

육군 창업경진대회

지식 · 서비스 플랫폼

사업계획서

소속 52사단 213여단 기동중대

팀장 상병 김누리

팀원 상병 이승훈



CONTENTS —

01 제품 소개

02 목적 & 필요성

03 사업화 계획 및 실행방안

04 차별성(기술성)

05 시장 분석 및
경쟁력 확보 방안

06 팀 빌딩



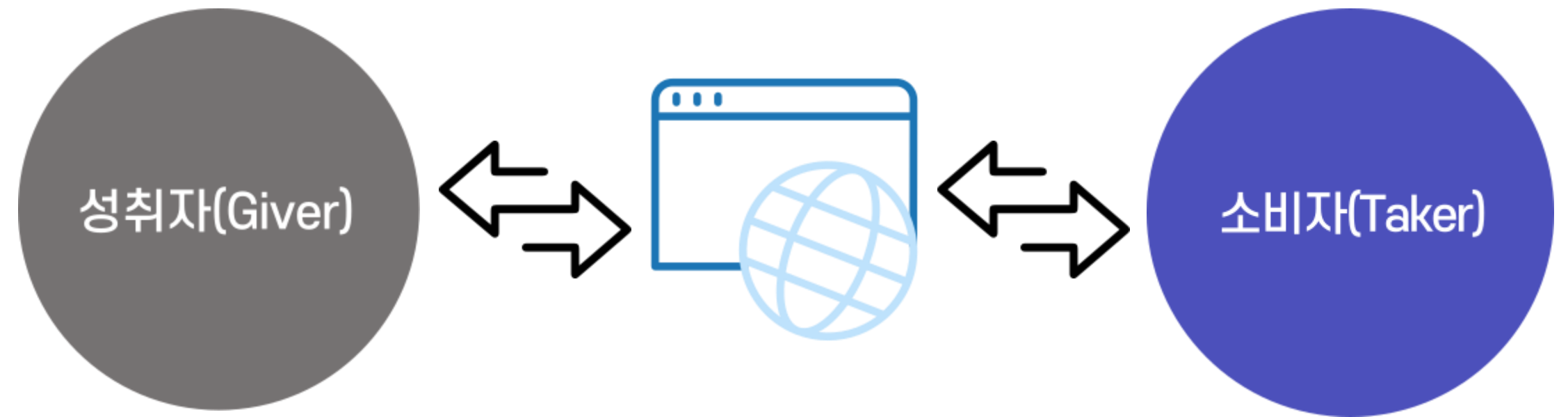


01

제품 소개

아이템 명 & 아이템 개요 소개

인포셀러(InfoSeller)



학업 혹은 특정 대학이나 기관의 정보를 원하는 소비자가 각 분야에서 특정 성취를 이룬 사람의 자료를 구매하고 질문을 할 수 있도록 하는 플랫폼 구축





인포셀러 (InfoSeller)

- **자료 구매, 질문이 가능한 양방향 플랫폼**

입시, 특정 전공에 대한 정보를 필요로 하는 Taker가 그 분야에서 성취를 이룬 Giver에게 궁금한 점을 질문하고 Giver의 자료를 구매해 정보를 얻을 수 있도록 하는 플랫폼

- **1 on 1 매칭 기회 제공**

Taker가 원하는 Giver와 1 on 1 매칭 신청을 하고 Giver가 승낙하면 화상 연결도 가능한 개인 독방을 개설해주어 직접적인 양방향 소통이 가능하도록 한다.

- **Taker의 질문을 받아주는 AI 헬퍼봇**

AI 머신러닝을 활용해 Giver의 자료, 답변을 정리하고 분류한 정보를 습득한 AI 헬퍼봇을 만들고 소비자가 질문할 시 단시간내에 답변을 해준다.

