

# 사업계획서

대표자명

고우준

접수번호

00

## I. 아이디어, 마케팅 및 시장분석

### 1. 제품-서비스(아이디어) 개념의 명확성

#### [사업 아이템 개요]

각종 자격증 및 자격증 관련 학원 정보를 제공받고 개인 자격증 인증, 공유하는 모바일 자격증 서비스 플랫폼으로 모바일 어플리케이션으로 작동합니다.

#### [문제 및 각 기능]

첫 번째, 자격증 관련 강의와 학원은 늘어나고 있지만 제대로 된 홈페이지를 찾기 힘들며 특정 프랜차이즈 학원 광고 및 홍보만 넘쳐납니다. 이런 문제를 해결하기 위해 우선, 한국산업입력공단, 한국상공회의소 등 정부에서 제공하는 자격증 정보를 공공 데이터 포털에 존재하는 공공데이터의 json화 파싱, 분류 기술을 통해 각종 자격증 정보를 제공하고 관련 학원 정보를 제공합니다. 학원 정보 또한 교육청 제공 공공 데이터를 우선적으로 제공하고 관련 학원들의 제휴를 통해 제휴 학원에 대한 학원 홍보 게시판을 만들고 미흡한 학원 홈페이지를 본 서비스를 통해 제공하고자 합니다.

또한, 본 서비스를 통해 학원에 등록한 이용자는 학원에 대한 간단한 리뷰를 남길 수 있도록 하여 특정 대형 프랜차이즈 학원들의 홍보, 광고가 넘치는 정보가 아닌 실질적 정보를 제공합니다. 또한, 언택트 시대에 맞게 제휴한 학원에 대해서는 인터넷 강의를 제공할 수 있는 플랫폼도 함께 제공합니다.

두 번째, 많이 발생하고 있는 자격증 위조 및 사기 문제 해결과 언택트 시대에 맞게 간단한 자격증 보유 인증을 위해 자격증 검증 및 모바일화 기능을 제공합니다. 본인이 소지한 자격증 사진(위조 자격증 대비를 위해 본인 얼굴과 자격증이 함께 나온 사진), 자격증명, 자격증번호, 생년월일, 발급날짜, 발급기관 등을 입력받아 인증하고 인증 과정을 통과하면 본 서비스의 마이페이지에 등록되어 자격증 모바일화를 진행합니다. 서버에 자격증이 등록되면 2~3일 정도의 시간 소요 후 검증을 거쳐 이루어지도록 합니다. 이런 검증 및 등록 과정을 통해 자격증 모바일화를 선두하고 간단한 인증이 이루어질 수 있도록 합니다.

세 번째, 큐넷의 자료에 따르면 2019년 자격증 필기시험 합격률은 약 45.2%입니다. 이를 본 서비스에서는 '챌린지' 기능과 '자격증 SNS' 기능을 제공하여 합격률을 높이고 이용자들의 공부 욕구를 높이고자 합니다. 본 서비스에서는 여러 도전 과제를 제공하여 소량의 도전 금액을 지불하고 성공 여부에 따른 보상 기능을 제공합니다. 또한, 공부하고 하는 자격증, 도전 과제, 취득한 자격증을 인증하는 사진을 올려 공유하는 자격증용 SNS를 만듭니다. 즉, '다른 사람으로부터 부러움을 받고자 하는 심리, 자랑, 과시욕'을 이용하여 다른 사람과의 경쟁심을 이용해 공부 욕구를 높이고자 합니다.

## 2. 현재 가진 아이디어의 경쟁력은? (경쟁사 대비 차별화)

서비스명	큐넷	학원의신	스터디웨이	너의자격
서비스 설명	정부에서 제공하는 각종 자격증 정보 제공 및 접수, 발급 가능 사이트	다양한 분야의 학원 정보 제공 및 학원 등록 가능 모바일 앱	300여개의 자격증 관련 강의, 문제 제공 서비스	각종 자격증 정보 및 관련 학원 정보 제공, 자격증 SNS 기능 제공 서비스
자격증 정보	방대함	없음	특정 자격증 존재	방대함
자격증 종류	많음	적음	보통	많음
자격증 인증	시스템 존재	없음	없음	시스템 존재
시험 접수	가능	불가능	가능	불가능
주요 기능	1.자격증 정보제공 2.자격증 접수 3.자격증 인증 4.자격증 발급	1.각종 학원 정보 2.학원 결제 3.학원 리뷰	1.자격증 기출문제 2.자격증 강의 3.온라인 강의 플랫폼 제공	1.자격증 정보제공 2.자격증 인증 3.자격증 관련 학원 정보 4.자격증 SNS 5.온라인 강의 플랫폼 제공
기출문제 여부	없음	없음	존재	없음 (학원 제휴 후 업데이트 예정)
엔터테인먼트 요소	없음	없음	없음	1. 챌린지 기능 2. 자격증 SNS
학원 여부	없음	많지만 자격증 관련 학원은 적음	인터넷 강의 존재	적음 (학원 데이터 수집 예정)
사업적 요소	없음	1.학원과의 제휴 2.학원등록가능 3.학원관련 이벤트	1.자체 강사 보유 2.인터넷강의 제공 3.문제 제공	1.학원과의 제휴 2.챌린지 기능

