

T-holdem 홀덤 토너먼트 운영 플랫폼 사업계획서

1. 사업 개요 (시장 배경 및 문제점, 솔루션 소개)

시장 배경

최근 한국에서 텍사스 홀덤이 스포츠 개념으로 인기를 얻으면서 **홀덤펍** 시장이 빠르게 성장하고 있습니다 ¹. 전국에 수백 개 이상의 홀덤펍이 성업 중이며, 공식 협회까지 등장해 대회를 개최하는 등 시장 규모가 확대되고 있습니다. 그러나 이러한 급성장 속에서도 **홀덤 토너먼트 운영을 위한 표준 플랫폼 부재**로 인해 운영 효율성과 공정성 확보에 어려움을 겪고 있습니다. 운영자들은 **블라인드 타이머, 참가자 명단 관리, 상금 분배 계산** 등을 각각 별도의 앱이나 수기로 처리해야 하는 경우가 많아 번거롭습니다 ². 이는 대회 진행 중 실시간 정보 공유의 부재, 관리 실수 발생 위험, 참가자 만족도 저하 등의 문제로 이어지고 있습니다.

문제점과 필요성

- **운영 효율성 저하:** 현장 운영자들은 블라인드 시계 프로그램, 엑셀 명단, 계산기 등을 병용하며 업무를 처리하고 있습니다. 하나의 대회를 관리하기 위해 **여러 도구를 번갈아 사용하는 비효율**이 발생하고, 데이터가 분산되어 있어 실시간 집계나 정보 공유가 어렵습니다 ².
- **참가자 정보 접근 제한:** 참가자들은 현재 **자신의 테이블/좌석 정보, 남은 인원, 현재 블라인드 상황** 등을 실시간으로 알기 어렵고, 진행 상황을 알기 위해 직접 스태프에게 묻거나 현장 화면에 의존해야 합니다. 모바일을 통한 편리한 정보 접근 수단이 부족합니다.
- **표준 부재:** 공식적인 **토너먼트 운영 소프트웨어의 표준이 없어** 각 펍마다 다른 방식으로 운영되고 있습니다. 일부는 해외 상용 솔루션이나 자체 제작 프로그램을 쓰지만 통일성이 없고, 데이터 축적이나 **국가 단위 랭킹 연계**도 이뤄지지 못하고 있습니다.

솔루션 소개: T-holdem의 목적과 가치

이러한 문제를 해결하기 위해 **웹 기반 통합 홀덤 토너먼트 운영 플랫폼 "T-holdem"**을 제안합니다. T-holdem은 **오프라인 텍사스 홀덤 대회 운영에 필요한 모든 기능을 한 곳에 모은 올인원 플랫폼**으로, 대회 준비부터 종료까지의 과정을 디지털화하고 자동화합니다 ³. 운영자는 T-holdem의 **관리자(Admin) 페이지**를 통해 참가자 등록, 테이블 배정, 블라인드 타이머, 칩 현황, 상금 분배 등을 한 번에 관리하고, 참가자들은 **별도 로그인 없이 자신의 좌석 및 대회 진행 현황을 실시간 웹 페이지로** 확인할 수 있습니다 ⁴.

T-holdem의 핵심 가치는 **“효율성과 투명성”**으로 요약됩니다. 운영 측면에서는 대회 운영을 **효율화**하여 인적 오류를 최소화하고, **실시간 정보 제공**으로 참가자 만족도를 높이는 것이 목표입니다 ³. 이를 통해 국내 홀덤 대회 운영자들에게 **표준화된 플랫폼**을 제공하고, 나아가 스포츠홀덤 업계의 **투명한 정보 공유 문화**를 정착시키고자 합니다.

또한 본 프로젝트는 **1인 개발**로 시작하지만, 클라우드 기반 기술을 활용하여 **적은 자원으로도 안정적인 서비스**를 제공할 수 있도록 설계되었습니다 ⁵. 향후 시장 점유율을 확보하여 **국내 표준 플랫폼으로 자리매김**함으로써, 투자 유치를 통한 기능 고도화 및 사업 확장을 도모할 계획입니다.

2. 제품 개요 (주요 기능 및 기술 구성)

주요 기능 소개

운영자(Admin)용 주요 기능: T-holdem의 관리자 웹페이지에서는 대회 진행에 필요한 다양한 기능을 제공합니다
6 :

- **참가자 및 테이블 관리:** 대회 참가자 명단 등록/수정/삭제와 **자동 좌석 배정** 기능을 제공합니다. 참가자 정보를 입력하면 알고리즘을 통해 자동으로 테이블별 균등 배치 및 좌석 번호를 할당하며, 참가자 탈락 시 **테이블 간 인원 균형 재조정(테이블 리밸런싱)**도 지원합니다 6 . 또한 **딜러 관리** 기능을 통해 사전 등록된 딜러들을 테이블 수에 맞게 자동 배정하거나 수동 지정할 수 있습니다 7 .

- **토너먼트 진행 지원:** 토너먼트 칩 관리 기능을 통해 전체 칩 수와 평균 스택을 자동 계산하고, 남은 참가자 수에 따라 해당 평균 스택이 현재 블라인드 수준에서 몇 BB인지 표시해 줍니다 8 . **블라인드 타이머 및 시계(Clock)**를 제공하여 현재 레벨과 남은 시간, 다음 블라인드 정보를 실시간 카운트다운으로 보여주며, 레벨 종료 시 알람 및 자동 레벨업 처리가 가능합니다. **상금 자동 계산기**를 통해 참가자 수와 바이인(Buy-in)을 입력하면 총 상금 풀과 각 순위별 상금을 자동 산출하여 운영자가 즉시 확인할 수 있습니다 9 10 . 상금 분배 비율은 기본값(예: 1위 50%, 2위 30%, 3위 20%)을 제공하고 필요 시 커스터마이징도 가능합니다.

- **기록 및 기타 관리:** **대회 결과 기록 저장** 기능으로 최종 순위, 상금 분배 결과, 참가자 수 등의 데이터를 DB에 보존하여 지난 대회들을 조회하고 통계에 활용할 수 있습니다 11 . 대회 중 발생한 주요 이벤트 로그(블라인드 상승, 탈락 시각 등)도 저장되어 **사후 리포트 출력**이 가능하도록 합니다. 이밖에 **직원(딜러/스텝) 관리** 기능을 갖춰 딜러 정보와 연락처를 저장하고, 대회별로 어떤 직원이 참가했는지 기록합니다 12 . 관리자 페이지에서는 대회 기본 정보(이름, 장소, 참가비 등) 설정, 블라인드 타이머 시작/일시정지, 경고음 및 화면 테마 설정, 관리자 계정 비밀번호 변경 등의 **운영 설정 기능**도 제공합니다 13 .

참가자용 주요 기능: 별도의 앱 설치나 로그인 없이, 참가자들은 **모바일 웹 페이지**를 통해 실시간 정보를 확인할 수 있습니다 4 . 참가자 페이지의 주요 기능은 다음과 같습니다:

- **대회 실시간 현황 조회:** 현재 **블라인드 레벨 및 스톱/빅블라인드**, 남은 **레벨 시간**, 남은 참가자 수, 평균 스택, 전체 칩수 등의 정보가 실시간 업데이트되어 표시됩니다 14 . 이를 통해 남은 인원이나 블라인드 상황을 참가자들이 수시로 파악할 수 있어 경기 진행상황에 대한 **투명한 정보 공유**가 이뤄집니다.

- **좌석 및 테이블 확인:** 참가자는 자신의 **테이블 번호와 좌석 번호**를 조회할 수 있습니다 15 . 초기 좌석 배정 결과를 참가자 페이지에 게시하고, 만약 토너먼트 도중 **테이블 통합/재배치**가 발생한 경우 실시간으로 업데이트하여 공지합니다. 참가자는 본인 이름이나 고유 링크/QR코드를 통해 손쉽게 본인의 위치를 확인할 수 있어, 혼란 없이 자리 이동을 할 수 있습니다.

- **규정 및 구조 안내:** 대회의 **블라인드 구조표**, **레벨 진행표**, **휴식 시간표** 등을 열람할 수 있는 페이지를 제공하여 참가자가 대회 구조를 이해할 수 있도록 합니다 16 . 또한 토너먼트 규칙 요약이나 페널티 규정 등 **대회 규정 안내** 섹션을 포함하여 참가자들이 궁금한 사항을 스스로 확인할 수 있습니다.

- **상금 및 순위 정보:** 현재 남은 인원 기준 **몇 등까지 상금이 지급되는지 (ITM 진입선)**와 각 순위별 상금액 등의 정보를 참가자 페이지에서 확인할 수 있습니다 17 . 이를 통해 참가자들은 자신의 **대회 목표와 상황**을 가늠할 수 있고, 경기 몰입도를 높일 수 있습니다. (※ 참가자의 개별 칩 카운트나 실시간 순위 변동 등은 추적하지 않으며, 이러한 개인 통계는 향후 랭킹 시스템 도입 시 고려합니다.)

- **편의 기능:** 참가자 웹 페이지는 **반응형 디자인**으로 개발되어 스마트폰 화면에 최적화되어 있으며, **다크 모드** 지원으로 어두운 조명에서도 가독성을 높였습니다 18 . 새로고침 없이도 Firebase 실시간 리스너를 활용해 정보가 자동 갱신되며, 주요 공지사항이나 방송이 있을 경우 화면 상단에 배너 표시 또는 푸시 알림(웹 알림) 기능도

향후 도입을 검토합니다 ¹⁹ . 이를 통해 참가자들은 **언제든 최신 정보**를 제공받고 대회 진행자와 원활히 소통할 수 있습니다.

