

창업!  
누구나!  
할 수 있다!

---



서핑 및 스노우보드를  
물 없이 눈 없이  
즐기는 스케이트보드

그래스프 김경민



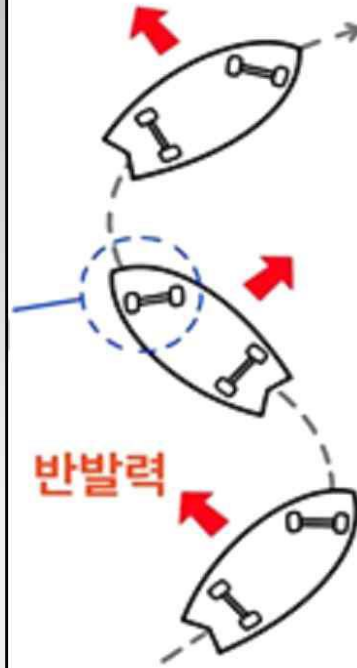
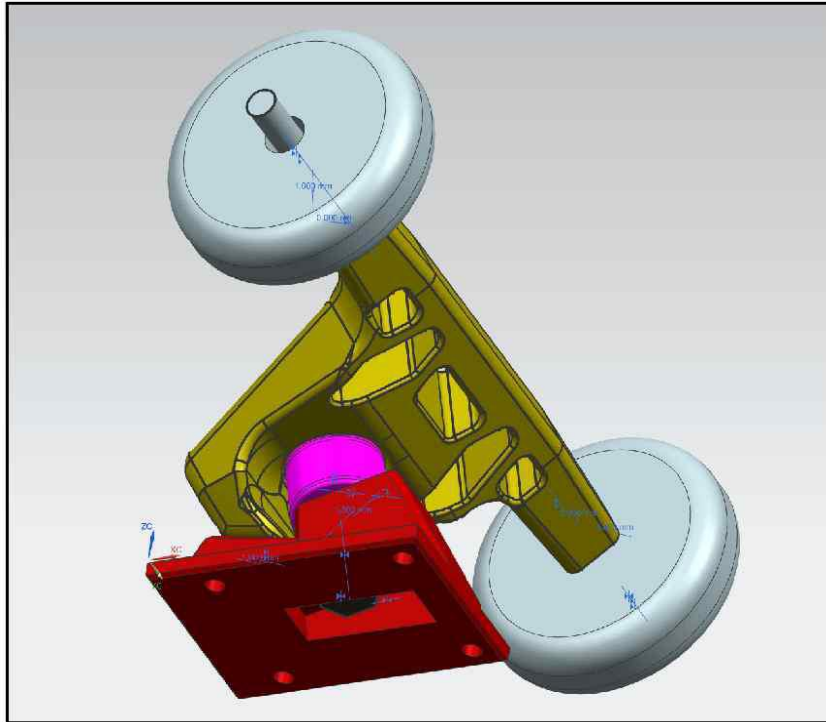
Press skate

## 아이템 개요



**폭 넓은 방향전환 범위**

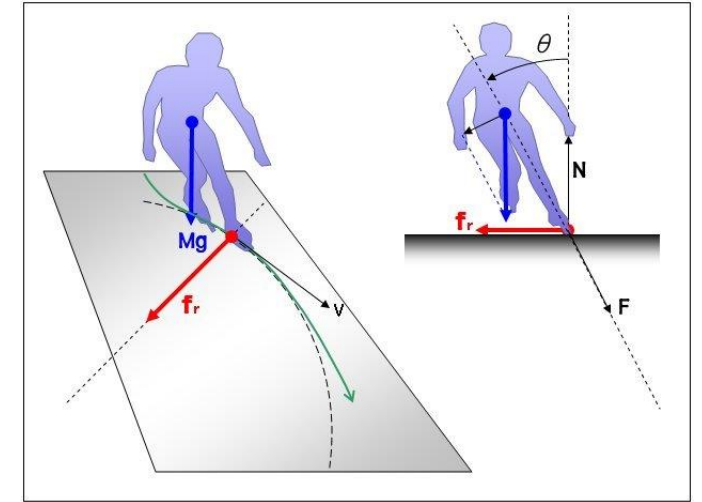
# 아이템 개요



반발력=자력추진



빠른주행



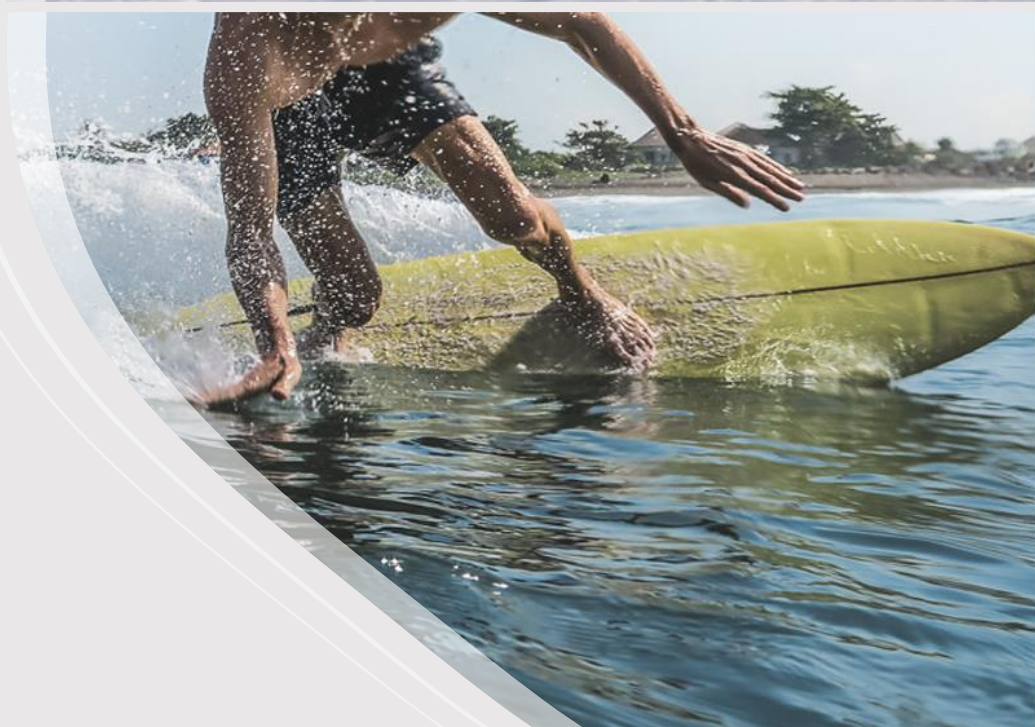
몸을 기울여 누르면 발생하는 회전운동을 주행 추진력으로 전환

좁은 곳에서도 자유롭게 방향전환 가능

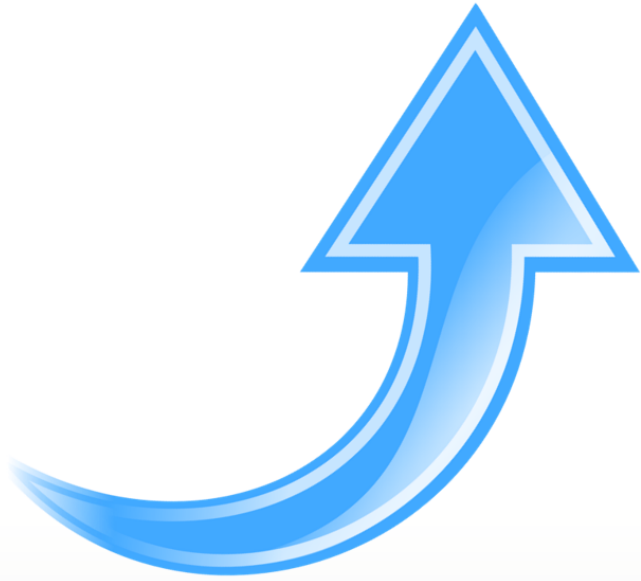
## 아이템 개요



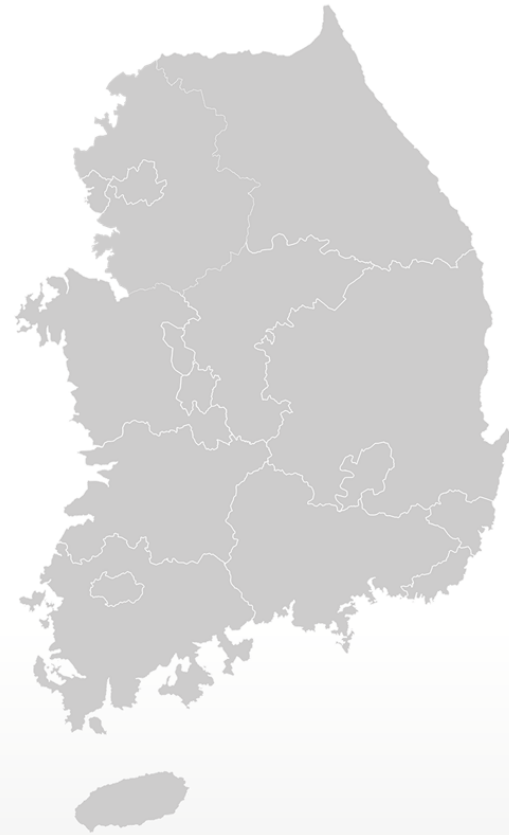
서핑  
스노우보딩  
움직임 재현



문제인식 - 개발동기



이용자 증가



접근성



과밀현상

# 문제인식 - 개발동기



2014년 4만 명



문제인식 - 개발동기



**세계 최대 인공서핑장 개장**  
(2020년 시흥시)



2014년 4만 명





## 문제인식 - 개발동기



2014년 4만 명

2021년 60만 명 추정



# 문제인식 - 개발동기



내륙도심과는 거리가 멀다



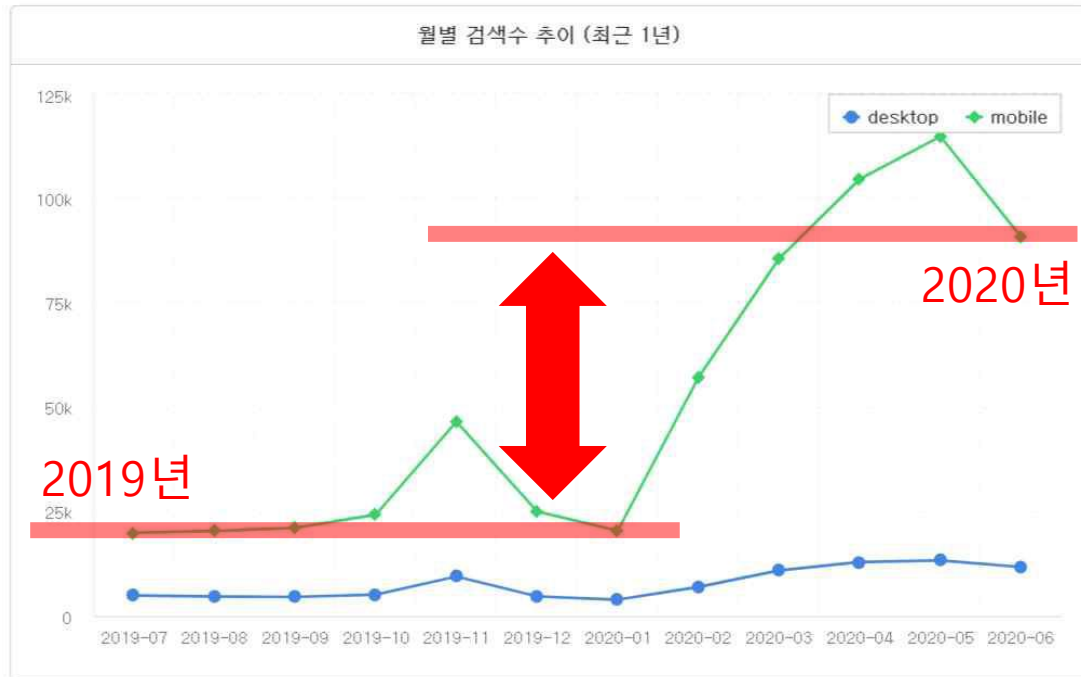
부족한 장소에 비해 과잉 수요

# 문제인식 - 목적

네이버 키워드 데이터 자료(스케이트보드, 롱보드)

키워드 : 스케이트보드 X

키워드 : 롱보드 X



스케이트보드를 필요로 하는 사람들이 증가

## 문제인식 - 목적

눈이 녹는 봄이 와도...  
파도가 없는 날이어도...

