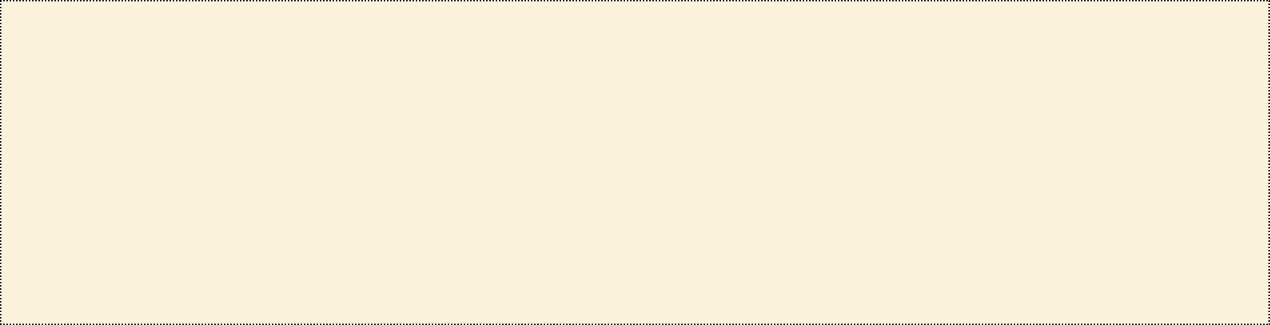
|  |
| --- |
| ※ 사업 신청 시, 사업계획서 작성 목차 페이지는 삭제하고 제출 |

**예비창업패키지 예비창업자 사업계획서 작성 목차(안)**

|  |  |
| --- | --- |
| **항목** | **세부항목** |
| □ **일반현황** | - 창업아이템명, 산출물, 팀 구성 현황 등 |
| □ **개요**(**요약**) | - 창업아이템 소개, 문제인식, 실현가능성, 성장전략, 팀 구성 등 |

|  |  |
| --- | --- |
| **1. 문제 인식**  **(Problem)** | 1. **창업 아이템의 필요성**   * 창업 아이템의 국내**·**외 시장 현황 및 문제점 * 문제 해결을 위한 창업 아이템의 개발 필요성 등 |
| **2. 실현 가능성**  **(Solution)** | **2.** **창업 아이템의 개발 계획**   * 아이디어를 제품**·**서비스로 개발 또는 구체화 계획 * 창업 아이템의 차별성 및 경쟁력 확보 전략 * 정부지원사업비 집행 계획 |
| **3. 성장전략**  **(Scale-up)** | **3.** **사업화 추진 전략**   * 경쟁사 분석, 목표 시장 진입 전략 * 창업 아이템의 비즈니스 모델(수익화 모델) * 사업 확장을 위한 투자유치(자금확보) 전략 * 사업 전체 로드맵(일정 등) 및 중장기 사회적 가치 도입계획 |
| **4. 팀 구성**  **(Team)** | **4.** **대표자 및 팀원 구성 계획**   * 대표자의 보유 역량(개발/구체화/성과 창출 등) * 팀원 보유 역량, 업무파트너 현황 및 활용 방안 등 |

**예비창업패키지 예비창업자 사업계획서**



**※ 사업계획서는 목차(1페이지)를 제외하고 15페이지 이내로 작성(증빙서류는 제한 없음)**

**※ 사업계획서 양식은 변경·삭제할 수 없으며, 추가설명을 위한 이미지(사진), 표 등은 삽입 가능**

**(표 안의 행은 추가 가능하며, 해당 없을 시 공란을 유지)**

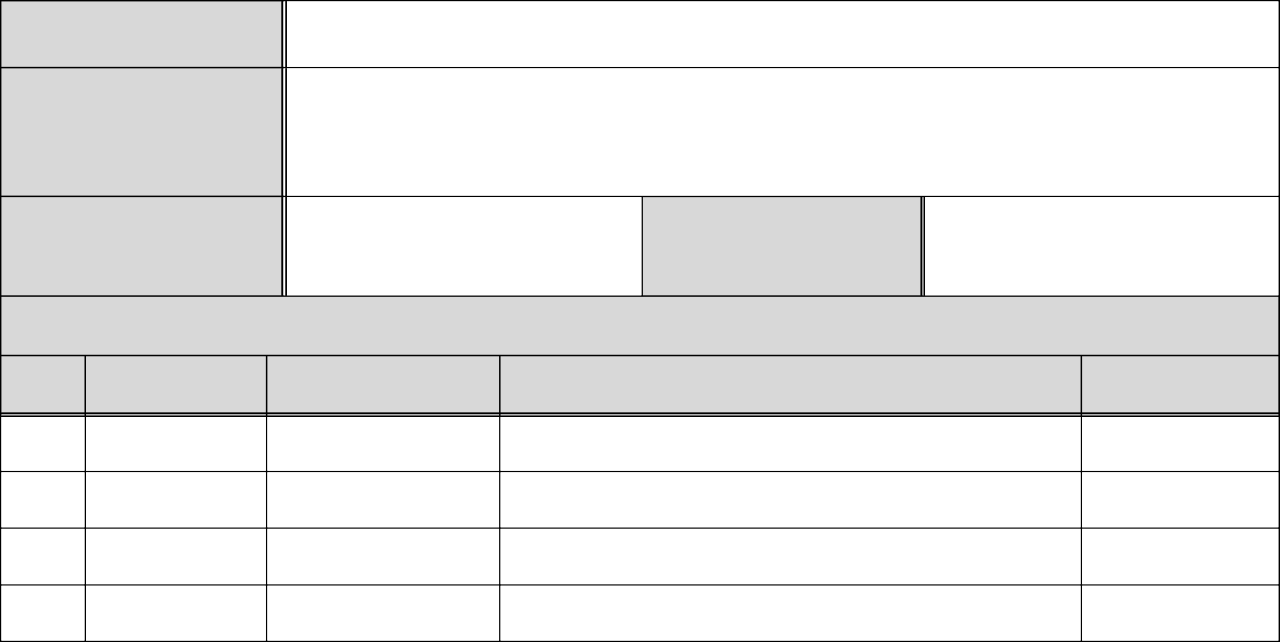
**※ 본문 내 ‘파란색 글씨로 작성된 안내 문구’는 삭제하고 검정 글씨로 작성하여 제출**

**※ 대표자·직원 성명, 성별, 생년월일, 대학교(원)명 및 소재지, 직장명 등의 개인정보(또는 유추 가능한 정보)는 반드시 제외하거나 ‘○’, ‘\*’ 등으로 마스킹하여 작성**

**[학력] (전문)학·석·박사, 학과·전공 등, [직장] 직업, 주요 수행업무 등만 작성 가능**

□ **일반현황**

PAL



**창업아이템명**

**산출물**

(협약기간 내 목표)

AI 기반 PT 트레이너 회원관리 자동화 플랫폼

**직업**

(직장명 기재 불가)

