

LINC 3.0 성과확산 Festival 『Start-up 경진대회』 전시 패널 작성 샘플(에시)

아이템명: 동체 감지 신호형 블라드

| | | | |
|------|------|----|---------------|
| 동아리명 | KOLY | 팀원 | 오○소, 최○윤, 유○혜 |
|------|------|----|---------------|

STEP 1. 창업아이템 개요

- 본 아이템은 어린이 보호구역 내 자동차 사각지대에서 어린이들이 갑자기 나타날 경우를 대비한 동체 감지 신호형 블라드이다.
- 우리 팀은 어린이 보호구역에서 번번이 일어나는 크고 작은 교통사고 문제를 해결하기 위해 고민했고, 도로에서 쉽게 볼 수 있는 블라드를 이용해보고자 했다. 결과적으로 운전자와 보행자 모두에게 주의를 주는 제품을 개발하게 되었다.
- 핵심 기능 : 동체를 인식하면 블라드의 신호등이 켜지고, 동체의 유무와 거리에 따라서 각자 다른 색의 신호등이 켜지며 운전자에게 신호를 준다. 블라드 주변에 동체가 없으면 녹색(안전), 일정 거리 이내로 들어오면 황색(주의), 가까우면 적색(경고) 신호가 켜지고 경보가 울린다.
- 기대 효과 : 이 제품을 통해 어린이 보호구역에서 운전자들이 갑작스럽게 횡단보도로 뛰어나오는 보행자에 대해 반응할 수 있게 하고, 어린이들에게는 도로 주변에서 조심성을 갖게 하거나 교통사고에 대해 경각심을 갖게 만들어 교통사고를 감소시키고 예방효과를 기대할 수 있다.



▲시제품 렌더링

STEP 2. 목표시장 및 전망

□대상 고객

- 이 제품의 판매 시장은 기존의 블라드 시장과 교통안전시설물 시장을 목표로 한다. 따라서 정부(환경안전부)를 주고객으로 하고, 개인 토지에 설치를 바라는 토지 소유자와 블라드 파손사고 발생자 또한 고객군으로 설정한다.
- 국내시장뿐만 아니라 어린이 교통사고가 많은 국내와 더불어 OECD국가 중 교통사고 발생 수가 많은 멕시코와 칠레 등의 글로벌 시장에도 진출할 예정이다.

□전망

- 도로/고속도로 인프라 프로젝트에 대한 투자, 주택 및 상업시설 건설 증가 등에 의해 블라드 시장 성장이 가속화되고 있다. 코로나19 사태 이후 수요가 크게 감소했지만, 2022년부터 시작된 일상 회복으로 블라드 시장의 전망은 밝다.

동체인식 신호형 블라드

- 적외선 거리 인식 및 열감지 기술
적외선 센서와 열감지 기술을 추가하여 가까이 오는 차량을 인식
- 적색 신호 및 경보기
블라드와 차량의 거리를 미리 식별하여 적색 신호와 함께 경보음이 울림
- 진화형 스마트 센서
지속적인 업데이트를 통해 X차량, X상황도 반영

일반 블라드 VS 동체 인식 신호형 블라드

| | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> 차량 진입 방지 우레탄 센서, led 없음 전기 사용 X | <ul style="list-style-type: none"> 무단횡단으로 인한 교통사고 예방 진화형 스마트 센서 적외선 및 열감지 센서 태양광 발전, 전보대로 전기 활용 |
|--|---|

STEP 3. 사업화 계획 및 기대성과

- 열 감지 센서 및 적외선 거리 인식 센서 기술을 보유한 전문 업체, 블라드 제조 외주 업체와 파트너십을 맺는다면 이 블라드 아이템의 실현가능성은 높아진다.
- 기존의 블라드는 차량이 진입하는 것을 방지하는 도로 장애물의 기능만을 갖고 있다. 그러나 본 아이템은 기존의 블라드가 갖고 있던 기능은 그대로 유지한 채, 열 감지 및 적외선 센서를 통해 사람과 거리를 인식하고 경보음을 통해 신호를 준다는 점에서 차별점을 주었다. 이 아이템과 같은 신호 및 경보음 방식의 블라드가 없다는 점을 미루어 보았을 때, 충분히 경쟁력있는 상품이라고 확신한다.
- 이 제품이 사업화에 성공할 경우, 어린이 보호구역의 사고를 감소 및 예방할 수 있는 것은 물론, 신호등과 유사하다는 시각적 효과와 경보음의 청각적 효과로 인해 어린이와 운전자 모두에게 위기의식을 심어준다. 이를 통해 결과적으로 안전한 도로 횡단으로 이끌어 줄 수 있을 것이라 예상한다.

