

2023년 국방START-UP 챌린지 사업계획서

※ 본문 10page 내외로 작성 권장(증빙서류 등은 제한 없음), '파란색 안내 문구'는 삭제하고 검정색 글씨로 작성하여 제출, 양식의 목차, 표는 변경 또는 삭제 불가(행추가는 가능, 해당사항이 없는 경우 공란으로 유지)하며, 필요시 사진(이미지) 또는 표 추가 가능

창 업 아 이 템 명

인포셀러(InfoSeller)

▶ 요 약

창업아이템의 소개	<p>재외국민 맞춤형 정보제공 플랫폼 “인포셀러(InfoSeller)”</p> <p><문제제기></p> <ul style="list-style-type: none">· 우리나라 대학 재외국민 지원자가 점점 늘고 있음에도 재외국민 학생들은 <u>대입 정보를 구하고 조언을 얻기에 힘든 현실임</u> <p><솔루션></p> <ul style="list-style-type: none">· 재외국민 전형으로 대학에 입학한 <u>선배와 정보를 원하는 후배를 연결</u>해주는 인포셀러 플랫폼으로 문제해결· 시공간의 제약 없이 원하는 선배에게 <u>구체적인 정보, 선례 획득 가능</u>· <u>최신 입시정보</u>를 해외에서도 빠르게 획득 가능 <p><서비스 확장></p> <ul style="list-style-type: none">· 이후 재외국민뿐만 아닌 <u>전체 특별 전형 대상자를 타겟</u>하는 플랫폼으로 확장 예정· 관련 분야 합격자 선배를 멘토로 하는 <u>면접 대비 프로그램, 오프라인 캠프 등 추가적인 서비스 제공</u> 예정
창업아이템의 차별성	<p><차별성></p> <ul style="list-style-type: none">· 선배와의 온라인 연결을 통해 <u>정보 부족과 시공간의 문제를 모두 해결</u>· <u>무료 혹은 저렴한 가격</u>으로 원하는 정보 빠르게 획득 가능· AI 머신러닝 기술을 활용해 <u>소통 간 시간 소요를 최소화</u>함

		사교육 (학원)	커뮤니티 (인맥)	기존 온라인 플랫폼	인포셀러 (InfoSeller)
	비용	높음	낮음	낮음	낮음
	정보 다양성	보통	낮음	낮음(재외국민 기준)	높음
	정보 구체성	높음	낮음	높음	높음
	정보 획득 난이도	보통	높음(인맥에 영향)	낮음	낮음
창업아이템의 사업성	<p><현재 개발단계></p> <ul style="list-style-type: none"> · 현재 플랫폼 전체적 프로세스 설계 완료 · AI 머신러닝 기술 구체화 완료 · 무료로 온라인상에서 자유로운 질문과 답변 가능 -> 학생들은 간단하게 필요한 정보를 획득 가능 -> 비슷한 지역에 사는 학생, 학부모들끼리 인적 네트워크 형성 가능 -> 이러한 장점으로 많은 회원 수 유도 · PDF 자료, 1대1 매칭권 판매, 오프라인 캠프 개최 -> 원하는 선배에게 개인적인 질문 가능 -> 본인이 원하는 방향의 선례, 정보 쉽게 획득 -> 희망하는 전공의 선배와 인맥 형성 가능 · 국내외 재외국민 학원, 주요 대학 SNS를 통해 홍보 -> 재외국민 학부모들 사이의 네트워킹이 잘 되어있음 -> 학원을 통해 설명회를 개최해 학부모들에게 홍보 -> 학생들이 많이 하는 SNS를 통해 알리기 				

이 미 지

※ 제품(서비스)의 특징을 나타낼 수 있는 대표 사진(이미지) 삽입



1. 창업개요 및 목적

1-1. 창업(아이템)개요

○ 재외국민 맞춤형 정보제공 플랫폼, InfoSeller

- 자유로운 질문과 답변으로 시공간의 제약없이 원하는 입시 정보 획득 가능
- 전공, 진로에 대한 구체적이고 지엽적인 질문 가능
- 재외국민이 빠르게 얻기 어려운 대학별 입시정보 최신화하여 게시
- AI 머신러닝 기술을 활용한 헬퍼봇으로 소비자의 시간 소요 최소화

