

II. 사업계획서

※ 본문 8page 내외로 작성 권장(증빙서류 등은 제한 없음), '파란색 안내 문구'는 삭제하고 검정색 글씨로 작성하여 제출, 양식의 목차, 표는 변경 또는 삭제 불가(행추가는 가능, 해당사항이 없는 경우 공란으로 유지)하며, 필요 시 사진(이미지) 또는 표 추가 가능

□ 일반현황

사업화 과제명			개인 및 전문 요리사 출장 중개 플랫폼 서비스			
신청자 성명 (생년월일)			김윤성 (1999.09.08)	성별 사업자등록번호 법인등록번호		남자
기업명			놀러쿡			
개업연월일 (회사성립연월일)				사업자 구분		<input checked="" type="checkbox"/> 개인사업자 <input type="checkbox"/> 법인사업자 <input type="checkbox"/> 단독대표 <input type="checkbox"/> 공동대표 <input type="checkbox"/> 각자대표
사업비 구성계획 (백만원)	정부지원금		70백만원	주요성과 (‘20년말 기준)	고용 (명)	3명
	대응 자금	현금	20백만원		매출 (백만원)	
		현물	10백만원		수출 (백만원)	
	합계		100백만원		투자 (백만원)	
산업 및 지적재산권 등록현황 (신청과제 관련 특허, 실용신안, 프로그램 등, 해당시 사본 제출)						
재산권 종류		산업 및 지적재산권명		등록번호(년월일)		권리권자
기술개발 및 사업화 실적 (최근 3년 이내 개발실적 중요도 순으로 기재)						

개발과제 및 내용	개발기간	개발기관	신청자 역할	지원기관
창업사업화 중복지원 검토 확인사항(중앙정부 소관 지원사업 수행실적)				
사업명	지원기관	지원기간	지원금액	

□ 사업화 과제 개요 (요약)

<p>사업화 과제 소개</p>	<p>푸드테크 시장의 O2O 시스템을 통한 질 좋고 배달보다 값 싼 음식을 집에서 먹기 원하는 소비자 대상으로 주변 지역 요리사를 이 플랫폼(B2C2C)을 통해 연결 시켜준다. 이때 발생한 주문에서의 수수료 2%를 요리사는 플랫폼에게 납부해야한다.</p> <p>요리사들의 식자재비를 절감하기 위해 요리사와 소매업체(B2B2C)를 연결시켜준다. 소매업체를 홍보 및 고정 고객을 연결해주므로써 소매업은 가격을 좀 더 싼 가격으로 낮추며 이때 발생한 수수료 2%를 소매업은 플랫폼에게 납부해야한다.</p>
<p>사업화 과제 차별성</p>	<p>현재 대표적인 식재료들을 싼 가격에 확보하기 위해 소매업들과 협의 중이다. 요리사들을 유입시키기 위해 요리전문 구인구직 사이트 및 요리카페에서 수요 조사중이다.</p> <p>어플은 프로토타입 개발중 초기 단계이며 현재 안드로이드 시장을 대상으로 UI/UX 디자인 중이다.</p>
<p>국내외 목표시장</p>	<p>국내시장 중 푸드테크 O2O시장을 보고 있다. 요리사와 소비자를 연결해주는 B2C2C시스템을 통한 브랜드의 이미지 마케팅을 한다. 요리사와 소매업을 연결해주는 B2B2C를 통한 회사 이익을 취한다.</p>
<p>이미지</p>	<div data-bbox="363 1137 874 1473"> </div> <div data-bbox="893 1120 1404 1473"> </div> <div data-bbox="502 1534 718 1568"> <p>< 회사 조직표 ></p> </div> <div data-bbox="949 1534 1356 1568"> <p>< 플랫폼 비즈니스 모델 구조 ></p> </div> <div data-bbox="901 1585 1396 1881"> </div> <div data-bbox="901 1886 1056 1910"> <p>자료: 통계청, 온라인쇼핑동향조사</p> </div> <div data-bbox="917 1971 1388 2049"> <p>< 음식 서비스 및 식품 모바일 쇼핑 거래액 증가 19년도 ver. ></p> </div>

1. 문제인식 (Problem)

1-1. 제품·서비스의 개발동기

※ 자사가 개발(보유)하고 있는 제품·서비스에 대한 개발동기 등을 기재

중국집 사장님들이 손님들이 먹다 남긴 음식을 재탕하여 배달음식에 넣어 판매한다는 소식을 접하게 되었다. 중국 음식을 출장 요리사를 통해 먹으면 신뢰를 할 수 있지만 비싸고 다소 까다로운 주문조건이 있었다.

