



Contact.

Kim miri Manager

Mail.

miri@mirigroup.com

Brand Name IR Deck

한 눈에 보는 비즈니스 핵심

Table of Contents

01. 미션/비전

07. 경쟁사

02. 연혁/성과

08. 차별성/경쟁력

03. 시장상황

09. 시장 진입(확장) 전략

04. 문제

10. 마일스톤

05. 솔루션

11. 팀 소개

06. 서비스(제품)소개



“

회사가 꿈꾸는 궁극적인 미래상을 한 문장으로 제시하세요

회사의 미션과 장기적인 비전을 이 슬라이드에 담으세요. 왜 이 사업을 시작했는지, 이 문제가 해결되면 세상이 어떻게 긍정적으로 변할 것인지에 대한 큰 그림을 보여 주며 투자자의 공감을 이끌어내는 페이지입니다.

Vision

"우리는 [어떤 문제]를 해결하여
[누가] [어떤 가치]를 누리는 세상을 만든다"
와 같은 구조로 비전을 명확하게
표현해 보세요.

Mission

"우리는 [어떤 문제]를 해결하여
[누가] [어떤 가치]를 누리는 세상을 만든다"
와 같은 구조로 미션을 명확하게
표현해 보세요.

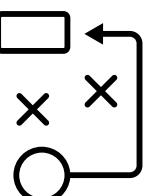
해결하려는 문제의 핵심을 간결하게 정의하세요.

고객이 현재 겪고 있는 가장 크고 명확한 문제를 구체적인 상황과 함께 제시하세요.
이 문제가 얼마나 심각하고 시급한지를 투자자가 깊이 공감하도록 만드는 것이 목표입니다.

Problem 01

비효율성

고객이 어떤 불편함을 느끼고 시간/비용적으로 얼마나 손해를 보고 있는지 구체적인 수치로 설명하세요.



Problem 02

높은 비용

기존의 방식이나 해결책이 왜 비싸고 접근하기 어려운지, 그로 인해 어떤 기회비용이 발생하는지 설명하세요.



