

프로젝트 에버그린: 서울의 액티브 시니어를 위한 AI 기반 라이프스타일 동반자 서비스 전략 제안

I. Executive Summary

기회

실용적 인공지능(AI)의 성숙, 한국 구독 경제의 폭발적 성장, 그리고 디지털에 능숙하고 경제력을 갖춘 시니어 인구로의 급격한 인구 구조 변화라는 세 가지 거대한 흐름이 만나면서 중요한 시장 기회가 창출되고 있습니다. 2030년까지 168 조 원 규모에 이를 것으로 전망되는 한국의 시니어 시장은¹, 현재 단일 목적의 파편화된 솔루션들로만 서비스되고 있어, 통합적이고 신뢰할 수 있는 종합 라이프스타일 관리 플랫폼에 대한 명확한 수요가 존재합니다.

제안

본 보고서는 서울의 '액티브 시니어'를 위한 신뢰 기반 AI 개인 비서 역할을 수행하는 구독형 모바일 애플리케이션, "에버그린(Evergreen)"을 제안합니다. 에버그린은 (1) 개인 맞춤형 웰니스 및 건강 관리, (2) 검증된 지역 서비스의 큐레이션 마켓플레이스, (3) 커뮤니티 형성을 위한 소셜 플랫폼이라는 세 가지 핵심 기능을 통합하여, 시니어 우선의 신뢰 중심적 사용자 인터페이스(UI) 및 사용자 경험(UX)을 통해 제공될 것입니다.

전략적 타당성

건강 관리, 사회적 교류, 일상의 편의성이라는 핵심적인 문제들을 단일 플랫폼 내에서 해결함으로써, 에버그린은 깊이 있는 사용자 록인(Lock-in) 효과를 구축하고, 프리미엄 구독료를 확보하며, 방어 가능한 독점적 시장 지위를 확립할 것입니다. 본 비즈니스 모델은 반복적으로 발생하는 구독 수익과 큐레이션 마켓플레이스에서 발생하는 거래 수수료를 결합하여 견고하고 다각화된 수익 구조를 창출합니다.

II. 융합하는 거대한 흐름: 2025 년 시장 및 기술 환경 분석

이 섹션에서는 기회의 창을 열고 있는 거시적 트렌드를 분석합니다.

2.1 AI 유틸리티 시대: 신기함에서 필수로의 전환

AI 의 성숙

시장은 생성형 AI 에 대한 초기 과대광고 단계를 지나, 이제 실질적인 비즈니스 가치와 투자수익률(ROI)을 제공하는 실용적 적용 단계로 이동하고 있습니다.² 2025 년의 AI 는 더 이상 실험적인 도구가 아니라 앱 전략의 핵심 요소로 자리 잡았으며, 스타트업에게 이는 AI 가 단순히 흥미로운 기술이 아닌, 실제 문제를 해결하는 핵심 도구여야 함을 의미합니다.⁴

AI 에이전트의 부상

AI 의 다음 진화 단계는 복잡하고 여러 단계에 걸친 작업을 자율적으로 처리할 수 있는 시스템, 즉 'AI 에이전트'입니다.⁵ 가트너(Gartner), IBM 과 같은 업계 리더들이 인정한 이

패러다임의 전환은 단순한 챗봇을 넘어, 사용자를 대신해 능동적으로 업무를 수행하는 개인 비서의 등장을 예고합니다.⁵ 이는 제안하는 서비스의 기술적 기반이 됩니다. AI 에이전트는 운영을 간소화하고, 고객 경험을 개선하며, 인간이 더 전략적인 업무에 집중할 수 있도록 지원하는 능력으로 인해 응용 AI의 차세대 진화로 평가받고 있습니다.⁵

데이터 품질과 신뢰의 중요성

AI의 성능은 전적으로 데이터의 품질에 달려 있습니다. "불량 데이터가 AI 격차를 넓힌다"는 경고는 AI 프로젝트의 성패를 가르는 핵심 요소를 지적합니다.² 이는 견고한 데이터 거버넌스의 필요성을 강조하며, AI에 대한 신뢰는 저절로 주어지는 것이 아니라 신뢰성과 투명성을 통해 획득해야 하는 것임을 분명히 합니다.² 특히 개인정보보호 규제가 강화되면서(EU의 DMA 등), 익명화된 데이터를 활용하면서도 개인화된 경험을 제공하는 AI 분석 기술의 중요성이 더욱 커지고 있습니다.⁴

이러한 기술적 진화는 단순한 정보 검색을 넘어 '과업 완료'라는 새로운 가치를 창출하는 비즈니스 모델의 등장을 가능하게 합니다. 사용자의 요청에 따라 정보를 제공하는 것을 넘어, 사용자를 대신해 예약을 하고, 교통편을 마련하는 등의 실제 행동을 수행하는 AI 에이전트는 특히 시니어 사용자에게 전례 없는 수준의 편의성을 제공할 수 있습니다. 따라서 제안하는 비즈니스 모델은 단순한 AI 챗봇이 아닌, 제3자 서비스와 연동하여 실질적인 과업을 수행하는 에이전트로서, 사용자의 삶에 필수적인 관리 도구로 자리매김해야 합니다.

