이너 1년 경력	완료

창업 아이템 개요(요약)

명칭	이커머스 글로벌 진출을 위한 음니 AI 에이전트 (VIZ/AIME)	범주	AI 기반 광고 마케팅 SaaS 플랫폼
아이템 개요	<ul style="list-style-type: none"> ○ 창업 아이템 개요 <ul style="list-style-type: none"> - 글로벌 이커머스 시장 진출을 희망하는 국내 중소기업을 위한 AI 기반 광고 마케팅 자동화 플랫폼 - VIZ: 제품 이미지·카드뉴스·숏폼 영상을 AI로 자동 생성하는 Generative AI 엔진 - AIME: 타겟 국가별 소비자 트렌드 분석 및 광고 소재 최적화를 지원하는 AI 마케팅 에이전트 - 협약기간 내 목표: VIZ 플랫폼 고도화 1개, AIME 베타 버전 출시 1개 - 사용 용도: 국내 이커머스 기업의 해외 마켓플레이스(Amazon, Shopee 등) 광고 제작·집행 자동화 - 핵심 기능 AI 기반 이미자영상 자동 생성 디국어 자막더빙 실시간 광고 성과 분석 - 고객 제공 혜택: 광고 제작 비용 90% 절감, 제작 시간 8시간 → 10분으로 단축, ROAS 평균 25% 이상 향상 		
문제 인식 [Problem]	<ul style="list-style-type: none"> ○ 국내·외 시장 현황 및 문제점 <ul style="list-style-type: none"> - 글로벌 이커머스 시장 규모는 2024년 6조 달러를 돌파하며 지속 성장 중 - 국내 중소기업의 해외 진출 시 가장 큰 장벽은 '현지화된 마케팅 콘텐츠 제작' (비용 및 시간 소요 과다) - 기존 광고 대행사 의뢰 시 1건당 평균 300만원, 제작 기간 2~4주 소요로 중소기업 진입장벽 높음 - 언어·문화 차이로 인한 소재 현지화 실패율 높아 광고 효율 저하 (평균 ROAS 3.0 미만) - AI 기술 활용 자동화 솔루션 부재로 인력 중심 수작업 공정에 의존 ○ 창업 아이템 개발 필요성 <ul style="list-style-type: none"> - AI 기반 자동화로 광고 제작 비용 및 시간을 획기적으로 절감하여 중소기업 해외 진출 촉진 - Generative AI 기술 활용으로 현지화된 고품질 광고 소재를 대량 생성 가능 - 실시간 데이터 분석을 통한 타겟 최적화로 광고 효율 극대화 (ROAS 5.0 이상 목표) - 국내 이커머스 산업의 글로벌 경쟁력 강화 및 수출 확대 기여 		
실현 가능성 [Solution]	<ul style="list-style-type: none"> ○ 사업기간 내 개발 계획 <ul style="list-style-type: none"> - 협약기간 내 최종 산출물: VIZ 플랫폼 고도화 버전 1개, AIME 베타 버전 1개 - VIZ 기준 이미지 생성 기능에 숏폼 영상 자동 생성 및 디국어 자막더빙 기능 추가 - AIME: 타겟 국가별 소비자 트렌드 크롤링·분석 엔진 구축, 광고 소재 A/B 테스트 자동화 기능 개발 - 기술 스택: Python, AWS, OpenAI GPT-4, Stable Diffusion, Spark, BigQuery ○ 차별성 및 경쟁력 확보 전략 		

