

# 물티슈 기반 광고 플랫폼

SOC; Send Our Cheering



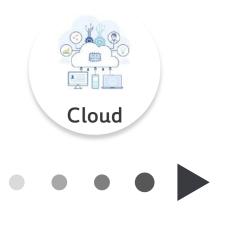




우리는 무료 물티슈 기반 광고 매체 입니다





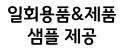


SaaS 형태 제공





작은 원두 회사



구독 서비스 비용

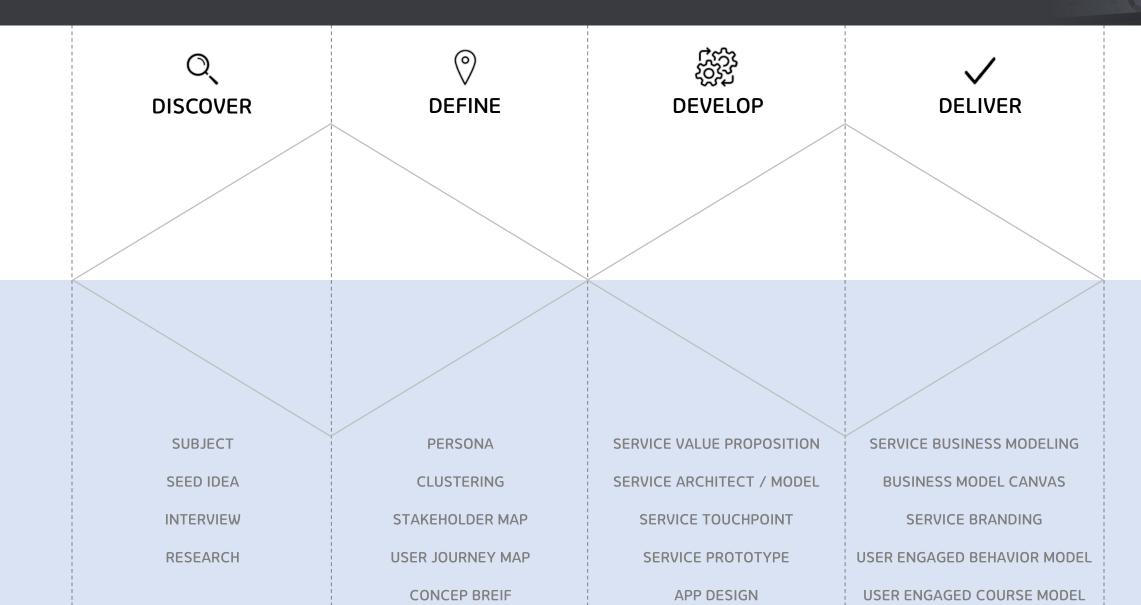


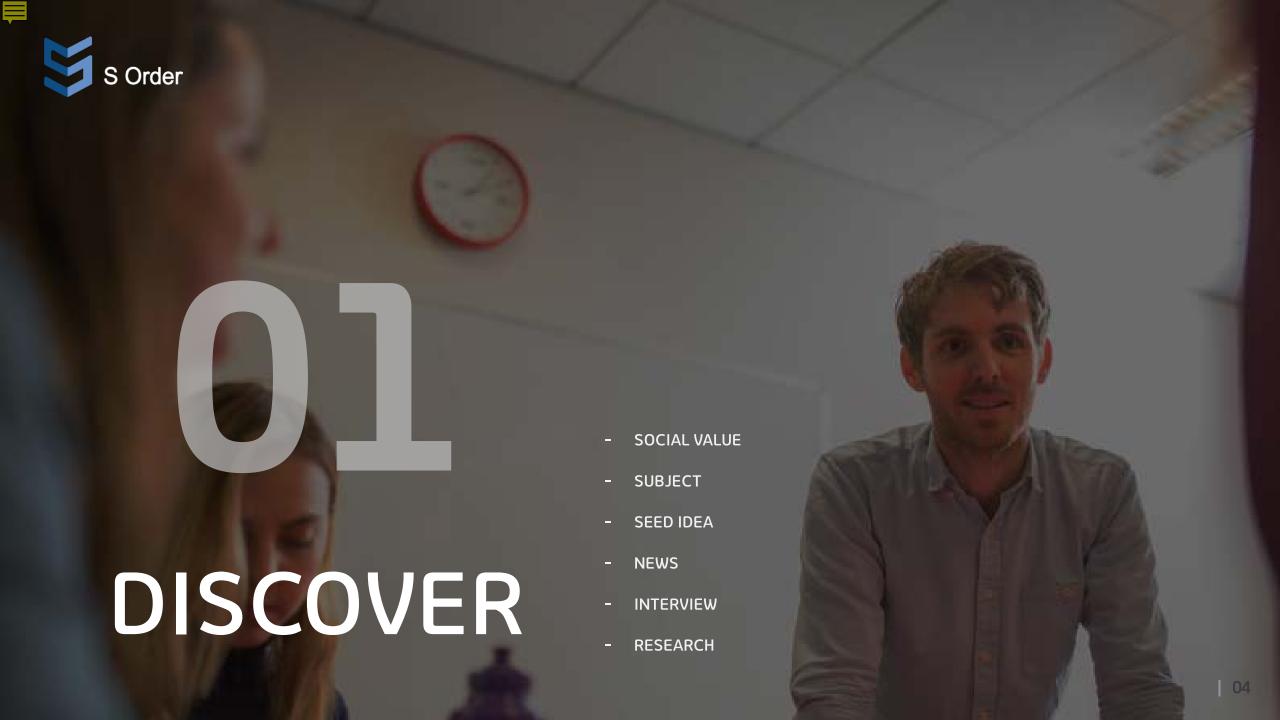
개인 카페

<sup>\*</sup> SaaS: 클라우드 환경에서 운영되는 어플리케이션 서비스

# **DOUBLE DIAMOND PROCESS**







## **SOCIAL VALUE**



### 사회적 가치의 중요성

다타넷뉴스 2020.11.12



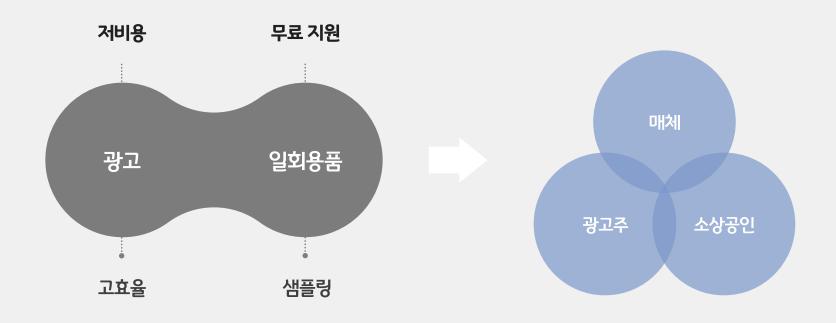
85%의 응답자가 기업의 사회적 역할이 변화하고 있으며 밀레니얼 세대와 Z세대는 노동, 환경 및 사회공헌 등 기업에게 더 많은 사회적 책임을 기대하고 있는 것으로 나타났다.





# WHY WE DO?





Point

소상공인, 모바일 매체, 광고주 모두 win-win 가능

# **SEED IDEA**









### 원두

- ❷ 원두 회사
- ❷ 원두 볶는 카페
- 브랜딩이 묻히는 원두 회사
- 소규모 원두 회사
- 직접 원두를 볶는 회사

### 카페

- 🕜 개인 카페
- ☑ 소규모 카페
