

Smart People Smart Life 스마트한 당신을 위한 앱 창업의 모든 것!

앱 개발(창업) 우수사례집







Contents

앱 개발 우수사례 모음집

- 06 애플리케이션(앱)이란?
- 08 2014년 스마트 앱 창작터 사업안내
- 10 Gallery
- 14 Siam_김하제
- 18 셀나_최윤선
- 22 캐치런 김준규
- 26 Safe 스쿨버스_김형준
- 30 마스터 키 안성수
- 34 보이스매칭/보이스궁합_한지민
- 39 맘맘스토어 김재일
- 43 PingPong 조세원
- 47 EMOTRAVEL_청우주
- 51 더줌_고승표
- 54 텔레톡비_서동준, 강대규, 임선용, 김새샘
- 58 다이어트팡_우철규
- 61 around the words 차영록
- 64 목포 버스 시간 조민우
- 67 퍼시픽 어드벤처_이신구

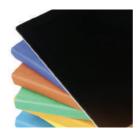






- 70 초대권획득게임 유은영, 고재혁
- 73 전통시장마케팅_오영진
- 76 팔도경조금 전달 도우미 김도경
- 79 DirectCall Lite_박윤아
- 83 Family Talk_최지원, 최평강
- 87 모여라_김동완
- 90 점자박사_김은진, 김지원, 임선정, 정다혜
- 94 미쓰홍당무 레시피로_홍근은
- 97 Sam.E_김바름
- 100 햇볕장터_김정수
- 103 이모션 앱북빌더 이정훈
- 106 앱진_이정민
- 109 레이싱스타_하지완
- 112 LineRun_이종범
- 115 사람을 찾습니다 해재석
- 118 칠교놀이 김지영 김수지, 김혜진, 석효진
- 121 좀비로드킬 for kakao_최수영
- 124 앱관련용어









OH臺到刊101位(明)01社?

스마트폰이 일반 휴대폰과 근본적으로 다른 부분이 바로, 용도에 따라 애플리케이션 (application, 응용프로그램, 이하 줄여서 '앱')을 추가 설치해 활용할 수 있다는 점이다. 컴퓨터에서 사용하는 각종 프로그램과 동일한 개념이다. 컴퓨터에 윈도우 등과 같은 운영체제만 설치되어 있다면 활용도가 극히 낮은 것처럼, 수십만 개에 달하는 스마트폰 앱을 거의 사용하고 있지 않다면 진정한 스마트폰 사용자라 말할 수 없다. 예를 들어, 컴퓨터에서 흔히 사용하는 문서 작성 프로그램(MS워드, 아래아한글 등)이나 인터넷 브라우저(인터넷 익스플로러, 파이어폭스 등), 동영상 재생 프로그램(윈도우 미디어 플레이어, 곰 플레이어 등), 각종 패키지/온라인 게임 등이 컴퓨터용 애플리케이션이다. 이들은 바탕화면 혹은 시작 메뉴에 있는 각 아이콘을 더블 클릭해서 실행할 수 있다.

한편 스마트폰 운영체제나 가입한 이동통신사가 다르더라도, 동일한 앱을 설치할 수 있다면 동일한 서비스를 이용할 수 있다. 이는 윈도우 컴퓨터는 매킨토시 컴퓨터는 '포토섭'과 같은 사진 편집 프로그램이 설치되어 있다면 동일한 작업이 가능한 것과 동일한 이치다.

스마트폰 앱은 제품에 따라 수만에서 수십만 개가 제공되고 있으며, 하루에도 수백 개의 앱이 쏟아지고 있다. 해당 앱만 설치하면 간편하게 인터넷 뱅킹도 이용하고 버스나 지하철 노선이나 차량 이동 지점도 확인도 가능하며, 영화나 연극도 그 자리에 예약할 수 있다. 어디 이 뿐인가. GPS 수신기를 통해 간단한 내비게이션도 활용할 수 있고, 각 언론 사의 최신 뉴스도 일목요연하게 열람할 수 있다. 영화나 음악, 사진을 감상하는 건 기본. 이외에도 기상천외한 앱을 통해 지금까지 일반 휴대폰으로는 경험할 수 없었던 독특한 기능을 만끽할 수 있다. 앞서 앱이 스마트폰을 더욱 '스마트'하게 만들어 준다고 강조한 이유가 바로 이것이다.

최근에는 현실 세계와 3차원 가상 환경을 접목한 '증강현실(AR, Augmented Reality)' 기술을 적용한 생활 도우미형 앱이 스마트폰의 가치를 더욱 높여주고 있다. 스마트폰의 카메라로 거리를 비추면 증강현실 앱을 통해 각 건물의 이름, 상호, 업종 등 의 정보를 직관적으로 파악할 수 있다. 현재 위치에서 가장 가까운 화장실이나 약국, 병원 등을 찾아 주는 증강현실 앱은 이미 스마트폰 필수 앱으로 인식되고 있다. 컴퓨터용 프로그램도 유료, 무료 제품이 있듯 스마트폰 앱도 무료와 유료 제품으로 나뉜다. 유료앱의 경우 몇 백원부터 몇 만원까지 다양하며, 가격은 순전히 개발자(또는 개발사)가 책정한다. 이러한 유료 앱을 사용자가 다운로드하면 그 수익을 스마트폰 제조사나 이동통신사 등과 분배하게 된다. 주로 신용카드로 결제하거나 매월 통신요금에 포함되어 부과된다. 유료 앱이 아무래도 유용하고 풍부한 기능을 제공하지만, 제법 쓸 만한 무료 앱도상당히 많다.

앱의 발전이 곧 스마트폰의 발전!

스마트폰 사양이 어느 정도 평준화됨에 따라 앱의 중요성이 상대적으로 커지고 있다. 얼마나 다양한 앱을 이용할 수 있는가가 해당 스마트폰을 구매하는데 절대적인 영향을 미칠 정도다. MS의 '윈도우'라는 운영체제가 우리나라 인터넷 발전에 상당한 영향을

미친 것만 봐도, 이제는 애플리케이션이 특정 하드웨어를 떠나 시장과 트렌드를 이끌어 갈 수 있는 절대적인 요소라 말할 수 있다. 따라서 큰 맘 먹고 고성능 스마트폰을 구매했는데 정작 사용할수 있는 앱이 몇 개 되지 않는다면 스마트폰으로 아무런 의미를 부여하지 못한다.

위 글은 네이버캐스트 IT동아 기자 권명관님의 글에서 발췌 된 내용입니다.

2014년 스마트창작터 사업안내

앱 소프트웨어 콘텐츠 등 유망 지식서비스 분야의 예비창업자 및 창업초기 기업(1년 미만)을 대상으로 스마트창작터를 통해 역량 강화와 실전창업을 지원 합니다

"스마트창작터 "라 무엇인가요?



"스마트창작터"란 개인의 창의력을 바탕으로 고부가가치를 창출하는 앱. 소프트웨어. 콘텐츠 등 미래 유망 지식서비스 분야의 전문인력 양성을 위한 교육 및 창업활성화를 위한 지원사업을 말합니다.

신청대상 및 신청자격은 어떻게 되나요?



교육생은 별도의 신청자격 제한이 없으며, 창업팀의 신청자격은 다음과 같습니다.

- 지식서비스 분야 창업을 희망하는 예비창업자
- 창업팀 모집 공고일 기준 창업 1년 미만 기업의 대표자 (개인사업자 : 사업개시일, 법인기업 : 법인등기부등본 상 회사성립연월일 기준)

그리고 아래 사항에 한 개 이상이라도 해당되는 자는 참여가 불가능하오니 참고하시기 바랍니다.

- 1. 금융기관 등으로부터 채무불이행으로 규제중인 자 또는 기업
- 단 회생인가를 받은 기업 중소기업진흥공단 등으로부터 재창업자금 을 지원받은 법인 기업 등 정부·공공기관으로부터 재기 지원 필요성 을 인정받은 자(기업)는 참여 가능
- 2 국제 또는 지방세를 체납 중인 자
- 단. 회생인가를 받은 기업, 중소기업진흥공단 등으로부터 재칭업자금을 지원받은 법인 기업 등 정부 · 공공기관으로부터 재기 지원 필요성을 인정받은 자(기업)는 참여 가능
- 3. 중소기업청의 창업사업화지원사업에 선정되었거나 완료한 자(선정 후 포기자 포함) 또는 기업
- 4. 지자체 또는 중소기업 지원기관 등의 창업사업화지원사업을 수행 중이거나 중도탈락 또는 사업포기 자(기업).
- 단 사업 수행을 완료한 자(기업)는 신청 가능
- 5 정부지원사업에 참여제한으로 제재 중인 자 또는 기업
- 6. 신청일 현재 휴업중인 기업
- 7. 기타 중소기업청이 참여제한의 사유가 있다고 인정하는 자 또는 기업



▶ 창업팀의 지원내용이 궁금합니다.



창업팀의 지원내용은 다음과 같습니다.

구 분	지 원 내 용	비고
자금지원	인건비, 외주용역비, 지식재산권 취득비 등 창업사업화에 필요한 자금 지원	(융합과제) 최대 5천만원 한도 (일반과제) 최대 3천만원 한도
교육 지원	유망 지식서비스 분야 및 창업 교육과정 개설·운영	교육과정은 주관기관별 상이

교육생 또는 창업팀으로 신청하는 방법에 대해 알려주세요.

🔼 교육생의 신청·접수는 전국에 위치한 스마트창작터(주관기관)에서 별도로 진행을 하고 있습니다. 위치. 전화번호는 창업넷 홈페이지(www.changupnet.go.kr)의 스마트창작터 메뉴에서 확인이 가능하며, 자세한 사항은 해당 스마트창작터(주관기관)에 문의해 주시기 바랍니다.