2.2 한국 구독 경제: 성장과 피로감 사이에서의 기회

폭발적인 시장 성장

한국의 구독 경제 시장은 엄청난 성장 궤도에 올라 있습니다. 2020년 40조 1천억 원이었던 시장 규모는 2025년에는 100조 원을 돌파할 것으로 전망되며, 이는 소비자들이 반복 결제 모델을 매우 긍정적으로 수용하고 있음을 보여줍니다.⁸ 이러한

성장은 기업에게 안정적인 매출 확보라는 큰 이점을 제공하며, 특히 코로나 19 와 같은 위기 상황에서도 구독 모델을 갖춘 기업들이 선방하는 모습을 보였습니다.¹⁰

'구독 피로'의 역설

그러나 이러한 성장 이면에는 소비자들이 느끼는 피로감이라는 역설이 존재합니다. 한국 소비자는 평균 3.4 개의 구독 서비스를 이용하며 연간 약 50 만 원을 지출하고 있으며, 다수의 서비스를 동시에 이용하는 데 따른 관리의 어려움을 호소하고 있습니다.¹¹ 이는 통합 관리 서비스에 대한 수요를 급증시키거나, 혹은 수많은 경쟁 서비스 속에서도 자신의 가치를 명확히 입증하는 고부가가치 서비스에 대한 수요를 창출합니다.¹¹

묶음(Bundle) 가치의 '록인(Lock-in)' 효과

가장 성공적인 구독 서비스 사업자인 쿠팡의 사례는 여러 필수 서비스를 하나의 멤버십으로 묶는 것이 얼마나 강력한 '록인 효과'를 만들어내는지를 명확히 보여줍니다.¹⁰ 새벽배송, OTT, 음식배달 등을 '와우멤버십' 하나로 묶어 제공함으로써, 쿠팡은 가격 인상에도 불구하고 사용자를 유지하고 활성 고객을 늘리는 데 성공했습니다. 이는 소비자들이 개별 서비스의 합보다 더 큰 가치를 제공하는 통합 번들에 기꺼이 비용을 지불할 의사가 있음을 시사합니다.¹⁰

시장의 이러한 상반된 신호, 즉 폭발적 성장과 사용자 피로감의 공존은 시장이 성숙기에 접어들고 있음을 나타냅니다. 사용자들은 더 이상 단일 기능의 저가치 구독에 만족하지 않습니다. 쿠팡의 성공 사례는 하나의 청사진을 제공합니다. 여러 개의 고빈도 사용 서비스를 하나의 고부가가치 구독 상품으로 통합하는 것입니다. 따라서 에버그린은 단순히 '건강 구독'이나 '소셜 구독' 서비스가 되어서는 안 됩니다. 웰니스 관리, 사회 활동 접근성, 일상 편의성을 모두 아우르는 '라이프스타일 구독' 서비스가 되어야 하며, 이를 통해 프리미엄 지위를 정당화하고 단일 목적의 경쟁자들에 대한 강력한 해자(moat)를 구축해야 합니다.

2.3 디지털 웰니스 혁명: 선제적, 개인화, 그리고 통합적 접근

추적에서 코칭으로의 진화

디지털 헬스 시장은 걸음 수나 수면 시간 같은 단순한 데이터 수집 단계를 넘어, AI 를 기반으로 한 개인 맞춤형 코칭과 예방 관리 단계로 진화했습니다.¹³ 애플이 계획 중인 AI 건강 코칭 서비스 '쿼츠(Quartz)'는 이러한 트렌드를 명확히 입증하는 사례입니다.¹⁵ AI 는 방대한 의료 데이터를 학습하고 분석하여 질병 예측 및 맞춤형 치료 등 혁신적인 가치를 제공하는 새로운 의료 서비스의 핵심이 되고 있습니다.¹⁴

'인간 참여(Human-in-the-Loop, HITL)' 모델의 장점

순수하게 AI 만으로 구동되는 서비스는 비인간적으로 느껴질 수 있습니다. 뉘(Noom)과 같은 성공적인 모델은 AI 의 데이터 처리 능력과 인간 코치의 정서적 지지 및 동기 부여를 결합했을 때 얼마나 강력한 시너지가 발생하는지를 보여줍니다.¹⁶ 이러한 결합은 신뢰를 구축하고 실질적인 성과를 이끌어내는 핵심 요소입니다.