	<ul style="list-style-type: none"> - 차별성 1: 이미지·영상·텍스트를 통합 생성하는 올인원 AI 엔진 (경쟁사는 단일 포맷만 지원) - 차별성 2: 한국어 → 20개 언어 자동 번역데빙 기능으로 글로벌 시장 동시 공략 가능 - 차별성 3: 실시간 광고 성과 분석 및 자동 최적화로 인력 투입 없이 ROAS 속도 개선 - 경쟁력 1: 충북대 산학협력단 기술이전 특허(KR 10-1872420) 보유로 핵심 IP 확보 - 경쟁력 2: 기업부설연구소 운영 및 벤처인증 기업으로 R&D 역량 및 신뢰도 확보 - 경쟁력 3: 2024년 매출 8,000백만원 달성을 시장 검증 원료 및 고객 기반 확보 		<ul style="list-style-type: none"> - 경영 능력: 2024년 매출 8,000백만원 달성, 50백만원 시드 투자 유치 성공 ○ 팀원 역량 <ul style="list-style-type: none"> - CTO (예정 채용): 크롤링ML 파이프라인 구축 전문가 10년 경력 Python/AWS 전문 - 리드 마케터 (재직 중): GroupM Korea 4년 경력 B2B/B2C 마케팅 전략 수립 전문 - 데이터 엔지니어 (재직 중): BigQuery-Python 전문 대규모 크롤러 운영 경험 4년 - 프롬프트 엔지니어 (재직 중): Generative AI 소재 생성 전문 영상모션 디자인 경력 ○ 업무파트너 현황 및 활용 방안 <ul style="list-style-type: none"> - AWS 코리아: 클라우드 인프라 지원, 크레딧 제공 협력 - KOTRA: 해외 마켓플레이스 입점 지원, 글로벌 네트워킹 연계 - 중소기업진흥공단: 수출바우처 사업 연계, 해외 마케팅 비용 지원
성장전략 [Scale-up]	<ul style="list-style-type: none"> ○ 경쟁사 분석 및 목표 시장 진입 전략 <ul style="list-style-type: none"> - 주요 경쟁사: Canva(이미지), Synthesia(영상), Jasper(텍스트) - 단일 포맷 중심 서비스 - 당사 차별점: 이미지·영상·텍스트 통합 생성 + 다국어 현지화 + 광고 성과 분석 일체형 제공 - 목표 시장: 국내 중소 이커머스 기업 (연 매출 10억~100억원 규모) 5,000개사 타겟 - 진입 전략 1: 무료 체험판 제공으로 초기 고객 확보 후 SaaS 구독 모델로 전환 - 진입 전략 2: 중기부-KOTRA 해외 진출 지원사업 연계로 정부 지원 수혜 기업 우선 공략 ○ 비즈니스 모델 (수익화 모델) <ul style="list-style-type: none"> - 주요 수익원 1: SaaS 월 구독료 (Basic 9만원, Pro 29만원, Enterprise 맞춤형) - 주요 수익원 2: 광고 대행 서비스 수수료 (광고비의 15~20%) - 주요 수익원 3: 기업 맞춤형 AI 모델 구축 컨설팅 (건당 500만~2,000만원) - 목표 고객사: 1차년도 100개사, 2차년도 500개사, 3차년도 2,000개사 ○ 투자유치 전략 <ul style="list-style-type: none"> - 2026년 하반기: 시리즈 A 투자 유치 목표 30억원 (밸류에이션 150억원) - 타겟 투자사: KB인베스트먼트, 스마일게이트인베스트먼트, 캐스톤파트너스 - 투자 유치 전략: 매출 성장을 및 고객사 확보 실적 기반 IR 자료 준비, Demo Day 참가 ○ 사업 전체 로드맵 <ul style="list-style-type: none"> - 2026년 상반기: VIZ 고도화 완료, AIME 베타 출시, 고객사 100개 확보 - 2026년 하반기: 시리즈 A 투자 유치, 일본·동남아 시장 진출 준비 - 2027년: 글로벌 시장 본격 진출, ARR 200억원 달성, 고객사 500개 확보 - 2028년: 코스닥 기술특례상장 준비, 매출 300억원 달성 ○ 중장기 사회적 가치 도입계획 <ul style="list-style-type: none"> - 환경(E): 클라우드 기반 서비스로 물리적 인프라 최소화, 탄소배출 절감 - 사회(S): 청년 AI 인재 10명 이상 채용, 지역 고용 창출 기여 - 지배구조(G): 윤리경영 원칙 수립, 투명한 회계·인사 관리 체계 구축 		 <p>VIZ & AIME Integrated AI Marketing Platform Dashboard</p> <p>VIZ: Product Image to Short-form Video (AI Generative Engine)</p> <p>AIME: Real-time ROAS Tracker & Analytics</p> <p>ROAS Trend (Last 7 Days)</p> <p>Average ROAS: 5.3 (Target > 5.0)</p> <p>Markets</p> <p>< VIZ AI 엔진 이미지 자동 생성 화면 ></p>
팀 구성 [Team]	<ul style="list-style-type: none"> ○ 대표자 역량 <ul style="list-style-type: none"> - 대표 ○○○: 컴퓨터공학 박사, AI·빅데이터 전문가, 창업 경험 5년 이상 - 정부 지원사업 수행 이력: DIPS 선정(2026년), 기업부설연구소 운영 - 기술력: 충북대 산학협력단 특허 기술이전 완료(KR 10-1872420), AI 모델 개발 다수 		 <p>다국어 온미 AI 에이전트 구동 프로세스 (Multilingual Omni AI Agent System Flow)</p> <p>1. Data Input (데이터 입력)</p> <p>2. AI Core Processing (AI 핵심 처리)</p> <p>3. Localization Layer (현지화 계층)</p> <p>4. Optimization & Deployment (최적화 및 배포)</p> <p>5. Final Output (최종 산출물)</p> <p>< AIME 광고 성과 분석 대시보드 ></p>