만약 요리사가 직접 가정을 방문해서 요리를 하는데 값도 싸게 할 방법이 없을까 고민하다가 이 플랫폼을 기획하게 되었고 창업팀을 만들게 되었다.

1-2 제품·서비스의 목적(필요성)

※ 제품(서비스)을 구현하고자 하는 목적, 고객의 니즈를 혁신적으로 해결하기 위한 방안 등을 기재

◦ 고객의 니즈

□ 소비자

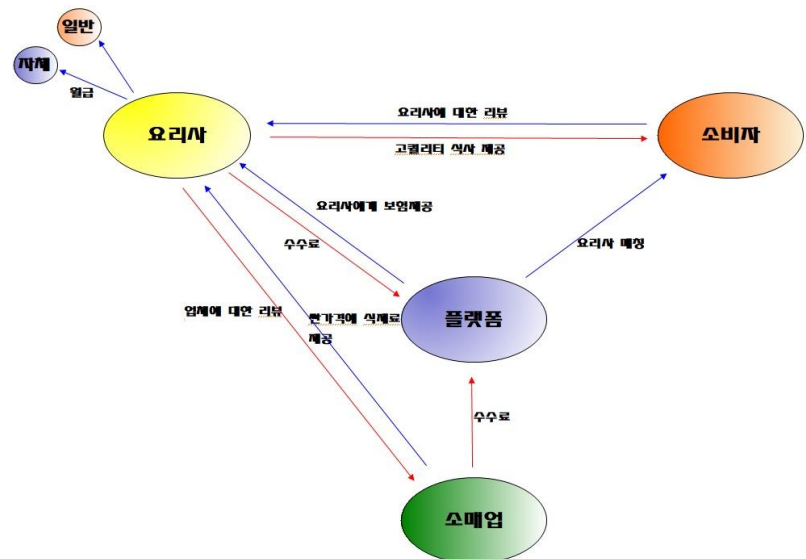
- 020 시스템으로 음식을 주문할 시 질은 좋고 가격은 적당해야하며 음식 만들어지는 시간은 빨라야 한다.

□ 요리사

- 돈을 벌 수 있어야하고 주업일시 수익 창출이 잘 되어야함.

□ 소매업

- 고정수입이 있어야 하고 소매업 홍보를 많이 해줄 수 있어야 한다.



◦ 목적 및 방안

요리사들은 이 플랫폼이 연결해준 소매업의 싼 식재료로 부담금이 줄어들게 된다. 요리사는 소매업의 식재료에 대해 리뷰를 남길수 있으며 리뷰를 통해 더 퀄리티 좋은 소매업을 찾을 수 있다. 또한 소매업은 플랫폼 광고를 통해 고정수입원이 생긴다.

요리사들이 자신의 음식 메뉴, 가격, 만드는 시간, 활동 가능시간, 재료, 활동지역, 프로필, 자격증 등의 정보를 올리면 소비자들은 자신이 먹고 싶은 음식 또는 요리사를 골라 플랫폼 자체 채팅을 통해 대화를 하거나 바로 주문하기 기능으로 주문을 할 수 있다.

주문이 들어오면 요리사는 소비자의 정보를 받고 소비자가 주문한 장소로 이동한다. 요리사는 고객이 원하는 재료들로 구성된 음식을 요리하고 플레이팅 한다. 요리가 끝나면 식기를 설거지하고 소비자의 주방도 정리해준다. 소비자는 요리사가 해준 음식을 맛보고 요리사에 대한 리뷰를 플랫폼을 통해 작성한다.