**하고싶다!**

## 문제인식 - 목적



가까운 공원이나 공터에서 언제나 스노우보딩, 서핑을~

실현가능성 - 비즈니스 모델

 Instagram

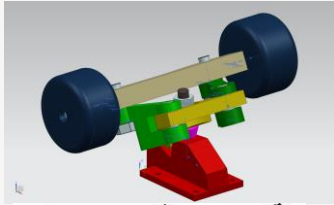
wadiz

마케팅

스키장, 서핑장

제품  
생산

소비자



신기술개발,  
관련사업확장

연구소

## 실현가능성 - 핵심기술

**볼기둥의 각도와 부상축의 간격, 각도  
및 추가 회전축에 의한 방식**

## 실현가능성 - 제품 구현 정도



안전이 확보 된 프로토타입의 테스트 피드백 자료를 토대로 설계 수정 및 고도화 중.



## 실현가능성 - 사업 추진일정

추진내용	추진기간	세부내용
최종 제품 설계 및 수정완료	2021.03. ~ 2021.04.	필드 테스트 데이터 기반 제품 수정
제품 주물 시금형 제작	2021.04. ~ 2021.08.	최종 시험생산을 위한 시금형 제작
홈페이지 제작	2021.08. ~ 2021.09.	회사 및 제품 안내를 위한 홈페이지
홍보물 제작 및 마케팅	2021.04. ~ 2021.11.	SNS용 홍보물 제작 및 광고
제품 KC 인증	2021.08. ~ 2021.09.	제품 안전 인증
제품 판매	2021.09. ~	클라우드 펀딩 및 온라인 플랫폼 활용한 판매

## 실현가능성 - 경쟁 제품 비교

구 분	슬라이드	카버	밀러	스무스스 타	자사	우위요소
안정된 주행	△	○	△	△	○	안정된 양발폭 유지 지면을 밀어내는 힘 전달 용이
자력추진	△	○	○	△	○	
회전 반경	△	△	△	○	○	98도 각도범위에서 방향전환 가능
내구성	×	△	△	×	○	단순한 구조
가격경제성	○	×	○	×	△	높은 품질을 위해 가격대비 성능을 선택 함

(높음 : ○ , 보통 : △ , 낮음 : × )

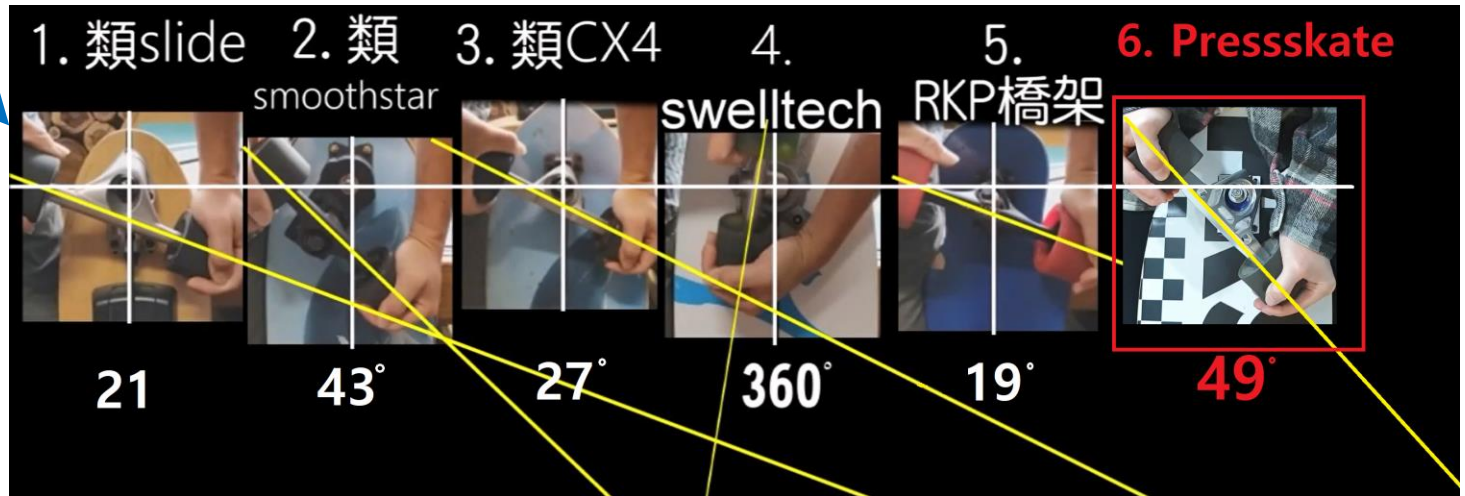
# 차별화 요소 - 바퀴축 회전각도



# 차별화 요소 – 바퀴축 회전각도

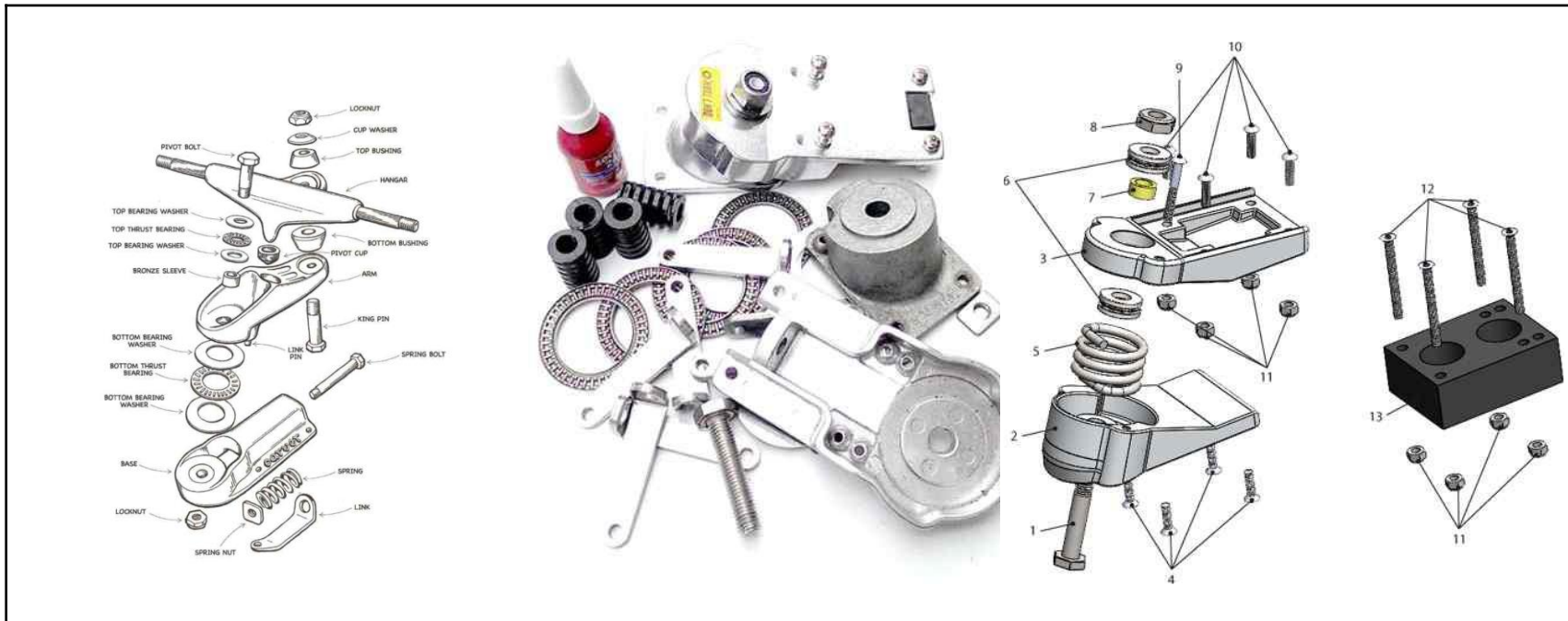


일본의 유튜버 비교영상



캡처화면에 프레스 스케이트 사진을 올려 붙여 비교

## 차별화 요소 - 내구성



타사의 바퀴축은 꺾임 각이 커지게 하려고 별도로 복잡한 구조의 회전축을 넣어 내구성에 취약 함.



단순한 구조로 이루어져 내구성에 강함.