🛕 창업팀의 신청·접수는 창업넷 홈페이지(www.changupnet.go.kr)을 통해 진행 할 예정이며, 자세한 사항은 창업진흥원 스마트창업팀에 문의해 주시기 바랍니다.











01 Gallery

2013년 대한민국 벤처창업박람회_앱 창업 기업관









02 Gallery

2013년 대한민국 벤처창업박람회_앱 게임 베틀

















03 Gallery

스마트 앱 창작터 춘추계 워크숍



스마트 앱 창작터의 앱 개발 교육 및 창업교육은 '과연 내가 할 수 있을까?'라는 의문에서 '그래 한번 해보자'라는 생각으로 바뀔 수 있게 해주었다. -본문 내용 중-

Siam

| 창업기업명_ED | 플렛폼_Android | 개발자_김하제



특별한 게임콘텐츠

'Siam'의 시작은 팀의 디자이너가 가지고온 러프 스케치에서 시작됐다. '위아래 두 개로 나눠진 화면을 활용한 퍼즐게임'이라는 간단한 설명 밖에 없었지만, 신선하다고 느껴졌고 우리는바로 프로토타입¹⁾의 개발에 들어갔다. 그러면서 점점 설정과 아이디어를 붙여 가며 지금의 'Siam'을 개발할 수 있게 되었다.

'Siam'은 안드로이드 플랫폼으로 개발된 2D 퍼즐 플랫포머 장르의 게임 앱이다. '보다 많은 사용자들에게 보다 신선한 게임 경험을 제공하자'라는 취지하에 나를 포함한 한국게임과학고 등학교에 재학 중인 4명의 학생 개발자들이 약 반년에 걸쳐서 개발을 하였다. 'Siam'은 현재 스마트폰 시장에 과포화 된 퍼즐 게임들과는 달리 '평행세계'와 '샴 쌍둥이'라는 독특한 소재로 이미 많은 사람들에게 인기를 얻은 게임인 '슈퍼마리오'방식의 2D 퍼즐 플랫포머 장르를 믹스하여 다른 특별한 재미요소를 가지는 게임콘텐츠이다.

'Siam'을 한마디로 요약하자면 직접적인 터치조작과 화면위에 배치된 가상버튼을 통해 '평행 세계를 여행하는 21세기형 슈퍼마리오'라고 할 수 있다. 좌우 이동과 점프 그리고 캐릭터의 전환은 물론, 오브젝트와의 상호작용 등을 활용하여 플레이어는 게임 내의 스테이지들을 클리어 하게 된다.



1) 프로토타입: prototype(새로운 컴퓨터 시스템이나 소프트웨어의 설계 또는 성능, 구현 가능성, 운용 가능성을 평가하거나 요구사항을 좀 더 잘 이해하고 결정하기 위하여 전체적인 기능을 간략한 형태로 구현한시제품)

또 하나의 '경험'

서로 의기투합하여 앱 개발에 뛰어든 우리였지만, 머릿속의 청사진을 실제로 구동이 가능한 어플리케이션으로 만들어 내기에는 기술도, 능력도 역부족이었다. 그러던 중 때마침 학교에서진행 중이던 스마트 앱 창작터 프로그램을 통해 앱 개발의 도전을 펼칠 수 있었다. 우리는 스마트 앱 창작터 수업의 일환인 'Unity 3D 엔진' 커리큘럼을 수강하면서 생각만으로 그쳐야만했던 아이디어들을 소스 코드와 에디터를 통해 스마트폰 속으로 구현해 낼 수 있는 놀라운 능력을 익힐 수 있었다. 또한 스마트 앱 창작터의 멘토 선생님들께서는 단순한 프로그래밍 지식들뿐만 아니라 게임이라는 종합적 엔터테인먼트에 빠질 수 없는 디자인과 사운드 등 기획적 요소들에 대한 전문적 조언과 지식들을 나누어 주시면서 단순한 개발이 아닌 사용자들에게 감동을 주고 하나의 '경험'으로 만들어 낼 수 있도록 도와주셨다.여러모로 미숙했던 우리들은 그렇게 교육기관의 도움으로 당당한 개발자로 거듭날 수 있었다.

홍보와 피드백

개발만큼이나 우리 팀에서 중요시했던 부분은 '우리가 개발한 앱을 어떻게 사용자들에게 알리고, 우리의 앱을 즐겨 줄 유저들을 확보할 수 있을까'였다. 수 일간 머리를 맞대고 고민한 결과 "호랑이를 잡으려면 호랑이 굴로 가라"라는 결론을 내리게 되

었다. 우리가 내린 결론을 실행하고 자 한국게임과학고등학교 스마트 앱 창작터의 도움을 받아 수많은 게임 유저들이 모이는 'G-Star 2013'에 참가하여 게임의 홍보는 물론, 유저들의 피드백까지 수렴해보고자 했다. 우리는 이 대회 부스에서 'Siam'의 전시와 홍보를 진행하며 유저들의 다양한 의견을 수렴할 수 있었다. 또한 Electronic



Arts의 'Chilingo International'을 비롯한 다양한 퍼블리셔 및 개발자 분들과의 미팅으로 마케팅에 대한 전문적인 조언을 들을 수 있었다. 개발자들에게 실제 퍼블리싱 제안을 받으면 처 음으로 막막하기만 했던 'Siam' 의 미래에 대해 진지하게 고민 하며 더불어 벅찬 희망을 가질 수 있는 기회였다.

개인의 잠재력

항상 중요시 여겼던 경영 마인드는 '즐겁게 하자' 이었다. 첫 번 째로 개발하는 시간만큼이나 회의에도 많은 시간을 투자했었 다. 비록 매번 회의에서 기가 막힌 아이디어가 나오지는 않았지 만. 이를 통해서 우리는 기획은 물론 서로의 개발상황 등 사소 한 부분까지 모두 나눌 수 있었고 함께하고 있다는 동질감과 서 로에 대해 이해하고 맞춰갈 수 있는 기반을 다질 수 있었다. 두 번째로 항상 새로움을 추구하려 했다. 익숙한 Cocos 2D 엔진 대신 새로운 Unity 엔진을 도입하거나. 익숙한 화풍대신 도전

학생이기에 기성세대가 모르는 젊은 층의 트렌드와 캐릭터를 그려보면서 익숙한 기호를 자세하게 알고 있으며, 이에 맞춰 조금은 황 것에 얽매이지 않고 새로운 도 당한 계획도 과감하게 시도 할 수 있었다.

해 본적 없는 새로운 스타일의 전 속에서 개개인의 잠재력을 최대한 이끌어 내고자 애썼다.

그 결과 개발의 과정에서 비록. 탈도 많았지만 그 이상으로 웃 음이 넘쳤고 결국엔 시작 당시에는 예상할 수 없었던 좋은 퀄리 티의 작품을 완성할 수 있었다.

평행세계

타 경쟁 개발업체와 우리 앱의 가장 큰 차별 점은 '학생' 이라는 장점이 아닐까 싶다. 학생이기에 기성세대가 모르는 젊은 층의 트렌드와 기호를 자세하게 알고 있으며, 이에 맞춰 조금은 황당 한 계획도 과감하게 시도 할 수 있었다. 젊은 감성이 우리가 가 진 가장 큰 무기이기에 이를 활용하는 것만이 우리가 두각을 나 타낼 수 있는 최고의 방법이라 생각한다. 또한 수십 명으로 이

뤄진 회사들과 달리 단 4명만으로 이루어진 우리는 특이한 의견이나 새로운 아이디어가 나오면 망설임 없이 이를 즉각적으로 프로젝트에 반영할 수 있다. 비록 모든 아이디어들이 훌륭한결과로 이어지지는 않지만 언제나 새로운 시도를 할 준비가 되어 있기에 그만큼 잡을 수 있는 기회도 많다고 생각한다.

그리고 'Siam' 만이 가진 평행세계 라는 설정 또한 차별화된 특징이라 할 수 있다. 평행세계를 게임의 핵심 테마로 잡으면서 'Siam' 은 화면이 상하로 나누어진 독특한 형태를 가지게 되었다. 이렇게 나눠진 두 세계를 플레이어가 다양한 방식으로 활용할 수 있도록 게임을 디자인하여 단순화 되고 이미 식상해진 다른 캐주얼 게임들에 비하여 독특함과 더불어 퍼즐적 재미를 극대화할 수 있다.

게임스튜디오의 시발점

현재 우리는 'Siam'의 퍼블리싱 추진을 위하여 UI 설계, 콘텐츠 추가 및 레벨 밸런싱 등의 작업을 하면서 어플리케이션의 퀄리타를 최대한 올리고 있는 중이다. 이후에는 Google Play Store를 기반으로 하는 다양한 퍼블리싱 업체들과 접촉하여 국내뿐만이 아닌 북미 및 유럽 앱 스토어 진출을 계획하고 있다. 또한 'Siam'의 후속작이 진행 중에 있고 최종적으로 전 세계의 유저들에게 기쁨과 재미를 주는 게임을 더 많이 만들어 낼 수 있는 게임 스튜디오로 거듭나는 것이 우리의 최종 목표이다.



셀나

| 창업기업명_오렌지네스트 | 플렛폼_Android/iOS | 개발자_최윤선





경험에서 나온 개발 아이템

전업주부로 지낸 지난 몇 년 동안 대형마트보다 가격과 품질에 경쟁력이 있는 지역마트의 세일정보에 자연스럽게 관심을 갖게 되었다. 지역경제 기반이 든든하게 선다는 것이 가계경제에도 실질적인 도움이 된다는 생각을 하게 되었고, 그러던 중 지역마트에서 보내주는 세일정보 SMS를 받으면서 지역마트의마케팅에 관심을 갖게 되었다.