- 소규모 개인 카페
- 핸드 드립 전문점
- 코로나 피해 소상공인 카페



# WHY?

사회적으로 문제가 대두 된 CAFÉ & COFFEE BEAN











# 공급자



### Characteristics

엄궁 '커피LAP 手의 사장님

### Place

커피LAP 手

### Time

2020.11. 07 17:00 ~

# 수혜자



### Characteristics

영도 '신기여울' 카페의 사장님

### Place

경주 한화 리조트

#### Time

2020.11.06 13:00 ~



# 공급자



### Characteristics

엄궁 '커피LAP 手의 사장님

Place

커피LAP 手

Time

2020.11. 07 17:00 ~

### 수혜자



### Characteristics

영도 '신기여울' 카페의 사장님

Place

경주 한화 리조트

Time

2020.11. 06 13:00 ~





Q. 어떠한 업종을 운영하고 계신가요?

저는 조그마한 핸드 드립 전문 카페를 운영하는 사람이에요. 핸드 드립 전문 카페이다 보니 맛있고 좋은 원두만 사용하게 되는데 그게 입소문이 나서 커피 원두 납품을 중점으로 하게 되었어요.

Espiesso

An Coffee Lob





Q. 원두 납품을 하실 때 힘든 점이 있나요?

단골 손님들이나 입소문을 통해 온 주변 카페 사장님들에게 원두 판매를 하고 있지만, 더 많은 곳에 납품하고 싶은데 프랜차이즈 원두의 브랜딩을 이길수가 없어요.