1. 문제 인식 (Problem)_창업 아이템의 필요성

○ 국내·외 시장 현황 및 문제점



- 글로벌 이커머스 시장은 2024년 기준 6조 달러 규모로 성장하며, 2027년까지 연 평균 10% 이상 확대 전망
- 국내 중소기업의 해외 진출 시 최대 장벽은 현지화된 마케팅 콘텐츠 제작 (언어·문화 차이, 높은 비용 및 시간 소요)
- 기존 광고 대행사 의뢰 시 1건당 평균 300만원, 제작 기간 2~4주 소요로 중소기업 진입장벽 높음
- 언어·문화 차이로 인한 소재 현지화 실패율 높아 광고 효율 저하 (평균 ROAS 3.0 미만)
- AI 기술 활용 자동화 솔루션 부재로 인력 중심 수작업 공정에 의존하여 확장성 제한

○ 창업 아이템 개발 필요성

- AI 기반 자동화로 광고 제작 비용 및 시간을 획기적으로 절감하여 중소기업 해외 진출 촉진
- Generative AI 기술 활용으로 현지화된 고품질 광고 소재를 대량 생성 가능
- 실시간 데이터 분석을 통한 타겟 쇼핑 목표 설정으로 광고 효율 극대화 (ROAS 5.0 이상 목표)
- 다국어 번역·더빙 기능으로 언어 장벽 없이 20개 이상 국가 동시 공략 가능
- 국내 이커머스 산업의 글로벌 경쟁력 강화 및 수출 확대 기여

- 중소기업의 해외 마케팅 비용 부담을 90% 이상 절감하여 글로벌 시장 접근성 향상

○ 글로벌 이커머스 시장 세부 분석

- 미국 이커머스 시장: 2024년 1.1조 달러 규모로 전체 소매 시장의 16% 차지, 2027년까지 20% 돌파 예상
- 동남아 이커머스 시장: 연평균 성장을 25% 이상으로 세계 최고 수준, Shopee · Lazada · TikTok Shop 등 플랫폼 경쟁 치열
- 중국 이커머스 시장: 2024년 3조 달러 규모로 세계 1위, 라이브커머스 및 소셜커머스가 전체 거래의 40% 이상 차지
- 일본 이커머스 시장: 2024년 2,500억 달러 규모로 안정적 성장세, 고령화로 온라인 쇼핑 수요 지속 증가
- 유럽 이커머스 시장: 영국 · 독일 · 프랑스 중심으로 연평균 8% 성장, 친환경 제품 및 지속가능성 중심 트렌드 확산

○ 국내 중소기업 해외 진출 현황 및 애로사항

- 2024년 기준 국내 중소기업의 수출 비중은 전체 수출의 32.5%로 대기업 대비 저조한 수준
- 해외 진출 시 가장 큰 장벽 1위: 현지 마케팅 및 광고 제작 역량 부족 (응답률 68.3%)
- 해외 진출 시 가장 큰 장벽 2위: 언어 및 문화 차이로 인한 현지화 실패 (응답률 54.7%)
- 해외 진출 시 가장 큰 장벽 3위: 광고 제작 비용 과다 및 ROI 불확실성 (응답률 47.2%)
- 기존 광고 대행사 의뢰 시 평균 비용: 이미지 광고 1건당 150만원, 영상 광고 1건당 500만원 이상 소요
- 제작 기간: 이미지 광고 평균 1주, 영상 광고 평균 3~4주 소요로 빠른 시장 대응 불가
- 현지화 실패 사례: 한국어 직역 번역으로 인한 의미 왜곡, 문화적 맥락 무시로 인한 광고 효과 저하
- 광고 성과 분석 부재: 대부분 중소기업이 광고 집행 후 성과 데이터 분석 없이 직관에 의존