그리고 지역마트(중형급)의 SMS 마케팅 비용이 생각보다 많이 지출되고 있고, 이 때문에 많은 지역마트가 이런 마케팅 비용절 감에 대한 고민을 하고 있다는 것을 알게 되었다. 난 이 점에 주목하여 지역마트의 마케팅 비용절감이 경쟁력 강화로 이어질수 있다는 점에 착안해 셀나 앱을 개발하게 되었다.

셀나 앱은 마트 CRM¹으로 기존 지역기반 중소마트들의 고객 관리 및 이벤트용 문자(SMS) 비용을 획기적으로 줄여주기 위 해 개발된 앱이다.

마트는 스마트폰을 갖고 있는 고객에게 앱을 통해 세일정보를 제공하고 PUSH기능(알람)을 활용해 알려줌으로써 문자비용을 절감하면서 동일한 마케팅 효과를 일으킬 수 있도록 한 것이다. 문자알람이 싫었던 고객은 셀나앱의 알람음 설정을 끄고 필요할 때만 확인 할 수 있어서 꼭 필요할 때 유용하게 사용할 수 있고, "찜" 기능으로 많은 세일정보 중 꼭 체크해 두고 싶은 정보만 따로 보관해서 장보러 갈 때 유용한 활용이 가능하다.

네트워크_

창업 시 아이디어는 있었지만 사업경험이 부족한 상태였기 때문에 모든 창업자들이 그렇듯 초기 사업계획은 높은 꿈을 따라 방대한 형태로 그려지고 있었다. 하지만 사업경험이 풍부한 스마트 앱 창작터 센터장님과의 지속적인 1:1 멘토링을 통해 보다더 구체적이고 수익창출이 가능한 초기 비즈니스모델 구축을할 수 있었던 것이 많은 도움이 되었다.

또 셀나앱이 기업연계형 앱이어서 실제로 앱을 적용해 보기 위한 마트를 제휴해야 하는 것이 아주 중요했는데, 스타트업의 대표로서는 아직 구체화되지 않은 앱을 선뜻 적용해 주겠다는 마

트를 찾아내는 것은 쉬운 일이 아니었지만, 스마트 앱 창작터의 센터장님께서 마트를 실질적으로 연계시켜 준 부분 역시 큰 도움 이 되었다.

마트와 사전 MOU를 통해 테스트 적용이 가능할 수 있었고 실제 유료화 이전에 앱 기획과 앱 프로모션 등 다양한 실험이 가능한 레퍼런스가 될 수 있도록 해 주었기 때문이다.

다른 업종의 창업도 물론 어려움이 없는 것은 아니지만, 스마트 앱이라는 지식산업으로 창업한다는 것은 특히나 많은 인적 네트워크를 요구하는 사업인 만큼 많은 전문가와 함께 창업한 창업자들과의 네트워크는 중요한 부분이었다.

기회가 되어준 공모전

나는 주부 창업자인 만큼 오랜 사회생활의 공백에 자신감이 부족한 부분들이 있었던 것은 사실이었다.

하지만 스마트 앱 창작터에서의 다양한 프리젠테이션 경험을 통한 성과와 많은 멘토분들의 격려로 점점 자신감을 찾아나갔고, 창업터를 통해 IBWA 취·창업아이디어 공모전에 도전하여은상을 수상할 수 있었다. 또한 성북구청 앱 개발 공모전에서의 최우수상 수상 등 높은 성적의 수상 경험들이 자신감을 더욱 높여주었다. 이런 공모전을 통한 도전은 단순한 자신감을 높여 주었다는 것에서 끝난 것이 아니라 사업 아이템을 여러 번 리뷰할수 있는 기회와 여러 심사위원들의 다양한 의견을 접하며 다듬고 수정해 갈수 있는 기회를 갖게 해준 소중한 경험이 되었다. 많은 경력단절 여성들이 잠재력을 가지고 있지만 그 잠재력을 끄집어 낼수 있는 기회들이 주어지지 않아 사회로 나오지 못하는 경우들이 많기 때문에 이런 스마트 앱 창작터와 같은 기관을통해 잠재력을 찾아내고 창업까지 할수 있었다는 것은 나에게 아주 큰 의미라 생각한다.

또 셀나 앱의 기획, 개발과정에서 셀나 앱을 이용하는 지역마트의 사용자 뿐 아니라 마트 관리자가 IT를 알지 못하는 경우가생각보다 많다는 것을 알게 되면서 보다 더 쉽고 편하고 간편하게 관리할 수 있는 방법들을 찾아야 했고 더 간단하고 꼭 필요한 기능만을 갖춘 앱으로 방향을 잡아갈 수 있었다.

1)CRM : 고객 관계 관리(Customer Relationship Management)는 소비자들을 자신의 고객으로 만들고, 이를 장기간 유지하고자 하는 경영 방식을 말한다.



사업자등록을 한지 갓 2개월이 되고 한참 앱을 개발 중이었을 때 창작터의 추천으로 성북구 주최의 스타트업 기업을 위한 IR 에 나갈 수 있는 기회를 얻었는데, 그 경험은 현재의 사업을 객 관화시켜 바라볼 수 있게 해주는 아주 중요한 터닝 포인트가 되 었다. 창업 2~3년차의 기업들과 함께 참여한 IR에서 투자사의 투자의향서를 체결하는 성과를 이루며 우리 사업의 가능성에 대한 확신을 갖게 되었고. 이것을 계기로 성북 스마트 앱 창작 터와 연계가 되면서 IR에 참여했던 기업과 컨설턴트 등 많은 네

사업경험이 풍부한 스마트 앱 창작터 센터장님과의 도 했다. 스타트업으로서 이런 지속적인 1:1 멘토링을 통해 보다 더 구체적이고 수 IR에 참여하는 기회를 얻는 것 의창출이 가능한 초기 비즈니스모델 구축을 할 수 이 쉽지 않기 때문에 이런 기회 있었던 것이 많은 도움이 되었다.

트워크가 형성된 기회가 되기 를 통해 투자자의 관점에서 우 리가 추진하는 사업의 비즈니

스모델을 객관화하며 바라볼 수 있게 된 중요한 기회가 되었던 것 같다.

우리의 비즈니스모델이 아직 수정. 보완해야 할 과제를 안고 있 지만. 기업을 길게 바라보며 더 큰 꿈을 갖게 되었고 방향과 목 표에 대한 키를 놓치지 않고 갈 수 있는 힘을 갖게 해준 기회였 던 것 같다.



셀나만의 장점

사실 마트 관련 앱은 많이 있지만 대형마트 같은 곳에서 단독으 로 개발된 앱 외에 지역마트 기반의 앱은 보통 지역의 마트 위 치를 보여주거나 커뮤니티 형식의 앱이 대다수이다.

중소마트가 원하는 "문자비용" 절감을 위한 기능과 마트가 단 독으로 사용할 수 있는 플랫폼 임대방식의 ASP앱은 기존에 출 시된 것이 없었기 때문에 그런 부분에서 차별화 되었다고 할 수 있다

지역마트로서는 커뮤니티 형식의 앱보다 마트 단독앱을 원하고 있지만, 직접 개발해서 사용하기에는 높은 개발비용에 대한 부 담과 관리유지가 쉽지 않기 때문에 셀나 앱과 같은 ASP 앱 시

장이 확보 될 수 있는 것이다.

또 셀나 앱은 세일정보를 카카오톡, SNS 등을 통한 공유기능이 있기 때문에 사용자간 홍보효과도 기존의 SMS 마케팅보다 홍보효과가 뛰어나다는 것도 장점이라고 할 수 있다.

지역사회에 도움이 되는 기업

오렌지네스트의 향후 운영방향은 셀나 앱의 제휴마트 확장을 위해 수도권 소재 중소마트들에게 DM 발송 및 HAPPY CALL을 통해 지속적인 비즈니스 모델을 구축해 나갈 예정이며 지금의 사업에서 더 나아가 플랫폼 개발형태로 사업개발을 추진하여 B2B2C 형태의 CRM 구축 솔루션 기업으로 성장시켜 나가고자 한다. 마트와 사용자(마트고객)의 니즈를 꾸준히 파악하며지역마트에게는 경쟁력을 높여줄 수 있고, 사용자들에게 꼭 필요한 앱으로 자리 잡게 하여 지역사회에 이로운 기업으로 자리잡는 것이 목표이다.

이렇듯 안정적으로 솔루션을 완성시켜 나가고 확장하기 위해서 추가적인 자금 마련이 필요하다. 이에, 중소기업청 주관 "창업 성장기술개발사업"에 참여하여 비즈니스 정상화를 이루고자 준 비 중이다.





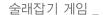




캐치런

| 창업기업명_러플 | 플렛폼_Android | 개발자_김준규





모바일 게임시장이 혼자 쉽게 즐길 수 있는 방향으로 나아가고 있지만, 사람들과 직접 만나 함께 즐길 수 있는 컨텐츠가 반드시 필요하다고 생각하여 캐치런을 개발하게 되었다. 오프라인에서 매일 술만 마실게 아니라 사람들과 함께 뛰며 땀 흘리고 즐거움을 얻을 수 있게 하는 것이 우리 '러플'의 궁극적인 목표이기도 하다. 캐치런 앱은 스마트폰을 이용해서 상대팀의 위치를 확인하며 야외에서 술래잡기를 즐길 수 있는 앱 이다. 스마트폰의 GPS[®] 기능을 이용해 추격자와 도망자 팀으로 나누어 넓은 장소에서 서로의 위치를 확인하며 술래잡기 게임을 즐길수 있다.

