

덴탈 테크 마케팅 에이전시

10년의 노하우와 기술의 만남

1. 비전 및 정체성 (Identity)

우리는 누구인가?

영업 전문성과 기술력이 결합된 하이브리드 마케팅 파트너

- 창업자 구성: 10년 차 치과 영업 전문가 + 10년 차 개발자
- 핵심 강점: 영업감(Feel)을 데이터(Data)로 증명하는 유일한 팀

타겟 고객

- 개원 준비 중인 치과의사
- 매출 경제 상태의 기존 병원
- 마케팅 성과에 갈증을 느끼는 원장

핵심 가치

"영업으로 뚫고, 기술로 증명한다."

2. 시장 현황 및 기회 (Market Opportunity)

한국 치과 시장 현황

- 시장 규모: 한국 치과 서비스 시장, 2025-2032년 연평균 7.0% 성장 예상[1]
- 디지털화 트렌드: 치과 실무에 정보통신 기술 도입 적극화 중[2]
- 원장의 고민:
 - 분절된 마케팅 채널 (네이버 예약, 카카오 상담, 홈페이지 등)
 - 마케팅 성과 측정의 불투명성
 - 비전문 대행사로 인한 비용 낭비
 - 의료법 준수 불확실성으로 인한 법적 리스크

기존 대행사의 한계

- 불투명성: 정성적 보고만 가능, 정량적 근거 부족
- 비전문성: 치과 비즈니스 특성 이해 부재
- 데이터 단절: 채널 간 통합 분석 불가
- 법적 리스크: 의료광고 규정 숙지 부족
- 낮은 효율: 수작업 기반 리포팅, 느린 개발 속도

3. 솔루션 (Solution)

3.1 기술 전략: 생산성 도구 개발

A. 데이터 통합 대시보드 (MVP)

문제: EMR(전자차트) 직접 연동은 폐쇄성으로 인해 불가

우리의 접근:

[유입 채널 데이터 통합]

- └── Naver 예약 (API)
- └── Kakao Consulting (API)
- └── 웹사이트 문의 Form
- └──콜 트래킹 (050 번호 분석)
- └── SNS 문의 (Instagram, Facebook)

↓

[통합 대시보드]

- └── 월별 유입 추이
- └── 채널별 성과 비교
- └── 예약-방문 전환율
- └── 마케팅 ROI 분석

기대 효과:

- 흩어진 고객 데이터를 한곳에서 시각화
- 원장이 데이터 기반 의사결정 가능
- 마케팅 개선점 자동 도출

B. 고효율 랜딩페이지 시스템

핵심 개념: 컴포넌트 기반 템플릿 엔진

- 개발 속도: 병원별 이미지/텍스트 교체만으로 3일 내 배포
- 품질 보장: 반응형 설계, SEO 최적화 완료된 템플릿
- 유지보수: 버그 및 기능 개선사항 자동 적용

예시 구성:

[템플릿 선택]

- └── Hero Section (병원 이미지 + 핵심 메시지)
- └── 서비스 카드 (진료 항목별 설명)
- └── 의료진 소개 (프로필 사진 + 이력)
- └── 환자 후기 (리뷰 슬라이더)
- └── 가격표 (진료별 비용 표시)
- └── CTA (예약 링크 연동)

↓

3일 후 LIVE

C. 자동 리포트 생성 (Zero Manual Work)

- 데이터 수집 스크립트: 매일 자동으로 채널별 데이터 수집
- PDF 리포트: 월 1회 자동 생성 및 원장 이메일 발송
- 분석 요약: 주요 지표, 개선 과제, 다음달 실행과제 자동 정렬

3.2 영업 및 운영 전략

신뢰 기반 영업 (Cold Start Strategy)

- 포트폴리오 확보: 공동창업자 지인 병원 3곳 → 무료 베타 테스트
- Before & After 데이터: 강력한 사례 확보 후 정식 영업 활용
- 입소문 확산: 성공 사례 → 네트워크 확대 → 신규 고객 유입

