# 주식회사 지엘크루 사업계획서

한국형 판타지스포츠 플랫폼 - DraftDNA





㈜지엘크루는 한국의 스포츠 환경에 적합한 Daily Fantasy Sports Platform을 개발 및 운영하여, 한국 내 판타지 스포츠 산업을 선도하고자 설립한 Sports Media Marketing Group임 판타지스포츠를 단순 게임으로 개발 및 운영하는 것이 아니라 Media, DataBase, Informatics, Sport Marketing 등과 연계되는 차세대 융합 스포츠 산업으로 접근하고 다양한 파생 서비스를 개발하여 글로벌 마케팅 기업으로 성장하고자 함 프로스포츠를 더욱 흥미롭게 즐길 수 있는 보조미디어로 Positioning하여 판타지스포츠가 스포츠 팬들의 일상과 함께 하는 건전한 스포츠 여가 문화로 정착할 수 있도록 함

PART **01 3** 주식회사 지엘크루

# Zielcrew Inc.

회 사 명	주식회사 지엘크루	자 본 금	5,000 만원	
대표이사	김 성 훈	임직원 수	8 명	
사업분야	• 소프트웨어-게임 개발 및 판매, 공급 • 스포츠마케팅			
주 소	서울특별시 관악구 남부순환로 1895, E29			
설 립 일	2016. 12. 19.	개 업 일	2016. 12. 21	
사업자 <del>등록</del> 번호	478 - 81 - 00444	통신판매업신고번호	제2017-서울관악-0399호	
주요 서비스	DraftDNA - Fantasy Sports App. Service			

주식회사 지엘크루는 스포츠마케팅과 IT서비스의 결합 모델인 판타지스포츠 플랫폼을 통해 신흥 스포츠&미디어 융합 콘텐츠를 소개하고 스포츠산업 활성화에 기여함은 물론, 파생산업의 개척을 통해 해당 분야의 리더가 되고자 함



스포츠전공자들로서 구성된 멤버들은 서비스의 핵심인 스포츠마케팅 및 각 종목 별 데이터분석에 대한 전문가 수준의 이해도를 갖추고 있으며, 대형 IT서비스 기획 및 개발, 운영 경험 및 역량을 갖춘 멤버 영입을 통해 서비스의 기술 안정성까지 확보함

대표이사(CEO) - 김성훈

### 마케팅이사(CMO) - 황한솔

#### 재무이사(CFO) - 원용주

#### 기술이사(CTO) - 김명락

#### Education

• 서울대학교 체육교육학과 학사

#### Education

- Indiana University Sport Management 박사
- Indiana University Sport Management
- 서울대학교 스포츠여가학 석사
- 서울대학교 체육교육학과 학사

#### **Education**

• 서울대학교 체육교육학과 학사

#### **Education**

- Helsinki School of Economics E/MBA
- 서울대학교 원자핵공학과 석사
- 서울대학교 원자핵공학과 학사
- 컴퓨터공학 부전공

#### Areas of expertise

- Function
- 전략 기획 / 웹서비스 기획 / 컨설팅
- Industry
- Sport Marketing / Healthcare / IT Service

#### Areas of expertise

- Function
- 경영 전략 / 스포츠 어플리케이션
- Industry
- Sport Management / Sport Marketing

#### Areas of expertise

- Function
- 재무 / 컨설팅 / 마케팅
- Industry
- Finance / Marketing Communication

#### Areas of expertise

- Function
- 모바일 SW 개발 / IT융합시스템 개발
- Industry
- IT Service / IT Solution / IT Management

#### Work experience

- ㈜휴케어 팀장
  - 020 신사업팀
  - 컨설팅팀
  - 글로벌마케팅팀
- ㈜대하기계 과장
  - (1)119111111
- 요트사업부
- ㈜스포츠앤스토리 대리
  - 마케팅팀

#### Work experience

- 명지대학교 교수
  - 경영대학원 MBA
- 서울대학교 연구원
  - 스포츠과학 연구소
- 인디애나대학교 강사
- 스포츠매니지먼트
- 스포츠 마케팅 & 스폰서십
- 스포츠커뮤니케이션
- 보광휘닉스파크
  - 마케팅 사업부

#### Work experience

- ㈜Group J 이사
- ㈜Linking United Marketing 부대표
- ㈜Do & Be Korea 마케팅이사
- 삼성생명 팀장
- WM 사업부
- 삼성증권 투자권유대행인
- HSBC은행
- 개인금융부

#### Work experience

- 초록소프트㈜ 대표이사
- 대한민국 발명특허대전 동상 (2016)
- 삼성물산 건설부문 차장
- 정보전략팀 (지식경영시스템)
- 건설IT융합팀 (해외 교통관리시스템)
- ㈜티엠씨 과장
- 전략기획팀
- LS전선 대리
  - 통신장비신사업팀
- 코룻소프트㈜ 대표이사

PART **02** • Fantasy Sports

### 판타지스포츠

프로스포츠 경기의 실시간 선수기록을 연동하여 즐기는 데이터 분석형 놀이



<sup>1)</sup> 선수 구성 시 게임사 마다의 룰(제약)이 존재함. 주로 성적과 비례하는 선수별 스탯 점수를 부여하고, 팀 구성 시 총 스탯을 제한하는 형태 (샐러리캡)

<sup>2)</sup> 각 게임사 별로 점수 산출 테이블을 제공함. 예를 들어 홈런은 +4점, 삼진은 -1점 등의 방식. 산출 방식의 전문성과 독창성이 핵심 요소

