

창업팀 사업계획서

클라우드 컴퓨팅을 이용한 자유로운 탐색 및 AI 커스텀마이징

Mushies

목 차

I. 문제점 (Problem)

II. 솔루션 및 핵심 경쟁력 (Solution)

III. 사업화 전략 (Value-up)

IV. 팀 소개 (Team)

1. 목표 시장
2. 경쟁사 분석
3. 사업화 계획
4. 매출 전략
5. 투자유치 계획
 - 1) 필요자금 분석
 - 2) 기대 효과
6. 글로벌 진출 전략 (optional)

1. 팀 소개
 - 1) 대표자 이력
 - 2) 핵심인력 이력 (optional)
2. 주주 및 既투자 현황
3. 연혁 및 기타사항

I . 문제점 (PROBLEM)

O2O(Online to Offline)

1. 고객 수용성 및 진입장벽의 문제

3D 인테리어 O2O 서비스의 새로운 기술과 커스텀 기능을 소비자에게 소개하는 과정에서 수용성 및 복잡한 기술에 적응하기 힘들어 합니다.

2. 고가의 하드웨어 및 소프트웨어 요구

3D 인테리어 실사 그래픽을 위한 고가의 하드웨어 및 소프트웨어가 필요하기에 대다수 PC 소비자 및 모바일 사용자의 서비스 이용이 제한되었습니다

I . 문제점 (PROBLEM)

O2O(Online to Offline)

3. 디자인과 실현 간의 간극

가상 현실로 디자인된 인테리어와 실제로 구현되는 인테리어 간의 차이로 고객들은 실제 구현에서 실망할 수 있습니다.

4. 낮은 유연성 및 상호작용

소비자는 보통 설계도의 단면도 및 투시도를 형상화는 것이 어렵고

대화로는 소비자가 원하는 분위기와 니즈를 빠르고 직관적이게 알아차리기 어렵습니다.

가상 시연 및 투자자 유치, 실내 디자인 및 가구 맞춤형, 부동산 매물 홍보 등과 같은 다양한 활용에 제한되어 있어 기술의 낮은 유연성과 개발에 한계가 있습니다.

02. 해결방안

Solution plan

1. **AI 툴 제공** : AI 기술을 사용하므로 사용자가 어렵지 않게 꾸밀 수 있도록 돕습니다.
분위기에 따른 배치 및 가구를 AI가 추천하여 빠르게 수정할 수 있도록 할 것입니다.
- 1-2. **편리한 상호작용 및 소통 기능 개발** : 3D 공간 안에서 자유롭게 소통할 수 있는 기능을 제공합니다. 원하는 위치에 피드백이나 표식을 남길 수 있으며, 표식에는 이미지를 첨부하여 직관적으로 소통될 수 있도록 할 것입니다.
2. **호환성 문제 해결** : 클라우드 컴퓨팅을 활용하여 정보를 처리 후 화면을 공유합니다. 정보를 대신 클라우드 컴퓨팅에서 처리하므로 모바일과 PC 모두 지원할 수 있습니다.



02. 해결방안

Solution plan

3. **실사 그래픽과 커스텀 툴 제공** : 사용하는 기기의 사양에 구애받지 않고 실사 3D 공간 속에서 자유롭게 조작하며 컨트롤 가능합니다. 실시간으로 사용자가 그래픽 저하 없이 환경 요소와 상호작용 되는 기능을 예시로 햇빛 및 간접 조명 등 빛의 흐름을 미리 확인 할 수 있습니다.
4. **개발의 유연화** : 쉽게 기능을 추가 및 변경하여 가상 부동산 시연, 가구 및 실내 디자인 맞춤화, 부동산 홍보, 시공 및 리모델링 계획 등 활용할 수 있는 길이 확보 됩니다. 언리얼 엔진을 기반으로 제작하므로 기능 확장 및 개발에 장벽이 낮으며, 언리얼 lumen의 최적화를 통해 쾌적한 환경에서 사용할 수 있도록 할 것입니다.



목표 시장

국내 인테리어 시장 규모 (2023년 기준)



60조

인테리어 산업 규모

가정용 인테리어 시장은 전체 시장의 약 70%를 차지하고 있으며, 상업용 인테리어 시장은 약 30%를 차지합니다.

18조

홈퍼니싱(집꾸미기)

2조

3D 인테리어 시장

2023년 기준, 3D 인테리어 시장은 약 2조원 규모로 추정됩니다. 이는 2022년 대비 20% 이상 증가한 수치입니다.

