

뽕-쿠틀

(Ppyong-kuter)

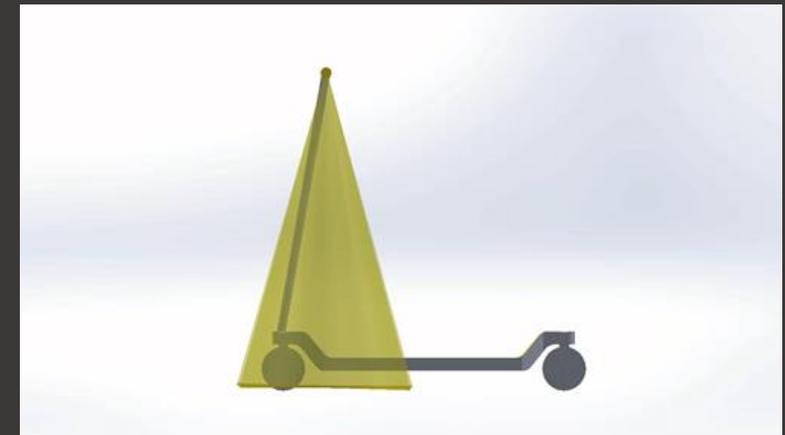
문제 및 솔루션

문제 발견

- 개인용 전동 킥보드의 높은 가격
- => 이용자 수가 제한적
- 공유 전동 킥보드 사업에서, 주차돼 있을 때는 전동 킥보드가 활용되지 않음
- => 사용자가 이용하지 않는 시간에는 가치가 창출되지 않음

솔루션

- 전동 킥보드 공유 사업과 광고 산업의 결합
- => 광고를 통해 사용자들의 대여료를 낮춤
- => LED 광고판을 사용해 전동 킥보드가 사용되지 않는 야간에 광고 효과 극대화