1-2 창업아이템의 목적(필요성)

<현 시장 상황과 문제점>

○ 우리나라 대학에 입학하기를 희망하는 재외국민 학생들이 점점 많아지는 추세

- 통계청에 의하면 재외국민 10대 학생 수는 66만 명으로 우리나라 10대 학생 수인 457만 명과 비교했을 때 14.4%에 해당하는 수임
- 종로학원하늘교육에 의하면 재작년 입시 기준 주요 12개 대학의 재외국민 지원자가 약 11,000명이며 작년에 비해 약 1000명 증가했으며 이에 따라 입시 경쟁이 치열해지고 있음

2022 주요 대학별 재외국민 특별전형(정원외2%, 3년 특례) 지원현황

대학	2022 수시 지원 현황			2021 수시 지원 현황			2020 경쟁률
	경쟁률	모집	지원자	경쟁률	모집	지원자	
서강대	11.68	31	362	11.1	31	344	13.23
한양대	11.55	56	647	7.34	56	411	7.93
성균관대	9.39	66	620	9.64	67	646	9.93
건국대	8.67	60	520	7.82	60	469	8.97
중앙대	8.34	87	726	8.09	88	712	8.03
동국대	8.2	54	443	6.81	54	368	8.7
고려대	6.85	75	514	6.05	75	454	6.47
연세대	6.82	68	464	6.53	68	444	7.06
경희대	5.37	94	505	5.97	94	561	6.62
숙명여대	4.98	43	214	4.19	43	180	5.65
이화여대	3.77	61	230	3.73	60	224	4.45
한국외대	3.51	67	235	3.55	67	238	5
합계	7.19	762	5480	6.62	763	5051	6.9

*자료=종로학원하늘교육
*2022 경쟁률 높은 순

주요대학별 초중고 전과정 해외이수자(12년 특례) 지원현황

대학	2022	2021	2020
연세대	1056	836	781
성균관대	867	872	829
고려대	816	785	741
한양대	816	697	714
중앙대	584	549	498
서강대	391	323	317
경희대	370	353	348
한국외대	318	208	211
건국대	231	239	244
이화여대	154	147	158
동국대	23	20	23
숙명여대	16	12	9
합계	5876	5231	5155

*출처=종로학원하늘교육
*2022 지원자 많은 순

- 한류 열풍에 따라 재외국민 지원자 수는 계속하여 증가할 것으로 보임

○ 그러나 최신 대입 정보나 사례를 얻기 어려움

- 해외에 거주하는 재외국민 특성상 입시 홈페이지 사용법, 최신 대입 정보, 선례를 빠르게 접하기 어려움
- 현 입시 플랫폼은 한국 학생들 위주로 형성되어있기에 재외국민이 활용할 정보가 상대적으로 부족
- 주로 사교육과 인맥을 통해 정보를 얻기에 정보의 격차가 심함

○ 높은 사교육비가 요구됨

- 방학 때 대치동에서 교과 학원 수업 시 평균적으로 달에 150만 원
- SAT 학원 다닐 시 평균적으로 달에 400만 원의 학원비 발생
- 방학 간 숙식 해결을 위한 추가 비용 발생

<해결방안(필요성)>

○ 무료 혹은 저렴한 비용으로 양질의 최신 정보 제공

- 정보 격차를 줄일 수 있음
- 정보 획득에 필요한 사교육비 최소화

○ 재외국민 전용의 온라인 플랫폼 제작

- 시공간의 제약 없음
- 빠르고 쉽게 필요 정보 획득 가능

○ 재외국민 선배와 양방향 소통이 가능하도록 함

- 원하는 방향의 선례를 쉽게 찾을 수 있음
- 전공, 적성, 입시에 관련해 생생한 최신 정보, 조언 획득 가능

2. 창의성/기술성

2-1. 개발 동기

<문제 제기>

○ 재외국민 전형으로 대학에 입학한 이승훈 상병의 어려움에서 시작

- 재외국민은 원하는 전공에 입학한 선배와 만날 기회가 없음
- 방학 때마다 대치동에서 특례입학전문학원을 다녔는데 학원비가 너무 비쌌
- 수능을 응시하는 한국 학생들과 달리 SAT, IB를 필요로 하기에 조언, 정보를 얻기가 상대적으로 어려움

