



StudyLo 스터디로

22102009 이지원 23102006 김하진 23102015 오은영



서비스 개요



공부할 땐 여기로, Study Location StudyLo

잘 알지 못했던 내 주변 공간들 중 나에게 딱 맞는 공부 장소를 추천 해주는 서비스



서비스 구상 배경



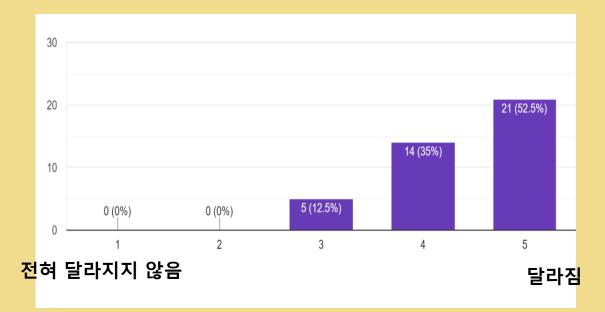


- 1. 많은 학생들이 카페나 스터디 카페에서 공부하는 현상이 나타나고 있음.
- 2. 그러나 도서관, 카페 등 관련된 세세한 정보를 쉽게 찾기 힘듦.
- 커피전문점의 평균 사업 존속 연수는 타 업종보다 상대적으로 짧은 3년 1개 월이다.
- 2018년 기준 커피전문점 창업률은 22.9%, 폐업률은 14.1%이다. 현재도 커피 전문점 시장은 레드오션이다.

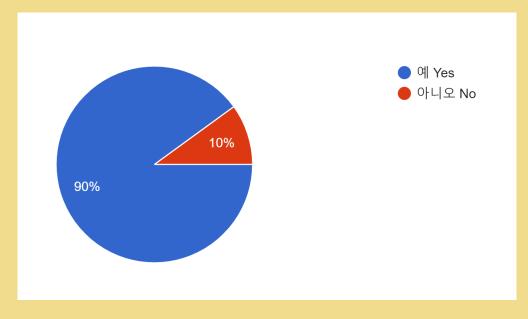


서비스 구상 배경

50%가 넘는 사람들이 공부장소에 따라 집중력이 달라진다고 답변



90%의 사람들이 새로운 공부 장소를 도전해보고 싶지만 마음에 들지 않을까 꺼려진 적이 있다고 답변





개개인 맞춤형 공부 장소 추천 앱을 만들고자 함

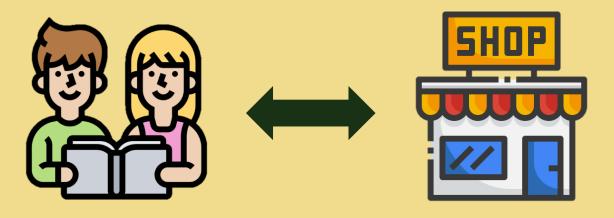


타겟 유저 분석

타겟층: 공부나 업무를 할 공간을 필요로 하는 모든 사람

주요 타겟층

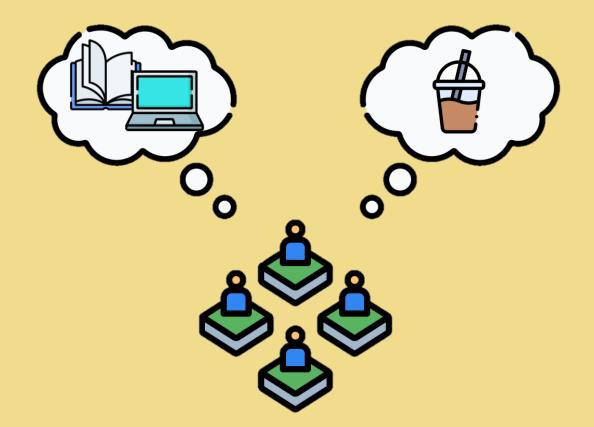
- 1. 카페 등에서 공부를 주로 하는 10-20대 학생들
- 2. 스터디를 할 공간을 필요로 하는 학생, 취준생 및 일반인
- 3. 대학가에 위치해 고객 대부분인 학생인 가게 업주



유사 서비스 및 경쟁사 분석

종류 기준	trip DayTrip	DATE POP 데이트팝	<i>부</i> 모나라	트렁크	빵동여지도	
추천 공간 주제	핫플 (카페, 식당, 문화생활 등)	데이트 코스	아이들이 즐길 수 있는 공간	차박 장소	빵집	
카테고리 및 정보량	사무	높음	보통	보통	낮음	
찜(북마크) 기능 유무	0	Ο	X (캘린더 추가 기능 O)	X	О	
지도 제공	Ο	Ο	카카오맵 연결 링크 제공	X	Ο	

서비스 목표 및 목적



- 공부 장소 추천 기능을 통해 사용자 맞춤형 공부장소 소개
- 사용자와 지역상인 연결을 통한 지역 상권 활성화 도모
- 고객 데이터를 활용하여 가게 운영 에 대한 피드백을 제공해 높은 카페 폐업률 완화





서비스 기능



고객

- 주변 공부 장소 검색 기능
- 고객의 니즈에 맞는 공부장소 추천 기능
- 공부장소의 세부 정보 제공 기능
- 마음에 드는 공부 장소 찜 기능
- 찜한 장소를 지도로 볼 수 있는 기능
- 발견한 공부장소 추가 기능
- 리뷰 작성 시 포인트 적립 -> 쿠폰으로 교환 후 사용