02

목적 & 필요성

현 시장 상황, 문제점, 필요성 제기

현 시장 상황

01

사교육 비의 증가로 커진 사교육 시장과 그에 따라 심해진 빈부격차에 따른 교육 수준의 차이와 정보 격차

03

4차 산업혁명으로 인한 AI 기술의 발달과 디지털트 시대의 도래, 그에 따른 국내 에듀테크 시장의 성장

02

지나친 교과 과목 수업 위주의 사교육비 투자로 인해 원하는 진로 방향에 대한 정보 부재

04

계속해서 증가하는 추세인 재외국민 & 외국인 학생



PEST 분석

정치적 요인 (P)

- 청소년의 디지털 역량을 끌어올리고 적성을 찾아주기 위한 정책이 계획되어있다.
- 정부의 청년 창업 지원이 계속 증가하고 있다.

P

경제적 요인 (E)

- 사교육비가 계속해서 증가하고 있다.
- 가구의 월평균 소득수준에 따라 교육 차이와 정보 격차가 발생한다.
- 국내 에듀테크 시장이 계속해서 커지고 있다.

E

사회적 요인 (S)

- 사교육비가 학생의 적성보다는 교과과목 공부에 대부분 분포되어 있다.
- 재외국민 & 외국인 학생이 계속해서 증가하고 있다.

S

T

기술적 요인 (T)

- 4차 산업혁명으로 인한 디지털 시대가 옴에 따라 접근성이 중요해졌다.
- AI 머신러닝 기술이 발전하여 정보처리가 빠르고 간편해졌다.

소비자 (Taker)

고민 1.
정보 부족

- **정보 부족**
본인의 방향에 맞는 유용한 정보를 찾기 어려움

고민 2.
부담스러운 사교육비

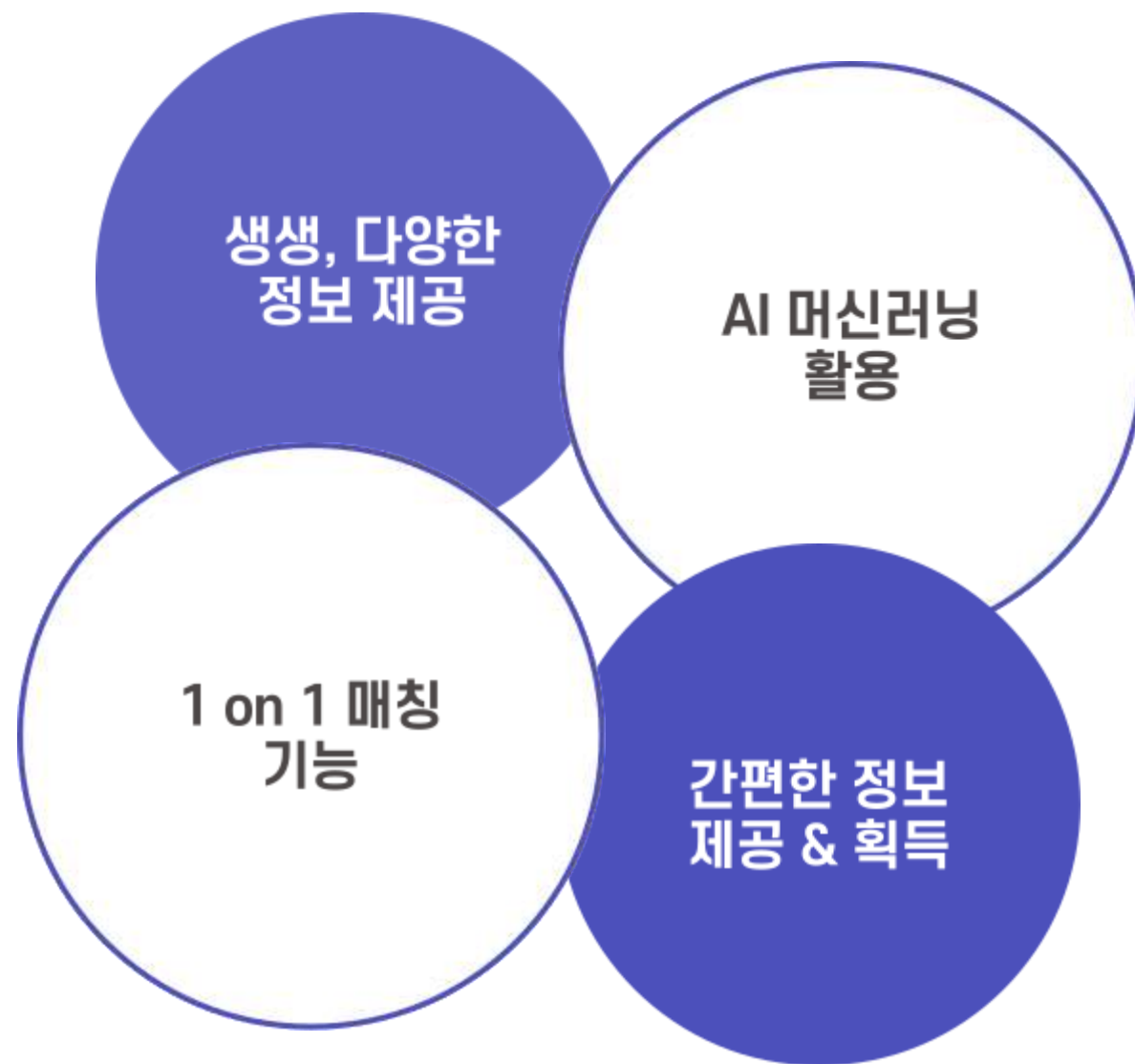
- **부담스러운 사교육비**
사교육비가 증가하는 상황에서 높은 수준의 학습 & 진로 자료를 얻으려면 필요한 사교육비가 비쌈