통합적(Holistic) 접근

현대의 웰니스는 신체 건강, 영양, 수면을 넘어 정신적, 정서적 안녕까지 포괄하는 개념으로 확장되었습니다.¹⁷ 삶의 질 전반을 목표로 하는 서비스에게 이러한 포괄적인 관점은 필수적입니다. 특히 MZ 세대를 중심으로 정신 건강 관리에 대한 관심이 높아지면서, AI 기술이 접목된 웰니스 산업의 성장이 두드러지고 있습니다.¹⁸

특히 시니어 계층은 건강과 관련된 문제에 있어 인간적인 상호작용과 신뢰를 매우 중요하게 생각합니다.¹⁹ AI 만으로 구성된 솔루션은 차갑거나 신뢰할 수 없다는 인식을 줄 수 있습니다. 반면, 인간 코치만으로 운영되는 서비스는 확장성에 한계가 있습니다. 뉘의 성공¹⁶이나 KB 의 요양 상담 서비스²¹ 같은 사례들은 최적의 모델이 AI 를 활용하여 확장 가능한 데이터 분석과 개인화된 추천을 제공하는 동시에, 인간 코치를 통해 공감대를

형성하고 동기를 부여하며 신뢰를 구축하는 하이브리드 방식임을 보여줍니다. 따라서 에버그린은 서비스 모델을 계층화해야 합니다. 기본 단계는 AI 중심으로 운영하되, 프리미엄 단계에서는 영양사, 피트니스 전문가 등 인간 코치와의 상담을 포함하여 시니어 사용자층의 장기적인 신뢰와 유지를 이끌어내야 합니다.

III. 서울이라는 기회: 가치 높고 소외된 시장의 발견

이 섹션에서는 분석의 초점을 서울의 특정 상황에 맞춥니다.

3.1 인구 통계학적 황금 시장: 한국 '액티브 시니어'의 부상

시장 규모

한국의 시니어 시장은 더 이상 틈새시장이 아니라 경제를 주도하는 거대한 힘입니다. 2020 년 72 조 원 규모에서 2030 년 168 조 원으로 성장이 예상되며¹, 이러한 성장은 '뉴 시니어' 또는 '액티브 시니어'라 불리는 새로운 세대가 시장에 진입하면서 가속화되고 있습니다.²³

경제력과 변화하는 사고방식

이 인구 집단은 상당한 경제력을 보유하고 있으며, 이들의 소비 지출 규모는 25~39 세 연령층의 90% 수준에 육박합니다.²⁵ 또한, 자녀 세대를 위해서만 소비하던 과거와 달리, 자신을 위해 적극적으로 지출하려는 의지가 강해지고 있습니다.²²

디지털 수용성

이 세대는 디지털 문맹 세대가 아닙니다. 노년층의 스마트폰 보유율은 76.6%까지 급증했습니다.²⁶ 여전히 디지털 격차가 존재하기는 하지만²⁷, 잘 설계되고 명확한 가치를 제공하는 서비스에 대해서는 기꺼이 사용하려는 의지와 능력을 갖추고 있습니다.

핵심 니즈와 페인 포인트

이들의 니즈는 다각적이고 통합적입니다.

- **건강:** 선제적인 건강 관리, 만성 질환 모니터링, 복약 순응도 관리.¹³
- **금융:** 자산 관리, 은퇴 설계, 상속 및 증여.²⁴
- **사회:** 고립감 해소, 커뮤니티 참여, 여가 및 학습 활동.²²
- **일상생활:** 식사, 가사 서비스, 교통 등에서의 편의성 증대.³²

UI/UX 의 중요성

시니어를 위한 디자인은 선택이 아닌 필수입니다. 이는 명확하고 대비가 높은 레이아웃, 간단한 내비게이션, 전문 용어 최소화, 그리고 음성 우선 상호작용 기능을 요구합니다. 무엇보다 중요한 것은, 디자인이 사용자를 수동적인 존재로 만드는 것이 아니라, 그들의 삶을 주체적으로 관리할 수 있도록 힘을 실어주는 '권한 부여'의 관점에서 접근해야 한다는 점입니다.³⁴

3.2 경쟁 생태계: 통합의 공백

현재 시장 참여자

현재 시장에는 강력하지만 각자의 영역에 머물러 있는 여러 경쟁자들이 존재합니다.

- **케어테크 스타트업 (예: 케어닥, 미스터마인드):** 간병, 홈케어, 요양 시설 매칭 분야에서 강점을 보이지만, 활동적인 '액티브 시니어'의 전반적인 라이프스타일보다는 돌봄이 필요한 상황에 더 집중하는 경향이 있습니다.³⁶ 이들의 비즈니스 모델은 주로 B2B2C 또는 거래 기반 수수료 모델입니다.
- **금융 기관 (예: KB 골든라이프케어, 신한은행, 하나은행):** 금융, 자산 관리, 시니어 주택 분야에서 탁월한 역량을 보유하고 있습니다. 이들은 '토털 케어' 솔루션을 구축하고 있지만, 금융 상품 중심의 접근 방식을 취하며 기술 및 UX 는 핵심 역량이 아닐 수 있습니다.³⁰
- **범용 플랫폼 (예: 네이버, 카카오):** 네이버의 '클로바 케어콜'과 같이 일부 시니어 특화 기능을 제공하지만⁴³, 전문화된 신뢰와 큐레이션된 생태계를 구축하는 데는 한계가 있습니다.