대학생

**기업(예정)명**

**팀 구성 현황** (대표자 본인 제외)

**순번 직위**

1. *공동대표*
2. *대리*

**담당 업무**

*S/W 개발 총괄*

*홍보 및 마케팅*

**보유 역량** (경력 및 학력 등)

*OO학 박사, OO학과 교수 재직(00년)*

*OO학 학사, OO 관련 경력(00년 이상)*

**구성 상태**

*완료*

*예정(’00.0)*

*...*

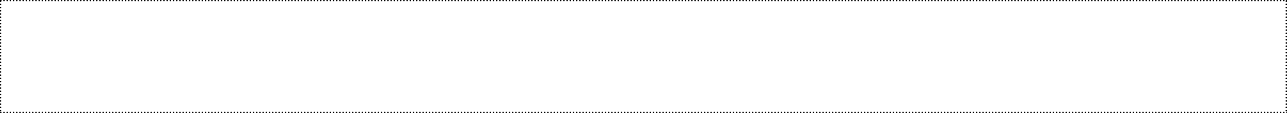
모바일 어플리케이션(1개), 웹사이트(1개)

□ 창업 아이템 개요(요약)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **명 칭** | |  | | --- | | PAL: PT 트레이너를 위한 AI 바디 데이터 통합 관리 플랫폼 | | **범 주** | | |  | | --- | | AI SW | |
| **아이템 개요** | |  | | --- | | 휴대 전화, 휴대용 통신 장치, 통신 장치, 모바일 기기이(가) 표시된 사진  AI 생성 콘텐츠는 정확하지 않을 수 있습니다. PT 트레이너의 회원관리 업무를 AI 기반으로 자동화하고, **축적된 바디 데이터를 비즈니스 자산으로 전환**하는 B2B2C SaaS 플랫폼   트레이너 구독(월 9,900원) 시 담당 회원은 무료 사용. 트레이너 1명 확보 시 평균 15명 회원이 자연 유입되는 바이럴 구조 설계  **핵심 기능:**   **AI 커리큘럼 자동 생성:** 800개 운동 DB + 부상 이력 필터링 기반, 5초 내 최대 50회분 맞춤 루틴 생성   **AI 식단 칼로리 분석:** 음식 사진 1장 업로드 시 영양소(칼로리·단백질·탄수화물·지방) 자동 태깅   **AI 인바디 분석:** 체성분 사진 업로드 시 주요 지표 자동 추출 및 변화 추이 분석   **AI 인사이트 리포트:** 식단·운동·체성분 데이터 통합 분석, 주간/월간 맞춤 피드백 자동 생성   **체성분 예측:** 현재 추세 기반 4주 후 체중·체지방률 예측 (로컬 알고리즘, API 비용 0원)   **전자서명·실시간 채팅:** PT 계약 및 트레이너-회원 간 즉각 소통 지원   현재 **MVP 개발 완료(60%)**, iOS/Android 앱스토어 출시, 베타 테스트 사용자 모집 중 | | | | |
| **문제 인식 (Problem)** | |  | | --- | |  **트레이너 행정 업무 과부하:** 커리큘럼 작성에 회원 1명당 20분 소요, 월 평균 8시간 행정업무에 투입. 코칭이 아닌 문서 작업에 근무시간의 35% 소모 (자체 트레이너 인터뷰 결과)   **회원 데이터 카카오톡 분산:** 식단 사진, 운동 인증, 인바디 결과, 일정 조율이 하나의 채팅방에 혼재. 3개월 전 기록 확인 시 수백 개 메시지 스크롤 필요, 회원별 데이터 비교·분석 불가   **회원 조기 이탈:** 헬스장 신규 회원의 50%가 6개월 내 이탈, 동기부여 부족이 주요 원인 (출처: Smart Health Club, 2025)   **재등록 권유 근거 부재:** PT 종료 시점에 회원에게 제시할 객관적 성과 데이터 부재, 재등록 설득 어려움   **기존 솔루션 한계:** 바디코디·짐매니저 등 기존 앱은 센터 매출·출결 관리 중심 구조, **트레이너 개인 단위 회원관리 기능 부재** | | | | |
| **실현 가능성 (Solution)** | |  | | --- | |  **[행정 업무 과부하]** → 800개 운동 DB + 부상 필터링 기반, **5초 내 최대 50회분 커리큘럼 자동 생성**   **[데이터 분산]** → 식단·운동·인바디를 **항목별 분리 저장**, 회원별 타임라인으로 3개월 전 기록도 즉시 조회   **[회원 조기 이탈]** → **자체 예측 알고리즘**으로 "현재 패턴 유지 시 4주 후 체중 예측" 제공 + 변화 그래프 시각화로 진행 상황 확인. **AI 동기부여 메시지 자동 전송**으로 참여 지속 유도   **[재등록 근거 부재]** → 잔여 PT 20% 미만 시 **AI 성과 리포트 자동 발송**, 데이터 기반 재등록 유도   **MVP 개발 완료:** Flutter 크로스플랫폼 기반, AI 6종 기능 구현 완료   **최종 산출물:** 모바일 앱 1종(트레이너/회원 통합), 웹 관리자 페이지 1종   **핵심 차별화:** 회원이 직접 기록 → AI가 자동 분석 → 트레이너가 피드백. **입력 주체를 트레이너에서 회원으로 전환**, 업무 부담 제거 + 데이터 축적 + 참여도 상승의 선순환   **AI 비용 최적화:** 기능별 최적 모델 분리 + 체성분 예측은 **로컬 알고리즘 적용으로 API 비용 0원** | | | | |
| **성장전략 (Scale-up)** | |  | | --- | |  **시장 기회:** 국내 PT 시장 연 1.5조 원, 트레이너 약 25,000명 (출처: 문화일보 2019)   **2026년 목표:** 국내 트레이너 1,000명 유료 전환, 월 구독료 9,900원 → **월 매출 약 1,305만 원**. 장기적으로 **체성분·운동·식단 시계열 데이터를 축적하여 헬스케어 데이터 플랫폼으로 확장** 목표   **확장 방향:** SaaS 구독 → 증거 기반 커머스 → 보험사 연계 → 헬스케어 데이터 플랫폼   **경쟁 포지셔닝:** 기존 솔루션(바디코디, 짐매니저)은 센터 운영 중심, **PAL은 트레이너**  **개인 단위 회원관리 + AI 자동화에 특화** | | | | |
| **팀 구성 (Team)** | |  | | --- | |  **대표자:** 데이터학과 전공, PT 회원 4년 경험으로 현장 문제 직접 체감. 피트니스 앱 3종 개발(러닝앱, 운동 리워드앱, AI PT앱), Flutter 독학 개발자. 이전 창업 경험으로 유통 구조 및 마진 설계 역량 보유   **팀원:** 백엔드 개발자, 프론트엔드 개발자, 마케터 총 3명 채용 예정 (협약 기간 내)   **외주:** UI/UX 디자인   **협력기관:** PT센터 MOU 체결 예정 | | | | |
| **이미지** | |  | | --- | | 텍스트, 스크린샷, 소프트웨어, 컴퓨터 아이콘이(가) 표시된 사진  AI 생성 콘텐츠는 정확하지 않을 수 있습니다.텍스트, 스크린샷, 운영 체제, 소프트웨어이(가) 표시된 사진  AI 생성 콘텐츠는 정확하지 않을 수 있습니다. | | | |  | | --- | | 텍스트, 폰트, 번호, 소프트웨어이(가) 표시된 사진  AI 생성 콘텐츠는 정확하지 않을 수 있습니다.텍스트, 폰트, 번호, 스크린샷이(가) 표시된 사진  AI 생성 콘텐츠는 정확하지 않을 수 있습니다. | | |
| **< 트레이너앱 스크린샷 2장>** | | **< 회원앱 스크린샷 2장>** | |