○ 재외국민 학생들이 최신 대입 정보나 사례를 얻기 어려우며, 높은 사교육비가 요구된다는 문제가 있음

- 실제 재외국민 친구를 대상으로 인터뷰한 결과 대입 당시 정보가 부족해 어려움을 겪었으며 사교육비로만 약 7500만원을 지출했다고 함

1. 한국 대학에 입학하는 과정에서 있던 어려움이나 문제점은?

2. 한국 대입을 위해 들인 시간과 비용을 구체적으로 알려주세요.
(예를 들면 방학마다 몇 달동안 약 얼마를 내고 학원을 다녔다 등)

1. 입시 정보의 제한

2. 유웨이 어플라이 등 입시 홈페이지 사용 곤란 (방법 알려 줄 사람이 없음)
3. 돈 넘 많이 등 (근데 외국 영미권대학도 많이들긴 함, 중국 대학은 많이 안들)
4. 신설 전공 등 새로운 학과, 전형에 대한 정복가 적음
5. 학교 수준을 잘 모름 (중경외시 등)
6. 서류 대면 전달이 뻥셈 (항공권, 퀵비 등)
7. 공증도 뻥셈 (대사관 일정 등)

1. 영역: 학원, 학비, 시험비, 과외비, 교재비 등

2. 기간: 고등학교 3년

3. 금액: 한화 기준 추정치.

- 10,000,000원 (과외비)

- 55,000,000원 (상시 학원)

- 10,000,000원(학원 대치)

- 학부모나 학생의 인맥에 따라 정보 격차가 발생

⇒ 재외국민이 저렴한 비용으로 양질의 최신 정보, 선례를 언제, 어디에서나 얻을 수 있는 방법이 필요함을 느낌

⇒ 더 나아가 정보 격차 최소화를 위해 같은 목표를 지닌 재외국민들 사이의 네트워크가 필요하다고 생각

2-2. 특징점

- 기존의 재외국민 정보 획득 루트와 인포셀러의 비교

	사교육(학원)	커뮤니티(인맥)	기존 온라인 플랫폼	인포셀러
비용	높음	낮음	낮음	낮음
정보 다양성	보통	낮음	낮음(재외국민 기준)	높음
정보 구체성	높음	낮음	높음	높음
정보 획득 난이도	보통	높음(인맥에 영향)	낮음	낮음

- 인포셀러 플랫폼으로 기존의 방법에 비해 낮은 가격에 다양하고 구체적인 정보를 쉽게 획득 가능

<인포셀러(InfoSeller)>

- 입시 전형이 다른 재외국민 학생들을 위한 온라인 플랫폼

- 기존의 입시 플랫폼은 한국 학생들의 입시에 초점이 맞춰져 있음
- 다양한 나라에 거주하는 재외국민 학생들을 위해 여러 언어 버전 존재
- 나라마다 상황이 다른 것을 고려해 대표 나라별로 각각 커뮤니티 조성
- 시공간의 제약 없음

- 질문 커뮤니티, 매칭 시스템을 통해 재외국민 선후배의 양방향 소통 가능

- 무료 혹은 매우 적은 비용으로 본인 맞춤형 조언, 선례 획득 가능
- 입시 단계별(지원 시 방법, 면접 1주일 전 등)로 구체적인 방법과 노하우 획득 가능
- 정기권 구매시 선배가 주기적으로 스케줄 확인 후 조언
- > 최종적으로 원하는 대학 입학에 선배와의 양방향 소통이 큰 도움을 줄 수 있음

- 최신화된 대학별 학과, 전공, 입시 정보를 홈페이지 내 게시

- 대학별 최신 정보를 해외에서도 빠르게 획득 가능
- 원하는 모든 대학의 정보를 하나의 홈페이지 내에서 획득 가능

- AI 머신러닝 기술을 활용한 헬퍼봇으로 소비자의 시간 소요 최소화

- AI 머신러닝 기술로 입시, 전공, 진로에 대한 정보 데이터 축적
- 소비자 질문에 대해 축적된 데이터를 바탕으로 빠른 1차 답변 제시
- 소비자가 원하는 대학, 전공에 맞는 선배를 자동으로 찾아 매칭시켜줌