### 판타지스포츠 모바일 플랫폼 프로세스 예시

뉴스, 기록 데이터 등의 분석과정을 거쳐 샐러리캡 및 포지션 요소 내에서 나만의 선수 라인업 구성

실제 경기

경기 관람, 시청하며 실시간으로 나의 점수 확인

Live 스코어링







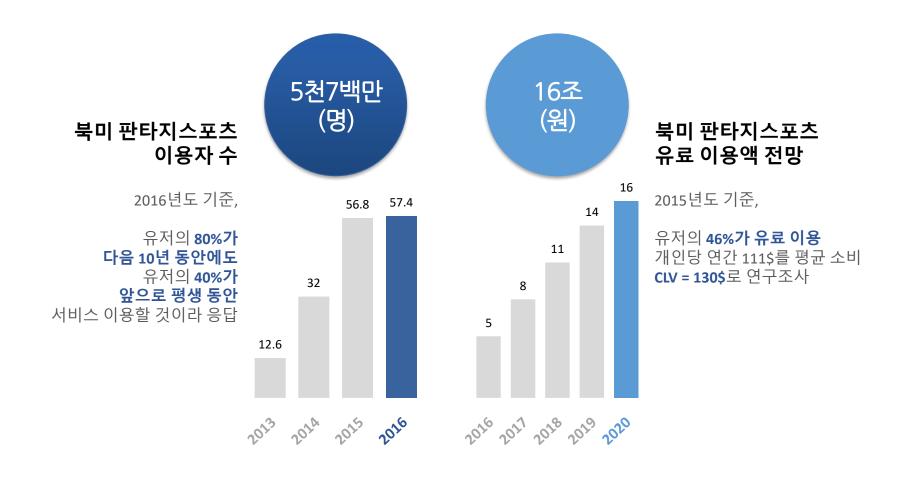






### 환경분석 - 북미 판타지스포츠 통계

충성고객군을 확보한 대형 시장



### 환경분석 - 한국의 판타지스포츠 시장

외국 플랫폼의 국내 접속 불가 > 비즈니스 선점의 최적기



### 판타지스포츠 Customer Lifetime Value

북미 판타지스포츠 연구에서의 CLV

### 일반적 CLV (Mobile Game)

'어떤 소비자가 그 일생동안 얼마만큼의 이익을 가져다 주는가'

사용자 주기를 약 3년으로 가정

### 판타지스포츠 특성

Service Loyalty '판타지스포츠에 대한 고객 충성도 확보'

Team Identification '프로스포츠 팀에 대한 팬 충성도 상승'

### Fantasy Service의 CLV

판타지스포츠의 특성상 스포츠 종목 간 사용자 유입/교환/순환

신규고객 유치 비용 감소 및 유지 확률 증대 높은 수준의 CLV를 평생주기로 유지 북미 판타지스포츠 CLV(LTV) 추산액 \$130 (Bloomberg, 2015)

### 판타지스포츠와 미디어

판타지스포츠는 1980년대 후반 대중들에게 유입되었으나 인터넷의 보급 및 발전과 맞물려 이용자 수가 급증1)



#### 실제 선수 데이터 분석을 통한 선발

뉴스, 각종 홈페이지 데이터, 매거진 등을 활용하여 분석한 정보를 바탕으로 선수 선발



#### 스포츠 관람 / 실시간 게임 확인

TV, 케이블, 온라인 등으로 실제 스포츠를 관람하면서 모바일, 테블릿으로 게임 진행상황을 확인



#### 유저 간 채팅 / 정보 공유

SNS. 메신저, 온라인 커뮤니티 등을 통해 스포츠 및 게임 상황에 대해 실시간으로 반응 및 정보 공유

#### 연관 콘텐츠 활용 (Very Active On Multiple Media)

44% 🔨



현재 판타지스포츠를 이용중인 유저의 44%는 관련 정보를 찾기 위해 4~5개의 정보사이트를 추가적으로 이용하고 있음2)

30%



현재 판타지스포츠를 이용중인 유저의 30%는 6개 이상의 정보사이트를 추가적으로 이용하고 있으며, 오직 판타지스포츠 사이트만 이용하는 유저는 단 3%에 불과3)

- 1) EILERS Research, 2014
- 2), 3) spotlight on fantasy sports, MEC Global, 2015

PART **03 ●** 

한국형 Fantasy Sports App. - DraftDNA

### DraftDNA 서비스 개요

내가 뽑은 선수들의 Live 퍼포먼스로 스포츠 팬들이 경쟁하는, 실제 스포츠 경기기록 기반의 데이터 분석형 게임 스포츠 팬과 구단을 이어주고 프로스포츠 시장 및 미디어와 상생하는 게임 이상의 가치 제공



## DraftDNA 서비스 방향성

O1 Clean 플랫폼 구현

보상 및 운영체계의 투명화 스코어 산출 방식의 전문화 및 차별화 **1** 新 스포츠 여가 문화 형성

스포츠 정보(기록) 분석 유도 → 프로스포츠 자체에 대한 관심 증대로의 선순환 03 스포츠 산업 연계

구단 연계 스폰서십 서비스 Sports Informatics 서비스 산업 전반 네크워크



### DraftDNA 서비스 포지셔닝

실제 스포츠 시장에 기여하는 게임 이상의 게임, 스포츠를 더욱 재미있게 즐길 수 있는 Second Screen 통합 판타지스포츠 미디어를 목표로 단계적 서비스 제공

# **Beyond Game, Create Culture**









#### Intro - 스포츠 종목 선택

- 2017 KBO 리그로 서비스 → 입장
- KBO 퍼블리시티권 획득
- 한국프로야구선수협회 퍼블리시티권 획득
- 외국인선수 퍼블리시티권 획득
- 배구 / 골프 서비스 준비 중

#### 라운지 - 게임 선택

- 실제 스포츠(당일)경기 시작 전 게임 리스트
- 무료버전 게임모드 → 동영상 광고 시청
- 보상 형태에 따른 게임유형 제공
  1) 토너먼트 트리 구조의 보상 제공
  2) 50:50 참가자 중 절반이 승리하는 형태
- 유료버전 게임모드 > 입장용 아이템 소진

