『제1회 KRX 금융 빅데이터 활용 아이디어 경진대회』 제안서

① 아이디어 명	차트야 차트야 누가 가장 예쁘밈(meme)	② 구분	개인 🗆	팀 🗷
③ 팀 명	bada	④ 팀 구분(② '팀'체크시)	일반 🗷	법인 🗆
5 법인 명		6 법인등록번호		
(4) '법인'		(4) '법인' 체크		
체크 시)		시)		

아이디어 개요

'문제를 해결하고, 부가가치를 더하자.' 이 문구는 본 대회의 주제로서 아이디어를 발굴하기 위해 설정한 가치기준입니다. 이러한 관점에서 살펴보자면, 최근까지 재테크에 대한 관심이 높아지면서, 수많은 사람들이 금융시장에 주목하고 있습니다. 이러한 흐름 속에서. 끊임없이 쏟아지는 막대한 양의 정보가 잠재적 투자자를 혼란하게 만들어 이들이 금융시장에 진입하는 것을 곤란하게 하고 있었습니다. 이 뿐만 아니라, 기존의 투자자들이 투자에 대한 흥미를 잃고 금융시장에서 이탈하는 경우가 빈번하게 발생하고 있었습니다. 그런데 이것을 단순히 개인의 탓으로만 치부하기에는, 수많은 투자자들이 이와 비슷한 어려움을 겪고 있었습니다. 이러한 의문에서, 저희는 이 문제를 해결할 수 있는 솔루션을 고안하여, 잠재적 투자자의 금융시장 진입을 용이하게 하고, 기존의 투자자를 금융시장에 정착시키는 아이디어에 도전해보고 싶다고 생각하게 되었습니다. 그리하여. 이러한 접근해서 새로운 문제를 정의하였고 이를 창의적인 방법으로 관점에서 해결하여 부가가치를 더하고자 합니다. 따라서. 잠재적 투자자의 금융시장 진입 유도와 기존 투자자의 유지 및 정착화라는 목적을 달성하기 위하여. KRX에서 제공하는 데이터와 외부에서 수집한 밈(meme) 이미지의 비정형 데이터를 이용하고, OpenCV 컴퓨터비젼 라이브러리와 여러 인공지능 기법을 다면적으로 활용하여, 비정형데이터 분석을 활용한 컨텐츠 서비스로서 <별첨자료 1 : 서비스 컨셉 아이디어>과 같이 "차트야 차트야 누가 가장 예쁘밈(meme)"이라는 비즈니스 아이디어를 제안하고자 합니다.

아이디어 제안 배경 및 목적

최근 MZ세대를 중심으로 '기영이 앞구르기 매매법'이라는 밈(meme)이 널리 유행했던 적이 있습니다. 여기서 '기영이 앞구르기 매매법'이란 어느 주식의 캔들차트 형상이 애니메이션 검정고무신에서의 등장인물 중 하나인 기영이가 앞구르기를 하는 형상과 유사하다고 해서 우스갯소리로 이름이 붙여진 매매법이었습니다. 이로부터 착안하여, 저희 팀은 투자자들이 비과학적인 요인에서도 금융상품에 대해 상당한 관심을 가지게 된다는 사실을 발견할 수 있었습니다. 이 뿐만 아니라, 투자자가 아닌 일반적인 사람들도 이러한 흐름 속에서 주식에 대해 상당히 관심을 가지게 되었다는 사실을 발견할 수 있었습니다. 이와 같은 사람의 인지심리적 요인에 주목하여, 본 비즈니스 아이디어는 비즈니스 컨텐츠를 창출하는 서비스로서 잠재적 투자자의 호기심을 자극하고, 여러 사람들 사이에 금융상품과 관련된 스몰토크를 유발하여, 금융시장에 대한 관심을 제고하는 것을 그 목표로 하고 있습니다.

활용 데이터

다음과 같은 데이터를 활용하였습니다.

- KRX 예선데이터 (출처 DACON)
- 이미지 형태의 비정형데이터 (출처 웹서칭)
- 공공데이터 (출처 공공데이터 포털)

상품·서비스·콘텐츠 세부내용

본 아이디어는 이미지 형태의 밈(meme)이라는 비정형 데이터를 분석하여 그와 시각적으로 가장 유사한 가격변동 양상을 보이는 주식을 찾아주는 컨텐츠 서비스입니다. 이에 따르면, 본 컨텐츠 서비스의 사용자가 밈(meme) 이미지를 입력하게 된다면, 이와 시각적으로 유사한 금융상품의 차트 이미지를 발견하고 이를 밈(meme) 이미지와 결합한 새로운 이미지를 출력하게 됩니다.