기술 스택 및 UI 구성

T-holdem은 최신 웹 기술과 클라우드 플랫폼을 활용하여 **경량화된 아키텍처**로 구현됩니다. **프론트엔드**는 React (또는 Vue) 기반의 **싱글 페이지 애플리케이션(SPA)**으로 개발되며, UI 스타일링에는 Tailwind CSS를 적용하여 다양한 화면 크기에 대응하는 **반응형 웹 디자인**을 신속하게 구축합니다 ²⁰ . 특히 Tailwind CSS의 유틸리티 클래스 활용과 미디어 쿼리를 통해 PC, 태블릿, 스마트폰 환경에서 모두 안정적인 UI/UX를 제공합니다. UI 테마는 **Dark Mode(어두운 배경에 밝은 글자)** 위주로 설정하여 조명이 어두운 홀덤펍 환경에서도 **시인성**을 확보하였습니다 ¹⁸ .

백엔드 및 클라우드 인프라로는 Firebase 플랫폼을 적극 활용합니다. **Firestore(NoSQL)**을 주 데이터베이스로 사용합니다. Firestore는 **문서 지향 DB**로 컬렉션(collection)과 문서(document) 단위로 데이터를 저장하며, 실시간 동기화 기능을 통해 **여러 클라이언트에서 데이터 변화를 즉각 반영**할 수 있습니다 ⁵ . 이를 통해 별도 서버 구축 없이도 실시간성이 요구되는 토너먼트 정보를 안정적으로 제공하고, 1인 개발 환경에서 **서버 관리 부담을 크게 줄였습니다** ⁵ . 추가로 복잡한 비즈니스 로직이나 정기 이벤트 (예: 블라인드 레벨 자동 상승, 대회 종료 처리)는 **Firestore Cloud Functions**를 통해 구현하여 서버리스 방식으로 처리합니다.

UI 구성: T-holdem은 **운영자용 Admin 웹페이지**와 **참가자용 라이브 페이지** 두 가지 인터페이스로 구성됩니다 ⁴ . 운영자 페이지는 **이메일/비밀번호 인증**을 거쳐 접근하며, 로그인 후 대시보드, 참가자 관리, 테이블 관리, 블라인드 타이머 설정 등 여러 관리 메뉴로 이동할 수 있습니다. 참가자 페이지는 공개 URL 형태로 대회마다 제공되어 **로그인 없이 접근 가능**하며, 대회 진행 상황을 실시간으로 보여주는 **대회 현황판 역할**을 합니다 ⁴ . 두 페이지 모두 웹 기반이므로 PC는 물론 스마트폰의 브라우저에서 그대로 이용 가능하며, 반응형 디자인으로 기기별 레이아웃을 최적화하였습니다. 운영자 페이지는 **기능 중심의 직관적 UI** (테이블 형태의 명단, 버튼을 통한 간편한 조작 등)를 지향하고, 참가자 페이지는 **정보 시각화와 가독성**에 중점을 두어 설계하였습니다.

요약하면, T-holdem의 기술 구성은 “**프론트엔드 경량 SPA + Firebase 백엔드 (서버리스) + 실시간 데이터 동기화**”로 정의할 수 있습니다. 이러한 구성은 초기 개발 및 배포를 신속하게 할 수 있게 해주며, 사용자가 증가하더라도 Firestore의 관리형 인프라를 통해 **자동 확장성과 안정성**을 확보할 수 있는 장점이 있습니다.

3. 개발 계획 (로드맵 및 데이터베이스 설계)

단계별 개발 로드맵

T-holdem 프로젝트는 **5단계의 개발 로드맵**을 통해 핵심 기능을 완성하고 고도화할 예정입니다. 각 단계별 목표와 주요 구현 내용을 아래와 같이 정리합니다 ²¹ :

- 1. 1단계 - 기본 환경 구축 및 핵심 구조 개발:** Firebase 연동을 통한 **관리자 인증 및 DB 구성**을 완료하고, 기본적인 참가자/직원 관리 UI를 구현합니다. 구체적으로 Firebase Authentication으로 **관리자 로그인** 기능을 구현하고 Firestore 보안 규칙을 설정하여 **관리자만 쓰기 가능**하도록 합니다 ²² . 또한 **참가자 추가/삭제 및 목록 표시 UI**와 Firestore CRUD 연동을 구축하고, **직원(딜러) 관리 컬렉션**과 간단한 등록/조회 UI를 마련하여 기본적인 데이터 구조를 확보합니다 ²² . 이 단계에서는 임시로 하드코딩된 계정을 사용하거나 Firebase Auth를 바로 적용하며, 전반적인 **프로젝트 골격과 UX 뼈대**를 세우는 데 중점을 둡니다.
- 2. 2단계 - 토너먼트 진행 핵심 로직 구현:** 본격적인 대회 진행 기능들을 개발합니다. **자동 좌석 배정 알고리즘**의 1차 버전을 구현하여, 등록된 참가자들을 테이블 번호와 좌석 번호로 **랜덤 균등 배치**하는 기능을 완성합니다 ²³ . 또한 **딜러-테이블 매칭** 기능을 추가하여 등록된 딜러 리스트를 불러와 테이블에 자동 할당하고 UI에 표시합니다 ²⁴ . **블라인드 타이머(토너먼트 시계) UI**를 개발하여 현재 블라인드 레벨과 남은 시간을 표시하고, 카운트다운 시작/정지 및 수동 레벨업 제어를 가능하게 합니다 ²⁵ . (2단계에서는 정확한 자동 레벨 상승보다는 수

동 제어를 우선 구현합니다.) 이와 함께 **칩/스택 실시간 계산**을 통해 총 참가자 수, 총 칩량(=참가자수×시작칩), 평균 스택 등을 대시보드에 표시하고, 참가자 탈락 처리 시 해당 수치들이 즉각 갱신되는지 확인합니다 ²⁶ . 마지막으로 운영자 화면과 참가자 화면을 **동시에 열어 Firestore의 실시간 동기화 기능**을 테스트하여, 한쪽에서 데이터 변경 시 다른 화면에 즉시 반영되는지 검증합니다 ²⁶ .

3. **3단계 - UI 개선 및 부가 기능 구현**: 전 단계까지 구축한 기능에 대해 **반응형 UI 최적화와 추가 편의 기능**들을 개발합니다. Tailwind CSS를 활용하여 **모바일 환경에서의 UI**를 다듬고 글꼴 크기나 요소 배치를 조정하는 등 **스타일 개선 작업**을 진행합니다 ²⁷ . **프라이즈 자동 계산기**를 완전히 구현하여 참가자수와 바이인으로 총상금 풀을 계산하고, 사전에 정의된 비율에 따라 순위별 상금을 자동 출력하는 기능을 추가합니다 ²⁸ . (초기 버전에서는 고정 비율로 간단히 계산하고 UI에 표로 보여주며, 차후 사용자 지정 비율 입력 기능 추가 예정.) **신규 대회 생성 및 기록 저장** 기능을 완성하여, 운영자가 대회 생성 폼을 통해 새로운 토너먼트를 추가하면 Firestore에 해당 문서를 생성하고 초기 상태를 설정합니다 ²⁹ . 또한 **대회 종료 처리** 시 대회를 완료 상태로 표시하고 우승자, 종료시각 등을 저장하며, **과거 대회 목록 및 상세 결과 조회 화면**을 제작합니다 ²⁹ . 부가적으로 운영자가 공지를 등록하면 참가자 페이지에 배너로 표시되는 **공지사항 기능**의 초기 버전을 구현하여 (예: Firestore notice 컬렉션의 내용을 참가자 페이지에 실시간 노출) 기본적인 운영자-참가자 소통 채널을 마련합니다 ³⁰ .

4. **4단계 - 고급 기능 및 최적화**: 플랫폼의 경쟁력을 높이기 위한 **고급 알고리즘과 보안/UX 개선** 작업을 진행합니다. **자동 좌석 재배치 알고리즘 2.0**을 도입하여 참가자 탈락 등으로 테이블 간 인원 불균형이 발생할 경우 **자동 테이블 통합/축소 제안**을 구현합니다 ³¹ . 예를 들어 테이블 간 인원 차이가 일정 수준 이상 벌어지면 한 테이블에서 다른 테이블로 플레이어 이동을 추천/실행하고, 이때 **Poker TDA 권고안**을 참고하여 큰블라인드 직후의 플레이어를 이동시키는 등 최적의 리밸런싱을 수행합니다 ³¹ . **딜러 배치 고도화**도 이뤄져, 딜러 인원이 부족할 경우 일부 테이블에 딜러 미배정 표시나 딜러 교대 스케줄 알림(예: 2시간 간격 교대 알림) 등을 추가합니다 ³² . **보안 및 권한관리** 측면에서는 관리자 이외에 **딜러 전용 계정 등 다중 역할(Role)**을 지원하고, 권한에 따라 화면 접근을 제한하는 기능을 구현합니다 ³³ . (예: 딜러로 로그인 시 참가자 명단 편집은 불가하고, 블라인드 타이머 화면만 볼 수 있도록 제한). 이와 함께 Firestore 보안 규칙을 재점검하여 더욱 견고한 **데이터 접근 제어**를 설정하고, 전반적인 예외 처리 및 에러 핸들링을 보완합니다 ³⁴ . UI/UX 부분에서도 **사용자 피드백 기반의 개선**을 수행하여, 버튼 배치 최적화, 드래그앤드롭을 통한 좌석 이동, 다크모드 색상 대비 조정, 성능 최적화(불필요한 리렌더 감소 등) 등을 통해 **제품 완성도**를 높입니다 ³⁵ . 마지막으로 이 단계에서는 구현된 모든 기능들을 통합 테스트하여 **엣지 케이스**(예: 참가자 1명만 남을 경우 처리, 동시 다발 입력 상황 등)를 검증하고 버그를 수정합니다 ³⁶ .