위와 같은 비교를 보면 비슷한 경쟁사에 비해 엔터테인먼트 요소가 존재하여 단순 정보 제공용 서비스가 아닌 이용자들의 직접적 참여를 이끌고 서로 소통할 수 있도록 합니다. 또한, 업데이트하고 개발된 기술로써 자격증 모바일화를 통해 조금 더 편리하게 본인의 자격증을 관리할 수 있도록 하는 차별성을 갖췄습니다. 즉, 다른 기존 서비스와 비교했을 때, 정보 제공, 언택트 시대에 맞는 관련 학원 온라인 강의 플랫폼 제공, 사업성, 엔터테인먼트, 모바일화 시대와 에 맞는 자격증 디지털화 등의 차별성과 독창성을 지녔다고 판단됩니다.

### 3. 목표 고객/시장 분석 현황 및 (진입)시장의 성장 잠재력

[TAM-SAM-SOM을 통한 시장 규모 추정 및 SWOT 분석]

[TAM]

우선 가장 기본적인 큰 시장은 모바일 어플리케이션 시장입니다. 스마트폰 사용자는 전 연령대 90% 이상을 차지하며 이 시장은 너무 크기에 한국표준산업분류에 의해 [응용 소프트웨어 개발 및 공급업]의 [지식정보산업(대분류)-포털 및 기타 인터넷 정보 매개서비스업(중,소분류)]에 속합니다. 이는 2018년 매출액 8.58조원 가량, 연평균 14.7%의 성장률을 보이고 2025년 약 19조원 규모의 시장으로 성장할 것으로 예측되며 언택트 트렌드에 힘입어 더욱 성장할 시장입니다.

[SAM]

본 아이템은 모바일 시장의 아이템이기에 그 특성상 새롭고 창조적인 시장 도출이 필요하기에 복합적인 시장 분석을 요했습니다.

첫째, 가장 근본적인 시장 '자격증 시장'입니다. 취업난과 구직난이 겹치며 공무원 및 자격증 시장이 성인 교육의 트렌드를 이끌 것이며 2019년 교육업계 발표에 따르면 이런 성인 교육 시장 규모가 2조~5조원을 넘어가며 그 중 자격증 취득 관련 시장은 1~2조원이라고 밝혔습니다.

둘째, '모바일 전자증명 시장'입니다. 현재, 블록체인의 발전과 언택트 시대에 힘입어 카드, 주민등록증, 학력 증명서 등 모바일 전자증명 서비스가 활성화되고 있으며 지온마켓리서치 자료 총합을 보면 모바일 전자증명 시장은 2021년 101억달러, 2023년 118억달러로 예측하며 그 규모가 점점 커지고 있습니다. 모바일 명함 앱 '리멤버'의 경우, 2019년 기준 매출액 3억 4332만원(출처 사람인), 매출액 성장률 150%, 180만 회원 보유하며 모바일 카드 시장 네이버페이, 카카오페이 또한 2020년 1분기 기준 전년동기 46%, 39% 성장했습니다. 또한 모바일 운전면허증 앱 PASS 또한 추진중으로 성장세로 볼 때, '모바일 전자증명 시장'은 충분한 사업성이 있는 시장입니다.

셋째, 본 서비스가 직접적으로 겨냥할 시장은 아니지만 '자격증 SNS'의 유효성을 판단하기 위해 SNS 시장도 분석했습니다. 사진으로 게시하는 '인스타그램'의 경우 2018년 10.8%에서 19.3%로 이용자 분포가 꾸준히 상승하고 있으며 SNS 사용자 중 46.2%가 취미/관심사/사진 공유로 통계됩니다(오픈서베이의 소셜미디어와 검색포털에 관한 리포트 2020 출처) 따라서, 자격증 SNS도 충분히 가능성 있다고 판단됩니다. 이와 같은 시장의 성장세는 본 서비스의 엄청난 강점이 됩니다. 또한, 언택트 시대와 모바일화의 성장에 힘입어 자격증 디지털화도 충분한 경쟁력이 있다고 판단합니다.