그리고 <별첨자료2: 배포 예정 컨텐츠 서비스>에서 나타나듯이, 곧 Flutter와 Django를 활용하여 제작한 실제 컨텐츠 서비스를 완성하고 배포할 예정입니다. 이 서비스에는 <별첨자료3: 추가 예정 컨텐츠 서비스>에서 나타나듯이, 게시판 기능, 좋아요 기능, 그리고 실시간 인기 순위 등이 추가되어 있는데, 이를 통해 서비스 이용자의 숫자와 그성향을 파악하여 실제 마켓니즈를 검증하고 비즈니스 컨텐츠 서비스로써 본 아이디어의역량을 계량적으로 측정할 계획입니다. 여기서 더 나아가, 금융상품을 소개하는 브리핑리포트 컨텐츠를 더할 예정입니다. 이를 통해, 하나의 밈 이미지로 발견할 수 있는 여러금융상품의 정보를 전달하여, 서비스의 이용자가 새롭게 금융상품을 발견하고 그 가치를 발굴할 수 있는 기회를 제공하고자 합니다.

본 아이디어의 실현가능성을 검토하기 위해, 첨부된 PoC에서 그 가능성을 확인할 수 있었습니다. 우선, 이미지 형태의 비정형 데이터가 입력된다면 OpenCV 컴퓨터비젼 프레임워크를 활용하여 이미지의 전체적인 윤곽선을 파악할 수 있었습니다. 그리고 이를 좌표평면의 개념으로 가공하여 최상단에 위치한 좌표점들의 집합을 따로 추출해낼 수 있었습니다. 다음으로, pykrx 프레임워크의 메소드를 이용하여 한국거래소에서 제공하는 KOSPI 200 기업들의 데이터를 불러올 수 있었습니다. 마지막으로, 이미지의 최상단 좌표점 데이터와 주가 데이터를 정규화하고 이들 사이에서 편차의 제곱합을 산정할 수 있었습니다. 그리하여, 그 차이가 최소인 경우에 입력된 밈(meme) 이미지와 발견한 주식의 가격변동의 양상이 시각적으로 가장 유사하다고 판단할 수 있었습니다.

기존 상품·서비스·콘텐츠와의 차별성

사람들의 관심을 유도하기 위한 목적의 컨텐츠 서비스가 기존에 없었던 것은 아닙니다. 하지만, 이러한 기존의 서비스는 간단한 키워드 분석 정도의 단순한 형태에 불과했으며, 이를 주변 사람들과 공유하여 함께 소통할 수 있는 기능은 전혀 없었습니다. 이러한 문제의식에서, 저희 팀은 기존의 서비스와 3가지 이상의 차별점을 확보하고자 노력했습니다.

우선, 본 비즈니스 아이디어에는 밈(meme) 이미지와 같은 비정형 데이터의 분석이라는 창의적인 분석형태를 채택하였습니다. 이 덕분에, 본 컨텐츠 서비스는 금융시장의 이용자가 금융상품을 흥미요소와 연관 지어 이해하도록 하여, 그에 대한 심리적 거리감을 줄여주는 효과를 창출할 수 있다고 자신합니다.

다음으로, 본 비즈니스 아이디어는 밈(meme) 이미지 분석을 통해 주식 뿐만 아니라 ETF, 파생상품 등의 여러가지 다양한 금융상품을 서비스의 이용자에게 소개하는 기능을 수행할 것입니다. 이 덕분에, 본 컨텐츠 서비스가 투자자와 금융상품 사이에 놓여진 정보비대칭 문제의 해결에 기여할 수 있을 것이라 확신합니다.

마지막으로, 본 비즈니스 아이디어는 커뮤니티의 기능을 수행할 것입니다. 이 덕분에, 흥미요소를 지속적으로 제공하여 투자자들을 커뮤니티로 결집하고 그 커뮤니티가 하나의 지식백과인 동시에 파이프라인으로 기능할 것을 기대하고 있습니다.