5. **5단계 - 제품 배포 및 출시 준비**: 최종적으로 모든 필수 기능을 점검하여 **MVP 제품을 출시**합니다. 기능 누락이나 결함이 없는지 **최종 종합 테스트**를 실시하고, Firebase Hosting 등을 활용한 **배포 설정**을 마칩니다 ³⁷ . (필요 시 CDN 설정, HTTPS 보안 인증 등 점검 포함.) 운영자를 위한 **간단 사용 매뉴얼**이나 README를 작성하여 로그인 방법, 주요 기능 사용법 등을 정리하고, 코드 레벨의 주석과 개발 문서를 정비합니다 ³⁷ . 배포 후에는 실제 환경에서 **모의 토너먼트 시연**을 통해 현장 투입 전 최종 점검을 하고, 초기 사용자(펍 운영자, 딜러 등)로부터 피드백을 받아 즉각적인 개선 작업에 들어갈 준비를 합니다 ³⁸ . (※ 5단계 이후 추가로 계획된 **대회 결과 PDF/Excel 출력** 기능 등은 추후 버전업으로 이어서 개발 예정입니다 ³⁹ .)

以上的 로드맵을 통해 단계적으로 핵심 기능을 확보한 뒤, 안정화 기간을 거쳐 정식 서비스를 출시할 계획입니다. 개발 기간은 각 단계당 약 1~2개월을 예상하여 총 6~9개월 내 MVP 완성을 목표로 하고 있습니다.

데이터베이스 설계 (Firestore 구조)

T-holdem은 **Google Cloud Firestore**를 활용한 **NoSQL Document DB** 구조로 데이터를 관리합니다 ⁵ . 관계형 DB와 달리 테이블/조인 대신 **컬렉션(collection)**과 **도큐먼트(document)**의 계층적 구조를 사용함으로써, 토너먼트

별로 데이터를 논리적으로 묶고 실시간 동기화에 유리하도록 설계하였습니다 5 . 주요 데이터 모델링 구성은 다음과 같습니다 40 41 :

- **tournaments (컬렉션):** 진행되는 토너먼트별 하나의 문서가 이 컬렉션에 저장됩니다. 각 tournament 도큐먼트에는 대회명(name), 일시(date), 참가비(buyIn), 현재 상태(status: 진행중/완료 등), 총 칩량(totalChips), 현재 참가자 수(playerCount), 현재 블라인드 레벨(level), 남은 레벨 시간(levelTimeLeft), 평균 스택(avgStack) 등의 대회 전체 정보를 필드로 갖습니다 40 .
- 하위 컬렉션 **participants:** 해당 토너먼트에 등록된 참가자 목록을 저장합니다. 각 참가자(document)에 참가자 이름(name), 연락처(phone 선택사항), 좌석 번호(seat), 테이블 번호(table), 참가 상태(status: 예: "playing" 또는 "busted"), 재구매 횟수(rebuyCount 선택사항) 등의 필드가 포함됩니다 42 . 이로써 대회의 모든 참가자를 관리하고 실시간 상태 변화를 추적할 수 있습니다.
- 하위 컬렉션 **tables:** 토너먼트의 테이블 구성 정보를 저장합니다. 각 테이블(document)에 테이블 번호(tableNo), 현재 플레이어 수(players), 해당 테이블의 좌석 배치(seats: 예. 좌석번호별 참가자ID 매핑), 배정 딜러ID(dealerId), 테이블 상태(status: 활성/휴식 등)를 필드로 갖습니다 43 . 이를 통해 여러 테이블의 인원 현황과 딜러 배치를 손쉽게 파악하고 조정할 수 있습니다. (참고: 소규모 대회의 경우 participants 문서의 table 필드만으로도 테이블 구성이 가능하지만, 대규모/복수 테이블 대회의 효율적 관리를 위해 별도 tables 컬렉션을 둡니다.)
- 하위 컬렉션 **staff:** (선택) 해당 토너먼트에 참여하는 직원/딜러 정보를 저장합니다. 각 문서에 직원 ID(staffId - 전역 직원 컬렉션 참조), 역할(role: 딜러/플로어 등), 현재 배정 테이블 번호(tableAssigned) 등을 기록하여 해당 대회 진행인력을 관리합니다 44 .
- 하위 컬렉션 **blindStructure:** (선택) 해당 토너먼트의 블라인드 구조표를 저장합니다. 예를 들어 레벨번호를 문서 ID로 하여 smallBlind, bigBlind, ante, duration(레벨 지속시간) 등을 필드로 갖는 문서들의 집합으로 저장하거나, 또는 tournament 문서 자체에 배열 형태로 블라인드 레벨 리스트를 저장할 수도 있습니다 45 . (Firestore 문서에 1MB 제한이 있으므로 레벨이 매우 많을 경우 컬렉션으로 분리 저장 검토.)
- 하위 컬렉션 **payouts:** (선택) 상금 분배 결과를 저장합니다. 대회 종료 후 1위, 2위 등의 순위별로 rank, playerId, prizeAmount를 필드로 하는 도큐먼트를 생성하거나, tournament 문서에 최종 결과 리스트를 저장할 수 있습니다 46 . 이를 통해 우승자 및 입상자 정보를 체계적으로 보존하고 공유할 수 있습니다.
- **staff (컬렉션):** 전체 플랫폼 차원에서 직원(딜러 및 운영진) 목록을 보관하는 전역 컬렉션입니다. 각 직원 문서는 직원 고유 ID (Firebase Auth UID 등)와 이름, 연락처, 기본 역할(role), 경력 레벨 등의 필드를 가지며, 운영자가 관리자 페이지의 직원 관리 메뉴에서 이 데이터를 CRUD할 수 있습니다 47 . 추후 멀티 계정/권한 기능 도입 시 이 컬렉션의 role 필드를 참고하여 권한별 접근 제어에 활용합니다 (예: role이 "admin"인 계정만 Admin 페이지 로그인 가능 등).
- **players (컬렉션, 옵션):** 반복 참여하는 플레이어 회원 DB로 활용 가능한 전역 컬렉션입니다. 각 문서는 개별 플레이어 ID(연락처나 별도의 고유ID)를 키로 하여 이름, 누적 참가 횟수, 역대 성적 등의 히스토리를 가질 수 있습니다 48 . 이 컬렉션은 필수는 아니지만, 동일한 참가자가 여러 대회에 참여하는 경우 정보 재입력을 최소화하고 랭킹 시스템이나 참가자 데이터 분석에 활용할 수 있어 추후 확장 요소로 고려합니다.
- **settings (컬렉션 또는 문서):** 플랫폼 전반의 설정값을 저장합니다. 예를 들어 기본 블라인드 구조 템플릿, 표준 상금 분배 비율표, 공지사항, UI 테마 설정 등이 해당됩니다 48 . 운영자가 UI를 통해 설정을 변경하면 Firestore에 해당 값이 업데이트되고, 신규 대회 생성 시 참조하도록 설계합니다. 이 설정 저장소를 통해 플랫폼 전반의 규칙과 템플릿을 일관성 있게 관리할 수 있습니다.

이와 같은 **계층적 DB 설계**를 통해 각 토너먼트별 참가자/테이블 데이터를 손쉽게 묶어 관리하고, 필요 시 **서브컬렉션 쿼리**를 활용하여 특정 대회의 참가자 목록이나 테이블 현황을 효율적으로 조회할 수 있습니다 ⁴⁹. 또한 Firestore의 보안 규칙을 이용해 **세밀한 권한 제어**가 가능합니다. 예를 들어, `tournaments/{id}/participants` 하위컬렉션은 **읽기 공개**(참가자 페이지에서 조회)로 설정하되 쓰기는 admin만 가능하도록 제한하는 등 문서 단위의 접근 제어를 구현합니다 ⁴⁹.

마지막으로, **실시간 업데이트**와 **트랜잭션 처리**를 고려한 데이터 모델링을 적용합니다. 참가자가 탈락하면 해당 참가자 document의 status를 "busted"로 업데이트하고, Cloud Function 트리거를 통해 tournament 문서의 `playerCount`를 자동 감소시키는 등 **데이터 일관성 유지 로직**을 설계합니다 ⁵⁰. 이러한 Firebase 기반의 설계로 T-holdem은 **대용량 동시 접속**이나 **다수 경기 병행 운영** 상황에서도 안정적으로 작동하며, 운영자와 참가자 간 데이터 불일치를 최소화합니다.