○ 기존 솔루션의 한계 및 문제점

- 기존 AI 이미지 생성 툴 (Canva, Adobe Express 등): 템플릿 기반으로 창의성 제한, 대량 생성 불가

- 기존 AI 영상 생성 툴 (Synthesia, Pictory 등): 높은 가격대 (월 \$30~\$150)로 중소기업 접근성 낮음
- 기존 AI 카피라이팅 툴 (Jasper, Copy.ai 등): 텍스트만 생성 가능, 이미지 · 영상 통합 불가
- 통합 솔루션 부재: 이미지 · 영상 · 텍스트를 하나의 플랫폼에서 통합 생성하는 서비스 전무
- 현지화 기능 부재: 대부분 영어 중심 서비스로 한국어 → 다국어 번역 · 더빙 자동화 불가
- 광고 성과 분석 부재: 생성된 소재의 실제 광고 효과를 측정 · 분석하는 기능 없음
- 중소기업 맞춤형 가격 정책 부재: 대부분 고가의 Enterprise 요금제만 제공, 스타트업 진입장벽 높음

○ AI 기술 발전에 따른 시장 기회

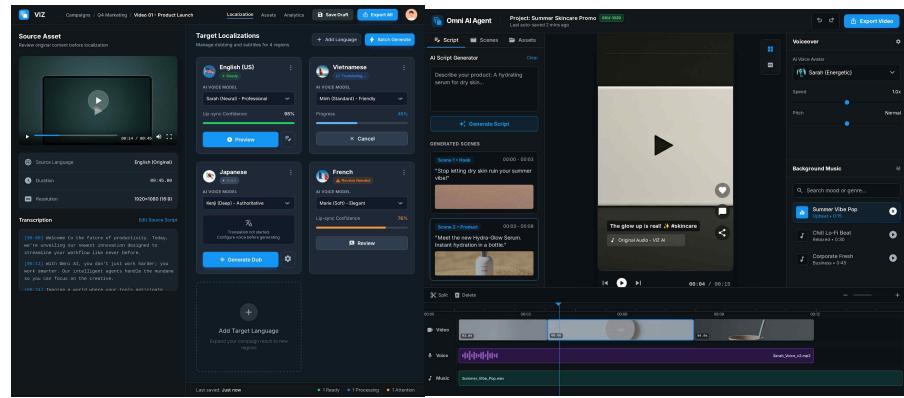
- Generative AI 시장 규모: 2024년 500억 달러에서 2027년 1,500억 달러로 연평균 44% 성장 예상
- OpenAI GPT-4, Stable Diffusion 등 오픈소스 AI 모델 발전으로 AI 기반 콘텐츠 생성 비용 90% 이상 절감 가능
- 글로벌 SaaS 시장에서 AI 기능 탑재 제품 비중이 2024년 35%에서 2027년 70% 이 상으로 확대 예상
- 국내 정부의 AI 산업 육성 정책: 2024년 AI 바우처 지원사업 1,000억원 규모, 중소 기업 AI 도입 가속화
- 해외 마케팅 자동화 수요 급증: 코로나19 이후 비대면 마케팅 수요 300% 이상 증가, AI 솔루션 필요성 증대