시장성 및 사업화 가능성

본 아이디어는 기존 서비스에 융합되어 시너지를 창출하기 위한 목적의 비즈니스 아이디어입니다. 그 시장성과 사업화 가능성을 파악하기 위해 고객세그먼트 분석을 진행하였는데, 그 결과에 따르면, 본 비즈니스 컨텐츠는 잠재적 투자자과 기존의 투자자 모두를 타겟으로 하고 있습니다.

우선, 잠재적 투자자의 경우, 본 비즈니스 아이디어가 잠재적 투자자의 시장점유율을 선점하는 것을 목표로 하고 있습니다. 만약 본 비즈니스 아이디어가 제공하는 컨텐츠 서비스를 하나의 문화로 정착시킬 수 있다면, 매년 새롭게 발생하는 잠재적 투자자의 의사결정에 기여하여, 본 비즈니스 아이디어의 사업성을 확인할 수 있다고 자신합니다.

다음으로, 기존의 투자자의 경우, 본 비즈니스 아이디어는 기존의 투자자를 유도하는 것을 목표로 하고 있습니다. 만약 본 비즈니스 아이디어가 흥미 위주의 컨텐츠를 지속적으로 제공하여 하나의 커뮤니티를 형성할 수 있다면, 서비스 점유율을 유지하거나 확장하는 것에 기여하여, 본 비즈니스 아이디어의 사업성을 확인할 수 있다고 자신합니다.

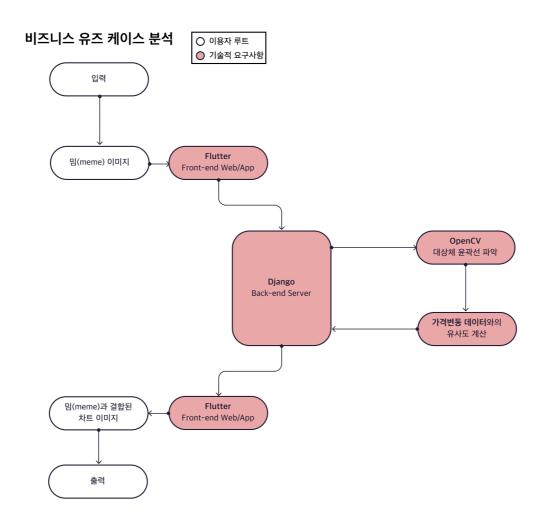
기타(아이디어 강점 등 자유 기재)

본 아이디어의 강점은 창의적인 방법으로 기존에 연관지어 생각하지 않았던 문화컨텐츠 분야와 개인의 자산관리 분야를 연관지은 것입니다. 밈(Meme) 이미지라는 컨텐츠와 금융 데이터의 연관을 지어, 자산관리(금융) 분야에 '흥미', '재미'라는 새로운 자극을 줄 수 있었습니다. 이를 통해 투자영역에 새롭게 진입하고자 하는 잠재투자자들의 심리적 진입장벽을 무너뜨릴 수 있습니다. 또한, 저희 비즈니스 모델을 적용한 앱은, '투자 시작 시 고민대상인 어플'에서 '내가 재미로 사용하던 내 핸드폰에 원래 설치되어 있던 어플'로 자리잡아 신규투자자들의 점유율 면에서 큰 강점을 가질 수 있을 것입니다.

이 뿐만 아니라, 대학내일20대연구소에 따르면, MZ 세대가 가장 많이 사용하는 투자 어플을 '카카오', '토스' 등이 라는 것을 알 수 있습니다. 이들은 '평소 사용하고 있으며 접근이 편한 앱'이라는 특징을 가지고 있는데, 이는 저희가 비즈니스 모델을 통해 '내 핸드폰에 원래 있던 어플', '내가 재미로 잘 사용하던 어플'로 만드는 것의 강점을 명확히 설명해 줄 수 있습니다.

* 법인을 대표하여 팀을 구성하는 참가팀은 🗗의 '법인'에 체크(**팀원 구성은 동일 법인 소속직원으로 제한**)

<별첨자료1 : 서비스 컨셉 아이디어>



<별첨자료2 : 배포 예정 컨텐츠 서비스>





<별첨자료3 : 추가 예정 컨텐츠 서비스>