영업 무기 (Competitive Weapon)

'병원 온라인 진단 리포트' - 개발자 역량을 활용한 차별화

- 경쟁사 분석 (플레이스 순위, 리뷰 비교)
- 온라인 시장점유율 진단
- 즉시 개선 가능한 구체적 처방안 제시

리스크 방어 (Legal & Compliance)

의료광고법 준수 가이드라인

- 한국 의료법 제27조 (의료광고 금지 조항) 명확한 이해[3]
- 사내 검수 프로세스: 모든 광고물 배포 전 법무 검토
- 고객사 이해도 향상: 허용/금지 사항 명확 안내

계약서 구조

- ✓ 성과보장 구조가 아님: 매출 증가를 보장하지 않음
- ✓ 과업(Task) 수행 기준 계약: "월 3회 이상 리포트 제공" 등 명확한 실행 항목
- ✓ 면책 조항 명시: 외부 변수 (경제상황, 경쟁사 출현 등)에 대한 면책
- ✓ 추가 수정 비용 명시: 초과 요청사항에 대한 비용 규정

커뮤니케이션 체계

- 개발자 역할: 백엔드 기술 지원만 담당
- 영업자 역할: 모든 고객 소통 담당 (창구 단일화)
- 효과: 미스커뮤니케이션 최소화, 책임 명확화

4. 비즈니스 프로세스 (Business Process)

신규 고객 온보딩 프로세스

[Step 1] 진단 (Diagnosis)

— 병원 온라인 현황 분석 리포트 작성
(경쟁사 비교, 개선 사항 도출)

Timeline: 1주

[Step 2] 처방 (Prescription)

└ 마케팅 전략 회의

- 채널별 타겟 설정

- 콘텐츠 계획

- 예산 배분

Timeline: 1주

[Step 3] 실행 (Execution)

└ 랜딩페이지 제작 및 배포

└ 마케팅 채널 최적화

└ 콘텐츠 발행

Timeline: 2-3주

[Step 4] 보고 (Report)

└ 월간 통합 분석 리포트

- 유입 채널별 성과

- 전환율 분석

- 다음달 개선 과제

Timeline: 매월 자동 생성

서비스 패키지 예시

패키지	기본	프로	프리미엄
랜딩페이지	1개 제작	1개 제작 + 분기별 개선	2개 + 월 개선
통합 대시보드	✓	✓	✓
월간 리포트	✓	✓ + 상담	✓ + 전략 회의
콘텐츠 제작	-	월 4개	월 8개
월 비용	3M	5M	8M
최소 계약	3개월	6개월	12개월

5. 기대 효과 (Benefits)

원장 관점

- 진료 집중도 향상: 마케팅 운영 부담 감소 → 진료에 집중
- 예산 효율화: 데이터 기반 마케팅으로 낭비 비용 제거
- 업무 생산성 증대: 자동 리포트 → 데스크 업무량 대폭 감소
- 법적 안심: 의료법 준수 가이드로 규제 리스크 최소화

환자 관점

- 접근성 개선: 최적화된 웹사이트 → 예약까지의 경로 단축
- 정보 신뢰도: 투명한 정보 제공 → 병원 신뢰도 향상

우리의 경쟁 우위

요소	우리	기존 대행사
치과 전문성	10년 경영 노하우	일반 마케팅만
기술 역량	커스텀 솔루션 개발 가능	Off-the-shelf 도구만
투명성	데이터 기반 리포팅	정성적 보고만
속도	3일 내 배포	2-3주 이상
비용 효율	기술로 인건비 절감	인력 기반 고비용

6. 로드맵 및 실행 계획 (Roadmap)

Phase 1: 베타 테스트 (Month 1-3)

목표: 포트폴리오 확보 및 솔루션 검증

- 고객: 지인 병원 3곳 (무료)
- 산출물:
 - 통합 대시보드 MVP 완성
 - 랜딩페이지 템플릿 3종 개발
 - 자동 리포트 시스템 구축
- 수집: Before & After 데이터, 고객 피드백