고민 3.
적성에 대한 불확실

- **적성에 대한 불확실**
실제 그 방향을 선택했을시 어떠한지 생생한 정보가 없어 나중에 적성을 바꾸는 경우가 많음

SOLUTION

InfoSeller !!



- 다양한 분야의 실제 전공자와의 의사소통과 자료를 통해 경험에 기반한, 생생하고 다양한 정보를 제공할 수 있다.
- AI 머신러닝을 이용해 Giver의 자료와 정보를 습득해 빠르게 질문자에게 답변을 달아준다.
- 소비자가 원하는 경우 Giver와 1on1 매칭을 통해 구체적, 개인적 질문을 할 수 있고 컨설팅도 받을 수 있다.
- 비대면 웹사이트를 통해 간편하게 필요 자료에 접근하고 정보를 얻을 수 있다.

03

사업화 계획 및 실행방안

전반적인 사업화 계획, 전체 프로세스,
소요 비용 및 자금 확보 전략 소개

비즈니스 모델 캔버스

Key Partners <ul style="list-style-type: none">• 웹 개발자• Giver• 투자자	Key Activities <ul style="list-style-type: none">• 질문 & 답변 서비스• AI의 빠른 답변 서비스• 1대1 매칭 서비스• 자료 등록 및 자료 제공 서비스	Value Propositions <ul style="list-style-type: none">• 궁금한 점을 질문하고 전공자에게 답변받을 수 있는 플랫폼• Giver 데이터를 바탕으로 학습하는 AI 서비스• Giver의 생활 기록부, 포트폴리오• 전공자와의 1대1 매칭• 진학 후의 구체적 경험 획득• 입시 자료&경험으로 수익 창출	Customer Relationships <ul style="list-style-type: none">• 마케팅 방법• 어떻게 고객을 우리 아이템의 팬으로 만들지• 취업 관련 서비스 확대 등 꾸준한 서비스 보완	Customer Segments <ul style="list-style-type: none">• 대한민국, 재외국민, 외국인 학생• 학부모
	Key Resources <ul style="list-style-type: none">• 비대면 플랫폼• 플랫폼 사용자(Giver&Taker)• Giver의 자료		Channels <ul style="list-style-type: none">• 웹(PC)• SNS(인스타, 네이버 카페)• YouTube 채널	
Cost Structure <ul style="list-style-type: none">• 웹 개발 & 관리비• 인건비• 광고비			Revenue Streams <ul style="list-style-type: none">• Taker의 비공개 질문권, 특정 멘토 질문권, 자료 구매 수익• 1대1 매칭 수수료	

