

사업계획서 양식

□ 일반현황

창업아이템명	AI기반 단어암기 및 비대면튜터링 플랫폼,
기술분야	에듀테크
팀 이름	어?에듀다

팀 구성

비고

		– ,	S	
순번	성명	담당업무	주요경력	
			2021 하반기	

1	박진우	디자인	2021 하반기 SW창업연구과제 수행중	
2	김민성	개발	2020 한국코드페어 해커톤 수상	
3	김경민	기획		
4	김은채	기획	제 10회 대한민국 융합기술 축전 장려상	
5	김희원	마케팅	2015 전국 프레젠테이션 대회 강원도 교육감상	

□ 창업아이템 개요(요약)

□ 아이템 소개

· 아이템 한줄소개

인공지능 기반 개인 맞춤형 영단어 암기서비스 제공 및 비대면 단어 튜터링 플랫폼

- · 주요 타겟층
- 대입을 준비하는 10대 수험생
- 취업을 준비하는 20대 취업준비생

창업아이템 소개

- · 기존의 문제점
- 종이 단어장이나 단어암기앱은 이미 있는 단어리스트가 제공되어 개인의 난이도 맞춤형 단어 제공이 어려움.
- 혼자 단어를 외우면 작심삼일로 포기를 할 경우가 많아 단어를 외우는 것이 쉽지 않음.
- 스스로 단어를 암기하면 재미가 없고 단어암기량을 체크할 수 있는 방법이 제한적임.
- · 개선점(장점)
 - 개인의 수준에 맞추어 인공지능이 추천 단어리스트를 실시간으로 뽑아줄 수 있음.
 - 단어 튜터와의 앱 내 비대면 단어튜터링 및 단어암기 채점 세션 서비스를 제공하여 혼

ि Hi starter

자 단어를 외워도 포기하지 않도록 매일 단어를 암기할 수 있도록 유도해줌.

- 앱 내 단어암기 기능을 활용하여 개인 맞춤형 단어리스트 암기 여부를 스스로 확인해볼 수 있음.

□ 기능 및 기대효과

- · (기능 및 기대효과 1) 사용자들이 포기하지 않고 매일 단어를 꾸준히 외울 수 있게 도와주 어 목표하는 영어실력을 얻을 수 있을 것이라 기대함.
- · (기능 및 기대효과 2) 인공지능이 실시간으로 사용자의 어학 수준을 파악하여 맞춤 단어리스트를 제공해주어 이미 아는 단어들은 넘길 수 있고 모르는 단어는 너무 어렵지 않도록 난이도 조절을 해줄 수 있음.
- · (기능 및 기대효과 3) 사용자가 스스로 단어암기 여부를 확인할 수 있는 앱 내 셀프서비스 뿐만 아니라 실제 사람 튜터가 하루 10분씩 단어암기여부를 앱 내 음성튜터링 기능을 활용해 체크해주고 단어관련 질문을 받아주기 때문에 효과적인 단어 암기를 가능케 함.

□ 실현가능성 - 은채님

- · 적용기술
- 데이터 처리 기술과 데이터를 임베딩의 형태로 딥러닝 하는 과정을 통해 개인 맞춤 단 어 추천 알고리즘 적용
- · 구현방법
- IES 데이터를 이용하여 사용자의 지식 추적 점수 예측 및 드롭 아웃 예측과 Deep Knowledge Tracing(학생의 지식개념 숙달(KC) 리모델링), Self-Attentive Knowledge Tracing를 이용해 사용자의 정오답 예측

□ 사용방법 및 핵심기능 상세소개

- · 서비스 사용자 흐름
- 1. 서비스 가입 후 목표 시험 등급 또는 점수를 입력하고, 자신의 기존 단어 수준을 물어 보는 설문지를 체크함.
- 2. 설문지를 바탕으로 좀 더 어렵거나 쉬운 수준의 단어 샘플 리스트를 제공하여 단어 레벨테스트를 실시함.
- 3. 설문과 레벨테스트를 기반으로 오늘의 추천 단어 리스트를 사용자가 지정한 개수만큼 제공해줌.
- 4. 단어를 외운 뒤 앱 내 단어 암기 확인 서비스를 활용하여 스스로 점검해봄.
- 5. 매칭된 단어튜터와 약속된 시간에 매일 만나 외운 단어를 음성으로 확인받고 단어에 대해 궁금증이 있다면 Q&A시간을 가짐.
- 6. 최종적으로 외운 단어와 틀린 단어를 AI보고 데이터 강화 학습을 하여 이를 바탕으로 사용자가 다음날 외울 새 단어 암기리스트를 제공함.
- · 제품/서비스 핵심기능 상세소개

□ 차별성 - 민성님

- · (차별성 1): 기존의 단어암기 에듀테크 시스템의 아쉬웠던 점을 10분 튜터링 시스템 및 단어 암기 채점 세션 제공하여 스스로 꾸준히 학습할 수 있는 습관을 만들어 줄 수 있음.
- · (차별성 2): 10분 튜터링에 전문적인 강사가 아닌, 일반 대학생들도 참여 가능하므로 학생들의 원하는 시간에 튜터링을 받을 수 있어 즉각적인 피드백 가능. 배우는 입장에서 자신의 시간에 맞춰서 영어 단어 학습이 가능하고, 대학생들도 전문적인 지식을 요하는 활동이 아

창업아이템의 차별성

ि Hi starter

니기 때문에 많은 수요와 공급이 있을 것으로 예상됨.