1. 문제 인식 (Problem)\_창업 아이템의 필요성



※ 개발하고자 하는 창업 아이템의 국내·외 시장 현황 및 문제점 등의 제시 문제 해결을 위한 창업 아이템의 개발 필요성 등 기재\_개발 아이템 소개

## **1-1. 제품 서비스의 개발동기**

**○ 시장 환경 분석**

|  |  |
| --- | --- |
| **구분** | **현황** |
| 사회 | ''오운완' 키워드 언급량 2022년 **10만 건 돌파**(서울연구원), 데이터 기반 자기관리 트렌드 속 PT 수요 지속 증가. 그러나 트레이너 개인 단위 관리 시스템은 전무한 상황 |
| 경제 | 국내 피트니스 시장 2024년 **USD 3.19억**, 2035년 **USD 9.4억** 전망(CAGR 10.32%). PT 시장 1.5조 원, 활동 트레이너 2.5만 명 이상. 관리 비효율로 인한 트레이너 수입 불안정 및 회원 이탈 문제 심화(Spherical Insights) |
| 기술 | 기존 PT 관리 앱은 센터 매출 관리에 최적화된 구조로, 실제 코칭 데이터는 비관리 영역. AI 기반 개인화 솔루션 부재 |

**텍스트, 스크린샷, 도표, 그래프이(가) 표시된 사진

AI 생성 콘텐츠는 정확하지 않을 수 있습니다.**

**텍스트, 스크린샷, 폰트, 디자인이(가) 표시된 사진

AI 생성 콘텐츠는 정확하지 않을 수 있습니다.**

2024년 $3.19B → 2035년 $9.40B (CAGR 10.32%) | Spherical Insights

**○ 왜 지금인가?**

* '오운완' 문화 확산으로 운동 기록·공유에 대한 사용자 수용도가 높아진 시점
* ChatGPT 등장 이후 AI 기반 서비스에 대한 거부감 감소, 자연스러운 도입 환경 조성
* 코로나 이후 PT 시장 회복세 + AI 전환 가속화 → 트레이너 개인 단위 SaaS 도입 적기

**○ 창업 아이템 도출 과정**

**○ 대표자 앱 개발 포트폴리오**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **순서** | **앱** | **검증내용** | **검증규모** |
| 1 | 러닝앱 | 운동 기록 습관화 UX 학습 |  |
| 2 | 운동 리워드앱 | 동기부여 메커니즘 실험 |  |
| 3 | AI PT앱 | PT 회원 대상 인터뷰 → 커머스 수요 확인 | 회원 23명 · 트레이너 12명 |
| 4 | PAL (현재) | 트레이너 회원관리 자동화 | 베타 테스트 50명 진행 중 |

**스크린샷, 텍스트, 소프트웨어, 멀티미디어 소프트웨어이(가) 표시된 사진

AI 생성 콘텐츠는 정확하지 않을 수 있습니다.텍스트, 스크린샷, 휴대 전화, 멀티미디어이(가) 표시된 사진

AI 생성 콘텐츠는 정확하지 않을 수 있습니다.**

**3번째** **앱(AI PT) 이미지**

**3번째** **앱(AI PT) 개발 중, 트레이너의 구조적 문제를 발견 → 4번째 앱(PAL) 개발로 연결**

**① PT 회원 23명 인터뷰**

* PT 수업 시간에는 열심히 하지만, 수업 외 개인운동 빈도는 낮음을 확인
* 원인: 동기부여 부재 + 트레이너의 수업 외 관리 공백
* 헬스장 신규 회원의 50%가 6개월 내 이탈, 동기부여 부족이 주요 원인 (Smart Health Club, 2025)

→ "왜 트레이너는 수업 외 시간에 관리를 못 하는가?" 의문 발생

**② 트레이너 12명 인터뷰**

**○ 현직 트레이너 인터뷰 결과**

|  |  |
| --- | --- |
| **문제** | **현황** |
| 운동 커리큘럼(회원별 맞춤 운동루틴) 작성 | 회원 1명당 20~30분 소요, 다수 회원 관리 시 행정 업무에 근무시간의 25~35% 소모 |
| 데이터 분산 | 회원이 보내는 식단 사진, 개인운동 인증, PT 일정 조율 등이 모두 카카오톡에 산재  → 과거 기록 확인 불가, '**기억과 감각**'에 의존한 피드백 |
| 재등록 어려움 | PT 종료 시 객관적 성과 데이터 부재로 재등록 권유 어려움 → 수입 불안정 직결 |

* 트레이너 1인당 평균 15명 이상 담당 → 개별 케어 한계 확인
* 관리를 '안 하는 것'이 아니라 '못 하는 것'임을 확인
* PT 수업 외에 시간을 가장 많이 쓰는 업무: **1순위: 커리큘럼 작성**, **2순위: 데이터 관리**

**③ 핵심 인사이트 도출**

* 회원: "관리받고 싶다"
* 트레이너: "관리할 시간이 없다"
* 트레이너의 시간을 잡아먹는 업무는 **커리큘럼 작성**과 **데이터 관리**임을 확인

텍스트, 만화 영화, 인간의 얼굴, 화이트이(가) 표시된 사진

AI 생성 콘텐츠는 정확하지 않을 수 있습니다.

## **1-2. 제품 서비스의 목적(필요성)**

**○ 문제 요약**

* 트레이너: 커리큘럼 작성 + 데이터 관리에 시간 소모 → 회원 케어 집중 불가
* 회원: 수업 외 관리 공백 → 동기 저하 → 조기 이탈

**○ 왜 이 문제를 해결해야 하는가**

* 트레이너에게 '시간'은 곧 '수입'인 구조
* PT 수업 1회당 평균 5만 원, 하루 8회 수업이 한계인 상황에서 행정 업무에 월 12시간 소모 → 약 60만 원의 기회비용 손실 효과
* 시간 부족 → 회원 관리 공백 → 이탈률 증가 → 재등록률 하락 → 수입 불안정의 악순환 구조
* 회원 입장에서 월 수십만 원 PT 비용 지출에도 수업 외 시간에는 '방치'된다고 느끼는 구조
* 동기부여 상실 → "효과 없는 것 같다" → 이탈로 이어지는 패턴
* 앞서 확인한 신규 회원 50% 이탈 문제가 이를 뒷받침함
* 트레이너는 열심히 일해도 수입 불안정, 회원은 돈을 내고도 만족스러운 관리를 받지 못하는 구조

**○ 서비스의 목적**

* 트레이너의 행정 업무(커리큘럼 작성, 데이터 관리) 자동화 → '코칭'에만 집중할 수 있는 환경 구축
* 트레이너가 확보한 시간 → 회원 케어에 투입 → '관리받는 느낌' 강화 효과
* 이탈률 감소 + 재등록률 상승 → 트레이너 수입 안정화 효과
* **핵심 목적: 트레이너의 시간을 되돌려주는 것**