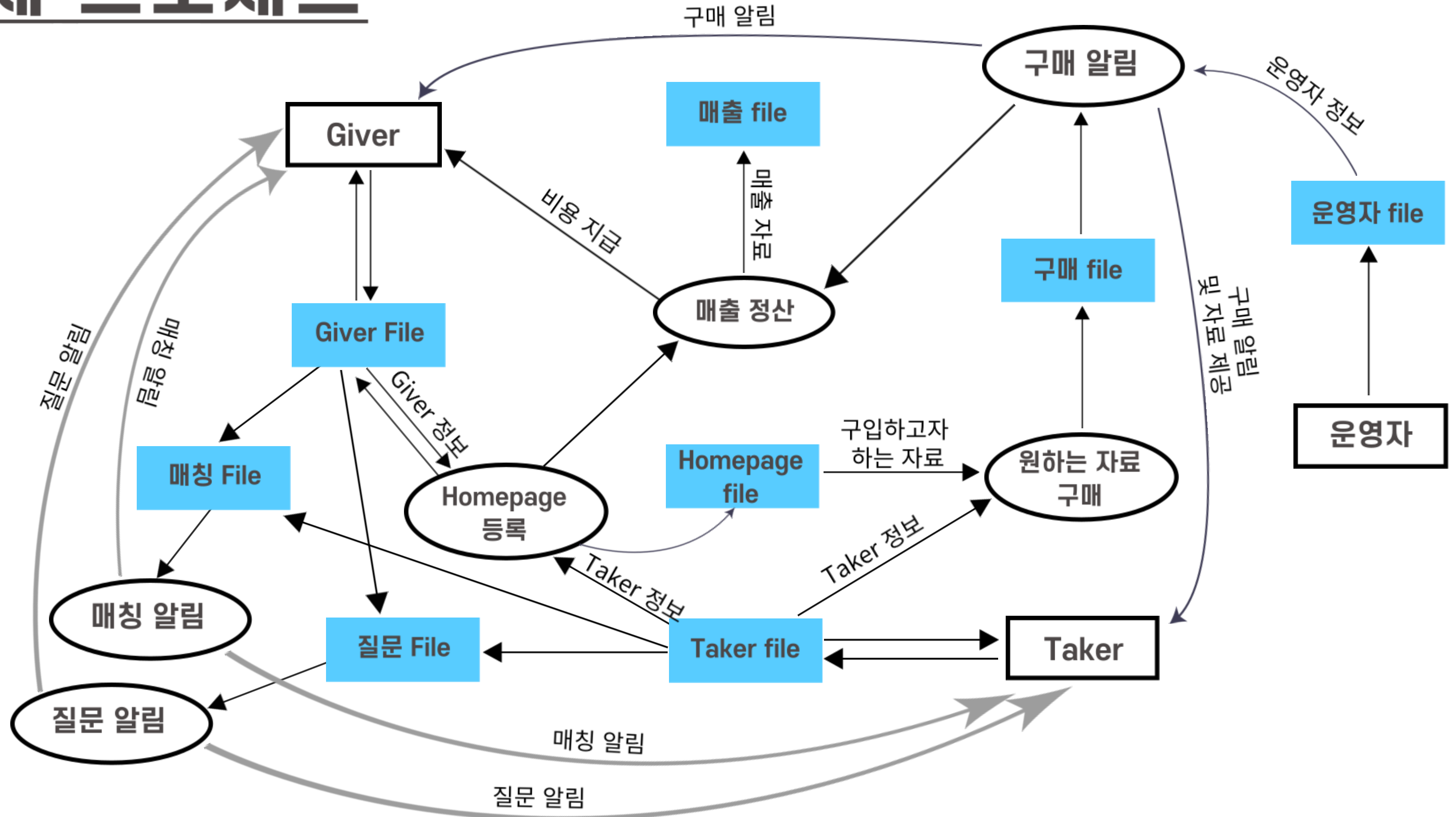
사업 진행 단계

구분	사업 진행 단계											
	1Q			2Q		3Q			4Q			
	23년 2분기	23년 3분기	23년 4분기	24년 1분기	24년 2분기	24년 3분기	24년 4분기	25년 1분기	25년 2분기	25년 3분기	25년 4분기	26년 1분기
TITLE												
1. 아이디어 구체화 & 팀빌딩	1											
2. 프로그램 개발				2								
3. 프로그램 테스트 및 시장 반응 확인				3								
4. 시드머니 투자 유치							4					
5. 마케팅 및 홍보							5					
6. 벤처 투자 유치 (Series A)										6		
7. 취업관련 서비스 도입										7		
8. 벤처 투자 유치 (Series B)										26년 9월 ~ 27년 3월		