Business Model

기업들에게 받은 유료 광고료를 받아
전동 키펀드 대여자들의 대여료를 획기적으로 낮춤

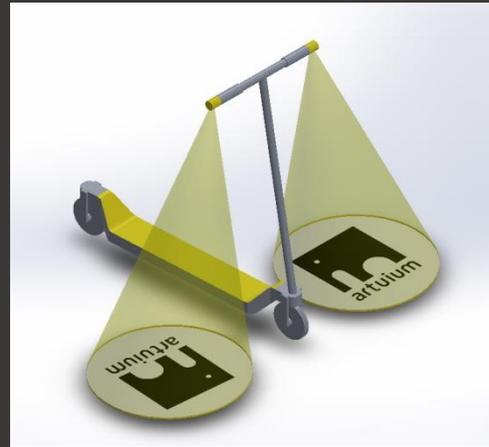


광고주

광고 비용 지급



광고 효과 제공



저렴한 대여료



대여료 지급

광고 효과 창출

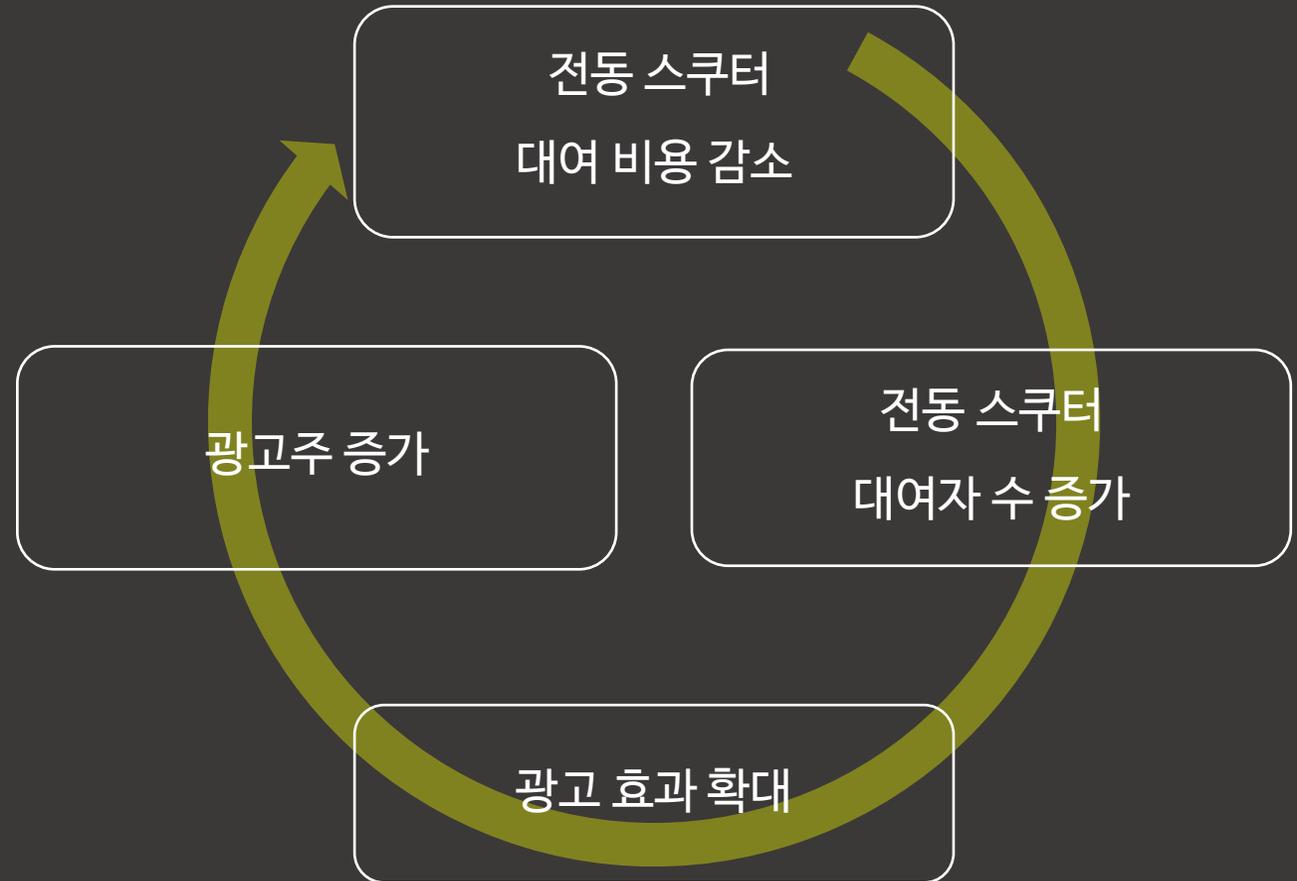


전동 키펀드

대여자

Business Model

광고 효과를 통한
선순환을 가능하게 하는
비즈니스 모델



Business Model Canvas

<p>Key Partners</p> <ul style="list-style-type: none"> - 기업 광고팀 - 전동 킥보드 대여자 	<p>Key Activities</p> <ul style="list-style-type: none"> - 광고주 섭외 - 전동 킥보드 대여 서비스 	<p>Value Propositions</p> <ul style="list-style-type: none"> - 시내를 돌아다니는 공유 전동 킥보드를 활용한 광고 시스템 - 획기적으로 낮춘 전동 킥보드 대여료 	<p>Customer Relationship</p> <p>Get 광고 비용 할인 프로모션</p> <p>Grow 전동스쿠터수 증축, 대여자 증가</p> <p>Keep 광고 효과 최적화</p>	<p>Customer Segments</p> <p>B2B 광고주</p> <p>B2C 전동 킥보드 대여자</p>
<p>Cost Structure</p> <ul style="list-style-type: none"> - 전동 스쿠터 및 광고 장비 구입 비용 - 대여를 위한 어플 개발 비용 및 서버 비용 - 마케팅 비용 - 인건비 	<p>Key Resources</p> <ul style="list-style-type: none"> - 전동 킥보드 및 광고 장비 - 효과적인 광고 시스템 		<p>Channels</p> <ul style="list-style-type: none"> - 모바일 어플, 광고주 제휴 채널 	