Problem 03

정보 부족

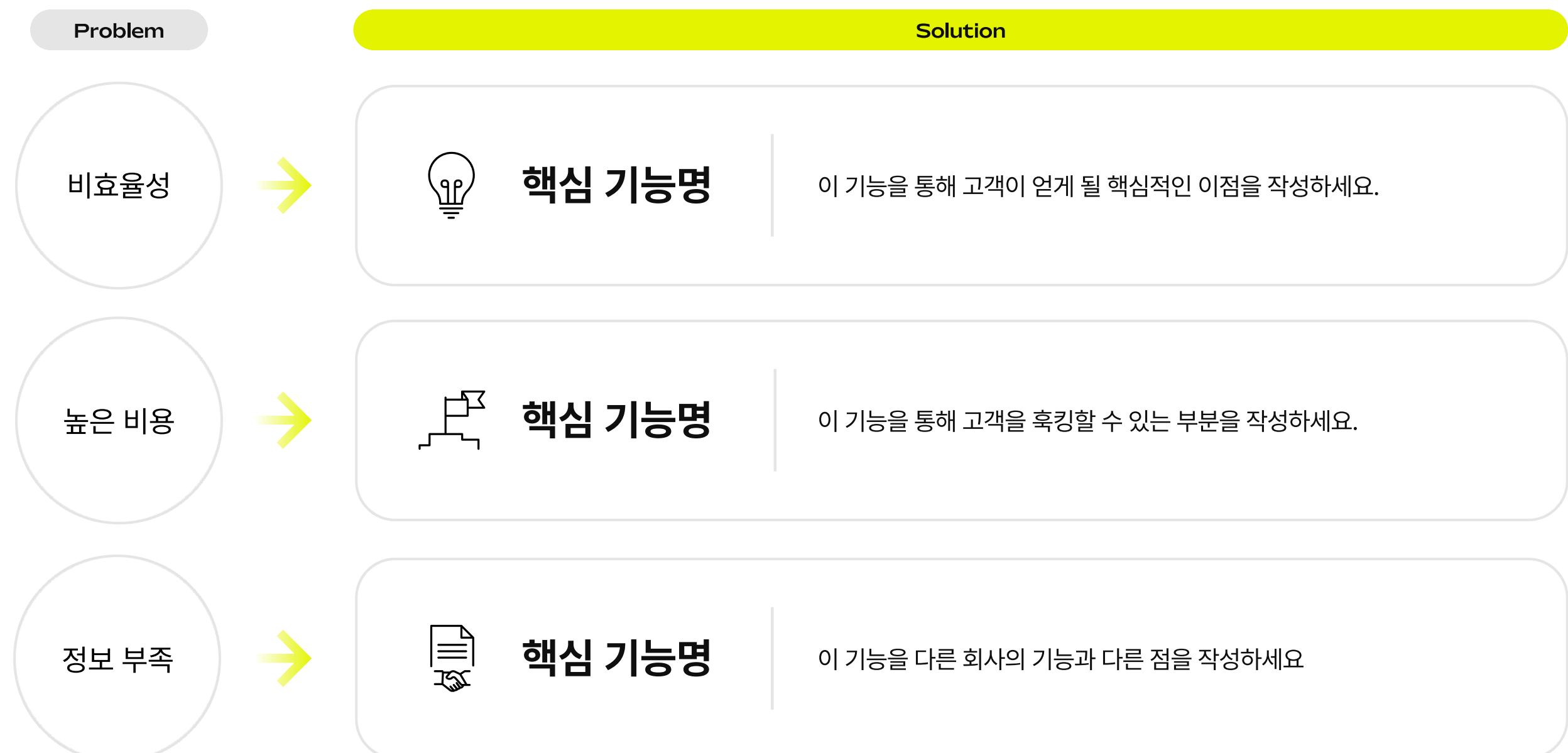
고객이 올바른 결정을 내리는 데 필요한 정보가 왜 부족하거나 비대칭적인지, 이것이 어떤 부정적 결과를 낳는지 보여주세요.



문제에 대한 명쾌한 해결책을 제시하세요.

앞서 제시한 문제점을 회사의 제품/서비스가 어떻게 명쾌하게 해결하는지 직관적으로 설명하세요.

'우리는 [핵심 기술/방식]을 통해 [고객]의 [문제]를 해결합니다' 형식으로 간결하게 표현하는 것이 좋습니다.



공략할 시장의 크기와 성장 가능성을 숫자로 보여주세요.

전체 시장(TAM), 유효 시장(SAM), 그리고 초기 목표 시장(SOM)을 신뢰할 수 있는 데이터와 함께 제시하여 시장의 매력도를 증명하세요. (자료 출처 명시는 필수입니다.)

● **TAM** 전체시장

회사가 속한 가장 큰 시장의 규모를 제시하세요.
(예: 글로벌 인테리어 시장)

