

## 「FIN:NECT 챌린지」 참가신청서

☐ 신청현황

참가 지역 (택 1 필수)	<input type="checkbox"/> 서울	<input checked="" type="checkbox"/> 경기인천강원권	<input type="checkbox"/> 충청권	<input type="checkbox"/> 호남·제주권	<input type="checkbox"/> 경상권
선발될 경우 추후 해당 지역의 예선 발표회에 참석해야 하며, 변경은 불가합니다.					
팀 명	서브로컬				
팀 구분	<input type="checkbox"/> 1인 팀		<input checked="" type="checkbox"/> 2인 이상 팀 (총 5명) *팀장 포함		
아이디어 개요	서브로컬은 소상공인이 주·월·년 단위로 자유롭게 구독 플랜을 설계·운영해 예측 가능한 고정 매출을 확보하고, 소비자는 한 번의 결제 등록으로 자동 결제와 원클릭 주문을 통해 편리하고 유연하게 서비스를 이용할 수 있는 OMO(Online-Merge-Offline) 플랫폼입니다. AI 추천 엔진과 실시간 대시보드를 바탕으로 최적의 구독 옵션과 매출·이용 데이터를 제공해 해지율을 낮추고 충성 고객을 확대하며, 인천대 캠퍼스를 시작으로 지역 커뮤니티와 협업해 소비자 간 구독 양도·양수 마켓플레이스까지 구축함으로써 지역 경제 활성화와 상생을 동시에 실현합니다.				
*프로그램 참석 동의 (필수)	모든 프로그램에 개인 참여의 경우 1인, 팀 참여의 경우 최소 2인 이상 참석해야 함을 확인했습니다.				동의  <input checked="" type="checkbox"/>

상기 본인은 「FIN:NECT 챌린지」 참가신청서의 내용이 사실과 다름없음을 확인하며  
붙임서류와 함께 참가 신청서를 제출합니다.

- 「FIN:NECT 챌린지」 참가신청서
- 「FIN:NECT 챌린지」 활동계획서
- 개인정보 제공 이용 동의서

2025년 6 월 18 일

신청인 : 이현서

(서명인)

한국핀테크지원센터장 귀하

# 「FIN:NECT 챌린지」 활동계획서

## I 참가자 기본 정보

### 1. 팀장(대표자) 정보

※ 대표자 역량(경력·학력, 기술력, 노하우 등) 기재

이름	이현서	생년월일	020123
휴대번호	010-4177-6245	이메일 주소	leeki0123@naver.com
소속	인천대학교 재학	담당업무	전체 프로젝트 총괄 담당
보유경력·역량	교내 아이디어톤 최우수상, 코딩 교육 플랫폼 창업, 데이터분석랩 학부 연구생		

### 2. 팀원 정보

※ 대표자 제외, 본 프로그램에 실제 참여할 인원 정보 기입 (1인 팀의 경우 생략, 신청 이후 변경 불가)

#### • 팀원1

1	이름	이준형	생년월일	010914
	휴대번호	010-9911-5334	이메일 주소	jun010914@inu.ac.kr
	소속	인천대학교 재학	담당업무	데이터 및 AI 관리
	보유경력·역량	임업통계활용공모전 대상, 데이터분석랩 학부 연구생		

#### • 팀원2

2	이름	서은결	생년월일	020401
	휴대번호	010-4097-9097	이메일 주소	dmsruf9097@naver.com
	소속	인천대학교 재학	담당업무	운영 및 책임 관리
	보유경력·역량	NH 농협은행 대학생 서포터즈, 동북아 지역 통합 자료 분석 및 전략 제안		

#### • 팀원3

3	이름	원종현	생년월일	040922
	휴대번호	010-9662-8872	이메일 주소	willywonjh@gmail.com
	소속	인천대학교 재학	담당업무	기술 구현 및 관리
	보유경력·역량	소상공인 상생 캡스톤 디자인 대회 장려, GTEP 19기 단장		

• 팀원4

4	이름	주영광	생년월일	021028
	휴대번호	010-2760-0657	이메일 주소	wn1028a@gmail.com
	소속	인천대학교 재학	담당업무	재무 및 경제 효과 확인
	보유경력·역량	인천일보 산업증권면 기사 기고 3회		