4. 수익모델 (Revenue Model) 및 벤치마킹

T-holdem은 **B2B2C 플랫폼**으로서 다양한 수익 창출 모델을 고려하고 있습니다. **핵심 수익원**은 광고, 구독료, 거래 수수료, 고급 기능 유료화의 네 가지로 다각화하여, 안정적인 매출 구조를 구축하고자 합니다:

- **광고 모델: 플랫폼 내 광고/스폰서십 연계**를 통한 수익입니다. 예를 들어 참가자용 실시간 페이지 상단이나 대회 종료 결과 페이지에 **스폰서 배너**를 표시하고 광고료를 받을 수 있습니다. 전국 각지에서 열리는 대회의 정보가 한 곳에 모이면 **홀덤 관련 브랜드(카드, 칩 제조사, 주류회사 등)**의 광고 유치가 가능하며, 특정 대회의 스폰서 로고 노출, 또는 플랫폼 내 **추천 홀덤팁 홍보 배너** 등을 운영할 수 있습니다. 초기에는 이용자를 늘리기 위해 **무료 서비스로 제공**하면서 사용자 트래픽을 확보하고, 향후 트래픽 규모가 커지면 CPM 기반 배너 광고나 스폰서 패키지 판매로 전환할 계획입니다. (참고: 국내 1위 홀덤 플랫폼인 와홀덤도 자체 주관 대회를 개최하여 스폰서십을 유지하는 등 간접 광고 수익을 창출하고 있습니다.)
- **구독 모델(서비스 이용료): 홀덤팁 운영자들을 대상으로 한 월 구독형 SaaS 모델**입니다. 기본 기능은 무료 또는 낮은 비용으로 제공하되, **고급 기능이나 다중 대회 운영 권한** 등을 이용하려는 매장에게 월 정액 요금을 받는 방안입니다. 해외 사례로 kHold'em 솔루션의 경우 포커룸 규모에 따라 에디션을 나누고, **월 €64(약 9만원)** 정도의 사용료로 전문 토너먼트 운영 소프트웨어를 제공하고 있습니다 ⁵¹. T-holdem 역시 **매장당 월 구독료**를 책정하여 안정적인 **반복매출(MRR)**을 확보할 계획입니다. 예를 들어 **기본 버전은 무료로** 배포해 시장 점유율을 높이고, **프로 버전**(고급 분석 리포트, 커스터마이징, 멀티-테이블 동시 운영 지원 등)은 월 **10만원 내외**의 구독료를 부과하는 식으로 단계적 유료화를 도입합니다. 이 모델은 **플랫폼에 대한 락인 효과**를 높이고, 안정적 업데이트/유지보수 재원을 마련하는 기반이 될 것입니다.
- **수수료 모델: 플랫폼을 통한 거래에 대한 커미션 수익**입니다. 향후 T-holdem이 대회 **참가 신청 및 결제 연동** 기능을 갖추게 될 경우, 참가비 온라인 결제액의 일정 비율을 수수료로 확보할 수 있습니다. 예를 들어 참가자들이 앱/웹을 통해 대회 좌석을 예약하며 참가비를 선결제하면, 결제 금액의 5% 안팎을 플랫폼 수수료로 책정하는 방식입니다. (이때 법률상 현금거래가 민감한 스포츠홀덤 특성을 고려하여, **바인딩권 예치 후 현장 지급**이나 **포인트 형태 예치** 등 합법적인 범위 내에서 구조를 설계합니다.) 또한, 플랫폼 내에서 **포인트 제도나 상품권 연계**를 도입하여 펍 간 협업 이벤트를 운영할 경우도 수수료 모델을 적용할 수 있습니다. 이 모델은 대회 규모가 커지고 이용자가 늘어날수록 수익이 증대되는 **성장형 구조**이며, 와홀덤 등의 선례에서도 **예선 티켓(출전권) 판매**나 **랭킹전 참가비** 등을 통해 간접 수익을 얻는 사례를 참고하고 있습니다 ⁵² ⁵³.
- **유료 기능 판매(프리미엄 기능): 부가 기능이나 커스터마이징에 대한 유료화 전략**입니다. 예를 들어, 기본 제공하는 블라인드 타이머 스킨 외에 **매장 전용 커스텀 테마/스킨 제공, 맞춤형 사운드팩 적용** 등의 기능을 **인앱 구매** 형태로 판매할 수 있습니다. 또한 **고급 통계/분석 리포트**(예: 월별 플레이어 통계, 퍼포먼스 차트)나 **클라우드 데이터 보관 용량 확대, 멀티-지점 통합 관리 기능** 등을 유료 부가서비스로 제안할 수 있습니다. 이런 프리미엄 기능들은 필요에 따라 매장들이 추가 구매하는 형태로, **한 번 개발로 지속 수익**을 창출할 수 있습니다. 벤치마크로 국내 와홀덤의 경우 기본 기능에 더해 **포커 랭커 시스템, 딜러 구인 플랫폼** 등 부가 서비스를 확장하고 있어 ⁵³, T-holdem도 향후 **모듈식 업셀링(Up-selling)** 전략으로 수익 다각화를 꾀할 수 있습니다.

以上の 수익모델을 병행함으로써 T-holdem은 **다층적인 매출 구조**를 구축할 예정입니다. 초기에는 **구독 모델**과 **수수료 모델**을 주력으로 하되, 플랫폼 사용자 풀이 커짐에 따라 **광고 수익**을 추가하고, **프리미엄 기능**은 사용자 니즈에 맞춰 순차적으로 출시할 계획입니다. 이를 통해 **외부 환경 변화에 유연한 수익 구조**를 확보하고, 경쟁사 대비 가격 경쟁력과 서비스를 지속 투자할 수 있는 재원을 마련하겠습니다.

5. 시장분석 및 경쟁 현황 (경쟁사 비교 및 차별화 전략)

시장 분석 (국내 홀덤 산업 동향)

한국의 홀덤 시장은 최근 몇 년 사이 **폭발적인 성장세**를 보이고 있습니다. 불과 몇 년 전만 해도 일부 마니아층의 놀이에 불과했던 홀덤이 이제는 전국 곳곳에 전용 **홀덤펍**이 생겨날 정도로 대중화되었습니다. “한국에서는 홀덤펍 시장이 빠르게 성장하고 있다”⁵¹ 는 업계 보고처럼, 2020년대 들어 도입된 **스포츠홀덤 개념**이 합법 오락으로 자리잡으며 젊은 층의 취미생활로 각광받고 있습니다. 현재 전국 홀덤펍의 수는 추정치로 1,000여 곳을 상회하며, 지역별 소모임 대회부터 전국 단위 토너먼트까지 다양한 규모의 경기가 열리고 있습니다.

이러한 성장 이면에는 **규제 측면의 이슈**도 존재합니다. 홀덤펍은 현행 법령 하에서 **현금이 아닌 상품권이나 포인트로만 환전**이 가능하도록 운영되지만, 일부 편법 운영으로 **불법 도박장**으로 지목되는 사례도 있어 정부의 단속이 병행되고 있습니다. 이에 **대한스포츠홀덤협회(KSH)** 등 공인 협회는 합법적 스포츠홀덤 문화 정착을 위해 업계 가이드라인을 제시하고 있으며, **기술 솔루션을 통한 투명한 운영**이 중요해지고 있습니다. 예컨대 **와홀덤** 플랫폼은 정부의 가이드라인을 준수하는 **시드권(Seed권)** 및 **매장이용권 시스템**을 도입하고 관련 특허까지 취득함으로써, 홀덤 대회의 **안전성과 공정성** 확보에 기여하고 있습니다⁵⁴. 이는 기술 플랫폼이 단순히 편의 제공을 넘어 **합법성과 신뢰성 담보 수단**으로서 시장에 서 요구되고 있음을 보여줍니다.

전체적으로 볼 때, 국내 홀덤 토너먼트 운영 시장은 “**고성장, 저표준**” 상태로 요약됩니다. 수요와 참여자는 폭발적으로 늘고 있으나 이를 뒷받침할 통합 솔루션의 보급은 미흡합니다. 다수의 홀덤펍이 여전히 **수기 진행**이나 **해외산 프로그램**에 의존하고 있어, **로컬 시장에 최적화된 표준 플랫폼의 필요성**이 매우 큰 상황입니다.

경쟁 현황 (주요 경쟁사 비교)

현재 국내 홀덤 대회 운영 분야에서의 주요 경쟁 혹은 대체 솔루션으로는 **와홀덤(WAHOLDEM)**과 **kHold'em**을 꼽을 수 있습니다.