오늘날 서울의 한 시니어는 은행 업무를 위해 KB 스타뱅킹 앱을, 간병인 서비스를 위해 케어닥 앱을, 사회 활동을 위해 지역 복지관 웹사이트를, 건강 추적을 위해 삼성 헬스 앱을 각각 따로 사용해야 합니다. 이러한 불편화는 사용자에게 상당한 불편을 초래합니다. 현재 어떤 플레이어도 액티브 시니어의 '일상생활 대시보드' 역할을 완벽하게 수행하지 못하고 있습니다. 경쟁은 수직적 영역에서는 치열하지만, 수평적 통합에서는 약합니다. 바로 이 '통합의 공백'이 에버그린의 핵심적인 전략적 기회입니다. 에버그린은 최고의 은행이나 최고의 간병 회사가 될 필요가 없습니다. 대신, 이 모든 서비스로 연결되는 가장 신뢰할 수 있고 편리한 '관문(front door)'이 되어야 합니다.

표: 서울 시니어 시장 경쟁 환경 분석

이 표는 경쟁자들이 각자의 영역에서는 강하지만, 에버그린이 제안하는 통합적이고 총체적인 솔루션을 제공하는 곳은 없다는 '통합의 공백'을 시각적으로 명확하게 보여줍니다. 이는 시장 진입의 타당성을 뒷받침하는 핵심 자료입니다.

플레이어/서비스	핵심 제공 서비스	비즈니스 모델	주요 강점	확인된 약점/기회
케어닥	간병인 매칭 및 홈케어, 요양시설	수수료/플랫폼 중개	방대한 간병인 네트워크, 시장	활동적 라이프스타일보

	정보 제공		선점 효과	다른 질병/돌봄에 집중
KB 콜드라이프 케어	금융 서비스, 시니어타운, 요양 컨설팅	금융 상품 판매/수수료, 시설 운영	금융 분야의 높은 신뢰도, 그룹사 시너지	기술/UX 가 핵심 역량 아님, 파편화된 사용자 여정
눔(Noom)	AI 기반 영양 및 행동 코칭	B2C 구독	검증된 행동 변화 모델, 강력한 AI 기술	영양에만 집중, 총체적 삶의 관리 부재
지역 복지관 (예: 강남노인종합복 지관)	오프라인 강좌, 사고 행사, 복지 서비스	정부 보조금/저렴한 이용료	강력한 지역사회 침투력, 높은 신뢰	디지털 통합 부재, 확장성 한계

IV. 비즈니스 제안: "에버그린" - 통합적 AI 동반자

이 섹션에서는 제안하는 서비스를 상세히 설명합니다.

4.1 핵심 콘셉트

신뢰 기반의 AI 동반자 역할을 하는 구독형 모바일 애플리케이션. 핵심 가치는 단일하고 직관적인 인터페이스를 통해 필수 서비스를 통합함으로써 삶을 단순화하고 웰빙을 향상시키는 것입니다. 브랜드 정체성은 신뢰, 자율성, 그리고 활력에 기반하여 구축될 것입니다.

4.2 서비스의 핵심 축: 에버그린 생태계

1. 첫 번째 축: AI 기반 웰니스 및 건강 관리

- **기능:** 삼성 갤럭시 워치, 애플 워치 등 웨어러블 기기와 연동하여 건강 데이터를 모니터링합니다.¹³ AI 에이전트는 영양, 운동, 수면에 대해 선제적이고 개인화된 코칭을 제공하며¹⁵, 쉬운 식단 기록을 위한 AI 푸드 스캐닝 기술¹³ 및 지능형 복약 알림 기능²⁹을 포함합니다.
- **인간 참여(Human-in-the-Loop):** 프리미엄 등급에서는 영양사, 피트니스 코치, 웰니스 어드바이저와의 정기적인 화상 상담을 제공하여 AI의 효율성과 인간의 공감대를 결합합니다.¹⁶

2. 두 번째 축: 큐레이션된 라이프스타일 및 편의 마켓플레이스

- **콘셉트:** 이곳은 누구나 참여할 수 있는 열린 시장이 아닙니다. 에버그린의 엄격한 품질, 신뢰성, 시니어 친화성 기준을 충족하는 서울 내 파트너사들로 구성된, 고도로 선별된 네트워크입니다. 이는 '큐레이션 커머스' 트렌드를 적극 활용하는 전략입니다.⁴⁴
- **파트너 카테고리:**
 - **사교 및 여가:** 엄선된 지역 강좌(디지털 리터러시, 취미), 소규모 그룹 여행 패키지, 문화 행사 티켓.
 - **일상 편의:** 고품질 식사 배달 서비스(시니어 영양 맞춤), 신뢰할 수 있는 가사 및 주택 수리 서비스, 시니어 친화적 교통 서비스 제공업체와의 파트너십.
 - **전문 서비스:** 검증된 재무 설계사, 법률 자문가, 헬스케어 전문가로 구성된 신뢰 기반 추천 네트워크.
- **AI 통합:** AI 에이전트는 사용자의 선호를 학습하여 활동이나 서비스를 선제적으로 제안합니다. (예: "김 여사님, 좋아하실 만한 새로운 수채화 강좌가 다음 주 지역 센터에서 시작됩니다. 등록해 드릴까요?")