전동 킥보드 제품의 기술 분석

Intuitive System

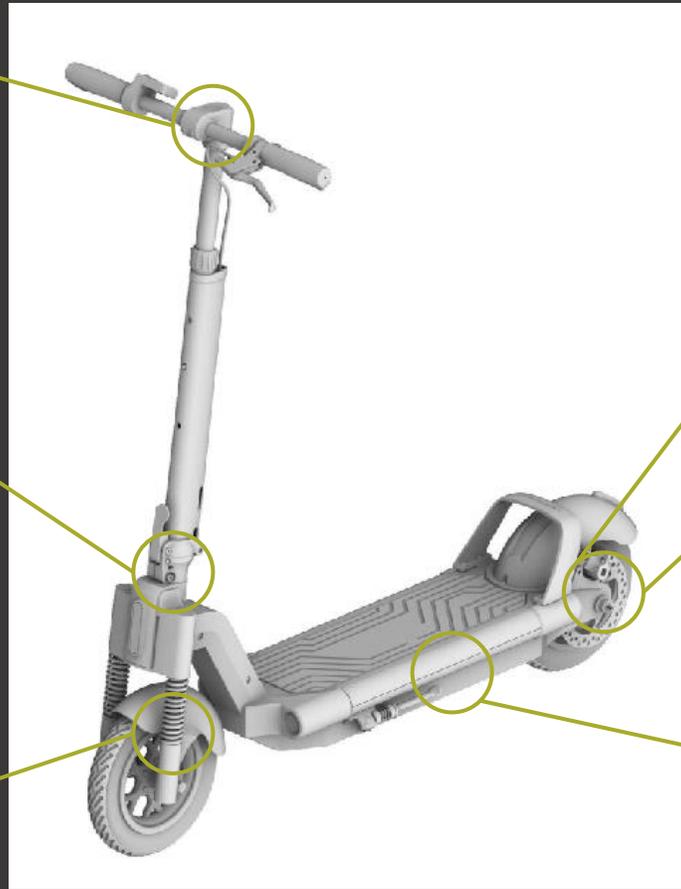
- 원활한 네트워크
- 쾌적한 어플 환경
- 오류가 없는 시스템
- 오차가 적은 GPS