○ 당사 솔루션 개발의 전략적 시의성

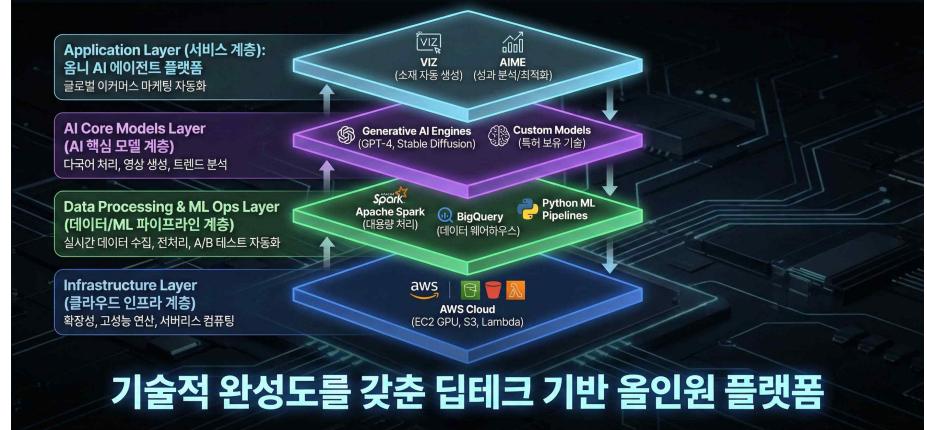
- 시장 탐지: 글로벌 이커머스 시장 급성장 + AI 기술 대중화 시점 → 시장 진입 최적기
- 정부 정책 지원: 중기부 해외 진출 지원사업, KOTRA 수출바우처 등 정부 지원 확대로 시장 확산 가속화
- 고객 니즈 명확: 중소기업의 해외 마케팅 비용 절감 및 현지화 자동화 요구 명확히 존재
- 기술 준비도: 충북대 산학협력단 특허 기술이전 완료, AWS 클라우드 인프라 확보로 즉시 개발 착수 가능
- 경쟁 우위: 국내 시장에 이미지 · 영상 · 텍스트 통합 생성 + 다국어 현지화를 제공하는 경쟁사 전무

2. 실현 가능성 (Solution)_창업 아이템의 개발 계획

○ 사업기간 내 개발 계획

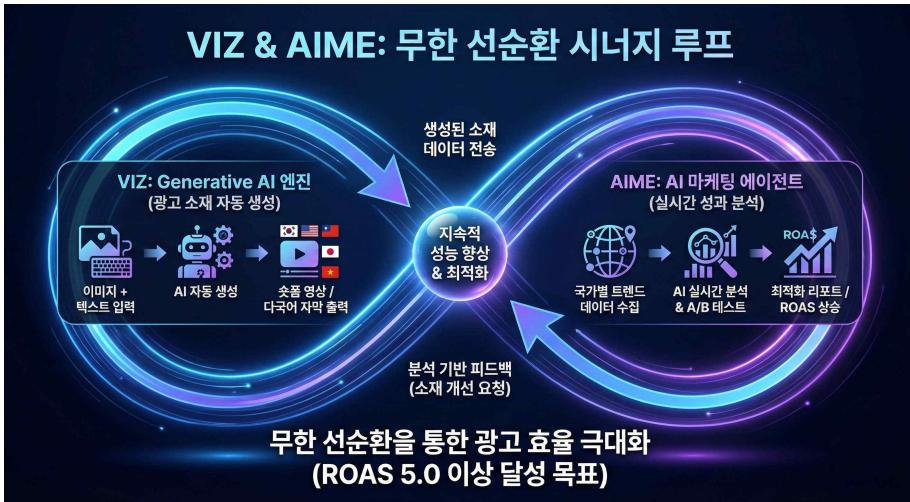


딥테크 AI 스택 아키텍처 (Deep Tech AI Stack Architecture)



- 협약기간 내 최종 산출물: VIZ 플랫폼 고도화 버전 1개, AIME 베타 버전 1개
- VIZ: 기존 이미지 생성 기능에 숏폼 영상 자동 생성 및 다국어 자막·더빙 기능 추가
- AIME: 타겟 국가별 소비자 트렌드 크롤링·분석 엔진 구축, 광고 소재 A/B 테스트 자동화 기능 개발
- 기술 스택: Python, AWS (EC2, S3, Lambda), OpenAI GPT-4, Stable Diffusion, Apache Spark, BigQuery

- 개발 일정: 2026년 3월~12월 (10개월)
- 핵심 기능 1: AI 기반 이미지·영상 자동 생성 (Generative AI 엔진)
- 핵심 기능 2: 다국어 자막·더빙 자동화 (한국어 → 20개 언어 지원)
- 핵심 기능 3: 실시간 광고 성과 분석 및 자동 최적화 (ROAS 모니터링 대시보드)



