

11th Story

톡톡 튀는 투자 유치 이야기

2022. 12. 16.(금) 13:30 ~ 17:00 드림플러스 강남 지하 1층 메인홀

벤처기업협회가 발굴한 매력적인 창업기업들을 소개합니다
첫 데뷔전에 창업생태계 관계자분들의 많은 참여 부탁드립니다

프로그램

소셜벤처&플랫폼 스타트업 IR

신청기간

2022.11.28.(월) ~ 12.15.(목) 12:00

참석대상

VC, AC, 창업 유관 기관,
일반인 등 80여명

참석신청

벤처기업협회 홈페이지 사업 공고란
하단 참가 신청 버튼

문의

(사)벤처기업협회 창업지원팀 (02-6331-7124, 7127)

발표기업

기업명	대표자명	아이템
유니펫	김윤희	ICT 연동 반려동물 백신접종 인증 APP
케어로그	유성호	모두가 만족하는 방문 요양 서비스, 케어로그
업사이플러스	최주희	업사이클링 자원순환 제품 선 체험&후 구매 플랫폼
콘테스타	안희중	개방형 콘테스트 개최·응모·심사 플랫폼, 콘테스타
다운솔루션	김선겸	구강 건강 지킴이 고령 친화적인 틀니 세척기
스트레인지플래닛	맹두호	유휴 공간을 스마트팜으로, 마이크로가든
에이블라인드	양드림	장애 예술 크리에이터 플랫폼
(주)두디스	민상현	유튜브 크리에이터 콘텐츠 소재 탐색 자동화 솔루션
EXTORY	김병철	개발자 이력관리 자동화 서비스
펍시	조인빈	반려동물 용품 중고거래 플랫폼
코드하나	조하영	오프라인 한계를 보완한 4차산업분야 초중생 콘텐츠 플랫폼
(주)대원선	강정희	메뉴 및 주소기반 AI 자동 상업용 주방 도면 제작 및 최적업체매칭플랫폼
(주)꿈꾸는해적단	윤재중	의료 비용 및 정보 비교견적 플랫폼
작가 주식회사	박수민	집중업무와 자료관리를 위한 클라우드 작업공간, 프로스페이스

※ 발표 일정은 추후 변동



ICT 연동 반려동물 백신접종 인증 어플

대표자 : 김 윤 희

설립일 : 2022. 07. 15

이메일 : wsid.uni@gmail.com

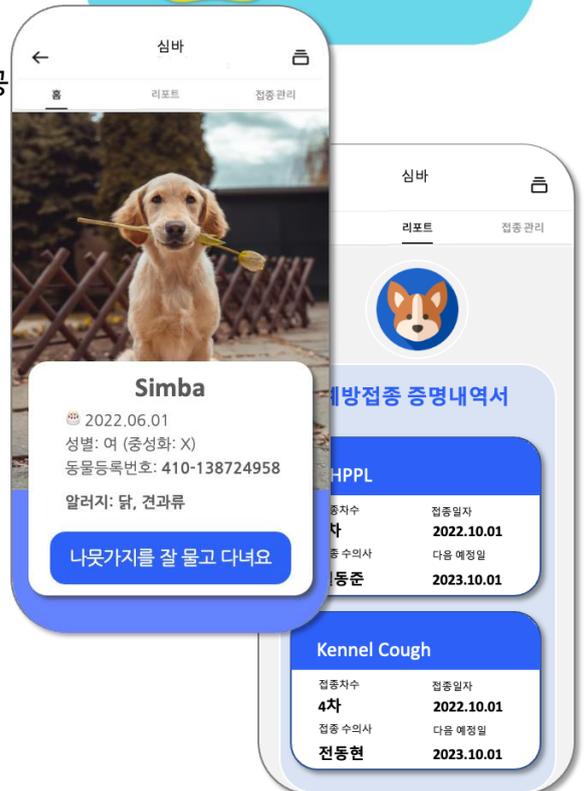
사업 배경

Pet humanization이 진행중인 보호자의 인식을 따라가지 못하는 시스템

- 등록 및 접종 공인 시스템 부재로 보호자가 모든걸 직접 챙겨야하는 불편함
- 보호자가 열람, 관리가 가능한 동물 등록 시스템의 필요성 확인
- 이와 연결되는 백신접종 공인시스템의 필요성 확인

주요 내용

- 반려동물 백신 정보 tracking 서비스 제공
 - 접종 이력과 접종 예정일 확인 가능
 - 병원 변경 시 자동 백신 정보 업데이트 가능
- 접종한 반려동물 모바일 증명서 서비스 제공
 - 반려동물 동반시설 출입가능한 모바일 백신 증명서 제공
- 동물 등록 정보 연동 오브젝트 제공
 - 어플을 통해 동물 등록 정보 열람이 가능
 - 기관 방문 없이 소유자 파악 및 열람 가능



타겟 시장

펫 케어 제품 시장 규모 2조 2천억원

- 초기 타겟 고객
 - type1. 기존 반려동물 보호자
 - type2. 반려동물 육아 예정자
- 초기 타겟 판매 채널
 - type1. 동물병원
 - type2. 반려동물 유치원, 반려동물 카페

비즈니스 모델

〈초기 수익모델〉

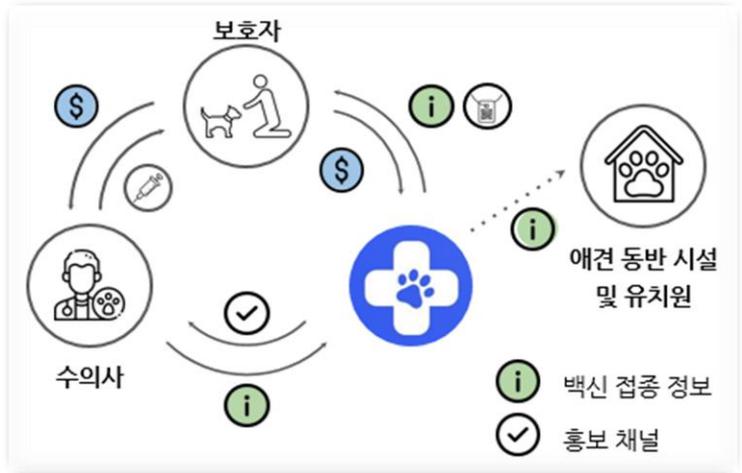
자사 어플 연동 오브젝트 판매 수수료

- 온라인 판매채널:
자사 홈페이지 판매, 스마트 스토어
- 오프라인 판매채널:
동물병원, 호텔, 애견유치원 등

〈추후 수익모델〉

어플 이용고객 중심 커머스와
방역관리 서비스

- STEP1. 포로치 방역 서비스: 포로치 이용 업체를 위한 방역 관리 구독 서비스
- STEP2. 반려동물 건강 데이터 축적
- STEP3. 데이터 기반 위생, 건강용품 추천 및 판매



팀 구성



대표 김윤희

- UC Berkeley 통계학 전공 졸업
- 전 LG전자 북미법인 R&D 기술기획
- 전 실리콘밸리 스타트업 Jr. SE



CMO 설동준

- 수의학 학사
- 스타트업 창업 경력
- 농업 고문 수의사 및 컨설팅



CVO 전동현

- 수의학 학사
- 특수동물 임상 수의사 경력
- 동물병원 임상 수의사 경력

성장 전략

- 2022. 12 - 등록 동물병원 20곳 이상 모집
- 2023. 01 - 대한수의사회, 서울 수의사회 MOU 체결 및 회원수의사 회원가입 완료
- 2023. 03 - 동물병원, 카페, 유치원, 호텔 등 반려동물 출입시설 납품으로 판매채널 확대
- 2023. 09 - 조달청에 제품 등록 및 정부 동물 등록 사업 제휴
- 2024. 03 - 방역 인증이 필요한 반려동물 공공시설에 동물병원 수준 방역 관리 구독 서비스 출시
- 2024. 06 - 포로치 미국 지사 설립 및 주미 한인 반려동물 보호자를 위해 서비스 확대
- 2026. 12 - 전체 국내 반려동물 보호자 10% 이상 고객 유치 달성
- 2027. 12 - 오브젝트 연동 백신접종관리 시스템 해외 수출



