

오늘의 마사지

Today's Massage

동업자용 사업 계획서

시장 규모

2조원

개발 완료

96%

5년 목표

196억+

2026년 1월

CONFIDENTIAL - 투자 검토용

1. 한눈에 보는 사업 요약

"배달의민족"의 마사지 버전 - 고객과 매장을 연결하는 예약 중개 플랫폼

2조원 시장 규모	96% 개발 완료	503억 5년 누적 순이익
--------------	--------------	-------------------

항목	내용
사업명	오늘의마사지 (Today's Massage)
사업 유형	마사지/스파 예약 중개 플랫폼
시장 규모	2조원 (국내 마사지/스파 시장)
타겟	전국 2만개 매장 + 무제한 고객
현재 상태	96% 개발 완료 (즉시 출시 가능)
5년 목표	점유율 70%, 연 순이익 196억원+

우리가 하는 일

- 고객과 매장을 연결해주는 플랫폼
- 예약, 결제, 채팅, 리뷰 등 모든 것을 앱으로
- 매장은 100% 무료로 입점, 예약 시에만 수수료 지불

우리는 "중개"만 합니다. 직접 서비스 제공 X, 직원 고용 X → 리스크 최소화!

2. 왜 이 사업인가? (시장 기회)

2.1 시장 현황

지표	수치
국내 마사지/스파 시장	2조원
전국 마사지 매장 수	약 2만개
온라인 예약 비중	30% 미만 (아직 전화 예약이 대부분)
시장 성장률	연 5-7%

2.2 왜 지금인가?

- 코로나 이후 비대면 예약 습관화
- 기존 플랫폼들의 높은 월정액에 매장들 불만
- MZ세대의 앱 예약 선호
- 아직 독점 플랫폼이 없음

2.3 경쟁사 비교

항목	마사지통	힐리/하이타이	오늘의마사지
월정액	최대 33만원	10-20만원	0원 (완전 무료)
수수료	8.8%	8.8%	9.9%
성별 인증	없음	없음	PASS 본인인증
고객 점수	없음	없음	점수 시스템
진상 차단	약함	약함	구독시 완전 차단

2.4 우리만의 핵심 차별점

차별점	설명

1. 100% 무료 입점	월정액 0원, 입점비 0원 → 경쟁사 대비 연 400만원 절감
2. PASS 본인인증	성별 확인 가능 → 남자만/여자만 받는 샵에 최적화
3. 고객 점수 시스템	노쇼/취소/신고 이력 → 진상인지 사전 판단 가능
4. 프리미엄 구독 (향후)	진상고객에게 매장 비노출, 출입국관리소 위장도 차단

3. 어떻게 돈을 버나요? (수익 모델)

3.1 수익 구조

단계	금액	설명
고객 결제	60,000원	예약 및 결제
→ PG사 수수료	- 2,040원 (3.4%)	결제 대행사
→ 플랫폼 수수료	- 3,900원 (6.5%)	우리 수익
= 매장 정산액	54,060원	매장에 지급

3.2 수익원 종류

수익원	비중	설명	시작 시점
예약 수수료	85%	핵심 수익 (6.5%)	출시 즉시
취소 수수료	5%	1시간 이내 취소 시 5%	출시 즉시
프리미엄 구독	10%	월 9.9만원 (진상 차단)	점유율 확대 후

정산 주기: 매월 2회 정산 → 매장 현금흐름 원활

- 1차: 1~15일 예약 → 25일 정산
- 2차: 16~말일 예약 → 익월 10일 정산

4. 돈이 얼마나 들어가나요? (운영 비용)

참고: 개발은 이미 96% 완료되어 있습니다. 아래는 출시 후 실제 발생하는 비용만 정리했습니다.

4.1 월간 운영 비용

항목	월 비용	연 비용	설명
서버 (Vercel + Supabase)	50만원	600만원	트래픽 따라 증가
외부 서비스	30만원	360만원	Twilio, Firebase, 다날 등
인건비 (CS 1명)	250만원	3,000만원	고객/매장 문의 대응
사무실/기타	100만원	1,200만원	통신비, 소모품 등
합계	430만원	5,160만원	

4.2 마케팅 비용 (1년차)

항목	월 비용	연 비용	설명
신규가입 쿠폰	250만원	3,000만원	5천원 × 2장 × 5만명
출석체크 포인트	50만원	600만원	앱 재방문 유도
친구초대 리워드	30만원	360만원	바이럴 확산
온라인 광고	300만원	3,600만원	인스타, 네이버
합계	630만원	7,560만원	

5,160만원

월간 고정비 (연)

7,560만원

마케팅비

약 1.4억원

1년차 총 비용

5. 얼마나 벌 수 있나요? (5개년 수익 전망)

5.1 핵심 가정

항목	값
평균 객단가	60,000원
고객당 월 이용	0.8회
플랫폼 순수익률	6.5% (PG 수수료 제외)
법인세율	22%

5.2 5개년 수익 시뮬레이션

연차	점유율	매장 수	고객 수	연 GMV	세후순이익
1년차	5%	1,000개	5만명	288억	13.5억
2년차	20%	4,000개	20만명	1,152억	56억
3년차	35%	7,000개	35만명	2,016억	98억
4년차	50%	10,000개	50만명	2,880억	140억
5년차	70%	14,000개	70만명	4,032억	196억

5.3 누적 순이익

69.5억

2년차 누적

167.5억

3년차 누적

503.5억

5년차 누적

프리미엄 구독 추가 수익 (3년차~)

- 3년차: $7,000\text{개} \times 20\% \times 9.9\text{만원} \times 12\text{개월} = 166\text{억원}$ 추가
- 5년차: $14,000\text{개} \times 30\% \times 9.9\text{만원} \times 12\text{개월} = 498\text{억원}$ 추가
→ 구독 수익까지 합치면 5년차 순이익 300억원+ 가능

6. 매장(사장님)이 왜 가입해야 하나요?