LINC 3.0 성과확산 Festival 『Start-up 경진대회』 전시 패널 작성 샘플(에시)

아이템명: 이제는 안전하게 타자 '폴딩 헬멧'

| | | | |
|------|----------|----|-------------------------|
| 동아리명 | 안녕하share | 팀원 | 오○호, 윤○호, 마○욱, 김○원, 이○준 |
|------|----------|----|-------------------------|

STEP 1. 창업아이템 개요

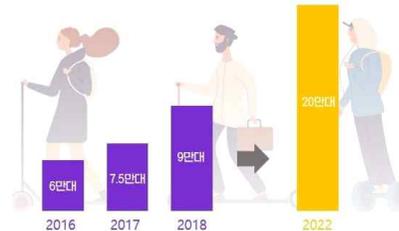
- 전동 킥보드, 전동 휠과 같은 운송 수단들이 생겨나면서 전동 킥보드를 대여해주는 공유서비스가 생겨나고 전동 킥보드의 보급이 활발해졌다. 이에 따라 관련 사고도 같이 증가했으며 그 수치는 점점 늘어나고 있다.
- 본 아이템은 접이식의 헬멧을 전동 킥보드에 수납하여 사용자가 헬멧을 전동 킥보드에서 바로 사용할 수 있도록 디자인한 헬멧으로 사용자가 헬멧을 구매하거나 휴대하지 않아도 되는 이점(편리성)이 있다.
- 핵심기능: 헬멧을 전동킥보드에 수납할 수 있게 접는 폴딩 기술, 헬멧 분실 방지를 위한 창작형 수납기능
- 가능성: 기존 시장에 폴딩 헬멧이 판매되고 으나 본 아이템은 수납이 편리하도록 디자인 측면에서 변형함



STEP 2. 목표시장 및 전망

[공유 킥보드 시장이 대기업과 해외 기업까지 뛰어들면서 빠르게 커지고 있다]

■ 국내 스마트 모빌리티 시장



□ 대상 고객&사용자

- 공유서비스 업체를 타겟으로 선정: 사용자의 편리성과 안전성을 그리고 공유서비스의 지속성을 확보할 것이다.

| | | | | |
|-----|-----|----|-----|-----|
| 라이프 | 킥보드 | 쌍쌍 | 알파카 | 지쿠리 |
|-----|-----|----|-----|-----|

⇒ 경쟁업체 현황 및 차별성

- 현재 퍼스널 모빌리티를 타겟으로하여 개인에게 폴딩헬멧을 판매하는 업체들이 많지만 공유서비스를 타겟으로 헬멧을 폴딩&수납하여 판매하는 업체는 없었으며 이러한 점에서 차별성을 두었다.

STEP 3. 사업화 계획 및 기대성과

- 시제품 제작을 통한 기존의 폴딩 헬멧의 안전성과 실현 가능성이 확보되었으며, 추가적인 수납형식은 다양한 기술을 토대로 제작할 계획
- 최종적으로 공유서비스 업체에 판매할 계획이며 크라우드 펀딩을 이용하여 아이템 검증 및 신뢰성 확보
- 공유서비스의 문제점이었던 헬멧 착용과 안전성에 대한 우려 개선
- 전동 킥보드 사용자의 헬멧 착용 인식 개선
- 공유서비스의 새로운 시장 방향 제시
- 공유서비스에 사용자 유지 (관련 시장 확대)

아이템명: 드론용역 전문 매칭 서비스 플랫폼 **드론커넥트**

| | | | |
|------|-------|----|---------------|
| 동아리명 | 드론커넥트 | 팀원 | 마○유, 김○서, 이○열 |
|------|-------|----|---------------|