TAM
전체 시장

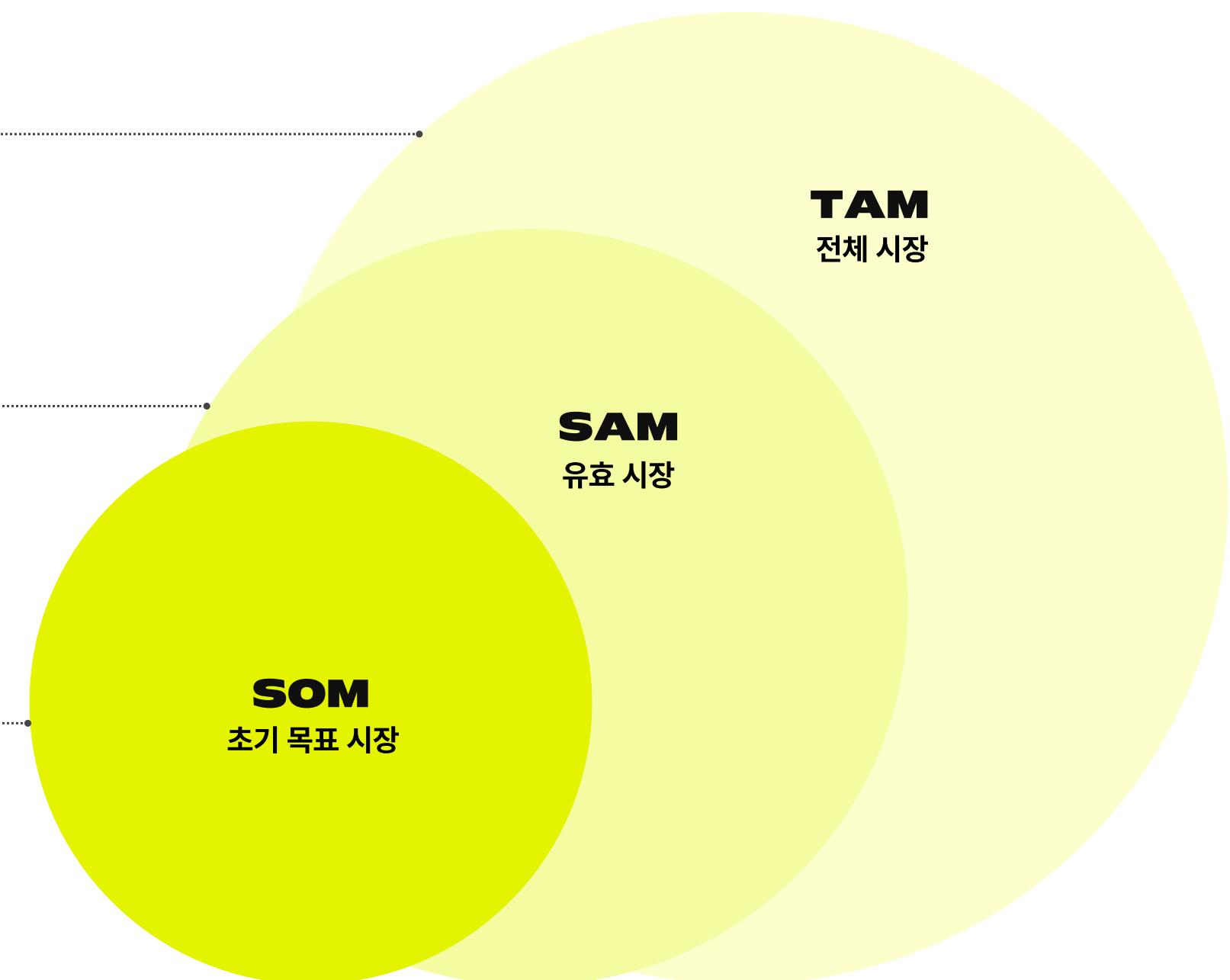
● **SAM** 유효 시장

그중 회사의 제품/서비스가 공략 가능한 시장의 규모를 보여주세요.
(예: 국내 온라인 인테리어 플랫폼 시장)

SAM
유효 시장

● **SOM** 초기 목표 시장

향후 1~3년 내에 현실적으로 점유할 수 있는 시장의 규모를 정의하세요.
(예: 수도권 아파트 전문 디자인 서비스 시장)

