수익추정

뒷부분 2페이지에 수익추정이 첨부되어 있습니다.

해당 표에서 유저층 성장의 경우 아이템 스카우트와의 시장에서의 역할의 유사성을 고려하여 제작하였습니다. 저희는 아이템 스카우트보다 후발주자임을 감안해서 유저 성장율을 1/10으로 계산하였습니다.

두번째로 광고비용의 경우 초기 광고은 비효율적일 것이라고 예상하여 ROAS를 200%로 잡고 계산하였습니다. 이후 광고 최적화를 이루어서 26년 9월까지 300%로 올린다고 추정하였습니다.

또한 비품비가 상당한 만큼 감가상각역시 비용으로 처리하였습니다.

종합적으로 볼 때 흑자전환은 26년 3월 손익분기점은 26년 9월로 예상합니다.

자금조달계획

일단 시드단계의 경우 개발일정에 따라 초기 1년으로 잡고 있습니다.해당 시드단계는 팀 초기자금과 정부지원사업을 바탕으로 생존할 계획을 세우고 있습니다.

세부적인 내용으로는 프로토타입 제작으로 인한 외주용역비와 초기 1차 광고비의 일부를 팀내부적으로 부담할 계획입니다. 이후 인건비항목과 비품비 항목 그리고 광고비 항목중 다시 일부를 정부지원사업을 통해 해결하고자 합니다.

글고 내년 3월 출시한 후 매출이 나오기 시작한 시점에서 PRE - A단계 투자를 유치할 계획을 세우고 있습니다.

세부적인 내용으로는 시그나이트파트너스, 뉴패러다임 인베스트먼트등 최근까지 이커머스 분야에 관심을가지고 투자를 진행했던 AC/VC와 콜드메일을 통해 접촉하고자 합니다.

이후 팁스를 통해 추가자본을 확보하여 지속적으로 사업을 진행할 생각입니다.