의료 비용 및 정보 비교견적 플랫폼

기업명 · (주) 꿈꾸는해적단 / 윤재종 대표

연락 가능 이메일 주소 : lsg88@gmail.com

사업 배경

- 의료의 질 : 지속적으로 발생하는 의료사고
- 의료 비용 : 실손보험을 노리는 병/의원들의 과잉 진료 및 매년 수억씩 사용되는 홍보비용
- 의료 정보 : 제학적 의료 정보 개선

주요 내용

- 역경매 시스템 : 소비자 문진표 작성 “다수의 병원”으로 전송 -> “다수의 병원” 소비자별 치료 제안서 작성 후 전송 -> “다수의 병원”으로부터 받은 제안서 중 병원 선택 -> 진료 예약 & 방문
- 평가 정보제공 : 공공기관(건강보험공단) 데이터와 소비자들의 평가를 통한 정보 공유
- 병원 찾기 : GPS 기반 나의 주변 병원 찾기 시스템 제공
- 병원 예약 : 역경매 시스템 외에도 자신이 방문 원하는 병원 직접 예약 가능
- CRM 서비스 : 플랫폼 이용 병원들에게 CRM 서비스 제공

팀 구성

팀원 / 직무	보유 역량 / 경력	주요이력
윤재종	마케터 / 사업 총괄, 투자 유치 / 8년	소람한방병원 홍보 팀장 / 리엔강성형외과 홍보 포레스트한방병원 홍보 / 도반한방병원 홍보
박민우 (병원 컨설팅)	간호사 / 병원 운영 및 입점 구축 / 15년	인제대학병원 간호사 / 소람한방병원 총괄실장 포레스트한방병원 컨설팅 / 도반한방병원 컨설팅
정준석 (법률 자문)	한 의사 / 의학 및 법률 검토 / 10년	소람한방병원 진료원장 / 나의 한의원 대표원장 SBS 좋은아침 / MBN 천기누설
김지민 (개발자)	개발자 / 소프트웨어 개발자 / 5년	성남시 전통시장 / 성남시 물가정보
박재민 (마케팅)	마케터 / 홍보 및 마케팅 / 8년	소람한방병원 홍보 팀장 / 장덕한방병원 홍보 팀장 나의 한의원 홍보 / 경희약손한의원 홍보

타겟 시장

- 소비자: 비급여 진료 대상자 300만명
- 의료기관: 서울/경기 기준 2만점

경쟁력

- 19년 기준 전체 의료시장 64조
- 19년 기준 비급여 시장 16조
- 연평균 성장률 7%

비즈니스 모델

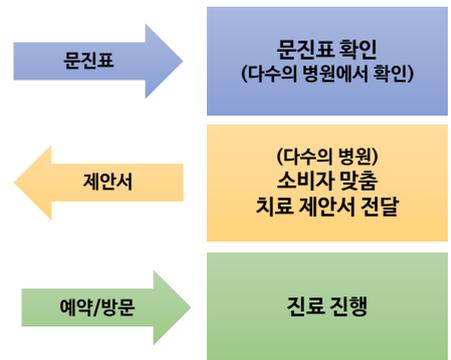
고객



나의병원 제공 서비스

01. 병원 평가 시스템
02. 병원 예약 시스템
03. CRM 프로그램

병원



- 수익모델 : 환자분들의 문진표 내용을 확인하기 위해 병원에서 매월 지급하는 구독료 & APP 배너광고

성장 전략

<병의원편>

- 현재 병의원 : 약 300개 지점 입점 상태
- 영업사원 채용 / 프리랜서 영업사원 / 의약품 및 의료장비 업체와 MOU 진행 하여 영업 진행

<고객확보>

- 30 ~ 40대의 구매력이 맘카페 홍보
- 유튜브 채널 운영 및 SNS 홍보를 통해 고객 확보
- 네이버 블로그 및 키워드 광고 운영을 통해 고객 확보

<추가 기능 개발 및 사업 확장>

- 보험회사와 연계를 통한 실비 자동 신청 기능 개발
- 진료 과목의 확대
- 중국, 러시아 등의 해외 소비자를 위한 추가 기능 개발 및 진출

EXTORY

<http://www.extory.co> / nick@extory.co

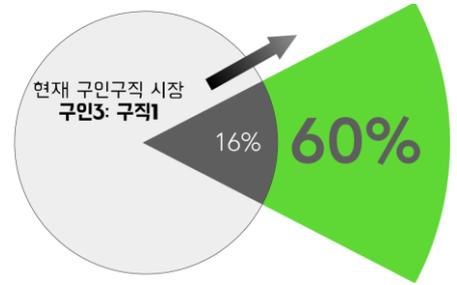


개발자 이력관리 자동화 서비스

등록Demo

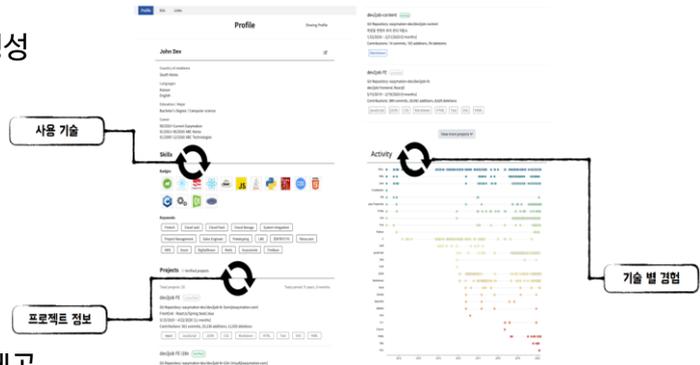
사업 배경

- 개발자 구인 및 정량 평가의 문제
 - 구인에 비해 3배 적은 개발자 풀
 - 신뢰할 수 있는 정량 평가 지표 부재
 - 개발자 개개인에 따른 프로필 관리 차이 존재
- 개발자 자동 프로필 관리 제공
 - 비 자발적 이직 개발자 풀 확장
 - 인증된 개발 프로필을 통한 객관적 개발자 정량 평가 지표 제공
 - 자동화 업데이트를 통한 프로필 표준화 제공



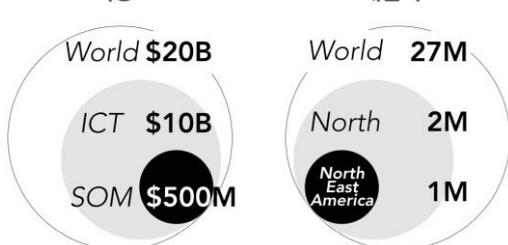
주요 내용

- 개발자 자동 프로필 관리 제공
 - 개발자 편의 및 이력관리를 위한 자동 프로필 생성
 - 별도의 노력없이 객관적 이력 생성
- 개발자 평가 객관 지표 제공
 - 정량 지표 제공으로 개발자 객관 평가 가능
 - 개발 프로필 내역 임의 변경 불가
 - 실제 개발 경력 확인 가능
- 더 많은 개발자 구인 풀 제공
 - 적극 구인계층 16%와 비 적극적 구인 계층 60%를 검색 가능한 매일 개발 이력 업데이트 제공
 - 4배 커진 개발자 풀을 제공 구인 서비스



타겟시장

- 국내시장
 - 전체 3조 규모, 20만 개발자
- 전세계시장
 - 전체 200억 달러 규모, 27만 개발자



경쟁력

- 기능 차별성
 - 자동 프로필 업데이트를 통한 편의성 제공
 - 인증된 실제 개발 내역 제공을 통한 객관성 제공
 - 개발자 Pool을 통한 독립/협력가능한 마켓진입