- **와홀덤 (WAHOLDEM):** 와홀덤은 국내 스타트업 **(주)피터(Peter)**에서 개발한 **홀덤 매장 관리 통합 솔루션**으로, 현재 이 분야를 사실상 선도하고 있는 플랫폼입니다. 2024년 기준 **전국 1,138개 홀덤 매장이** 와홀덤 플랫폼에 가입되어 있을 정도로 **독보적인 시장 점유율**을 확보하고 있습니다⁵³. 와홀덤은 자체 모바일 앱인 “**와홀덤 링크**”를 통해 **대회 진행 상황**을 실시간 기록/저장하고, **테이블 밸런싱, 정산 관리, 회원 관리, 예약 관리, 포커 랭킹, 딜러 매칭 등 매장 운영에 필요한 거의 모든 기능**을 제공하고 있습니다⁵³. 실제 사용자도 3만 명 이상으로 추산되어, 플레이어들 사이에서도 널리 사용되는 중입니다⁵³. 기술적으로는 20명 이상의 개발자가 지속적으로 기능 개선과 보안 강화를 담당하고 있고, 대형 호텔과 유사한 5중 보안체계 및 이중 서버 인프라로 **안정적인 서비스 운영**을 강조하고 있습니다⁵⁵. 또한 대한스포츠홀덤협회와 파트너십을 체결하여, 협회 주최 공식 대회의 **공식 타이머 지정** 등 업계 표준으로서 입지를 다지고 있습니다 (와홀덤의 블라인드 타이머가 KSH 공식 타이머로 지정된 사례⁵⁶). => **시사점:** 와홀덤의 강점은 **풍부한 기능 세트와 거대한 네트워크 효과**입니다. 많은 매장과 선수들이 이미 활용하고 있어 진입장벽이 높으며, 단순 토너먼트 관리 외에 **생태계(예선전 연계, 랭킹전, 자체 대회 개최)**를 구축하고 있습니다. 반면 단점으로는 **플랫폼 폐쇄성**(와홀덤 회원사만 생태계 참여 가능), **비공개적인 운영**(프로그램이 공개 SaaS가 아닌 제휴 형태로 제공) 등이 지적되며, 일부 사용자들은 UI의 복잡함이나 앱 설치 번거로움을 호소하기도 합니다.

- **kHold'em:** kHold'em은 이탈리아에서 개발된 **Poker Room Management System**으로, 주로 **해외 카지노나 포커 대회**에서 사용되는 상용 소프트웨어입니다⁵⁷⁵⁸. **PokerStars EPT** 등 세계적인 포커 대회에서 채택될 정도로 기능의 전문성과 안정성이 검증되어 있으며, **토너먼트/캐쉬게임/회원/VIP 시스템** 등 포커룸 운

영에 필요한 종합 기능을 갖추고 있습니다 57 59 . kHold'em의 슬로건은 “당신은 더 이상 여러 애플리케이션이 필요 없습니다. 단 하나의 통합 시스템이면 됩니다” 2 일 정도로 올인원 플랫폼을 표방하고 있으며, 실제로 별도의 토너먼트 클럭, 등록 소프트웨어 없이 한 곳에서 관리가 가능한 장점을 내세웁니다. 과금 구조는 **규모별 에디션 구매** 혹은 **월 구독(€64~)** 및 **Pay-as-you-go(등록 인원당 과금)** 모델로 유연하게 구성되어 있습니다 51 60 . 현재 국내에서도 일부 대형 토너먼트나 외국계 카지노에서 kHold'em을 도입하거나, 대한스포츠홀덤협회 산하 일부 공식 대회에 적용 사례가 있는 것으로 파악됩니다. => **시사점**: kHold'em은 국제적으로 검증된 **기능 완성도와 유연한 비즈니스 모델**이 강점입니다. 다만 **외산 소프트웨어** 특성상 한국어 지원이나 국내 실정에 맞는 세부 기능 (예: 상품권 교환 등)은 부족할 수 있으며, **비용 부담**(환율 및 라이선스 비용)과 **커스터마이징 한계**로 국내 중소규모 홀덤앱이 쉽게 채택하기에는 진입장벽이 있습니다.

- **기타 대안**: 그 외에도 영세 홀덤앱들은 **토너먼트 클럭 전용 앱**(모바일용 블라인드 타이머 앱 등)이나 **엑셀 시트 + 프로젝트** 조합 등으로 자체 운영을 하기도 합니다. 그러나 이러한 방안은 **실시간 정보 공유나 데이터 축적이 어렵고**, 대회 규모가 커질수록 한계가 뚜렷합니다. 일부 매장은 아예 와홀덤 등 플랫폼을 사용하지 않고 독자 운영을 선호하기도 하는데, 이는 **기존 플랫폼에 대한 불만** (예: 수수료나 사용상 복잡함) 혹은 **데이터 통제권을 직접 가지려는 니즈** 때문으로 보입니다. 이러한 **미채택 수요층** 역시 T-holdem의 전략적 타겟이 될 수 있습니다.

T-holdem의 차별화 전략

T-holdem은 상기 경쟁 환경을 고려하여 다음과 같은 **차별화 포인트**로 시장을 공략할 것입니다:

- **간편하고 직관적인 UI/UX**: T-holdem은 복잡한 기능을 지양하고 **핵심 기능의 사용성을 극대화**하는 방향으로 설계되었습니다. 와홀덤 등 경쟁사 플랫폼이 방대한 기능을 제공하지만 그만큼 UI가 복잡하다는 피드백이 있는 반면, T-holdem은 **경기 진행에 꼭 필요한 요소들을 한눈에 볼 수 있는 대시보드와 원클릭 조작** 위주로 구성합니다. 예를 들어 자동 좌석 배정, 블라인드 스타트/스톱, 탈락 처리 등이 모두 **한두 번의 클릭**으로 이루어지며, 모바일 기기로도 쉽게 조작 가능하도록 최적화합니다. 초기 진입장벽을 낮춰 **IT 활용이 익숙하지 않은 운영자**도 손쉽게 적응할 수 있게 함으로써 시장 확산을 노립니다.
- **설치 필요 없는 웹 기반 플랫폼**: 별도 앱 설치가 필요한 와홀덤과 달리 T-holdem은 **100% 웹기반**으로 동작합니다 4 . 운영자는 노트북이나 태블릿의 웹브라우저만 있으면 되고, 참가자도 현장에서 QR코드를 스캔하거나 링크에 접속하는 것만으로 정보를 확인할 수 있습니다. 이를 통해 **디바이스 호환성** 문제를 최소화하고, iOS/안드로이드 가리지 않고 모든 이용자가 즉각 접근할 수 있습니다. 또한 업데이트나 패치도 중앙 배포로 실시간 반영되므로, **항상 최신 버전 서비스**를 제공하여 운영 효율성을 높입니다.
- **유연한 가격 정책 (접근성 강화)**: T-holdem은 **중소 규모 홀덤**도 부담 없이 사용할 수 있도록 **합리적인 가격 정책**을 채택합니다. 앞서 설명한 **부분 유료화 전략**을 통해 기본 기능은 사실상 무료로 제공하거나, 매우 저렴한 비용으로 구독할 수 있도록 하여 **시장 진입장벽을 낮춥니다**. 특히 초기 시장진입 단계에서는 **무료 트라이얼 및 프로모션**을 공격적으로 펼쳐, 경쟁사가 선점한 시장을 공략할 계획입니다. 이러한 **프리미엄 모델**을 통해 충분한 사용자를 확보한 뒤, 가치에 대한 신뢰가 형성되면 단계적으로 유료 전환을 시행하여 수익을 창출할 것입니다. (예: “**기본 무료 + 고급 유료**” 모델로 와홀덤 대비 가격경쟁력 확보)
- **개방성과 표준화 지향**: T-holdem은 특정 기업의 폐쇄형 플랫폼이 아니라 **업계 전반의 표준 플랫폼**을 지향합니다. 따라서 **대한스포츠홀덤협회** 등 공식 단체와의 협력을 통해 **규정 준수 기능**(예: 미성년자 참가자 체크, 상품권 교환 알림 등)을 내장하고, 협회 주최 대회에 플랫폼을 제공함으로써 **공신력을 확보**할 것입니다. 또한 장기적으로 **대회 데이터 표준**(예: 랭킹 포인트 산정 방식, 블라인드 구조 템플릿 등)을 선도하여, 여러 대회 간의 기록이 상호 비교되고 전국 랭킹으로 연결될 수 있는 **데이터 허브** 역할을 수행하려 합니다. 플랫폼을 **개방형 API** 형태로 일부 공개하여 외부 개발자나 다른 서비스와 연동도 검토, 홀덤 생태계 전체의 성장에 기여하는 **플랫폼 리더십**을 구축하는 것이 목표입니다.
- **클라우드 기반 안정성 및 보안**: 1인 개발이지만 Firebase 클라우드 인프라를 활용한 T-holdem은 **서버 다운이나 데이터 유실 위험을 최소화**합니다 5 . 대형 IT기업 수준의 백엔드 인프라를 사용하므로, 소규모 개발팀이

라도 경쟁사처럼 **24/7 안정적 서비스** 제공이 가능합니다. 또한 Firebase 보안 규칙과 구글 클라우드의 인증체계를 통해 **민감한 데이터 보호**와 **접근 통제**를 철저히 하고, TLS 통신(HTTPS)으로 **네트워크 보안**도 갖추었습니다. 이러한 기술적 기반은 규제당국이나 협회로부터 **신뢰성 승인을 얻는 데** 도움이 될 것이며, 이용자들에게도 **안심하고 쓸 수 있는 플랫폼**이라는 이미지를 줄 것입니다.

- **기민한 업그레이드와 고객 맞춤 대응:** 대규모 팀보다 의사결정과 개발이 빠른 1인/소규모 팀의 장점을 살려 **사용자 피드백에 신속 대응**할 계획입니다. 경쟁사가 커버하지 못하는 **세부 현장 니즈** (예: 특정 매장만의 포인트 제도, 이벤트 게임 지원 등)를 파악해 **커스터마이징 서비스**를 제공하거나, 업데이트 주기를 짧게 가져가 지속적으로 편의성을 개선할 것입니다. 이를 통해 “T-holdem은 우리 목소리를 바로바로 반영해준다”는 **고객 친밀도**를 높이고, 초기엔 작은 기능 차별점이라도 빠르게 쌓아가는 **릴리스 전략**으로 입소문 효과를 내겠습니다.