## II 지원서 (5쪽 이내)

### 1. 문제인식

#### 아이디어 배경 및 필요성

- **배경**
  - 소비 트렌드: 넷플릭스, 스포티파이 등 정기결제 모델의 보편화로 소비자 선호 증가.
  - 소상공인 경쟁력: 대형 체인점과의 경쟁에서 생존을 위해 저렴하고 접근성 높은 구독 시스템 필요.
  - 지역경제 회복: 지자체와 소상공인 단체의 파트너십을 통한 지역경제 활성화 요구.
- **핵심 문제**
  1. **소상공인 경영 악화:**
    - 인천 지역 2023년 폐업률 1위(10.5%), 2024년 자영업자 절반 이상 폐업 고려(주요 원인: 실적 악화).
    - 고정비 부담 속 매출 불안정, 단골 고객 확보 어려움.
  2. **소비자 불편:** 단골 매장 방문 시 반복 결제의 번거로움.
  3. **구독 플랫폼 부재:**
    - 기존 플랫폼은 대규모/디지털 서비스 중심, 소상공인에 적합한 저렴하고 사용자 친화적 솔루션 부족.
    - 지역경제 활성화를 위한 정기결제 기반 도구 부족.
- **문제 원인**
  - 소상공인: 고정비 부담, 단골 고객 확보 어려움, 대형 플랫폼 중심의 디지털 구독 솔루션 접근성 낮음.
  - 소비자: 반복 결제 과정의 불편.
  - 지역경제: 소상공인의 안정적 현금 흐름과 단골 고객 유지를 지원하는 도구 부족으로 침체.
- **기존 정책의 한계**
  - 2021년 중기부 구독경제 추진으로 소상공인 구독 상품 판매 경험 확보.
  - 그러나 2025년 현재, '생존'을 넘어 '자생·지속가능 성장'을 위한 차세대 인프라 부족.
- **해결해야 할 진짜 문제**
  1. **거대 플랫폼 종속성:**
    - 네이버·쿠팡 등 입점은 단기적 판로 제공, 하지만 높은 수수료와 정책 변경으로 종속성 심화.
    - 고객 데이터·수익을 소상공인이 온전히 소유할 독립 솔루션 부재.
  2. **금융 인프라 부족:**
    - 일회성 바우처 지원은 현금 흐름 불안정 해결에 한계.
    - 단골 고객을 금융 자산화하는 구독금융(구독자산스코어) 인프라 미흡.
  3. **오프라인 서비스업 소외:**
    - 기존 모델은 배송 중심, 카페·네일샵 등 정기 방문형 서비스업에 적합한 솔루션 부족.
    - OMO(온·오프라인 융합) 플랫폼 필요.
  4. **운영 비효율:**
    - 구독 기획, 결제, 마케팅, 고객 관리가 분산돼 데이터 기반 전략 수립 어려움.
    - AI 추천, 정기결제, CRM, 캠페인 통합 올인원 솔루션 요구.
- **제안**
  - **자생형·지속가능 구독 인프라 구축:**
    - 소상공인의 매출 안정화와 단골 고객 확보 지원.
    - 소비자의 반복 결제 불편 해소.
    - 지역경제 활성화를 위한 OMO 기반 올인원 플랫폼 제공.
    - 거대 플랫폼 종속성 완화, 독립적 고객 데이터 소유, 구독금융 인프라 도입.

### 2. 아이디어 소개

#### 아이디어 소개 및 구체화(진행) 정도

##### 2.1 서브로컬의 핵심 개념

- **정기구독 기반 매출 안정화**
  - 소상공인은 월간·주간·일간 단위로 자유롭게 구독 플랜을 설계
  - 예: "월 12잔 커피 구독(매주 3잔)", "주 2회 요가 클래스 구독", "월 1회 차량 세차 구독"
  - 구독자는 자동결제와 함께 매장 방문 시 원클릭 주문이 가능하여 재방문 유도 효과를 극대화
- **고객 경험의 개인화·자동화**
  - AI가 과거 이용 패턴·평균 소비량을 분석하여 '최적 구독 플랜'을 추천하고, 사용자가 원할 때마다 구독 횟수·옵션을 실시간 수정할 수 있도록 지원합니다.