3. 세 번째 축: 신뢰와 단순성을 위한 디자인

- **시니어 우선 UI/UX:** 확립된 가이드라인에 따라 ³⁴, 큰 글꼴, 고대비 디자인, 직관적인 아이콘, 단순한 탐색 경로(핵심 기능까지 최대 2~3 회 탭), 그리고 눈에 잘 띄는 음성 명령 기능을 특징으로 합니다.
- **신뢰 아키텍처:**
 - **투명한 파트너 검증:** 마켓플레이스 파트너를 검증하는 과정은 투명하게 공개됩니다.
 - **데이터 프라이버시 및 보안:** 명확하고 이해하기 쉬운 개인정보 처리방침을 제공합니다. 향후 사용자 데이터 주권을 위한 웹 3(Web3) 개념을 활용하는 것은 또 다른 차별화 요소가 될 수 있습니다.⁴⁶
 - **커뮤니티 및 리뷰:** 시니어 사용자들이 파트너사에 대한 경험을 공유할 수 있는 폐쇄형 리뷰 시스템을 통해 커뮤니티 내에서 사회적 증거와 신뢰를 구축합니다.

V. 시장 진출 및 운영 전략

5.1 단계적 출시 전략: 특정 지역에서 대도시 전체로

- **1 단계 (1~6 개월):** 목표 지역(예: 강남구 또는 송파구)에서 출시. 이 지역들은 경제적으로 여유 있고 활동적인 시니어 인구가 밀집해 있습니다.
 - **실행 계획:** 해당 지역 내에서 20~30 개의 고품질 초기 파트너 네트워크를 구축합니다.
 - **마케팅:** 지역 커뮤니티 기반의 대면(high-touch) 마케팅에 집중합니다. 지역 복지관, 대형 교회, 아파트 단지 관리 사무소, 병원 등 시니어들이 신뢰하는 채널과 파트너십을 구축합니다.¹⁹
- **2 단계 (7~18 개월):** 서울 전역으로 확장. 다른 핵심 자치구에서 하이퍼로컬 모델을 복제하여 확장합니다.
- **3 단계 (2 년차 이후):** 전국 확장. 부산, 대구 등 다른 대도시로 서비스를 확장합니다.

5.2 수익 모델: 계층형 구독 및 플랫폼 수수료

'액티브 시니어' 시장은 단일한 집단이 아닙니다. 일부는 기술에 매우 능숙하고 자립적인 반면, 다른 일부는 인간 중심의 고품질 서비스를 원합니다. 계층형 구독 모델은 이러한 다양한 스펙트럼의 시장을 모두 포괄할 수 있게 해줍니다. 이는 저렴한 진입점을 제공하여 사용자 확보의 위험을 줄이는 동시에, 인간적인 연결을 통해 더 높은 유지율을 보일 프리미엄 등급에서 상당한 수익을 창출하는 검증된 SaaS 모델을 따릅니다.

표: "에버그린" 구독 등급

이 표는 비즈니스 모델을 구체적이고 이해하기 쉽게 만듭니다. 각 가격대별 가치 제안을 명확히 하여 제품-시장 적합성, 수익 예측, 고객 세분화 분석을 가능하게 합니다.

기능	베이직 등급 (월 19,900 원)	프리미엄 등급 (월 49,900 원)	컨시어지 등급 (월 99,900 원)
AI 개인 비서	포함	포함	포함
웰니스 및 건강 추적	포함	포함	포함
큐레이션 마켓플레이스 접근	포함	포함	포함
AI 기반 코칭	포함	포함	포함
월간 인간 코치 화상 상담	-	포함	포함
인간 코치 무제한 메시징	-	포함	포함
전담 인간 컨시어지	-	-	포함