요약하면, T-holdem은 **사용자 경험(UX) 중심의 경량 플랫폼**으로 출발하여, **저비용 고효율 솔루션**으로 시장에 진입한 뒤, **표준화된 데이터와 개방성**을 무기로 업계 표준을 노리는 전략입니다. 이러한 차별화 요소들은 국내 시장에서 **이미 강력한 기반을 가진 와홀덤**과의 경쟁에서 T-holdem만의 입지를 구축하는 핵심이 될 것입니다.

6. 마케팅 및 운영 전략 (초기 확산 계획)

T-holdem의 성공적인 정착을 위해서는 **초기 사용자 확보**와 **신뢰 구축**이 무엇보다 중요합니다. 다음과 같은 마케팅/운영 전략을 통해 시장에 효과적으로 침투하고 플랫폼 사용을 확산시킬 계획입니다:

- **홀덤페어 파트너십 확보:** 국내 주요 도시별로 **핵심 홀덤페어 1~2곳**을 선정하여 “T-holdem Powered Tournament”를 공동 개최합니다. 해당 매장에는 일정 기간 T-holdem을 **무상 제공**하고, 성공적으로 대회를 운영할 경우 **사례 연구(Case Study)**로 홍보에 활용합니다. 예를 들어, “OO홀덤페어 - T-holdem 도입 후 대회 운영 시간 30% 단축, 참가자 만족도 향상” 등의 구체적인 개선 지표를 도출하여 다른 매장들에게 어필합니다. 초기 파트너 페어에는 소정의 **인센티브(예: 추가 서비스 기간 제공, 홍보 지원)**를 제공해 부담을 줄이고, 주변 업주 커뮤니티를 통해 **입소문**을 유도합니다. 특히 수도권 및 홀덤페어 밀집지역을 중심으로 **지역 거점 매장을 확보**하여 domino 효과를 노립니다.
- **협회 및 리그 연계:** 대한스포츠홀덤협회(KSH) 및 지역 스포츠홀덤 협회와 접촉하여 **공식 대회 운영 플랫폼**으로의 **지명**을 추진합니다. 협회 차원에서 개최하는 아마추어 리그나 챔피언십에 T-holdem을 제공하고, 협회 로고 및 규정을 플랫폼 내에 반영하여 **공신력**을 높입니다. 만약 기존에 와홀덤 등 특정 플랫폼이 공식으로 사용되고 있다면, **보조 플랫폼**으로도 참여하여 우리만의 강점을 보여줄 계획입니다. 또한 협회 산하 인증 딜러 교육 과정 등에 T-holdem 사용법을 커리큘럼에 넣도록 제안하여 **예비 딜러/운영자들에게 자연스럽게 익숙해지도록** 합니다. 이로써 향후 새로운 매장에서 플랫폼 도입을 검토할 때 “**협회 추천 솔루션**”이라는 신뢰 요소를 확보할 수 있습니다.
- **온라인 커뮤니티 및 바이럴 마케팅:** 포커/홀덤 관련 온라인 커뮤니티 (예: 포커고수, 홀덤 동호회 카페, SNS 그룹 등)에 **콘텐츠 마케팅**을 진행합니다. “토너먼트 운영 노하우”나 “대회 열때 흔한 실수 및 해결책” 등의 유용한 정보를 담은 글/영상 콘텐츠를 제작하여 배포하면서, 자연스럽게 T-holdem의 기능을 소개합니다. 또한 **유명 포커 플레이어나 인플루언서**와 연계해 그들이 참석하는 이벤트 대회에 T-holdem을 사용, 라이브 중계나 후기에서 플랫폼 언급이 이루어지도록 합니다. 초반 사용자들의 긍정적인 피드백은 **테스트몬설(Testimonial)** 형태로 가공해 홈페이지나 자료에 싣고, “~ 매장도 쓰는 플랫폼”이라는 **레퍼런스 마케팅**을 전개합니다. 구글 검색광고나 페이스북 지역 타겟 광고 등을 통해 “**홀덤 대회 관리 솔루션**”을 찾는 잠재 고객(페어 운영자)이 T-holdem을 쉽게 발견하도록 SEO/SEM 전략도 병행합니다.
- **자체 토너먼트 개최로 홍보:** 플랫폼 인지도 제고를 위해 T-holdem이 **직접 스폰서로 참여**하는 홀덤 대회를 개최합니다. 가령 “**T-holdem Open Tournament**”를 열어 우승자에게 부상 또는 포인트를 지급하고, 해당 대회 운영 전반에 플랫폼을 활용하여 **시연 효과**를 극대화합니다. 이 때 대회 진행화면에 T-holdem 로고 노출, 현수막/배너 부착 등 **브랜드 노출**을 하고, 참가자들에게는 플랫폼 피드백을 받아 초기 개선에 활용합니다. 또한 이 대회를 유튜브 등으로 중계하여 플랫폼 사용 장면을 자연스럽게 노출, **온라인 홍보물**로 재가공합니다. 이러

한 이벤트는 투자 대비 홍보효과가 높으며, 업계 관계자들에게 "T-holdem=홀덤 대회 전문 플랫폼"이라는 이미지를 각인시키는 계기가 될 것입니다.

- **고객 지원 및 커뮤니티 구축:** 초기 도입 매장에 대해서는 개발자가 **직접 밀착 지원**하여 안정적으로 정착하도록 돕습니다. 예를 들어 대회 당일 원격으로 시스템 모니터링 및 즉각 대응 가능한 **24시간 핫라인**을 제공하고, 사용법 교육을 무료로 진행합니다. 이를 통해 얻은 신뢰를 바탕으로, 향후 사용자들 간 정보 공유와 교류를 위한 **운영자 커뮤니티**를 구축합니다. 정기적으로 뉴스레터를 통해 업데이트 소식과 팁을 제공하고, 우수 활용 사례를 소개하면서 **사용자 로열티**를 높입니다. 특히 플랫폼 개선사항 요청을 커뮤니티에서 수렴하여 **로드맵에 적극 반영**함으로써 “함께 만들어가는 솔루션”이라는 인식을 심어, 고객 이탈을 방지하고 **장기적 파트너십**으로 이어가겠습니다.
- **합법성 및 안전성 강조:** 마케팅 메시지에서 T-holdem의 **합법적 운영 지원 기능**을 강조하여, 홀덤펍 사업자들이 가장 우려하는 법적 리스크를 덜어주는 솔루션임을 부각합니다. 예를 들어 **미성년자 참가 제한, 현금 거래 방지 알림, 기록 보관체계** 등이 플랫폼에 내장되어 있음을 안내하고, 정부의 가이드라인 준수에 도움이 된다는 점을 어필합니다. 이를 위해 필요하다면 법률 자문을 받아 “**T-holdem 준법 운영 백서**” 같은 자료를 만들어 배포하고, **단속 시 플랫폼 로고로 결백 입증** 가능성을 알려줌으로써 **운영 리스크 헤징 솔루션**으로 자리매김합니다. 이러한 접근은 보수적인 업주들에게도 어필할 수 있는 중요한 포인트입니다.

위의 전략들을 단계적으로 실행하여 **제품 인지도 상승 -> 초기 사용자 확보 -> 긍정 사례 축적 -> 입소문 및 표준화**의 선순환을 만들 예정입니다. 특히 **레퍼런스 확보와 신뢰(신뢰) 형성**이 핵심인 B2B 사업인 만큼, 초기 몇 곳의 성공적인 도입을 위해 **맞춤 지원과 품질 관리**에 집중하고자 합니다. 이를 통해 **T-holdem**을 향후 홀덤 대회라면 누구나 떠올리는 **대표 플랫폼 브랜드**로 성장시키겠습니다.

7. 예상 매출 시나리오 (월 100개 대회 기준)

초기 시장 안착 후 **수익모델별 매출 발생 시나리오**를 산정해보았습니다. 가정으로 **월 100개 토너먼트**가 T-holdem 플랫폼을 통해 운영되는 상황을 가정하였습니다 (예: 20개 매장이 월 평균 5회 대회 개최). 이때 **광고, 구독, 수수료, 유료 기능** 각 모델별로 예상되는 월 매출을 계산하면 아래와 같습니다:

수익 모델	세부 내용 및 가정	월 예상 수익 (100개 대회 기준)
광고 수익	참가자용 페이지 및 대시보드에 스폰서 배너 광고 노출. 가정: CPM 광고 및 스폰서 패키지로 대회당 1만원 수익 창출 (기업 협찬 등 평균치) ⁵³	100만원 (약 100개 대회 × 1만원)
구독료 수익	홀덤펍 운영자 대상 월 구독 요금 . 가정: 20개 매장이 Pro버전 구독, 매장당 월 10만원 요금 ⁵¹	200만원 (20곳 × 10만원)
거래 수수료 수익	온라인 참가비 결제 수수료 및 이벤트 티켓 판매 커미션. 가정: 평균 대회 참가비 3만원 × 50명 = 150만원 거래, 수수료 5% 적용 ⁵² .	750만원 (150만원 × 5% × 100회)
유료 기능 판매	프리미엄 기능 (커스텀 스킨, 고급 리포트 등) 판매 수익. 가정: 100개 대회 중 10%가 유료기능 활용, 대회당 5만원 과금.	50만원 (10회 × 5만원)
합계		약 1,100만원/월

(주: 상기 수치는 가정에 기반한 예시 시나리오이며, 실제 매출은 플랫폼 확산 정도와 사용자 행동에 따라 변동될 것입니다.)