## 전체 사업비

(단위 : 만원)

정부지원금 (A)	자부담현금 (B)	자부담현물 (C)	총사업비 (A+B+C)
10,000	1,429	2,857	14,286

## 세부 사용계획

(단위 : 만원)

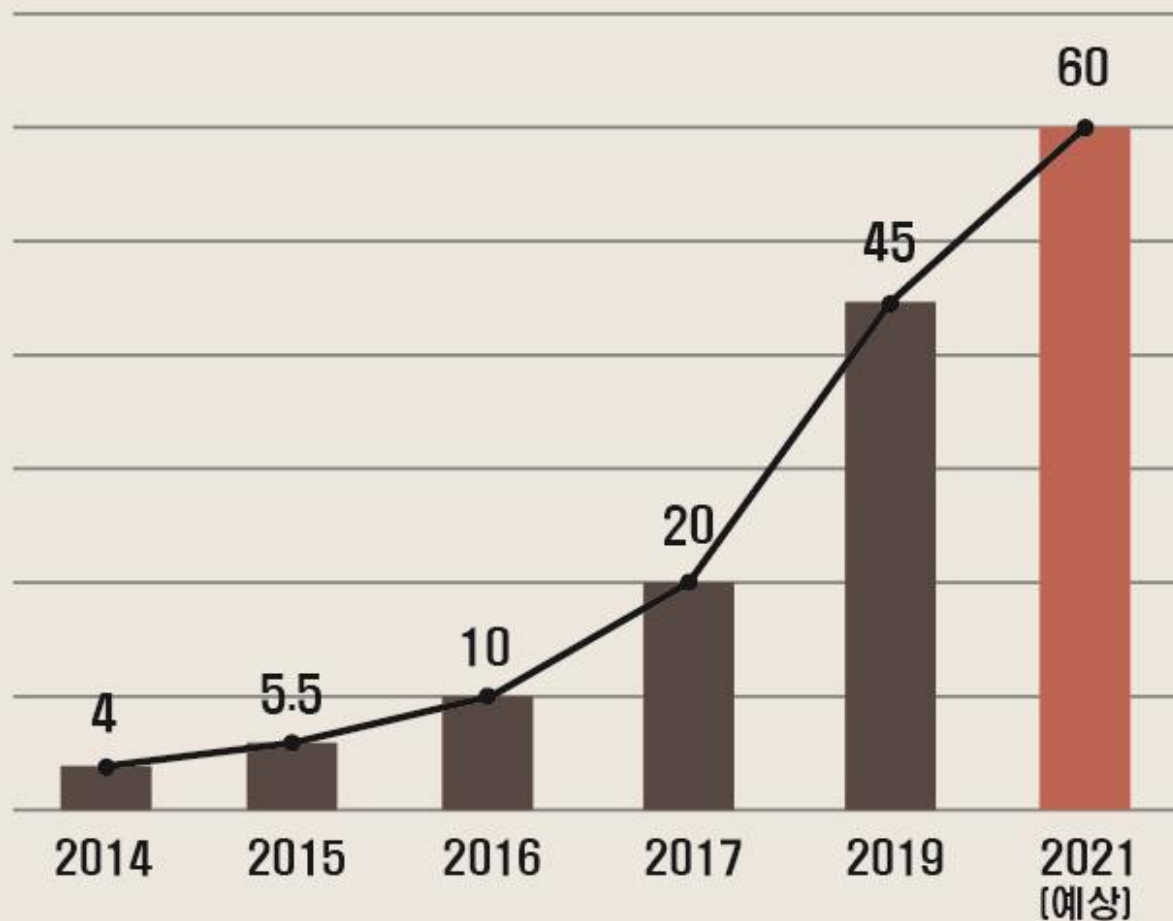
비목	세목	사용금액	산출근거
인건비	과제참여 인건비	6,786	협약체결 이후 신규채용 예정인 정규직 인건비 참여인력 인건비(2명)*9개월, (1명)*8개월
외주용역비	시제품제작비	1,000	시제품 외주가공비용 (시제품 수정 가공)
	시험생산금형비	4,000	시험양산 준비 위한 금형제작(양산용 금형은 불가)
지급수수료	홈페이지제작비	300	홈페이지 제작
	영상제작비	2,200	SNS 홍보용 영상 및 화보 제작
합계		14,286	정부지원금(A) + 자부담현금(B)

1단계 시장 규모

국내 서핑 보드 시장  
**1,800 억 원**

## 국내서핑 인구 추세

[단위 : 만 명]



## 내수 시장 확보 방안



Instagram



Wadiz

#betterfunding



YouTube

영상홍보

크라우드 펀딩

온라인 매장

인플루언서

체험

	세부내역	금액	비고
기본단가	35만원		어린이용 20만원
초기매출	100건 X 35만원 X 1개월	<b>35,000,000</b>	서핑 인구 대상 크라우드 펀딩
중기매출	500건 X 35만원 X 1개월	<b>175,000,000</b>	서핑인구, 인공서핑장 크라우드, 온라인
중기수익	500건 X 35만원 X 1개월 X 50% = 원가대비 순수익 예상	<b>87,500,000</b>	제품 판매 후 6개월 시점



## 해외 시장 확보 방안

# 연도별 예상 매출액

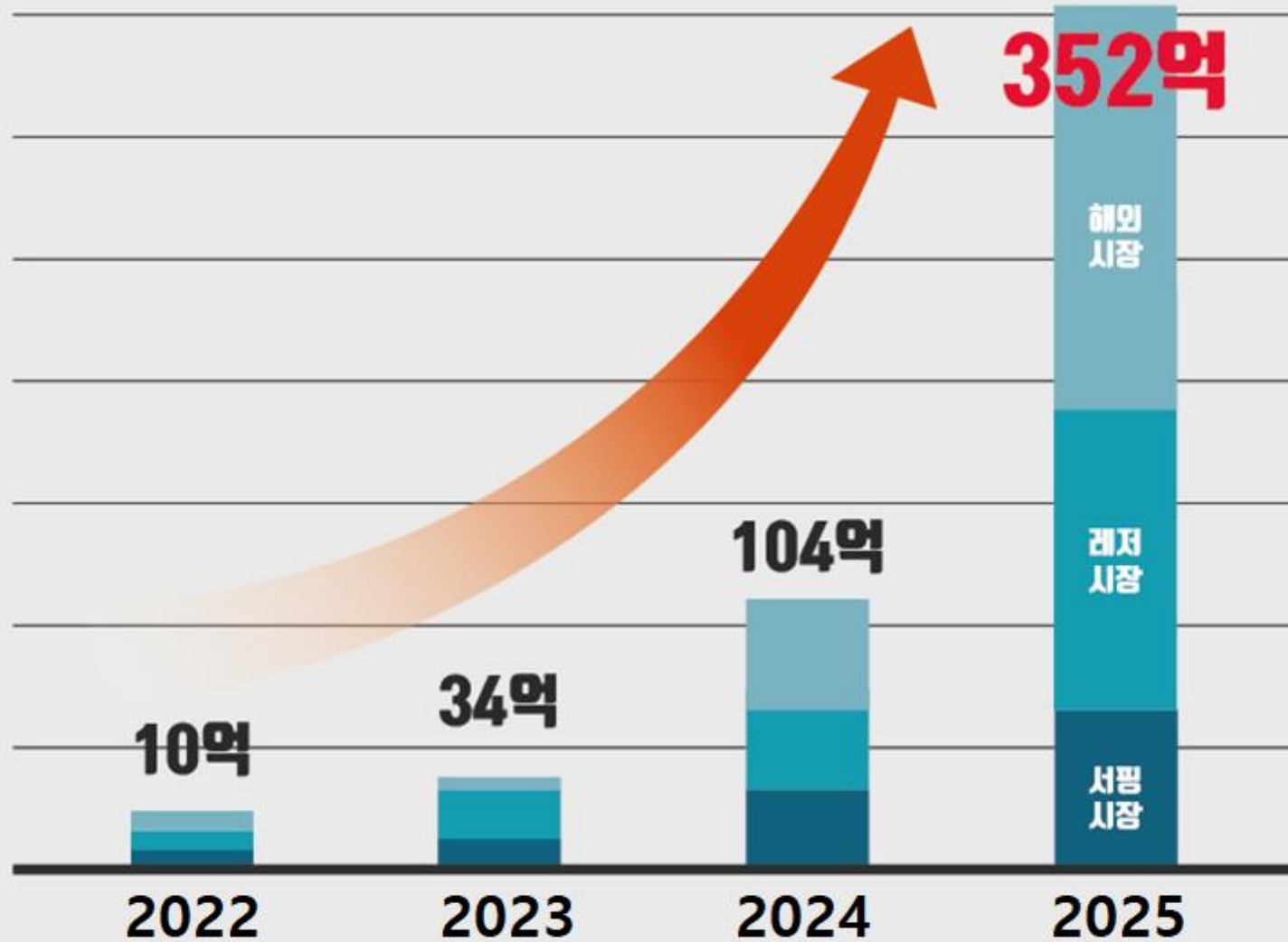
amazon

KICKSTARTER

YouTube

Instagram

해외시장  
레저시장  
서핑시장



시장 규모 확장



가족단위  
레저 스포츠



스노우보드

국내 레저 시장  
**1조 2000 억 원**



해외시장

**380 조 원**

# 추후 성장 전략

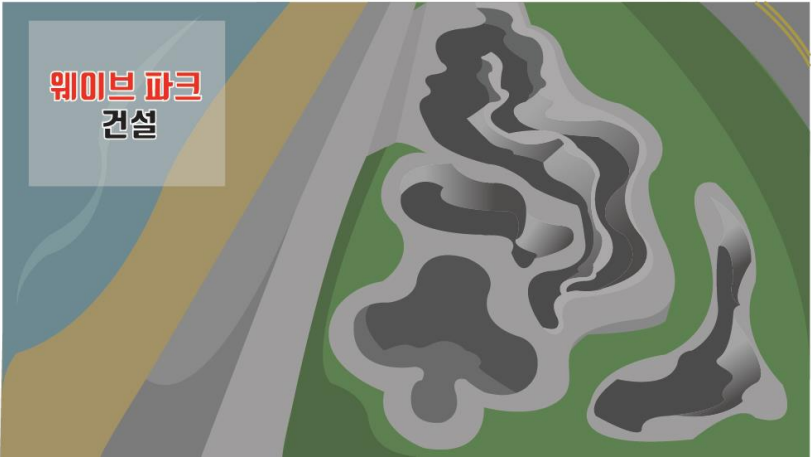
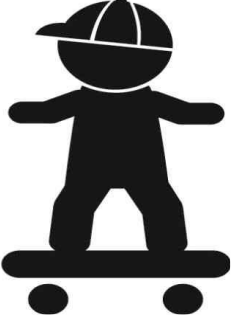
**지역 소비자  
상생 플랫폼**  
순환 경제 시스템 구축



**1KIBO**  
기술보증기금

**KO** **STARTUP**

지역-소비자 **상생** 플랫폼



## 팀구성



그래스프 대표	경력
김 경 민	강서폴리텍 컴퓨터응용기계과 수료 3D프린터운용기능사 보유

디자인 및 마케팅 전문가 영입 예정

# 아이템?

취미생활(프레스 스케이트)

물건 / 서비스

서비스 (배달의민족)

마케팅 사람이 모이면 돈이 된다(카카오, 당근마켓)

유통 (쿠팡, 마켓컬리)

디자인(인테리어)

환경보호(기후변화)

소중한 사람을 위한 것(소비를 아끼지 않음)

시대상황(코로나) - 비대면 아이템의 급상승 - 마스크(치킨게임)



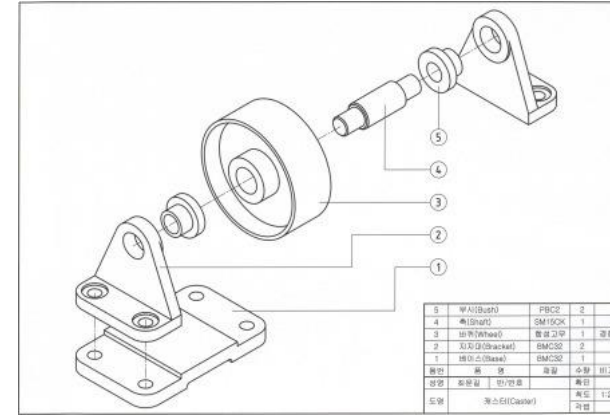
# 왜 폴리텍에 왔나?