프로그램 개발 준비 계획

	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															

전체 프로세스



소요 비용 및 자금확보 전략

● 소요 비용

내역	비용	추정 근거
프로그램 개발 비용	2000만원	평균 알파 버전 플랫폼 개발 비용이 1500만원 정도
마케팅 비용	2000만원	마케팅 전략 관련
예비 비용	1000만원	프로그램 개발 & 마케팅 단계에서 추가적 비용이 들게 될 경우를 대비
총액	5000만원	

● 자금확보 전략

- 정부의 청년창업 지원 정책 활용

초기 자금

- 예비 창업패키지 : 창업사업화에 소요되는 자금을 최대 1억원 지원(평균 0.5억원)

이후

- 청년전용창업자금 : 기업당 최고 1억원을 연 2% 금리(고정금리)로 융자 지원
- 벤처캐피탈

04

기술성(차별성)

타 플랫폼과의 비교를 통한 차별성,
활용할 AI 기술에 대한 설명 제시

타 플랫폼과 비교

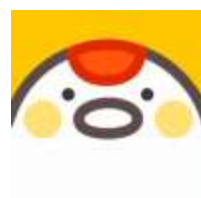
이곳에 서브 텍스트를 입력해 주세요, 콘텐츠에 맞는 전체 카피를 써주세요



설탭



- 아이패드를 통한 비대면 과외
- 검증된 SKY 대학생 멘토들
- 문제집 PDF, 설탭 자료집 등 다양한 교육 자료
- But 교과과정 공부에 집중되어 있어 학생의 진로, 적성을 찾아주는 것이 어려움



학학이 - 입시고민 해결사



- 대학생 멘토에게 입시관련 질문
- 진로 검사 & 상담 가능
- 토론 커뮤니티 활성화
- But 원하는 멘토에게 1 on 1 상담 불가능, 질문 후 답변까지 시간 소요가 있음