소비자가 써준 요리사 리뷰들을 토대로 매달마다 요리사들 플랫폼 자체 검증딱지인 ‘월간 요리사’를 붙여준다. 플랫폼 자체 검색 필터란에 ‘월간 요리사’를 설정하여 소비자가 검색할 때 좀 더 신뢰할수 있게 만들어 준다. 이 ‘월간 요리사’와 평점을 토대로 연말엔 요리사에게 ‘베스트 요리사’를 수상 한다. ‘베스트 요리사’는 1년동안 2%의 수수료 감면이라는 혜택을 받는다.

회사를 경영하다보면 수 많은 변수가 발생할 것 이다. 대표적인 변수들과 해결 방안을 생각해 봤다.

1. 요리사가 개인 사정으로 인해 예약을 취소할 시 플랫폼 자체 고용 요리사를 고객에게 해당 금액의 50%만 받고 보내준다.
2. 소비자가 식중독에 걸렸을 때 이 플랫폼 요리사를 통해 발생한 건지 판단하기위해 요리사는 완성된 요리의 일부를 보존식 해야한다.
3. 만약 소비자가 식중독이 걸렸거나 요리사가 고객의 집을 불태울 경우를 대비해 상해보험, 화재 보험등의 보험처분을 해준다.
4. 요리후 다양한 문제들을 보완하기 위해 고객의 집에 요리사가 방문했을 경우 요리하기전, 요리한후를 사진으로 찍어 놓고 플랫폼에 첨부해야한다.

2. 실현가능성 (Solution)

2-1. 제품·서비스의 개발 방안

※ 제품(서비스) 구현정도, 제작 소요기간 및 제작방법(자체, 외주), 추진일정 등을 기재

◦ 자체제작

- 플랫폼은 안드로이드 시장을 겨냥하여 개발자가 자바스크립트로 개발 중이다. 초기버전을 최대한 빨리 만들어 시장 반응을 7월까지 보는게 목표이다.

◦ 업데이트

- 초기버전을 시험후 자체요리사 기능과 소매업 매칭 기능을 추가하여 1.1.0 버전을 10월까지 내놓을 예정이다.

< 사업 추진일정 >

추진내용	추진기간	세부내용
초기 버전 1.0.0 출시	21.02.01~21.07.01	요리사와 소비자만 매칭 해주는 기능
버전 1.1.0 출시	21.08.01~21.10.01	자체요리사, 소매업 매칭 기능 추가

2-2. 고객 요구사항에 대한 대응방안

※ 기능·효용·성분·디자인 등의 측면에서 현재 시장에서의 대체재(경쟁사) 대비 우위요소, 차별화 전략 등을 기재

◦ 기술적인 측면

- 기술면에선 딱히 특이한 점이 없다. 기존에 있던 에어비엔비, 당근마켓, 배달의 민족 같은 O2O 시스템을 다른 모델로 적용한 것 이므로 개발하는데 있어 더 쉽게 접근할 수 있다는 점이 장점이 된다.

◦ 시장성

- 우리나라 시장에서 기존에 없던 비즈니스 모델이므로 독보적이다. 배달음식과 출장 요리사의 단점들을 보완하여 플랫폼의 장점을 부각했다. 이전 중국판 우버라 불린 검증된 푸드테크 O2O 스타트업 '하오추스'의 일부분을 벤치마킹하여 시장에서 어느정도 검증됐다고 할 수도 있다.

3. 성장전략 (Scale-up)

3-1. 자금소요 및 조달계획

※ 자금의 필요성, 금액의 적정성 여부를 판단할 수 있도록 사업비(정부지원금+대응자금)의 사용계획 등을 기재(신청사업의 통합관리지침 및 세부관리기준에 근거하여 작성)

◦ 개발비

- 자체 개발자로 인해 서버관리비용만 든다.
- 서버관리비용은 카페24의 자이언트 서버 10개월을 사용하므로 36만원이다.

◦ 광고 선전비

- 홍보영상 제작비로 84만원을 투자할 계획이다.
- SNS홍보비로는 380만원을 투자할 계획이다.
- 가장 큰 바이럴 마케팅 업체에 6500만원을 투자할 계획이다.\

◦ 창업 활동비

- 월마다 40만원을 예산으로 잡고 쓸 계획이다.

