

사업계획서 양식

□ 일반현황

창업아이템명	펫 시팅 및 훈련 매칭해주는 종합 케어 어플리케이션			
기술분야	어플리케이션 플랫폼			
팀 이름	care giver			
팀 구성				
순번	성명	담당업무	주요경력	비고
1	임성빈	기획, 개발	메이커톤 우수상 2회 드론 해커톤 3위 수상	
2	김지우	기획, 개발	SID Audition 본선 진출	
3	김익제	기획, 개발	발명 아이디어 공모전 5위 수상	

□ 창업아이템 개요(요약)

창업아이템 소개	<p>□ 아이템 소개</p> <ul style="list-style-type: none"> · 에어비앤비처럼, 누구나 펫시터가 될 수 있고, 쉽게 반려동물을 맡길 수 있는 종합 플랫폼. · 반려동물을 기르는 모든 사람들 (특히, 강아지를 낳두고 외출이 잦은 가정) <ul style="list-style-type: none"> - 기존, 강아지나 고양이 같은 경우에는 다양한 플랫폼이 존재함. 하지만, 그 외의 펫에 관한 케어 플랫폼은 마땅한 것이 없음. - 가장 시장이 넓은 강아지와 고양이를 주로 다루되, 그 외의 동물/곤충에 대해서도 시팅 및 정보를 제공해주는 것이 해당 아이템의 차별점. · 기존의 문제점 <ul style="list-style-type: none"> - 펫을 키우는 집의 입장에서는, 여행이나 부득이하게 집을 비워야 할 경우 매우 곤란함. - 희소한 동물이나 곤충을 키우는 입장에서 정보를 얻기 힘들. - 마찬가지로, 위의 특이 케이스의 경우에는 케어 서비스도 받기 힘든 것이 현실임. · 개선점(장점) <ul style="list-style-type: none"> - 집 근처 가까운 곳에 펫을 맡길 수 있게 되어 편리성과 만족감이 높음. 또한 소비자가 원하는 시터를 직접 고를 수 있으므로, 소비자에게 선택의 폭을 넓게 제공함. - 강아지/고양이 호텔과는 달리, 가정집에서 맡으므로 비용과 반려동물의 만족도에 있어 차별성을 가짐. - 희소한 동물이나 곤충에 대해서도 정보를 제공할 수 있음. <p>□ 기능 및 기대효과</p> <ul style="list-style-type: none"> · (기능 및 기대효과 1) 누구나 쉽게 시터가 될 수도 있고, 희귀 반려동물을 키우는 데 도움을 주어 진입 장벽을 낮춰주므로, 새로운 시장 형성을 할 수 있음. · (기능 및 기대효과 2) 일반 가정에서 펫의 행동에 문제가 생겼을 경우 훈련사와 접촉하는 것이 부담스러웠는데, 쉽게 매칭을 해주는 서비스를 통해 해당 가정에도 도움이 되고, 훈련
----------	--

<p>창업아이템의 차별성</p>	<p>사 시장에도 긍정적 영향을 미칠 것이 기대됨.</p> <ul style="list-style-type: none"> · (기능 및 기대효과 3) 만족도가 높은 펫시터와 훈련사를 상위 노출시키는 기능을 통해, 소비자들은 더 만족감이 높은 서비스를 제공받고, 스스로 펫시터와 훈련사들이 자신의 경쟁력을 높이도록 하는 시장 형태 구축.
	<p>□ 실현가능성</p> <ul style="list-style-type: none"> · 안드로이드 스튜디오 등을 활용해 어플리케이션 개발. 추후 swift등의 언어를 통해 아이폰 시장까지 충분히 개발 가능. · 추후 어플리케이션이 충분히 성장한다면, 웹페이지 또한 개발 가능. 둘 다 매우 높은 수준의 기술력은 요구하지 않으므로, 충분히 실현 가능하다고 생각함. <p>□ 사용방법 및 핵심기능 상세소개</p> <ul style="list-style-type: none"> · (제품/서비스 사용방법 소개 ex.스토리보드) <p>회원 가입을 통해 어플리케이션의 서비스를 이용 가능, 소셜 로그인 기능 활용.</p> <p>펫시터 가정과의 매칭 시스템 (에어비앤비의 시스템을 참고할 예정)</p> <p>훈련사와의 1대1 매칭 시스템(관다와 같은 1대1 상담 기능, 실제 훈련사 가정 방문 예약 가능)</p> <p>펫 가정 입양 중개 시스템(가정 분양을 하고 싶은 견주가 게시글을 작성하면 이를 사이에서 중개해 줄 수 있는 환경 제공)</p> <p>펫 관련 정보 공유 커뮤니티 제공</p> · (제품/서비스 핵심기능 상세소개) <p>펫시팅을 원하는 이용자는, 자신의 펫에 대한 정보를 충분히 기입해 펫시터가 이를 확인할 수 있도록 함. 펫시터 같은 경우에는 펫을 케어할 공간, 설비 등 모든 펫을 맡기는 입장에서 궁금해 할 정보를 공개하고, 자신만의 특별한 케어 방법 등을 홍보할 수 있게 함 (ex. 수제 간식 제공가능). 매칭이 잘 이루어지면 실시간으로 서로가 소통 가능하게 환경을 제공.</p> <p>훈련사와의 1대1 매칭 시스템은, 기본적으로 훈련사가 모든 가격 설정을 할 수 있도록 서비스를 제공할 예정(ex. 상담 3회 무료, 또는 상담 30분 당 5천원 등). 또한 훈련사의 가정 방문을 원하는 경우에도 이를 중개해 주는 것이 주요 서비스.</p> <p>펫 가정 입양 중개 시스템은, 기존 펫샵들의 문제를 해결해 주어 동물 복지에 이바지 하는 것이 목적. 펫을 분양하고 싶은 가정이 게시글을 올리면, 펫을 분양 받고 싶어하는 소비자들이 해당 가정과 연락할 수 있도록 도움.</p> <p>펫 관련 정보 공유 커뮤니티에서는, 강아지 고양이를 넘어 여러가지 펫에 관한 정보를 제공할 수 있는 환경을 만들. 커뮤니티에 유명 유튜버를 섭외한다면 큰 홍보효과를 가지지 않을까 생각함.(ex. 강형욱, 다흑, 악어아빠 등)</p> <p>□ 차별성</p> <ul style="list-style-type: none"> · (차별성 1): 강아지 고양이를 넘어 다양한 펫에 관련된 서비스를 폭 넓게 제공해 다양한 동물/곤충을 기르는 사람들에게 접근성과 편의성을 제공함. · (차별성 2): 펫을 맡길 수 있는 환경을 폭 넓게 제공해 편의성을 높임. (집 근처, 또는 멀리만 좋은 환경을 지닌 펫시터를 소비자가 선택할 권리를 제공.) 가격 또한 소비자와 펫시터가 자율적으로 조정 가능하기에 경제성 역시 탁월할 것으로 예상. (펫시터는 날짜, 펫의 종류에 따라 가격을 차별적으로 설정 가능, 소비자는 자신에게 적합한 가격을 가진 펫시터와 컨택 가능.) · (차별성 3): 훈련사와 펫의 주인과의 접근성을 높여 훈련사들 에게도, 주인들 에게도 접근