(예약 대행 등)			
마켓플레이스 거래 수수료	모든 등급에서 파트너에게 5-10% 부과		

5.3 핵심 성과 지표(KPI): 중요한 것을 측정하기

- **표준 KPI:** 월간 반복 수익(MRR), 고객 획득 비용(CAC), 고객 생애 가치(LTV), 이탈률(자발적 및 비자발적).
- **플랫폼 특화 KPI:**
 - **참여도:** 일간/월간 활성 사용자(DAU/MAU), 기능 채택률(예: 건강 코칭 사용자와 마켓플레이스 사용자 비율).
 - **마켓플레이스 건전성:** 총 상품 가치(GMV), 파트너 만족도 점수.
 - **신뢰 지표 (고유 KPI):** AI 에이전트의 유용성에 대한 사용자 평점, 인간 코치에 대한 만족도, 마켓플레이스 파트너 평점 등을 종합한 복합 점수. 신뢰가 비즈니스의 기반이므로, 이 지표를 우리의 북극성 지표(North Star Metric)로 삼을 것입니다.²⁰

VI. 결론 및 미래 전망

전략적 우위 요약

에버그린은 단순한 또 하나의 앱이 아니라, 새로운 카테고리를 정의하는 라이프스타일 통합 플랫폼입니다. 이 서비스의 방어력은 신뢰받는 브랜드, 사용자 선호도에 대한 깊이 있는 데이터 해자, 큐레이션된 마켓플레이스 내의 강력한 네트워크 효과, 그리고 전체 생활 관리 시스템을 새로운 플랫폼으로 이전하는 데 따르는 높은 전환 비용의 강력한

조합에서 비롯됩니다.

미래 성장 동력

- **하드웨어 통합:** 에버그린 서비스의 전용 하드웨어 인터페이스 역할을 하는 브랜드화된 시니어 친화적 스마트홈 기기(예: 스마트 스피커 또는 디스플레이)를 개발합니다.
- **데이터 기반 제품 개발:** 익명화된 집계 데이터를 활용하여 에버그린 브랜드의 영양 보충제나 밀키트와 같은 자체 상품(PB)을 개발합니다.
- **데이터 주권을 위한 웹 3(Web3) 도입:** 블록체인 기반 신원 및 데이터 관리 기술을 탐구하여 사용자에게 민감한 건강 및 금융 데이터에 대한 진정한 소유권과 통제권을 부여함으로써 신뢰를 더욱 공고히 하고 미래 기술 트렌드에 부응합니다.⁴⁶
- **1인 가구 시장으로의 확장:** 핵심 기술과 편의 중심의 마켓플레이스 모델은 한국에서 빠르게 성장하는 더 넓은 '솔로 이코노미' 시장에 맞게 조정하여 적용할 수 있습니다.³²

참고 자료

1. 급성장하는 시니어케어 시장, 미래를 선도할 산업으로 부상, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://www.toskorea.net:9362/toskorea/customer.php?pageCode=board&code=news&mode=View&category=&nowpage=&movepage=&num=2910>
2. SAS, 2025 년 인공지능(AI) 트렌드 전망 발표, 7 월 31, 2025 에 액세스, https://www.sas.com/ko_kr/news/press-releases/2024/november/ai_trend_report_2025.html
3. [2025 년 7 월 스타트업트렌드리포트] AI 의 일상화와 '넥스트 노멀' 시대의 투자 전략, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://koreabizreview.com/detail.php?number=6439&thread=14r06>
4. 2025 년 모바일 앱 시장을 형성하는 최신 트렌드 - ASO World, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://asoworld.com/kr/blog/top-trends-shaping-the-mobile-app-market-in-2025/>
5. 2025 년에 주목해야 할 10 가지 인공지능 트렌드 - Botpress, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://botpress.com/ko/blog/top-artificial-intelligence-trends>
6. 2025 년 인공지능, 이렇게 바뀐다! 7 가지 트렌드 심층 분석 - YouTube, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://www.youtube.com/watch?v=rvhOrN6zcJo>
7. 최신 인공지능 비서 기술 동향 및 시장 변화 분석 - Goover, 7 월 31, 2025 에 액세스, https://seo.goover.ai/topic_summary/202503/go-public-topic-summary-ko-