광고를 하자니 광고비가 너무 비싸고….



### 공급자



### Characteristics

엄궁 '커피LAP 手의 사장님

Place

커피LAP 手

Time

2020.11. 07 17:00 ~

# 수혜자



### Characteristics

영도 '신기여울' 카페의 사장님

Place

경주 한화 리조트

Time

2020.11.06 13:00 ~





Q. 카페 운영 시 제일 부담이 되는 요소는 무엇이 있었나요?

제일 부담이 되는 것은 사실 세금이나 인건비 부분이지만, 현실적으로 지원받을 수 있는 부분에서 받고 싶은 것은 <mark>일회용품에 대한 지원</mark>이 에요.





Q. 왜 일회용품에 대해 지원을 받고 싶으신가요?

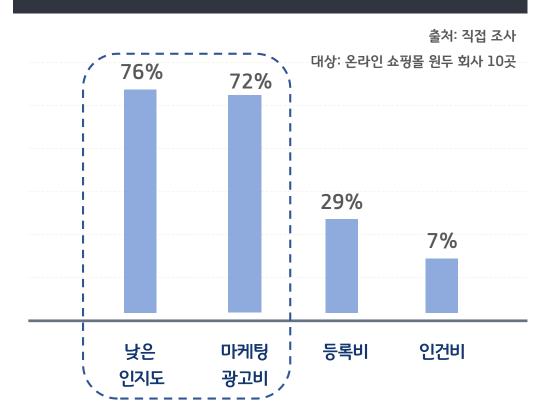
물티슈나 빨대의 경우 저희의 예상 소비량보다 훨씬 많이 나가고 있고, 재활용이 안되기 때문에 장기적으로 보았을 때 일회용품에 대한 구입,지출의 부담이 크다고 볼 수 있죠.