머리속 생각

구현해 낼 능력은 없고 다른 사람에게 제작을 맡기자니 생각을 온전히 전하기 힘들

폴리텍은 생각을 표현 할 수 있는 능력을 갖추게 하고 구현해 낼 수 있는 환경을 갖추

창업하기 좋은 초기 여건을 갖추





# 한국폴리텍대학 서울강서캠퍼스

창업팀을 꾸릴수 있음

하드웨어, 소프트웨어 개발자- 영상 촬영 및 편집자- 디자이너

폴리텍은 창업 환경을 갖추고 있다

융합실습지원센터  
시설을 적극적으로 활용

교수님들의 다양한 자문



# 창업 환경

청년창업자에 대한 지원 정책 증가

여러 정부지원금(창업지원금)

2022년 예정 청년 창업자는  
공공임대주택 우선대상자

청년창업자에 대한 직원 인건비 지원  
(청년디지털일자리사업)

창업은 변화의 중심

변화의 속도는 점점 빨라짐

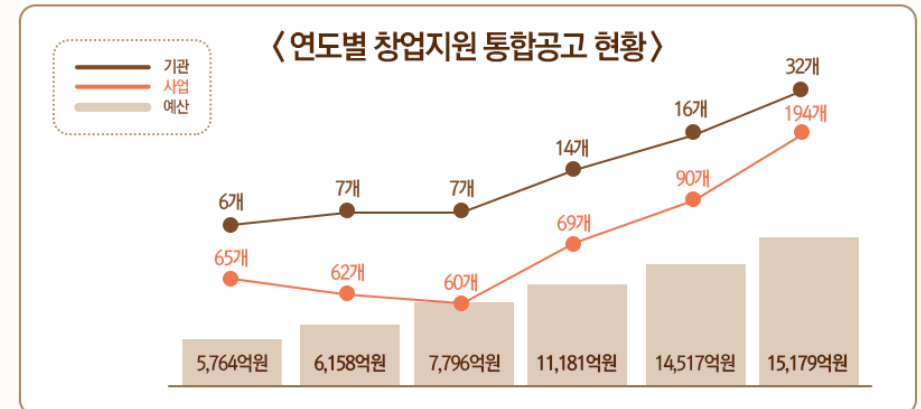
변화에 대한 준비가 없던 기업들은 힘들어짐

많은 기업들이 변화에 대응 할 수 있는 인재를 원함

## 01 연도별 창업지원 현황

- 2021년 정부 창업지원 통합공고 예산은 1조 5,179억원으로 전년(1조 4,517억원)대비 662억원(4.6%) 증가한 역대 최대규모
- 2021년부터 광역지자체 사업까지 포함하여 통합공고 참여기관 · 대상사업 크게 증가

( '20년) 16개 부처 90개 사업 → ('21년) 15개 부처 & 17개 광역지자체 194개 사업





창업 자금을 확보하는 방법

개인자금(위험)

정부지원금

투자(수익성이 뚜렷하게 윤곽)

예비창업패키지 > 청년창업사관학교(창업성공패키지)  
> 초기창업패키지

용자 : 기술보증, 신용보증, 중진공

자금 이외에도 관련 코칭 및 교육 혜택  
그리고 창업자간의 정보교류로 창업에 큰도움

ITDA

지원사업 찾는데 전담직원 배치 이제 그만!!!

# 정부지원사업 찾기 힘들지?

대표 뭐? 70개 기관 지원사업을 한 눈에?!

직원 눈알 빠지도록 지원사업 매일 검색했었는데

## '잇다' 주요 기능

<b>지원사업 모아보기</b> 경남 특화 70개 기관 지원사업 모아보기 (정부, 기관, 대학, 지자체 등)	<b>실전 창업 교육</b> 실제 기업 대표님들이 리얼하게 전달하는 실전 창업 교육	<b>팀원모집</b> 사업파트너가 필요하다면 잇다에서 팀원 구하고 성공하러 가자!
--	---	--

구글 & 앱 스토어에서 '잇다'를 검색하세요!

GET IT ON Google play

Available on the App Store

(주) CTNS

전화번호 : 070-7733-4747

아이템 검증과 창업자금 확보를 위한

# 사업계획서 작성하기

---



## 1. 문제인식 (Problem)

### 1-1. 창업아이템의 개발동기 및 목적

#### 1) 서핑인구 증가

- 서핑용품시장 매년 200% 상승세
- 다양한 연령층으로 확산 : 다양한 체격/수준의 수요급증 = "다양한 옵션의 맞춤형 제품" 목적
- 지자체 서핑지원 : 서핑관광시장 확대 = "새로운 서핑 아이템" 목적



#### 2) 서핑 이용자의 Needs

- 접근성 욕구 : 퇴근 후 여가시간 = "지면을 활용" 목적
- 재미 욕구 : 스틸 있는 움직임 = "운동역학적구조의 축으로 파도위 상황을 구현" 목적



#### 3) 낙상사고

- 타사 보드 이용 : 낙상사고가 빈번하게 발생 = "구조적으로 사고비율을 낮추고 안정된 연습으로 서핑 레벨 향상" 목적



#### 4) 과밀현상

- 장소부족 : 파도가 좋지 않은 날이 많고, 사용 공간 대비 이용자수 과다로 접촉 사고 빈번 = "지면으로 분산 필요" 목적



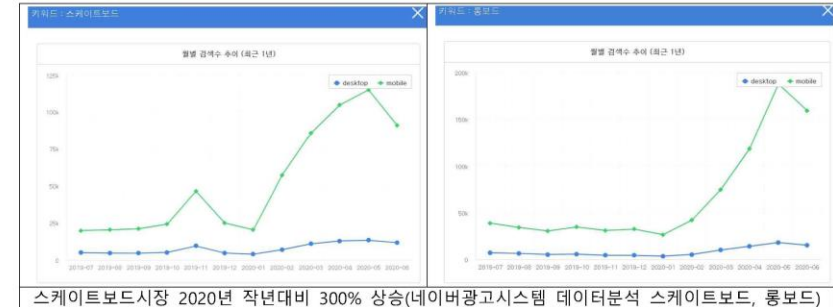
양양 죽도해변(출처 : 세계타임즈)

## 1. 문제인식 (Problem)

### 1-1. 창업아이템의 개발동기

#### 1) 매니아 스포츠 서핑과 스케이트보드 인구 증가

- 서핑인구 매년 200% 상승세 2019년 기준 45만명(연합뉴스19년10월16일)
- 도쿄올림픽 정식종목으로 채택되어 이용 인구가 계속 상승 중



- 2016년 기준 전세계 8,500만명이며 세계인구 대비 국내는 60만명 이상으로 보이며 2020년 현재는 시장 상승세 대비 더 많은 인구가 늘어났을 것으로 추정



#### 2) 안전사고 증가- 한국소비자원의 보고서에 의하면 매년 사고가 증가 (2013년 기준 157%증가)

#### 3) 스케이트보드 이용자의 요구



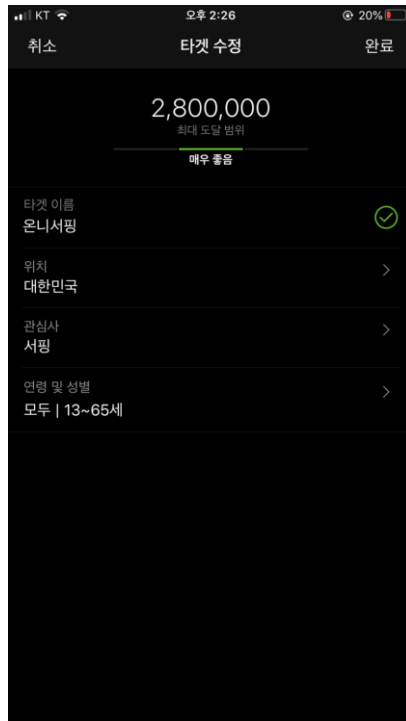
- 대부분의 이용자 영상으로 자세 비교 경험 있으나 비교가 쉽지않아 불편 호소
- 자신의 자세가 불량한 자세인지 인지 못하고 있다가 부상사고 발생
- 많은 스포츠에서 영상리뷰를 통한 학습을 진행

개인 뇌피셜은 금지

근거 기반

인터넷 웹 서칭

기사, 네이버데이터, 인스타데이터, 통계자료



연합뉴스

"서핑하다 피부 찢어지고 척추 손상" 강원 동해안 375명 응급실

사고 유형은 외상환자가 352명(93.9%)으로 대다수를 차지했고, 실신이나 알레르기 등의 비외상성 환자는 23명(6.1%)이다.

외상 환자는 서프보드나 보드에 달린 핀에 의해 피부가 찢어진 환자가 39.2%로 가장 많았고, 타박상(20%), 염좌(11.2%), 골절(10.6%) 순이었다.

특히 익수나 척추 손상 같은 중증 응급질환자도 11명이 나왔다.

국내 서핑 인구는 2014년 4만 명에서 올해 45만 명으로 급증했다.

허석진 응급의학과 교수는 "중대사고 예방을 위해 한 명의 서퍼가 반드시 하나의 파도를 타야 한다"며 "물에 빠지더라도 보드에 얼굴이나 머리를 부딪치지 않도록 머리를 보호해야 한다"고 설명했다.

dmz@yna.co.kr

<저작권자(c) 연합뉴스, 무단 전재-재배포 금지> 2019/10/16 15:29 송고

4) 코로나 예방

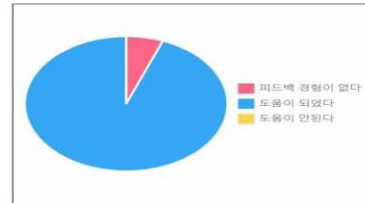
- 강습이나 자세를 배우기 위해 많은 사람들이 대면학습을 진행하고 스케이트보드 같은 경우 자세교정을 위해 신체 접촉이 많은 편이어서 코로나 바이러스의 전파 위험이 있음 이를 막기 위해 지자체에서는 모임장소 대부분 폐쇄 조치를 하였지만 근본적인 해결책은 아니다.



1-2 창업아이템의 목적(필요성)

- 1) 건강육구와 언택트 - 바쁜 일상과 언택트 시대의 도래로 대면 강습이 점점 어려워 지지만 건강 유지에 대한 욕구로 인해 스케이트보드 등의 인구가 더 커지고 있는 현 시대 반영 강습 앱이 필요
- 2) 안전사고 예방 - 한국소비자원의 보고서에 따르면 스케이트보드의 사고를 예방하려면 방향전환, 멈추기 등 가장 기본적인 사용법부터 숙지 필요
- 3) 비대면 학습 및 모임(코로나 예방) - 모임장소에 나가지 않아도 집근처 공터에서 신체접촉 없이 학습, 자세에 대해 의논하는 커뮤니티 생성으로 온라인 장소 제공

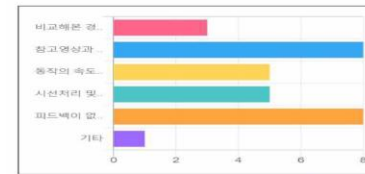
영상 피드백 후 자세 수정에 도움이 되었나요?



