화장품 보관 앱

1. **아이디어**
   1. 사용 중인 화장품을 앱에 정리+보관하고 등록된 데이터로 유사 사용자의 제품 추천, 사용중인 제품과 유사한 제품 추천, 가지고 있는 색조 화장품과 유사한 컬러 피하기, 가지고 있지 않은 색조 화장품 중 유사한 패턴의 사용자들이 많이 사용중인 컬러 추천 등의 기능 제공
   2. 타겟 사용자 : 10대 후반~40대 초반 피부 관리, 메이크업에 관심 있는 여성 + 2~30대 메이크업에 관심 있는 남성
   3. 사용자의 니즈 및 제공해줄 가치 : 화장품에 관심이 많아 다량의 제품을 보유하고 있는 사용자들은 가지고 있는 제품의 컬러나 기능을 다 외우지 못함. 실제 보유하고 있는 제품 중 필요한 컬러나 기능의 제품을 빠르게 찾을 수 있도록 함
   4. 목표 : 광고를 통한 수익, 수집된 데이터 판매
2. **시나리오**
   1. 사용자 앱 다운로드 및 설치
   2. 사용중인 화장품 등록 : 바코드나 QR코드, 혹은 제품 이미지 인식 및 텍스트 인식으로 자동 등록되게 하면 더 편할듯함
   3. 화장품 구입시 추천 제품 확인
      1. 가지고 있는 기초 화장품과 유사한 성분 및 기능 제품 추천 / 내가 가지고 있는 제품을 사용중인 사용자의 다른 화장품 추천
      2. 가지고 있는 색조 화장품과 유사한 색상 추천 / 내가 가지고 있는 제품을 많이 사용중인 다른 사용자의 다른 색조군 제품 추천 -> 봄웜라이트 이용자가 현재 사용중인 코럴 색상 립스틱 외에 핑크 계열이면서 봄웜라이트에 어울리는 립스틱을 사고 싶은 경우, 제품과 컬러군을 선택하면 제품 추천
      3. 현재 가지고 있는 색조 화장품과 유사한 색을 구매하려 할 때 얼마나 유사한 컬러인지 RGB 차트 등의 컬러 분석으로 구매하고자 하는 제품을 선택하면 현재 가지고 있는 제품 중 비슷한 컬러의 제품을 보여주어서 중복 구매 방지, 혹은 유사한 제품 구매를 원할 때 확인 가능
   4. 제품 구매 전 내가 가지고 있는 제품과 얼마나 유사한 성분 혹은 컬러인지 확인
      1. 가게에서 제품의 상품명 입력 혹은 바코드, QR코드, 이미지 인식에서 텍스트 처리 기능 등으로 바로 구매하고자 하는 제품 인식
   5. (여자)친구 선물 구입시 추천 제품 및 친구가 소유하고 있는 혹은 소유하고 있지 않은 제품 확인
      1. 친구와 어플에서 연락처 연동 등으로 친구 등록할 경우 친구가 가지고 있는 화장품 확인 가능, 비슷한 혹은 가지고 있지 않은 제품 등 선물 추천 기능
      2. 앞으로 구매하고 싶은 제품 혹은 필요한 제품군을 등록하여 친구의 위시리스트 내 제품 혹은 제품군(립스틱, 아이섀도우, 수분크림 등) 확인 가능
   6. 제품의 유통기한 관리 기능
      1. 제품별 유통기한 알림 제공 : 카테고리별 유통기한 일원화(
   7. 해당 제품을 활용한 메이크업 영상 시청 혹은 블로그 튜토리얼 참고
      1. 해당 제품명을 활용한+내 퍼스널컬러나 내가 추구하는 분위기(시크, 발랄, 여성스러운, 청순 등)에 맞는 추천 메이크업 영상 혹은 튜토리얼 리스트를 유튜브나 네이버 블로그에서 자동 검색하여 노출
   8. 축적된 사용자 데이터 판매
      1. 다양한 연령층의 화장품 브랜드 사용자들에 대한 데이터가 쌓이므로 화장품 회사, 혹은 관련된 마케팅을 진행하는 다양한 업체에 판매 가능
3. **현존하는 유사 앱**
   1. 화해 : 국내 최대 화장품 리뷰 플랫폼. 화장품의 성분, 기능, 컬러, 가격, 평점 등의 정보를 제공하며, 사용자들이 직접 작성한 리뷰를 볼 수 있음. 또한, 화해가 자체 개발한 알고리즘을 사용하여 사용자에게 맞는 제품 추천