2-3. 실현방안

- 사업 진행 단계

	사업 진행 단계											
	2023년		2024년				2025년				2026년	
	3/4	4/4	1/4	2/4	3/4	4/4	1/4	2/4	3/4	4/4	1/4	2/4
아이디어 구체화												
프로그램 개발												
테스트 및 시장반응 확인												
시드머니 확보												
마케팅 및 홍보												
벤처 투자 유치(Series A)												
서비스 확장												

○ 프로그램 개발 단계

- 크게 4가지 System 존재 (관리, 매칭, 구매, 질문)
- 자료 준비 후 각 System 별로 프로세스 구축, Test 진행
- 모든 System 구축 후 Total Test 진행

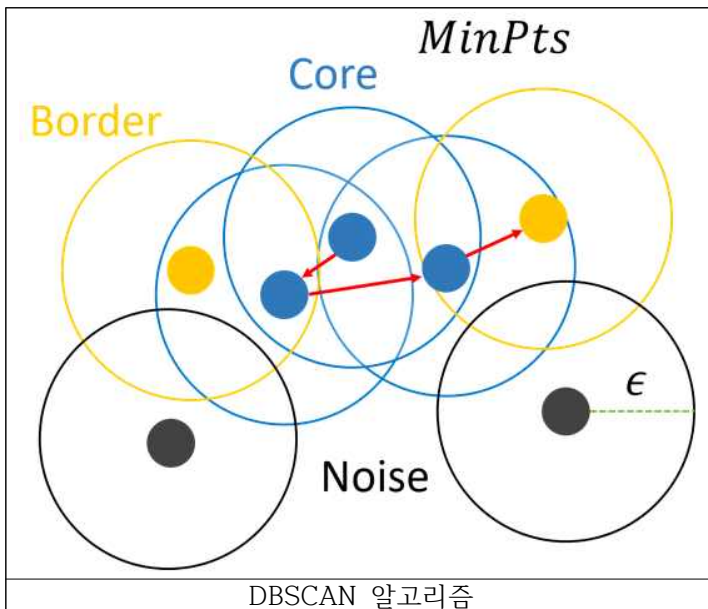
	23.6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월	24.1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월
1. 프로그램 업무 분석	23.6 ~ 9															
2. 자료 준비	23.8 ~ 9															
3. Management System																
- Management system process	23.9 ~ 11															
- Management task test	23.10 ~ 12															
4. Matching System																
- Matching system process	23.11 ~ 24.1															
- Matching task test	23.12 ~ 24.2															
5. Buying System																
- Buying system process	24.1 ~ 3															
- Buying task test	24.2 ~ 4															
6. Question System																
- Question system process	24.3 ~ 5															
- Question task test	24.4 ~ 6															
7. Total test	24.6 ~ 9															

○ AI머신러닝을 활용한 AI 헬퍼봇 구현

- AI 머신러닝 기술 중 DBSCAN 알고리즘을 활용하여 정보 데이터 축적
- 초기 Data는 팀원 주위 SKY 혹은 인서울 재외국민 대학생과 초기 프로그램 Test 및 시장 반응 확인 단계에서 확보

DBSCAN 알고리즘

- > 밀도 기반 군집 알고리즘으로 유사한 데이터끼리 군집화가 가능
- > 불특정한 데이터에 적합
- > 노이즈 분류가 가능하기에 이상치에 의한 성능 하락 없음



3. 실용화/사업성

3-1. 시장 규모 및 현황

<시장 전망 및 규모 분석>

○ 4차 산업혁명 이후 디지털트 시대의 도래, 커져가는 에듀테크 시장

- 온라인에서도 양질의 정보를 획득할 수 있도록 접근성 중요
- 한국에듀테크산업협회에 의하면 2021년 국내 에듀테크 시장 매출액은 약 7조 3250억원임
- 이는 매년 증가하여 2025년에는 **9조 9833억원을 기록할 전망**이라고 함