제한된 시간 동안 추격자는 상대편을 일정 횟수 이상 잡아야 승리하게 되고, 도망자는 잡히지 않게 되면 승리하게 되는 게임방식이다. 주요 기능으로는 상대가 일정거리 이내로 접근하면 진동으로 알려주는 위험알림기능과, 게임 종료 후에 자신이 이동한 거리와 소모한 칼로리를 알려주는 기능 등이 있다.



스마트 앱 창작터에서 받았던 안드로이드 교육은 개발에 실질적인 도움이되었다. 안드로이드 개발은 처음이라 Bluetcoth², GPS, 서버통신 등 많은 부분들이 막막했는데 기초적인 내용과 이론은 실습을 통해 교육 받을 수 있어서 개발방향에 대해 쉽게 설계하고 개발을 할 수 있었다.

개발 뿐만 아니라 멘토링 시스템도 우리에게 많은 도움이 되었다. 개발자 2명으로 이루어진 팀이기 때문에 디자이너를 구하는 것이 굉장히 어려웠는데, 동국대 스마트 앱 창작터에서 디자인 관련 수업을 진행하셨던 황근하 디자이너께 UI³¹, 캐릭터 디자인 등의 많은 부분에서 멘토링을 받을 수 있었다.



1) GPS: Global Positioning System(전(全) 지구 위치 파악 시스템) 2) Bluetooth: 휴대전화·컴퓨터·그외 다른 전자기기의 무선 연결기법 3) UI: User Interface(화면설계)

상표출원

캐치런 앱 개발을 시작 할 때 이미 Bluetooth, GPS 등 필요한 기능들은 모듈별로 나누어 개별적 개발을 완료한 상태라서 한 달 정도면 완성될 거라 생각했었다. 그런데 모듈들을 합치는 과정에서 많은 문제가 발생했고 삼성, LG, 펜텍 등 많은 디바이스들의 특성이 달라 애를 먹었다. 하지만 문제는 또 생기고 말았다. 현재는 캐치런 이라는 이름으로 마켓에 등록되어 있지만우리 앱의 초기 명칭은 '런닝톡'이었다. 런닝맨과 톡을 합친말이었는데 8월부터 앱이름을 미리 정해놓은 상태라 당연히 런 닝톡이라는 이름으로 상표출원도 하려고 했다. 하지만 특허사무소에 연락해보니 "러닝독"이라는 앱이 마켓에 등록되어 있어런닝톡은 상표출원이 불가능하다는 소식을 들었다. 어쩔 수 없이 캐치런으로 이름을 바꾸고 마켓에 등록하게 되는 해프닝이벌어진 것이다. 이름이 비슷한 걸 떠나서 의미자체가 다른데..... 아직도 런닝톡이름이 못내 아십다는 생각이 자주 든다.

막연한 기대

2013년 창업을 결심하고 아이디어를 기획하고 투자를 받기위해 동분서주하다 보니 모아놓은 자금을 거의 다 소진하게 되었다. 운영비를 아끼기 위해 삼시세끼 라면만 먹었던 때도 있었고, 점점 버티기가 힘들어졌다. 다른 아르바이트를 해볼까 생각도 들었지만 적어도 우리가 하는 일에서 매출을 발생시키자는생각이 강했기 때문에 다른 일에는 손대지 않고 앱 개발에 충실하자고 팀원들과 마음을 모았다.

우리는 코엑스에서 열리는 벤처창업박람회에 다녀오면 더 많은 기회가 생길 것이라고 막연히 기대하고 있었는데 현실은 만만 치 않았다. 결국 동국대 스마트 앱 창작터와 협약기간이 끝나갈 때쯤. 앱의 활성화는 생각보다 쉽지 않다는 걸 깨닫게 됐다.

팀원들도 한 둘 떠나게 되면서 멘탈이 붕괴되던 때도 있었고 건 강마저 나빠져 '정말 접어야 되나 '라는 생각을 하고 있을 때 정 신이 번쩍 들었다. 그래서 생활비, 회사 운영비 등 금전적인 문 제들을 먼저 해결해보기로 했다. "라면과 술은 절대 금물!!, 건



강을 위한 운동은 필수!! 필수생활비를 위한 외주개발도 병행하 자!!"였다. 한 달이 지난 지금. 전보다 더 건강해지고 사업진행 에 대한 의지도 강해져 있다. 이런 일련의 과정 속 어려움은 우 리뿐만 아니라 모든 스타트업들이 겪고 있는 문제라 생각한다. 창업이란 반드시 현실적인 해결방안들을 강구하지 않으면 의지 만 가지고는 버틸 수 있는 일은 아닌 것 같다.

함께 즐기는 앱

모바일 게임도 혼자. 운동도 혼자. 심지어 TV 프로그램으로 '나 혼자 산다'가 인기를 끌고 있는 이 시대에 대부분의 GPS 기반 앱들은 혼자 즐기는 기능들을 제공한다. 런닝, 자전거, 등

우리는 코엑스에서 열리는 벤처창업박람회에 다녀 기록하고 운동 시간, 속도 등을 오면 더 많은 기회가 생길 것이라고 막연히 기대하 측정해주는데 이런 기능들은 고 있었는데 현실은 만만치 않았다. 결국 동국대 많은 사람들과 함께 하는 것이 스마트 앱 창작터와 협약기간이 끝나갈 때쯤, 앱의 아니라 자기 혼자만 즐기고 단 활성화는 생각보다 쉽지 않다는 걸 깨닫게 됐다.

산 등 자신이 이동했던 경로를 지 기록으로 경쟁하는 시스템 이다. 그래서 우리는 많은 사람

들과 함께 즐길 수 있고 즐기면서 건강해질 수 있는 술래잡기를 모티브로 앱을 개발하였다.

우리가 아니더라도 캐치런과 같은 GPS, 서버, 위험알림 기능 등을 가진 앱은 누구든지 개발할 수 있을 거라 생각한다. 하지 만 많은 사람들과 함께 즐길 수 있는 컨텐츠를 기획하고 여러 사람들과 함께 즐기기 위해 필요한 다수인원 실시간 트래킹 기 능을 구현하는 캐치런의 기능은 누구도 쉽게 따라할 수 없는 우 리 러플만의 강점이라 생각한다.



목표를 향한 새로운 시도

창업 후 지금까지 우리만의 힘으로 모든 것을 해결해 왔다고 생 각했다. 하지만 개발자만으로 이루어진 팀에서 앱의 홍보와 이 벤트를 기획하는 일은 쉽지 않았다. 그래서 우리는 혼자 모든 것을 진행하려는 욕심을 버리고. 우리와 같이 앱을 활용해서 함



께 건강하고 즐겁게 즐길 수 있는 컨텐츠를 기획하고 개발할 수 있는 사람들을 만나며 새로운 시도들을 하고 있다. 2014년은 앱 활성화를 목표로 야외 레저 관련 제품을 제작하는 팀과 협약을 진행하고 있다. 2014년 1분기까지 5,000 다운로드를 목표로 삼고 있고, 2분기에는 20,000 다운로드를 거쳐 2014년 최종목표는 50,000 다운로드를 달성하는 것이다. 2014년도 목표를 달성하기 위해 현재 런닝과 관련된 이벤트를 기획 중에 있으며 4월과 11월 사이에 2회 정도 실시할 예정이다. 2015년에는 유입된 트래픽을 이용하여 수익모델을 정립하고 iOS 버전 개발 완료 후 유럽과 미국, 일본 시장에 진출하는 것이 우리의 장기적인 계획이다.







Safe 스쿨버스

│ 창업기업명_(주)덕키즈 │ 플렛폼_Android/iOS │ 개발자 김형준



안심하고 태울 수 있는 통학차량 _

본 앱은 어린자녀를 둔 부모님들을 위한 앱이다. 어린아이들을 대상으로 하는 교육의 범위는 점점 더 넓어지고 있는 추세이다. 또한 맞벌이 부부가 늘어나면서 아이들의 일상에 어린이집과 유치원은 필수적인 요소로 자리 잡게 되었다.

그럼에도 불구하고 아이들의 안전에 대한 문제는 항상 지적되어 왔으며 특히, 통학차량이 필수적으로 운행되어야 하는 현실속에서 차량안전관리 소홀로 인한 사고 사례들을 지속적으로접할 수 있다. 이를 위해서 본 앱은 통학차량의 위치 추적기능과 더불어 부모들이 안심하고 차량에 아이를 태울 수 있는 차량내부 실시간 영상을 제공하는 것을 목적으로 개발되었다. 앱을사용하는 동안 운전자가 운전에만 전념할 수 있도록 운전자의전화, 문자 등 사용이 제한되며, 촬영된 영상은 차량별로 각 서버에 저장되므로 실시간 영상제공 이후에도 24시간 동안 재생이 가능하다. 이에 부모들은 그날그날의 상황을 쉽게 확인할 수있다.



사실, 이 앱은 확정적이지 못한 비즈니스 모델이었다. 하지만 운영기관에서 제공해 준 멘토링 프로그램 교육을 받으면서 다양한 실패사례와 성공사례들을 접할 수 있었다. 처음 앱을 개발하는 개발자에게 비즈니스 모델을 제시해 받으면서 점점 그 방향을 잡아갈 수 있었다. 안드로이드용 앱은 아이폰 앱과 달리다양한 안드로이드용 폰에 적용할 수 있도록 안정적인 구동을실행하기에는 매우 큰 어려움이 있었으나, 스마트 앱 창작터의전문 인력들의 도움을 받아 부족하지만 안전적인 구동을 할 수있게 되었다. GPS 정보를 받아 들여 학부모에게 제공을 하는 것은 기술적으로 크게 어렵지 않았지만, 촬영한 영상을 학부모에게 실시간으로 전송하는 기술을 구현하는 것은 생각보다 쉽지 않았다.