#### 라운지 - 동영상 광고 시청 후 입장

- 무료버전 게임모드에 적용
- 15초 광고 동영상을 시청하면 입장 가능
- 기업 스폰서 유치 시 혜택 부분으로도 적용







#### 라운지 - 선수 Draft

- 실제 경기 라인업 기반으로 선수 리스트 제공
- 연봉제한(샐러리캡) 내에서 Draft
- 지난 시즌 기록 기반의 가상 연봉 시스템 적용
- 주간 판타지 기록에 따라 주 단위 연봉 변동
- 포지션 기반으로 총 11명을 Draft
- 미리 팀을 구성하여 불러오기 가능

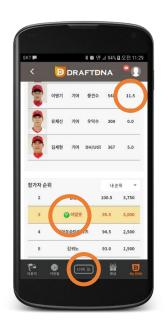
#### 라운지 - 선수 Draft (개인 세부 기록 확인)

- Draft 시 참고 할 수 있는 선수 기록 제공
- 실제 공식 기록
- Fantasy Score

#### 커밍업 - 실제 스포츠 경기 시작 전

- 라인업 최종 제출 시 커밍업 상태로 전환
- 실제 경기 시작까지 남은 시간 확인
- 경기 전까지 라인업 수정 가능
- 해당 게임에 참가한 유저 확인







#### 라이브 - 실시간 나의 점수/순위 확인

- 실제 경기가 시작되면 내가 뽑은 선수들의 실 제 퍼포먼스가 Fantasy Score로 변환되어 참 가했던 리그마다의 실시간 현황 표시
- 실시간 FS에 따라 게임리그에 참가한 유저들 간 전체 순위 표시

#### 라이브 - 실시간 상세 정보

- 내가 뽑은 선수 각각의 Fantasy Score 및 내 라인업 전체 FS가 실시간으로 화면에 표시
- 게임리그에 참가한 유저들 간의 FS 총점 순위 가 실시간으로 변동됨
- 내 순위 보기, 1등 보기, 보상 컷포인트 보기

#### My DNA - 지난 경기 결과 History

- 참가했던 게임 History 제공
  - 게임 별 내 라인업, 선수 별 FS, 총점
  - 참가자 순위, 보상
  - 참가자 라인업 및 FS 정보







#### 팬샵 - 아이템 구매

- 유료 게임모드를 위한 입장용 아이템 판매
- 만 18세 미만 구매 제한

#### 팬샵-선수후원

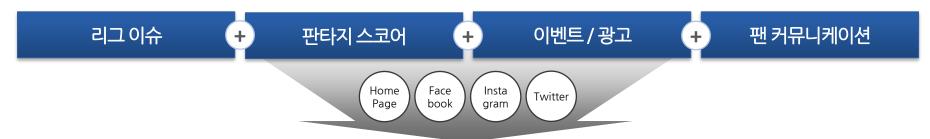
- 게임을 통해 획득한 게임머니로 스포츠 구단 소속 선수들에게 후원하는 형태의 UI
- 선수 검색 및 리스트 기능 제공
- 선수 누적 후원액에 따라 소속 구단과 크라 우드 스폰서십을 맺을 수 있는 자격 생성

#### 팬샵-구단스폰서십

- 선수 후원하기를 통해 누적된 후원 포인트로 스포츠 구단과 크라우드 스폰서십을 맺고 혜택을 받을 수 있는 모델 적용
- 싱글, 더블, 트리플, 홈런 스폰서십
- 후원 금액에 따른 사용자 뱃지(레벨) 제공

### 보유 매체 & 활동 (야구 버전 예시)

DraftDNA는 보유 매체를 통해 1일 2건 이상 신규 콘텐츠를 배포하고 있으며, 판타지스포츠 관련 내용 및 제휴리그 내 주요 이슈들을 다루어, 서비스 홍보는 물론 스포츠팬들이 해당 스포츠에 더욱 관심 가질 수 있는 활동들을 지속적으로 진행하고 있음























### 제휴 파트너와의 효과적 Co-Promotion, 지속적 콘텐츠 생성이 가능한 최적의 플랫폼

#### 판타지스포츠로 생성되는 스토리로 팬과 소통

판타지스포츠로 생성되는 데이터를 활용한 팬마케팅





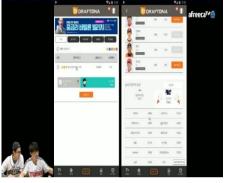
<판타지 콘텐츠로 DraftDNA 전용 프로그램 진행>





<현장 관람객 대상 프로모션 / 팬 커뮤니케이션>









<판타지 콘텐츠(선수기록, 연봉, 순위 등)로 시청자들과 소통>

<판타지 스코어를 활용한 제휴 기업 프로모션>

PART **04** Seta Test Results

# **Summary of Analysis**

플레이오프, 한국시리즈 동안의 테스트 그룹 사용자들의 지표 도출

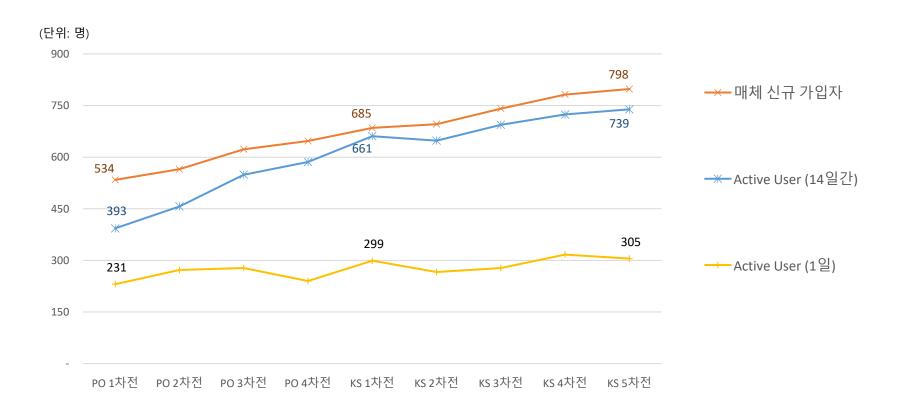
- 지표 수집 기간: 2017년 10월 17일 ~ 30일 (14일간)
- 새로운 광고 형태의 가능성을 동시에 테스트
  - 일반광고 소재를 통해 유저 모집: 유저들은 <u>Test라는 자각 없이 자유롭게 서비스 이용</u>
  - 집행일: 9월 26일 ~ 10월 30일 (KBO 프로야구 포스트시즌 직전부터 종료시까지 총 21경기)
  - 매체: 인터넷 방송국 스포츠 캐스터의 생방송 프로그램에 방송콘텐츠 형태로 광고 (1개 매체만 시도, 총 21회 방송)
  - 해당 기간 내 타 광고 집행 無, 유입된 사용자 전체를 동일 그룹으로 가정함 (광고 개시일과 사용자 유입 시기 일치함)