2. 실현 가능성 (Solution)\_창업 아이템의 개발 계획

## **2-1. 제품 서비스의 서비스 현황 및 구현 정도**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **제품 종류** | **개발 완료된 주요 기능** | **개발 예정 기능** | **개발 주체** |
| PAL App (트레이너) | 1. AI 커리큘럼 자동 생성 (5초 내 50회분)  2. 회원 정보 관리  3. 식단·운동·일정 분리 화면  4. 실시간 채팅  5. AI 인사이트 분석  6. 전자서명 | 1. 재등록 자동 안내  2. 커머스 연동 3. 구인구직 매칭  4. AI 인바디 분석  5. AI 성과 리포트 자동 발송  6. AI 동기부여 메시지 자동 전송 | 자체 개발 |
| PAL App (회원) | 1. 식단·운동·일정 분리 화면  2. 실시간 채팅  3. AI 칼로리 자동 분석  4. 변화 그래프 시각화 | 1. PT 종료 후 개인 모드  2. 커머스 연동 | 자체 개발 |
| PAL 개인 모드 | 기획 중 | PT 미이용 일반 사용자 대상: 1.회원앱과 동일 기능 제공  2.프리미엄(광고 제거+AI 무제한) | 자체 개발 |
| 관리자 페이지 (Web) | 기획 중 | 1. 트레이너/회원 계정 관리  2. 구독 결제 관리  3. 사용자 통계 대시보드  4. 푸시 알림 발송  5. 엑셀 데이터 import/export | 자체 개발 |

트레이너 앱 회원 앱

텍스트, 스크린샷, 소프트웨어, 컴퓨터 아이콘이(가) 표시된 사진

AI 생성 콘텐츠는 정확하지 않을 수 있습니다.텍스트, 스크린샷, 운영 체제, 소프트웨어이(가) 표시된 사진

AI 생성 콘텐츠는 정확하지 않을 수 있습니다. 텍스트, 폰트, 번호, 소프트웨어이(가) 표시된 사진

AI 생성 콘텐츠는 정확하지 않을 수 있습니다.텍스트, 폰트, 번호, 스크린샷이(가) 표시된 사진

AI 생성 콘텐츠는 정확하지 않을 수 있습니다.

**○ AI 운동 커리큘럼 자동 생성 (구현 완료)**

PT '커리큘럼'이란 회원이 매 수업에 수행할 운동 루틴(종목, 세트, 횟수, 순서)을 의미함. 회원마다 목표와 부상 이력이 상이하여 매번 개별 작성이 필요하나, 기존에는 엑셀·노션 기반 수작업으로 회원 1명당 20~30분이 소요됨

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **구분** | **기존 방식** | **PAL 방식** |
| 작성 방법 | 엑셀·노션에서 수작업, 컴퓨터 필수 | 회원 목표·체력·부상 이력 터치 선택 → AI 자동 생성 |
| 소요 시간 | 회원 1명당 20~30분 | 5초 내 최대 50회분 자동 생성 |
| 개인화 수준 | 시간 부족으로 같은 루틴 복붙 | 운동 DB 800개에서 부상 부위 자동 필터링 + 점진적 과부하 알고리즘 적용 |
| 장소 제약 | 컴퓨터가 있어야 작업 가능 | 앱 기반, 장소 제약 없음 |

**효과:** 월 신규 회원 5명 기준, 기존 1~2시간 소요 작업이 5분 이내로 감소. 트레이너는 AI 결과 확인 후 종목·순서만 간단히 수정하면 확정됨

**○ AI 식단 칼로리 자동 분석 (구현 완료)**

기존에는 회원이 카카오톡으로 식단 사진을 전송하면 트레이너가 감각적 피드백에 그쳤으며, 기존 칼로리 앱은 텍스트 검색·직접 입력 방식으로 기록 중단율이 높았음

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **구분** | **기존 방식** | **PAL 방식** |
| 입력 방법 | 카톡 사진 전송 또는 텍스트 검색·수동 입력 | 음식 사진 1장 촬영 → AI 자동 인식 |
| 분석 수준 | 트레이너 감각적 피드백 ("탄수화물 줄이세요") | 칼로리·단백질·탄수화물·지방 수치 자동 산출 |
| 피드백 | 추상적 조언 | "오늘 단백질 60g 부족합니다" 등 구체적 수치 기반 |

**효과:** 사진 1장으로 입력 완료 → 기록 지속률 향상. 축적된 식단 데이터는 AI 인사이트 분석의 기반이 됨

**○ AI 인사이트 리포트 (개발 예정)**

기존에는 식단(카톡)·운동(수첩)·체성분(종이 출력)이 분산되어 트레이너가 기억에 의존한 추상적 피드백에 그쳤음

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **구분** | **기존 방식** | **PAL 방식** |
| 데이터 구조 | 식단·운동·체성분 각각 분산 관리 | 3종 데이터를 AI가 통합 분석 |
| 리포트 생성 | 트레이너가 수동으로 성과 정리 | 주간·월간 맞춤 인사이트 자동 생성 |
| 피드백 예시 | "잘하고 있어요" (추상적) | "4주간 2.3kg 감량", "단백질 목표 대비 40% 미달", "벤치프레스 60kg, PAL 사용자 상위 15%" |

**효과:** 트레이너 별도 시간 투입 없이 수치 기반 피드백 가능. 사용자 증가에 따라 비교 데이터 확대 → 인사이트 정확도 자동 향상

**○ 개발 현황**

* 전체 로드맵 대비 개발 진행률 60%. 핵심 기능(AI 커리큘럼, 칼로리 분석, 채팅, 전자서명) 6종 구현 완료. 고도화 기능(재등록 안내, 인바디 분석, 성과 리포트) 개발 예정
* Flutter 기반 크로스플랫폼 앱 개발, iOS/Android 앱스토어 출시 완료
* 테스트 사용자 50명 모집 중, 실사용 데이터 기반 고도화 진행 예정

## **2-2. 기술 아키텍처**

텍스트, 스크린샷, 폰트, 도표이(가) 표시된 사진

AI 생성 콘텐츠는 정확하지 않을 수 있습니다.

**○ AI 비용 절감 전략:**

* 기능별 최적 모델 분리 → 불필요한 고비용 API 호출 방지
* JSON 응답 강제 → 불필요한 텍스트 생성 방지, 토큰 절약
* 일관된 답변 설정 → 인바디 분석 등 정형 데이터는 매번 동일한 형식으로 설정
* 무료 플랜 사용 횟수 제한 → 프리미엄 전환 유도 + API비용 절감

**2-3. 제품·서비스의 차별성**

**○ PAL의 핵심 차별점 및 기술 해자**

|  |  |
| --- | --- |
| **차별화 포인트** | **상세 설명** |
| 트레이너 개인 맞춤형 | 기존 솔루션(바디코디, 짐매니저)은 센터 관리자 대상. PAL은 트레이너 개인 단위 회원관리에 특화된 유일한 솔루션임 |
| 행정 업무 95% 자동화 | 커리큘럼 작성 20분 → 5초로 단축. 식단 피드백·재등록 안내까지 AI 자동 처리 |
| 입력 주체 전환 | 트레이너 → 회원 직접 기록. 트레이너 시간 절감 + 데이터 자동 축적 + 회원 참여도 상승의 선순환 구조 |
| AI 비용 최적화 | 기능별 최적 모델 분리 + 체성분 예측은 로컬 알고리즘(API 비용 0원) 병행. 사용자당 월 AI 비용 770원, GPM 92% |
| 데이터 해자(moat) | 식단·운동·체성분 3종 통합 시계열 데이터 축적. 사용자 증가 → AI 정확도 향상 → 서비스 가치 상승의 선순환. 후발주자 단기 추격 불가 |
| 개인 모드 전환 | PT 종료 후에도 회원이 개인 모드로 전환 가능 → Lock-in 효과 + 지속 수익 창출 |

