|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **문제**  유튜버들이 컨텐츠 기획을 해도 제작비가 없어 실현시키지 못한다. (하꼬 유튜버들은 더더욱 돈이 없기 때문에) | **솔루션**  크라우드 펀딩을 통해 유튜버들이 컨텐츠 제작비를 모금할 수 있으며 성장을 통해 수익을 낼 수 있다. | **가치제안**  기가 막힌 아이디어는 있는데 기획할 자금이 없어 만들지 못했던 컨텐츠를 실현시킬 수 있기 때문에 유튜브에 더 스케일 크고 다양한 컨텐츠가 많아질 것이다.  내가 좋아하는 유튜버의 컨텐츠에 투자하여 컨텐츠 지분이 생간다 | | **경쟁우위**  유튜브 시장은 아주 큰 반면 유튜버 투자 플랫폼이 없기 때문에 시장독식 가능 | **타겟층**  시청자  내가 좋아하는 유튜버가 성공을 할 것 같아 투자를 하기 원하는 사람들(스폰서),  유튜버  기깔난 컨텐츠 기획을 했는데 제작비가 없는 유튜버,  끼가 있는데 기초 장비를 마련 못하는 하꼬 유튜버 |
| **핵심지표**  유튜브 수익 구조,  컨텐츠 규모별 제작비용,  초기 유튜버들이 필요해하는 것,  투자 사기 방지할 수 있는 예시들 찾기 | **채널**  각 앱 스토어  웹 페이지 |
| **비용**  마케팅비, 인건비(개발비), 서버비, 투자금액 사기 방지 보상비(유튜버가 먹튀했을 때 우리가 검수 잘못해서 피해자가 발생하면 투자긴 하지만 플랫폼 측도 어느정도 보상해줘야 할 듯(?) ) | | | **수익**  투자 금액의 수수료(밑에 와디즈 펀딩 수익구조 벤치마킹하면 좋을듯) | | |

유튜버들 기획서(유튜브 기획서를 올리면 보고 투자자들이 판단하는 구조인데 아이디어 도용문제가 있을 수 있으니 어떻게 보완할지 고민할 것)를 통해 펀딩 받기 -> 기획서를 본 투자를 원하는 사람들이 투자 -> 펀딩 도달률이 100% 넘을 시 펀딩 성공, 100% 미달일 시 펀딩 금액 투자자에게 다시 돌려주기 -> 펀딩을 받은 유튜버가 기획한 컨텐츠를 찍고 업로드 -> 우리 플랫폼이 유튜버의 조회수, 구독자 상승률, 좋아요 수 등 수익 실현율을 판단하여 유튜버에대한 신용도(?) 메김(사기 방지 차원)

유튜버 펀딩 모금(컨텐츠 진행기간동안 계속 모금 가능) -> 투자자들의 투자 -> 플랫폼 투자비 받음 -> 유튜버 투자비 중 신용도에 따른 몇 %의 투자비 출금 가능 -> 출금한 투자비로 유튜브 컨텐츠 업로드 -> 펀딩 설정 기간 종료 후 투자자들에게 (투자 금액)\*(수익비 지분(?))과 같은 방식으로 원금, 이자, 배당금 등 보상

와디즈 펀딩 BM 벤치마킹

<https://www.wadiz.kr/web/wboard/newsBoardDetail/7659> 밑에 간단하게 캡쳐해놈 자세한건 링크