비즈니스 모델

주요 수익모델

EXTORY



개발자 이직 빈도 (1회/1년: 통계)
개발자 접촉 회수 (20회/1인: 경험)
= 연간 1인당 6만원 추정

- ① 개발자 검색 및 이력서 공유
 - » 프로필 검색 후 개인정보 공유 요청 시 과금
- ② 기업인증 서비스
 - » 매년 기업인증 요청시 과금
- ③ 기업 인사평가 서비스
 - » 내부 개발자 인사평가를 위한 정량 평가제공 서비스 - API Call 회수에 따른 과금 모델

팀 구성 서비스의 안정적 운영과 빠른 비즈니스 변화를 경험한 Experts

- 함께 스타트업 을 경험한 증명된 팀원
- 안정적 운영 및 개발을 책임지는 개발팀원과 빠른 비즈니스 변화를 적용하는 비즈니스팀의 조합



CEO/CTO 김병철
Seneca college, Ontario/Canada

서비스 개발 및 운영 경험 17+

- ▶ KT Qooktown 서비스
- ▶ SKP PICKL 서비스
- ▶ 팬택 클라우드 라이브 서비스
- ▶ Dev2Job 구인구직 서비스
- ▶ 뱅카우 조각투자 서비스

Eazymation CTO
www.eazymation.com
Stockkeeper CTO
www.bancow.co.kr



팀 리더

Malinowski Yuri
20+ 백엔드 개발자
민스크 공대 특출한 석사 출신으로
-유럽 대학의 차이 및 인공과 재입학 후
CDNetworks Infra 지리 2명



핵심 개발자

김효정
4+ 핀테크 백엔드 개발자
핀테크 특성상 안정적이며 오류 없는
개발에 특화 되어 있으며 서비스 DB 2번
재상계의 경험이 있음



COO

정훈
스타트업 금융/투자 전문
연세대 MBA출신으로 기존 스타트업
투자관련 업무 및 팀에 관한 업무에 특화
SKNC 금융 IT출신

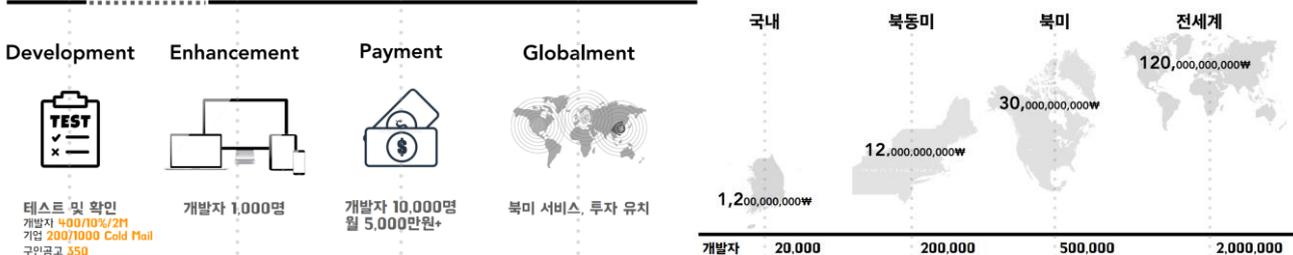


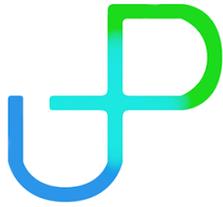
PO

배윤진
기획/디자인/마케팅
이화여대 시각디자인 출신으로
네티즌은 물론 UX디자인과
핀테크 서비스 Product Owner수준

투자 후 성장 전략

- 성장전략
 - 국내 가입자 10,000 가입시 자체 운용 가능
 - KOTRA, Born2Global등 해외 판로 지원프로그램 통한 해외진출 (북미/서유럽)
 - 개발 및 프로젝트 데이터를 통한 개발 프로젝트 최적화 지원
- EXTORY 비전
 - 산업과 상관없이 지속적으로 증대되는 IT프로젝트 및 개발자 관리를 위한 절대적 방향 제공
 - Github처럼 개발자 표준 사용 서비스로 자리매김 "Share your **EXTORY**"





업사이클링 자원순환 제품 선 체험/후 구매 플랫폼

업사이플러스 · 대표자 최주희

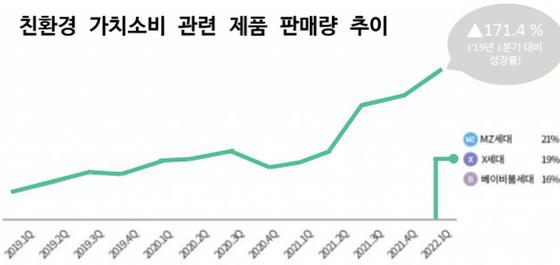
@upcyplus_official
upcyplus@gmail.com



업사이플러스 인스타그램

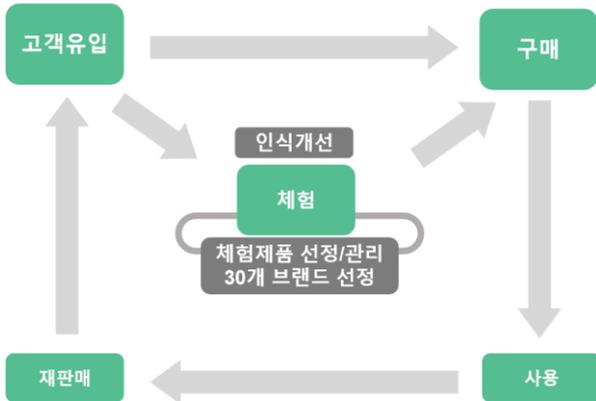
사업 배경

친환경 가치소비 관련 제품 판매량 추이



- 친환경 가치소비에 대한 관심 증가 (친환경 제품 판매량 19년 1분기 대비 171.4% 성장)
- <친환경 가치 소비자> 업사이클링 자원순환 제품을 접할 수 있는 창구 및 기회 부족
- <업사이클링 기업> 1~2인 이내의 소량 수작업 공정으로 판매처 확보와 지속적이고 일관된 홍보 어려움

주요 내용



- 업사이클링 자원순환 제품 종합 유통 플랫폼
- 인식이 부족한 업사이클링 제품 체험 캠페인 진행 후 인식 개선으로 인한 지속가능한 제품 구매 및 자원의 선순환 실현

비즈니스 모델

- 제품 체험 비용
- 월 단위 제품 대여 구독료
- 제품 판매 수수료 (10%)

타겟 고객 및 시장

- 친환경 제품에 대한 구매의향이 있는 고객
- 제품의 전 주기의 선순환을 생각하는 고객
- 업사이클링 시장은 40억원 매년 17.3% 성장하여 3년뒤에는 65억으로 성장

경쟁력

- 잠재고객 1,761명 확보
- 100개 이상의 친환경 콘텐츠 제작
- 환경 캠페인 5회 진행 (누적 약 500명)
- 10개 업사이클링 기업 입점

투자 후 성장 전략

- 내부 개발 인력 확보 및 플랫폼 고도화
- 업사이클링 브랜드가 없는 지방에 업사이클링 팝업 스토어 오픈
- 업사이클링 소재 (폐기물) 공급

팀 구성

대표 최주희
한양대학교 신소재공학부
한양 스타트업 아카데미 18기 우수
예비창업패키지 특화분야 선정

마케팅 성은미
경영학부
디자인 박세희
영상시각디자인과



집중업무와 자료관리를 위한 클라우드 작업공간
프로스페이스

작가(주) · 박수민 대표

https://bit.ly/jakga_inc/ / novelistsm@gmail.com

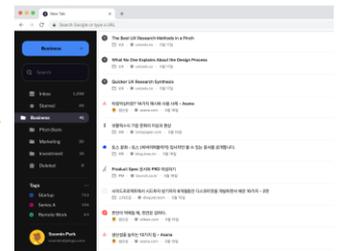
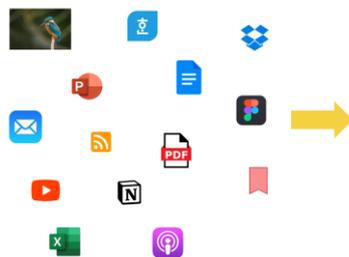