### 원두 판매 시 가장 힘든 점은 무엇인가요?



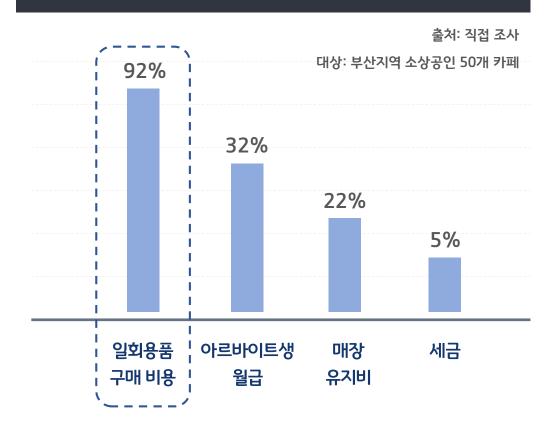


70% 이상 '낮은 인지도 & 비싼 광고비' 답변



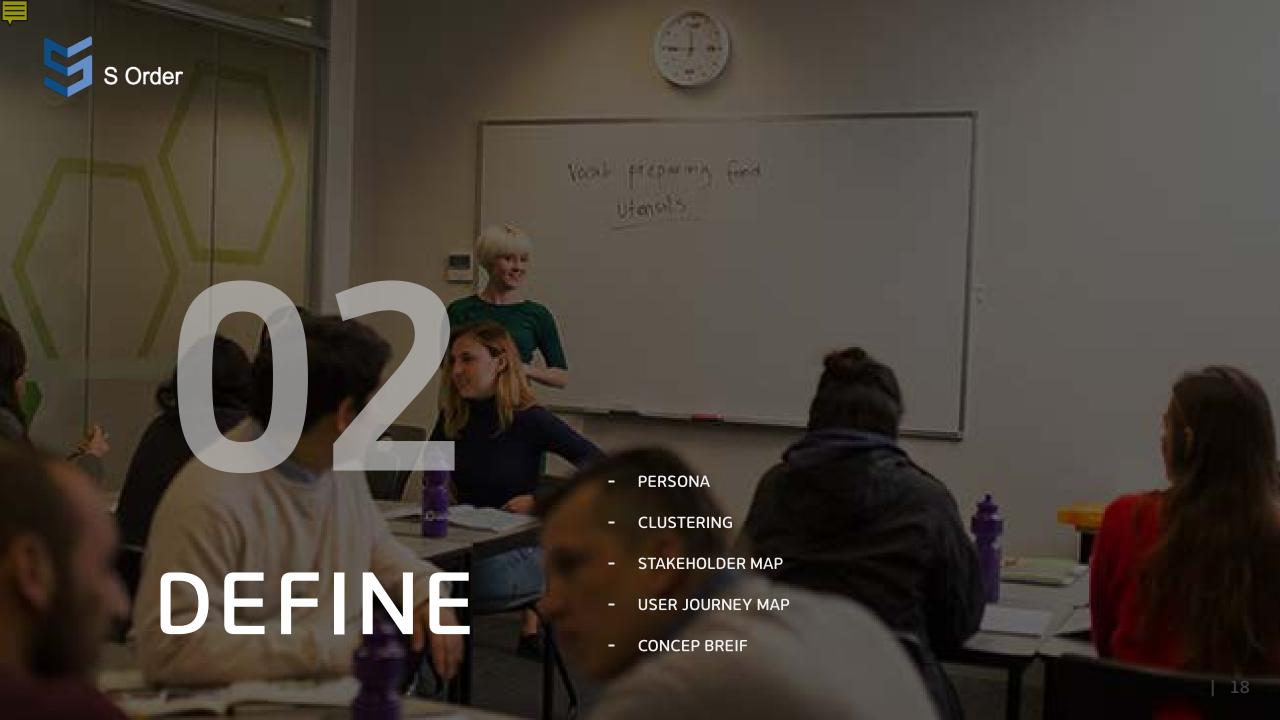


### 가게를 운영하면서 제일 부담이 되는 항목은 무엇인가요?





92% 이상 '일회용품 구매 비용' 답변





# Part 02 CLUSTERING



사회적 원인	코로나 19로 인한 식,음료 가게들의 매출감소	최저 시급 증가	막대한 광고비	재정 부담	지역 상권 고객 유입 감소	배달업 주문 증가, 오프라인 매출 감소	위생문제 대두, 일회용품 사용 증가
지원 부분	물티슈	일회용 수저	빨대	시력 감소	노력 절감		
대상자	지원을 필요로 하 는 소상공인	광고를 하고 싶은 소상공인	소기업	식당	카페	가게, 회사들의 소비자	
	식당	매출이 자꾸 떨어지는 가게 사 장	브랜딩이 떨어지는 회사	일회용품을 많이 쓰는 가게	일회용품을 많이 쓰는 가게	자신이 가는 가게나 가게 안의 재료에 대 해 정보가 필요한 사 람	
	카페	손님이 없는 가게 사장	인지도가 낮은 회 사	매출에 비해 고정 지출이 많은 가게	매출에 비해 고정 지출이 많은 가게	기다리는 시간이 심심한 사람	
	피시방	저비용으로 자신의 가게를 홍보하고 싶 은 사장	매출이 늘지 않는 회사	작더라도 도움이 될 만한 지원을 원하는 가게	작더라도 도움이 될 만한 지원을 원하는 가게		ı





"어서오세요. 감성을 추구하는 CAFÉ입니다. "

Age: 34

Work: 서면 카페 사장님 Family: 부인, 아들

Location: 부산 진구

Character: 성실하고 친절함

### <Personality>



성실함

적극적

꼼꼼함

완벽함

현명함

<Motivation>

Incentive(자극)

Fear(공포)

Growth(성장)

Power(힘, 성취)

Social(사회적 관계))

<Preferred Channels>

Traditional Ads

Online & Social Media

Referral

Guerrilla Efforts & PR

<LIFE STYLE>

임영재씨는 서면 외곽에서 작은 카페를 운영중인 사장이다.

하지만, 번화가에 있는 카페에 비해 인지도가 부족하여 장사가 생각처럼 잘 되지 않는다. 수입에 비해 일회용품 구입 비용 등의 부가적인 지출이 매우 커서 생계에 부담이 되고 있다.

입소문이 나기 위해 젊은이들의 취향에 맞춰 새로운 메뉴를 개발해보고자 하나 개발비조차 부담 스러운 상황이다. 또한, 혼자 운영하는 카페이다 보니 정성을 들여 만들고 있지만, 20대 손님들의 까다로운 커피 입맛을 맞추는 것은 여간 쉬운 일이 아니다.

'말 안해도 누가 지원도 해주고 맛있는 원두를 가져다 줬으면' 하고 생각에 잠기는 임영재씨다.