만들새

- 단단한 만들새
- 견고한 이음새
- 신뢰가 가는 소재
- 오래 가는 내구성

Wheel, Suspension

- 승차감을 높이는 대형 휠, 서스펜션



Motor

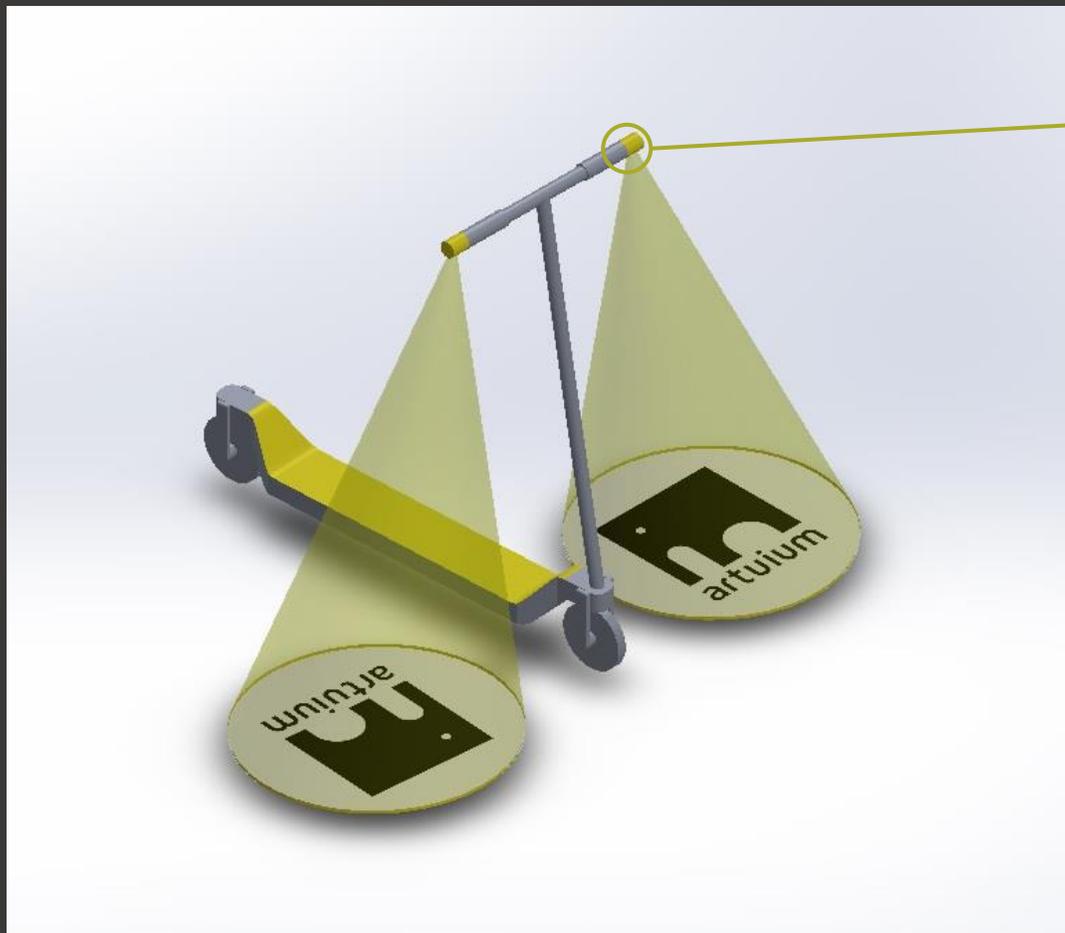
- 고출력 모터
- 최고 속도 25m/s 달성
- 등판 각도 20도 이상

Brake

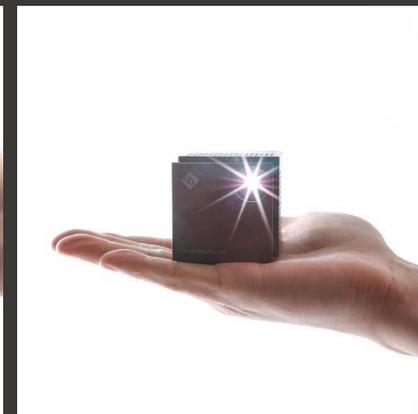
Battery

- 교체가 가능한 배터리
- 발판의 길이를 이용한 대용량 배터리

'뿡큐터'만의 기술



초소형 LED 빔프로젝터



크기	25 X 25 X 35mm
무게	45g
출력	2W
밝기	40lumens
수명	30,000hours
해상도	720 X 720
광고크기	60 X 60cm
작동온도	-15℃ ~ 40℃