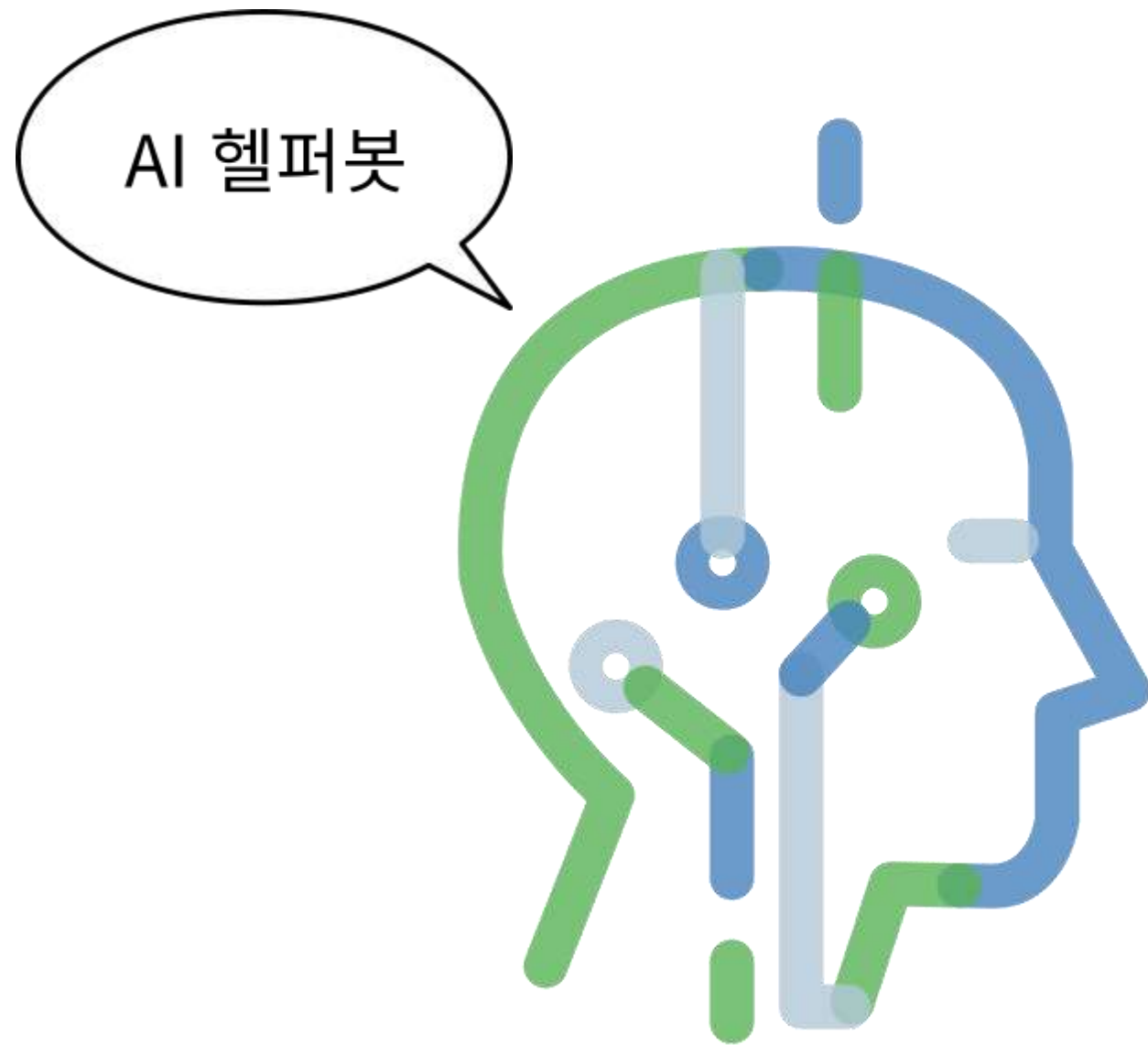


인포셀러(InfoSeller)



- 검증된 대학생 멘토에게 교과과목은 물론이고 진로, 적성 관련 질문까지 자유롭게 가능
- 원하는 멘토와 1 on 1 매칭 가능
- AI 머신러닝 기술을 활용해 질문에 대해 빠른 답변 가능
- Giver는 본인 경험과 정보를 이용해 간단한 돈 벌이 가능

AI 머신러닝 기술 도입



- AI 머신러닝 비지도 학습의 군집화(Clustering)을 이용해 Giver의 정보를 분류할 것이다. 밀도 기반의 군집 알고리즘인 DBSCAN 알고리즘을 활용할 것이며 이를 바탕으로 소비자가 질문했을때 그에 맞는 유형의 답변을 제공할 수 있도록 한다.
- Giver가 미리 설정해둔 관심사를 군집화(Clustering)를 통해 분류해두고 매칭을 원하는 Taker가 있을시 관심사에 따라 Giver를 추천해줄 수 있도록 한다.
- 초기 Data는 주변인(SKY 혹은 인서울 대학생)과 초기 프로그램Test 및 시장 반응 확인 단계에서 얻은 Data를 활용하며 이후 많은 Data가 쌓이면 자소서, 생기부 검색 등 기능을 추가할 생각이다.

재외국민, 외국인을 통해 넓은 시장성 확보

Problem

- 매해 우리나라로 유입되는 재외국민&외국인의 수가 증가하는데 반해 현재 재외국민&외국인 출신 Taker는 대다수의 입시 플랫폼 사용에 어려움을 겪음

- 재외국민/외국인 전형은 확실한 기준이 존재하지 않기에 더더욱 더 많은 정보 필요



Solution

- 인포셀러 플랫폼 내 영어 버전 제공
- 재외국민/외국인 전형 카테고리를 분류하여 정보를 쉽게 찾을 수 있도록 함
- 재외국민 커뮤니티를 활용하여 재외국민 Giver 유치