응답	응답수	비율
응답		
피드백 경험이 없다	1	5.9%
도움이 되었다	16	94.1%
도움이 안된다	0	0%

스케이트보드 동호인 설문조사

참고한 영상과 자신의 영상을 비교하는데 어려움이 있었나요? 모두 선택해주세요.



응답	응답수	비율
비교해본 경험	3	17.6%
참고영상과 자신의 영상이 다른 구도여서 어려움	8	47.1%
동작의 속도가 달라서 어려움	5	29.4%
시선처리 및 횡관찰을 확인하기 어려움	5	29.4%
피드백이 없어서 어려움	8	47.1%
기타	1	5.9%

스케이트보드 동호인 설문조사

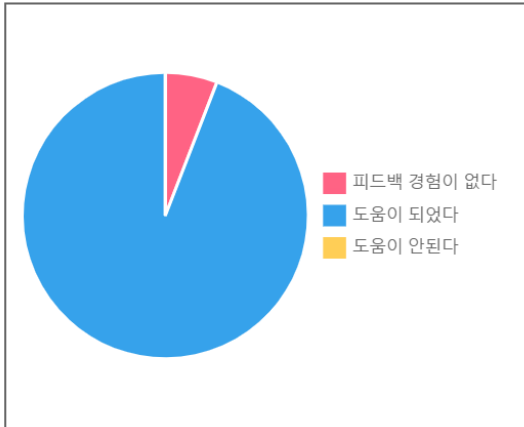
- 4) 쉬운 영상의 비교 - 스케이트보드는 일반 홈트레이닝 운동에 비해 더욱 자세가 중요하며 영상리뷰를 통한 학습효과가 높다
- 5) 게임적 요소 추가 - 대면모임에서의 재미를 느낄 수 있도록 앱에 재미 요소가 필요

창업의 시장의 근거를 찾아라

현장의 목소리를 들어라

설문조사 - 네이버, 구글

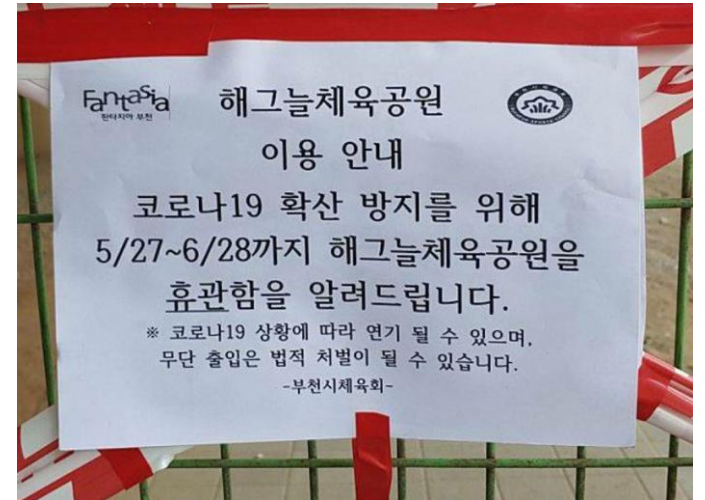
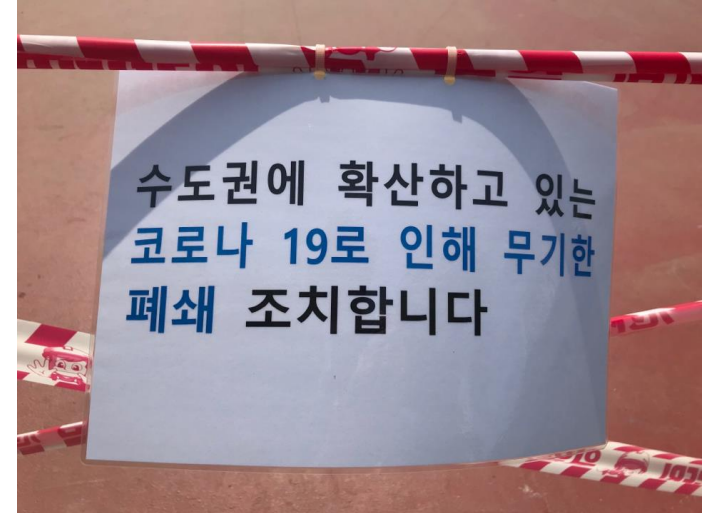
영상 피드백 후 자세 수정에 도움이 되었나요?



숨기기 취소	정렬 초기화	조합
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

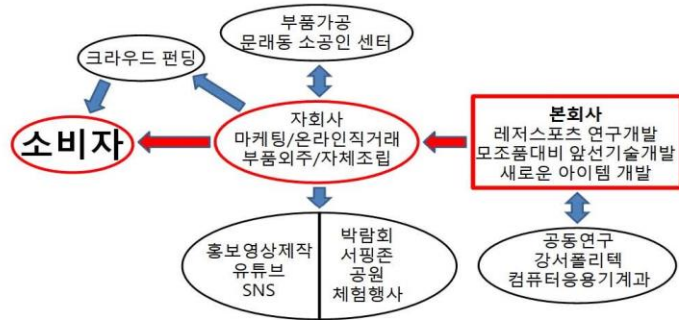
응답	응답수
<input type="checkbox"/> 피드백 경험이 없다	1 5.9%
<input type="checkbox"/> 도움이 되었다	16 94.1%
<input type="checkbox"/> 도움이 안된다	0 0%

스케이트보드 동호인  
설문조사



## 2. 실현가능성 (Solution)

### 2-1. 창업아이템의 개발·사업화 전략 비즈니스 모델

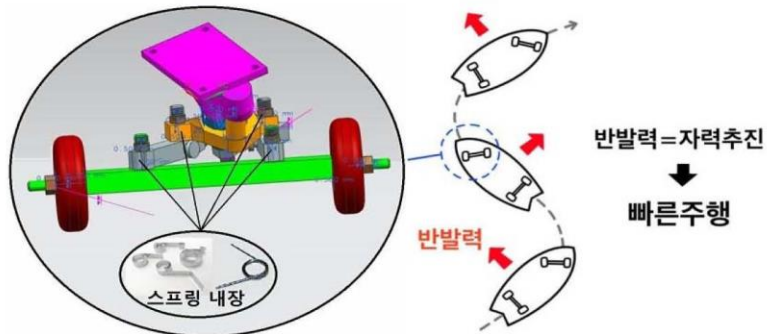


(서핑 시뮬레이션 보드 비즈니스 모델)

### 2) 제품 구현정도 : 30% 개발 완료

#### 가. 제품구상

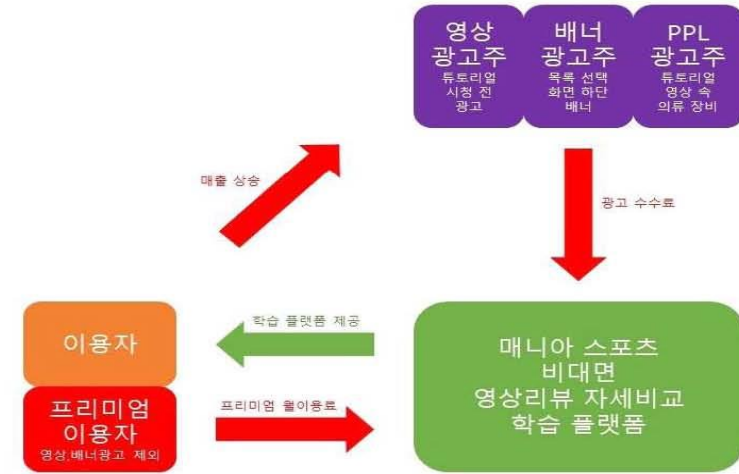
- **자력추진 고속 주행 및 이동수단으로까지 활용** : 에너지 보존의 법칙으로 몸을 기울인 상하운동(스쿼트자세)을 위치에너지로 만들어 보드의 발판을 측면으로 밀어 누르면 앞 구동축의 방향성 구조와 스프링·고무부싱으로 인해 생기는 탄성에너지 / 주행방향 분력 / 위치에너지를 몸을 비틀어 방향을 전환하여 추진력으로 이용 (인라인스케이트의 다리를 뒤로 뺀 추진력을 얻는 원리와 유사)



## 2. 실현가능성 (Solution)

### 2-1. 창업아이템의 개발·사업화 전략

#### 1) 비즈니스 모델



### 2) 제품 구현정도 : 30% 개발 완료

#### 가. 제품구상

- **스케이트보드 학습 및 자세가 중요한 모든 활동을 대상으로 확대 가능** : 숙련자의 의견을 바탕으로 배움에 도움이 되는 시점을 구도로 기술시연을 촬영하고 영상에 중요한 포인트 해설 및 가이드 선을 입히는 방법으로 여러 가지 기술을 재생속도 조절이 용이한 튜토리얼 영상을 제작하여 플랫폼으로 제공하고 이용자는 앱에서 제공하는 스텝 바이 스텝 단계로 자신의 영상을 촬영 및 편집하여 숙련자 영상과 자신의 영상을 비교하며 학습한다.