(단위: 명, %)

구 분	10월17일	10월18일	10월20일	10월21일	10월25일	10월26일	10월28일	10월29일	10월30일
	PO 1차전	PO 2차전	PO 3차전	PO 4차전	KS 1차전	KS 2차전	KS 3차전	KS 4차전	KS 5차전
매체 신규 가입자 수	44	31	58	24	38	11	45	41	16
매체 누적 가입자 수	534	565	623	647	685	696	741	782	798
총회원수	1,135	1,166	1,224	1,248	1,286	1,297	1,342	1,383	1,399
Active User (1일)	231	272	278	240	299	266	278	317	305
Active User (7일간)	393	457	487	509	484	485	486	542	566
Active User (14일간)	393	457	549	586	661	648	694	724	739
신규가입자 대비 실사용자(14일)	73.6%	80.9%	88.1%	90.6%	96.5%	93.1%	93.7%	92.6%	92.6%
총회원 대비 실사용자(14일)	34.6%	39.2%	44.9%	47.0%	51.4%	50.0%	51.7%	52.3%	52.8%
재방문	91.4%	92.6%	90.9%	94.9%	93.9%	97.4%	93.4%	95.0%	96.8%
신규방문	8.6%	7.4%	9.1%	5.1%	6.1%	2.6%	6.6%	5.0%	3.2%

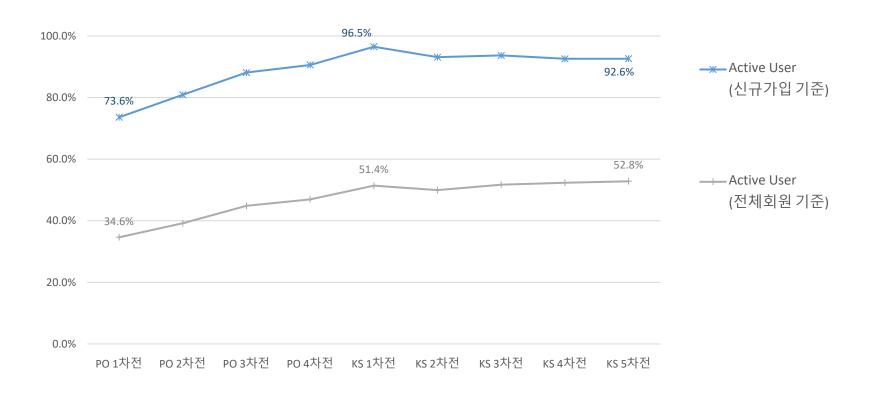
### **Active User Rate**

매 경기 당 서비스를 즐기는 Active User 비율은 신규 가입자 기준으로 사용자의 약 40% 수준을 유지함 구간을 보름으로 확대하면 Active User의 비율은 신규 가입자 기준으로 사용자의 약 90% 까지 증가함



### **Active User Rate**

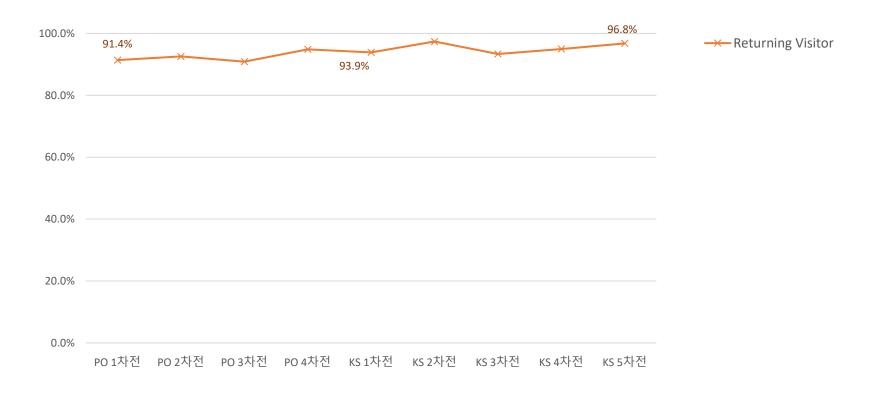
전체 회원 기준으로 평균 47% 정도의 사용자들이 서비스를 적극적으로 이용하였으며 신규 가입자를 기준으로 적용하면 평균 89% 정도의 사용자들이 활발하게 서비스를 이용함



- \* 전체 회원수를 기준으로 하는 지표들은 상황 상 부정적인 결과가 나와야 함에도 불구하고 높은 수준의 긍정적 지표를 보임
- \* 광고 집행 이전의 기존 가입자들은 서비스 개발 과정에서 기능 및 버그 테스트를 위해 임시로 모집 → 대부분 이미 이탈된 상황

# **Returning Visitor Rate**

평균적으로 **서비스 사용자의 약 94%**가 재방문자이며, 시간이 지날 수록 비율이 증가함 판타지스포츠는 실제 스포츠의 한 시즌이 운영되는 동안 Retention에 대한 부담을 줄일 수 있는 특별한 장르



<sup>\*</sup> 서비스의 형태(실제 경기가 있어야 게임이 성립)와 테스트 시점 상의 이유로 Retention 측정이 어려운 상황에서 '이용자수 증가 속에서도 Returning Rate의 상승 추세'를 통해 'Retention Rate가 좋은 서비스일 것'으로 추정 가능