○ 사교육비가 계속해서 증가하는 추세

- 통계청에 의하면 2022년에는 전년대비 사교육비 총액이 **2.4조원 증가해 26조원으로 역대 최고액 달성**
- 사교육 참여율도 78.3%로 전년 대비 2.8% 증가
- 앞으로도 점점 증가하며 교육시장은 커져갈 예정

○ 약 **5000억 이상의 재외국민 사교육 시장 규모**

- 2022 한국 학생 기준 인당 52만 4000원의 사교육비 지출
- 통계청에 의하면 재외국민 10대 학생수가 66만명이므로 한국 학생 평균 사교육비로 계산 시 재외국민 사교육비 시장은 **3458억 4천만원의 규모**를 가지고 있음
- 재외국민 학생의 경우 한국 학생에 비해 더 많은 사교육비를 지출하기에 실제로는 **5000억 이상의 시장 규모**로 추측됨

○ 재외국민 전형 지원자가 계속해서 증가하고 있음

- 종로학원하늘교육에 의하면 한국 주요 12개교의 지원자 합계가 2022년 기준 11,356명으로 전년 대비 1074명 증가하여 **역대 최고치 달성**
- 약 160개의 국내 대학교에 재외국민 전형이 있으므로 단순 계산 시 **총 지원자 수는 15만 명** 정도로

추정됨

- 한류 열풍과 글로벌 사회가 되어감에 따라 **계속해서 증가할** 전망

<경쟁 업체 분석>

○ 국내외 재외국민 학원

- 재외국민 학생이 주로 정보를 얻는 방법 중 하나라는 점에서 유사
- 높은 사교육 비용 필요
- 다수의 학생이 다니기에 개인 맞춤형 정보나 서비스를 제공받기는 어려움
- 한국의 '특례입학 전문학원', 나라별 재외국민 대상 학원이 있음

○ 입시 플랫폼

- 대학 입시를 원하는 학생과 학부모가 주 고객층이며 시공간의 제약이 거의 없다는 점에서 유사
- 대부분 다수의 한국 학생들에게 초점이 맞춰져 있음
- 대표적으로 '대학 어디가'가 있음

○ 온라인 과외 플랫폼

- 학생과 학부모가 주 고객층이며 관련 분야 인사이트를 가진 사람과 매칭시켜준다는 점에서 유사
- 과외 특성상 높은 비용 필요
- 멘토와 멘티의 1대1 방식이기에 다양성이 부족함
- 한국 학생 대상의 '선택', 재외국민 학생 대상의 '아이코' 등이 있음

3-2. 고객 및 가치제안

<주요 고객>

○ 해외에 거주하며 한국 대학 입시를 지원하는 재외국민 학생

- 플랫폼 내 재외국민 입시 관련 정보를 주로 제공
- 다양한 나라에 거주하는 재외국민들을 고려해 다양한 언어로 플랫폼 이용 가능

○ 입시 준비하는 재외국민 학생의 학부모

- 나라별 커뮤니티 형성으로 주변 학부모들과 네트워크 형성 가능
- 인터뷰 결과 실제 중국에는 **재외국민 어머니들 인맥과 네트워크가 정보 획득에 상당히 중요한 요소**로 작용

<가치 제안>

○ 한국 대학 입시에 소모하는 시간 최소화

- 질문 커뮤니티 형성 & 선배와의 매칭으로 **빠르게 정확한 본인 맞춤형 정보 획득**
- 나라별 재외국민 네트워크 형성으로 같은 목표를 가진 인맥 형성 가능

○ 한국 대학 입시에 소모하는 비용 최소화

- 선배에게 본인의 궁금증을 무료로 질문 가능
- 저렴하게 자료 구매&매칭이 가능해 본인에게 맞는 선례, 조언 쉽게 획득 가능

3-3. 경쟁사와의 차별점

<경쟁 업체>

○ 대치동 특례입시 전문학원

- 재외국민 전형 특례 입시 대비 수업을 해주는 오프라인 학원
- 매우 높은 사교육비 요구, 일반 과목의 경우 달 150만 원/ SAT 수업의 경우 달에 400만 원
- 오프라인 수업이기에 방학기간 동안 개별적으로 숙식을 해결해야함