[SOM]

큐넷 제공 2019년 자격증 시험자는 총 769424명이며 그 중 542229명, 약 75%가 20~40대입니다. 또한, 20~40대가 SNS 주 이용자이며 성인 교육 시장의 주 대상이기에 본 서비스의 주 타겟 고객층으로 판단합니다. 이것으로 잠재 사용 고객은 약 50만명으로 유추합니다.

또한 위의 정보 기준으로 자격증 교육 시장을 약 1조원의 시장을 겨냥할 때, 0.05% 점유율을 확보한다면 약 5억원이라고 할 수 있습니다. 하지만 위에서 언급한 모바일 명함 앱의 매출액 3억 5천만과 비교할 때 아직 업데이트 사항이 많은 신생 스타트업이기 때문에 약 2억원 이상의 매출액을 초기 목표액으로 잡습니다. 이는 콘텐츠산업 통계 조사 보고서에 따르면 포털 및 기타 인터넷 정보 매개 서비스업의 1인당 평균 매출액 4억 8천만원 가량과 비교할 때 시장의 성장세, 잠재 고객 수 등을 고려할 때, 목표치로 잡기에 큰 무리가 없다고 판단합니다.

## 4. 비즈니스 모델

<b>&lt;핵심파트너&gt;</b> -파이어베이스 -AWS(서버) -자격증관련학원	<b>&lt;핵심활동&gt;</b> -자격증 정보 제공 -학원 정보제공 -모바일 자격증 -자격증 SNS	<b>&lt;가치 제안&gt;</b> -모바일 자격증 -유효 정보 -자격증 취득 통한 보람 -자격증 SNS 통한 공유	<b>&lt;고객 관계&gt;</b> 모바일 앱(마켓)  -고객과의 소통 채널 유지 -SNS운영/마케팅	<b>&lt;고객세그먼트&gt;</b> -각종 자격증 정보 얻고자 하는 사람 -자격증 관련 공부하는 사람 -자격증 관련 학원정보 얻고자 하는 사람 -자격증 학원 -자격증 인증원하는 사람
	<b>&lt;핵심자원&gt;</b> -자격증 정보 -학원 정보		<b>&lt;채널&gt;</b> 모바일 앱(마켓)	
<b>&lt;비용구조&gt;</b> -어플리케이션 서버유지비 -광고비		<b>&lt;수익원&gt;</b> -학원 중개 수수료 -챌린지 기능		

## [학원 중개 수수료]

우선, 학원 역시 돈을 벌기 위한 기업이기에 수강생 유치가 중요하고 따라서 마케팅, 홍보가 중요합니다. 하지만 그에 따라 홈페이지를 운영하고 홍보하는 것은 학원 입장에서 또다른 인건비와 홍보비가 요구됩니다. 본 서비스를 이런 점을 내세워 학원과의 제휴를 이루어가 학원 홍보, 홈페이지 운영을 함으로써 학원 측에 추가적인 인건비, 홈페이지 유지 보수비가 들지 않는다는 점, 수강생이 유입되지 않는다면 추가적인 홍보비를 받지 않는다는 점을 내세워 제휴를 이뤄갈 겁니다. 또한, 제휴한 학원에 한해서는 메인 홈페이지에 학원 광고를 띄우게 됩니다.






또한, 학원 제휴 시 학원 홍보비는 학원으로부터 받지 않으며 본 앱을 통해 알게 된 학원을 등록하게 되면 10%의 수수료를 학원으로부터 받게 됩니다. 이는 보통 온라인 중개 수수료가 평균 10~20%라는 점과 신생 서비스라는 점을 감안해 책정되었습니다. 만약, 자격증 학원비가 월 30~50만원이라면 한번의 학원 수강으로 3~5만원의 중개 수수료를 가져가게 됩니다. 또한, 온라인 강의 플랫폼을 제공하여 이를 통해 수강생이 들어오게 되면 이는 본 서비스의 플랫폼을 이용해 이루어지기에 또한, 15%의 수수료를 받게 됩니다.

## [챌린지 기능]

도전할 일수, 출석률, 도전 요금(2500, 5000, 7500원)을 정하고 출석은 사진 인증을 통해 이루어집니다. 사진 인증이 완료되면 그 날 공부 출석이 완료되었다고 나타나게 되며 이런 사진은 보인만 볼 수도 있고 자격증 SNS에 공유할 수도 있습니다. 이 기능은 다음과 같이 요금이 책정됩니다.