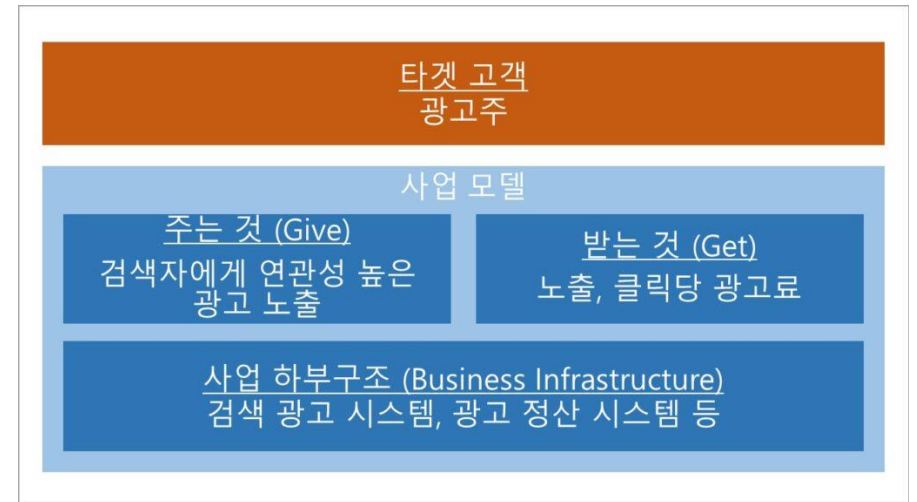
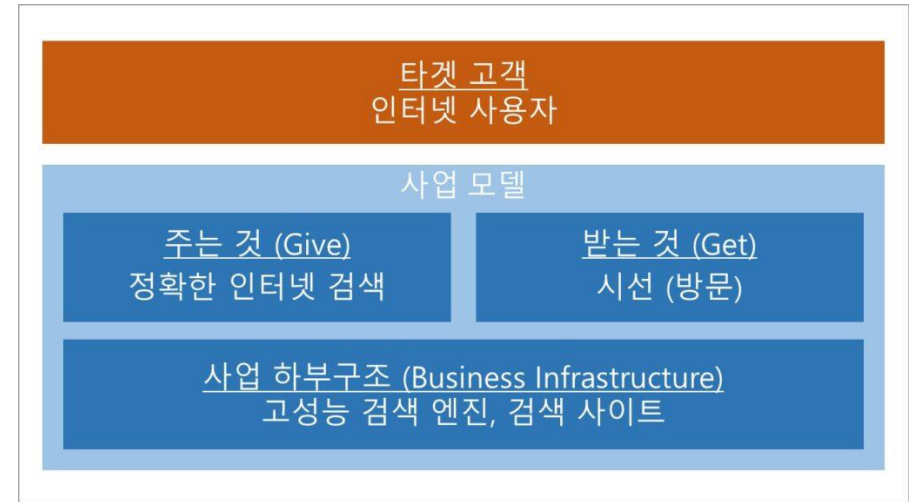
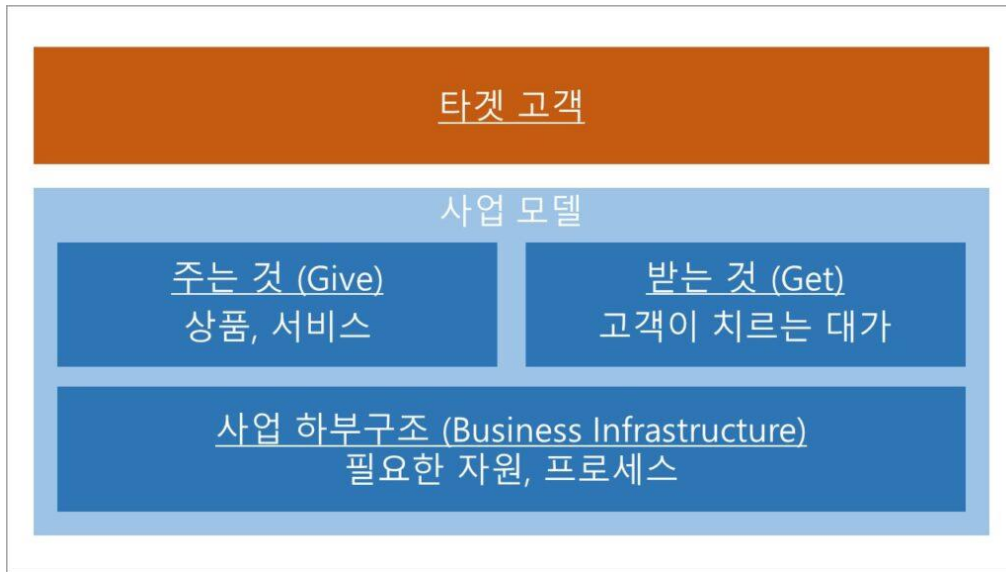
#### 3) 전체 시스템 개요

- 고객 선택 영상 편집데이터를 분석하여 특정 시점에 사용자들이 원하는 영상의 편집과 커스터마이징을 원활히 제공하여 이익 창출 및 신규 서비스 확대
- 기존 데이터를 시학습 가능한 데이터로 가공(Data Preprocessing)
- 딥러닝 알고리즘/모델링을 통해 학습과 평가(Deep Learning)
- 딥러닝 결과를 바탕으로 사용자에게 편집 편의 및 서비스 창출(Service Engine)

# 비즈니스 모델 중요

수익을 결정하게 된다

기본적인 구조





- 폭넓은 회전반경 : 조향구조로는 방향성을 가진 세 개의 축으로 구성되었고 발판 기울기로 첫 번째 축이 방향을 전환하고 관성과 측면으로 가해지는 위치에너지를 이용하여 두 번째 / 세 번째 축이 방향을 전환

<제한된 공간에서 서핑하듯 회전하며 주행 가능>

- 측면 낙상예방 : 회전을 할 때 앞바퀴 축과 기울어진 각도로 연결된 축이 원심력과 관성에 의해 기울이는 방향 반대로 발판을 밀어내어 하중이 가장 많이 가해지는 부위를 지지하고 발판과 바퀴가 닿지 않게 하여 중심을 잃지 않도록 보조
- 영유아/어린이 라인 : “음션 탈부착 식 올인원으로 성장하며 계속 사용”



나. 제품설계

- 동작 구현 테스트를 위해 강성 및 세부기능을 제외한 “프로토타입 설계 완료”

다. 고품질

- 고품질 생산시스템: 소공인 업체와 제품설계, 소재가공, 조립, 측정 등의 기술 협업
- 고품질 지속 향상: 다품종 생산 체계 구축하여 지역산업과의 동반성장하며 품질연구를 지원하여 지속적으로 향상

라. 동작구현

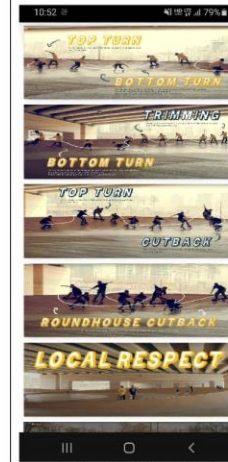
- 설계물을 “3D프린터로 출력 완료” 후 동작테스트 및 수정 작업하여 재 출력 보완.



마. 지식재산권 보호

- 아이디어 권리화를 위하여 제품의 디자인과 바퀴축의 구조를 기반으로 특허 등록이 가능할 것으로 사료됨 (스케이트보드 관련 특허실용 1,700여개 검토 완료)

a. 원하는 튜토리얼 영상을 선택한다.



b. 영상을 보며 학습한다.



c. 앱의 안내에 따라 스마트폰을 지지대 혹은 삼각대를 이용하여 지면에 거치한 후 자신의 동작을 촬영한다.



d. 촬영한 영상을 앱의 안내에 따라 중간 중간 동작시점을 버튼을 눌러 체크하면 시에 의해 숙련자영상과 비교 가능하게 자동편집.



e. 편집 되어진 자신과 숙련자의 비교영상을 시청하며 틀린 자세에 대한 피드백 수집과 재학습



제품의 구현 정도 - 의지의 표현

3d프린터의 모형 사진첨부

애피이지 사진 첨부

캡처보다는 폰에 나온 화면을 촬영

제품의 특징 설명

시연장면 촬영

심사위원은 모든 것을 알고 있지는 않다  
쉽게 이해할 수 있게 설명이 필요하다  
이미지를 활용하는 것이 좋음



### 3) 제작 소요기간 및 제작방법

< 사업 추진일정 >

추진내용	2020년 세부내용									
	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월	
지적재산권 확보	특허우선심사 신청 / 분산 용역 및 자체 제작으로 제작과정 보호(기밀 유지)									
1차 시제품 개발	재료 구입 / 분산 용역 / 자체 가공조립									
1차 시제품 보완				테스터 및 전문가 피드백						
최종 시제품 개발				제품 자체 디자인 / 자체 조립 / 소공인특화지원센터 부품가공 용역						
안전성 테스트							국가공인기관			
홍보 및 투자유치 등							홍보영상 제작 / 박람회 / 크라우드펀딩			

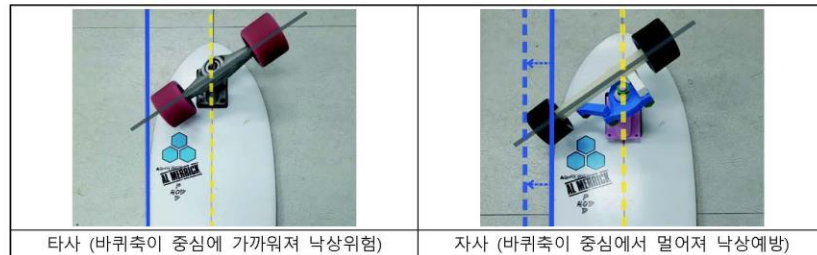
### 2-2. 창업아이템의 시장분석 및 경쟁력 확보방안

#### 1) 기존 스케이트보드

- 대부분이 발을 굴린 힘으로 주행을 하며 회전이 힘들거나 불안정하여 낙상사고의 위험이 있는 제품임

#### 2) 자력추진/폭넓은 회전반경/측면 낙상예방/다양한 추가 옵션 경쟁력 확보

- “국내에서 성공을 거두었던 에스보드보다 추진/회전/안전 우수”
- “스노우보드 라이딩 기술 상하운동으로도 주행 가능하여 매니아 시장 확대가능”
- 타사대비 고속 주행 체감 : “인라인스케이트에 준하는 고속 주행 가능”
- 폭넓은 회전반경 : “서핑의 회전기술을 구현”
- 측면 낙상예방 : “자사 유일”
- 주행감 및 회전반경을 변화시키는 스프링 및 암 선택하여 추가구매, 쉬운 정비



< 사업 추진일정 >

추진내용	추진기간	세부내용
시제품(베타버전)조사&기획	2020.09~2020.10	레이아웃 및 디자인 재검증
시제품(베타버전)개발	2020.11~2021.01	영상편집 디버깅 모델링 구현 영상자료 준비
시제품(베타버전)런칭&운영	2021.01~2021.02	동호인 대상 피드백 수렴 및 반영
정식버전 제품 개발	2021.02~2021.03	광고 시스템 개발
홍보 및 투자유치	2021.03~	SNS 활용군 대상 홍보 및 VC
정식버전 런칭	2021.03~	서버 안정화 및 개선

### 2-2. 창업아이템의 시장분석 및 경쟁력 확보방안

#### 1) 영상학습으로 이용되는 타사 서비스와 비교, 우위요소

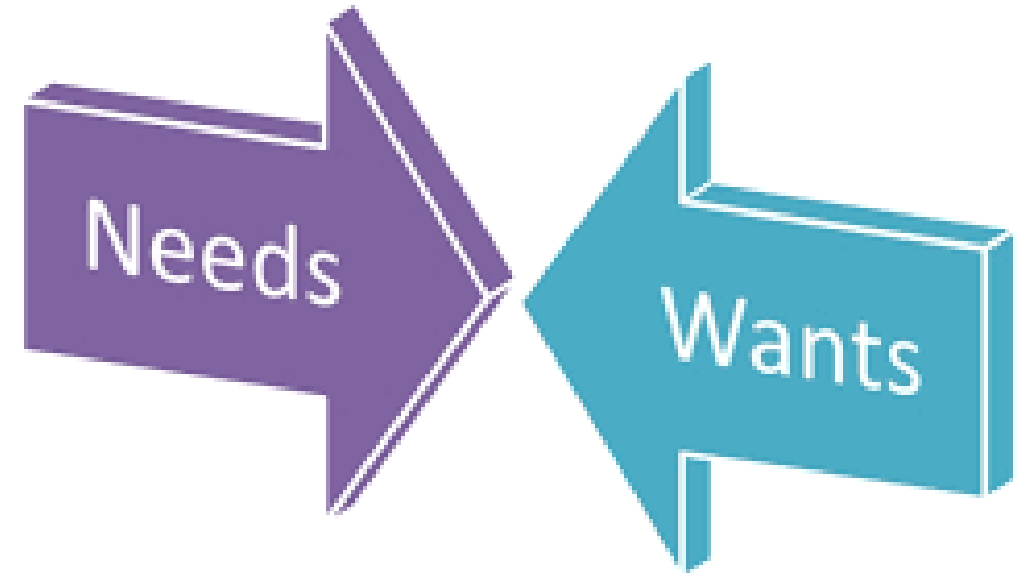
	유튜브	클래스 101	스마트 홈트	매니아 플레이어	우위요소
매니아층 타겟	△	○	△	○	스케이트보드 및 서핑 등의 매니아 스포츠연습과정에서 영상 리뷰가 중요함
전문성 자료	△	○	○	○	중요한 자세를 보기 쉬운 구도의 영상과 해설
비교 가능 여부	X	X	○	○	숙련자와 자신의 영상을 비교
비용 경제성	○	X	○	○	무료로 이용 가능
커뮤니티생성	X	X	X	○	커뮤니티 제공으로 피드백, 의논, 게임성 경쟁 가능
해의 접근성	○	△	○	○	스케이트보드 및 서핑 등의 매니아 스포츠는 해외인구의 공감대 조성이 가능