**2-4. 사업 추진일정**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **추진내용** | **추진기간** | **세부내용** | **진행상태** |
| MVP 개발 | 2025.12 ~ 2026.02 | AI 커리큘럼, 채팅, 전자서명 등 핵심 기능 구현 | 완료 |
| 앱스토어 출시 | 2026.02 | iOS/Android 동시 출시 | 완료 |
| 테스트 사용자 모집 | 2026.02 ~ 2026.04 | 트레이너 대상 실사용 검증, 피드백 수집 | 진행중 |
| 협약 체결 | 2026.04 | 예비창업패키지 협약 | 예정 |
| 고도화 개발 | 2026.04 ~ 2026.07 | 재등록 안내, 웹 관리자 페이지, 랭킹 시스템 | 예정 |
| 정식 출시 | 2026.08 | 구독 모델 정식 런칭, 퍼포먼스 마케팅 시작 | 예정 |
| 기능 확장 | 2026.09 ~ 2026.12 | 구인구직 매칭, 커머스 연동 | 예정 |

## **2-5 정부지원사업비 집행 계획**

**○ 1단계 사업비 (협약 후 3개월)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **비목** | **산출 근거** | **금액(원)** |
| 재료비 | 클라우드 서비스 이용료 (Firebase, Supabase 등 / 3개월 × 400,000원) | 1,200,000 |
| 외주용역비 | UI/UX 디자인 외주 | 2,000,000 |
| 인건비 | 백엔드 개발자 1명 (월 200만 원 × 3개월 = 600만 원) 프론트엔드 개발자 1명 (월 200만 원 × 3개월 = 600만 원) 마케터 1명 (월 약 170만 원 × 3개월 ≒ 500만 원) | 11,000,000 |
| 지식재산권비 | AI 커리큘럼 알고리즘 특허 출원 | 1,800,000 |
| **합계** |  | **16,000,000** |

**○ 2단계 사업비 (협약 후 4~10개월)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **비목** | **산출 근거** | **금액(원)** |
| 재료비 | 클라우드 서비스 이용료 (사용자 증가 대응 / 6개월 × 600,000원) | 3,600,000 |
| 외주용역비 | 트레이너 랭킹 + 구인구직 + 커머스 기능 개발 | 6,000,000 |
| 인건비 | 백엔드 개발자 1명 (월 200만 원 × 6개월 = 1,200만 원) 프론트엔드 개발자 1명 (월 200만 원 × 6개월 = 1,200만 원) 마케터 1명 (월 약 170만 원 × 6개월 ≒ 1,000만 원) | 20,000,000 |
| 마케팅비 | 앱 정식 출시 및 초기 트레이너 확보 퍼포먼스 마케팅 | 4,400,000 |
| **합계** |  | **34,000,000** |

|  |  |
| --- | --- |
| **구분** | **금액** |
| 1단계 사업비 (협약 후 3개월) | 16,000,000원 |
| 2단계 사업비 (협약 후 4~10개월) | 34,000,000원 |
| **총 사업비** | **50,000,000원** |



3. 성장전략 (Scale-up)\_사업화 추진 전략

**3. 성장전략 (Scale-up)**

**3-1. 시장 규모 및 경쟁 분석**

**○ 시장 규모 (TAM-SAM-SOM)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **구분** | **시장 범위** | **규모** | **진입 전략** |
| TAM | 글로벌 PT 시장 | 53조 원 | 3단계: 미국·호주 진출 |
| SAM | 국내 피트니스 시장 | 4조 원 | 2단계: 개인 모드 + 커머스 |
| SOM | 국내 PT 시장 | 1.5조 원 | 1단계: 트레이너 구독 |

* 글로벌 시장: 개인 트레이닝 시장 396.8억 달러(약 53조 원), CAGR 6.5% (Cognitive Market Research, 2024 기준)
* 미국 PT 시장 125억 달러(세계 1위) + 호주 피트니스 침투율 17%(세계 최상위), 1인 트레이너 문화 발달 → PAL 타겟과 일치
* 트레이너 1명 확보 시 평균 회원 15명 자연 유입 → 마케팅 비용(CAC) 최소화 구조
* PT 종료 후 회원이 개인 모드로 전환 → 지속 수익 창출 + Lock-in 효과

텍스트, 스크린샷, 폰트, 번호이(가) 표시된 사진

AI 생성 콘텐츠는 정확하지 않을 수 있습니다.

**○ 경쟁사 비교 및 포지셔닝**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **구분** | **바디코디 / 짐매니저 / 인바디앱** | **PAL** |
| 타겟 | 센터 관리자 | **트레이너 개인** |
| 핵심 기능 | 출결·정산·회원권 관리 | **AI 커리큘럼 자동 생성 + 데이터 분석** |
| 데이터 활용 | 단순 기록 저장 | **기록 → 분석 → 피드백 자동화** |
| 입력 주체 | 트레이너가 입력 | **회원이 직접 기록 (트레이너 부담 제거)** |
| 재등록 지원 | 없음 | **AI 성과 리포트 자동 발송** |

- 기존 솔루션은 센터 운영 효율화에 초점, 트레이너 개인 단위 코칭 데이터 관리 기능 전무

- PAL은 **트레이너 개인의 회원관리 + AI 자동화**에 특화된 유일한 솔루션

**○ 개인 모드 개요**

* 대상: PT를 받지 않는 일반 헬스장 이용자, PT 종료 후 자가 관리 희망 회원
* 무료 버전: 회원앱과 동일 기능 제공 (트레이너 기능 제외), 단 광고 노출 + AI 분석 횟수 제한 (1일 3회)
* 프리미엄 (월 4,900원): 광고 완전 제거 + AI 분석 무제한 이용
* 전략적 의미: 트레이너 없이도 사용자 유입 가능 → TAM 확장 + 광고·구독·커머스 다중 수익원 확보

**3-2. 비즈니스 모델 및 수익 구조**

**○ 수익 구조**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **구분** | **대상** | **주요 기능** | **수익 모델** |
| 트레이너 구독 | PT 트레이너 | AI 커리큘럼, 회원관리, 인사이트 분석, 재등록 안내 | 월 9,900원 |
| 회원 (무료) | PT 이용 회원 | 식단·운동 기록, AI 칼로리 분석, 변화 그래프 | 무료 (트레이너 연동) |
| 개인 모드 (무료) | PT 미이용 일반 헬스 사용자 | 회원앱 동일 (트레이너 기능 제외), 광고 노출, AI 분석 제한 | 광고 수익 |
| 개인 모드 (프리미엄) | 개인 모드 유료 전환자 | 광고 제거 + AI 분석 무제한 이용 | 월 4,900원 |
| 커머스 | 전체 이용자 | 건강식품·운동용품·보충제 등 공동구매 | 거래 수수료 7% |

- **핵심 구조:** 트레이너 1명이 구독하면 담당 회원 평균 15명이 무료로 유입됨. 트레이너가 곧 유통 채널이자 마케팅 채널 역할을 수행하는 구조로, CAC(고객 획득 비용)가 극도로 낮음

**○ 실측 데이터 기반 비용 산출**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **구분** | **모델** | **용도** | **1건당 토큰** | **1건당 비용** |
| 운동 커리큘럼 생성 | Gemini 2.0 Flash | 회원 맞춤 운동 프로그램 | ~1,500 토큰 | ~0.3원 |
| AI 인사이트 분석 | GPT-4o | 체성분 변화 분석·피드백 | ~2,000 토큰 | ~15원 |
| AI 칼로리 분석 | GPT-4o(vision) | 음식 사진 인식 | ~1,500 토큰 | ~12원 |
| 체중 예측 | 로컬 알고리즘 | 선형회귀 기반 | - | 0원 (API 비용 0) |