Phase 2: 솔루션 고도화 (Month 4-6)

목표: 정식 영업 시작 및 고객 확대

- 활동:
 - 베타 병원 성과 기반 Case Study 작성
 - 영업 자료 (온라인 진단 리포트) 자동화
 - 표준 계약서 및 법무 가이드라인 완성
- 고객 확보: 월 2-3개 병원 신규 계약 목표
- 인프라: 외주 인력 풀 (의학 원고 작가, 디자이너) 구축

Phase 3: 플랫폼 도약 (Month 7-12)

목표: 병원 경영 플랫폼으로의 확장

- 신규 기능:

- 환자 CRM 모듈 (예약, 재방문율 관리)
- 재무 분석 (진료별 수익율)
- 스태프 관리 (근무표, 급여)
- 고객 수: 10개 병원 이상 (월 매출 3천만 원 이상)
- 조직: 영업팀 1명, 개발팀 1명 추가 채용

Phase 4: 스케일링 (Year 2+)

목표: 지역 확장 및 가맹점 모델 구축

- 지역 확대: 부산, 대구, 광주 등 거점 도시 진출
- B2B 파트너십: 치과 네트워크, 의료용품사와 제휴
- 국제화: 대만, 홍콩 등 아시아 시장 진출

7. 재무 전망 (Financial Projection)

Year 1 시뮬레이션

가정:

- 월 신규 고객: 2-3개
- 평균 계약 가치: 500만 원/월 (6개월 계약)
- Churn Rate: 20% (월)

Month	고객 수	월 매출(MRR)	누적 손익
M1-3	0	-	-3천만(개발)
M4	2	1천만	-2천만
M5	4	2천만	-1.5천만
M6	6	3천만	-1천만
M9	12	6천만	손익분기점
M12	15+	7천만+	흑자

주요 지표:

- CAC (고객획득비용): 500만 원
- LTV (고객생애가치): 2천만 원 (4개월 계약 기준)
- LTV/CAC: 4.0x ✓ (산업 기준: 3.0x 이상)

8. 팀 소개 (Team)

창업팀 구성 및 역할

[Sales & Business Development]

- 경력: 10년 차 치과 영업 전문가
- 전문성: 원장 관계 구축, 고객 요구사항 분석, 계약 관리
- 역할: 신규 고객 개발, 관계 관리, 브랜드 구축

[Technology & Product]

- 경력: 10년 차 소프트웨어 개발자
- 전문성: Full-stack 웹 개발, API 통합, 데이터 분석 시스템 구축
- 역할: 솔루션 개발, 기술 로드맵 수립, 시스템 운영

보충 조직 (Supporting)

- 외주 인력 풀: 의학 콘텐츠 작가, 디자이너, QA 엔지니어
- 자문위원: 치과 경영 컨설턴트, 의료법 전문가

9. 법적 기반 및 리스크 관리 (Legal & Compliance)

한국 의료법 준수

핵심 규정[3]:

- 의료법 제27조: 의료광고 원칙적 금지, 예외 인정
 - 의료기관 고유 정보 (진료과목, 의료진, 주소)
 - 진료 신청 안내
 - 허가/인증/수상 사항
- 금지 사항:
 - ✕ 치료 효능/효과 과장
 - ✕ 비포앤팝터 사진 (진료 결과 과장)
 - ✕ 유명인 출연 (의료인 제외)
 - ✕ 비교 광고

내부 검수 체계

[콘텐츠 기획]

↓

[작가 작성]

↓

[1차 검수: 영업자 - 맞춤형 메시지 확인]

↓

[2차 검수: 법무 담당 - 의료법 준수 확인]

↓

[고객 최종 승인]

↓

[배포]