○ 대학 어디가

- 질문 커뮤니티 형성 & 입시 관련 정보를 제공해주는 플랫폼
- 한국 학생과 학부모가 주요 고객
- 특별 전형에 대한 정보나 관련 선배는 상대적으로 부족

○ 아이코(iiko)

- 재외국민 학생을 대상으로 하는 온라인 과외 플랫폼
- 과외 특성상 정해진 시간에 수행해야하기에 시간적 제약 발생
- 한 명의 멘토가 지정되는 형태로 정보의 다양성이 부족

<ConBridge팀 아이템>

○ 인포셀러(InfoSeller)

- 입시 정보 제공 & 선배와의 소통을 통해 전공, 적성을 찾아주는 플랫폼
- 재외국민 학생과 학부모가 주요 고객
- 원하는 선배와 언제든지 소통이 가능하기에 다양한 정보 획득 가능

	특례입시 전문학원	대학 어디가	아이코(iiko)	인포셀러(InfoSeller)
주요 고객	재외국민 학생	한국 학생 및 학부모	재외국민 학생	재외국민 학생 및 학부모
가격	매우 고가	저가	상대적으로 고가	저가
정보 다양성	높음	(재외국민 기준) 보통	낮음	높음
시공간 제약	높음	낮음	보통	낮음

3-4. 사업화 계획 및 실행방안

<수익 구조>

- PDF 자료구매, 매칭, 방학 캠프를 통한 2년 차 목표 연 매출 5억 3,200만 원

PDF 자료 구매 (자소서, 생기부)	목표 회원 수	11,000명(주요 대학 지원자 수)	연 매출 5억 3,200만 원
	구매 전환율	20%(2200명)	
	월 매출	1100만 원(2200*0.5)	
	제공자 수수료	220만 원(20%)	
	연 매출	1억 560만 원(880*12)	
매칭 비용	구매 전환율	10%(1100명)	
	월 매출	5500만 원(5*1100, 2회 기준)	
	제공자 수수료	2750만 원(50%)	
	연 매출	3억 3000만 원(2750*12)	
	구매 전환율	3%(330명)	
방학 특별 캠프 (오프라인 미팅 등)	월 매출	3300만 원(10*330)	
	제공자 수수료	330만 원(10%)	
	장소, 진행 비용	560만 원(50*8+20*8)	
	연 매출	9640만 원(2410*4, 방학 한정)	

- PDF 자료로는 **선배의 자소서, 생기부**를 준비, 재외국민 전형은 서류 심사가 가장 중요하기에 합격한 선배의 자소서, 생기부 자료를 구매하려는 소비자가 많을 것이라 추측
- 방학 때 한국을 방문하는 재외국민을 대상으로 선배와의 오프라인 미팅을 열어 **입시 설명회와 그룹 상담 프로그램**을 제공
- 여름, 겨울 방학 4달, 달에 8회를 기준으로 장소 대관, 진행, 다과 비용까지 예상하여 기입
- 차별성과 재외국민 네트워크를 활용해 플랫폼 **운영 2년 차에 회원 수 10,000명 달성 후 손익분기점**을 것으로 추정
- 이후 계속해서 증가하는 회원 수와 재외국민 온라인 과외, 3년 특례 전형 면접 대비 프로그램 등 **추가적인 서비스 확장으로 매출은 더욱 늘어날 것임**

<진입 전략>

- **국내외 학원과 협업**을 통해 홍보
 - 국내 특례입학 전문학원과 상호 간의 협업
 - 중국에서 재외국민 대상 학원을 운영하시는 지인과 협업
 - 특례입학을 도와주는 유학원과 협업
- **재외국민 한인 커뮤니티** 활용
 - 재외국민 학부모 카페에서 많은 학부모들이 실제로 활동하고 있음
 - 이를 활용해 학부모 카페 내 홍보
 - 자연스레 재외국민 학부모 네트워크 사이 입소문
 - 주변 지인을 통해 나라별 한인 커뮤니티에 소개글 작성
- 주요 **대학 유튜브 채널 & SNS**를 통해 홍보
 - '스튜디오 사', '연고티비' 등 주요 대학 유튜브 채널에 등장하여 소개
 - 대학별 인스타 등 SNS에 플랫폼 소개글 작성