### **User Communication & Response**

서비스 PR과 고객 커뮤니케이션에 최적화 된 광고매체를 검증 및 확보: 또 하나의 성과



- Live 중계 시 경기 전, 중, 후 DraftDNA를 활용하여 방송 콘텐츠 확보
  - 선수 드래프트, 기록 데이터 분석
  - 실시간 선수 성적, 등수 확인
  - 최종 등수 확인, 선수 별 성적 및 데이터 분석
- 유저 커뮤니케이션에 긍정적 효과를 확인: DraftDNA의 정체성과도 매칭
- 스포츠중계 분야 대표 스트리머(구단 별 편파방송 캐스터)들과 제휴 확장
- 아프리카TV 공식 야구 프로그램 "야자타임"에 콘텐츠 제휴 성사

#### Request & Etc.

□펜 너구리중독(ja991002):

사장님!!! 아이폰도 되게해주세요!!! 보고있다면

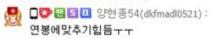
□ 자희지희(gustmdwkdrns): 아이폰도 빨리 됐으면 좋겠당

김구어노(mjsghz1): 투수들이너무비싸서

(cutegyuri1) 아이폰은 언제나옵니까

절시기아(boand1): 연봉총액 좀만 몰려줬으면

프로알콜러(goehd0127): 아이폰 빨리...

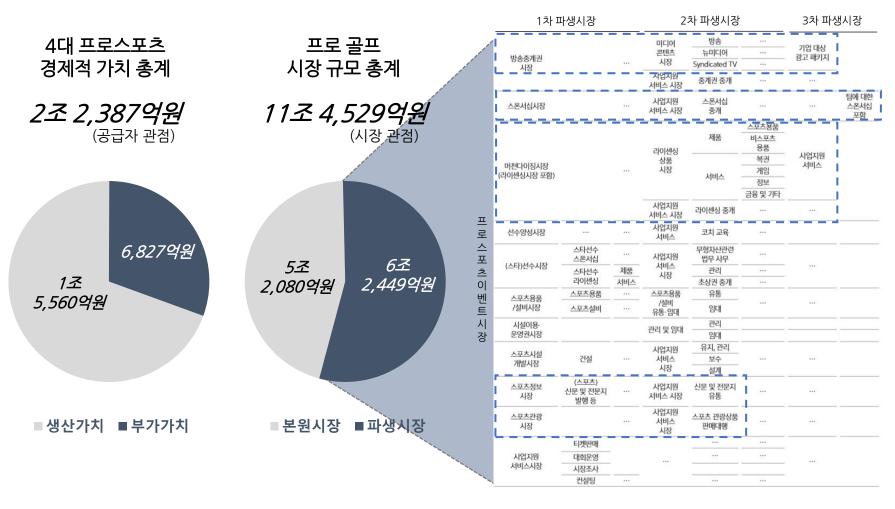


PART **05 ●** 

DraftDNA - Business Model

### 한국 스포츠 부가가치 시장 규모

DraftDNA는 스포츠 파생시장 영역에서 비즈니스를 점차 확대하고자 함



(2015 스포츠산업백서, 문화체육관광부) (한국골프산업백서 2016, 서울대 스포츠산업연구센터)

### 한국형 판타지스포츠 - 스포츠 시장 환원 모델

부분 유료화 게임 / 스포츠마케팅 적용 모델 유저의 소비가 스포츠시장에 환원 되는 지속 가능한 모델 지향



### 인앱광고 - 게임 스폰서

게임 프로세스 속에서 연속적, 지속적인 메시지를 전달 로비 > Live > History 전 과정에 걸쳐 게임의 일부로서 자연스럽게 홍보 스포츠산업에서의 스폰서십에 대한 팬 이해도가 높아 광고에 대한 거부감 최소



### 인앱광고 - 게임 스폰서 세부 사항 (예시)

### 동영상 디스플레이

유저가 스폰서게임방 입장 시 광고주의 동영상 광고를 필수 시청하는 형태로서 게임방제 커스터마이징을 동시에 진행하여 기업명으로 브랜딩이 가능한 상품입니다.

유닛 코드	S-1			
상품 형태	HD 동영상(독점) 15초 보장형			
노출 위치	해당 구좌 게임방 입장 시 자동 플레이			
판매기준	월	시즌	잔여시즌	
판매단가 (만원)	500	2,500	협의	
방제 커스터마이징	한글 10자 이내 자유형식 (검수 有)			





### 인앱광고 - 게임 스폰서 세부 사항 (예시)

### 배너 디스플레이 (메인 상단)

DraftDNA의 메인 탭에 정면으로 노출되는 상품입니다. 기간 롤링 상품으로 임팩트 있는 소재의 노출이 가능합니다.

유닛 코드	B-1			
상품 형태	이미지 배너 롤링형			
노출 위치	라운지 탭 상단			
판매기준	월	시즌	잔여시즌	
판매단가 (만원)	200	1,000	협의	

VAT별도



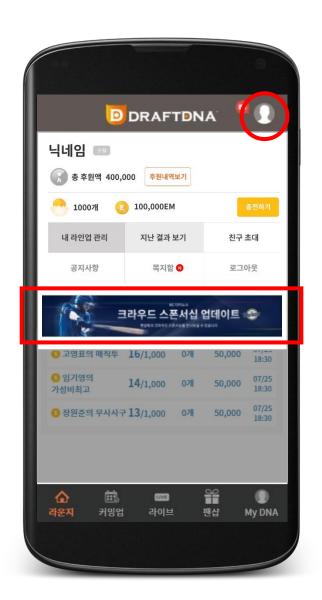
### 인앱광고 - 게임 스폰서 세부 사항 (예시)

### 배너 디스플레이 (프로필 슬라이딩 영역)

사용자가 게임 이용 정보를 확인하기 위해 수시로 클릭하는 영역에 노출하는 상품입니다.