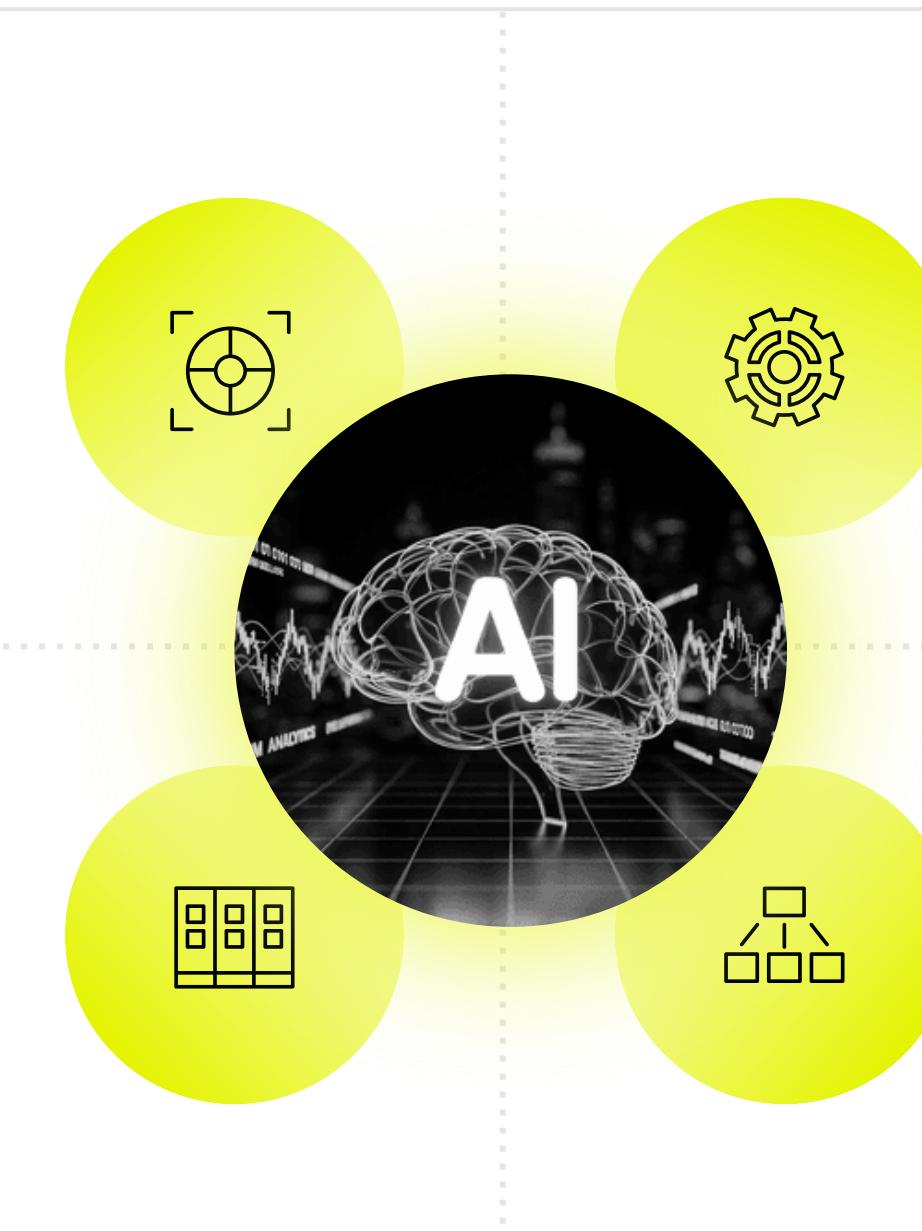


경쟁사가 따라올 수 없는 우리 기술의 핵심

회사의 솔루션이 어떤 기술적 기반 위에 만들어졌는지,
그리고 이것이 왜 경쟁사 대비 우월한지 설명하는 공간입니다.

핵심 기술 아키텍처

제품의 기술 구조를 다이어그램으로
시각화하여 데이터 흐름, 핵심 엔진,
서비스 모듈 등을 보여주세요. 기술에 대한
깊은 이해도를 어필할 수 있습니다.



데이터 확보 능력

독점적으로 확보한 데이터가 있다면
그 양과 질에 대해 설명하고,
이것이 왜 강력한 경쟁력인지 설명하세요.

독자 개발 AI 엔진

이 기술이 타사 대비 어떤 우월한
점(정확도, 속도 등)이 있는지
수치로 보여주세요.