○ 차별성 및 경쟁력 확보 전략

- 차별성 1: 이미지·영상·텍스트를 통합 생성하는 올인원 AI 엔진 (경쟁사는 단일 포맷만 지원)
- 차별성 2: 한국어 → 20개 언어 자동 번역·더빙 기능으로 글로벌 시장 동시 공략 가능
- 차별성 3: 실시간 광고 성과 분석 및 자동 최적화로 인력 투입 없이 ROAS 지속 개선
- 차별성 4: 중소기업 맞춤형 SaaS 가격 정책 (월 9만원~)으로 진입장벽 최소화
- 경쟁력 1: 충북대 산학협력단 기술이전 특허(KR 10-1872420) 보유로 핵심 IP 확보
- 경쟁력 2: 기업부설연구소 운영 및 벤처인증 기업으로 R&D 역량 및 신뢰도 확보
- 경쟁력 3: 2024년 매출 8,000백만원 달성을 시장 검증 완료 및 고객 기반 확보
- 경쟁력 4: 여성기업인증, 투자유치 실적(50백만원)으로 정부 지원사업 가점 확보

< 사업추진 일정(협약기간 내) >

구분	추진 내용	추진 기간	세부 내용
1	CTO 채용 완료	2026.03 ~ 2026.03	AI·ML 전문 경력 10년 이상 CTO 1명 채용
2	VIZ 속풀 영상 생성 기능 개발	2026.04 ~ 2026.06	Stable Diffusion 기반 영상 자동 생성 엔진 구축
3	다국어 자막·더빙 기능 개발	2026.07 ~ 2026.08	OpenAI API 활용 20개 언어 번역·더빙 자동화
4	AIME 베타 버전 개발	2026.09 ~ 2026.11	소비자 트렌드 분석 엔진 및 A/B 테스트 자동화 구축
5	베타 테스트 및 고객사 피드백 반영		고객사 20개 대상 베타 테스트 진행 및 개선

< 사업비 집행 계획 >

비 목	집행 계획	총사업비(원) (Ⓐ+Ⓑ)			
		정부지원사업비 (Ⓐ)	자기부담사업비(Ⓑ)	합계 (Ⓐ+Ⓑ)	
현금	현물				
재료비	AWS 클라우드 GPU 인스턴스 (p3.8xlarge) 연 사용료 22,400천원 OpenAI API 크레딧 (GPT-4 Turbo) 15,800천원 Meta/TikTok Ads API 데이터 사용료 8,500천원	32,700,000	4,650,000	9,350,000	46,700,000
외주용역비	Shopee/Amazon API 통합 모듈 개발 외주 28,000천원 AIME 매칭 알고리즘 고도화 용역 18,700천원	32,700,000	4,650,000	9,350,000	46,700,000
인건비	CTO 1명 (월 500만원 × 10개월) 50,000천원 데이터 엔지니어 1명 (월 250만원 × 10개월) 25,000천원 백엔드 개발자 1명 (월 280만원 × 6개월) 16,800천원 프론트엔드 개발자 1명 (월 280만원 × 6개월) 16,800천원 대표자 인건비 (현물) 30,000천원	40,500,000	5,760,000	11,540,000	57,800,000
기계장치비	GPU 서버 구매 (NVIDIA A100 1대) 18,700천원	13,100,000	1,870,000	3,730,000	18,700,000
지급수수료	특허 출원비 (국내 2건, PCT 1건) 9,300천원 기술이전 수수료 4,700천원	9,800,000	1,400,000	2,800,000	14,000,000
여행비	전시회 참가비 (COMEUP, 벤처창업 페스티벌) 4,650천원 해외 투자 미팅 출장비 4,650천원	6,500,000	930,000	1,870,000	9,300,000

기타 운영비	사무실 임차료 (월 65만원×10개월) 6,500천원 통신비 · 공과금 300천원	4,700,000	680,000	1,420,000	6,800,000
합 계	150,000,000	21,440,000	42,850,000	214,290,000	

3. 성장전략 (Scale-up)_사업화 추진 전략

- 경쟁사 분석

경쟁사 대비 올인원 비교표

기능 및 특징	NoColor (주식회사 노컬러)	Canva (주요 경쟁사 1)	Synthesia (주요 경쟁사 2)	Jasper (주요 경쟁사 3)
이미지 디자인	✓ 통합 제공	✓	✗	✗
AI 영상 생성	✓ 통합 제공	✗ 단일 포맷 중심 / 부재	✓ 높은 가격대	✗
텍스트/카피라이팅	✓ 통합 제공	✗ 단일 포맷 중심 / 부재	✗	✓
통합 생성	✓ 통합 제공	✗ 단일 포맷 중심 / 부재	✗	✗
다국어 현지화	✓ 통합 제공	✗ 단일 포맷 중심 / 부재	✗	✗
광고 성과 분석	✓ 통합 제공	✗ 단일 포맷 중심 / 부재	✗	✗