사업 배경

- 재택/원격근무는 업무와 분리되는 것이 어려워
 1. 퇴근 후에도 더 일하거나,
 2. 집중력 저하로 업무 중 딴짓을 하기도 함
- 웹 브라우저에서는 업무, 학습, 취미, 휴식 등 다양한 용도의 북마크, 바로가기가 한 공간에서 관리되어, 저장한 자료가 많아질수록 복잡함과 집중력 저하 야기
- 북마크 목록, 업무 문서, 영상 목록, 뉴스레터 등 개인의 지식정보가 여러 서비스에 분산되어 관리와 재활용이 어려움

주요 내용

- 용도별로 나누어 관리하는 **작업공간**, 작업별로 최적화된 업무환경 제공
- 여러 서비스에 분산된 모든 자료를 통합 관리할 수 있는 자료 저장소로 지식 재활용성 증가 (북마크, 글, 이미지, 영상, 오디오, 이메일/뉴스레터, 전자문서, 오피스 문서, 블로그/기사/RSS...)
- 새로운 북마크와 자료 저장 시 자동으로 알아서 분류해주어 번거로운 정리로부터 해방



업무 중에는 업무에

Work Space

협업툴, 업무용 앱, 업무용 북마크, 작업 중인 문서

휴식 중에는 휴식에 몰입

Rest Space

SNS/Entertain, 개인용 앱, 개인용 북마크, 추천 페이지

타겟 시장

- 주요 : 원격/하이브리드 근무 기업, 개인
- 잠재 : 데스크탑, 모바일에서 웹에 접속하는 인터넷 유저



TAM 글로벌 인터넷 사용자 55억 명
SAM 미국 원격근무 임직원 3,620만 명
SOM 한국 원격근무 임직원 114만 명

경쟁력

- 가상 데스크톱(DaaS) 대비 90% 이상 비용 절감

드롭박스, 원드라이브	파일	
Pocket, Raindrop.io	북마크	
헤이버니	뉴스레터	
Typed	문서, 지식	
Toggle, Clockify	시간, 일정	
Hubstaff, 시프티	근무, 근태	
Confluence	기업 지식 공유	

비즈니스 모델

무료	프로	기업
<p>\$0</p>	<p>\$5 / 월</p>	<p>\$10 / 사용자당 월</p>
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2 스페이스 제공 ✓ 북마크 무제한 저장 ✓ 공유 커뮤니티 ✓ 모든 장치에서 동기화 ✓ 평생 무료 	<p>무료의 모든 기능 +</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 무제한 스페이스 ✓ 무제한 PDF 업로드 ✓ 무제한 미니앱 ✓ 스페이스 자동 전환 ✓ 북마크 루틴, 반복 관리 ✓ 스페이스별 탭 관리 	<p>프로의 모든 기능 +</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 팀별 공용 업무공간 ✓ 기업 북마크, 지식 DB 관리 ✓ 팀별 공유 북마크, 웹콘텐츠 관리 ✓ 팀원의 공유 북마크/콘텐츠 읽기 활동 체크

투자 후 성장 전략

- SaaS, 지식정보 플랫폼
- SaaS, 웹앱 스토어
 - 북마크, 지식정보 공유 커뮤니티 웹 OS
 - 어느 기기, OS, 브라우저에서나 작동하는 웹 기반의 앱 플랫폼 및 스토어 구축
 - AR/VR 기기, 자율주행 차량에서도 웹앱과 위젯을 사용할 수 있는 웹 OS 구축

팀 구성



박수민
CEO

- Product Owner, 마케팅
- 록스307(B2B SaaS 웹 프론트엔드 개발)
- 더볼터(블록체인 스마트 계약 기획, 설계)
- 동국대학교 문예창작학과, 중어중문학과

이연옥 - PM/OM/마케터 8년

이다은 - PM 1년, CX 매니저 1년



양승민
Fullstack Engineer

- 풀스택 개발 6년
- 알라딘, SK 하이닉스(계약직)
- 벤틀플렉스, 에이치엔티 일렉트로닉스, 파비, 데이그래피(정규직)

김고은 - UX/UI 1년, 건축 디자인 6년

김희영 - 프론트엔드 개발자 3년



변상희
Fullstack Engineer

- 풀스택 개발 14년
- 다올소프트(차장), 커뮤(차장), 시스템뱅크, 웹아트코어
- 프리랜서



오프라인 한계를 보완한 4차산업분야 초중생 콘텐츠 플랫폼
 (주)코드하나 · 조하영 · code1@codehana.co.kr



*자사캐릭터 '코드'

“ 코드 하나는 ‘단 하나의 코드로 시작해서 세상이 하나가 될 수 있는 소통 창구를 만들자’라는 의미를 담고 있습니다. 4차산업이라는 새로운 연결고리로 전 세계인 누구나 소통하고 협업하는 세상을 만드는 것이 우리의 목표입니다. ”

사업 배경

- 빠르게 변화하는 4차산업혁명 속도에 미치지 못하는 국민 수준
- 학교) 일대다 수업구조, 강사 및 시간부족 등 **오프라인의 시공간 제약**
- 학부모 · 학생) 중구난방 형식이 아닌 **연계성 있는 지속적인 콘텐츠 필요**
- IT기술기업) 하드웨어 콘텐츠화에 대한 고민, **오프라인 학교 영업에 대한 고민**



주요 내용

[목표 시장]

- 타겟 1 : 학교 방과후 등 오프라인 수업을 듣는 초중생, 학교(수요측)
- 타겟 2 : 학교 방과후 등 수업을 진행하는 강사, IT기업 등(공급측)

[시장 규모]

- 글로벌 에듀테크 시장, 연평균 24.9% 성장해, **2025년에는 4,040억 달러** 규모로 성장할 것으로 전망
- SW융합교육 인식조사 결과 초중등 학부모 88%가 미래 사회를 살아갈 필수역량으로 SW응답(국가과학기술자문회의)

[경쟁사 대비 차별성]

- 코딩 뿐만 아니라 **4차산업 전반의 폭넓은 주제**를 다룸
- 중구난방 형식이 아닌 **학년별 연계성 있는 수직적인 기준 제시**
- 작품 공유 커뮤니티, 지역별 강의지원 확대를 통한 **오프라인 교육과의 연계** 등



투자 후 성장 전략

- 23.1. 기업 홍보 효과와 콘텐츠 제공 기능을 포함한 베타 버전 출시
- 23.3. 추가 MVP테스트 및 온 · 오프라인 홍보 | 크리에이터 인프라 확장(IT기업 MOU, 일반강사 등)
- 23.9. 정식 제품 시장 출하 및 마케팅 | AI 교육 콘텐츠 1차 연구
- 25.9 국내외 오프라인 지역별 강의지원 연계 확장
- 28.3. 시 · 도별 거점공간 확보 | 홍콩, 대만, 미국 등 해외진출



유휴 공간을 스마트팜으로, 마이크로가든

스트레인지플래닛 · 대표 맹두호

victor@strangeplanet.co.kr

사업 배경

- 농업의 본질적인 문제인 공급/수요의 불균형으로 인해 식자재 변동이 심함(최대 4~10배 이상)
- 스마트 팜, 콜드체인이 확대되고 있지만, 초기 투자비가 비싸고 투자리스크 ↑ (스마트팜 약 10억 이상, 교육기간 2년)
- 도시의 팡창/노후화, 시대의 변화(오프라인 → 온라인), 경기 침체 등 이슈로 인해 외면 받은 오프라인 공간의 증가