제품 기획서

Project 개요

공유 전동킥보드에 광고 패널을 결합하여
일반 유저의 사용료를 인하

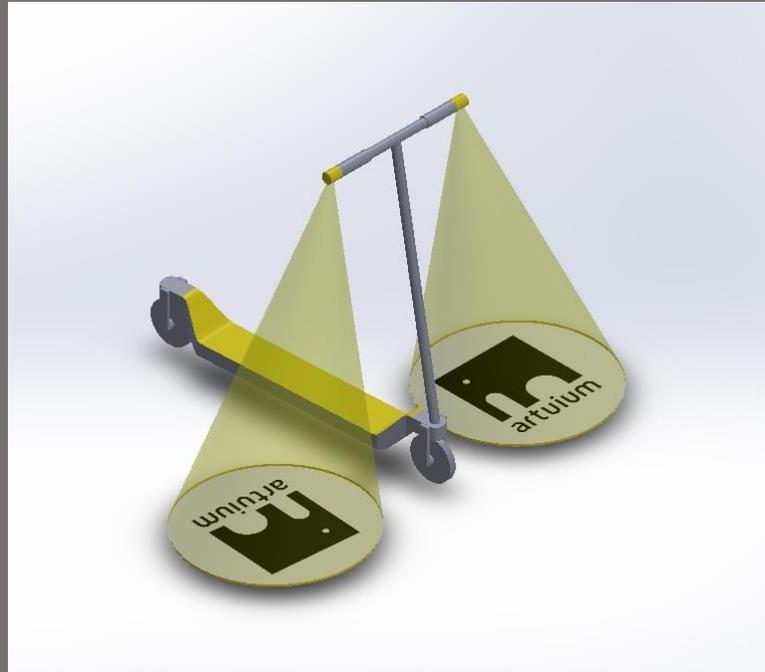
Positioning

- 안전에 대한 신뢰도
- 광고라는 조금의 부끄러움을 참으면
합리적인 가격을 제공

차별화 Point

- 광고패널을 통해 생긴 광고수입을 유
저의 사용료로 돌려서 경쟁사에 비해
합리적인 이용료
- 견고하고 단단한 만듦새로 인한 안전
신뢰도

Design Concept



뽕쿠터

Main HW Spec.

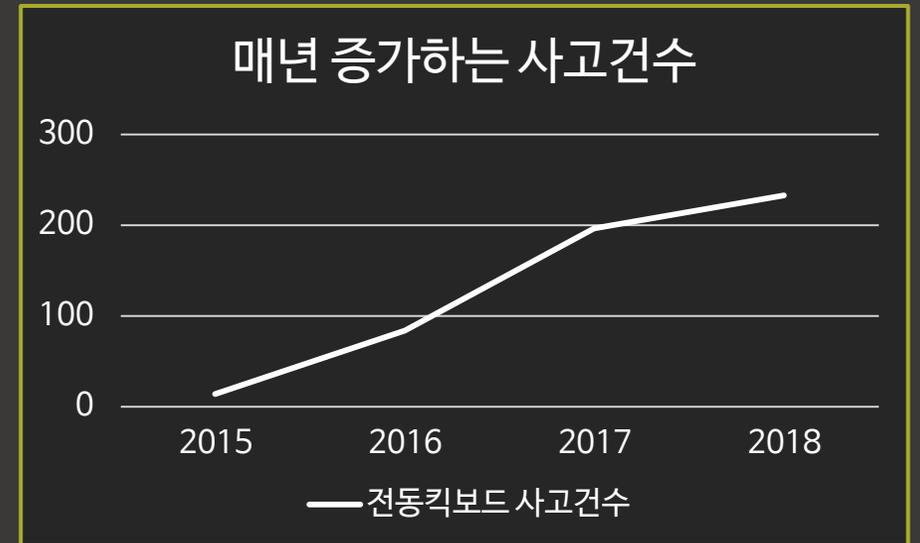
- 고출력 고토크 모터
- 하이브리드 브레이크
- 교체가능한 대용량 배터리
- 5인치 이상의 대형 휠
- 앞뒤 듀얼 서스펜션
- 신뢰도 높은 재질과 만듦새

Main SW Spec.