향후 개발 로드맵

제품의 기술 구조를 다이어그램으로 시각
화하여 데이터 흐름, 핵심 엔진, 서비스 모
듈 등을 보여주세요. 기술에 대한 깊은 이
해도를 어필할 수 있습니다.

회사는 어떻게 수익을 창출하는가?

회사의 핵심 수익 모델(예: 구독, 수수료, 광고)을 명확히 설명하세요.

투자자가 회사가 어떻게 돈을 버는지 쉽고 명확하게 이해할 수 있도록 가격 정책 표 등을 활용하는 것이 좋습니다.

구독료(SaaS)

어떤 고객이 어떤 가치에 대해
월/연 단위로 비용을 지불하는지
설명합니다.

중개 수수료

플랫폼 내에서 발생하는 거래의
어떤 부분에서 몇 %의 수수료를
받는지 설명합니다.

리포트 건당/ API 호출당 과금

광고, 데이터 판매, 부가 서비스 등
추가적인 수익원이 있다면 기재합니다.

- **Basic:** 월 10만 원
- **Pro:** 월 50만 원

거래액의 5~10%

리포트 건당/
API 호출당 과금

우리는 경쟁사와 어떻게 다른가?

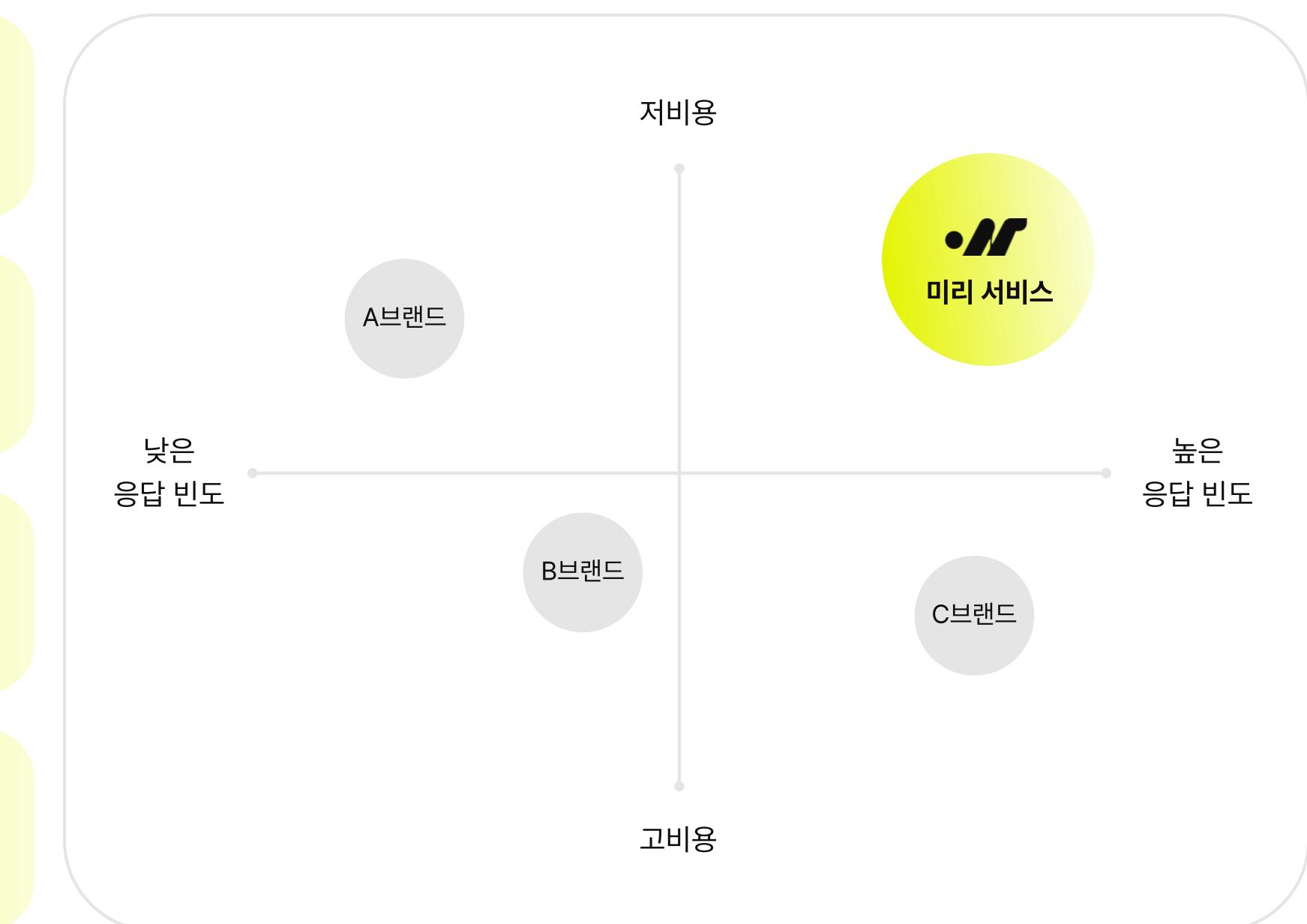
시장의 주요 경쟁사들을 분석하고, 그들과 비교하여 회사가 가진 독보적인 경쟁 우위(Unfair Advantage)를 명확히 보여주어야 합니다.