유닛 코드	ВР			
상품 형태	이미지 배너 롤링형			
노출 위치	프로필 슬라이딩 영역 하단			
판매기준	월	시즌	잔여시즌	
판매단가 (만원)	200	1,000	협의	

VAT별도



## 인앱광고 - 게임 스폰서 세부 사항 (예시)

# 배너 디스플레이 (My DNA 이벤트 영역)

DraftDNA의 5번째 탭 하단에 노출하는 상품입니다. 게임 이벤트 등 중요 정보를 확인하면서 자연스럽게 노출할 수 있는 영역입니다.

유닛 코드	BM						
상품 형태	이미지 배너 롤링형						
노출 위치	MyDNA 탭 하단						
판매기준	월 시즌 잔여시즌						
판매단가 (만원)	200	협의					

VAT별도



# Sponsorship Package

실제 스포츠리그와 유사한 형태로 기업 스폰서 유치 DraftDNA 판타지스포츠 리그 스폰서십을 통해 스포츠를 활용한 마케팅 및 CSR 효과를 극대화 할 수 있도록 구성

#### Official Sponsor (공식 후원사)

#### 종목별 Title Sponsor

- 2018년 부터 서비스 스포츠 종목이 확장됨에 따라 종목 별로 개별 스폰서십 체결
- 종목별 Title Sponsor는 동일 업종 기업 배제

#### Official Sponsorship 인벤토리 요약

일 반

- DraftDNA 연간 공식 후원사
- 시즌 내 게임 로딩, 메인 화면 배너 지속 노출
- 로고 사용 권리
- 보편적 스폰서십 권리 일체

홍보 마케팅 프로모션

- DraftDNA 보유, 연관 미디어 노출
- 모바일, 온사이트 프로모션 및 이벤트 (자체/공동)
- CSR, 지역 관계망 형성 활동
- 사내 직원복지 프로그램 제공

종목별 Title Sponsor

- DraftDNA 게임 내 단일 종목 타이틀 스폰서
- 스포츠 종목 별 페이지 실행 시 스폰서 노출
- 해당 종목 게임리그 실행 전 광고 동영상 노출
- 시즌 종료 후 부문 스폰서 시상 이벤트

## 스폰서십 인벤토리 세부사항

DraftDNA 판타지스포츠 리그 스폰서십 인벤토리 예시

기업 홍보 프로그램 / 이벤트

- DraftDNA 게임 내 'OOOO 고객 전용 리그' 개설
- 0000 우수고객을 대상으로 프로모션 게임 개설 및 운영
- 연중 상시 온사이트 프로모션 등 DraftDNA 전체 행사 내 후원사 명시
- 공동 이벤트 기회 / 연말 판타지 시상식, 종목 별 시상식 네이밍 등
- 프로스포츠 메이저 이벤트 연계 프로모션
- 올스타전, 플레이오프 시 'OOOO & DraftDNA 공동 프로모션' 진행

사내 복지 프로그램

- DraftDNA 게임 내 'OOOO 직원 전용 리그' 개설
- 전용 프로그램 운영을 통한 직원 복지 제공
- 사내 네트워크 강화

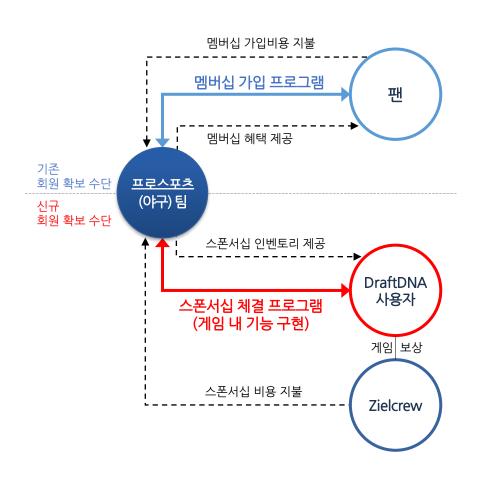
지역 관계망 형성 CSR 활동

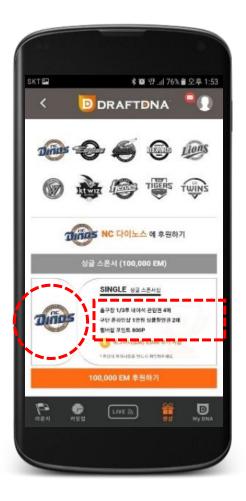
- 스포츠 경기장 내 OOOO & DraftDNA 공동 프로모션
- 전국 사회인 동호회 팀 지원 활동 공동 프로모션



# **Crowd Sponsorship**

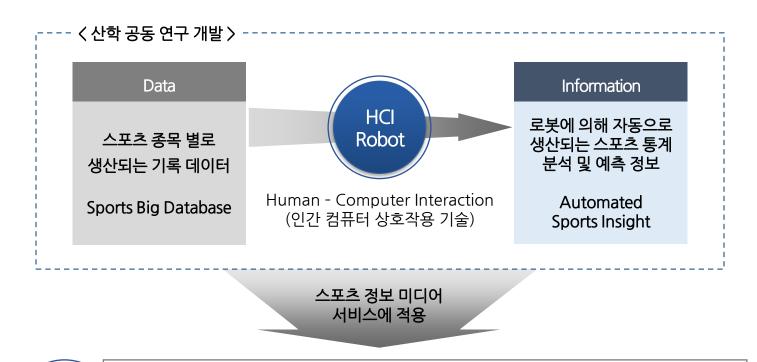
구단 - DraftDNA 사용자 간 스폰서십을 맺고 다양한 혜택을 받을 수 있게 한 스포츠마케팅 모델로서 각 구단의 마케팅 전략 및 환경에 따라 유동적으로 운영





## **Robot Sports Information Service (Project)**

스포츠 기록 데이터를 자동으로 통계분석, 예측정보로 가공해주는 로봇기술을 이용하여 스포츠 정보 미디어에 적용하고 사업화 DraftDNA 서비스 내 유료 아이템으로 적용 및 판매