### Goals (Needs)

하루 매출 100만원 찍기

부가적인 비용 줄이기

새로운 메뉴 개발하기

감성 + 맛있는 커피로 입소문 나기

Problem

인지도 부족

일회용품 구입 비용이 너무 큼

개발비 필요

맛있고 가격도 적당한 원두 찾기 어려움

# **USER JOURNEY MAP**



PLACE

회사

전국 카페

회사

USER ACTIVITY

원두 납품을 시작함 원두를 인터넷 쇼핑몰에 올림

판매율이 저조함

직접 발로 뛰며 소상공인 카페를 다님 테스팅만 해보고 납품을 신청하지 않는 카페들이 많음 테스팅 원두만 제공 하고 판매율과 인지도는 올라가지 않음

USER EMOTION











**TOUCHPOINT** 

쿠팡 같은 소셜커머 스 사이트들은 프랜 차이즈와 대기업 원 두들이 판매 우위권 을 선점하고 있음 같은 사이트 안에서 브랜딩이 높은 회사 들을 마케팅면적으 로 이길 방법이 없 음 갈 수 있는 카페가 한정적이며 이미 다 른 업체와 계약이 진행 중인 카페가 대부분임

시간, 노력 대비 결과가 만족스럽지 않음 자본 소비 대비 판매율, 인지도가 낮음

# **USER JOURNEY MAP**



#### PLACE

카페

USER ACTIVITY

코로나 19가 터짐 손님 방문과 매출이 떨어짐 위생의 중요성이 커 져 1인 1 물티슈 제공 중 일회용품 구입에 대한 지출 부담이 커짐

지원받을 수 있는 방법을 물색함 용품에 대한 지원은 잘 이루어지지 않음

USER EMOTION









•••

**TOUCHPOINT** 

손님 방문이 줄어들 면서 자연스럽게 매 출이 떨어짐, 하지 만 고정 지출은 그 대로이기 때문에 재 정적 어려움을 겪고 있음

매출은 떨어졌지만 부가적인 비용이 늘 어나고 있음 (물티슈, 손세정제, 소독약 구입비용)

어떠한 경로로 지원 을 받을 수 있는 지 에 대한 정보나 설 명이 부족함 정부의 지원은 대체 로 금전적인 지원이 며 사소한 부분에 대한 지원은 많지 않음

# **USER JOURNEY MAP**



#### PLACE

카페

USER ACTIVITY 실험실에서 커피를 내려 먹을 원두가 떨어짐

맛있는 원두를 찾고 싶음 1층 카페는 맛이 없어 서면 카페를 물색하기로 함

맛있는 커피가 있는 서면의 작은 카페를 찾음

사장님께 무슨 원두 이고 어떤 회사 것인 지 물어보고 싶음 눈치만 보다가 결국 물어보지 못하고 나옴

USER EMOTION









(;;

