

# [2026 초기창업패키지] 사업계획서 (PSST)

## 1. 일반 현황

항목	내용
과제명	AI 기반 카페 컵홀더 매체 활용 O2O 광고·커머스 및 소상공인 상생 플랫폼 'WithFoM'
신청분야	정보·통신 (플랫폼/O2O/AI)
대표자	[대표자 성함]
설립일	2025년 3월 (법인)
기술단계	시제품(MVP) 제작 및 고도화 단계

## I . 문제인식 (Problem)

### 1-1. 창업아이템의 개발동기

"왜 지금 이 사업이 필요한가?"

#### ① [광고주] 온라인 광고 시장의 포화와 효율 저하 (ROAS 하락)

- 디지털 마케팅 비용은 매년 상승하나, 소비자의 '배너 광고 피로도' 증가로 클릭률(CTR)과 구매 전환율은 지속 하락 중임.
- 단순 노출을 넘어 소비자의 \*\*능동적 참여(Engagement)\*\*와 **정확한 타겟팅**이 가능한 새로운 오프라인 접점 매체가 절실함.

#### ② [소상공인/카페] 고정비 부담 증가와 마케팅 도구의 부재

- (대표자 경험)** 본인이 직접 카페를 운영하며 겪은 바로는, 테이크아웃 컵홀더는 필수 소모품이나 **개당 40~50원의 비용**이 발생하며 이는 매월 수십만 원의 고정비 부담으로 이어짐.
- 프랜차이즈와 달리 개인 카페는 고객 데이터(CRM)를 관리하거나 재방문을 유도할 체계적인 멤버십 시스템을 구축하기 어려움.

#### ③ 버려지는 공간의 가치 재발견

- 전국 카페에서 소비되는 컵홀더는 로고만 인쇄된 채 버려지고 있음. 이를 **\*\*광고 지면(Digital Gateway)\*\***으로 활용한다면 광고주에게는 마케팅 채널을, 소상공인에게는 비용 절감과 상생을 제공할 수 있음.

### 1-2. 창업아이템의 목적(필요성)

- 오프라인 트래픽의 디지털화:** 카페 방문객의 오프라인 행동 데이터를 QR코드를 통해 온라인 데이터로 전환하여 수집·분석.
- 상생형 비즈니스 모델 구축:**

- **광고주:** 초개인화된 타겟 광고 및 실구매 전환 유도.
- **파트너(카페):** 컵홀더 무상/할인 제공을 통한 고정비 절감 및 매장 홍보 지원.
- **소비자:** 게임화(Gamification)된 참여를 통한 리워드 획득 및 재미 제공.

## II. 실현가능성 (Solution)

### 2-1. 창업아이템의 개발 방안

#### "WithFoM(위드폼) 플랫폼 솔루션"

##### ① 서비스 구조 (Process)

1. **광고주:** WithFoM 플랫폼에서 타겟/예산 설정 후 캠페인 생성 (보증금 결제 후 AI 제작).
2. **WithFoM:** AI를 활용해 파트너(카페) 매칭 및 컵홀더(QR) 제작·배포.
3. **파트너(카페):** 컵홀더를 무상/할인가로 공급받아 소비자에게 음료와 함께 제공.
4. **소비자:** 컵홀더 QR 스캔 → **AI 성향 분석 템플릿** 적용 → 설문/게임 참여 → 리워드(쿠폰/상품) 획득.

##### ② 핵심 기술 (AI & Data)

- **AI 개인화 엔진:** 소비자의 접속 시간, 위치, 성향 데이터를 분석하여 A/B/C/D 4가지 페르소나별 맞춤형 랜딩 페이지(UI/UX) 자동 생성.
- **AI 설문/게임 생성기:** 광고주가 제품 정보만 입력하면, 구매 전환에 최적화된 설문 구조와 게임 로직을 자동 생성.
- **FDS (이상 탐지 시스템):** QR 스캔 위치, 빈도 등을 분석하여 어뷰징(부정 수급) 실시간 차단 및 데이터 신뢰도 확보.

##### ③ 파트너(소상공인) 전용 솔루션

- **파트너 등급제:** 일일 소진 보고율과 스캔율에 따라 브론즈~플래티넘 등급 부여 (상위 등급 시 컵홀더 무료 + 인센티브 지급).
- **매장 관리(CRM):** 방문객 분석, 리워드 승인, 단골 관리 기능을 제공하는 전용 대시보드 제공.