주요 내용

유휴공간을 마이크로가든으로 업사이클링

- 고객가장 가까이에서 생산하여 가장 신선한 가치 전달
- 도심 유휴공간을 활용한 생산/판매 → 유통거리 단축 → 탄소배출 감소 → 신선도 증가



타겟시장

국내 신선식품 시장 58.5조 원 중 신선식품 농수산물 시장 7.9조

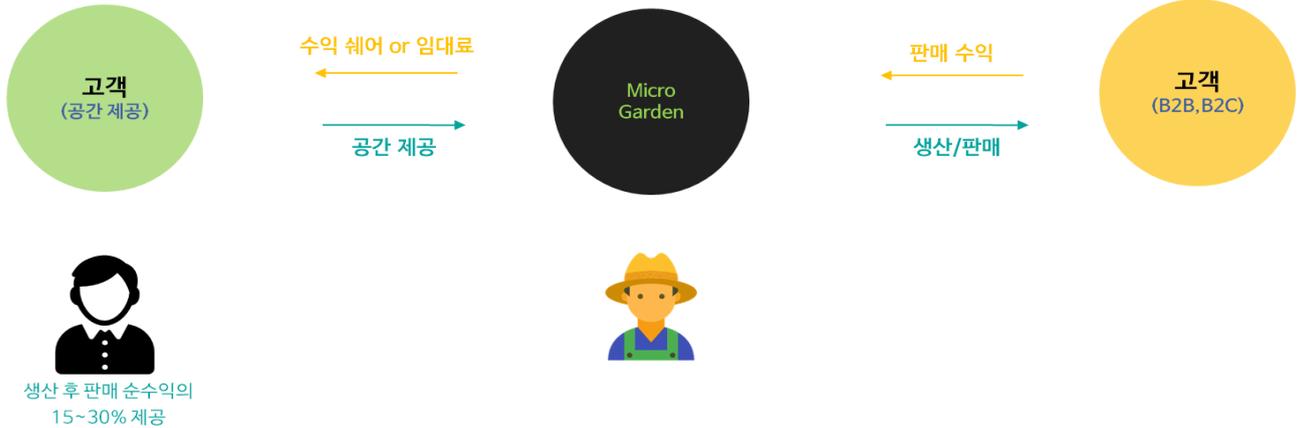


경쟁력

- ① 기존 스마트팜 인프라 구축비 대비 최대 3%
- 2억 → 3~5백만원
- ② 8in1 시스템 구성으로 생산 장비 비용 절감
- 3.3백만원 → 0.86백만원
- ③ 투자 리스크 ↓, 수익전환 ↑
- 평당 기대 순수익/년 : 약 1.5백만원

비즈니스 모델

공간을 제공받아 생산과 판매를 하여 수익을 창출하고, 공간을 제공한 고객에게는 순수익의 15~30% 수익 쉐어



팀 구성



맹두호 대표
H/W 및 자동차
시스템 개발

- 건국대학교 전자공학과 학사
- LG 유플러스
 - LTE, 5G(NSA) 시스템 운영/구축
 - 데이터 센터 전원 설계/구축 관리
- 펀치그린 CTO
 - 스마트팜 시스템 개발/인프라 설계
 - 자동화, IoT 시스템 개발



김동욱 Co-Founder
상품 개발 및 시장전략

- 한국외대 인도어 학사/ 경제학 박사
- 포스코 Association (해외/국내 영업)
- 인도 뭄바이 총영사관 경제 실무관
 - KOTRA & 한국기업 인도시장 진출 협업
- 노더스/자순상회 대표
 - V커머스 기획, 식품 개발 및 유통/판매



장희 Co-Founder
영업 및 유통 솔루션

- 가톨릭대 국제통상/ 중문학 학사
- AJ Networks
 - 유통 물류 솔루션
 - 물류 부자재 유통 B2B 영업

투자 후 성장 전략

① 생산 설비 및 생산 거점 확대 (~'25년)

- '22년 확보한 3개 지점의 생산 설비 확대 (일산 원마운트, 알산 카페, 김포 그린하우스)
- (목표) 23년 : 5개 생산 거점 ↑, 24년: 25개 생산 거점 ↑, 25년: 50개 생산 거점 ↑

② 디바이스 고도화 개발 ('23년)

- 중앙 제어 시스템, 모니터링 시스템 도입하여 각 생산 거점별 생장 데이터 및 설비 생산 관리

③ 해외시장 진출 ('24년, 인도: 마하라슈트라 주, 구자라트 주)

④ 수집 데이터 활용한 AI 알고리즘 개발, 생산/소비 예측, 작물별 최적값 추천 및 자동 제어

- 생산 거점별 생육 환경 데이터, 고객 소비량 및 생산량 수집 및 활용 → 확대 시기 예측 및 최적 생장값 활용

DO THIS

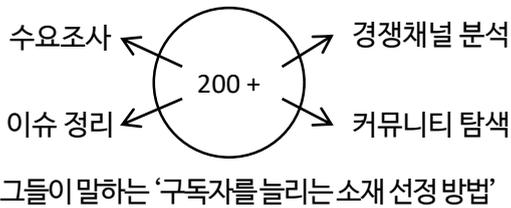
유튜브 크리에이터 콘텐츠 소재 탐색 자동화 솔루션

(주)두디스 · 대표 민상현
contact@dothis.world

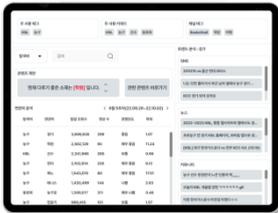
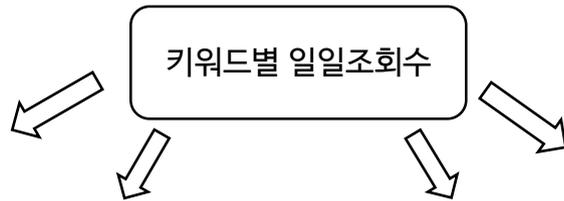
사업 배경

200개가 넘는 유튜브 노하우 강의영상

유튜브 크리에이터가 겪는 창작의 고통

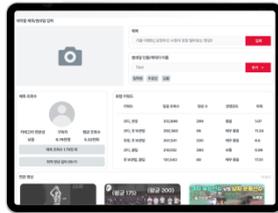


주요 내용



1) 소재 탐색

유튜브 노하우 영상에서 알려준 기획 방법 자동화



2) 조회수 예측

머신러닝을 이용해 미리 조회수 예측



3) 썸네일 추천

영상 스크립트 중 썸네일로 쓸 문장 추천



4) 태그 추천

영상 스크립트 중 검색량이 높은 태그 추천

타겟시장

- 1차 진입 시장 정보, 강의, 이슈 카테고리의 유튜브
- 2차 시장 확대 다양한 카테고리의 유튜브
- 유튜브 교육을 희망하는 유튜버 지망생

경쟁력

- 일일조회수, 평균조회수 대비 성과 분석으로 마케터에게도 매력 어필
- 국내 최대 유튜브 빅데이터 플랫폼보다 8배 많은 채널 데이터 분석
- 해외기업에게는 어려운 한국어 텍스트마이닝

비즈니스 모델



팀 구성

- 민상현/대표
중앙대학교 영상공학 석사 졸업
(주)홈캐스트 STB 소프트웨어 개발 3년
VR, 게임, 앱 등 다양한 기획/개발 6년
- 박순현/데이터 엔지니어
데이터 분석 컨설팅 5년
- 김희준/프론트엔드 엔지니어
교육서비스 등 프론트엔드 개발 6년
- 유병국/백엔드 엔지니어
커머스 백엔드 개발 2년
- 최승언/AI 엔지니어
핀테크 NLP, CV 개발 3년
- 온경진/영업
B2B 영업 8년

투자 후 성장 전략

- 무료 서비스 운영으로 콘텐츠 카테고리별 POC 진행
- 이름만 빌려줄 유명 유튜버 영입 또는 전속계약
- NLP 전문가 추가 영입
- 데이터 판매용 홈페이지 추가 개설



구강 건강 지킴이 고령친화적인 틀니세척기

다운 솔루션 대표: 김 선 겸

tle2.net / sunk60@naver.com

사업 배경

- 2022년 기준 틀니 사용자 약 680만명, 만 65세 이상 틀니 사용자 450만여명
- 틀니 관리 문제로 사용자 중 약 70%가 구내염과 치주질환으로 고통.
- 의료 급여 외래 환자 다발성 질병 1위가 치주 질환자로 1년 2조5천억 지출.