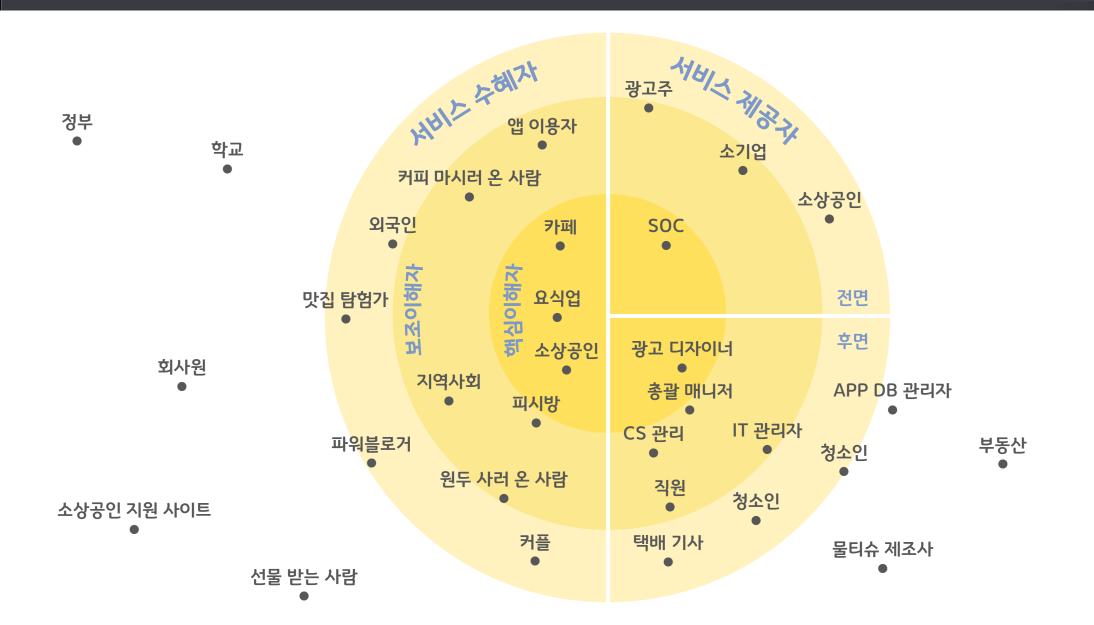
**TOUCHPOINT** 

직접 소셜커머스를 뒤지기에는 거의 큰 회사나 프랜차이즈 의 원두 리뷰가 많 아서 고르지 못하고 있음

내성적이거나 조용 한 사람들을 영업에 대해 질문하는 것을 두려워 함 사장님께 대놓고 원 두의 회사나 구입 경로를 물어보는 것 보다 다른 경로로 편리하게 정보를 제 공받고 싶어함

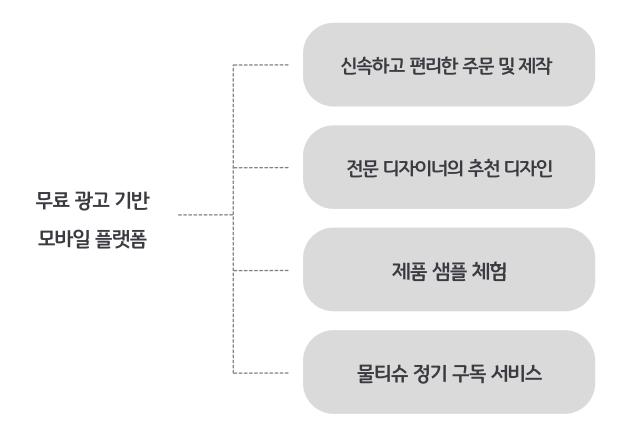
# STAKEHOLDER MAP





# **CONCEPT BELIEF**







소상공인·기업·소비자가 '상생'하는 프로젝트를 기획하고 실행해 나갑니다.



# SERVICE VALUE PROPOSITION



## EASY TO USE

모바일 서비스 하나로 광고 주문부터 실행까지, 물티슈 지원신청부터 실행까지!