FS Robot Media

- Fantasy Score와 관련된 통계분석 및 예측 정보를 매일 제공 → DraftDNA 상호 유입
- 정보의 개인화 및 고도화 → 유료 모델 발전
- 종목 및 장르 간 확장성을 고려할 때 독자적 기술로도 충분한 가치를 지님

## DraftDNA & 판타지스포츠를 활용한 미디어 제휴

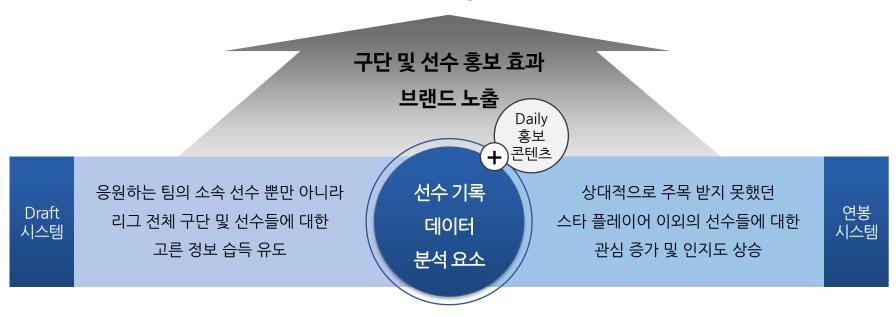
스포츠 프로그램 미디어들과 다양한 제휴를 통해 홍보 선순환 구조 생성 및 정립을 통해 지속적인 성과 창출을 목표로 함



### 스포츠 단체, 협회 제휴를 통한 상생

한국의 실제 프로선수들로 구성된 스포츠 콘텐츠 도입을 통해 리그 전반에 대한 팬 관심도를 향상시키고 리그 활성화를 위해 노력하는 연맹 및 구단의 이미지를 제고함

#### 리그 전반에 대한 팬 관심 증대 / 리그 브랜드 이미지 상승



- 실제 소속구단에 상관 없이 선수 구성을 할 수 있도록 함으로써 최고의 성적을 내기 위한 선수 조합이 가능하도록 함.
  게임을 진행하면서 자연스럽게 리그 내 전체 선수들에 대한 정보를 습득
- 연봉 총액 제한 시스템을 통해, 스타 플레이어들로만 팀을 구성할 수 없도록 함으로써 저평가 선수, 고효율 선수 등에 대한 스터디를 자연스럽게 유도함

## 스포츠 단체, 협회 제휴를 통한 상생

DraftDNA는 사용자와 스포츠 리그가 상생하는 모델로서, 연맹 및 각 구단의 직접적인 수익 증대에 기여할 수 있음

#### 리그 수익사업 전개 기반 마련

팬 층 확대를 통한 수익구조 다변화 기록 데이터를 활용한 부가가치 창출

#### Fantasy Sports 적용 효과

- 미디어 소비 증가
- 방송 중계, 홈페이지, 관련 콘텐츠
- 스포츠 팬 커뮤니케이션 증진
- 스포츠 상품 소비 증가
- 구단 별 티켓 및 관련 용품 소비 촉진
- 경기장 유입 증대

#### KBO 제휴 사례

- 라이선스 승인 이상無
- 구단 환원 모델 적용

#### 스포츠 리그

- 광고 수익 등의 기회 창출
- 판타지 관련 데이터 콘텐츠를 통한 온라인 매체 유입량 증대
- 구단 수익 모델 확장
- 판타지 사용자 대상 티켓 판매수익
- 제휴 프로모션을 통한 수익 사업 전개

## 판타지스포츠와 블럭체인 기술 결합 모델

가상화폐 연동 모델로의 서비스 전환, 블럭체인 기술을 통한 스포츠 시장 통용 화폐로 발전



#### 블럭체인 기술 접목

스포츠 시장 통용 가상화폐 발행 및 서비스 접목을 통한

Quantum Leap

PART **06 ●** 

서비스 예상지표 및 운영계획

## 목표 매출 지표

3개년도 목표 매출 지표 요약

#### 스폰서십 제휴

- 기업 타이틀 스폰서십 - 크라우드 스폰서십 등

#### 인앱구매

- 인 앱 결제
- 기본 게임 아이템
- 로봇 Info 아이템

#### 광고 제휴

- 인 앱 동영상, 배너 광고
- Data Business 광고 제휴
- 단체, 협회, 미디어 제휴



## 목표 매출 지표

3개년도 목표 매출 상세 내역

(단위: 백만 원)

	구분		2018년도			2019년도				2020년도						
			2Q	3Q	4Q	소계	1Q	2Q	3Q	4Q	소계	1Q	2Q	3Q	4Q	소계
스 <del>폰</del> 서십 제휴	판타지리그 스폰서십 영업	0.0	250.0	250.0	0.0	500.0	400.0	0.0	400.0	0.0	800.0	500.0	0.0	500.0	0.0	1,000.0
제휴	소계	0.0	250.0	250.0	0.0	500.0	400.0	0.0	400.0	0.0	800.0	500.0	0.0	500.0	0.0	1,000.0
	기본: 아이템	0.0	41.6	48.5	48.5	138.7	53.5	53.5	53.5	56.1	216.5	191.7	191.7	191.7	191.7	766.8
인앱 구매	신규: Robot Info 아이템	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	13.4	13.4	24.1	50.8	127.8	127.8	127.8	127.8	511.2
	소계	0.0	41.6	48.5	48.5	138.7	53.5	66.8	66.8	80.2	267.3	319.5	319.5	319.5	319.5	1,277.9
	인앱 광고 영업 <sup>1</sup>	0.0	400.0	400.0	400.0	1,200.0	600.0	600.0	600.0	600.0	2,400.0	1,200.0	1,200.0	1,200.0	1,200.0	4,800.0
	광고 퍼블리셔 모듈 적용 매출	0.0	80.0	80.0	80.0	240.0	250.0	250.0	250.0	250.0	1,000.0	550.0	550.0	550.0	550.0	2,200.0
ᅙᅭᄱᅲ	신규: Data Business <sup>2</sup> 광 고 영업	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	15.0	15.0	15.0	45.0	50.0	50.0	50.0	50.0	200.0
	소계	0.0	480.0	480.0	480.0	1,440.0	850.0	865.0	865.0	865.0	3,445.0	1,800.0	1,800.0	1,800.0	1,800.0	7,200.0
	총계	0.0	771.6	778.5	528.5	2,078.7	1,303.5	931.8	1,331.8	945.2	4,512.3	2,619.5	2,119.5	2,619.5	2,119.5	9,477.9