- 알림(문자·앱 푸시)을 통해 남은 이용 횟수, 구독 갱신 예정일 등을 안내하여 해지를 최소화합니다.
- **OMO(Online-Merge-Offline) 융합 생태계**
  - 온라인 플랫폼(앱/웹)과 오프라인 매장을 연동하여 실시간 재고·좌석·인력 상황을 반영한 주문 처리
  - 매장 내 QR코드 스캔으로 간편 체크인·체크아웃 기능 제공
  - 지역 커뮤니티 강화
  - 인천대·지역 상인회와 제휴하여 '캠퍼스 한정 프로모션' 운영
  - 이용 후기·별점 시스템을 통해 우수 매장을 발굴·홍보

## 2.2 서브로컬 주요 기능

- **소비자 앱 기능**
  - 구독·주문 관리: 플랜 상세 조회·일시 중단·횟수 추가/양도(향후)
  - 알림 시스템: 남은 이용 횟수, 결제 예정일, 프로모션 알림
  - 원클릭 재주문: 이전 주문 히스토리를 기반으로 빠른 재주문 지원
  - 간편 가입/인증: 학교 이메일 또는 휴대폰 인증
- **매장 대시보드(웹/앱)**
  - 구독 플랜 생성·수정: 가격·횟수·유효기간 설정
  - 실시간 모니터링: 당일 예약·방문 현황, 구독자 수·매출 추이 그래프
  - 알림 연동: 신규 구독·취소·양도 시점 알림 수신
- **관리자/운영자 포털(향후 확장)**
  - AI 추천 엔진: 소비자 행동 분석 기반 플랜·프로모션 제안
  - 구독 양도 마켓: 소비자 간 양도/양수 매칭 시스템
  - 정밀 리포트: 고객 세분화·LTV 예측·재무 보고서 다운로드
  - 크로스 프로모션 관리: 캠페인·쿠폰·이벤트 설정·효과 분석

## 2.3 서브로컬 린캔버스

<b>1.문제 (Problem)</b> 소상공인: 매출 변동성·고정비 부담 소비자: 번거로운 결제·유연성 부족 지역 경제: 상생 모델 부재	<b>4.해결책 (Solution)</b> 구독 상품 설계·자동 결제·실시간 대시보드 제공 원클릭 주문·알림·양도 기능 AI기반 구독 최적화(향후)	<b>3.가치 제안 (Unique Value Proposition)</b> 소상공인에게 예측 가능한 매출 소비자에게 편리하고 유연한 구독 경험 지역 특화 플랫폼	<b>5.경쟁우위 (Unfair Advantage)</b> 구독 양도 기능 종합 핀테크 솔루션 지향 OMO 접근 AI 기반 고도화·신용 보조 지표 제공	<b>2.고객 세그먼트 (Customer Segments)</b> 소상공인 (카페·미용실·요가·세차장 등) 소비자 (20~40대 직장인·학생·단골)
<b>7.비용 구조 (Cost Structure)</b> 개발·운영 인프라 인력(개발·디자인·마케팅·고객지원) 마케팅·PG 수수료·법률·회계		<b>6.수익 흐름 (Revenue Stream)</b> 정기결제 수수료(3~5%) B2B 프리미엄 구독·광고·SDK 라이선스·양도 수수료		
<b>8.주요 지표 (Key Metrics)</b> 소상공인 유치율 가입 전환율, 이탈률 주문 실행률, 점주 만족도 양도 이용률, 매출 증가율		<b>9.채널 (Channels)</b> 모바일 앱·웹·SNS 광고·지역 커뮤니티 상인회 설명회·장업 박람회·매장 QR 홍보		

## 2.4 차별성과 독창성

- 구독 '양도·양수' 마켓플레이스 : 중도 해지 시 소비자 손실 최소화, 플랫폼 내 거래 활성화
  - OMO 융합 UX : 온라인 결제부터 오프라인 실사용까지 끊김 없는 서비스 경험
  - AI 기반 개인화 추천·정밀 분석 : 소비자 맞춤 플랜 제안 → 고객 만족도·구독 유지율 극대화
  - SaaS 모델을 통한 B2B 확장 : 소상공인 대상 대시보드·CRM·신용 보조 지표 제공으로 차별화된 부가 서비스
- 경쟁사 비교