고객사 교육 및 면책

- **Onboarding 프로세스:** 의료광고 금지 조항 교육 (서명)
- **계약서 면책 조항:** "고객사는 모든 콘텐츠 최종 승인 책임을 가짐"
- **정기 뉴스레터:** 법제도 변화 정보 제공

10. 실행 체크리스트 (Action Items)

즉시 실행 (Month 1)

- [] 회사명 및 브랜드 컨셉 확정
- [] 사업자등록 및 법인 설립
- [] 표준 계약서 작성 (법무팀 검수)
- [] 의료법 가이드라인 문서 작성

개발 (Month 1-2)

- [] 랜딩페이지 템플릿 아키텍처 설계
- [] 통합 대시보드 데이터 모델 설계
- [] 마케팅 채널 API 연동 (Naver, Kakao, Google Analytics)
- [] 자동 리포트 생성 엔진 개발

영업 (Month 1-2)

- [] 베타 테스트 병원 3곳 섭외
- [] 타겟 고객(개원 예정자) 인터뷰 5-10건 진행
- [] 온라인 진단 리포트 샘플 3개 제작

운영 (Month 1-3)

- [] 카카오 채널/전용 이메일 개설
- [] 외주 인력 풀 구축 (작가, 디자이너 2-3명)
- [] 벤처기업 인증 신청
- [] 기업부설연구소 설립 검토 (R&D 세제 혜택)

11. 자금 계획 (Funding & Budget)

초기 자본금 계획

개발 비용 (Month 1-3)

- 대시보드 MVP: 15,000,000원
- 랜딩페이지 템플릿 개발: 10,000,000원
- 자동 리포트 시스템: 5,000,000원
- 소계: 30,000,000원

운영 비용 (연간)

- 사무실 임차: 3,000,000원 × 12 = 36,000,000원
- 클라우드 인프라 (AWS/GCP): 2,000,000원 × 12 = 24,000,000원

- 마케팅/영업: 5,000,000원 × 12 = 60,000,000원
- 인건비 (창업자 2명): 50,000,000원 × 12 = 600,000,000원
- 소계: 720,000,000원

Total Year 1 Budget: 약 750,000,000원

손익분기점 (BEP)

- 필요 MRR: 60,000,000원 (고정비 커버)
- 고객 수: 약 12개 병원 (월 500만 원 × 12)
- 달성 시점: Month 9 예상

12. 마치며 (Closing)

왜 우리에게 투자해야 하는가?

1. **Unfair Advantage:** 치과 경영 10년 경험 + 기술력의 유일한 조합
2. **Product-Market Fit:** 원장들의 실제 Pain Point를 완벽히 이해하고 해결
3. **Scalable Model:** 기술로 인건비를 제거한 높은 마진률 (60% 이상)
4. **Clear Path to Profitability:** 12개월 내 손익분기점 달성을 가능
5. **Blue Ocean:** 치과 전문 마케팅 에이전시 시장의 공백

우리의 약속

- **투명성:** 모든 성과를 데이터로 증명
- **신뢰성:** 의료법 준수 및 고객 보호 최우선
- **효율성:** 기술 혁신으로 고객에게 최고 가치 전달

References

[1] South Korea Dental Services Market Strategic Growth: AI Adoption Trends. LinkedIn, November 2025. Market projected to exhibit CAGR of 7.0% from 2025 to 2032.

[2] Korea Digital Dentistry Market | 2024-2030. iData Research. The Korean digital dentistry market was valued at \$79.5 million in 2023, expected to reach higher valuations with 7.2% CAGR.

[3] Amendments to the Medical Devices Act & Pharmaceutical Advertising Laws and Regulations Korea 2025. ICLG & Shin Kim & Co. Korea's medical law prohibits medical advertisements in principle except in approved cases, with strict guidelines on false/exaggerated claims and professional endorsements.

문의: contact@dentaltech.co.kr

웹사이트: dentaltech.io (준비 중)

창립일: 2025년 12월

이 문서는 기밀이며, 수신자의 승인 없이 무단 배포를 금합니다.