STEP 1. 창업아이템 개요

AI 자동 드론 전문 인력 용역매칭 서비스 플랫폼 **드론커넥트**

| | | | | |
|---|---|--|---|--|
| <p>▶ 드론 조종 가능자</p> <p>▶ 드론 자격증 취득자</p> <p>(드론 조종 자격증 취득자 추이)</p> <p>5배 증가</p> <p>2017년 4,254명</p> <p>2019년 23,408명</p> <p>출처: 국토교통부, 2020</p> | <p>▶ 개인 수요자</p> <p>▶ 수요 기관 및 모임</p>  | <p>공급자 (드론 전문 인력)</p> <ul style="list-style-type: none"> 국가 드론자격증 취득자 드론 활용 실무 경력자 드론분야 전공자 | <p>드론커넥트 (관리 및 중개)</p> <ul style="list-style-type: none"> 시·기반 지동맞춤형 매칭 서비스 서비스 내 규정 별 제시 (수출, 저작권, 운영규정, 안전관리, 관리 등) | <p>수요시장 (드론 활용시장)</p> <ul style="list-style-type: none"> 농업 분야 (비료살포, 잡초 제거) 촬영분야 (스포트, 분석 및 웨딩 촬영 등) 학습 및 체험 분야 (방과후 강사) |
|---|---|--|---|--|

• 오늘날 드론 산업분야가 성장하면서 민간분야에서의 드론 활용성이 증가하고 있다. 하지만 드론 상용화 직전 도입기 과정을 거치고 있는 현재 국내는 드론 서비스를 연계 해주는 서비스가 미흡하다. 따라서 드론커넥트 앱을 개발하여 드론 용역 전문인력을 수요시장에 효율적으로 매칭 공급해주는 서비스를 실시하여 공급과 수요의 불균형 문제를 해결할 수 있다.

STEP 2. 목표시장 및 전망

민간 드론 활용시장 증가 추세 따라, 국내 국가 드론자격증 취득자 및 드론 사업자 증가

| | |
|---|---|
| <p>드론 조종 자격 취득자 추이</p> <p>5배 증가</p> <p>2017년 4,254명</p> <p>2019년 23,408명</p> <p>출처: 국토교통부, 2020</p> | <p>사업용 드론 등록 추이</p> <p>7배 증가</p> <p>2015년 685대</p> <p>2020년 5,219대</p> <p>출처: 국토교통부, 2021</p> |
|---|---|

국가 드론 자격증 취득자 수 급격히 증가 사업용 드론 등록 수 크게 증가

- 민간 드론산업 성장과 더불어 다분야 도입되는 드론 활용서비스에 대해 기대효과가 증가 되면서 국내의 국가 드론 자격증 취득자와 사업용 드론 활용자가 매년 꾸준히 증가하는 추세이다.
- 국가 드론 자격증 취득자(수익활동 승인 받은)를 타겟으로 서비스 공급 인력을 확보한다.
- 그 후, 드론 용역 활동이 가능한 수요시장에(농업,건설,촬영,스포츠 등) 적절히 연결한다.
- 드론 사업자, 드론 조종가능자, 드론 전공자, 드론경력자 등 드론 커넥트 앱의 주 타겟층이다.

STEP 3. 사업화 계획 및 기대성과

현재 시행중인 드론 용역 서비스의 다양화 및 드론 활용시장 활성화 증대

| | |
|--|--|
| <p>농업분야 용역</p>  | <p>재난 구조 활동 보조</p>  |
| <p>택배 및 배송 용역</p>  | <p>특수 촬영 용역</p>  |
| <p>취미·레저 활동 용역</p>  | <p>기타 교육 활동 용역</p>  |

- ◆ 활용도 높은 민간 드론 활용시장의 시장 활성화 기여와 드론 자격증 취득자 및 드론 조종인력을 수요시장에 **신속·유연하게 투입**시켜 수익활동을 진행하여 공급과 수요의 안정적이고 균형된 수익구조를 **발생**시킨다.
- ◆ 드론기체 개발 및 기술 개발은 비교적 활성화되지만 아직 많이 부족한 드론 서비스 플랫폼 시장에 선도적으로 시장 성장 창출에 **이바지** 할 것
- ◆ 드론 자격증의 취득자의 자격증을 활용 가능하도록 수익환경이 **조소**되어 경제적 측면의 효율성 증가된다.