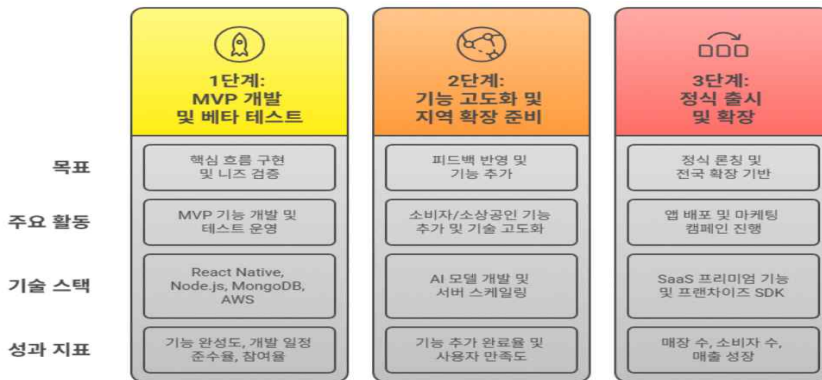
구분	슬기로운 방배동 생활	서브로컬(SubLocal)
운영 방식	주로 지역 내 오프라인 홍보 및 제휴를 통해 고객 유치 (온라인 채널 비중 적음)	<b>OMO(Online-Merge-Offline) 기반의 통합 사용자 경험 제공:</b> 온라인 앱/웹을 통한 원클릭 주문 및 결제, 소상공인 디지털 대시보드를 통한 간편한 구독 관리
소상공인 이점	단순 할인 프로모션 제공. 매출 예측 및 분석 어려움.	<b>매출 안정성 증대 :</b> 정기 구독을 통한 예측 가능한 매출 흐름 확보. <b>비즈니스 분석 및 성장 지원:</b> AI 기반 구독 플랜 추천, SaaS형 구독 데이터 분석 (유지율, 이탈률 등) 및 신용 보조 지표 제공

소비자 이점	단순 할인 혜택. 구독 취소 시 환불 어려움.	구독 유연성 극대화: 구독 상품 양도 기능으로 미사용 혜택 손실 방지. 편리한 이용: 원클릭 주문 및 자동 결제 시스템으로 간편한 이용 경험 제공
--------	---------------------------	--

### 3. 구체화 방안

#### 향후 아이디어 구체화 방안

##### 3.1 개발 및 테스트 로드맵



##### 3.2 고객 인터뷰 계획 (MVP 베타 테스트)

- **목표** : 사용자 니즈·페인포인트 심층 파악 → 기능 개선
- **대상** :
  - 소상공인: 인천대 상권 내 카페, 식당, 서점, 미용실 운영자 10~15명
  - 소비자: 인천대 재학생 및 교직원 30~40명
- **방법론** :
  - 사전 설문: 이용 경험·기대 기능·불편사항 등 10문항
  - 심층 인터뷰(30~45분):
    - 1) 구독 상품 기획 시 가장 고려하는 요소는?
    - 2) 자동결제·알림 시스템에 대한 신뢰도 평가
    - 3) 양도 기능 이용 의향 및 우려 사항
    - 4) AI 추천 결과 신뢰도 및 활용 방안
  - 사후 설문: 만족도·재이용 의사·추천 의향(5점 척도)
- **성과 분석** :
  - 정량: 설문 평균 점수, 전환율 변화
  - 정성: 인터뷰 주요 테마 코딩 → 개선 로드맵 반영

##### 3.3 베타 테스트 주요 지표

지표	목표치	측정주기
가입 전환율	20%이상	주간
구독 유지율(30일 기준)	65%이상	월간
재구매율	60%이상	분기별
평균 주문 실행율	75%이상	주간
점주 만족도	4.2/5.0 이상	베타 종료 시
소비자 순추천지수(NPS)	+30이상	베타 종료 시

구독 양도 성공률	70% 이상	분기별
고객 지원 응답시간(평균)	4시간 이내	실시간 로그
매출 증대율(테스트 매장)	10~15%	분기별

### 3.4 자금 및 자원 배분

- 예산 총액 : 000만 원 (시드 단계)
- 비용 항목별 배분
  - 개발·인프라(노코드 툴 구독·클라우드, 서버): 35%
  - 인건비(데이터 분석·기획·운영): 25%
  - 개발 비용: 25%
  - 마케팅·프로모션(배너, 교내 이벤트): 10%
  - PG·결제 수수료 및 운영비: 3%
  - 법률·회계·기타 예비비: 2%
- 조달 방안
  - 대학 창업 지원금·정부 R&D 과제
  - 클라우드펀딩(캠퍼스 타겟)