- 에러로 인한 스트레스가 없는 쾌적한 어플 환경
- GPS와 블루투스를 동시에 활용하는 정확한
위치 시스템
- 소리나게 하기 기능 등 사용자 편의기능 탑재

기회 분석(1)

- 전동킥보드 시장은 2022년 20만 대까지 크게 성장할 것으로 전망, 약 8천억 원 규모의 시장이 형성
- 국내 대중교통 시장은 약 10조 원 규모로 이 중 10%를 퍼스널 모빌리티가 대체할 것으로 전망
- 기존 업체들의 경쟁 단계 및 개별 시장 점유율 20-30% 이내
- 아직 수도권 밖의 지역으로 확장한 회사가 많지 않음
- 서울 강남(서울 노원, 성북, 은평, 도봉 등은 진출 x) 에 집중되어 있음
- **안전문제의 증가**
- 2015년 14건이었던 전동 킥보드 사고는 지난해 233건으로 증가
- 안전문제의 원인으로 “운행사고” 비중이 점차 증가



• [출처: 중앙일보] 자전거야, 오토바이야?...서울에만 1만대 '뽕뽕' <https://news.joins.com/article/23570024>

• 공유 전동 킥보드' 국내 동향과 그 기대효과 <http://journal.kiso.or.kr/?p=9850>

타겟 시장 선정

Target 1

- 뿡쿠티: 전동 키펠드에 전조등을 달아 야간에도 밝은 빛을 내며 이용할 수 있게 보완함
- => '야간 안전'을 보완하여 늦은 시간에 퇴근하는 사람을 대상으로 교통수단 시장 진입

Target 2

- 기존업체들과의 경쟁이 약한 “강북지역 대학가 + 비수도권 광역시” 지역을 '저렴한 가격'을 바탕으로 선점
 - 타기업이 진출하지 않은 지역, 강북 지역에 위치한 대학교의 학생들을 대상으로 서비스 제공
- e.g. 이화여자대학교, 국민대학교, 서울과학기술대학교, 성균관대학교, 서강대학교, 경희대학교 등

경쟁자 분석(1)

플랫폼	운영사	서비스지역	가격	운영대수
씽씽	피유엠피	서울 강남, 서초	무료 시범 운행	1500대
스윙(Swing)	더 스윙	서울 서울대, 성수, 회기	200원/분당	650대
킥고잉(Kickgoing)	울룰로	서울 강남, 서초, 송파, 광진, 마포 경기 판교, 시흥, 부산 해운대	최초 5분 1000원/ 이후 분당 100원	3000대 +
고고씽	매스아시아	서울 강남, 경기 동탄	최초 10분 1000원/이 후 분당 100원	600대
라임	라임코리아	서울 강남, 종로	기본 1200원 + 분당 180원	1000대(국내)

경쟁자 분석(2)

	쌍쌍	스윙(Swing)	키크고잉	고고쌍	라임
장점	고급 모델을 사용	1) 학생 할인 가격 (160원/ 분) 2) 대학가(서울대, 서울시립대, 고려대 일대) 선점	1) 키크보드 대수가 많아 빠르게 이용할 수 있음 2) CU 정거장 이벤트 (소유화 방지 및 충전 수월함)	1) 샤오미 보급형 키크보드 X, 고급 모델을 사용, 서스펜션 O 2) 저속 모드/ 고속 모드를 선택 가능 3) 본인의 이동경로, 총 주행거리확인 가능	자체 제작으로 내구성과 안전성이 좋음
단점	1) 키크보드 대수가 부족 2) 베타 버전이라 앱 구축이 부족함 3) 무게가 무거움	1) 키크보드 대수가 부족 2) 야간 전조등이 약함 3) 검은색 본체로 야간에 잘 보이지 않아 위험	1) 상대적으로 비싼 가격 2) 검은색 본체로 야간에 잘 보이지 않아 위험	1) 낮에는 키크보드의 계기판이 거의 안보임 2) 무게가 무거워서 가끔 들어서 옮겨야 할 경우 힘들다. 3) 최대 속도 및 언덕 등판력이 떨어짐	가장 비싼 가격