<사업 안정화 전략>

- **지속적인 서비스 개선**
 - 플랫폼 내 고객 후기를 작성할 수 있도록 함

- 고객의 불편사항을 적극적으로 반영하여 서비스 개선

○ 온라인 입시 정보 설명회 개최

- 재외국민 학부모들을 대상으로 선배들이 직접 노하우, 시행착오 알려주기
- 나라별로 따로 개최하여 각 나라의 상황에 초점을 맞춰서 설명

○ 신뢰성 있는 다양한 정보제공자(선배) 유치

- 선배로 회원가입시 **대학 학생증과 이메일, 전형을 확인**하여 신뢰성 높임
- 주변 지인 & 대학 커뮤니티를 통해 적극적으로 홍보
- 정보 제공시나 매칭 시 수수료를 제공

○ 특정 기간 활용해 오프라인 캠프 개최

- 방학 기간 중 선배들과 오프라인 미팅 개최
- 3년 특례 전형의 경우 선배가 직접 면접 컨설팅

<마케팅>

○ SNS 활용

- Instagram, Youtube 채널 개설하여 활동
- 대학 유튜브 채널이나 관련 인플루언서 광고 활용
- 재외국민 카페를 통해 학부모에게 홍보

○ 리퍼럴 & 퍼포먼스 마케팅 방안 활용

- 추천인 입력 제도로 인센티브 제공
- 고객의 반응을 주기적으로 확인해 계속해서 마케팅 방안 최신화
- 선배의 평점을 토대로 우수 자료제공자 선정 후 혜택 부여
- 이러한 마케팅 방안으로 고정 회원 계속해서 유치

○ 포인트 제도 등 적절한 혜택을 활용하여 홍보

- 비공개 질문이나 매칭 사용시마다 포인트 지급 후 일정 포인트가 모이면 무료 사용권 제공으로 메리트 제공

단계별 마케팅 방안

Marketing

초기 브랜드 인식 가치	새로운 고정 Giver & Taker 유치	유지 및 꾸준한 관리
<p>브랜드 이미지 강화</p> <ul style="list-style-type: none"> - SNS 마케팅(재외국민 학부모 카페, 대학별 Instagram 계정) - Youtube, Instagram 등 계정 창설 해 플랫폼에 대한 게시물 꾸준히 업로드 후기 이벤트 - 후기 작성시 할인 or 무료 질문권 지급 - 구글 AdWords와 네이버 검색광고 이용 - 스튜디오사, 연고티비 등 대학 유튜브 채널 혹은 인플루언서 활용 	<p>유료회원제도 적극적 이용</p> <p>리퍼럴 마케팅 전략</p> <ul style="list-style-type: none"> - 인센티브 제도 - 신규 유저 추천제도 포인트 지급 이벤트 <p>퍼포먼스 마케팅</p> <ul style="list-style-type: none"> - 사용자 반응 측정 → 마케팅 전략 최신헌 Giver 의 평점, 경력을 토대로 우수 Giver 선정 → 라이선스 및 혜택 부여 -대학 커뮤니티 (에브리타임) 적극 이용 	<p>Instagram, Youtube, Facebook 페이지 등을 이용하여 소비자와 상호작용, 지속적인 피드백 수용</p> <p>UI/UX 디자인, 서비스 개선 등을 지속적으로 진행</p> <p>초기: 재외국민 전형(3년, 12년 특례) → 이후: 다른 특별전형을 타겟</p>

<자금 조달>

- 정부의 **청년창업 지원 정책** 활용
 - 예비 창업패키지를 통해 약 7000만원 확보
- **군 적금** 활용
 - 군 생활하며 모은 군 적금 약 2000만 원(2인) 확보