< 사업비 세부내역(정부지원금+대응자금) >

비 목	산출근거	금액(원)		
		정부 지원금	대응자금 (현금)	대응자금 (현물)
인건비	앱 개발 참여&(R&D) 인건비 3,200,000원*5		16,000,000 원	
개발비	카페24 서버비용 36만원	360,000원		
광고 선전비	홍보 및 홍보영상 제작비 840,000원	840,000원		
	SNS 홍보비(인스타, 페이스북, 네이버, 유튜브, 카카오톡) 3,800,000원	3,800,000원		
	바이럴 마케팅비용 65,000,000원	65,000,000 원		
창업 활동비	400,000원*10개월(3월~12월)		4,000,000 원	
장비	노트북 7대			10,000,000 원
합 계		70,000,000 원	20,000,000 원	10,000,000 원

3-2. 시장진입 및 성과창출 전략

3-2-1. 내수시장 확보 방안 (경쟁 및 판매가능성)

※ 내수시장을 중심으로 주 소비자층, 주 타겟시장, 진출시기, 시장진출 및 판매 전략, 그간 실적 등을 구체적으로 기재

◦ 주 소비자층

□ 소비자

1. 집에서 배달음식보다 질은 높으며 가격은 적당한 음식을 먹고 싶은 사람들
2. 놀러 갔을 때 주변에 식당은 없고 요리를 못하는 사람들
3. 기념일을 챙기기 위해 고급 요리사를 적당한 가격에 집으로 부르고 싶은 사람들

□ 요리사

1. 일반인 - 용돈벌이식
2. 부업으로 하는 요리사 - 식당에서 요리를 하며 부업으로 시간날때마다 플랫폼이용(파트 셰프들)
3. 본업으로 하는 요리사 - 직업, 이 플랫폼으로 돈을 벌고자 하는 사람(외식 산업 신규창업자 대

비 90% 폐업률 -> 이 플랫폼은 창업비가 따로 들지 않는다는 점을 마케팅)

4. 플랫폼 자체 고용 요리사 - 실직한 요리사들, 안정적인 직장을 찾는 요리사들

□ 소매업

1. 고정수입원과 광고를 제공하는 대신 도매업 가격과 비슷한 가격으로 신선한 식재료를 제공 할 수 있는 곳
2. 요리사들의 식재료 평가를 기준으로 계속 소매업장을 바꿈

◦ 주 타겟시장 및 진출시기

□ 푸드테크 020시장

- 주 시장은 배달시장이고 배달시장은 날마다 커지고 있으므로 초기버전이 나오는데로 바로 시장에 진출할 계획이다.

◦ 판매 전략

□ 마케팅

- 플랫폼이므로 주로 인터넷 웹사이트나 언론사를 통한 기사로 바이럴 마케팅 할 것이다.
- 요리국의 친숙함과 소통을 마케팅 하기위해 SNS에 마케팅 할 것이며 주로 유튜브광고를 할 것이다. 소통을 하기 위해선 페이스북과 인스타 계정을 만들며 광고비도 투자할 계획이다.

3-2-2. 해외시장 진출 방안 (경쟁 및 판매가능성)

※ 해외시장을 중심으로 주 소비자층, 주 타겟시장, 진출시기, 시장진출 및 판매 전략, 그간 실적 등을 구체적으로 기재

◦ 중국 시장

- 회사 규모가 커진다면 중국시장을 타겟으로 잡을 것이다. 중국은 배달시장의 활성화가 계속 엄청난 속도로 성장중이며 진출을 위해 중국어 가능한 인재를 고려하겠다.

4. 팀 구성 (Team)

4-1. 대표자·직원의 보유역량 및 기술보호 노력

◦ 대표자 현황 및 역량

※ 제품(서비스)과 관련하여 대표자가 보유하고 있는 이력, 역량 등을 기재

- 대표자의 가장 큰 핵심은 사람 관리이다. 나는 이전까지 학과 학생회, 댄스 동아리, 풋살동아리, 대외 문화기획동아리, 알바등 여러 분야의 사람들과 합을 맞춰 보았다. 이를 통해 대인 관계 유지 능력이 향상 됐다.

대표자는 모든 부분을 총괄 해야하므로 그만큼의 지식을 겸비 해야한다. 기획, 팀 운영, 마케팅은 대외 문화기획동아리운영팀, 기획팀, 마케팅팀에 1년, 과 학생회 기획부 1년을 통해 경험을 해 봤기 때문에 수월하다. 개발지식과 푸드테크 시장업계는 계속 관련서적과 웹서칭을 통해 계속 공부중이다.