위 표에서 볼 수 있듯, **월 100회 규모의 이용만으로도 월 1,000만원 이상의 매출**이 발생하는 구조입니다. 특히 **구독 모델과 수수료 모델**이 주요 기여를 하며, 이는 **플랫폼 활성 사용자 수에 정비례하는 매출원**이므로 향후 이용 대회 수가 증

가할수록 매출도 선형 또는 그 이상으로 상승할 전망입니다. 예를 들어 월 300회 대회로 증가할 경우 이론상 월 매출 3배인 ~3,300만원 수준까지 성장할 수 있습니다.

또한 **광고 수익**의 경우 초기에는 미미할 수 있으나, 플랫폼이 전국 대회 정보를 아우르는 **허브 역할**을 하게 되면 관련 업계 광고주 유치로 큰 폭의 성장 잠재력이 있습니다. 예컨대 연간 랭킹전을 운영하며 메인 스폰서를 받거나, 플랫폼 내 **랭킹 게시판에 광고 게재** 등의 추가 수익을 창출할 수 있습니다. **유료 기능 판매** 역시 프리미엄 기능 라인업을 확충하고 이용자의 플랫폼 의존도가 높아지면 매출 상승 여지가 큼니다.

중요한 것은, T-holdem의 수익모델은 **서로 보완적으로 작용하여 리스크를 분산**한다는 점입니다. 예를 들어 일시적으로 구독 매출이 저조해도 대회 거래량이 늘면 수수료 수익이 보완해주는 식입니다. 따라서 **다각화된 매출 포트폴리오**를 구축함으로써 향후 특정 수익원이 흔들리더라도 안정적인 운영이 가능합니다.

본 시나리오는 **플랫폼 런칭 1~2년차에 달성할 수 있는 현실적인 목표**로 설정했습니다. 초기에는 무료 서비스로 시작하여 사용자 풀을 확보하고, 점진적으로 유료화를 도입하며 위 가치에 도달하는 것을 목표로 합니다. 이후에는 **시장 점유율 확대와 함께 매출도 기하급수적으로 증가**할 것으로 기대됩니다. (국내 홀덤 앱 1000여 곳 중 200곳 확보, 월 1000개 대회 운영 시 연 매출 10억원 이상의 사업으로 성장 가능)

8. 향후 확장 방향 (미래 비전)

T-holdem은 국내 시장 1위 플랫폼 달성에 그치지 않고, 향후 다양한 방향으로 사업을 확장하여 **홀덤 토너먼트 생태계 전반을 아우르는 종합 플랫폼**으로 진화하고자 합니다. 미래 가능한 확장 전략은 다음과 같습니다:

- **전국 랭킹 시스템 도입:** 개별 대회를 넘어 **플레이어 통합 랭킹 시스템**을 구축합니다. T-holdem을 통해 진행된 모든 공식 대회의 결과를 취합하여 **포인트 산정 기준**에 따라 플레이어별 랭킹 포인트를 부여하고, **전국 단위의 랭킹 보드**를 운영합니다. 이를 통해 아마추어 선수들의 **경쟁심과 참여율**을 높이고, 신규 대회 홍보 및 스폰서 유치에도 활용할 수 있습니다. (예: 월간/연간 랭킹 상위자를 초청한 챔피언십 개최 등) 현재 와홀덤이 “**포커 랭커**” 기능을 통해 일부 랭킹 서비스를 제공하고 있는데 ⁵³, T-holdem은 더 공신력 있고 개방적인 전국 랭킹을 지향하여 **사실상의 공식 랭킹 시스템**으로 자리잡는 것을 목표로 합니다. 랭킹 시스템 도입과 함께 **Hall of Fame, 마일스톤 배지**(예: 우승 횟수, 파이널테이블 진출 횟수) 등의 **게이미피케이션** 요소도 추가하여 플랫폼에 대한 사용자 충성도를 높일 것입니다.
- **참가자 전용 앱 및 서비스:** 현재 웹 기반의 참가자 페이지를 **모바일 앱**으로도 확장하여, 플레이어들에게 **개인화된 서비스**를 제공합니다. 참가자 전용 앱에서는 내가 참가했던 대회의 **히스토리 열람, 나의 성적/랭킹 확인**, 가까운 지역에서 열리는 **예정 대회 검색 및 예약** 기능 등을 넣어 **B2C 서비스**로 범위를 넓힙니다. 이 앱을 통해 사용자 풀을 넓히면, 추후 **푸시 알림**으로 관심 대회 홍보, **광고 노출** 등 추가 수익도 기대할 수 있습니다. 또한 **소셜 기능**을 추가해 플레이어들이 서로 친구를 맺고 성과를 공유하거나, **팀 대항전, 온라인 예선전** 등의 커뮤니티 이벤트로 발전시킬 수도 있습니다. 이처럼 **운영자 대상 B2B 솔루션**에서 **플레이어 커뮤니티 플랫폼**으로 진화하면, T-holdem은 명실상부한 **홀덤 생태계 플랫폼**으로 성장하게 될 것입니다.
- **다국어 지원 및 글로벌 진출:** 한국에서 플랫폼을 안정화한 후, **해외 시장**에도 진출을 모색합니다. 우선 아시아권 (일본, 동남아 등)에는 아직 로컬 홀덤 토너먼트 관리 표준이 부족한 곳이 많으므로, 현지 언어 지원을 통해 **해외 버전**을 출시할 수 있습니다. 예를 들어 **영어, 일본어, 중국어** 등 **다국어 UI**를 제공하고, 각 국가별 홀덤 규정이나 문화적 차이를 반영한 커스터마이징을 진행합니다. Firebase 기반으로 설계된 덕분에 기술 인프라는 글로벌 서비스에 바로 활용 가능하며, 현지 파트너와 제휴하여 마케팅을 전개할 것입니다. 장기적으로는 **온라인 홀덤 플랫폼**들과 제휴하거나 (예: 글로벌 포커 사이트의 오프라인 이벤트 관리 협업), 국제 포커 투어의 공식 소프트웨어로 선정되는 것을 목표로 합니다. 특히 아시아 지역에서는 한국의 스포츠홀덤 모델에 관심이 높아 관련 협회/업계 네트워크를 선점할 수 있다면, **K-스타트업으로서 해외 시장 개척**의 사례가 될 것입니다.
- **데이터 분석 및 AI 도입:** 플랫폼에 축적되는 **방대한 대회 데이터**를 활용하여 고부가가치 서비스를 개발합니다. 예를 들어 머신러닝을 통해 **토너먼트 진행 최적화** 제안을 도출하거나 (예: 어느 블라인드 레벨에서 참가자

탈락 속도가 빨라지는지 분석해 구조 개선 제안), **개인 플레이 성향 분석**(Aggressiveness, Tight/Loose 지표 등)을 제공하는 식입니다. 이런 **데이터 드리븐 서비스**는 프로 선수 육성이나 코칭, 나아가 **방송 콘텐츠** 제작에도 활용될 수 있습니다. 또한 **AI 딜러나 AI 토너먼트 디렉터** 개념도 연구하여, 예를 들어 챗봇이 참가자 문의에 답변하거나 경기 운영 팁을 주는 등의 기능을 고려합니다. 이러한 혁신 기술의 접목은 T-holdem의 **기술 리더십**을 공고히 하고, 투자자들에게도 **미래 성장성**을 강조하는 요소가 될 것입니다.

- **비즈니스 모델 확장:** 기본 B2B 플랫폼 외에도 연관 사업으로 확장할 수 있는 기회들을 모색합니다. 예를 들어 **홀덤 용품 쇼핑몰**을 플랫폼과 연계하여 대회에 필요한 카드, 칩, 테이블 등을 판매하거나, **딜러 인력 매칭 서비스**(프리랜서 딜러와 펍 매칭) 등을 부가 서비스로 런칭할 수 있습니다. 또한 **홀덤 교육 콘텐츠**(튜토리얼, 세미나) 제공, **프로투어 스폰서십** 사업, **데이터 판매**(플레이 통계 데이터) 등 다양한 수익원 다각화도 가능합니다. 이런 시너지는 T-holdem 브랜드를 중심으로 한 **홀덤 산업 전반의 플랫폼화** 전략으로, 하나의 전문 분야에서 시작해 **관련 분야 밸류체인**을 아우르는 기업으로 성장할 비전입니다.

요컨대, T-holdem의 향후 행보는 “**Vertical Expansion + Horizontal Expansion**”으로 정리할 수 있습니다. 하나는 홀덤 토너먼트 분야에서 **서비스 깊이**를 더하는 것이고 (랭킹, 데이터 분석 등), 다른 하나는 인접/연관 분야로 **서비스 폭**을 넓히는 것입니다 (글로벌 진출, 커머스 등). 이러한 계획들은 단계적으로 시장 상황과 회사 역량에 맞춰 추진될 예정이며, **궁극적인 비전은 홀덤 대회의 시작과 끝을 모두 책임지는 글로벌 No.1 플랫폼**이 되는 것입니다.