<sup>1.</sup> 영업매출 = 단가 \* 건수

가정 - 인앱 구매 산출

	구 분	2018년도	2019년도	2020년도
목표수준 (명)	Active User	50,000	100,000	500,000
과금기준 (%)	과금 이용자 비율	3%	3%	3%
매출기준 (원/년)	Average Revenue Per User <sup>1</sup>	92,455	89,089	85,195
예상매출 (백만원)	과금 이용자 매출	138.7	267.3	1,277.9

1. 기준 Source: South Korea mobile game market, AllCorrectGames, 2017

<sup>2.</sup> 별도 Data Business 플랫폼(Fantasy Data, Robot Info)을 통한 광고 영업 매출

## 지출 계획

3개년도 자금지출계획

(단위: 백만 원)

구분		2018년도				2019년도				2020년도						
	<b>十</b> 世	1Q	2Q	3Q	4Q	소계	1Q	2Q	3Q	4Q	소계	1Q	2Q	3Q	4Q	소계
임대료	임대관리비 포함	7.5	7.5	36.0	6.0	57.0	6.0	6.0	6.0	6.0	24.0	6.0	6.0	6.0	6.0	24.0
인건비	인원(충원)계획, 급여 계획	71.1	71.1	71.1	85.5	298.8	95.4	95.4	95.4	124.2	410.4	127.8	127.8	127.8	127.8	511.2
사회보험	인건비*15%	10.7	10.7	10.7	12.8	44.8	14.3	14.3	14.3	18.6	61.6	19.2	19.2	19.2	19.2	76.7
마케팅비	목표유저획득비용	24.1	24.1	24.1	24.1	96.3	55.0	55.0	55.0	55.0	220.0	343.8	343.8	343.8	343.8	1,375.0
라이선스	야구, 골프, 배구, Robot Biz	30.0			30.0	60.0	60.0	50.0		30.0	140.0	60.0	50.0		30.0	140.0
데이터 제휴	야구, 골프, 배구	30.0			30.0	60.0	60.0			30.0	90.0	60.0			30.0	90.0
서버 등 관 리비	인증, 호스팅 등 포함	1.5	1.5	1.5	1.5	6.0	2.0	2.0	2.0	2.0	8.0	3.0	3.0	3.0	3.0	12.0
부가 서비스	법률, 세무 대리 등	1.0	1.0	1.0	1.0	4.0	1.0	1.0	1.0	1.0	4.0	1.0	1.0	1.0	1.0	4.0
	중진공, 신용보증기금	0.5	0.5	0.5	0.5	2.0	0.5	0.5	0.5	0.5	2.0	0.5	0.5	0.5	0.5	2.0
기타 운영비	인원수*월30만원 가 정	2.4	2.4	2.4	3.0	10.2	3.0	3.0	3.0	4.2	13.2	4.2	4.2	4.2	4.2	16.8
	계	179	119	147	194	639	297	227	177	272	973	625	555	505	565	2,252

#### 가정 - 마케팅 비용 (고객 획득을 위한 비용)

	구 분	2018년도	2019년도	2020년도
Test 결과 (%)	Active User Rate <sup>1</sup>	90%	90%	90%
목표수준 (명)	Active User	50,000	100,000	500,000
필요수준 (명)	User Acquisition	55,000	110,000	550,000
비용기준 (원)	Cost Per Install <sup>2</sup>	350	400	500
비용기준 (원)	Cost Per Acquisition <sup>3</sup>	1,750	2,000	2,500
비용 (백만원)	Cost	96.3	220.0	1,375.0

- 1. 2017년도 서비스 테스트 실제 결과 적용: Active User(14일 간 기준)
- 2. 기준 Source: South Korea mobile game market, AllCorrectGames, 2017
- 3. CPI의 5배로 가정
- 4. 기준 Source: South Korea mobile game market, AllCorrectGames, 2017

# 사업 추진 현황

추진현황 및 향후 일정

	구분	진행상황	진행률	
	서비스 개발	게임 플랫폼 개발, 각종 심의, 허가, 등록 완료	100%	
야구	시미스 개필 	버전 업데이트 (iOS) 준비 중	20%	
<u> </u>		2017시즌 파일럿 테스트 완료 / 2018 시즌 서비스 운영 시작	100%	
	서비스 운영 / 마케팅 	2018시즌 구단 별 Co-Marketing 협의 중	40%	
	서비스 개발	90%		
골프	서비스 운영 / 마케팅	LPGA 라이선스 협약 진행 중 (계약 최종단계)	90%	
		LPGA Co-Marketing 협의 중	50%	
	서비스 개발	플랫폼 내 종목 적용 대기 중	90%	
배구		KOVO 라이선스 협약 진행 중	50%	
	서비스 운영 / 마케팅 	구단 별 Co-Marketing 협의 중	20%	
Robot Information	서비스 개발	발 산학협력체 구성 준비 중		
160	Networking	호주 ICO 전문 업체와 기술 협력 논의 중	20%	
ICO	Planning	서비스 기획, ICO 전략, 운영 계획 준비 중	10%	

# 감사합니다

Copyright © Zielcrew Inc. All Rights Reserved.

# zi̇̃əlcrew

주식회사 지엘크루 Asia No.1 Fantasy Sports Media Group 사업자등록번호: 478-81-00444 | 통신판매업신고번호: 제2017-서울관악-0399호 대표이사: 김성훈 | 주소: 서울특별시 관악구 남부순환로 1895, E38