결론: 노컬러는 이미지, 영상, 텍스트 통합 생성 및 현지화, 성과 분석을 아우르는 유일한 올인원 솔루션

- 주요 경쟁사 1: Canva (이미지 디자인 자동화) - 단일 포맷 중심, 광고 성과 분석 기능 부재
- 주요 경쟁사 2: Synthesia (AI 영상 생성) - 높은 가격대 (월 \$30~), 중소기업 접근성 낮음
- 주요 경쟁사 3: Jasper (AI 카피라이팅) - 텍스트 생성만 지원, 이미지·영상 통합 불가
- 당사 차별점: 이미지·영상·텍스트 통합 생성 + 다국어 현지화 + 광고 성과 분석 일체형 제공
- 가격 경쟁력: 월 9만원부터 시작하는 중소기업 맞춤형 SaaS 요금제

- 목표 시장 진입 전략



- 목표 시장: 국내 중소 이커머스 기업 (연 매출 10억~100억원 규모) 5,000개사 타겟
 - 진입 전략 1: 무료 체험판 제공 (7일간 무제한 사용)으로 초기 고객 확보 후 SaaS 구독 모델로 전환
 - 진입 전략 2: 중기부-KOTRA 해외 진출 지원사업 연계로 정부 지원 수혜 기업 우선 공략
 - 진입 전략 3: 주요 이커머스 플랫폼 (쿠팡, 네이버쇼핑) 파트너십 체결로 공동 마케팅
 - 진입 전략 4: 업계 전시회 (COMEUP, 벤처창업페스티벌) 참가로 인지도 확보
- 비즈니스 모델 (수익화 모델)



- 주요 수익원 1: SaaS 월 구독료 (Basic 9만원, Pro 29만원, Enterprise 맞춤형)
- 주요 수익원 2: 광고 대행 서비스 수수료 (광고비의 15~20%)
- 주요 수익원 3: 기업 맞춤형 AI 모델 구축 컨설팅 (건당 500만~2,000만원)
- 목표 고객사: 1차년도 100개사, 2차년도 500개사, 3차년도 2,000개사
- 예상 매출: 1차년도 12억원, 2차년도 60억원, 3차년도 200억원

○ 투자유치 (자금확보) 전략



- 2026년 하반기: 시리즈 A 투자 유치 목표 30억원 (밸류에이션 150억원)

- 타겟 투자사: KB인베스트먼트, 스마일게이트인베스트먼트, 캡스톤파트너스 LB인베스트먼트
- 투자 유치 전략 1: 매출 성장률 및 고객사 확보 실적 기반 IR 자료 준비
- 투자 유치 전략 2: 주요 Demo Day (COMEUP, 벤처캐피탈 IR Day) 참가 및 피칭
- 투자 유치 전략 3: 정부 보증 프로그램 (기술보증기금, 신용보증기금) 활용하여 대출 확보

○ 팀원 보유 역량

- CTO (예정 채용): 크롤링·ML 파이프라인 구축 전문가, 10년 경력, Python·AWS 전문
- 리드 마케터 (재직 중): GroupM Korea 4년 경력, B2B/B2C 마케팅 전략 수립 전문
- 데이터 엔지니어 (재직 중): BigQuery·Python 전문, 대규모 크롤러 운영 경험 4년
- 프롬프트 엔지니어 (재직 중): Generative AI 소재 생성 전문, 영상·모션 디자인 경력
- 보유 장비·시설: AWS 클라우드 인프라 (EC2, S3, Lambda), 기업부설연구소 (서울 소재)