	<p>성을 높여 새로운 시장을 개척해 경제성과 실용성을 높임.</p> <ul style="list-style-type: none"> · (차별성 4): 가정 입양 시스템을 통해, 동물 복지에 이바지할 수 있음. 개인과 개인간의 거래는 불법이지만 이렇게 중간업자가 알선해주는 구조에서는 가능하므로 펫샵 안락사나 강아지 공장 등의 사회적 문제들을 해결해 줄 수 있어 지속 가능한 반려동물 시장을 만들 수 있음.
국내외 목표시장	<p>□ 국내 시장조사</p> <ul style="list-style-type: none"> · 국내시장 규모 : 한국농촌경제연구원의 '반려동물 연관산업 발전방안 연구보고서'에 따르면 2020년 반려동물 시장 규모는 3조3753억원으로 증가했으며 오는 2027년까지 6조원에 달할 것으로 점쳐지고 있다. 점점 반려동물 시장의 규모는 성장할 것이므로, 매우 유망한 사업이라고 볼 수 있다. · 경쟁사 분석 : 미소(miso), 펫플래닛, 와요 등 펫시팅 관련 어플리케이션 · 예상고객 및 판매처&판매채널 : 펫을 기르는 모든 가정과 펫을 기르고 싶어하는 사람. 특히 펫 시팅의 경우에는 외출이 잦거나, 반려동물 동반 여행이 어려운 가정. · 수익 구조: 펫시터, 훈련사, 가정분양을 원하는 사람과 중개 해준 후, 중개 비용을 받음. · 마케팅 전략: 유명 유튜버와 컨택, SNS 위주로 마케팅을 하는 것이 가장 성공적일 것이라고 생각함. · 향후 성장전략&확장가능성 : 반려동물 시장이 점점 커지고 있으므로, 추후 성공적으로 사업이 성공하게 되면, 반려동물 운송 관련 문제나 반려동물 동반 여행상품 기획 등도 생각 중. 해외 시장을 노린다면 반려동물 관련 산업이 고도로 발달한 서구권은 힘들고, 한중일 정도 확장할 수 있다면 좋을 것이라고 생각함.
팀 소개	<p>□ 팀 소개</p> <ul style="list-style-type: none"> · 멤버 소개 : 1학년 신입생 두 명과, 2학년 한명으로 이루어진 팀입니다. 실질적인 개발 능력은 살짝 모자랄 수 있으나, 다들 이번 창업 아이디어톤에 큰 열정을 가지고 있으므로 기획도 활발하게 참여하고 필요한 개발 능력도 기르기 위해 모두 열심히 공부할 자세가 되어 있습니다! · 강점 : 실제로 반려동물을 기르고 있기 때문에, 더 사용자 친화적인 서비스들을 쉽게 기획할 수 있음. 다들 시간이 많기 때문에, 활동에 할애하는 시간을 더 길게 잡을 수 있음. 다양한 서비스들을 이용해본 경험이 있으므로 다양한 플랫폼에서의 장단점을 잘 파악하고 있음. 이를 통해 조금 더 좋은 플랫폼을 개발할 아이디어가 많음.