창업에 대해 부족한 점을 보완하기 위해 직접 부딪혀 보며 파악하자 생각하여 군대에서 창업동아리 개설하고 육군 창업경진대회를 나가보기도 하고 창업 멘토링 프로그램에 참여하기도 했다. 현재는 학교 창업 동아리에 '눌러죽'팀 대표자로 들어가 여러 창업 동아리들과 정보 공유를 하는 중이다.

◦ 현재 재직인원 및 고용계획

※ 사업 추진에 따른 현재 재직인원 및 향후 고용계획을 기재

- 개발자 1명, 디자이너 1명, 마케터 1명, 전문 요리사 2명
 - 개발기간을 2~9월로 보고 개발자 1명과 디자이너 1명을 추가로 2월에 고용할 계획이다.
 - 초기버전이 7월정도에 출시할 것으로 예상하고 4월중 마케터 1명을 고용할 계획이다.
 - 플랫폼을 출시하기 이전 6월에 전문 요리사 2명을 고용할 계획이다.

현재 재직인원 (대표자 제외)	2명	추가 고용계획 (협약기간 내)	5명
---------------------	----	---------------------	----

◦ 직원 현황 및 역량

※ 사업 추진에 따른 현재 고용인원 및 향후 고용계획을 기재

- * 일자리 안정자금이란? : 최저임금 인상에 따른 소상공인 및 영세중소기업의 경영부담을 완화하고, 노동자의 고용불안을 해소하기 위하여 정부에서 근로자 보수를 지원(고용노동부, 근로복지공단)

순번	직급	성명	주요 담당업무	경력 및 학력 등	채용 연월	일자리 안정자금 수혜여부
1	사원	한채빈	회사 내부 운영	한양대 에리카 스포츠과학부 육군 행정보급병 만기전역	21.01	
2	사원	이성훈	개발자	한양대 에리카 로봇공학과 SOSCON2019 3등 수상	21.01	
3						

◦ 추가 인력 고용계획

순번	주요 담당업무	요구되는 경력 및 학력 등	채용시기
1	안드로이드앱 개발	IT분야 전공 학사 이상	21.03
2	앱 UI/UX 디자인	디자인 분야 학사 이상	21.03
3	앱 마케팅	앱 마케팅 경험 있는 자	21.04
4	전문 요리사	요리경험이 10년이상인 자	21.06

◦ 업무파트너(협력기업 등) 현황 및 역량

※ 창업아이템 개발에 필요한 협력사의 주요역량 및 협력사항 등을 기재

순번	파트너명	주요역량	주요 협력사항	비고
1	미정	소매업	싼 가격에 식재료를 판매	
2	카페24	서버제공	SSD 리눅스 자이언트 서버 제공	
3				

4-3. 공정경제(독과점 해소 등) 아이디어 기반 사업추진계획

※ 개발 아이템 시 기대할 수 있는 독과점 해소 관련 내용 및 추진계획 작성

※ 신청과제가 공정경제(독과점 해소 등) 분야와 관련된 내용이 없으면 '해당사항 없음'으로 기재

◦ 배달업종 독과점 해소가능

- 지금 배달 업종을 독과점하고 있는 딜리버리 히어로의 배달의 민족, 요기요, 배달통 업계를 완전 다른 시스템의 플랫폼으로서 독과점 형태를 무너트릴 수 있다.

4-4. 지역특화 아이디어 기반 사업추진계획

※ 지역에 특화된 산업 및 문화 등을 신기술 또는 최신 트렌드와 결합한 측면에서 기술

※ 신청과제가 지역특화 분야와 관련된 내용이 없으면 '해당사항 없음'으로 기재

◦ 요리사 채용

- 요리사 수가 부족한 지역일시 그 지역 요리사를 모으는 과정에서 이벤트를 하여 첫 달 수수료 감면을 할 것이다.

◦ 소비자 부족한 지역

- 고객이 부족한 지역일시 그 지역 소비자들에게 할인 쿠폰을 뿌려서 고객 확보를 할 것이다.