**안녕하세요 눌러쿡팀 발표자 김윤성입니다**

**일단 눌러쿡에 대해 설명 해드리겠습니다**

**눌러쿡은 개인 및 출장 주변지역 요리사를 소비자와 매칭해주는 플랫폼 서비스입니다**

**@먼저 눌러쿡에서 고정수입원을 주는 대신 식자재 비용을 줄이는 조건으로 소매업과 파트너쉽을 맺습니다**

**@ 아래의 그림과 같이 요리사는 이 플랫폼이 매칭해주는 소매업을 통해 시중보다 싸고 신선한 식재료를 구입할수있습니다**

**@이 재료들을 들고 요리사는 소비자의 주문장소로 가서 요리를 해주게 됩니다**

**@ 요리가 끝난후 요리사는 소비자의 주방까지 정리해주며 소비자는 요리사에 대한 평가를 플랫폼을 통해 하게 됩니다**

**지금 현재 출장요리사 시장의 구조는 아래 보시는 자료와 같이 제한된 음식메뉴, 많은사람들, 비싼가격으로 된 한정적인 모델 밖에 없습니다**

**이 때문에 큰규모의 행사일때만 출장요리사를 부른다는 특징이 있는데요**

**눌러쿡은 이러한 점을 보완하여 누구나 적당한 가격에 다양한 메뉴를 접할 수 있게 기존에 있던 시장에서 새로운 형태의 시장으로 소비자들의 니즈를 충족시켜줍니다**

**또한 중국과 미국에서 이미 비슷한 모델이 존재해 어느정도 벤처마킹이 가능하고 시장에서도 검증 됐다고 볼수있습니다**

**시장 타겟층에 대해 설명드리자면**

**먼저 소비자타겟층부터 설명 드리겠습니다**

**첫번째로 식생활이 개선되길 바라는 1인층 가구들 입니다. 이 타켓층이 메인 타겟층이라 보시면 됩니다**

**두번째론 소규모 행사를 하는 직계가족또는 커플들 입니다**

**마지막으로 여행간 곳에 식당이 없어 숙소로 요리사를 불러야 되는 사람들이라 볼 수 있습니다**

**다음은 요리사타겟층입니다**

**취미로 용돈벌이하는 사람들, 일하는시간외 부업으로 활동하는 파트타임 쉐프들, 이 플랫폼을 본업으로 삼는 아직 고용 안된 쉐프들, 마지막으로 플랫폼에서 자체 고용한 요리사들로 보면 되겠습니다**

**저희가 선택한 메인 타겟층이 1인층 가구인 이유에 대해 설명 드리겠습니다**

**밑에 보시는 바와 같이 매해 늘어나는 1인층가구에 반해 2번째 그래프를 보시면 즉석식품 구입 비율이 높아지며 식생활은 개선되고 있지 않습니다 3번째 그래프를 보시면 아이러니하게 1인층가구는 간편식 구입시 중요 기준 중 음식의 품질을 3위안에 들 정도로 중요하게 뽑았는데 이러한 점들을 고려해 1인층가구를 메인 타겟으로 잡았습니다**

**시간관계상 발표를 마치고 더 궁금하신점은 질문을 통해 답변해드리도록 하겠습니다. 감사합니다**

**Q**

**낯선사람이 집에 들어오는것에 대한 해결책 어떻게 하실건가요?**

**A**

**처음 요리사가 플랫폼측에 등록을 하기위해 이력서를 보낼 때 요리사에 대한 사전 범죄경력조사등을 할것입니다. 그래도 범죄가 일어날시를 고려하여 플랫폼 소비자의 바로 신고하기 버튼을 만들어 신고가 접수될 시 소비자 위치, 나이 정보를 경찰한테 넘겨서 즉각 조치 되는 방안을 고려중입니다.**

**1인층가구 조사표중 주거침입과 같은 범죄에 대한 걱정률이 계속 낮아지고 많은 플랫폼들의 개발됨으로 인한 낯선 사람과 만나는 공유경제가 더 활성화 되고 있으므로 인식적인 면에서도 점점 좋게 받아들일 것 입니다.**

**Q 없던 시장을 생성하는거라 리스크가 클텐데 어떻게 시장조사를 할 것인가?**

**A 한국시장은 아니지만 중국과 미국시장에서 비슷한 시스템이 존재하고 꽤 잘되고 있다. 이런점을 보았을때 어느정도 한국시장에서도 반응이 좋을 것이다라 판단이 된다. 또한 주 타켓층으로 잡은 1인가구가 계속 증가하는 것도 한몫할 것 이다.**