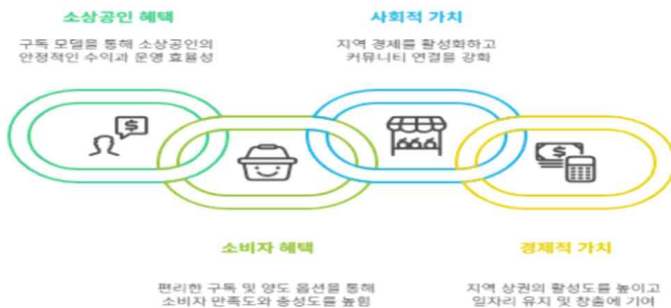
## 4. 기대효과

### 아이디어 구체화를 통해 기대할 수 있는 효과

#### 4.1 비즈니스 및 소비자 혜택

- 소상공인 혜택:
  - 매월 정기 구독 매출로 매출 변동성 감소 및 안정적 현금 흐름 확보
  - 자동 결제·정산 시스템 도입으로 운영 부담 완화 및 효율성 향상
  - 수익 분석 기능을 통한 매출 데이터 시각화 및 비즈니스 인사이트 제공
  - CRM 대시보드로 고객 유지율·재방문율 등 핵심 지표 실시간 관리
  - AI 기반 구독 플랜 추천 기능으로 최적화된 상품 구성 지원
  - 소상공인의 지속 가능한 성장 및 장기 안정성 강화
- 소비자 혜택:
  - 원클릭 구독·주문 시스템으로 간편한 지역 매장 이용
  - 매월 자동 결제로 번거로움 없이 구독자 전용 할인 및 혜택 제공
  - 특정 구독 상품으로 매월 일정 금액 이상 구매 시 추가 할인
  - 구독 양도 기능으로 중도 해지 시 잔여 구독권을 타인에게 이전 가능
  - 유연한 이용 경험을 통해 소비자 신뢰 제고 및 지역 매장과 지속적 관계 형성

#### 4.2 서브로컬의 가치 창출



#### 4.3 정량적 효과

SubLocal은 인천대학교 주변 상권을 시작으로 구체적인 성과를 목표. 이러한 목표는 시장 조사 및 유사 플랫폼 벤치마킹을 통해 수립.

- 비즈니스 지표:
  - 참여 소상공인의 월 매출 안정성을 6개월 내 20% 향상 (예: 월별 매출액 편차 감소)

- 분석 기반 고객 관리를 통해 고객 유지율을 15% 개선
- 소비자 지표:
  - MVP(최소 기능 제품) 단계에서 앱 설치 대비 30%의 구독 전환율 달성
  - 구독자 70%의 2개월차 구독 유지율 달성
  - 구독자의 10%가 양도 기능을 활용하여 만족도 및 플랫폼 충성도 증대
- 경제적 효과:
  - 파일럿 지역 내 거래량 기준으로 12개월 내 지역 상권 활성도를 5% 증가
  - 초기 50개 소상공인 참여를 시작으로 2년 내 200개로 확장, 지역 일자리 유지 및 창출에 기여

## 5. 팀 구성

### 팀 보유 역량 및 참여 동기

구분	직위	담당 업무	보유역량 (경력 및 학력 등)	구성상태
이현서	CEO	최고경영자	무역학, 컴퓨터 공학	완료
이준형	CDO	최고데이터책임자	산업경영공학, 데이터분석	완료
원종현	CTO	최고기술책임자	무역학	완료
주영광	CFO	최고재무책임자	무역학	완료
서은결	CCO	최고상업책임자	동북아국제통상학	완료
경력 및 주요 활동				
CEO	CDO	CTO	CFO	CCO
- 인천대학교 BASALab(데이터분석) 학부연구생  - 교내 아이디어톤 최우수상  - 코딩 교육 플랫폼(CODA) 창업 기획 및 UI/UX 디자인 참여	- Adsp, SQLD 자격증 취득  - 2024 임업통계 스마트 활용 경진대회 공모전 1위  - 인천대학교 BASALab(데이터분석) 학부연구생	- 소상공인 상생 캡스톤 디자인 대회(장려상 수상)  - 산업통상자원부 GTEP 19기 단장  - '조사방법론' 핀테크(Toss) 서비스 분석 프로젝트	- 자산관리시(FP), 투자자산운용사, ADsP  - UIC전국대학생투자 동아리연합회 마케팅서포터즈  - 인천일보 산업증권면 기사 기고 3회	- NH농협은행 대학생 서포터즈 (경북팀 대표)  - '동북아시아통합' Northeast Asia's Digital Economic Integration - focused on E-commerce and Digital Currency Cooperation 자료 분석 및 전력 제안 도출 프로젝트