- [3e599fcc-2b3c-46c9-b0b7-e79426b57933-0-0.html](https://www.ceomagazine.co.kr/news/articleView.html?idxno=33610)
8. [창간 26 주년기념 특집] 한국의 구독경제 시장 현황과 전망 - CEONEWS, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://www.ceomagazine.co.kr/news/articleView.html?idxno=33610>
 9. 소상공인 구독경제 활성화 방안 - :: Webzine ::, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://webzine.mynewsletter.co.kr/newsletter/kcplaa/202108-2/issue2.pdf>
 10. '2000 조 구독경제' 시장...2.0 시대 온다[스페셜리스트 뷰] - 이코노미스트, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://economist.co.kr/article/view/ecn202411120045>
 11. 2025 년 한국 구독 경제의 현황과 미래: 소비자 지출과 인식 분석 - Goover, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://seo.goover.ai/report/202503/go-public-report-ko-7e5c0c95-422d-4677-bbf3-92ef751cdb92-0-0.html>
 12. 코참넷 - 최근 소비자 구독서비스 이용실태, 7 월 31, 2025 에 액세스, https://www.korcham.net/nCham/Service/Economy/appl/KcciReportDetail.asp?CHAM_CD=B001&SEQ_NO_C010=20120940674
 13. 글로벌 사례로 살펴보는 디지털 헬스케어 산업의 미래 - 커니블로그, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://kearneyblog.co.kr/child/sub/insights/view.php?seq=124>
 14. AI 로 촉발된 헬스케어 산업의 대전환, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/kr/pdf/2024/insight/kpmg-korea-ai-healthcare-20240625.pdf>
 15. Apple, AI 기반 건강 코칭 서비스 및 감정 추적 기능 추구 - AppMaster, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://appmaster.io/ko/news/apple-ai-geongang-kocing-gamjeong-cujeog>
 16. “포기하지 말라”는 인간 코치의 위로, AI 기술과 정서적 교감 만나 감동이 되다 | 경영전략 | DBR, 7 월 31, 2025 에 액세스, https://dbr.donga.com/article/view/1203/article_no/9212
 17. 디지털 헬스케어는 우리의 삶을 어떻게 바꾸는가 - 제일 매거진, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://magazine.cheil.com/55893>
 18. AI 기반 디지털 웰니스(Digital wellness), 美 시장에서 성장세 '주목' - 팜뉴스, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://www.pharmnews.com/news/articleView.html?idxno=256937>
 19. 노령층에서의 건강정보이용 현황 조사 연구: - 한국보건사회연구원, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://www.kihasa.re.kr/hswr/assets/pdf/959/journal-36-2-454.pdf>
 20. [알아봅시다] `시니어 마케팅` 전략 - 디지털타임스, 7 월 31, 2025 에 액세스, https://dt.co.kr/contents.html?article_no=2013043002011857780002
 21. KB 라이프생명, '시니어' 사업 탄력...업계 선점 나선 까닭 - 블로터, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://www.bloter.net/news/articleView.html?idxno=635394>
 22. 시니어 시장의 급성장: 새로운 소비 트렌드와 기회의 창출 - Goover, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://seo.goover.ai/report/202503/go-public-report-ko-3e7304ab-5c35-41cd-b148-4b9468186ba4-0-0.html>
 23. 국내·외 고령친화산업 新산업화 동향, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://rd.kdb.co.kr/fileView?groupId=72E9F0B9-42D4-0F3A-6107->

[ACC0F25E191E&fileId=021207F1-2065-7146-45EA-8AA2F69ED04D](https://www.kbanker.co.kr/news/articleView.html?idxno=219475)

24. 초고령사회 진입...'액티브 시니어'에 꽃힌 은행 - 대한금융신문, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://www.kbanker.co.kr/news/articleView.html?idxno=219475>
25. 경로당 대신 친목단체 찾는 액티브 시니어, 새로운 소비 주체로 떠오르다! - LX 인터내셔널, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://blog.lxinternational.com/31376/>
26. 2023 년 노인실태조사 결과 발표 < 전체 < 보도자료 < 알림 - 보건복지부, 7 월 31, 2025 에 액세스, https://www.mohw.go.kr/board.es?mid=a10503010100&bid=0027&act=view&list_no=1483352&tag=&nPage=1
27. 중·고령층 보험·금융소비자의 정보격차 실태와 시사점, 7 월 31, 2025 에 액세스, https://www.kiri.or.kr/pdf/%EC%A0%84%EB%AC%B8%EC%9E%90%EB%A3%8C/KIRI_20190524_11633.pdf
28. 고령 금융소비자와 금융 디지털전환, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://www.kiri.or.kr/report/downloadFile.do?docId=6267>
29. 시니어 헬스케어의 중요성과 최신 동향 분석 - 알체라, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://www.alchera.ai/resource/blog/senior-healthcare>
30. '액티브 시니어' 잡아라...은행, 금융서비스 확대 - 메트로신문, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://www.metroseoul.co.kr/article/20250422500015>
31. [CEO 인사이트] '액티브 시니어'를 잡아라...시니어 시대의 대응책은? - 매일경제 TV, 7 월 31, 2025 에 액세스, https://mbnmoney.mbn.co.kr/news/view?news_no=MM1005414483
32. '1 인가구'가 이끄는 경제/소비 트렌드 | 트렌드 - ALEATORIK, 7 월 31, 2025 에 액세스, https://alea.kr/bbs/board.php?bo_table=research&wr_id=47
33. 1 인 가구의 증가와 그로 인한 소비 패턴 변화 분석 - Goover, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://seo.goover.ai/report/202503/go-public-report-ko-970fd957-076b-4ae8-93e6-02fd0cb5e37c-0-0.html>
34. 스마트 시니어 세대를 위한 인지 반응 맞춤형 UI/UX 기술 개발 - 디자인 DB, 7 월 31, 2025 에 액세스, https://designdb.com/?menuno=790&bbsno=31503&siteno=15&page=69&order=new&period=&act=view&ztag=rO0ABXQAOTxjYWxsIHR5cGU9ImJvYXJkIiBubzOiNTkxliBza2luPSJwaG90b19iYnNfMjAxOSI%2BPC9jYWxsPg%3D%3D&writer=&search_type=&keyword=&key=community&sphereCode=
35. Research 1. 노년층을 위한 UX UI 디자인 가이드와 사례 - 공짜 빵 - 티스토리, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://jiniejin.tistory.com/entry/Research-1-%EB%85%B8%EB%85%84%EC%B8%B5%EC%9D%84-%EC%9C%84%ED%95%9C-UX-UI-%EB%94%94%EC%9E%90%EC%9D%B8-%EA%B0%80%EC%9D%B4%EB%93%9C%EC%99%80-%EC%82%AC%EB%A1%80>
36. [케어닥] '잘 죽는법' 해법 찾는 스타트업 케어닥의 창업기와 투자기 > Founders Highlights, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://sparklabs.co.kr/kr/highlights/%EC%BC%80%EC%96%B4%EB%8B%A5-%EC%9E%98-%EC%A3%BD%EB%8A%94%EB%B2%95-%ED%95%B4%EB%B2%95->