· (차별성 3): AI맞춤 단어 추천을 통해 사용자에게 적합한 단어 수준과 단어 리스트를 제공함으로써 어휘 수준별 학습이 가능하여 상위권, 중위권, 하위권의 다양한 학생들의 유입으로시장성 확보가 가능함.

□ 국내 시장조사

· 국내시장 규모

2019 수능 응시자수 528,595

2020 수능 응시자수 545,966

2021 수능 응시자수 490,992

2020 국가직 9급 공무원 응시자수 131,235

- · 시장전망 및 수요증가 예측&근거자료
- 코로나19 이후 온라인 교육 콘텐츠에 대한 수요가 증가했다는 시장조사를 바탕으로 온 라인 플랫폼을 통한 교육 시장에 초점.
- 한국콘텐츠진흥원이 발표한 '코로나19와 콘텐츠 이용 변화와 전망' 보고서에 따르면 아동 및 교육용 콘텐츠 이용량이 코로나19 발생 전에 비해 59.2% 증가한 것으로 나타남.
- 국민권익위원회가 '코로나19 교육격차 해소방안'에 대해 국민 의견을 조사한 결과, '양질의 온라인 교육을 위한 다양한 콘텐츠 개발'이 필요하다는 답변이 가장 높은 응답률을 보여, 온라인교육 콘텐츠에 대한 소비자들의 관심이 매우 뜨겁다는 것을 보여줌.

국내외 목표시장

- 학원과 과외에 의존했던 옛날과 달리, 인터넷이나 스마트폰을 통하여 충분히 개인적으로 양질의 학습이 가능해짐. 점점 인터넷 자료, 유튜브 강의 등으로 개인 학습이 늘어나는 추세임. 또한 코로나19로 인한 온라인 교육 콘텐츠 수요도 증가하고 있음. 하지만 학원과 과외가 지속적으로 존재하고 많은 학생들이 이용하는 이유는 개인별 맞춤 지도가이루어지기 때문.

· 경쟁사 분석

- YBM넷 시가총액 1,267억원, 매출액 526억 436만 (2020.12. IFRS 개별)
- YBM 매출액 1,064억 982만 (2020.12. GAAP 개별)
- NE능률 시가총액 3,140억원, 매출액 753억 6,385만 (2020.12. IFRS 개별)
- 청담러닝 시가총액 2,463억원, 매출액1,800억 1,991만 (2020.12. IFRS 연결)

• 예상고객

- 수준별 맞춤 단어 제공과 화상 단어 채점 서비스는 개인 학습에 비대면으로 맞춤형 서 비스를 제공하므로 비대면과 개인 학습을 원하는 수험생 및 취업준비생으로 예상 고객 을 선정함.
- · 판매처&판매채널
- 판매는 스마트폰 어플을 중심으로 진행할 예정임.
- · 수익구조
- 월 서비스 사용료 50,000원 측정
- 단어장 출판사 및 인강, 학원 광고 수수료

ि Hi starter

	 마케팅 전략 시판 중인 단어장의 단어가 아닌 개인별 수준에 최적화된 단어를 제시한다는 첫 번째 장점, 단어 외우기를 쉽게 포기했던 이들을 위한 1:1 화상 단어 채점 서비스를 제공하는 두 번째 장점의 공통점인 '개인 맞춤형 서비스'를 강조하여 마케팅 진행. 수험생이 볼 수 있도록 고교급식 및 알림장 앱서비스의 배너 광고 삽입 SNS 타겟마케팅을 통해 10대와 20대 중 영어 학습에 관심이 많은 잠재고객에게 본 서비스를 홍보할 예정임.
	· 향후 성장전략&확장가능성
	- 영어뿐아니라 제2외국어의 단어도 제공하며 성장가능함.
팀 소개	□ 팀 소개 · 멤버 소개 - 박진우: ICT융합학부 4학년 재학중, Adobe Xd를 활용한 UI 제작가능 - 김민성: 인공지능학과 1학년 재학중, HTML 웹페이지 제작가능 - 김경민: ICT융합학부 2학년 재학중, C언어 및 파이썬 활용 가능 - 김은채: 인공지능학과 1학년 재학중, 기획서 작성 및 정리 - 김희원: 광고홍보학과 2학년 재학중, 마케팅 IMC 수립 전략 가능
	· 강점 - 학습 시의 불편함을 느끼고 실제 창업 아이템으로 발전시켰기 때문에 예상 타겟들의 마음을 잘 이해할 수 있음 에듀테크 관련 유사 서비스들을 사용해보았기 때문에 경쟁사와의 차별성을 잘 만들어낼수 있음.