주요 내용

- 기존 틀니 관리는 세정과 살균 중심으로 틀니사용자의 문제 해결에 미흡.
- 설문 조사와 경쟁사 댓글 전수 조사에서 살균 이외의 음식물찌꺼기제거와 안전한 보장 필요성 대두.
- 다운 솔루션은 3배의, 세척력, 살균, 음식물찌꺼기제거, 2차 오염방지 안전한 보관 기능을 지닌 틀니 세척기 개발
- 시작품 3대 완성.

타겟시장

- 국내 680만 틀니 사용자가 대상층
- 1차 세정과 살균 하고 있는 대상층
- 2차로 틀니 관리의 어려움을 느끼는 대상층

시장 진입 전략

- 전국 유통망을 갖춘 의료기기 업체 대상으로 전국 유통 시작.
- 온라인 전문 판매 유통사와 연계 오픈마켓과 소셜커머스 등 공략.
(경쟁사: 출시 1년 만에 2021년 76억2천만원 판매 달성_네이버)
2차로 종합 쇼핑몰과 홈쇼핑 등 공략 브랜드 이미지 형성.

경쟁력

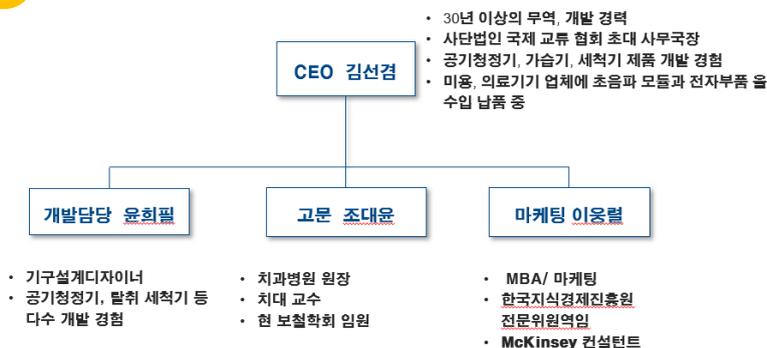
- 현재 6가지 기능을 갖춘 제품 없음.
- 6가지 기능에 최고의 가격 경쟁력을 갖춘.
- 실제 사용자와 소통 하는 체험 영업을 실행.업그레이드 및 신제품 개발에 유용(대한노인회와 연계)

투자 후 성장 전략

- 금형 준비와 양산 체제 전환.
- 열려 있는 시장에 선점 하는 마케팅 가능.
- 신제품 개발과 제품과
- 업을 연결 하여 제품 사용 데이터 비축 기술 개발에 사용

팀 구성

세척 탈취 관련 기술과 생산 관련 전문성, 경험이 풍부함 팀





장애 예술 크리에이터 플랫폼
#아트셰어 #팬덤 #커뮤니티

에이블라인드 · 대표 양드림

<https://www.ablind.shop/> ablind2021@naver.com

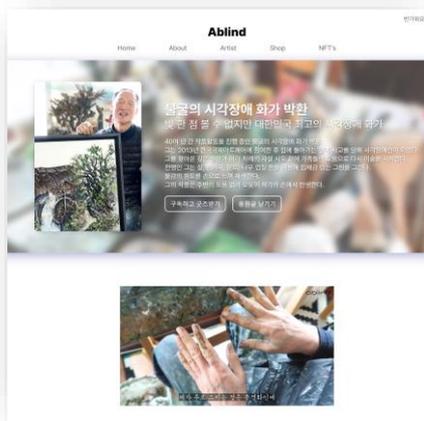
사업 배경

**장애 예술 크리에이터의
뛰어난 재능 + 도전의 스토리**



전맹 시각장애 화가 박환

주요 내용



개인 소비자

장애 크리에이터 작품, 제품에 대한 높은 소비 욕구

- **68%** 장애 예술가 구독 서비스 이용 의사
- **89%** 장애 예술인의 문화 예술 활동에 참여 의향 (ex. 전시회 관람, 제품 구매 등)

출처: 2022 에이블라인드 자체 설문조사 및 심층 인터뷰 250명

기업, 기관, 방송국

장애 크리에이터와 협력 창구 부재

- 1) 모든 유형의 장애 예술 크리에이터 중심
- 2) 크리에이터의 **스토리텔링**을 통한 **팬덤** 형성
- 3) 크리에이터 별 서비스와 금액이 세분화된 **구독 서비스**
- 4) **AI 데이터**, 사회 관계망 후기 제공
- 5) 영상, 음원 등 **창작물, 작품, 제품, NFT 판매**

경쟁력

- contents**
- 플랫폼 구성을 위한 **콘텐츠 300 여 개** 확보
 - 100건 이상의 장애 예술 크리에이터 **스토리텔링** 경험
 - 전시회, 팝업스토어, 장애인식 개선 행사 등 **130회** 이상의 **장애인 관련 프로젝트** 진행

- community**
- 장애 예술인 **500인 확보** 및 장애인 단체 등록 완료
 - 시각장애 예술인 커뮤니티 운영 중

- commerce**
- 와디즈, 한국장애인문화예술원, SK 텔레콤 등 **30여** 개의 기관 및 기업과 **협력, 협업, 소싱** 중

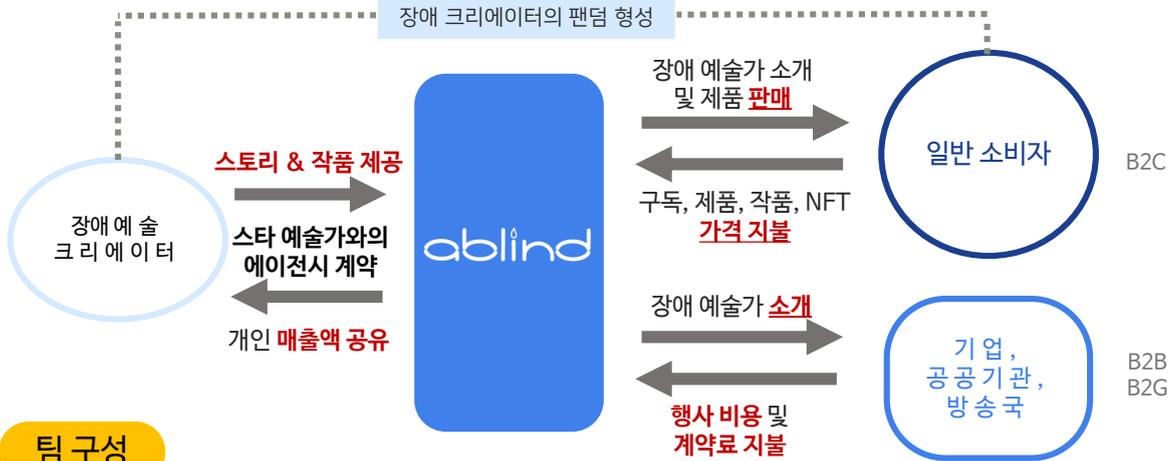
연혁 및 이력

1년 간 14회 지원사업, 경진대회 수상

- **지원사업:** 송실대 · 건국대 선정
- **수상:** 송실대 · 건국대 창업경진대회, 광진구 사회문제 해결 공모전
- 기타: 시각장애 디자이너 크라우드 펀딩