9. 요약 및 투자 유치 전략

종합 요약 (핵심 강점)

T-holdem은 급성장하는 스포츠홀덤 시장의 **뚜렷한 니즈**에 대응하는 **맞춤형 통합 플랫폼**입니다. 하나의 웹 애플리케이션으로 홀덤 토너먼트 운영의 모든 과정을 지원함으로써, **운영자에게는 편의성과 효율성**을, **참가자에게는 정보 접근성과 만족도**를 제공하는 윈윈 솔루션입니다. 본 사업의 핵심 강점을 요약하면 다음과 같습니다:

- **시장의 Pain Point 해결:** 수작업과 단편화된 톨로 인한 비효율, 정보 비대칭 문제를 T-holdem이 일거에 해소함으로써 **뚜렷한 가치 제공**을 합니다.
- **기술 기반 민첩성:** 검증된 Firebase 클라우드를 활용한 **안정적이면서도 민첩한 개발**이 가능하며, 소수 인력으로도 경쟁사에 필적하는 서비스 품질을 구현했습니다 ⁵.
- **차별화된 전략: 저렴한 비용, 웹 기반 접근성, UX 우선 디자인, 표준화 지향** 등으로 시장 공략 포인트를 명확히 설정, **니치마켓 공략에서 출발해 표준 선점**을 노리고 있습니다.
- **확장성 높은 비즈니스 모델:** 광고-구독-수수료-프리미엄 기능으로 **수익 포트폴리오**를 갖춰 수익 구조가 견고하며, 향후 랭킹 시스템, 글로벌 진출 등 **무한한 성장 옵션**이 존재합니다.
- **팀과 실행력:** 현재 1인 개발 체제로 시작했지만, 명확한 로드맵과 프로토타입을 바탕으로 **짧은 개발 주기에 맞춰 MVP 출시**를 눈앞에 두고 있습니다. 작은 팀의 기민함과 **열정적인 업계 지식**(개발자 본인이 포커 커뮤니티 활동 등)을 통해 시장의 흐름을 잘 읽고 실행에 옮길 준비가 되어 있습니다.

이러한 강점들을 바탕으로 T-holdem은 **국내 홀덤 토너먼트 운영 플랫폼 표준**이라는 목표를 향해 나아가고 있습니다. 보수적인 B2B 시장일수록 한번 표준을 선점하면 **높은 진입장벽**과 **네트워크 효과**로 선두 지위를 공고히 할 수 있습니다. T-holdem은 바로 그 **First Mover Advantage**를 획득하기 위해 전략적 움직임을 하고 있으며, 이는 투자자들에게 **높은 잠재 수익과 업계 지배력**으로 연결될 것입니다.

투자 유치 계획 (필요 자금 및 사용처)

투자 제안: 본 사업을 본격적으로 전개하고 빠른 시장점유율 확보를 위해 **약 3억 ~ 5억원 규모의 시드/프리티드 투자**를 유치하고자 합니다. 이 자금은 향후 18~24개월 간 운영될 **제품 고도화 및 마케팅 실행 자금**으로 사용됩니다. 구체적인 활용 계획은 다음과 같습니다:

- **개발 인력 충원 및 제품 고도화 (약 50%):** 현재 1인 개발체제를 **3~4인 규모의 팀**으로 확대하여, 부족한 모바일 앱 개발 및 UI/UX 전문역량을 보완할 계획입니다. 이를 통해 **참가자 모바일 앱 출시, 멀티언어 지원, 고급 기능**

개발 등의 로드맵을 앞당길 수 있습니다. 또한 서버비용(Firebase), 테스트 장비 등 **기술 인프라 비용**도 이 예산에 포함됩니다. (예: 연 1억원 인건비 × 2명 추가 채용, 기타 개발 툴/장비 구입 등)

- **마케팅 및 시장개척 비용 (약 30%):** 초기 파트너 홀덤펍 지원, 이벤트 개최, 온라인 광고 집행, 홍보 콘텐츠 제작 등에 투자합니다. 예산의 상당 부분은 앞서 언급한 **프로모션 토너먼트 개최, 레퍼런스 영상 제작, 커뮤니티 광고** 등에 사용되어 **브랜드 인지도 제고**와 **고객 확보**에 직접 기여할 것입니다. 지방 주요 거점 방문 영업 및 업주 세미나 개최 등의 **오프라인 마케팅 활동** 비용도 포함됩니다.
- **운영자금 및 예비비 (약 20%):** 회사 운영에 필요한 일반 경비 (임대료, 클라우드 서비스 요금 등)와 예비비로 확보하여, 예상치 못한 지출이나 추가 기회 대응에 유연성을 갖추고자 합니다. 특히 혹시 모를 규제 변화 대응이나 법률 검토 비용, 특허/상표 출원 비용 등도 예비비에서 집행할 수 있도록 할 예정입니다.

투자 유치를 통해 **개발 가속 + 공격적 마케팅**의 투트랙 전략을 실행하면, **향후 1~2년 내 국내 시장 점유율 30% 이상**을 달성할 수 있을 것으로 전망합니다. 구체적으로는, 투자 후 6개월 내 **50개 매장, 월 200회 대회** 사용을 목표로 하고, 12~18개월 내 **200개 매장, 월 1000회 대회**로 확대하여 앞서 제시한 매출 시나리오 이상의 수익을 실현할 계획입니다. 이는 보수적으로 잡아도 연 매출 10억원 이상 규모로, **손익분기점 달성** 및 **흑자 전환**이 가능한 수치입니다.

투자자에게 드리는 말 (ROI와 비전)

홀덤펍은 과거의 부정적 이미지에서 탈피해 **스포츠와 두뇌게임**으로 급부상하고 있고, 관련 산업은 이제 시작 단계라 할 수 있습니다 ①. T-holdem은 이 유망한 시장에서 **서비스 빈틈**을 공략하는 사업으로, **선점 효과**와 **스케일 업 가능성**이 매우 높습니다. 투자자께서는 본 프로젝트를 통해 아래와 같은 **ROI(Return on Investment)**를 기대하실 수 있습니다:

- **높은 성장률:** 연평균 50% 이상의 사용자 증가 및 매출 성장이 예상되는 고성장 분야에 초기 진입하여 **지분 가치의 급격한 상승**을 노릴 수 있습니다.
- **M&A 혹은 전략적 Exit 기회:** 향후 플랫폼이 업계 표준이 되면, 국내외 관련 기업(예: 대형 게임사나 카지노 업체)으로부터 **인수 타겟**이 될 가능성이 있습니다. 이는 투자자에게 수년 내 **수배 이상의 자본차익**을 제공할 잠재적 이벤트입니다.
- **안정적 수익 구조:** 앞서 제시한 바와 같이 수익원이 다변화되어 있고 **구독형 모델**이 주축이므로, 일단 고객 락인이 이루어지면 **지속적 현금흐름**을 창출하는 건실한 사업으로 자리잡습니다. 이는 투자 리스크를 낮추는 요소입니다.
- **사회적 트렌드 선도:** 스포츠홀덤펍은 **올림픽 정식종목 채택 가능성**까지 거론될 정도로 세계적 트렌드이며 ①, 국내에서는 건전한 여가문화로 자리잡아가고 있습니다. 본 투자는 이러한 **신흥 산업을 선도함**으로써 사회적으로도 긍정적 임팩트를 창출하는 의미가 있습니다.

마지막으로, 저희 팀은 **작지만 강한 실행력**으로 이미 프로토타입 개발과 일부 테스트를 완료하였으며, 투자가 이루어지면 **즉시 시장 공략에 착수**할 준비가 되어 있습니다. "**홀덤펍 대회 = T-holdem**"이라는 공식을 현실로 만들기 위해 최선을 다할 것이며, 투자자와 함께 **국내 1위, 나아가 글로벌 진출**의 성공 스토리를 쓰고자 합니다.

以上, **T-holdem 사업계획서**를 통해 프로젝트의 비전과 계획을 상세히 설명드렸습니다. 한국 홀덤펍 산업의 표준 플랫폼이라는 꿈을 향해, 귀하와 **원원하는 파트너십**을 기대합니다. 긴 글 읽어주셔서 감사드리며, 추가 질문이나 자료 요청이 있으시면 언제든지 연락 주십시오.

(부록 및 참고자료: 시장조사 리포트, 프로토타입 시연 영상, 베타 테스트 피드백 등 별첨 가능)

1 [IT이슈] 아시아 카지노 시장의 성장 잠재력과 홀덤포커의 올림픽 정식종목 채택 가능성 | 시사이창

<https://sisaisssue.com/View.aspx?No=3186711>

2 51 58 59 60 kHold'em - Card Room Management System

<https://www.kholdem.net/en/>

3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31

32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 홀덤 토너먼트 운영 플랫폼 개발 계획
서.pdf

<file:///file-UcQcy9sLnjJmBEMAAuuGcFE>

52 53 54 55 '제1회 서바이브 더 홀덤 워-와홀덤' 7월 6일 개막

<https://www.geconomy.co.kr/mobile/article.html?no=286213>

56 와홀덤-WFP, 홀덤 발전 위한 협약 체결...업계 지각변동 예상

<https://sports.khan.co.kr/article/202308251654003>

57 kHold'em - Facebook

<https://www.facebook.com/kholdem/>