- 1)만약 챌린지에 성공했을 시 도전 요금 전액+도전 요금의 1% 상금 지급
- 2)만약 챌린지에 실패했을시
  - 2-1) 목표의 90% 이상을 달성했을 시 도전 요금 전액 환급
  - 2-2) 목표의 90% 미만이라면 인증하지 못한 날에 한해 차감된 채 환급

## 5. 아이디어 및 시제품의 완성도

				
앱 로딩 화면	[홈] 화면	로그인 화면	[마이페이지]- [달력] 화면	[마이페이지]- [내일정] 화면

				
[마이페이지]- [챌린지] 화면	[마이페이지]- [인증] 화면	[내자격증] 화면	[게시판] 화면	[Q&A] 화면

추진 내용	추진 기간	세부 내용
아이디어 구상	2020.04.20.~2020.06.05	'자격증' 소재 시장성 확인 기존 서비스 조사 아이디어 구체화
prototype 개발	2020.05.24.~2020.07.25	Android studio를 통한 기본적인 구조 개발 파이어베이스 서버와 연동
디자인 수정	2020.07.25.~2020.07.30	Layout Design 수정
prototype 오류 수정	2020.08.03.~2020.08.13	기본적인 오류 수정

이와 같이 현재 파이어베이스 서버 연동, 대부분의 prototype 개발이 진행된 상태입니다.

## II. 팀 빌딩

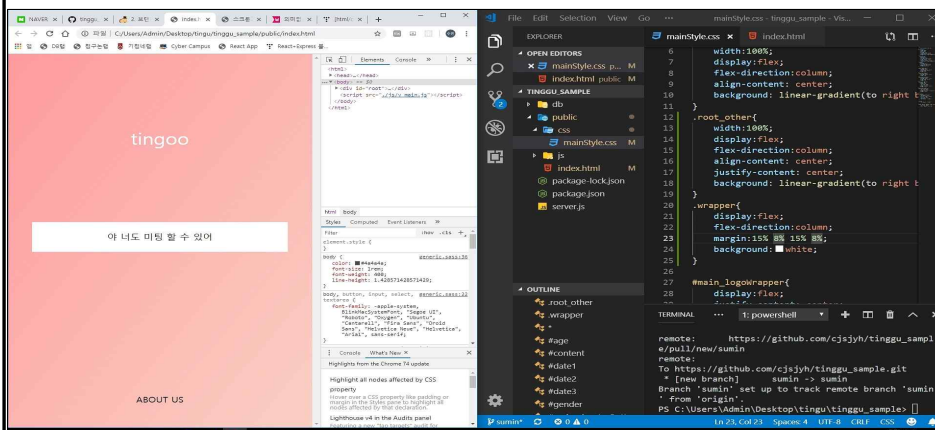
### 1. 팀장과 팀원의 역량 및 경험

서강대학교 컴퓨터공학과 재학

포지션: 개인으로써 개발/아이디어 제안 등 전부 담당

웹 서비스 동아리 '멋쟁이 사자처럼' 7기

미팅앱 베타 서비스 진행(HTML/CSS, JavaScript, Node.js 기반 앱)



#### 당시 개발 현황

5월 24일	5월 25일	5월 26일	5월 27일	5월 28일	5월 29일	5월 30일	5월 31일	6월 01일	6월 02일	총합
11	9	25	3	54	5	126	113	75	32	453

이용자수(5/24~6/2)

감정 공유 플랫폼 개발(Django, Python 기반)

2019 2학기 서강대학교 축제 사이트 개발 및 실제 학생들 사용(Django, Python 기반)

학교 프로젝트 Pintos(가상 운영체제) 진행 및 완료(C)

경험 공유 플랫폼 개발(Android Studio/JAVA 기반) 및 창업 경진 대회 참여

일기장 앱 '나의날씨' 개발 및 2020.08.03. 마켓 출시 (Android Studio/JAVA 기반)

## Ⅲ. 중복지원 검토 확인 요청서(\*해당자만 제출)

수혜자 성명	사업명 (대회명)	아이템명	지원기관 (주관기관)	수혜(지원)기간 (수상내역)	지원금액(천원) (수상금액(천원))
고우준	2020부산광역시 공공. 데이터 활용 창업경진 대회	너의자격(자격증 및 학원 정보 제공 플랫폼)	부산광역시/ 부산대학교 (기술창업대 학원)	20.05.01 ~ 20.08.13 (수상하지 못함)	최우수 4000 우수 2000 장려 1000 (지원, 수상하지 못함)
				00.00.00 ~ 00.00.00	
				00.00.00 ~ 00.00.00	
				00.00.00 ~ 00.00.00	
				00.00.00 ~ 00.00.00	

- \* 본 창업경진대회 신청자 중 사업공고일 기준 6개월 이내(2020.01.01. 이후) 창업경진대회(정부/지자체, 공공기관, 민간)에 참여 및 수상한 경력(팀장, 팀원 및 개인 참여)을 모두 기재하여주시기 바랍니다.
- \* 중복지원 검토 확인 요청서 상에 기재하지 않는 등의 허위사실이 발견되는 경우 참가 제외 및 입상 취소될 수 있습니다.