- **지원사업:** 송실대 · 건국대 · 함께일하는재단 · 내소셜벤처 창업지원 사업, **예비창업패키지** 선정
- **수상:** 송실대 · 건국대 · CBMC · 고양혁신챌린지 창업경진대회, 사회공헌파트너스데이 수상
- 기타: 장애 예술 크라우드 펀딩, 장애 예술 전시회 6회

비즈니스 모델



팀 구성



대표 양드림

#상생 #리더십 #디지털마케팅전문가

- 송실대 언론홍보 전공
- 배리어프리 영화제 스태프 3년
- 대학시절 20가지 유형 이상 봉사 경험
- 대학 내 동아리 개설 및 대표자 역임 4년
- 언론홍보학 전공 및 광고학회 리더 활동을 통한 디지털 마케팅 능력 보유
- 한국시각장애인연합회 등 장애인 단체 및 송실 사회복지 대학원과 긴밀한 네트워크 보유



조현빈 COO

- 건국대 경영/교육공학 전공
- 한체대 교수학습센터 콘텐츠 제작자
- 前 장애인 교육봉사 책임 담당자



김현서 마케팅 / 콘텐츠 기획

- 영상 특성화고 출신, 송실대 글로벌미디어 전공
- 서울노동인권영화제 및 대학 내 홍보 서포터즈



이은빈 CFO

- 건국대 경영/교육공학사
- 교육 분야 사회적협동조합 연구원
- 前 발달장애인 교육 봉사 팀장



홍은하 마케팅 / 콘텐츠 기획

- 송실대 벤처중소기업학 전공
- 교내 마케팅 동아리 회장 및 대학 내 홍보 서포터즈 활동



하성원 백엔드 개발

- 송실대 소프트웨어 전공
- 전국 연합 코딩 동아리 백엔드 팀장
- 코딩캠퍼스 서포터즈 및 엑스포 코딩 부스 운영



김보민 제품 및 전시 디자인

- 상명대 조형예술학 전공 및 학생회장
- 스타트업 '그리너리' 제품 디자이너
- 강남 드로잉 아카데미 강사

성장 전략 및 비전

비전: 장애인과 비장애인이 서로 돕는 최대의 플랫폼





모두가 만족하는 방문요양서비스

(주)케어로그 · 유성호

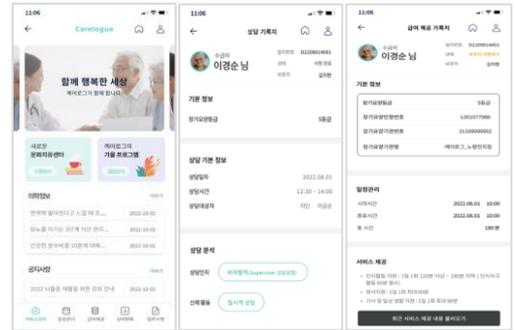
www.carelogue.co.kr / neal.yoo@carelogue.com

사업 배경

- 2025년 초고령화 시대, 고령자와 1인 가족 자녀세대 증가로 부양에 대한 부담이 점차 커지고 있음
- 돌봄이 필요한 고령자를 대상으로 하는 방문요양서비스는 요양보호사 개인 역량에 의존
- 고령자들의 신체, 정서, 인지 능력은 제각각 다름에도 불구하고 개개인의 특성별로 최적화 된 케어 서비스는 제공되지 못함

주요 내용

- 요양보호사와 수급자 보호자가 함께 공유하고 만들어가는 퍼스널 라이프로그 기반의 시니어케어 모바일 플랫폼
- 의료정보 중심의 간병일지가 아닌 수급자의 기호, 상태, 감정, 관찰, 관계의 라이프로그
- STT (Speech To Text), 영상 등 리치미디어를 활용한 시니어의 다면적 라이프로그와 어르신들의 상태변화 모니터링



서비스 프로세스

- 시니어 사전 진단 ▶ 케어로그 추천 플랜 ▶ 방문요양서비스 계약 ▶ 서비스 이해관계자 온보딩 ▶ 요양보호일지 아카이브 ▶ 이용자별 특화기능의 활용

타겟시장

- 수급자 : 850만 장기요양등급 인정자 (노인인구의 10.1%)
- 요양보호사 : 100만 여명의 자격 인정자 (활동 중인 요양보호사 45만명)
- 재가복지센터 : 전국 20,000여개 재가복지센터 서울(3,005개) 경기(4,144개)

경쟁력

- AI
- RPA
- DATA
- Communication
- Visualization

예비수급자의 사전진단 및 맞춤형 케어서비스 추천 플랜
 센터장 및 사회복지사 업무경감을 위한 자동화된 온보딩 시스템
 요양보호일지의 다면적 라이프로그(기호, 감정, 관찰, 관계)로 데이터 아카이브
 방문요양센터, 사회복지사, 요양보호사와의 커뮤니케이션 소통 채널
 수급자의 욕구변화추적 및 맞춤형 헬스체크&관리로 데이터 기반 시니어 케어



누구나 개최하고, 응모하는 콘테스트 놀이터: '콘테스타'

주식회사 콘테스타 · 대표 안 희 중

www.contestar.world / ceo@contestar.co.kr

사업 배경

- “뽐내고 콘텐츠 생산에 익숙한 Z세대를 위한 콘테스트가 너무 적고, 원하는 콘테스트는 더 없다”
- “내가 콘테스트를 개최하거나, 응모작을 먼저 내면 공모전이나중에 생성되는 서비스는 없을까?”
- 틱톡처럼 콘텐츠를 뽐내는데 그치는 것이 아니라, 이용자에게 직접적인 수익이 생긴다면, 경쟁력 있음
- ➔ 캐주얼한 콘테스트 놀이터 제공으로, 이용자들이 재능을 뽐내고, 수익을 가져갈수 있는 서비스 추진

사업 내용

- 콘테스타란? : 누구나 쉽게 원하는 콘테스트를 개최·응모하고, 투표와 댓글로 소통하며, 재미와 수익창출이 가능한 개방형 콘테스트 플랫폼
- 슬로건 : “소통하고, 뽐내고, 돈 버는 소셜 콘테스트 커뮤니티”

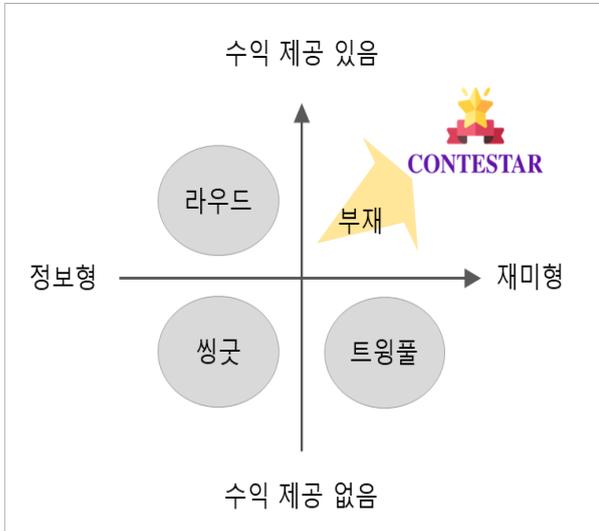
개최	응모	심사	보상
일반공모전/역공모전 중 선택 → 템플릿 활용하여 손쉽게 공모전 개최	파일 첨부 or 휴대폰 촬영 후 즉시 응모	투표/댓글/선물 기능 제공 및 다양한 방식으로 우수작 선정	상금/선물로 적립된 디지털통화를 현금으로 수익화