글로벌 시장 규모

글로벌 인테리어 시장 규모 (2023년 기준)

1,049조

인테리어 산업 규모

가정용 인테리어 시장은 전체 시장의 약 70%를 차지하고 있으며, 상업용 인테리어 시장은 약 30%를 차지합니다.

879조

홈퍼니싱(집꾸미기)

120조

3D 인테리어 시장

글로벌 3D 인테리어 시장 규모는 2022년 기준 약 120조 원 규모로 추정됩니다. 이는 전년 대비 15% 증가한 수치입니다.

경쟁사 분석

Feature	Own Product	Homestyler	Planner 5D	오늘의 집
3D 공간 제공	Yes	Yes	Yes	Yes
사양 제한 X	Yes	No	No	No
모바일에서 3D 공간 지원 여부	Yes	No	No	No
실시간 렌더링 및 실사 그래픽 지원	Yes	No	No	No
3D 모델링과 제품 연계	Yes	No	No	Yes
주문 제작 및 커스텀	Yes	No	No	No

경쟁 환경

인테리어 O2O 플랫폼



INSTERIOR



오늘의집



집꾸미기



HOUSTEP

집닥(<https://zipdoc.co.kr/>), 인스테리어(www.insterior.co.kr), 오늘의집(ohou.se),
집꾸미기(www.ggumim.co.kr), 똑딱(ttukttak.kr), 하우스텟(www.houstep.co.kr)

메타버스 및 AI 지원



- 집 내부에서 가구 및 재질 수정할 수 있는 AI와 툴을 지원합니다. 예시로 어도비 포토샵 베타를 들수 있습니다.
- 이미지나 360 VR과 같은 콘텐츠를 제공하는 곳들은 있지만, 소비자가 직접 건물 안에서 자유롭게 이동을 제공함.

서비스 및 커스텀 툴



- 설치과정 없이 링크를 통해 손쉽게 접근할 수 있는 3D 공간을 제공
- 실시간으로 사용자가 쉽게 일부를 수정할 수 있도록 제작
- UI에는 커스텀 관련 툴을 지원하여 사용자가 시간을 자유롭게 설정하고, 사물의 색상을 변경하거나 재질을 선택 가능하도록 할 것.

비즈니스 모델

상업용 인테리어

건설사 및 개인에게 3D 인테리어 서비스를 제공한다.

건축물의 면적, 또는 모델링에 따라 가격이 상의할 수 있다

클라우드 컴퓨팅

각 의뢰당 한가지의 라이선스를 부여한다. 라이선스 당 기본 1명만 클라우드 컴퓨팅에 접속이 가능함 (추가 옵션 - 동시 접속자 수, 3D 내부 퀄리티, 라이선스 제공 기간)

API 제공

기업 및 단체에 온라인 박물관 같이 온라인 공간(메타버스)가 필요한 경우 제작과 3D 공간 프로그래밍을 제공할 수 있음.

기업 제품 계약

3D 인테리어에 사용하는 모델링과 제품을 연결시켜 자연스럽게 계약 제품을 사용할 수 있도록 지원 가능함.

건축 계약

실사 3D 인테리어는 단가가 높은 편에 속하기 때문에 건축사와 협업하여 패키지 형태로 제공할 예정.



Ⅲ. 사업화 전략 (Value-up)

4. 매출 계획

3D 인테리어 디자인 서비스: 타겟은 기업 또는 단체입니다. 3D 인테리어 디자인 서비스를 제공하며, 고객 당 250~600만원 정도의 가격을 책정할 수 있습니다. 월평균 20명의 고객으로 계획을 세우면, 월 수익은 8000만원 정도 될 수 있습니다.

수익 예측과 성장 전망

초기 수익은 상대적으로 낮을 수 있으며, 서비스 품질 및 마케팅 효과에 따라 성장할 것으로 예상됩니다.
6개월에서 1년 후에는 고객 베이스를 확장하여 수익이 증가할 것으로 기대됩니다.

기업과 협업

제품 계약, 서비스 API 제공, 실내 디자인 및 가구 맞춤형, 부동산 매물 홍보 등 계약을 체결하며 꾸준한 수익을 만드는 것을 중점으로 생각하고 있습니다.