특히, 촬영하고 있는 휴대폰 하나가 각각의 채널을 구성하도록 만들어야 했기 때문에 동영상 전송에 맞는 서버의 구성과 프로 그램의 개발이 필요했다. 우리는 스마트 앱 창작터를 통하여 실



시간 교육영상을 서비스하고 있는 모바일 업체와 연계될 수 있었고, 프로그래머의 전문적인 자문은 본 앱을 개발하는데 큰 영향을 미쳤다. 또한, 극동대학교 스마트 앱 창작터는 모든 연구비에 대한 관리방법, 정부출연금에 대한 연구비 사용방법이나처리방법에 대해서도 매우 자

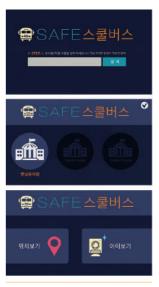
세하고 친절하게 도움을 주어 연구비 사용 또한 편하게 추진 을 할 수 있었다.

그럼에도 불구하고 아이들의 안전에 대한 문제는 항상 지적되어 왔으며 특히, 통학차량이 필수적으로 운행되어야 하는 현실 속에서 차량안전관리 소 홀로 인한 사고 사례들을 지속적으로 접할 수 있다.

내 아이에게 더 안전한 세상

본 앱은 사실 차량에 포커스를 맞춰 개발된 것은 아니다. 어린이 교육관련 시설내부에 웹캠을 이용하여 시설내부 상황을 학부모들이 지켜볼 수 있는 앱을 개발하고자 시작이 된 것이었다. 하지만 다양한 사람들과 이야기하고 회의를 진행하면서 방향을 재설정하게 되었다. 학부모들은 내부를 살펴보고 싶어 하고, 일하는 선생님들은 사생활 노출을 꺼리는 것이 상충 되었던 것이다. 이에 방향을 달리하여 개발을 시작하고 휴대폰으로 차량 내부를 촬영하며, 그 영상을 실시간으로 학부모들이 볼 수 있도록 개발의 방향을 전면 수정하였다. 개발계획이 전면 수정됨에 따라 실시간 영상전송 기술과 그에 합당한 서버를 구축하는 것이더욱 큰 과제로 다가왔다. 하지만 다행히 지인을 통하여 보다 낮은 가격으로 서버를 구축할 수 있었고, 서버와 연동이 되는 기술적인 지원까지 받을 수 있었다.

우리의 사업 설명을 들은 지인은 내 아이가 더 안전한 세상에서 살 수 있다면 지금보다 더 큰 지원 의사를 내비치며 앞으로도 좋은 파트너십을 유지하고자 했다.



가정이 우선이 될 수 있는 회사 _

나는 창업팀의 대표와. 주식회사 덕키즈의 대표를 맡기 위하여 다니고 있던 환경부 산하의 공공기관을 그만두어야 했다. 36살 의 나이에 그리고 토목공학으로 박사학위까지 받은 내가 취미 생활로 하던 IT쪽 업계로 진출하기 위하여 공공기관을 그만둔

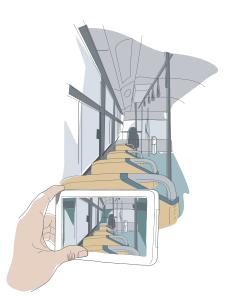
다고 했을 때. 그 누구도 반겨

하지만, 난 오히려 다른 방향을 생각했다. 학부모가 주지 않았다. 원한다는 것 자체가 가장 필수적인 요소가 될 것이 하지만 가장 늦었다고 생각하

는 때가 가장 빠른 시기라는 말 도 있지 않은가. 내가 하고 싶

은 일을 하기 위해서는 버려야 하는 것이 필요하다고 생각했다. 언제까지 현실생활에 안주만 한다면 삶 자체가 무미건조하게 변할 것만 같았다. 그리고 조금 더 자율적이고 창의적인 회사에 서 생활하고 싶었다. 하지만, 그런 회사를 찾기는 쉽지가 않아 서. 결국 내가 그런 회사를 만들어보겠노라 마음을 먹게 되었 다. 열심히 일을 한만큼 보람을 느낄 수 있고. 회사보다는 가정 이 우선시 되는 그런 회사를 만들고 싶었다.

아이들이 눈치 보지 않고 부모님 회사에 편하게 드나들 수 있으 며, 아이들을 위해서는 당당하게 나갈 수 있는 그런 회사를 만 들어 보자 생각했다. 아직 그런 회사의 모습은 꿈에 불과할지 모르지만, 그 꿈이 현실이 되는 순간을 기대하며 회사를 운영해 나갈 것이다.



부모가 원하는 필수적인 요소

이미 어린이집, 유치원 등을 대상으로 하는 앱들은 상당수 존재 한다. 특히, 기존의 앱들은 미래를 내다보며 무상으로 배포된 앱들이다. 하지만. 실시간 영상 서비스에 초점을 맞춘 앱은 존 재하지 않는다. 영상을 실시간으로 전송하는 기술이 개발되지 못했던 것이 아니라. 그 비용을 무료로 해결하기는 어려웠기 때 문이라고 생각한다.

하지만, 난 오히려 다른 방향을 생각했다. 학부모가 원한다는 것 자체가 가장 필수적인 요소가 될 것이라는 생각이었다. 본 앱은 판매비용에서 수익이 발생하지 않는다. 학부모는 무상으 로 사용이 가능하지만, 영상을 전송해야 하는 학원, 유치원 등에서는 매달 사용금액을 납부해야 하는 앱이기 때문이다. 개발 초기와 달리 비즈니스 수익모델 자체가 변화된 것이다. 그리고 본 앱의 가장 큰 차별성은, 아이들이 타기 전에는 지도에서 차량의 위치를 확인하고 아이들이 탄 후에는 차량 내부를 확인하면서 내 아이가 얼마나 안전하게 가고 있는지를 확인할 수 있는 기능이다. 학부모들은 이러한 기능을 가장 필요로 할 것이라고 생각하였다.





교육기관과 함께 발전하는 앱

현재 중국에서는 국내의 어린이집, 유치원의 프로그램을 벤치 마킹하기 위한 노력을 하고 있다. 특히 고급화된 유치원에서는 국내의 어린이집 프로그램을 배우기 위하여 국내 관련자들을 초빙하여 세미나 등을 개최하고 있는 실정이다.

이에, 향후 중국에서도 사용이 되도록 중국어 버전을 추가적으로 제작할 예정이며, 또한 영문버전을 추가적으로 제작하여 중국 뿐 아니라, 해외에서도 사용할 수 있도록 제작할 계획이다. 국내 버전은 어린이집, 유치원, 학원 등에서 요구할 경우, 유료로 각 기관별 전용 앱을 만들어주고, 모바일 홈페이지 기능을 제공하며 동시에 본 앱을 같이 구동할 수 있는 기관별 전용 앱을 지속적으로 만들어나갈 예정이다.

또한, 영상 서버가 필수적인 앱이므로 사용자가 늘어날 경우 CDN 서비스¹ 등을 도입하여 서버가 안정적으로 움직여 질 수 있는 시스템을 구축할 예정이다.

¹⁾ CDN(Content Delivery Network) : 사용자에게 보다 빠르고 안정적인 컨 텐츠를 배포하는 서비스

마스터 키

| 창업기업명_마스터 피스 소프트

│ 플렛폼_And roid │ 개발자 안성수



확신에서 시작된 아이디어 _

처음 우리 팀은 스마트 디바이스의 소프트웨어를 개발하는 프로젝트를 하기 위해 꾸려진 팀이었다. 우연히 아이디어를 도출하다가 큰 그림을 그리게 되었는데, 스마트폰이 점점 더 고도의기술력을 갖고 신제품을 출시하며 사람들은 더 빠르고 편리한제품을 원하고 있는 것을 알 수 있었다. 그러던 중 자동차의 스마트키처럼 아파트 정문, 집 현관문, 집 내부의 기기들까지 스마트하게 하나의 열쇠 디바이스로 컨트롤 하고 싶다는 생각이들었고, 이를 제어 하는 게 스마트폰 앱이 될 수 있을 것 이라는확신에서 시작된 아이디어다. 현실적으로 현관문, 엘리베이터,자동차 등을 뜯어보고 연구할 수 없었기에 당장에 대체 할 수있는 기기가 컴퓨터였고,이를 열쇠처럼 여닫는 어플리케이션 개발에 착수하게 되었다

PC를 사용하고 있는 도중 앱을 실행만 시키면 자동으로 두 기기의 연결이 완료된다. 이어서 사용자가 PC에서 멀어지게 되면 자동으로 거리를 감지해 PC를 로그오프로 전환하고, 사용했던 웹 사이트의 계정을 로그아웃 시켜준다. 같은 메커니즘으로 다시 거리가 가까워지면 PC와 모바일이 거리를 감지해 저장되어 있던 사용자의 windows 계정과 password를 암호화로 전송하게 되어, 자동으로 PC정보를 잠금 해제 시켜주고, (미리 저장해 둔) 사용자의 인터넷 포탈 계정을 로그인 시켜준다. 이를 통해 사용자들의 PC정보를 직접적으로 보호 할 수 있고, 자동 잠금으로 인한 전력의 절전효과를 누릴 수 있다.



긍정적인 변화 _

앱 창업에 대한 전문지식이 전무한 상태였지만 창업에 대한 의지로만 신청을 했다. 다행히도 교육기관에서 기획부터 개발, 디자인까지 다양한 앱 창업관련 교육을 전반적으로 시켜 주었고, 나아가 전담 멘토를 두어서 개인 멘토링 까지 받는 과정에서 좀더 긍정적으로 아이템이 변화하기 시작했다.