- 차별화 기술 : 역공모전, 다양한 상금 펀딩 방법, AI 콘테스트 관련 기술 보유 및 국내/ 국제 특허 출원

<p>01 역공모전 (Reverse Contest)</p> <p>응모작을 먼저 제안하면, 다른 이용자가 추가 응모작을 제출하여, 콘테스트가 나중에 생성 되는 국내최초 역공모전 기술</p>	<p>02 다양한 상금 모금 방식</p> <p>일반적인 개최자가 상금 부담하는 방식은 물론, 응모자의 참가비나 일반회원들의 후원이 상금으로 모금되는 상금 펀딩 방식</p>	<p>03 AI콘테스트</p> <p>일반 SNS 피드를 자연어 분석, 이미지 분석하고 데이터 그룹핑하여 콘테스트를 자동 생성하는 국내최초 AI 기반 콘테스트</p>
---	--	--

타겟시장

- 서비스 포지셔닝 및 시장 규모



- 콘테스트 관련 서비스 검색 시, 대부분이 ‘씽긱’과 같은 콘테스트/공모전 정보 모음 서비스이며,
- ‘라우드’와 같은 콘테스트 방식을 통한, 디자인 아웃소싱 서비스와, ‘트윙플’ 같은 아이돌 지망생 오디션 서비스류가 존재
- Z세대가 직접 콘테스트를 개최하며 뽐내고, 소통하는 재미와, 수상금과 후원을 통해 수익도 낼 수 있는 **캐주얼 콘테스트 시장 부재** → 초기 목표 시장
- 매출: 1678억 (SAM=2.1조/TAM=120조)
- 틱톡도 Z세대가 뽐낼 수 있는 서비스로 시작/발전하였으나, 이용자에게 수익을 제공 하지 않음
- 글로벌 서비스 확장을 통해, 틱톡과 견줄 수 있는 사업으로 서비스 확대/발전 → 장기 목표 시장

- 타겟 고객 및 확보 방안

타겟/특성	Action (참여 예시)	확보채널
- Z세대(고등학생, 대학생) - 본인의 패션, 프로필사진, 상담, 재미를 위해 다수의 의견과 콘텐츠를 받고자 함	데이트록 어떻게 좋을까요? 패션제안 주신 20분께 1000 보석 콘테스트 업니다.	인스타그램
- 10대 여학생, 팬클럽 회원 - 덕질을 위해 연예인 콘텐츠 공유, 팬들끼리 소통 원함	BTS 최애 사진 콘테스트 업니다. 자기가 생각하는 최애 사진 올려주세요, 전체 인기투표로 선정.	팬클럽카페
- 음악 좋아하는 10대 - 커버댄스, 틱톡 챌린지, 노래하기 등 온라인에서 뽐내고 노는데 익숙	본인이 참여했던 틱톡 챌린지 댄스 올려서 1등 겨뤄봐요!! 참가비 300보석 :D	틱톡 노래방앱

• 고객 확보 프로모션

- ① 프로슈머 선정/운용
 - 각 확보 채널 별 프로슈머 선정 및 활동비 지원
- ② 랭킹스타 시상(월별/연간)
 - 개최스타, 응모스타, 투표스타 랭킹 노출 및 시상
- ③ 학교 대항전: 전국 고등학교 팀 대항전 진행

• 고객 확보 특장점

**본인 응모작의 우승을 위해,
지인에게 투표요청과 본인 SNS에 게시**

↓

자연스런 바이럴 및 네트워킹 효과

팀 구성

- 대표: 안희중
. KT 신사업 기획/개발/마케팅 부분 18년 업무 경험
- 상용 론칭: 14건(이중 연매출 100억 이상 3건)
- 기술/개발담당: 임영수
. 킥보드 스타트업 서비스개발/운영 총괄 업무 경험
- 사업전략/글로벌사업담당: 이선영
. KT 글로벌사업실미주영업팀/투자전략팀업무 경험

회사 비전

- 미션: 고객이 서비스를 이용하며, 재미와 행복과 수익을 가져갈 수 있게 한다.
- 비전: 글로벌 1등 콘테스트 플랫폼 사업자
- 핵심가치:

New
Contest

Personalized
Contents

Star
Creator



반려동물 용품 중고거래 플랫폼

펍시 · 대표 조인빈

www.pupcy.kr | ceo@pupcy.kr

사업 배경

펍시장은 연평균 10% 이상 성장 중이나,
반려동물 전용 중고 용품 시장은
활성화 되지 않은 상태

일주일 간 약 200명의
베타테스터 모집 후
초기 제품 시장 적합성 확인



반려동물
전용

커뮤니티
니즈

신뢰, 소통
중시

믿고 거래할 수 있는 반려동물 용품 중고거래

주요 내용



신뢰

1. SNS형 콘텐츠& 프로필 설정

활성화

2. 커뮤니티 기반

편의

3. 상세 카테고리 분류& 탐색 기능

타겟시장

(시장 진입)
인스타그램을 1일 n회 이상
접속하는 반려견 보호자

(시장 확대)
반려동물 용품 중고거래 희망 반려인

경쟁력

- 1) 반려인 커뮤니티 운영(누적 약 1000명)
- 2) 반려동물 패션, 용품 브랜드 운영
- 3) 콘텐츠: SNS(인스타, 유튜브) 운영
- 4) 협력사: 펍 산업 주요 기업 간 네트워크 확보

비즈니스 모델

기본 수익: 결제 수수료 3~5%
(거래 등급에 따라 차등)

추가 BM:

- 플랫폼 내 유료 광고/ 캠페인
- 이벤트(공동구매) 진행
- 리퍼, PB상품 판매

팀 구성

반려동물에 누구보다 진심이라 커리어 피봇 & 창업한 대표자



- 반려동물관리사, 반려동물 행동교정사, 반려동물 장례지도사 자격증 보유
- KPA(Karen Pryor Academy) 전문가를 위한 올바른 강아지 시작 (PSRI) 교육과정 이수
- 봉사단체 반함(반려동물과 함께) 멘토봉사자(2021~ing)
- 장애동물을 위한 보조기 & 휠체어 워크앤런 마케팅 총괄
- '매일 평일 아침 반려동물 상식을 공유하는' 반려인 소통방 운영자
- 강아지 임시보호 경험 4회



조안나 - Co-founder/ CDO

- 송의여자대학교 시각디자인
- 한양사이버대학교 뉴미디어디자인
- 그래픽 디자인 5년차



김민준 - CTO

- 광운대학교 로봇학부
- 풀스택 개발 6년차
- 전) IT, 게임 회사



윤화진 - 마케터

- 브랜드 마케터 12년차
- 전)교원, 코스맥스, SM, 대웅제약 등



최서진 - 엔지니어

- 풀스택 개발 7년차
- 전) IT, 게임 회사



이주희 - 데이터베이스

- 데이터베이스 관리 5년차
- 전) IT, 이커머스 회사

투자 후 성장 전략

2023~

반려견 전용 중고거래 서비스 출시 및 운영

2024~

AI 기반 강아지 용품 추천 도입, 추가 BM 실현

2025~

고양이 전용 중고거래 서비스 추가

2026~

국내 1위 원스톱 반려동물 전용 중고거래 서비스

- 유저 50만명 모집
- 커뮤니티 활성화
- 전체 카테고리 중고 거래 게시물 확보
- 지역 인증, 안전 거래, 신뢰 시스템 안정화
- 상품 태그 기능 도입
- 데이터 기반 추천제 실행
- 자체 제작 상품 판매
- 보호소 협약& 캠페인 진행
- 고양이 전용 탭 고도화
- 반려묘인 초기 유저 50만명 모집
- 커뮤니티 및 시스템 안정화
- 반려동물 부문 중고거래 서비스 점유율 80% 이상 달성
- 유저 기반 수수료, 커머스 수익화