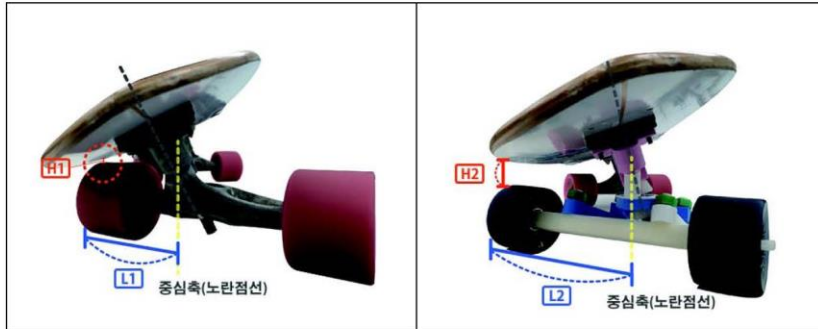
지원 사업에 선정 된다면 그 기간동안 개발 계획

아이템의 우수한 장점

장점이 부각되는 비교표

비교도 심사위원이 알기 쉽게





타사 H1, L1 < 자사 H2, L2 (차이를 보면 타사는 발판과 바퀴가 충돌하거나 측면으로 낙상 위험)



타사 (무게추5kg 낙상테스트 = 낙상사고 발생)

자사 (무게추5kg 낙상테스트 = 낙상사고 예방)

### 3) 타사/자사 제품 경쟁력 비교 그래프



### 2) 스케이트보드 학습 시장 규모

- TAM : 전 세계 시장(8,500만명) \* 광고비(200원 영상,배너,PPL) \* 튜토리얼 영상(50개) 매년 시장에서 8,500억 매출
- SAM : 국내 시장(60만명) 매년 시장에서 60억 매출
- SOM : 초기 타겟 서핑인구(45만명의 60%) 시장에서 27억 매출
- ※ 도쿄올림픽 정식종목으로 스케이트보드와 서핑이 선정되어, 이용자 매년 증가 추세

### 3) 차별화 전략

- 커뮤니티 피드백 : 이용자가 원하면 자신의 영상을 일주일간 앱의 서버에 업로드 할 수 있으며 앱에서 제공하는 커뮤니티의 피드백을 얻게 되고 일주일 후 영상 삭제
- 경쟁 구도의 재미요소 : 업로드 되어진 영상 중 일주일동안 좋아요 획득 수에 따라 명예의 전당에 업로드. 해당 기술에 대한 다른 이용자 영상의 좋아요 수가 더 많아지면 명예의 전당 영상이 계속 바뀌는 구조
- 이용자의 추가혜택 : 명예의 전당에 올라간 이용자는 PPL 상품을 획득하고 튜토리얼 영상에 게시 될 수 있음
- 자세의 지식인 : 자세에 대한 질문 및 답변의 공간 제공(네이버 지식인과 같은 짜임새로 구성)
- 다양함 추구 : 같은 기술이어도 각기 다른 스타일로 구현하는 캐릭터 선택으로 자신이 원하는 자세를 선택 가능

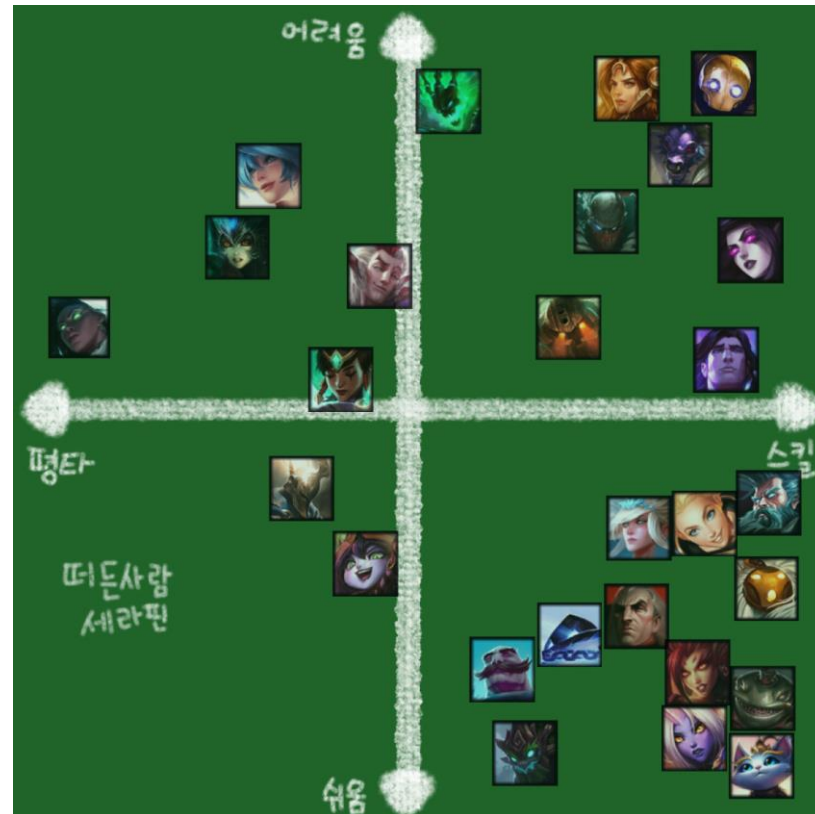
한눈에 쉽게 들어오는 그래프 형태

사분면 그래프

방사형 그래프

경쟁아이템 정보수집

경쟁아이템 직접사용 및 경험



### 3. 성장전략 (Scale-up)

#### 3-1. 자금소요 및 조달계획

< 사업화자금 집행계획 >

비 목	산출근거	금액(원)
시제품 연구개발비	• 시제품 부품 용역 및 자체 제작	20,000,000
	• 시제품 안전성 테스트 용역(KC마크)	4,000,000
재료비	• 시제품 재료비(철강류, 베어링, 탄성체, 나무데크, 3D 필라멘트)	5,000,000
특허권 취득비	• 빠른 사업화를 위한 특허우선신청	5,000,000
기자재 구입비	• 설계용 컴퓨터 * 2, 모델링, 일러스트 프로그램 기간제 라이선스	12,000,000
사무실 임차비	• 오피스 임대료 500,000 * 8개월	4,000,000
창업 활동비	• 여비, 문헌구입, 사무용품, 소모품 구입 500,000 * 8개월	4,000,000
전담 멘토비	• 전담 멘토비 500,000 * 8개월	4,000,000
인건비	• 제품 개발 및 디자인, 마케팅 인건비 * 2 * 2,000,000 * 8개월	32,000,000
광고선전비	• SNS마케팅, 홍보동영상, 리플렛, 홈페이지제작	10,000,000
<b>합 계</b>		<b>100,000,000</b>

#### 3-2. 시장진입 및 성과창출 전략

##### 3-2-1. 내수·해외시장 확보 방안

###### 1) 성장가능성

- 서핑 문화 지원 육성으로 관광업과 제조업의 연결고리로 자리매김
- 서핑시장에 국한하지 않고 "대중화에 초점"을 맞추어 마케팅
- 연구 특화 기업 : 모조품 대응하기 위해 성능 및 기능 추가 개선 / 새 아이템 개발
- "스노우보드 대체품"으로도 구현 가능
- 서핑이 대세. 인스타그램에 서핑 관련 게시물 76만건. 타레저에 비해 월등한 수치
- 국내 클라우드 펀딩 플랫폼 환경이 좋아져 제조사와 소비자의 접근과 투자가 용이
- 국내 클라우드 펀딩 플랫폼에서 서핑 트레이닝 용품의 펀딩성사 상승세

### 3. 성장전략 (Scale-up)

#### 3-1. 자금소요 및 조달계획

< 사업화자금 집행계획 >

비 목	산출근거	금액(원)
인건비	UI/UX디자이너 인건비(1명) * 7개월 * 100만원	7,000,000
	UI/UX디자이너 인건비(1명) * 6개월 * 100만원	6,000,000
	튜토리얼 기획 인건비(1명) * 7개월 * 100만원	7,000,000
외주용역비	모바일 app UI/UX 개발, Prototype 개발	10,000,000
	튜토리얼 영상 제작비	43,000,000
광고선전비	광고비(홍보제작물 및 영상작업)	10,000,000
기계장치비	서버 구매	10,000,000
창업활동비	50만원 * 7개월	3,500,000
사무실임대료	50만원 * 7개월	3,500,000
<b>합 계</b>		<b>100,000,000</b>

##### 1) 자금 조달 계획

- 2021년 스포츠산업 지원사업을 통한 자금 조달하려고 함
- 도전! K-스타트업 2021 참가하여 상금 조달하려고 함
- 초기창업패키지 창업기업 지원사업을 통한 자금 조달하려고 함
- 상용화 서비스 개발과 아울러 광고 시스템까지 개발하여 실제 수익이 바로 날수 있는 서비스로 개발하려고 함.
- 중소기업진흥공단을 통해서 창업자금을 확보하려고 함. 그리고 이 과정에서 벤처인증을 받을 것임.
- 엔젤투자 및 VC 투자를 유치하여, 서비스 대상의 확대와, 언어를 영어, 스페인어 중국어, 일어 등의 서비스로 확대할 예정임.