한 두번의 클릭<mark>만으로도</mark>

다른 광고 <mark>확인 가능</mark>

다른 광고 보다 저렴한 가격으로 나의 기업 홍보 가능

<mark>사회</mark>에 기여가 되는,

<mark>사회의 도</mark>움을 받을 수 있는

BRIDGE가 되는 모바일 서비스

LOW PRICE



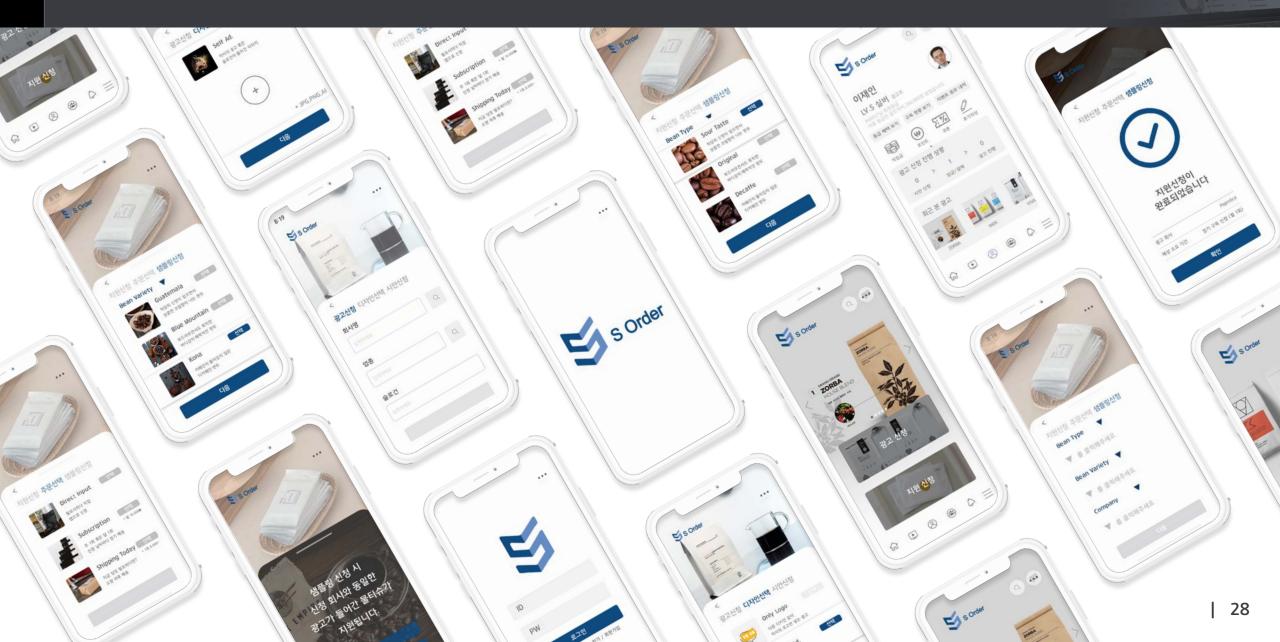
DESIGN

1:1 전문 디자이너 매칭으로 퀄리티 좋은 디자인 추천 가능 나의 소중한 고객들이 먹을 커피의 원두. 손쉽게 체험해보고 고르세요

EXPERIENCE

# SERVICE PROTOTYPE





# Part 03 APP DESIGN







# **BUSINESS MODEL CANVAS**



### Key Partner

- 소상공인
- 물티슈 제조공장
- 광고주
- 홈카페족

### Key Activities

- 물티슈 패키지 위 광고 삽입
- APP 개발
- B2B2C

### Key Resources

- 물티슈 제조 협력 업체
- APP

### Value Propositions

- 소상공인 지출 부담 감소
- 저비용 고효율의 효과
- 홈카페족에게 퀄리티 좋은 원두 제공 가능

### Customer Relationships

• 상생

### Channels

- APP STORE
- PLAY STORE

### Customer Segments

- 광고비에 있어 부담을 느끼고 있는 중소기업
- 일회용품 비용에 있어
  많은 부담을 느끼고 있는
  소상공인들
- 저비용으로 큰 광고 효과를 기대하는 기업

### Cost

• 시장 개발: 1000만원

외주 개발: 3000~5000만원

• 마케팅 / 광고: 3000만원

• 운영 / 관리: 1000만원

### Revenue

하루배송: 건당 0.8만원

B2B2C (광고비) : 60만원

• 구독서비스: 월 1만원

• 추천 디자인: 개당 1.5만원

# User Engagement Model













### 소개

- APP 제공
- 오더솔루션 제공



0

### 제작 및 주문

- 물티슈 기반 광고 제작 및 물티슈 지원 신청



### 부가 서비스

- 추천 디자인, 구독 서비스, 샘플링과 같은 부가 서비스 제공



### 광고&지원

- 제작된 물티슈로 인한 광고
- 지원받은 물티슈와 제품 샘플 사용



- 높은 광고 효과와 지출비 부담 감소, 제품에 대한 만족도 상승



# MARKET SIZE



1단계

### Home Cafe



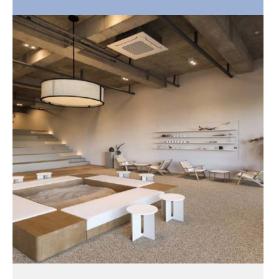
 $\cdot \, \mathsf{Serviceable} \, \, \mathsf{Obtainable} \, \, \mathsf{Market} \, \,$ 

- 국내 개인 원두 소비 규모

221.4 Billion+

2단계

### LITTLE Cafe



· Serviceable Available Market

· 국내 소규모 커피 산업 규모

2.4 Trillion +

3단계

### Coffee Beans



Total Available Market

- 국내 커피 산업 규모

7 Trillion +











### [광고주]

- 저비용으로 광고가 삽입된 물티슈 제작
- 높은 광고 효과

### [소상공인]

- 무료로 물티슈 지원받기 가능
- 샘플체험가능

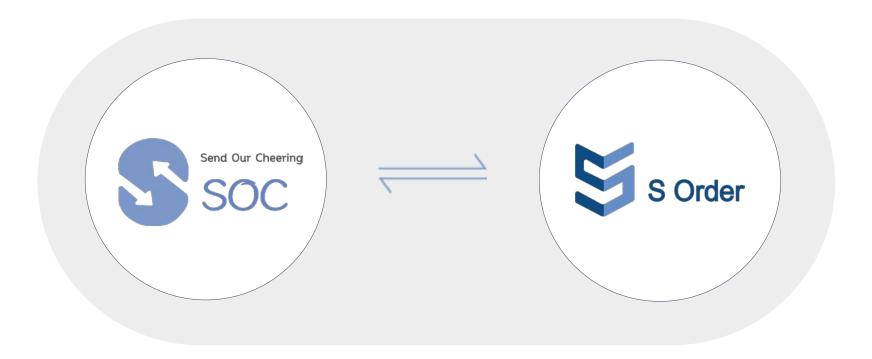
- 자금 및 인력 부족
- 타사 대비 복잡한 생산 시스템
- 4차 산업혁명으로 인한 APP 활성화
- 극심한 코로나 19로 인한 소상공인 매출 감소
- 과도한 광고비로 인한 소규모 기업 부담 상승
- 야놀자 등에서 커피 구독 서비스 APP인 '원두 데일리'에 투자유치