   2. 글로우픽 : 화해와 마찬가지로 화장품의 정보를 제공하고, 사용자들이 직접 작성한 리뷰를 볼 수 있음. 글로우픽만의 랭킹 시스템을 사용하여 인기 있는 제품 추천
   3. 뷰티풀라이프 : 화장품 보관 및 관리에 특화된 앱. 화장품의 유통기한을 관리할 수 있으며, 화장품의 사용 빈도 기록 가능. 화장품의 리뷰를 볼 수 있으며, 유사한 제품 추천
4. **신규 어플의 특장점**
   1. 기존의 리뷰 위주가 아닌 제품 위주 앱 구성
      1. 일일이 검색을 하거나 제품 리뷰를 읽어보지 않고 빠르게 제품 추천을 받아 구매를 하고 싶은 유저들
      2. 리뷰는 자체 리뷰 뿐만 아니라 기존의 리뷰(네이버 블로그, 공식 홈페이지 내 리뷰, 쇼핑몰 리뷰 등) 또한 쉽게 한번에 확인 가능하도록 제공
   2. 남자 사용자 유입
      1. 별도의 깔끔한 앱 디자인 제공
      2. 공용 화장품, 남자가 사용해도 좋은 화장품, 메이크업 튜토리얼 제공
      3. 여자친구 선물 구매시 상대방 위시리스트, 제품 추천 등 활용 가능
   3. 친구 관리
      1. 주기적으로 연락처 동기화를 진행하여 삭제된 연락처는 친구에서 제외(이별, 손절 등)
      2. 사용자들 간의 소통 활성화
5. **역할별 필요 인력** 
   1. 필수 인원
      1. 기획자 1인 : 서비스 하고자 하는 영역에 대한 경험과 전문성, 개발자.디자이너와 커뮤니케이션을 주도하고 프로젝트 매니저나 테스터가 없는 경우 그 역할도 같이 수행
      2. 개발자 1인 : 모바일 앱 개발에 대한 경험과 이해가 있는 사람을 리드 개발자로, 안드로이드.아이폰.모바일 웹앱 그리고 API 서버 개발에 대한 전반적인 지식이 있어야 하며, 기술 검토 및 아키텍처 설계를 할 수 있어야 함. 리드 개발자의 기술 검토와 아키텍처 설계가 끝나면 그 결과에 다라 세부 영역에 대한 개발자 충원
      3. 디자이너 1인
   2. 추가 인원
      1. 프로젝트 매니저 혹은 추가 기획자 1인, 테스터 1인
6. **투자 유치 계획**
   1. 기획 단계에서 투자 유치가 가능하므로 아이디어를 구체화하고 비즈니스 모델을 설명하여 투자자들을 설득할 예정
   2. 비즈니스 계획 수립
      1. 구체적인 비즈니스 계획서를 작성하여 프로젝트의 목표, 비전, 비즈니스 모델, 수익 모델 등을 명확히 제시
      2. 타겟 시장, 경쟁 분석, 예상 수익 등을 구체적으로 기술하여 투자자에게 프로젝트의 실현 가능성을 보여줌
   3. 유니크한 가치 제시
      1. 프로젝트의 독특한 가치 강조. RGB 컬러 분석과 친구간 제품 확인 등의 기능을 통해 사용자 경험을 향상시킬 수 있는 독특한 특장점 설명
      2. 시장에서 구별되는 특징이나 혁신적인 기술, 서비스 제공 방식 등을 강조하여 투자가치 부각
   4. 목표와 필요자금 명확히 제시
      1. 얼마의 자금이 필요하며 이를 어떻게 활용할 것인지 명확히 제시. 예산을 세부적으로 나누어 개발, 마케팅, 운영 등에 어떻게 사용할 것인지 보여줌
      2. 투자자에게 어떤 대가를 제공할 것인지(지분, 이익분배 등) 알려주어 투자의 이익을 명확히 전달
   5. 프로토타입 및 데모 제공
      1. 가능하다면 프로토타입 또는 데모 버전을 개발하여 투자자에게 실제로 어떤 서비스를 제공할지 보여줌