6.1 매장 입장에서의 핵심 혜택

문제 (현재)	해결책 (오늘의마사지)
마통 최대 월 33만원 부담	월정액 0원 (완전 무료)
노쇼/취소 손해	100% 선결제
진상고객 구분 어려움	고객 점수 시스템
여자 손님 오면 곤란 (남전용)	PASS로 성별 확인
출입국관리소 위장 손님	프리미엄 구독 시 차단

6.2 PASS 본인인증의 위력

기존 플랫폼	오늘의마사지
전화번호만으로 가입	PASS 본인인증 필수
가짜 번호, 대리 예약 가능	주민등록상 성별 확인
성별 확인 불가	남자만 받는 샵 → 남자만 노출
-	위장/사칭 원천 차단

6.3 고객 점수 시스템

행동	점수 변화
기본 점수	100점
방문 완료	+2점
좋은 리뷰	+3점
1시간 이내 취소	-10점
노쇼	-20점
신고 접수	-50점

0점 이하

영구 블랙리스트 (재가입 불가)

매장은 예약 요청 시 고객 점수를 확인하고 승인/거절 결정 가능!

7. 고객은 어떻게 모으나요? (마케팅 전략)

7.1 신규가입 혜택

신규가입 시 5,000원 쿠폰 2장 지급!

- 쿠폰 1: 5,000원 (7일 한정)
- 쿠폰 2: 5,000원 (14일 한정)

→ 첫 방문 유도 + 재방문 유도 → 2번 써보면 습관 형성

7.2 마케팅 전략

전략	예상 비용	기대 효과
신규가입 쿠폰	5천원 × 2장	첫 경험 + 재방문 유도
출석체크 포인트	월 50만원	앱 재방문 습관화
친구초대 리워드	건당 3천원	바이럴 확산
인스타그램 광고	월 200만원	20-30대 타겟
네이버 검색광고	월 100만원	검색 유입

8. 리스크는 없나요?

8.1 비즈니스 리스크

리스크	가능성	대응 방안
경쟁사 무료화	낮음	이미 월정액 모델로 수익 중 (전환 어려움)
매장 직거래 시도	높음	샵과 고객 모두 전화번호 비공개, 채팅만
악성 리뷰/고객	중간	신용점수 시스템 + 블랙리스트
법적 분쟁	낮음	중개 플랫폼 면책 조항 명시

8.2 우리만의 보호 장치

- PASS 본인인증 → 성별 확인 + 신원 확인
- 신용점수 시스템 → 진상고객 자동 퇴출
- 100% 선결제 → 노쇼/미결제 없음
- 샵과 고객 모두 전화번호 비공개 → 직거래 불가능
- DI 기반 블랙리스트 → 재가입 불가
- 프리미엄 구독 → 진상에게 매장 비노출

9. 왜 지금 투자해야 하나요?

9.1 타이밍

- 개발 96% 완료 → 추가 개발비 거의 없음
- 시장 성장 중 → 아직 독점자 없음
- 경쟁사 불만 高 → 매장 이탈 수요 존재
- 즉시 출시 가능 → 4주 내 런칭 가능

9.2 투자 대비 리턴

항목	금액
1년차 필요 자금	약 1.4억원
1년차 예상 순이익	13.5억원
1년차 ROI	약 10배
5년 누적 순이익	503.5억원

9.3 Exit 시나리오

시나리오	예상 가치
5년 운영 후 매각	순이익 10배 = 2,000억+
IPO (상장)	PSR 5배 적용 → 시총 2,000억+
지속 운영	연 196억 순이익 창출 (5년차)

10. 실행 로드맵

10.1 출시 전 (4주)

주차	할 일	담당
1주	본인인증 연동 완료	개발팀

1주	법률 검토/약관 수정	법무
2주	베타 테스트 (10개 매장)	운영팀
3주	피드백 반영 수정	개발팀
4주	정식 출시	전체

10.2 성장 로드맵

연차	목표	주요 활동
1년차	1,000개 매장, 5만 고객	매장 확보 집중 (무료 입점 홍보)
2년차	4,000개 매장, 20만 고객	고객 확대 (마케팅 강화)
3년차	7,000개 매장	프리미엄 구독 출시 (20% 구독)
4~5년차	14,000개 매장, 70만 고객	시장 점유율 70% → Exit 검토

11. 핵심 요약: 왜 이 사업인가?

경쟁 우위 5가지

#	차별점	효과
1	100% 무료 입점	경쟁사 대비 연 400만원 절감
2	PASS 본인인증	성별 확인 가능 (업계 유일) → 남자만/여자만 샵 최적화
3	고객 점수 시스템	진상 여부 사전 판단 (업계 유일)
4	프리미엄 구독 (향후)	진상고객 완전 차단, 출입국관리소 위장도 차단
5	개발 완료	96% 완성, 즉시 출시 가능

5년 후 우리의 모습

전국 14,000개 매장 입점
70만 활성 고객
연 GMV 4,000억원
연 순이익 196억원+
마사지 예약 플랫폼 1위

수수료가 1.1% 높지만, 매장이 얻는 가치는 훨씬 큩니다!

1.1% 더 내고 연 400만원 아끼면서, 진상까지 거를 수 있다면
그것은 분명 매장에게 이득입니다.

문의 및 연락처

- 작성일: 2026년 1월 31일
- 문서 목적: 투자 검토용 (CONFIDENTIAL)

이 문서는 투자 검토용으로 작성되었으며, 실제 수익은 시장 상황에 따라 달라질 수 있습니다.