# Part 04 SERVICE BRANDING



## **BRANDING**

### TEAM LOGO & APP LOGO



# **FUTURE PLAN**

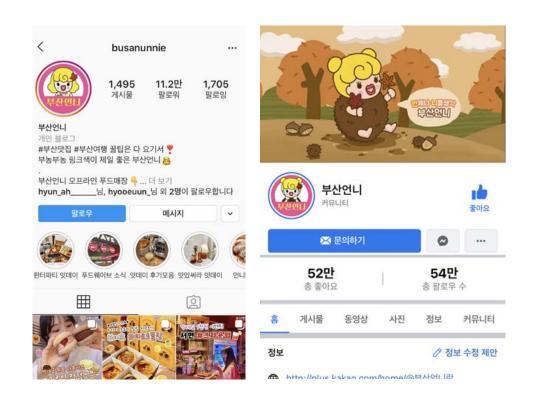


개인 마케팅 에이전시 형태인 인플루언서 대상 '마케팅 시스템' 구축 목표



현재 영향력 있는 인플루언서

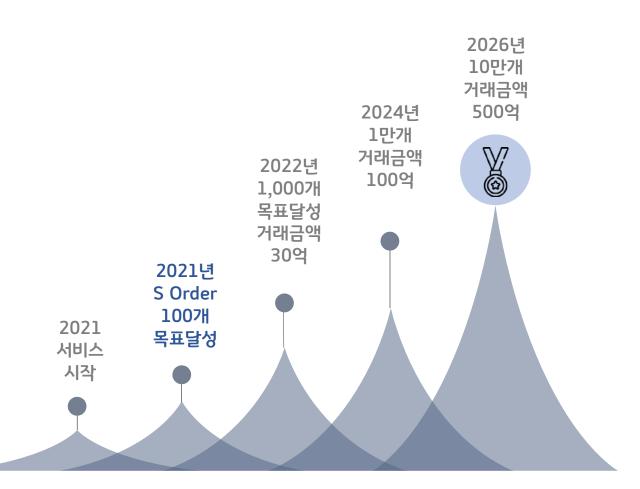
'부산언니' 섭외 완료



주문 관리부터 전자결제 그리고 '마케팅'까지

# **FUTHER PLAN**





- ✓ 2021년 출시성과 5만원 광고주100+개 도입완료
- ✓ 2022년 전국시장확장 완료
- ✓ 2023년 국내 부산 외 타 지역 법인설립
- ✓ 제작, 구독 및 디자인 추천 서비스(거래 수수료 0.4~0.7%)
- ✓ S Order 솔루션 (SMS 25.6원 건당 수수료수익)

## **FUTHER PLAN**



# 01/

### 창업 동아리로 실제 창업 관련 멘토링, 강의 듣기

실제 사업을 시작 할 수 있게끔 학교 창업 동아리 지원 받기

# 02

### 2020.12.04 소셜 임펙트 스타트업 아이디어 공모전 파이널 발표

부산 창조 혁신센터에서 주최하는 2020 소셜 임펙트 스타트업 아이디어 공모전 파이널 발표에서 IR 피칭을 한 뒤 선배 기업들의 조언을 들어 실제 사업에 발판을 다져볼 예정

# 03/

### 유니콘 인큐베이터, 카페 랩 수, 신기여울, 잔다와의 협업 시작

멘토가 되어 주신 유니콘 인큐베이터와 잔다의 지원을 시작으로 카페 랩 수, 신기여울과 첫 파트너가 되어 프로젝트를 실현해볼 예정



https://n.news.naver.com/article/015/0004249068

https://ppss.kr/archives/77331

https://www.fnnews.com/news/202009081539577344

https://www.hankyung.com/thepen/article/109613

https://www.edaily.co.kr/news/read?newsId=03306246625964408&mediaCodeNo=257

2 0 2 0 U X D E S I G N

# 감사합니다