그저 개발자의 입장에서만 모두가 필요로 할 것이라는 전제하에서 개발을 했고, 우리의 좁은 시야로만 전략을 세웠던 것에



서. 이성적으로 판단하고 사용자의 관점에서 볼 수 있게 도움을 많이 받았다. 특히 앱은 개인에게 판매하는 수익모델밖에 다른 전략이 없었는데 충분히 B2B 모델로 나갈 수 있고. 더 발전된 단계인 before market으로도 충분히 진출 할 수 있다고 확신 을 가질 수 있는 멘토링 이었다

나와 팀원들의 시각이 아닌, 다양한 강사님과 멘토님, 지도 선 생님의 시각으로 분석을 해 주시고 멘토링을 받는 게 무엇보다 좋았다. 스마트 앱 창작터를 기반으로 쌓은 노하우로 다양한 대 회나 공모전에 참여하여서 좋은 성적을 거둔 것은 개인적으로 역량을 키우는데 시발점이 되었다.



부족했던 사업화 기술력

나는 학생이기도 하고, 갓 창업을 한 초보 벤처사업가이기도 하 다. 신분의 특성상 컴퓨터를 많이 사용하고 있다. 특히 노트북 을 이용해 들고 다니며 장소에 구애받지 않고 작업이나 과제를 많이 한다. 주위 가까이 지내는 지인들도 이런 비슷한 환경에 있다. 즉. 20대 초중반 대학생과 20대 중후반 사회 초년생이 컴





퓨터를 집 안에서만 사용하는 것이 아니라, 노트북을 들고 다니며 외부에서 사용하는 시간이 많다. 따라서 이러한 주위환경은 프라이버시 보호를 받을 수 없을 뿐더러, 개인 정보의 노출과 유출로 이어질 수 있다. 우리 앱은 이러한 환경에 놓여 진 사람들을 대상으로 그들의 정보를 보호하고 프라이버시를 지킬 수 있게 하고자 한다.

처음 기획은 모바일과 PC를 연결해 놓으면 두 기기간의 거리 감지를 통해서 자동으로 프로토콜이 실행되어, PC가 열리고 닫

자동차의 스마트키처럼 아파트 정문, 집 현관문, 집 내부의 기기들까지 스마트하게 하나의 열쇠 디바이 스로 컨트롤 하고 싶다는 생각이 들었고, 이를 제어 하는 게 스마트폰 앱이 될 수 있을 것 이라는 확신 에서 시작된 아이디어다.

히거나, 사용했던 계정이 로그 인 되거나 로그아웃되는 기획 으로 개발을 하였는데, 스마트 앱 창작터의 목표가 "사업화"이 고 기간 내에 이를 마켓에 올리 는 작업이 수행되어야 했다.

하지만, 디버깅을 하는 과정에서 많은 오류가 있었고 이를 기한 내에 다 잡아내지 못할 것 같아 정식출시 전에 기술력을 몇 단 계 내려서 클로즈 베타버전으로 다운그레이드 해서 마켓에 올 렸다. 너무 아쉬웠지만, 성찰을 많이 하게 되고 많이 배웠던 계 기가 된 것 같다.

관계구축 _

우리 구성원들은 다 대학생이다. 대학생 신분으로 창업을 하는 것이 쉽지 않다고 느껴진다. 각 팀원의 시간을 배려해 가며, 일정을 조율하는 과정이 너무 힘든 과정이었고, 그러다보니 주말에 합숙을 하는 경우가 허다했다. 또한 전원 다 동생들이자 기술자들이어서 관계를 구축하는 방법도 상당히 중요하다고 느꼈다.



국내 시장에 맞는 서비스

제 1의 경쟁업체는 apple사에서 제공하는 iAlertU라는 서비스이다. 타 경쟁업체보다 자사의 서비스와 가장 유사하고 가장 잘 만들어 놓은 서비스이다. 하지만 이 제품은 apple사의 PC와

iOS가 탑재된 아이폰 에서만 작동되는 서비스로, 국내 95%가 넘는 windows O/S 사용자를 전혀 배려하지 않았다는 점은 본 사의 서비스가 파고들어 갈 틈새라고 생각되었다. 두 번째로 LAlam이라는 서비스는 windows에서 사용 가능한 프로그램이지만 PC 프로그램만을 제공하는 서비스라 모바일과의 컨버젼스가 전혀 되지 않는다는 점

이 본 서비스의 경쟁우위가 충 분히 발휘될 수 있다고 생각한 다.

앱은 개인에게 판매하는 수익모델밖에 다른 전략이 없었는데 충분히 B2B모델로 나갈 수 있고, 더 발전된 단계인 before market으로도 충분히 진출할 수 있다고 확신을 가질 수 있는 멘토링 이었다.

최종목표

서비스 최종 모델은 before market에 진출하는 것이다. B2C와 B2B에 대한 전략도 준비를 해 놓았지만 최종모델을 위해 현재 삼성SDS 신사업 발굴팀 격인 오픈 이노베이션 센터에서 본아이템을 검토 중에 있다. 이에 관해 준비를 조금 더 단단하게하며 사내벤처나 창업 지원 서비스를 받기위해 준비할 생각이다. 또한, OS에 직접 접근을 위해 현재 마이크로소프트사의 관련 부서에 컨택 포인트를 제공받아 놓은 상태이다.



보이스매치, 보이스궁합

- | 창업기업명 레인보우소프트
- │ 플렛폼_And roid
- │ 개발자 한지민





목소리궁합

얼굴 만큼이나 목소리도 한 사람을 나타내주는 중요한 요소인데 이에 기준이 될 만한 앱은 물론이고, 단어도 존재하지 않는다는 사실을 알게 되었다. 이에 착안하여, 목소리 종류의 기준을 만들고 보이스매치를 통해 사람의 궁합, 이미지, 닮은꼴을알아보는 보이스매치 앱을 기획, 개발하게 되었다.

목소리 궁합은 이성, 동성에 관계없이 누구나 이용 가능하며, 두 사람의 목소리를 녹음하고 그 주파수를 통해 궁합을 확인할 수 있는 메뉴이고, 목소리 이미지는 목소리 주파수를 통해 그 사람의 목소리가 가지고 있는 이미지를, 목소리 닮은꼴은 그 사 람의 목소리와 비슷한 닮은꼴을 확인하는 메뉴 등으로 구성되 어 있다.

인적 네트워크

레인보우소프트는 기 창업 팀으로써 회사 업무를 병행해야 했 기 때문에 스마트 앱 창작터의 다양한 교육 중에서 맞춤식으로 필요한 교육만을 골라서 들었다. 기획 및 마케팅 관련교육, 세 무 및 회계를 포함한 창업교육. 사업계획서 작성 및 프레젠테이 션 발표훈련교육 등이 가장 도움이 되었으며, 지원 사업에 좋은 점수로 선정되는 데 밑거름이 됐다고 생각한다. 또한 이 후, 지 원 사업에 선정된 창업팀들이 사업을 진행하는 과정에서는 실 질적인 도움을 받을 수 있었다. 첫 번째, 창업을 하신지 10년이 넘으신 선배 창업가 분들의 멘토링을 통해 궁금한 점을 질문할 수 있어 좋았고 디테일한 여러 부분들을 경험하고 배울 수 있어 서 큰 도움이 되었다. 두 번째는 스마트 앱 창작터를 통해서 각 종 공모전, 전시, 인터뷰 등을 참여하게 됨으로써 많은 경험을 쌓았다는 점이 크게 도움이 되었다. 마지막으로 성북 스마트 앱 창작터와 성신여대 스마트 앱 창작터 모두에게서 느꼈지만 활 발한 활동을 통해서 인적 네트워크를 구성할 수 있다는 점이 돈 으로 살 수 없는 가장 값진 도움이 되었다.

행복한 출발

우리가 보이스매치 개발을 진행했을 당시에는 성신여대 스마트 앱 창작터가 생기기 전이었으나 '프로젝트 실습'수업을 하신 변혜원 교수님에게 성북구청에서 지원하는 성북 스마트 앱 창작터에 대한 말씀을 들을 수 있었다. 그렇게 교수님의 추천으로 성북 스마트 앱 창작터에 입주한 우리 팀은 입주 후 3달뒤 보이스매치를 출시하였고, 한 달 만에 85만 다운로드를 돌파하는 쾌거를 이루었다.

또한 우리는 '프로젝트 실습'수업에서 만난 지상철 대표님의 선택으로 상용화 및 멘토링에 도움을 받을 수 있었다.

대표님의 놀라운 수치 감각으로 결국 100만 다운로드를 돌파하는 경험을 하게 되었다. 이후 모교인 성신여대에서 성신여대 스마트 앱 창작터를 만들기 위해 창작터 사업신청을 진행하였고, 여대생 창업자라는 이유로 내가 성신여대 스마트 앱 창작터의모델이 되었다.

사업신청결과 우리학교는 1등 으로 창작터 허가를 받게 되었 고 스마트 앱 창작터 개원에 가능하며, 두 사람 일조를 하게 되어 뿌듯함을 느를 통해 궁합을 혹 낄 수 있었던 보람된 경험이 이미지는 목소리 되었다. 또한 창작터 허가가 가지고 있는 이 난 이후 우리 레인보우소프트 의 목소리와 비슷 는 후배들에게 지난 2013년 1로 구성되어 있다. 년여 동안 총 10회의 멘토링을

목소리 궁합은 이성, 동성에 관계없이 누구나 이용 가능하며, 두 사람의 목소리를 녹음하고 그 주파수 를 통해 궁합을 확인할 수 있는 메뉴이고, 목소리 이미지는 목소리 주파수를 통해 그 사람의 목소리 가 가지고 있는 이미지를, 목소리 닮은꼴은 그 사람 의 목소리와 비슷한 닮은꼴을 확인하는 메뉴 등으 로 구성되어 있다.