      2. 시각적으로 표현된 앱의 일부 기능을 통해 프로젝트의 실제 동작을 시연하는 것이 효과적
   6. 시장 조사와 수요 증명:
      1. 시장 조사 결과를 바탕으로 여러분의 앱이 현재 시장에서 가질 수 있는 위치와 수요를 명확히 보여줌
      2. 사용자 설문 조사나 트렌드 조사를 통해 앱에 대한 수요를 입증할 자료 제시
   7. 팀 소개 및 역량 강조:
      1. 팀의 경험과 역량을 강조하여 투자자에게 신뢰감을 줌. 팀 멤버의 역할과 경력을 소개하여 프로젝트를 성공적으로 이끌 수 있는 역량 어필
   8. 소셜 프루프 및 테스트모니얼 활용:
      1. 소셜 프루프 (사용자의 긍정적인 피드백이나 활동) 및 초기 테스트모니얼을 활용하여 앱에 대한 사용자들의 긍정적인 경험을 보여줌
   9. 투자자와의 네트워킹:
      1. 투자자들과의 네트워킹 행사, 발표회, 산업 컨퍼런스 등을 활용하여 프로젝트를 소개하고 투자자들과 직접 소통할 수 있는 기회를 찾음
7. **기획 단계 투자 추진 절차**
   1. 사업계획서 작성
      1. 앱의 목표 : 앱을 통해 화장품 시장을 선도하고자 하는지, 아니면 특정 타겟 사용자를 공략하고자 하는지 등을 구체적으로 명시
      2. 타겟 사용자 : 앱을 사용할 타겟 사용자의 연령대, 성별, 관심사 등을 구체적으로 명시
      3. 기능 : 앱에서 제공할 화장품 정보, 추천 기능, 관리 기능 등을 구체적으로 명시
      4. 시장 분석 : 앱의 경쟁 앱과 비교하여 앱의 차별점을 명확히
      5. 경쟁 분석 : 경쟁 앱의 장점과 단점을 분석하여 앱의 경쟁력을 강화하기 위한 방안 마련
      6. 마케팅 전략 : 앱의 홍보 방법, 사용자 유입 방법 등을 구체적으로 수립
      7. 재무 계획 : 앱 개발에 필요한 비용, 앱 운영에 필요한 비용 등을 구체적으로 수립
      8. 수익 구조 : 투자금을 언제부터 회수할 수 있는지, 수익 구조와 투자회수전략이 무엇인지 구체적으로 제시
      9. 회사 설립 계획 : 회사의 형태, 자본금, 설립 일정 등 회사 설립 전이라면 구체적인 설립 계획 제시
   2. 투자자 미팅 준비
      1. 사업계획서 숙지 : 사업계획서를 충분히 숙지하여 투자자의 질문에 답변할 수 있도록 준비
      2. 투자자의 질문에 대비 : 앱의 사업성, 경쟁력, 성장 가능성 등에 대한 질문에 대한 답변 준비
      3. 프리젠테이션 준비 : 앱의 사업성을 간결하고 효과적으로 설명
   3. 투자자 네트워크 구축
      1. 투자자 행사 참여 : 투자자들과 직접 만나는 기회 마련. 스타트업 데모데이, 산업 관련 컨퍼런스, 세미나, 투자자와의 만남, 투자자 네트워킹 행사 등 행사 홈페이지에서 참가 신청
      2. 투자자와의 미팅 요청 : 앱의 사업성을 설명할 수 있는 기회 마련
      3. 투자자와의 관계 형성 : 투자자의 관심 유도
      4. 온라인 투자 플랫폼 활용 : 투자자와 스타트업 간의 투자를 중개하는 서비스로 와디즈, 펀딩플랫폼, 넥스트라운드 등이 있음. 투자 플랫폼에 사업계획서를 등록하고 투자자 교육 프로그램에 참여한 뒤 투자자와의 미팅 요청
      5. 소셜 미디어 활용 : Linkedin, Twitter 등의 소셜 미디어 플랫폼을 통해 투자자들을 팔로우하고 관심을 표현할 수 있음
      6. 투자자 데이터베이스 이용 : AngelList, Crunchbase 등과 같은 투자자 데이터베이스를 활용하여 투자자들의 프로필을 검색하고 연락