* 사용자 1명당 월 AI 비용: 약 **₩770**
* 구독료 9,900원 대비 AI 운영 비용 770원 = **원가율 약 7.8%**
* **매출총이익률(GPM) 약 92%** — SaaS 업계 평균 70~80% 대비 압도적 마진 구조
* 기능별 최적 모델 분리 + 로컬 알고리즘 병행 + JSON 응답 강제로 불필요한 토큰 생성을 차단하여 비용 최적화를 달성

**○ 트레이너 ROI (투자 대비 효과)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **업무** | **기존 소요 시간** | **PAL 사용 후** | **절감 시간** |
| 커리큘럼 작성 | 회원 1명당 20~30분 | AI 자동 생성 5초 | 약 25분/명 |
| 식단·운동 피드백 | 카톡 확인·답변 10분/명 | 앱 내 자동 정리·알림 | 약 8분/명 |
| 재등록 안내 준비 | 성과 정리 30분/명 | AI 리포트 자동 생성 | 약 25분/명 |

- 트레이너 평균 회원 15명 기준, **월 절감 시간: 약 12시간**

- PT 수업 1회당 평균 5만 원 기준, 12시간 × 수업 2회/시간 = **월 약 120만 원의 추가 수업 기회 확보**

- AI 성과 리포트 기반 재등록 유도 → 연간 회원 2명 추가 재등록 시 **약 200만 원 추가 매출 효과**

- 구독료 월 9,900원 대비 **연간 ROI 약 140배**

**→ "월 1만 원도 안 되는 비용으로, 월 120만 원의 시간을 되찾는다" — 핵심 세일즈 포인트**

### **3-3. 데이터 전략 — PAL의 진짜 가치**

**PAL은 트레이너 관리 도구로 시작하지만, 본질은 바디 데이터 플랫폼**

**○ 왜 데이터인가**

PT 시장에서 매일 발생하지만 한 번도 체계적으로 수집된 적 없는 데이터가 있음

* 회원이 매일 먹는 음식, 수행하는 운동, 주기적으로 측정하는 체성분
* 이 3가지가 동일 인물 기준으로 시계열 연결되면, "어떤 사람이, 무엇을 먹고, 어떻게 운동했을 때, 몸이 어떻게 변하는가"에 대한 인과관계 분석 가능
* 현재 이 수준의 통합 바디 데이터를 보유한 국내 플랫폼은 **전무**
* 인바디 앱은 체성분만, 마이피트니스팔은 식단만, 각종 운동앱은 운동만 기록함. PAL만이 이 3가지를 **한 사람 단위로 통합 축적함**

**○ 5대 데이터 수집 구조**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **데이터 영역** | **수집 항목** | **입력 주체** | **축적 주기** |
| 체성분 데이터 | 체중, 골격근량, 체지방률, BMI, 체수분율, 인바디 점수 | 회원 직접 입력 (인바디 촬영 업로드) | 월 1~2회 |
| 운동 데이터 | 운동 종목, 세트/횟수/무게, 운동 부위, 수행 시간, 부상 이력 | 트레이너 커리큘럼 + 회원 기록 | 매 PT 회차 |
| 식단 데이터 | 식사 사진, AI 칼로리 분석 결과(탄/단/지), 식사 시간, 끼니 유형 | 회원 직접 촬영/기록 | 일 1~3회 |
| 행동 데이터 | 앱 사용 빈도, 기록 지속률, PT 출석률, 재등록 여부, 목표 달성도 | 시스템 자동 수집 | 실시간 |
| 프로필 데이터 | 연령, 성별, 운동 목표(다이어트/벌크업/재활), PT 기간, 운동 경력 | 회원 가입 시 입력 | 최초 1회 + 갱신 |

**○ 데이터가 쌓이는 구조 — "입력 주체 전환"**

기존 PT 관리의 가장 큰 문제: 트레이너가 모든 것을 입력해야 함. → 바쁘니까 안 함. → 데이터 누락. → 결국 아무것도 남지 않음

**PAL의 설계 원칙: 회원이 직접 기록하되, "관리받는 경험"으로 느끼게 함**

- 식단: 사진 1장 촬영 → AI 자동 분석. 회원 입장에서는 "트레이너에게 식단 보고"를 하는 행위

- 체성분: 인바디 결과지 촬영 → 자동 파싱. 수치를 일일이 타이핑할 필요 없음

- 운동: AI가 커리큘럼을 자동 생성하고, 회원은 수행 여부만 체크

**→ 회원은 "관리받는다"고 느끼고, 트레이너는 "자동으로 관리된다"고 느끼며, PAL에는 매일 데이터가 축적됨. 이것이 PAL의 데이터 플라이휠(flywheel) 구조임**

**○ 데이터 축적 시뮬레이션**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **시점** | **트레이너 수** | **회원 수 (×15명)** | **월간 식단 기록** | **월간 운동 기록** | **월간 체성분 기록** |
| 2026년 상반기 | 300명 | 4,500명 | 27만 건 | 3.6만 건 | 4,500건 |
| 2026년 하반기 | 1,000명 | 15,000명 | 90만 건 | 12만 건 | 15,000건 |
| 2027년 | 3,000명 | 45,000명 | 270만 건 | 36만 건 | 45,000건 |

- 2027년 말 기준 누적 식단 데이터 약 **2,000만 건**, 체성분 시계열 데이터 약 **30만 건** 이상 축적 전망

- 동일 인물의 식단·운동·체성분이 시간 순서대로 연결된 **구조화된 시계열 데이터**로, 단순 횡단면 데이터 대비 분석 가치가 수십 배 높음

**○ 데이터 활용 로드맵**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Phase** | **시기** | **전략** | **수익 모델** |
| 1단계: 내부 가치화 | 0~12개월 | 개인화 인사이트 제공 (체성분 추이, 운동 효과, 식단 피드백) | 프리미엄 구독료 (월 4,900원) |
| 2단계: AI 고도화 | 12~24개월 | 누적 데이터 기반 예측 모델 고도화. "유사 사용자 대비 상위 15%" 등 비교 분석 | AI 프리미엄 기능 과금 |
| 3단계: B2B 데이터 | 24개월~ | 비식별화 바디 데이터셋 외부 제공 (보험사, 건강식품 기업, 연구기관) | 데이터 라이선싱, API 수익 |
| 4단계: 플랫폼 확장 | 성숙기 | 헬스케어 생태계 구축 (건강검진 연계, 기업 복지 연동, 보험료 할인 파트너십) | 플랫폼 수수료, 제휴 수익 |

**○ 데이터 프라이버시 및 품질 관리**

- **프라이버시:** 개인정보 처리 동의를 서비스 이용 / 데이터 분석 / 제3자 제공으로 분리 적용. B2B 제공 시 비식별화·익명화 처리 필수 (k-익명성 적용). 국내 서버 운영, 정기 보안 감사 실시

- **품질 관리:** AI 분석 시 신뢰도 점수 표시 + 이상치 자동 감지. 시계열 연속성 검증 및 중복 입력 자동 병합. 품질 기준 미달 데이터는 학습 대상에서 자동 제외