05

시장 분석 및 경쟁력 확보 방안

시장 세분화 및 목표 시장 분석,
마케팅 및 경쟁력 확보 방안 제시

STP 전략

STP 전략을 통해 시장을 세분화 및 표적시장을 선정하고 포지셔닝을 통해 경쟁력을 확보

S

Segmentation



연령대

초등학생, 중학생,
고등학생, 학부모



관심분야

교과 과목, 예체능,
미래와 적성



자료 접근법

인터넷, 책,
주변인



가격

무료, 저가,
중가, 고가

T

Targeting



미래와 적성에 대해 관심이 많고,
평소 인터넷을 이용해 무료 혹은
저가의 자료를 많이 찾아보는
고등학생

P

Positioning



입시에 성공한 전공자의 자료,
정보, 컨설팅을 비대면으로
간편하고 가성비 있게

고객 구매 여정

Customer Journey Map

인지 (Awareness)	관심 (Interest)	고려 (Consideration)	구매 (Purchase)	재구매 (Reperchase)
<ul style="list-style-type: none">- SNS, 네이버 카페, 광고 마케팅 접함- 웹 사이트 인지 (사이트 검색 & 방문)	<ul style="list-style-type: none">- 웹 사이트 둘러보기- 회원가입- 다른 고객들의 질문 읽어보기- 자료 종류 살펴보기	<ul style="list-style-type: none">- 본인이 원하는 질문을 할 지 고민- 타 웹사이트와 비교- 고객 후기 살펴보기- 필요 자료 구매 고민 (가성비& 효율성 따져보기)	<ul style="list-style-type: none">- 질문권 구매 후 개인 질문- 필요 자료 구매- 원하는 Giver와 매칭	<ul style="list-style-type: none">- 다른 필요 자료 구매- 다시 질문권 구매 후 질문- 다른 기능 이용 (매칭 기능 등)- 주변인에게 추천, 홍보
Point: 배너 광고, SNS 광고 등 고객 눈에 잘 띄는 마케팅	Point: 쉽고 핵심적인 제품 소개 간편한 사용법 다양한 자료 구비	Point: 타 웹과 비교해 차별성 강조, 고객 후기 관리, 자료 미리보기 기능 제공 Giver의 전문성과 정보의 신뢰성 드러내기	Point: 간편한 결제 방식 (포인트 충전 후 간편 구매 방식) 첫 구매시 event 매칭시 사후 관리까지	Point: 고객 event 다른 기능의 장점 어필 간편한 접근성

단계별 마케팅 방안

Marketing

초기 브랜드 인식 가치

브랜드 이미지 강화

- SNS 마케팅(포만한, 스펙업, 대입 블로그 활용)

- 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

새로운 고정 Giver & Taker 유치

유료회원제도 적극적 이용

리퍼럴 마케팅 전략

- 인센티브 제도

- 신규 유저 추천제도

.포인트 지급 이벤트

퍼포먼스 마케팅

- 사용자 반응 측정 → 마케팅 전략 최신화 Giver 의 평점, 경력을 토대로 우수 Giver 선정 -> 라이선스 및 혜택 부여

- 대학 커뮤니티 (에브리 타임) 적극 이용

유지 및 꾸준한 관리

Instagram, Youtube, Facebook 페이지 등을 이용하여 소비자와 상호작용, 지속적인 피드백 수용

UI/UX 디자인, 서비스 개선 등을 지속적으로 진행

초기: zoom 등 기존 미팅 플랫폼 이용 → InfoSeller 전용 미팅 플랫폼 제작

06

팀 빌딩

이곳에는 세부사항을 적어주세요
챕터에 대한 간략한 설명을 적어주세요
부제목을 입력해주셔도 됩니다

PROFILE



김누리 Nuri Kim

약력: 서울대학교 재학
22년도 시작점 창업대회 수상
군 장병 AI,SW 역량강화 교육 수강중

역할: 기술 & 프로세스 관리

이승훈 Seunghun Lee

약력: 고려대학교 재학
(재외국민 전형)

역할: 경영 & 전체적 시스템 관리

* 아직 스타트업 단계이기에 목표 달성을 위해 역할에
얹매이지 않고 문제해결에 집중할 예정

2023 육군 창업경진대회

THANK
YOU

52사단 213여단 기동중대
상병 김누리, 상병 이승훈