### - FIN:NECT 챌린지 참여 동기 및 포부

서브로컬은 지역 소상공인의 불안정한 매출과 소비자의 불편한 단골 매장 이용 경험이라는 두 가지 핵심 문제를 해결하고자 합니다. 우리는 이러한 문제들이 궁극적으로 지역 경제 활성화를 저해한다고 보고, 이를 해결하기 위한 소상공인 전용 구독형 정기결제/정산 플랫폼인 '서브로컬'을 개발하고 있습니다.

FIN:NECT 챌린지는 '일상 속 금융 불편함 해소 및 혁신적인 금융 환경 조성'이라는 대명제를 제시하며, 이는 서브로컬이 추구하는 가치와 정확히 일치합니다. 이번 챌린지를 통해 서브로컬의 초기 MVP 모델인 "구독 → 결제 → 주문"의 핵심 흐름을 검증하고, 나아가 핀테크 전문가들의 깊이 있는 멘토링과 지원을 받아 소상공인의 '프라임 시대'를 열어갈 고도화된 핀테크 솔루션으로 발전시키고자 합니다. 지역 기반의 밀착형 금융 혁신을 통해 실질적인 사회적, 경제적 가치를 창출하겠다는 강한 의지로 FIN:NECT 챌린지에 적극 참여하게 되었습니다.



## 개인정보 제공 · 이용 동의서(필수)

「FIN:NECT 챌린지」 프로그램 운영을 위해 수집된 개인정보는 정보 주체의 동의를 얻어 다음의 목적을 위해 이용됩니다.

### 1. 개인정보 수집 및 이용에 관한 사항

#### 가. 개인정보 수집 목적 및 이용 항목

- ① 한국핀테크지원센터는 핀테크 챌린지 사업에 필요한 최소한의 정보를 아래와 같이 수집합니다.
- ② 신청자의 개인식별정보(성명, 생년월일, 소속, 이메일, 휴대폰 번호 등), 선택적정보(학력, 경력, 자격 등)를 확인하여 사업 담당자와의 연락, 사업의 안내 및 진행 등의 업무처리 시 사용

나. 개인정보의 보유 및 이용 기간 : 신청서에 기입된 정보는 사업 수행에 필요한 정보 입수와 확인에 사용되며 동 사업 종료 후 5년간 보관됨

다. 동의하지 않을 경우의 처리 : 해당 신청에 관련한 안내와 업무처리 불가

### 2. 개인정보의 제공에 관한 사항

가. 제공받는 자 : 한국핀테크지원센터, 카카오뱅크, (주)멧쟁이사자처럼, (주)샤이닝라이언 등

나. 제공받는 자의 이용목적 : 한국핀테크지원센터 사업신청, 관련 지원사업 및 정책자료 등으로 활용

다. 제공할 개인(신용)정보의 항목: 개인식별정보, 선택적 정보 등

라. 동의하지 않을 경우의 처리 : 사업 신청 시 평가, 심의 등의 업무처리 불가능

※ 사업 신청에 필요한 개인 정보는 업무 이외의 다른 목적으로 사용하지 않습니다.

2025년 06 월 18 일

팀명	성명	직위	동의여부	서명
서브로컬	이현서	CEO	■ 동의 / □ 거부	이현서
서브로컬	이준형	CDO	■ 동의 / □ 거부	이준형
서브로컬	원종현	CTO	■ 동의 / □ 거부	원종현
서브로컬	서은결	CCO	■ 동의 / □ 거부	서은결
서브로컬	주영광	CFO	■ 동의 / □ 거부	주영광

한국핀테크지원센터장 귀하