SWOT 분석

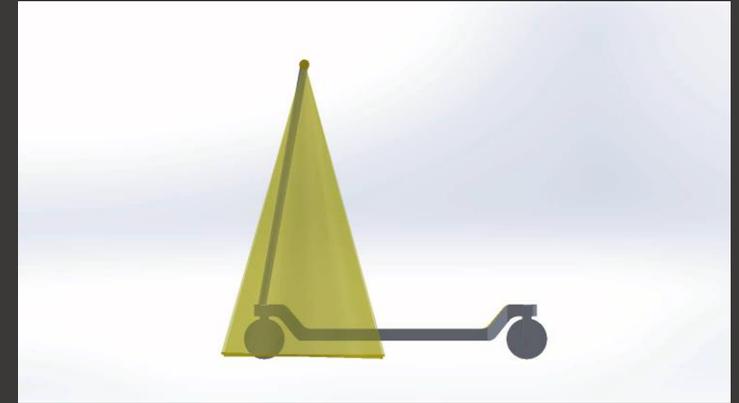
	강점(S)	약점(W)
기회(O)	<ul style="list-style-type: none">- 공유 경제의 활성화로, 공유 사업이 점점 성장하고 있음e.g., 따릉이(자전거 공유 사업), 스윙 등(전동 킥보드 공유 사업), 쏘카(자동차 공유 사업)	<ul style="list-style-type: none">- 공유 전동 킥보드의 안전 문제 증가=> 하지만 '뽕쿠티' 는 야간에도 잘 보이게 해 안전 문제를 해결할 수 있도록 한다는 측면에서, 기회가 되기도 함
위협(T)	<ul style="list-style-type: none">- 공유 경제 붐이 일어난 지 꽤 돼, 후발주자로서의 어려움이 있을 수 있음- 다른 전동 킥보드 브랜드가 많기 때문에 차별화한 브랜딩에 신경 써야 함	<ul style="list-style-type: none">- 전동 킥보드와 광고를 결합한 서비스를 제공한다는 게 아직 검증되지 않은 시장이기 때문에 고객을 설득하기 어려울 것으로 보임

4P 전략(Product, Price)

Product

‘뽕쿠터’

- 전동 키보드에 광고를 결합해 전동 키보드의 이용 단가를 획기적으로 낮춘 제품
- 소비자에게 ‘편리함’ 과 ‘저렴함’ 이라는 가치 제공



Price

- 10분당 500원, 분당 50원
- 기존 제품들은 분당 100원~200원. 절반의 가격으로 같은 서비스를 제공하여 ‘저렴함’이라는 가치를 확실하게 획득함
- 소비자로부터 얻는 수익의 적자를 광고주를 통해 보완함
- 공유 경제 사업은 성장기에 있기 때문에 ‘가격의 하락’ 전략을 취함

4P 전략(Place, Promotion)

Place

- 직접 판매 방식
- 뽕쿠퍼 전용 앱을 개발해 유저와 소통, 앱 안에서 뽕쿠퍼를 바로 이용하고 비용을 지불할 수 있게 함
- 앱을 통해 유저의 동선을 파악해 광고 효과 특정. 광고주들에게 직접 영업하는 방식으로 '뽕쿠퍼의 광고 서비스'를 이용하게 함

Promotion

- 타겟 고객이 젊은 층이기 때문에 젊은 사람들이 많이 이용하는 SNS를 통해 홍보 (인스타그램 광고)
- 긴 메시지로 홍보하는 것보다 영상을 통해 직관적으로 메시지를 전달하는 게 중요 (유튜브 등 활용)



Financing

항목	주요 내역	추정 소요자금	조달계획
전동 킥보드 구매 비용	100,000원*300대	30,000,000원	정부지원사업 및 엔젤투자를 통한 시드머니 유치
광고 장치 개발 비용	개발 비용 10,000,000원 생산 비용 20,000*300대	16,000,000원	
대여 어플 개발 비용	어플 기획 및 개발 비용	20,000,000원	
마케팅 비용	SNS 마케팅 비용 및 기타 프로모션 비용	10,000,000원	
인건비	직원 5명	30,000,000원	
합계		106,000,000원	