**○ 핵심 요약: 왜 이 데이터를 PAL만 모을 수 있는가**

1. **입력 주체 전환** — 회원이 "관리받는 행위"로 자연스럽게 기록하므로, 별도의 동기부여 없이 데이터가 축적됨

2. **트레이너가 유통 채널** — 트레이너 1명이 가입하면 회원 15명이 자동 유입. 마케팅 비용 없이 데이터 풀이 확장됨

3. **3종 데이터 통합** — 식단·운동·체성분을 동일 인물 기준으로 시계열 연결. 이 구조를 가진 경쟁자는 국내에 전무함

4. **선순환 해자(moat)** — 사용자 증가 → 데이터 축적 → AI 정확도 향상 → 서비스 가치 상승 → 사용자 증가. 후발주자가 단기간에 추격할 수 없는 구조

**→ PAL의 사업 방향: 도구(SaaS) → 데이터 플랫폼 → 헬스케어 생태계. 월 9,900원 구독 앱이 아니라, 국내 최초의 통합 바디 데이터 인프라를 구축하는 사업임**

**3-4커머스 사업 전략**

**○ 커머스 수요 검증**

- AI PT앱 개발 당시 PT 회원 23명 인터뷰에서 다음과 같은 응답을 확인함:

- **"헬스에 큰 비용을 쓰지 않는다. 프로틴, 운동용품, 닭가슴살 3가지만 산다."**

- "이 3가지를 더 싸게 판다면?" 질문에 매우 긍정적 반응 → 커머스 수요 사전 검증 완료

- 핵심 인사이트: 피트니스 사용자의 소비 품목은 극도로 집중되어 있음. **3개 카테고리에서 최저가**를 제공하면 전환율이 높을 것으로 판단됨

**○ 커머스 운영 전략**

|  |  |
| --- | --- |
| **구분** | **내용** |
| 취급 상품 | 프로틴(보충제), 닭가슴살, 운동용품(장갑, 벨트, 스트랩 등), 건강식품 |
| 소싱 방식 | 제조사 직거래 + 국내 도매몰(도매꾹, 오너클랜) + 식품 산지 직거래 |
| 핵심 전략 | 공동구매로 물량 확보 → 단가 협상 → 최저가 제공 |
| 배송 | 제조사 직배송 또는 3PL(풀필먼트) 위탁 |
| 마진 구조 | 거래 수수료 7% (저마진·고회전 전략) |
| 차별점 | 앱 내 사용자 데이터 기반 큐레이션, AI 식단 분석 결과와 연동한 보충제 추천 |

텍스트, 스크린샷, 폰트, 라인이(가) 표시된 사진

AI 생성 콘텐츠는 정확하지 않을 수 있습니다.

**○ 커머스가 데이터 전략과 연결되는 이유**

- PAL에 축적된 식단 데이터를 기반으로, "이번 주 단백질 섭취량이 목표 대비 40% 부족합니다 → 프로틴 보충제 추천"이라는 **맥락 기반 추천**이 가능함

- 일반 커머스 대비 전환율이 높을 수밖에 없는 구조임

- 데이터 축적이 곧 커머스 매출로 전환되는 연결고리

**3-5. 시장진입 및 마케팅 전략**

**○ 타겟 우선순위**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **순위** | **타겟** | **규모** | **진입 전략** |
| 1순위 | 프리랜서 트레이너 | 약 1.5만 명 | 인스타그램 DM 직접 영업, 유튜브 숏츠로 AI 커리큘럼 생성 과정 시연 (입력 → 5초 → 결과 화면) |
| 2순위 | 소규모 PT샵 운영자 | 약 5천 명 | 네이버 카페·오픈채팅 커뮤니티 활동, 사용 후기 공유 |
| 3순위 | 대형 센터 소속 트레이너 | 약 5천 명 | B2B 제휴, 센터 단위 도입 제안 |

**○ 채널별 마케팅 전략**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **채널** | **전략** | **KPI** |
| 인스타그램 | 트레이너 계정 DM 직접 영업 + AI 기능 시연 릴스 (회원 정보 입력 → 5초 후 커리큘럼 완성 화면) | 팔로워 1만, 전환 500명 |
| 유튜브 숏츠 | "20분 걸리던 커리큘럼, 5초면 끝" Before/After 비교 영상 | 조회수 10만, 앱 설치 1,000건 |
| 트레이너 커뮤니티 | 네이버 카페·오픈채팅 활동, 실사용 후기 공유 | 커뮤니티 내 인지도 확보 |
| 레퍼럴 프로그램 | 추천 시 추천인·피추천인 모두 1개월 무료 | 바이럴 계수 1.5 이상 |

**○ 바이럴 구조**

- 트레이너가 PAL을 사용하면 담당 회원에게 "앱 설치해주세요"라고 안내하게 되므로, 트레이너가 자발적으로 PAL을 홍보하는 구조임

- 트레이너 1명 확보 = 회원 15명 유입. **CAC(고객 획득 비용)가 트레이너 1명 획득 비용으로 수렴**하는 구조이며, 일반 B2C 앱 대비 압도적으로 효율적임

**3-6. 매출 예측 및 손익 시뮬레이션**

**○ 연도별 매출 예측**

※ 2026년은 하반기(6개월) 유료 전환 기준, 2027~2028년은 연간(12개월) 기준으로 산출

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **구분** | **2026년 (하반기 6개월)** | **2027년** | **2028년** |
| 트레이너 유료 구독자 | 1,000명 | 3,000명 | 5,000명 (해외 포함) |
| 월 구독 매출 (×9,900원) | 990만 원/월 | 2,970만 원/월 | 4,950만 원/월 |
| 개인 모드 프리미엄 (×4,900원) | 500명 = 245만 원/월 | 5,000명 = 2,450만 원/월 | 20,000명 = 9,800만 원/월 |
| 커머스 수수료 (7%) | 약 70만 원/월 | 약 210만 원/월 | 약 700만 원/월 |
| **월 매출 합계** | **약 1,305만 원** | **약 5,630만 원** | **약 1.55억 원** |
| **연 매출 합계** | **약 7,830만 원 (6개월)** | **약 6.8억 원** | **약 18.5억 원** |

**○ 손익분기점(BEP)**

- 월 고정비(서버 + 인건비 + 운영): 약 300만 원

- **트레이너 300명 확보 시점에서 BEP 달성** (300명 × 9,900원 = 월 297만 원 ≒ 고정비 300만 원)

- 2026년 상반기 300명 확보 → 하반기부터 흑자 전환 목표

**3-7. 투자유치 및 자금조달 전략**

**○ 자금조달 로드맵**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **시기** | **항목** | **금액** | **비고** |
| 2026년 상반기 | 예비창업패키지 | 5,000만 원 | MVP 고도화 + 초기 마케팅 |
| 2026년 하반기 | 대표자 자기부담금 | 1,000만 원 | 법인 설립 및 운영자금 |
| 2027년 상반기 | Pre-Seed 투자 유치 | 1~2억 원 | 기업가치 10억 원 목표 |
| 2028년 | Seed 투자 유치 | 3~5억 원 | 기업가치 30~50억 원, 해외 진출 자금 |

**○ 협약 기간 내 성과 목표**

|  |  |
| --- | --- |
| **항목** | **목표** |
| 매출 | 트레이너 1,000명 유료 전환, 연 매출 약 7,830만 원 (하반기 6개월 기준) |
| 지식재산권 | AI 커리큘럼 알고리즘 특허 출원 1건 |
| 투자유치 | Pre-Seed 투자 협의 착수 |
| 고용 | 정규직 3명 채용 (백엔드, 프론트엔드, 마케터) |