진행하기도 하였다. 모교인 성신여대에 도움을 드림과 동시에 많은 경험을 쌓게 되어 행복한 출발이 되었다.

대처능력

보이스매치가 예능프로그램에 활용 제안을 받았던 일이 있었다. 지난 2012년 8월 방송된 SBS 파일럿 예능프로그램 '슈퍼매치' 제작진들로부터 보이스매치의 목소리 궁합 메뉴 아이템을 활용하고 싶다는 전화를 받았다. 농담 반 진담 반으로 우리보이스매치가 방송 프로그램을 탔으면 좋겠다는 말을 한 적이



있었는데, 실제로 바라던 바가 이루어져 놀랍기도 했고 감사하기도 했다. 방송에는 보이스매치의 목소리 궁합을 벤치마킹한 형태로, 가수들이 서로의 목소리 궁합을 알아보고 팀을 구성하는 자료 중 하나로 이용하는 형식으로 활용되었다.

또한 방송이 끝난 후 하단자막에 보이스매치의 개발자이자 레 인보우소프트의 창업자들 이름이 고지되기도 하였다.

또 하나 연예인들의 초상권 및 성명권 문제로 인해서 보이스매

모교인 성신여대에서 성신여대 스마트 앱 창작터를 만들기 위해 창작터 사업신청을 진행하였고, 여대생 창업자라는 이유로 내가 성신여대 스마트 앱 창작터의 모델이 되었다. 사업신청결과 우리학교는 1등으로 창작터 허가를 받게 되었고, 스마트 앱 창작터 개원에 일조를 하게 되어 뿌듯함을 느낄 수 있었던 보람된 경험이 되었다.

치가 서비스를 진행하는 데 영 향을 받았던 사건이 있었다.

지난 2013년 10월, 연예인 60명이 초상권 및 성명권을 침해당했다며 KTH의 대표개발앱 '푸딩 얼굴인식'을 상대로 소송을 낸 사건이 발생했다. 그결과, KTH는 연예인에게 배상

금을 지불하라는 원고 일부승소로 판결이 났고, 이 사건으로 인해 그 당시 목소리 닮은꼴 결과로 연예인 및 유명 인사를 서비스했던 우리 보이스매치에도 타격이 있을 수 있다는 판단이 섰다. 고민 끝에 우리는 잠시 서비스를 중지하기로 결정하였다. 현재 보이스매치는 일시중지한 상태이고, 연예인과 유명 인사를 DB에서 제거하고 주변의 소리들로 DB를 구성한 형태인 보이스매치2를 대신하여 서비스하고 있는 상태이다.

이 사건을 통해서, 사업을 하다보면 언제든 주변 상황에 의해 영향을 받을 수 있다는 사실을 몸소 체험하게 되었다. 항상 그 때그때의 갑작스러운 상황에 대비할 수 있도록 모든 경우의 수 를 꼼꼼하게 체크할 수 있는 능력을 키워야겠다는 것을 느끼게 해주는 사건이었다.



레인보우소프트만의 강점_

레인보우소프트는 자체적으로 앱 개발이 가능하다. 이번 중소 기업청 지원 사업을 진행하면서 멘토링을 받을 때 멘토님께서 우리에게 "레인보우소프트의 가장 큰 장점은 대표가 개발자라 는 점 즉, 자체적으로 개발이 가능하다는 점이다."라고 말씀해



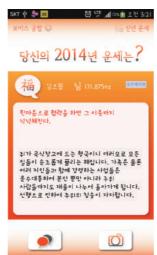
주셨다. 자체적으로 개발이 불가능한 팀의 경우는 외주를 맡겨 서비스 플랫폼을 구축하다보니 비용도 소요될 뿐만 아니라 유 지보수 시에도 난항을 겪는 경우가 많다.

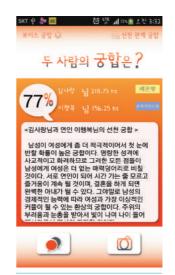
창업자가 개발자인. 개발이 가능한 회사의 경우 서비스 플랫폼 구축비용도 절감할 수 있을 뿐만 아니라 유지보수 또한 쉽고 빠 르게 이루어진다는 장점을 가진다. 그리고 레인보우소프트는 흔치않은 여성 소프트웨어 개발업체이다.

창업이후 일을 진행하면서 여성의 섬세하고 감각적인 특징이 개발의 '화룡점정' 을 찍는데 큰 역할을 한다는 것을 느꼈다. 또 한 현 정부에서 여성창업에 주목하고 있다는 점 또한 긍정적인 부분으로 생각된다. 마지막으로 가장 중요한 장점은. 유저를 최 우선으로 생각한다는 것이 레인보우소프트의 모토이다. 우리는 20대의 여성 2명으로 구성된 소프트웨어 개발업체이다

보이스매치가 100만 다운로드를 돌파하며 이슈화되었을 때의 그 느낌을 알기 때문에 항상 열정적으로, 항상 유저를 최우선으 로 생각하며 사용자들이 감동할 만한 참신하고 새로운 기획에. 사용자들을 배려한 개발을 덧붙여 진행한다. 이러한 특장점이 레인보우소프트의 서비스가 대체적으로 사랑을 받을 수 있었던 요인이라고 생각한다







여성 소프트웨어 개발업체의 모델

레인보우소프트는 보이스매치를 사랑해주신 유저들께 보답하고 보이스매치의 기획 의도이자 취지를 끝까지 완수하기 위해 보이스매치 플랫폼화 고도화 사업을 끝까지 진행하여 완수할 계획이다.

레인보우소프트의 가까운 목표는 대표 서비스 개발 및 안정화이다. 카카오 하면 카카오톡이, 선데이토즈 하면 애니팡이 떠오르듯이 레인보우소프트 하면 떠오르는 대표적인 서비스를 개발하고 이를 성공적으로 시작해 서비스 사업에 데뷔하는 것이 가장 가까운 목표이다. 그러한 대표 서비스를 안정적으로 유지 및 발전시켜 나가면서 새로운 서비스들을 하나 둘 늘려나가는 것

이 레인보우소프트가 지향하는 사업방향이다.

장기적으로, 레인보우소프트는 여성 소프트웨어 개발업체의 대표적인 회사가 되는 것이 목 표이다. 해외에는 세계적으로 유명한 소프트웨어 개발업체들 이 많이 있지만 국내는 이제 시

작단계이다. 여성이 운영하는 최고의 소프트웨어 개발업체가 되어 유저들에게 최상의 서비스로 보답하고 이를 인정받는 것 이 우리의 최종 목표이다.

레인보우소프트의 사명은 "모든 사람이 널리 이로워질 수 있는 세상을 만드는데 기여하자."이다. 회사의 사명대로 우리는 앞으로도 사람들의 삶에 녹아들어 유용하게 활용 가능한 IT의 장점을 최대한 활용해서 항상 사용자를 먼저 생각하고 유저가 중심이 되는 소프트웨어 및 서비스를 개발해나갈 것이다.

농담 반 진담 반으로 우리 보이스매치가 방송 프로 그램을 탔으면 좋겠다는 말을 한 적이 있었는데, 실 제로 바라던 바가 이루어져 놀랍기도 했고 감사하기 도 했다. 방송에는 보이스매치의 목소리 궁합을 벤 치마킹한 형태로, 가수들이 서로의 목소리 궁합을 알아보고 팀을 구성하는 자료 중 하나로 이용하는 형식으로 활용되었다.



맞춤형 영·유아 전용 콘텐츠

맘맘스토어의 개발은 아주 단순한 계기에서 시작하게 되었다. 동생의 집을 방문을 했을 때 동요에 맞춰 춤을 추는 18개월 된 조카의 모습을 볼 수 있었다.

조카가 동요에 즐거워하고 있는 그 짧은 시간동안 동생은 잠깐이나마 다른 일을 보거나 쉴 수 있다는 얘기를 들을 수 있었다. 맘맘스토어의 개발은 거기서 시작되었다. 내가 개발한 앱이 아이에게도 좋고 엄마에게도 쉴 수 있는 시간을 조금이나마 준다면 분명 좋은 상품가치가 될 것이라는 확신을 갖게 됐다.

맘맘스토어는 영유아 대상으로 아이에게 맞춤형 콘텐츠를 제공하는 영유아 전용 콘텐츠 마켓이다. 부모는 맘맘스토어를 통해자녀의 발달 단계에 맞는 콘텐츠를 자동으로 제공 받을 수 있으며 자녀의 감성 및 발달에 좋은 영향을 제공할 수 있는 것이다. 또한 기존의 콘텐츠 구매 프로세스가 검색을 통해 "아이에게 어떻게 좋은지" 다른 사용자의 의견을 듣고 구매하는 복잡한 방식을 하고 있지만, 맘맘스토어는 이를 탈피하여 쉽게 콘텐츠를 검색하고 정보검색에서 구매까지 한 공간 안에서 이루어질 수 있도록 제작되었고, 20~30대 부모들의 구매 욕구를 만족 시킬수 있는 충분한 콘텐츠마켓이 될 수 있다고 생각한다.

또한 맘맘스토어 앱은 다양한 항목의 체크리스트로 구성되어 있기 때문에 아주 쉬운 방법으로 콘텐츠를 이용할 수 있다.

부모는 자신의 아이의 발육단계에 따라 체크리스트를 작성하면 앱에서 자동으로 아이의 발달 단계에 맞는 콘텐츠를 추천하고 인기 카테고리를 보여주게 된다.

물론 아이의 행동이나 반응 상태에 따라 다시 체크리스트를 작성할 수도 있다. 부모는 추천 또는 인기 카테고리를 통해 우리아이에게 필요한 콘텐츠를 다운로드 받을 수 있다.