✓ 타사 응답 서비스 대비
저렴한 비용과 높은 응답 빈도

✓ 이곳에 경쟁사가 따라하기
어려운 요소를 적어주세요.

✓ 팀의 독특한 경험이나
전문성을 적어주세요.

✓ 우리만의 독점적인 기술이나
특허 등을 적어주세요.



어떻게 시장을 공략하고 성장할 것인가?

초기 시장 진입부터 장기적인 성장까지, 구체적이고 현실적인 실행 계획을 단계별로 제시하여 투자자에게 회사의 미래에 대한 확신을 심어주세요.

- 목표** : 이 단계의 구체적인 목표를 작성하세요. (예: 핵심 고객 1,000명 확보, PMF 검증)

전략 : 목표 달성을 위한 구체적인 액션 플랜을 제시하세요. (예: 특정 커뮤니티 타겟 마케팅, 파일럿 프로젝트 진행 등)

Phase 1.

초기 시장 진입 및 검증
(~1년)



- 목표** : 이 단계의 구체적인 목표를 작성하세요. (예: 국내 시장 점유율 1위 달성)

전략 : 목표 달성을 위한 구체적인 액션 플랜을 제시하세요. (예: 고객 확보 채널 다각화, B2B 영업팀 구축 등)

Phase 2.

본격적인 성장 및 확장
(~3년)



- 목표** : 이 단계의 구체적인 목표를 작성하세요. (예: 아시아 시장 진출)

전략 : 목표 달성을 위한 구체적인 액션 플랜을 제시하세요. (예: 현지화 전략, 해외 법인 설립 계획 등)

Phase 3.

글로벌 시장 진출
(3년 이후)



이 비전을 실현할 최고의 팀입니다!

결국 투자는 '사람'에게 하는 것입니다. 팀원들이 왜 이 문제를 해결할 최고의 전문가들인지,
각 멤버의 전문성과 경험, 그리고 팀워크를 강력하게 어필하세요.



CEO

김 미 리

- 이 사업을 성공시킬 핵심 경력
- 전문성을 보여주는 핵심 경력
- 관련 분야에서의 성과나 경험



Engineer

조 미 리

- 기술적 문제를 해결할 핵심 경력
- 기술적 깊이를 보여주는 핵심 경력
- 관련 기술 분야에서의 성과나 경험



Developer

최 미 리

- 이전 직책, 업계 경험 년수
- 현재 담당 업무와 전문 분야를 소개
- 관련 분야에서의 성과나 경험



Marketer

박 미 리

- 이전 직책, 업계 경험 년수
- 현재 담당 업무와 전문 분야를 소개
- 관련 분야에서의 성과나 경험