[%EC%B0%BE%EB%8A%94-%EC%8A%A4%ED%83%80%ED%8A%B8%EC%97%85-%EC%BC%80%EC%96%B4%EB%8B%A5%EC%9D%98-%EC%B0%BD%EC%97%85%EA%B8%B0%EC%99%80/](#)

37. [아웃소싱타임스 기획] 혁신적 시니어테크 스타트업...고령화 사회의 미래를 열다, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://www.outsourcing.co.kr/news/articleView.html?idxno=99323>
38. 케어닥, 170 억원 규모 시리즈 B 투자 유치...누적 투자금 315 억원 확보 - 와우테일, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://wowtale.net/2023/11/15/66845/>
39. "흑자 기업으로 성장"...시니어 케어 '케어닥', 170 억 투자유치 - 유니콘팩토리, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://www.unicornfactory.co.kr/article/2023111509372038006>
40. KB 금융 'KB 골든라이프'로 계열사 시니어사업 집중, '토탈케어' 서비스 강화 - 비즈니스포스트, 7 월 31, 2025 에 액세스, https://www.businesspost.co.kr/BP?command=article_view&num=402343
41. 200 명 정원에 5000 명 대기...초고령화 사회 KB 골든라이프케어 검증된 요양시설 관심, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://medigatenews.com/news/2105110061>
42. 골든라이프로 묶는다...KB 금융, 시니어 전 생애 전략 본격화 - 더피알, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://www.the-pr.co.kr/news/articleView.html?idxno=53701>
43. 의료서비스의 질을 높이기 위한 AI 와의 융합, 네이버가 추구하는 디지털 헬스케어의 미래, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://www.monthlypeople.com/news/articleView.html?idxno=700178>
44. 큐레이션: 정보 과잉 시대의 새로운 기회 - Goover, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://seo.goover.ai/report/202409/go-public-report-ko-e1e15625-e5d0-4e9a-8b05-7fa458384f88-0-0.html>
45. 남다른 취향을 제안하는 패션 커머스 '29CM' 분석 - 브런치, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://brunch.co.kr/@bydot/7>
46. Republic - 2025 년의 뜨거운 이야기: 웹 3.0 과 그 이후를 재편하는 주요 트렌드, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://contents.premium.naver.com/pasome/powerplant/contents/250208222615005bd>
47. 11 년에 시작할 수 있는 최고의 Web3 비즈니스 아이디어 2025 가지 - doola 는 Do'ers 를 위한 것입니다: LLC 설립, 회계, 사업 세금 및 전자 상거래 분석, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://www.doola.com/ko/blog/11-best-web3-business-ideas-to-start-in-2024/>
48. [마케팅전략] 고령사회, 시니어 마케팅에 대한 고찰 - 롤로이 : 브랜드 해부학교실, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://coremuni.tistory.com/62>
49. 웹 3.0 블록체인 시장 규모, 2025-2034 년 글로벌 보고서 - Global Market Insights, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://www.gminsights.com/ko/industry-analysis/web-3-0-blockchain-market>
50. 웹 3: 탈중앙화된 미래, 여러분은 대비하고 있습니까? - Broadcom 뉴스 & 스토리, 7 월 31, 2025 에 액세스, <https://news.broadcom.com/kr/technologies/web3-decentralized-future-2>

51. 우리나라 1 인 가구의 한계소비성향 분석 | 국내연구자료 | KDI 경제교육·정보센터,
7 월 31, 2025 에 액세스,
[https://eiec.kdi.re.kr/policy/domesticView.do?ac=0000194752&pg=&pp=&search
txt=&issus=&type=&depth1=](https://eiec.kdi.re.kr/policy/domesticView.do?ac=0000194752&pg=&pp=&searchtxt=&issus=&type=&depth1=)