인건비 - 인건비의 경우 개발자 평균임금으로 계산하였음 연 5600만원 26년 9월 1명 추가고용

비품비 - 일단 비품비는 우리 gpu 구매비 및 서버용 컴퓨터 라고 하면 됨

비품 감가상각 - ai 작업상의 gpu 평균 교체주기가 5년이므로 10으로 나눈 2,000,000원이 각 항목애 배치 되어 있음

각 구독 단계에 대한 추정 수익 값은 추정 고객수 \* 단일 고객당 수익으로 구하였음

단일고객당 수익은 1단계의 경우 매출 연 1억이하의 고객을 대상으로 하였을 경우의 중간 값

2단계의 경우 1억이상의 경우 1억을 기준으로 상정하여 계산하였음

예상되는 전체 온라인 판매자수는 약 83만명으로 잡고 계산하였음

각 구독자 수는 스마트 스토어기준 실제 비율이 15배 정도 차이가 나지만 보수적으로 계산을 위해 약 13배 차이로 계산하였음

25년 9월 1단계 구독 자수를 386.4명으로 설정

25년 9월 2단계 구독 자수를 28.8명으로 설정

26년 3월 1단계 구독 자수를 772.8명으로 설정

26년 3월 1단계 구독 자수를 57.6명으로 설정

26년 9월 1단계 구독 자수를 1545.6명으로 설정

26년 9월 1단계 구독 자수를 115.2명으로 설정

27년 3월 1단계 구독 자수를 3864명으로 설정

27년 3월 1단계 구독 자수를 288명으로 설정

비즈니스 모델의 경우

또한 우리 프로그램의 경우 수익 비율인 수수료 모델과 정가인 구독료 모델의 혼합형으로 제공하는데 이는 초기 사용자가 비교적 쉽게 접근할 수 있게 만들어 줄수 있다.

또한 사용해나가면서 매출이 증가할 경우 자연스럽게 2단계 서비스로 넘어갈 수 있게 만들어준다.

우리의 경우 다른 여타 프로그램과 달리 상품 판매단계에서 가공 단계를 건드리는 유의 무의한 프로그램이다 이부분이 가장 많은 시간을 잡아 먹는 만큼 해당 프로그램의 가격을 어느정도 높게 측정하였다.

1단계와 2단계의 효율 역전의 경우 월 순수익 100만원이 달성되었을 경우 부터 역전되는데 이는 예상치로 연 매출 5000만원이다.

즉 연 매출 5000만원 이하의 유저와 5000만원 이상의 유저층이 각기 다른 비즈니스 모델 사용이 예상된다.