**3-8. 사업 로드맵**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **단계** | **시기** | **목표** | **주요 활동** | **핵심 지표** | **진행상태** |
| 0단계 | ~2026.02 | MVP 완성 | 앱 3종 개발 학습, MVP 개발, 앱스토어 출시 | iOS/Android 출시 완료 | ✅ 완료 |
| 1단계 | 2026년 | SOM 진입 | 트레이너 1,000명 확보, 유료 구독 검증, 개인 모드 출시, BEP 달성 | 월 리텐션 70%, BEP 달성 | 진행중 |
| 2단계 | 2027년 | SAM 확장 | 커머스 본격화, 개인 모드 10만 명, Pre-Seed 투자 유치 | 연 매출 6.8억 원 | 예정 |
| 3단계 | 2028년 | TAM 진출 | 미국·호주 시장 진출, 글로벌 트레이너 10,000명 | 글로벌 사용자 10만 명 | 예정 |

**○ 내수시장 확보**

- 1차 목표: 2026년 내 트레이너 1,000명 확보 → 회원 15,000명 자연 유입

- 2차 목표: 개인 모드 사용자 10만 명 확보 (광고 + 프리미엄 전환)

- 제휴: 피트니스 센터 5곳 베타 협력, 건강식품·보충제 브랜드 커머스 제휴

**○ 해외시장 확보**

- 목표시장: 미국 PT 시장 125억 달러(1위), 호주 피트니스 침투율 17%(최상위)

- 진출 시기: 국내 트레이너 5,000명 확보 후 2028년 진출

- 전략: 영어 UI 현지화 + 미국·호주 트레이너 커뮤니티 침투 + 현지 음식 AI 모델 추가

- PAL 적합성: 미국·호주 모두 1인 프리랜서 트레이너 문화가 발달 → PAL의 개인 단위 설계와 일치

**3-9. 리스크 대응 방안**

|  |  |
| --- | --- |
| **리스크** | **대응 방안** |
| 기존 플랫폼(바디코디 등)이 유사 AI 기능 무료 배포 시 | 기존 플랫폼은 센터 중심 구조로 트레이너 개인 최적화가 구조적으로 불가함. PAL은 회원 데이터가 트레이너 개인에 귀속되며, 축적된 시계열 데이터 해자(moat)는 기능 복제만으로 추격 불가함 |
| 트레이너 초기 유입 저조 시 | 무료 체험 3개월 확대 + 추천 시 양측 1개월 무료 혜택 제공. 트레이너 커뮤니티 직접 영업 병행. 추후 구인구직 시스템에 앱 내 평점 반영을 안내하여 조기 가입 유도 |
| AI 정확도 이슈 발생 시 | 사용자 증가에 따른 데이터 축적으로 정확도 자동 향상 구조. AI + 통계 기반 분석 병행. 초기에는 트레이너 검토·보정 기능으로 품질 보완 |
| 개인정보 유출 리스크 | 국내 서버 운영 + 암호화 저장 + 접근 권한 최소화. B2B 데이터 제공 시 비식별화 필수 처리. 개인정보 보호 책임자 지정 및 정기 보안 감사 실시 |

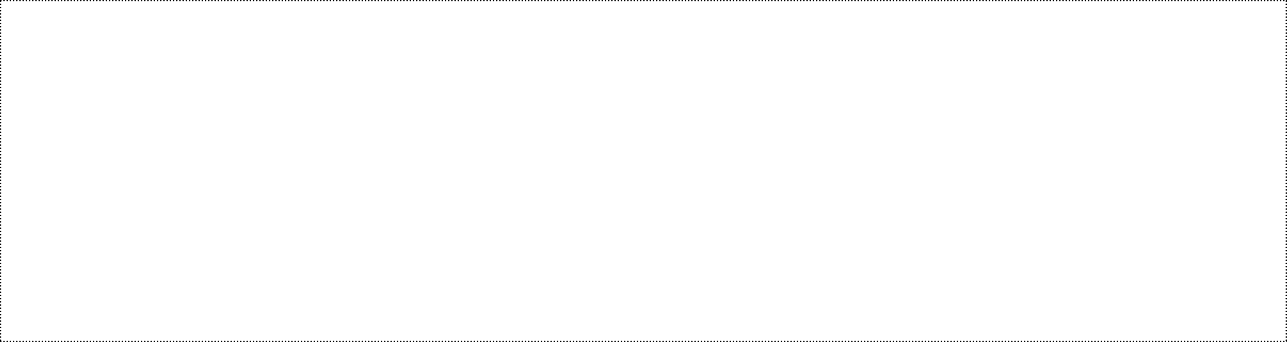
**3-10. 중장기 사회적 가치 도입계획**

|  |  |
| --- | --- |
| **구분** | **내용** |
| 트레이너 고용 안정성 | 행정 업무 자동화로 수업 시간 확보 → 수입 안정화. 재등록률 향상으로 프리랜서 수입 불안정 구조 개선 |
| 국민 건강 데이터 인프라 | 비식별 바디 데이터를 연구기관·공공기관에 제공, 국민 건강 증진 연구 및 운동과학 발전 기여 |
| 운동 접근성 확대 | 개인 모드를 통해 PT 미이용자도 AI 기반 운동·식단 관리 이용 가능. 소득 수준과 무관한 체계적 건강관리 환경 구축 |
| 고용 창출 | 2027년까지 정규직 5명 이상 채용 목표. 피트니스 AI 분야 전문 인력 양성 |



4. 팀 구성 (Team)\_대표자 및 팀원 구성 계획

※ 성명, 성별, 생년월일, 출신학교, 소재지 등의 개인정보(유추가능한 정보)는 삭제 또는 마스킹 [학력] (전문)학·석·박사, 학과·전공 등, [직장] 직업, 주요 수행업무 등만 작성 가능



※ 대표자 보유 역량(경영 능력, 경력·학력, 기술력, 노하우, 인적 네트워크 등) 기재

* 역량 : 창업아이템을 개발 또는 구체화할 수 있는 능력
* 유사 경험, 정부 지원사업 수행 이력, 관련 교육 이수 현황, 관련 수상 실적 등 포함

※ 팀에서 보유 또는 보유할 예정인 장비·시설, 직원 역량(경력·학력, 기술력, 노하우 등) 기재

※ 협약기간 내 채용 예정인 인력에 대해서 기재

※ 제품·서비스 개발 및 구체화 등과 관련하여 협력(또는 예정)인 파트너, 협력 기관(기업) 등 역량과 주요 협업(협력)내용 등 기재

ㅇ

< 팀 구성(안) >

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **구분** | **직위** | **담당 업무** | **보유 역량**(**경력 및 학력 등**) | **구성 상태** |
| *1* | *공동대표* | *S/W 개발 총괄* | *OO학 박사, OO학과 교수 재직(00년)* | *완료(’00.00)* |
| *2* | *대리* | *홍보 및 마케팅* | *OO학 학사, OO 관련 경력(00년 이상)* | *예정(’00.00)* |
| *…* |  |  |  |  |

< 협력 기관 현황 및 협업 방안 >

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **구분** | **파트너명** | **보유 역량** | **협업 방안** | **협력 시기** |
| *1* | *○○전자* | *시제품 관련 H/W 제작·개발* | *테스트 장비 지원* | *00.00* |
| *2* | *○○기업* | *S/W 제작·개발* | *웹사이트 제작 용역* | *00.00* |
| *...* |  |  |  |  |