업주

- 가게 등록 및 수정 기능
- 내 가게 홍보하기 기능
- 가게 찜 개수 확인 기능
- 가게 노출 횟수 확인 기능
- 축적 데이터를 바탕으로 피드백 제공 기능



StudyLo의 SWOT 분석

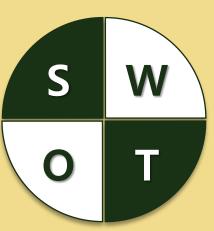
Strengths

- 1. 유저 맞춤형 추천 서비스 제공
- 2. 업주에게 피드백을 제공한다는 차별성
- 3. 무료로 이용가능

- 1. 지역 상권 활성화
- 카페와 스터디로의 협력 관계 구축

Opportunities

000



000

Weaknesses

- 등록된 장소 확인을 위한 비용 과 시간
- 2. 초기 리뷰 및 카페 데이터 부족 가능성

- 1. 가게 평점 조작 가능성
- 2. 카페 문화나 작업 환경 트렌드 변화에 유연한 대처 어려움

Threats

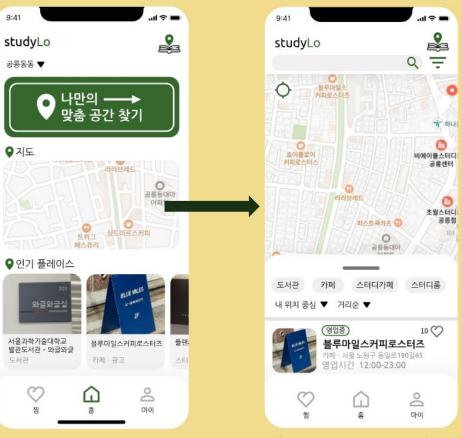
000



UI / UX



앱 입장화면



메인페이지

지도로 공부공간을 찾을 수 있는 화면

ㅎ 하나 0





UI / UX - 공부 공간 추천을 위한 질문



상세한 질문을 통해 유저에게 맞춤 장소 추천가능



UI / UX - 공부 공간 추천









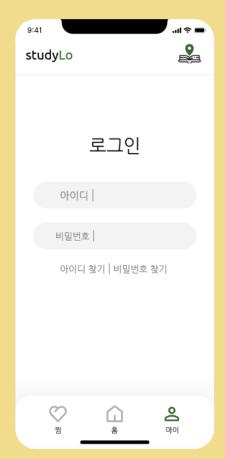
지도와 리스트로 추천 공간 확인

추천 공간에 대한 자세한 정보와 리뷰 를 보거나, 작성할 수 있는 화면



UI / UX - 마이페이지(유저)









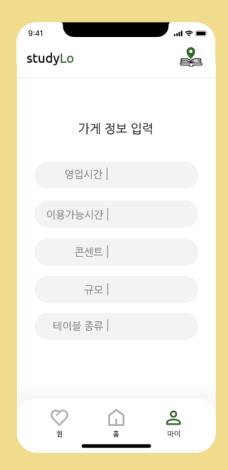




UI / UX - 마이페이지(사장)











수익 구조 분석

Benefits

- 1. 추천 리스트 상위 위치 프로모션
- 2. 팝업 및 배너 광고
- 3. 메인 화면 추천 가게 프로모션

서울 기준 계산 및 분석 진행

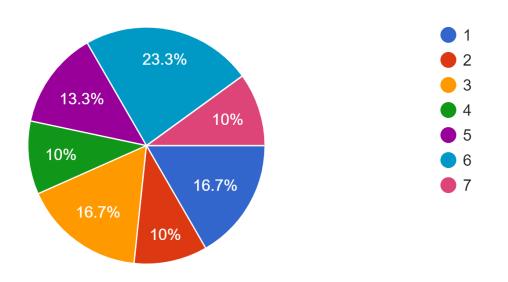
Costs

- 1. 앱 등록비(앱스토어 기준)
- 2. 서버 유지비
- 3. 데이터 베이스 비용
- 4. 앱 홍보 비용
- 5. 리뷰 포인트 적립



수익 구조 분석





설문조사 결과 일주일에 약 평균 4회 공부를 위해 도서관 혹은 카페, 스터디 카페를 방문



수익 구조 분석

앱에 일주일에 4회, 70%의 확률로 접속한다고 가정

cost	앱등록(앱스토어, 연 1회)	130000	Month	0	1	2	3	4	5	6	7
	서버유지비 (월)	210000	benefit	0	2420787	2153782	2354161	2574577	2817034	3083738	3377112
	데이터베이스 비용(월)	160000	cost	1500000	1477800	1488580	1500438	1513482	1527830	1543613	1477800
	리뷰작성시 포인트 적립(건당)	70	user	7000	7700	8470	9317	10248.7	11273.6	12400.9	13641
	홍보비용	1000000	cashflow	-1500000	942987	665202	853723	1061095	1289204	1540125	1899312
benefit	리스트 상위 위치 프로모션(클릭당)	50									
	팝업 광고(노출당)	50	NPV	₩1,915,362							
	메인화면 추천 가게 프로모션(노출당)	50	IRR	60%							
	데이터 판매(월)	150000	B/C ratio	1.2366185							
첫 달 사용자 수	7000명										
사용자 증가(%)	10%										
리뷰 작성 건수	전체 사용자의 20%										
T											



StudyLo의 향후 발전방향



메뉴 예약 주문 서비스 추가





자리 예약 서비스 추가 (스터디 카페)



지역 사업 연계



가게 피드백 전문가 연계 서비스 추가

Thank You