창업 아이템명: 4차 산업혁명의 구독경제를 이용한 **취미생활키트**

| | | | |
|----|---------|----|--------------------|
| 팀명 | MOH WOH | 팀원 | 정○석, 김○민, 채○석, 채○미 |
|----|---------|----|--------------------|

STEP 1. 창업아이템 개요

- 4차 산업 시대로 접어들기 시작한 요즘, 새로운 산업이 떠오르고 있다. 바로 구독 경제라는 새로운 형태의 서비스 등을 일컫는 단어이다. **매달 정액의 금액을 결제하여 필요한 서비스를, 집으로 배송해 주는 서비스**다.

- 넷플릭스, 유튜브 등이 있으며, 침구류, 세탁물, 식품 등까지 확대되었다. 코로나19 시대로 인하여, 외출이 자제되는 요즘시기 사람들은 집에서 즐길 수 있는 새로운 취미 등을 찾기 시작하였다. 새로운 취미 등을 코로나 사태가 끝난 이후에도 바쁜 직장인들을 위한 집에서 편하게 받아 즐길 수 있는, 서비스를 만드는 것이 본 창업아이템의 목표다.

- 성인들을 위한 취미생활 이란 주제로, 성인들만 즐길 수 있는 만들 때에도, 만든 후에도 즐길 수 있는 제품을 생각하였을 때를 생각하여, 직접 만들어 음용할 수 있는 담금 주 키트를 준비하였다.

NEW KEY WORD.

당심 ZERO WASTE FIRST HOBBY FRUIT LIQUOR KIT



음직맛 당(糖) + 마음 심(心)을 합쳐서 마음을 움직이는 브랜드 혹은 어떤사업의 중심어를 의미할것을 할수 있는 마음을 가지고, 항상 이와 마음을 지킨다.

- 제로 웨이스트라는, 새로운 친환경 운동의 확산과, 환경이라는 키워드가 점점 트렌드로 떠오름에 있어, 1회용품 사용을 지양하고, 재활용, 혹은 다회용품을 사용한 패키징을 하여, 제로 웨이스트 들의 선택지를 제공하며, 또한, 다른 소비자들 또한, 환경에 대해 다시 생각해볼 수 있는, 선택의 폭을 제공할 것이다.

STEP 2. 목표시장 및 전망

- 4차 산업혁명 및 코로나19 사태로 인해 언택트 문화 확산과 구독료라는 안정적인 현금흐름을 바탕으로 흔들림 없는 기업들 덕분에 구독 모델에 대한 관심이 증가했다. 글로벌 투자은행 Credit Suisse는 2020년 구독 경제 시장 규모를 5,300억 불로 예상하며 성장성을 높게 보고 있다. 이와 같이 언택트 사업과 구독경제에 대한 시장 규모는 점점 커져가는 중이다.

- 4차산업 초기 시장인 만큼 더욱 많은 사업영역의 확대가 있을 것으로 추정되며, 그로 인하여 생활의 전반적인 모든 것들이, 구독경제의 형태로 바뀌어 가고 있는 중이다. 예를 들어 버거킹, 와이즐리(면도기), 런드리고(빨래), 레나운(정장)등 생활 전반에 필요한 모든 제품들을 직접 구매하기보다는, 구독 서비스로, 생활 속에서 순환 가능한 서비스들로 대체되고 있다.

STEP 3. 사업화 계획 및 기대성과

- 구독 경제 시장의 규모, 4차 산업의 이루어져가는 발전들, 그리고 사업영역에 대한 한계가 없이 어느 아이템에도 적용시킬 수 있다는 장점을 가지고 있는 아이템으로써, 이와 같은 시너지와 취미생활 키트라는 장점이 합쳐져 무궁무진한 가능성을 가질 수 있다 생각하고 있다.

- 사람들이 일상생활 속 무엇이든 취미가 될 수 있고, 그에 대한 흥미를 끌어오는 아이템들을 꾸준히 출시, 구독 경제에 대한 시장 규모는 점점 커질 것이다. 또한 코로나 종식 이후에도, 필요가 없는 서비스가 아닌, 소비자의 바쁜 생활 속에서 번거롭지 않게, 손을 덜어주며 취미를 즐길 수 있는, 서비스로 자리매김 할 것이다.