추진(예정)시기	예산규모	지원 및 참여사업명	해당기관
23.12.19	2000만 원	Seed 자금(군 적금- 김누리, 이승훈 상병)	개인
24.02.10.	7000만 원	정부 창업지원사업선정 (예비창업패키지 사업)	창업진흥원
자금 합계	9000만 원		

<소요 비용>

추진(예정)시기	예산규모	지원 및 참여사업명	해당기관
23.12~	2000만 원	프로그램 외주 개발비	인포셀러
24.9~	2000만 원	마케팅 및 홍보비 (SNS, 유튜브 등 온라인 마케팅)	
24.1~	3000만 원	프로그램 개발자 인건비 (300만 원*10개월, 1명)	
23.12~	1000만 원	기타 비용(사무실 집기 및 컴퓨터)	
소요 비용 합계	-8000만 원		

4. 팀 소개 및 기타

4-1. 대표자(팀장) 역량

○ 팀장: 상병 김누리

- 서울대학교 식품동물생명공학부 식품생명공학 전공
- 22년도 [Entrepreneurs League : E.L] 팀빌딩 아이디어 대전 '다이아상' 수상
- '대입 성공법'에 관한 PDF 전자책 제작
- 군 장병 AI, SW 역량강화 교육 수강
- 사업계획 수립 및 전체적 시스템 관리

4-1-1. 팀원 현황 및 역량

순번	성명	계급	최종학력	전공	학년	팀내 담당	비고
1	이승훈	상병	고려대학교	식품경제학과	2학년	경영 관리	팀원

4-1-2. 추가 확보 팀원 현황 및 역량

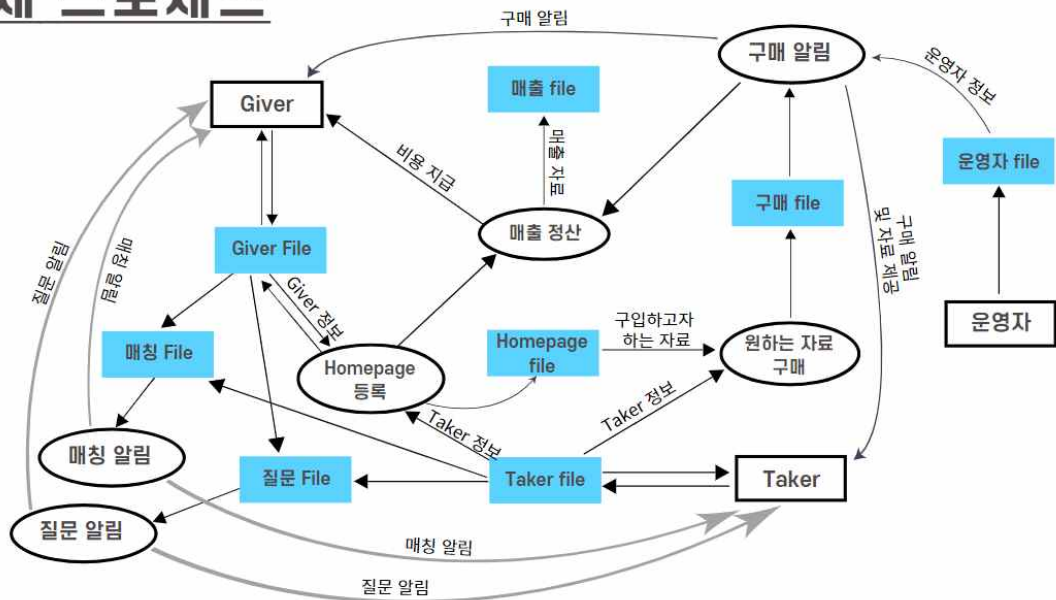
순번	성명	계급	최종학력	전공	학년	팀내 담당	비고
1						기술& 프로세스 관리	24년도 1분기 채용 예정

4-2. 수상내역

수상일	수상자	대회명	주최기관	훈격	상금(천원)
22.5.30	김누리	[Entrepreneurs League : E.L] 팀빌딩 아이디어 대전	(주) 시작점	다이아상	1,000

5. 기타 참고 자료

기 타 참 고 자 료 (해 당 자 에 한 함)

$O/\square/\pi/$ 

설명

- 13 -