(단위: 백만원)

구분	2022년(결산 기준)	2023년(E)	2024년(E)
총 매출액	0	20	80

Ⅲ. 사업화 전략 (Value-up)

5. 투자유치 계획

1) 필요자금 분석

비용 추정: 초기 투자 (AI 개발 : 4,000만원, 언리얼 기반 서비스 개발 : 3,000만원,
사이트 제작 및 앱 개발 : 3,200만원, AWS 서버 관리 및 역할 부여 시스템 구축 : 620만원): 6,820만 원
운영 비용 (인건비 : 5,000만원, 마케팅:500만원, 운영 자금:2,000): 7,500만 원
예비 자금 (비상금, 예기치 못한 비용 대비): 1,000만 원

2) 기대 효과

(As is → To be)

비즈니스 모델 설명 : 약 1.8억 원의 투자로 3D 인테리어 디자인 및 모델링 서비스를 시작할 계획입니다. 고객에게 가상 실내 디자인 및 가구 맞춤 서비스를 제공합니다.

수익 모델 : 서비스 가격은 250~600 정도로 설정하며, 초기 1년 동안은 100명의 고객을 확보할 것으로 예상됩니다.

시장 기회: 3D 인테리어 서비스 시장은 성장하고 있으며, 대도시에서 특히 수요가 높습니다. 시장 점유율을 확대할 기회가 있습니다. 기업을 중점으로 고객 확대할 예정입니다.

긍정적인 예상 결과:

투자 1년 후 고객 유지 성공 후 1달 매출은 8,000만 원으로 예상되며, 이익 창출에 충분한 수준입니다.

Ⅲ. 사업화 전략 (Value-up)

6. 글로벌 진출 전략 (optional)

1. 단계 : 시장 연구 및 평가

시장 조사: 부동산 및 디자인 시장에서 3D 인테리어 서비스의 수요 및 경쟁 환경을 조사합니다. 시장의 현재 동향과 미래 전망을 이해합니다.

아이디어 개발: 시장 조사를 기반으로 고유한 3D 인테리어 서비스 및 솔루션을 개발합니다.

2. 단계 : 비즈니스 모델 개발 및 테스트

실적: 수익 모델을 결정하고, 서비스 요금, 가격 정책, 부가 서비스를 포함한 수익 창출 전략을 수립합니다.

계획: 다국적 고객을 대상으로 한 피로토타입 테스트를 시작.

3. 단계 : 법인설립 및 법률 및 규제 준수

실적: 현지 법인 설립 및 법률 및 규제 준수 절차를 완료.

계획: 로컬 법인 설립 및 규제 준수를 통해 비즈니스 안정성 강화.

4. 단계 : 시장 진입과 초기 고객 확보

실적: 로컬 마케팅 및 고객 확보를 위한 캠페인 시작.

계획: 현지 고객을 대상으로 초기 매출을 확보하고 브랜드 인식을 증가시키기 위한 활동.

5. 단계 : 투자유치

실적: 성공적인 시장 진입 및 초기 성과를 통해 투자자의 관심을 끌음.

계획: 시리즈 A 또는 B 라운드 투자를 유치하여 글로벌 확장을 지원.

6. 단계 : 글로벌 확장

실적: 추가 시장 진입 및 글로벌 팀 확대.

계획: 다양한 지역에서 확장하여 국제 시장 점유율을 확대하고 다양한 시장에서의 수익을 증가.

IV. 팀 소개 (Team)

1. 팀 소개

1) 대표자 이력

OU

이현휘

주요 경험

전남 2022 영어 듣기 평가 녹음 (녹음 디렉터 역할), 청소년 미래 프로젝트 대표 활동, 청소년 영화제 (집행위원장 역할), 그외 중고학생을 대상으로 3D 및 에펙 여러 교육함

Cinema 4d의 redshift를 통해 실사 및 광고 그래픽, 비선형 프로그램 중 언리얼 엔진을 통해 XR을 이용한 실시간 영상 촬영 및 VFX 여러 작업함, x-particle과 후디니를 통해 시뮬레이션 작업을 여러 작업함, aws 역할 부여 시스템 구축 및 클라우드 컴퓨팅을 주로 활용함



3D 제작

모델링 및 텍스처 제작



개발자

언리얼 기반 블루프린트 및

c++ 구사자



AWS

클라우드 컴퓨팅 인스턴스 관리

IAM 보안 및 역할 부여



웹개발

UI/UX 및 사이트 제작

백엔드 관리