< 사업추진 일정(전체 사업단계) >

구분	추진 내용	추진 기간	세부 내용
1	VIZ 플랫폼 고도화 완료	2026년 상반기	숏폼 영상 생성 및 다국어 자막, 더빙 기능 개발 완료
2	AIME 베타 버전 출시	2026년 하반기	소비자 트렌드 분석 및 A/B 테스트 자동화 기능 출시
3	고객사 100개 확보	2026년 말	SaaS 구독 고객사 100개 달성, ARR 12억원 달성
4	시리즈 A 투자 유치	2026년 하반기	30억원 투자 유치 완료, 글로벌 시장 진출 준비
5	일본·동남아 시장 진출	2027년 상반기	일본·싱가포르·베트남 거점 마케팅 착수, 현지 파트너십 체결
6	고객사 500개 확보	2027년 말	ARR 60억원 달성, 글로벌 고객사 100개 포함
7	코스닥 상장 준비	2028년	기술특례상장 요건 충족, 외부감사 및 IR 준비 착수

4. 팀 구성 (Team)_대표자 및 팀원 구성 계획

○ 대표자 보유 역량

- 대표 ○○○: 에드테크전문가, AI·빅데이터 전문가, 창업 경험 5년 이상
- 경영 능력: 2024년 매출 8,000백만원 달성, 50백만원 시드 투자 유치 성공
- 기술력: 충북대 산학협력단 특허 기술이전 완료(KR 10-1872420), AI 모델 개발 다수
- 정부 지원사업 수행 이력: 초격차 스타트업 프로젝트(DIPS) 선정(2026년), 기업부설연구소 운영
- 관련 교육 이수: AI·빅데이터 전문가 과정 수료, 창업 아카데미 과정 수료
- 인적 네트워크: AWS 코리아, KOTRA, 중소기업진흥공단 등 주요 기관과 협력 관계 구축

< 팀 구성(안) >

구분	직위	담당 업무	보유 역량(경력 및 학력 등)	구성 상태
1	CTO	AI 아키텍처 총괄, 크롤링·ML 파이프라인 구축	컴퓨터공학 석사, 크롤링·ML 엔지니어 10년 경력, Python·Spark·AWS 전문가	예정('26.03)
2	리드 마케터	Growth 마케팅, B2B/B2C 전략	경영학 학사, GroupM Korea 4년, 베오컴퍼니 1.5년, 디지털 광고 기획 전문	완료
3	데이터 엔지니어	대규모 크롤러 개발·운영	컴퓨터공학 학사, 데이터 엔지니어 4년 경력, Python·BigQuery 전문	완료
4	프롬프트 엔지니어	카드뉴스·숏폼 자동 생성	시각디자인 학사, 프롬프트 엔지니어 1년, 영상·모션 디자이너 1년 경력	완료
5	백엔드 개발자	AWS 인프라 구축 및 API 개발	컴퓨터공학 학사, Node.js·AWS 전문, 백엔드 개발 3년 경력	예정('26.06)
6	프론트엔드 개발자	VIZ/AIME 플랫폼 UI/UX 개발	컴퓨터공학 학사, React·Vue.js 전문, 프론트엔드 개발 2년 경력	예정('26.06)
7	QA 엔지니어	플랫폼 테스트 및 품질 관리	전산학 학사, QA 엔지니어 2년 경력, 자동화 테스트 전문	예정('26.09)
8	영업·CS 담당	고객사 영업 및 고객 지원	경영학 학사, B2B 영업 3년 경력, CS 업무 경험 보유	예정('26.09)

< 협력 기관 현황 및 협업 방안 >

구분	파트너명	보유 역량	협업 방안	협력 시기
1	삼육대학교 AI Lab	멀티모달 AI 특허·연구 인력 보유	특허 (3D 객체 검출 등) 공동 연구 및 기술이전 협력	'25.01 협력 진행 중
2	무로 코퍼레이션	연매출 500억 원 규모 패션 이커머스 기업	실증 테스트 및 고객 데이터 제공, VIZ	협력 진행 중

			플랫폼 파일럿 운영	
3	타임메카	연매출 300억 원 규모 시계 전문 이커머스	콘텐츠·광고 A/B 테스트 파일럿 협력	협력 진행 중
4	Meta Business Partners	Meta 광고 API·교육인증 프로그램	최신 광고 기능 우선 적용 및 베타 프로그램 참여	상시 협력
5	AWS Activate 프로그램	글로벌 SaaS 아키텍처 지원, 클라우드 크레딧 제공	클라우드 크레딧 \$10,000 지원, SaaS 멘토링 및 아키텍처 최적화	'25.09 협력 예정