< 목표시장 진입계획 >

목표시장	1단계	2단계	3단계 (해외시장)
타겟시장	160억의 시장 타겟 제품 예상가 40만원일 때 서핑 이용자의 20% 정도인 4만 명을 기준	1,260억의 시장 타겟 제품 예상가 20만원일 때 0 ~ 14세 인구의 10% 정도인 63만 명을 기준	클라우드 펀딩의 주요시장
주 소비자층	매니아층과 워라밸족 내륙도심에 거주하여 쉽게 서핑을 즐길 수 없는 사람 / 지상트레이닝이 필요한 사람 / 새로운 재미와 운동이 필요한 사람 등	야외활동을 즐기는 어린이 새로운 재미와 운동이 필요한 어린이	어디서나 서핑을 즐기고 싶은 사람 / 지상트레이닝이 필요한 사람 / 새로운 재미와 운동이 필요한 사람 / 야외 활동을 즐기는 어린이 등
진출시기	2021년 클라우드펀딩으로 사업자금 확보 / 1,000개 가량 초대 생산 및 마케팅 / 2022년 까지 국내 시장 점유율 10% 이상 달성을 목표	2021년 상반기 시제품 개발완료 / 하반기 5,00개 가량 초대 생산 및 마케팅 / 2022년 까지 국내 시장 점유율 1% 이상 달성을 목표	2021년 상반기 해외주요국가 특허심사신청 / 하반기 클라우드 펀딩의 수요에 맞추어 생산 및 마케팅 / 2023년 까지 해외 시장 점유율 1% 이상 달성을 목표
판매 전략	유튜브 채널을 개설하여 홍보동영상 게시 관련 인플루언서들에게 제품 무상 제공 서핑존 및 공원 / 박람회 등에서 체험행사 실시 스노우보드 대체품으로도 홍보 클라우드 펀딩으로 수요예측과 생산비 확보 소비자와 온라인직접거래로 유통비 절감하여 단가 낮춤	홍보동영상 게시 제품 무상 제공 클라우드 펀딩으로 수요예측과 생산비 확보 해외 박람회를 통해 해외 판매처 확보	관련 인플루언서들에게 제품 무상 제공 클라우드 펀딩으로 수요예측과 생산비 확보 해외 박람회를 통해 해외 판매처 확보
※특별시장	● 80억의 시장 : 시흥 인공서핑장 연간 방문객 200만 명 이상(출처 : KBS한국공영방송) 중 1% 정도인 2만 명을 기준(외국인 관광객 포함) ● 2021년 초 진출 : 인공서핑장 관리주체와 협의하여 직영 컨셉스토어 오픈 ● 판매 전략 (인공서핑장 측에 원원전략 제의)		
	원원 전략	자사	시흥 인공서핑장
	체험 및 이벤트	자사의 제품 홍보 및 판매	다양한 즐길거리 제공으로 방문객 만족도 상승
	콘크리트 웨이브 파크	체험 영역 확대로 홍보의 다양성 확보	랜드마크 강화되고 서핑영역 확대로 방문객 증가
대회 후원	새로운 장르로 자리 잡도록 하여 브랜드 가치 상승	불거리 증가와 대회 개최지 명성 획득	

3-2. 시장진입 및 성과창출 전략

3-2-1. 내수시장 확보 방안

목표시장	1단계	2단계
타겟시장	<ul style="list-style-type: none"> <li>27억의 시장 타겟</li> <li>영상 1개당 광고수익 200원일 때 서핑 이용자의 60% 정도인 27만 명을 기준</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>60억의 시장 타겟</li> <li>영상 1개당 광고수익 200원일 때 스케이 트보드 이용자 60만 명(2016년 기준)을 기준</li> </ul>
주 소비자층	<ul style="list-style-type: none"> <li>영상리뷰를 통해 레벨업이 필요한 사람</li> <li>매니아층과 워라밸족</li> <li>코로나 예방을 위하여 한적한 곳에서 혼자 학습을 하고자 하는 사람</li> <li>스케이트보드 초보</li> <li>온라인 모임으로 경쟁하고자 하는 사람</li> <li>비대면 강습이 필요한 교육기관</li> <li>체계적인 학습이 필요한 사람</li> </ul>	
진출 시기	<ul style="list-style-type: none"> <li>2021년 지원사업, VC 사업자금 확보</li> <li>2022년 까지 국내 시장 점유율 50% 이상 달성을 목표</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2021년 스케이트보드 튜토리얼 영상 주가 제작</li> <li>2022년 까지 국내 시장 점유율 50% 이상 달성을 목표</li> </ul>
판매 전략	<ul style="list-style-type: none"> <li>스케이트보드와 서핑의 이용자 중 서핑이용자의 인스타활용도가 높으므로 서핑기술 연계가 가능한 랜드서핑스케이트보드의 기술영상을 통하여 인스타 활용군을 타겟으로 홍보</li> <li>인스타 채널을 개설하여 홍보동영상 게시</li> <li>서핑존 및 공원 / 박람회 등에서 시연행사 실시</li> <li>참여자 상품 이벤트를 다수 실시</li> </ul>	

○ 초반기 매출 계획

구 분	세부내역	금액	비고
기본 단가	영상광고 50원, PPL광고 조회수당 100원, 배너광고 클릭당 200원 합쳐서 영상 1회 시청에 광고수익 약200원	약 200원	프리미엄 이용자 월3,000원
초기 월매출	조회수1만*영상10개*광고단가200원*1개월	20,000,000	서핑 인구 대상
초중기 월매출	조회수10만*영상10개*광고단가200원*1개월	200,000,000	서핑 인구 대상

# 중요



## 유튜브, 국내 이용자 3000만명 돌파

입력 2020.03.23 15:37 | 수정 2020.03.23 15:37 | 지면 B3

동영상·음악·웹툰 등 엔터테인먼트 시장도 모바일 플랫폼 중심 재편 중

유튜브 국내 이용자가 3000만 명을 넘어섰다. 동영상과 음악, 웹툰 등 엔터테인먼트 시장도 모바일 플랫폼 중심으로 재편되는 추세다.

와이즈앱에 따르면 지난해 말 국내 유튜브 이용자는 3370만 명으로 나타났다. 이어 틱톡이 340만 명, 넷플릭스가 320만 명의 이용자를 확보했다. 유튜브 체류 시간은 지난해 12월 한 달간 489억 분으로 추산됐다. 넷플릭스(13억 분)와 웨이브(11억 분), 틱톡(10억 분)도 한 달 기준 10억 분을 넘어섰다.

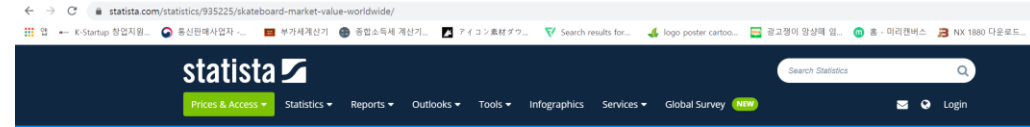
유튜브는 구글의 '효자 계열사'로 자리매김했다. 지난해 유튜브 매출은 151억5000만달러(약 18조9000억원)로 2018년 대비 36.5% 늘었다. 전체 구글 매출의 10%에 해당한다.



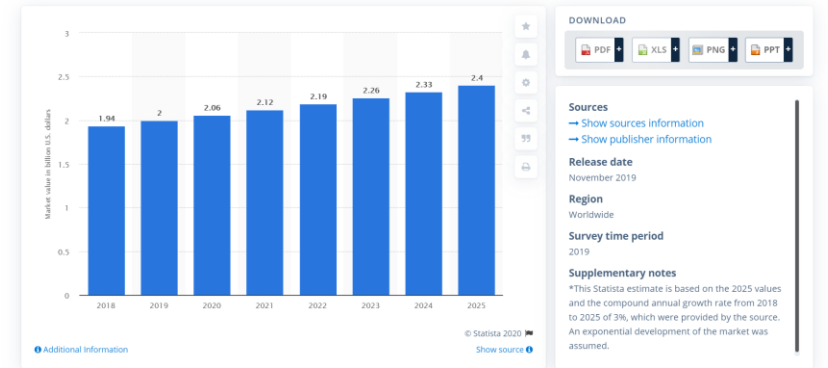
수잔 보이치키 유튜브 최고경영책임자(CEO)

# 기사자료

# 통계자료



Retail & Trade · Sports & Leisure  
Skateboard market value worldwide from 2018 to 2025 (in billion U.S. dollars)\*



# 마케팅

시장의 규모는 사업의 성장성과 크게 관련

인플루언서 설문조사

데이터 정보(네이버 등등)



매니저 **찰리**

since 2010.11.05.  
카페소개

열매2단계

70,918

초대하기

관련 모임 및 카페 회원수

■ 아이디저장 ■ 로그인 후 광고시스템 이동

사용자 아이디를 입력해 주세요

로그인

신규가입 아이디/비밀번호 찾기



네이버 아이디로 로그인

정보를 찾는 사람과 정보를 제공하는 사람을  
정교하게 연결하는 최적의 마케팅 플랫폼,

# 네이버 검색광고

자세히 보기

연관키워드 조회 기준 원하는 기준으로 '파워링크 캠페인'의 연관키워드를 조회하세요.(다중선택 가능)

입력값 지우기

키워드

서핑

웹사이트

체크 후 선택하세요

시즌 월

체크 후 선택하세요

업종

체크 후 선택하세요

시즌 테마

체크 후 선택하세요

조회하기

연관키워드 조회 결과 (1000개)

다운로드

필터

전체추가	연관키워드 ?	월간검색수 ?		월평균클릭수 ?		월평균클릭률 ?		경쟁정도 ?	월평균노출광고수 ?
		PC	모바일	PC	모바일	PC	모바일		
추가	서핑	7,710	31,500	53.8	472.5	0.75%	1.63%	높음	
추가	양양서핑	12,800	47,900	245.6	1,964.1	2.1%	4.49%	높음	
추가	서울강릉KTX	1,330	7,350	8.9	2	0.76%	0.04%	중간	
추가	서핑보드	4,810	25,500	38.3	311.5	0.87%	1.34%	높음	
추가	겨울축제	3,810	310	0.1	0	0.01%	0%	높음	
추가	강릉서핑	3,560	13,200	63.8	613.2	1.96%	5.06%	높음	
추가	파주송어축제	50	110	0.1	0.3	0.25%	0.36%	중간	
추가	웻슈트	1,250	5,020	38.2	267	3.32%	5.83%	높음	

카톡톡



친구 채팅방 채널

채널



카톡톡

친구 3.8만명 · pc카톡에서도 가능! 내가 포스팅한 순...

챗봇

똑똑체험단

블로그/인스타 체험단은 똑똑체험단에서..

구경하기

오후 3:25

#서핑

오후 3:25



카톡톡

[서핑] 키워드의 조회결과입니다

블로그 문서량 : 1,098,262  
 네이버 모바일 검색량 : 26,200  
 네이버 PC 검색량 : 6,510  
 ToTal 검색량 : 32,710

\*데이터 통계 기간  
 [2021/05/15]~[2021/06/15]

정부 지원 사업 지원 시

 중요하다고 느꼈던 점

수익성 및 수익 실현 방법

프로토타입 제작(3D 프린터로 모형 제작)

아이템과 관련 있는 이력(자신 혹은 팀원)

# 희망이란

그렇습니다.  
희망은 처음부터 있었던 것이 아닙니다.  
아무것도 없는 곳에서도 생겨나는 것이 희망입니다.  
희망은 희망을 갖는 사람에게만 존재합니다.  
희망이 있다고 믿는 사람에게는 희망이 있고,  
희망 같은 것은 없다고 생각하는 사람에게에는  
실제로도 희망은 없습니다.



고도원의 아침편지



• 창업은 가슴을 뛰게 한다

# 희망

# 꿈

도전의 기회는 언제나 있다.

그래스프 김경민  
010-8848-8893  
kps0837@gmail.com