### 2-2. 고객 요구사항에 대한 대응방안

- **MVP 제작 및 검증:** 2026년 3월 MVP 런칭을 목표로, 현재 핵심 기능(QR 스캔-리워드 연동, 파트너 대시보드) 구현 중.
- **데이터 신뢰성 확보:** 결제 기능(위드폼 오더)을 도입한 매장에 '데이터 신뢰도 A등급'을 부여하여 광고주에게 투명한 리포트 제공.

## III. 성장전략 (Scale-up)

### 3-1. 자금소요 및 조달계획

- **총 소요자금:** 금 100,000,000원 (정부지원금 요청액)
- **자금 사용 계획:**
  - **인건비/외주용역비 (40%):** 플랫폼 고도화 및 AI 엔진 최적화 개발 비용.

- **마케팅비 (30%):** 초기 파트너(카페) 확보를 위한 영업 및 광고주 유치 퍼포먼스 마케팅.
- **재료비/지급수수료 (20%):** 시범 서비스용 컵홀더 제작 및 물류비, 서버(AWS/GCP) 유지비.
- **기타 (10%):** 특허 출원 및 법무 비용.

### 3-2. 시장진입 및 성과창출 전략

#### ① 타겟 시장 (Target Market)

- **1차 타겟 (파트너):** 마케팅 여력이 부족한 개인 카페 및 소규모 프랜차이즈 (전국 약 10만 개).
- **1차 타겟 (광고주):** 2030 타겟의 뷰티, 패션, 앱 서비스, 신제품 식음료 기업.

#### ② 수익 모델 (Business Model)

- **광고 수익:** 광고주의 캠페인 집행비 (CPM, CPC, CPA 과금).
- **커머스 수수료:** 리워드 상품 구매/배송 시 발생하는 결제 수수료.
- **구독료 (SaaS):** 파트너(카페)용 프리미엄 CRM/멤버십 기능 구독료.

#### ③ 단계별 진입 전략

- **진입기 (2026): "거점 확보"**
  - 주요 상권(대학가, 오피스) 중심으로 파트너 500개소 확보 목표.
  - 초기 파트너에게 컵홀더 무상 제공 프로모션으로 빠른 침투.
- **성장기 (2027): "데이터 고도화"**
  - AI 개인화 엔진 고도화로 광고 효율 입증.
  - 자체 앱(App) 출시를 통한 Lock-in 강화.
- **도약기 (2028~): "카테고리 확장"**
  - 컵홀더 외 배달 용기, 앞치마 등 오프라인 매체 다양화.
  - 글로벌 시장 진출 (K-Culture와 결합).

## IV. 팀 구성 (Team)

### 4-1. 대표자 및 팀원의 보유역량

#### "실전 사업 감각과 전문 기술력의 조화"

#### ① 대표자: [대표자 성함] (총괄 기획 및 영업)

- **현장 경험(Domain Knowledge):** 현재 한국에서 카페를 직접 운영하며 소상공인의 고충과 운영 프로세스를 완벽히 이해하고 있음.
- **사업 실행력:** 호주 및 한국에서 다양한 사업(직원 관리 프로그램 제작, 헤어 제품 제조/유통)을 창업하고 운영한 경험 보유. 단순 아이디어가 아닌 실질적인 비즈니스 운영 노하우 겸비.
- **역할:** 비즈니스 모델 설계, 파트너 영업 전략 수립, 자금 조달 및 경영 총괄.

#### ② 연구소장: [연구소장 성함] (CTO/개발 총괄)

- **기술 전문성:** 前 IT 기업 대표 역임, 프로그램 개발 강사 경력 보유.

- **AI 역량:** 특히 인공지능(AI) 및 프로그램 개발 분야의 깊은 전문성을 바탕으로 위드폼의 핵심 엔진(AI 개인화, FDS) 개발 주도.
- **역할:** 플랫폼 아키텍처 설계, AI 모델링, 개발팀 리딩.

#### 4-2. 사회적 가치 실현계획

- **소상공인 상생:** 영세 소상공인에게 마케팅 도구와 필수 자재(컵홀더) 지원을 통해 골목상권 경쟁력 강화.
- **일자리 창출:** 사업 확장에 따른 개발 디자인 영업 물류 인력 채용 확대