예를 들어, 아이가 우울해 있을 경우 콘텐츠 상세화면에 보이는 신나는 동요 항목의 동요를 다운로드 받아 들려주면 된다. 또 아이가 잠들기 전에는 태교음악이나 클래식, 또는 자장가를 선 택하여 구매 후 아이에게 들려줄 수도 있다.

맘맘스토어는 스마트폰을 통해 실행되기 때문에 부모와 아이가 외출을 하거나 떨어져 있을 때도 아이에게 좋은 콘텐츠를 들려

맘맘 스토어

- | 창업기업명 테서드
- │ 플렛폼_And roid
- Ⅰ개발자_김재일







줄 수 있다는 점이 가장 큰 장점이다.

사용자 경험

원광대학교 스마트 앱 창작터 교육을 통해 앱 개발 및 창업에 대한 다양한 정보를 얻고 배울 수 있었다.

먼저 프로그램 개발 교육 과정을 통해 다양한 기능구현 및 효율적인 프로그램 방법을 습득할 수 있었다. 이를 통해 나의 창업아이템의 기능구현을 좀 더 구체화 할 수 있었다. 특히 앱에서 가장 중요한 기능 중 하나인 각 화면을 제어하는 기능이 필요했는데 앱 교육을 통해 최신의 안드로이드 기술을 사용하여 개발기간 및 품질이 향상될 수 있었다.

두 번째로 디자인 및 기획에 대한 부분이었다. 나는 컴퓨터공학 과를 졸업하여 디자인 및 기획에 대해서는 배울 기회가 전혀 없었다. 하지만 원광대학교 스마트 앱 창작터 교육을 통해 디자인과 기획에 대한 중요성을 배울 수 있었다. 그러나 기능적으로만구현하게 되면 사용자들이 만족할 것이라는 생각은 큰 오산이었다. 디자인 및 기획에 대한 교육을 통해 디자인이 단순히 이

내가 개발한 앱이 아이에게도 좋고 엄마에게도 쉴 수 있는 시간을 조금이나마 준다면 분명 좋은 상품가치가 될 것이라는 확신을 갖게 되었다.

미지를 만드는 것이 아닌 사용 자가 편리하게 앱을 사용할 수 있도록 해야 하는 것을 알게 되 었다. 디자인 교육을 통해 화면 구성은 더욱 쉽고 빠르게 배치 할 수 있었고, 단순히 미적인

첫만 추구했던 초기화면 구성이 사용자들에게는 불편함을 주고 있다는 것을 알게 되었다. 그것이 바로 사용자 경험 즉, UX[□]라는 것이었다. 버튼이 누르기 불편하고 화면 전환이 어색했던 것이다.

또한 기획 교육을 통해 우리는 프로그램, 디자인, 전체 기획서를 세부적으로 작성할 수 있었으며, 이를 통해 맘맘스토어의 전체적인 흐름뿐만 아니라 세부적인 사항까지도 확인하고 개발할수 있었다.

1)UX: 사용자 경험 디자인

기획서의 힘_

맘맘스토어는 세부적인 기획서 조차도 없이 개발이 진행되었었다. 본격적으로 앱 개발에 들어가니 구체적이지 못한 기획서로인해 다양한 문제들이 발생하게 된 것이다. 이후 전체 세부 기획서, 프로그램 기획서, 디자인 기획서등, 3개의 기획서를 다시쓸 수 밖에 없었다. 이런 기획서를 작성하고 구체화 시키는 것은 만만한 일이 아니었다. 앱 개발을 하기에도 시간이 없는데왜 기획서를 이렇게까지 세부적으로 작성해야 하는지 알 수가없었다. 하지만 기획서를 완성한 후에는 오히려 개발 시간이 단축되었다. 일단 무엇을 먼저 제작해야 하는지에 대한 우선순위가 정해졌으며, 개발이 완료된 기능을 한눈에 확인할 수 있으니불필요한 개발 작업을 할 필요가 없었던 것이다.

교육의 의미

다양한 기업 경영에 대한 창업 교육을 받았음에도 불구하고 막상 창업을 하니 어떤 것을 먼저 진행하고 필요한 것이 무엇인지 정리가 되지 않아 많은 어려움을 겪었다. 개발자에서 회사를 경영하는 입장이 되다보니 회계, 특허, 운영, 개발 등 다양한 업무를 동시에 진행하고 관리해야 했다.

누군가 이런 것들을 제때 알려주면 좋겠다는 생각이 들 정도로 너무 많은 일들을 세심하게 진행해야 했던 것이다. 도저히 안되겠다는 생각에 지금까지 받았던 교육 내용들을 다시 정리해보았다. 정리를 하고 나니 무엇을 어느 시기에, 어떻게 해야 하는지 명확해지기 시작했다. 창업에 대한 교육을 받을 때는 몰랐던 부분들이 직접 창업을 하게 되면서 얼마나 중요한 교육 이었는지 알게 되는 계기가 되었다.





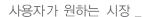


앱 개발의 중심

테서드(TETHOD)라는 회사명은 기술(TECH)과 방법(METHOD)라는 뜻을 담고 있다.

기술을 통해 사람들에게 다양한 방법을 제시해준다는 뜻으로 회사명을 정하게 되었다. 이처럼 테서드는 IT 기술이지만, 다양 한 각도로 방법을 사용자에게 제시한다는 생각으로 만들어졌 다. 테서드가 갖고 있는 첫 번째 경쟁력은 앞서 말한 바와 같이 방법을 다양하게 제시한다는 것이다. 자신이 만든 아이템을 사 람들이 사용해 주기만을 기다리기 보다는 사용자의 의견을 최 대한 수렴하여 사용자들이 원하는 서비스를 만들려고 한다.

또한 테서드 팀은 엄청난 개발 기술을 갖고 있는 것은 아니다. 하지만 팀의 개발자, 디자이너, 기획자 등 구성원 모두 앱 개발 의 중심은 기술이 아니라 사용자라는 것을 누구보다 잘 알고 있 다. 단순히 기능을 구현하고 만드는 것이 아니라 항상 사용자를 생각하고 만든다는 것이 테서드의 두 번째 경쟁력인 셈이다.



테서드의 첫 번째 목표는 좋은 콘텐츠로 사용자를 확보하는 것이다. 좋은 콘텐츠를 많이 확보하면 사용자가 알아서 이용해준다는 것은 아니다. 테서드는 좋은 콘텐츠를 기반으로 사용자에게 필요한 서비스를 제공하려고 한다. 좋은 콘텐츠와 사용자가확보되면 이후 사용자들이 원하는 시장을 자연스럽게 형성할수 있으리라 생각한다.

테서드는 사용자에게 서비스를 강요하지 않고, 단지 방법을 제시할 뿐, 사용자들이 자연스럽게 교류하고 직접 콘텐츠를 생산, 소비할 수 있는 시장을 만들려고 한다.



커뮤니케이션 도구

한마디로 우리앱에 대해 설명하자면 "핑퐁은 미래 교실의 선생 님과 학생간의 상호작용을 도와주는 스마트한 커뮤니케이션 도 구"이다.

그동안의 수업현장은 교사가 수업을 진행하고, 학생은 이를 따르는 일방적인 가르침의 형태에 지나지 않았다. 때문에 시간이 흐를수록 이러한 수업방식에 길들여진 학생은 학습에 있어서 수동적인 자세를 취하며 점점 더 의존적이 되어갔다. 우리는 창의력, 탐구력, 문제 해결력 등이 저하된 용기 없는 학생들을 변화시키기 위해서는 학생들이 적극적으로 수업에 참여할 수 있게 해주는 도구가 필요하다고 생각했다.

교육 분야의 전문가들과 머리를 맞대고 철저한 시장분석을 하면서 우리는 미국 학생들이 평소에도 사용하고 있었던 「클리커」에 매력을 느꼈다. 「클리커」는 수업시간에 선생님이 질문을 했을 때, 학생들은 이에 대한 자신의 생각을 전달하고 선생님은 그 결과를 실시간으로 확인하여 다시 수업자료에 활용하는 간단한 방식으로 되어있다. 방식은 간단하지만 효과는 매우 강력한데 「클리커」는 장치구입 가격이 비싸고 작은 리모콘은 분실위험도 높았으며 학생은 오로지 A,B,C 또는 True, False 밖에답할 수 없다는 단점이 있었다.

이에 우리는 선생님, 학생 모두 따로 장치를 구입하지 않고도 자신의 폰과 태블릿을 통해 클리커의 기존 장점과 선생님과 학 생들을 깜짝 놀라게 할 수 있게 강력한 기능을 더한 그런 최고 의 교육 서비스인 핑퐁을 만들기로 결심했다.

핑퐁은 하나의 앱을 설치하면, 선생님과 학생 모두 번거로운 가입절차 없이 사용할 수 있다. 선생님은 객관식, 주관식, 그리기 등 선생님이 원하는 문제유형을 선택하면. 학생은 핑퐁을 통해답을 제출할 수 있고, 선생님은 학생들이 제출한 답변을 원그래프, 막대그래프, 섬네일 등 다양한 형태로 실시간에 정확하게확인할 수 있다.

선생님은 '핑퐁'을 통해 학생들의 생각을 직관적이고 빠르게 파악할 수 있고 학생들은 '핑퐁을 통해 선생님께 자신의 생각을 정확하고 자신 있게 표현할 수 있다.

PingPong

- │ 창업기업명_워터베어소프트 │ 플렛폼 Android/iOS
- | 개발자 조세원







스마트스쿨 사업

스마트스쿨 관련 산업은 하루가 다르게 빠른 속도로 성장하고 있다. 우리는 핑퐁 서비스를 통해 전 세계의 교실 환경을 바꾸고 싶다. 이러한 열망으로 오랜 기간 동안 최선을 다해 프로젝트를 진행해왔지만 여러 지리적 · 언어적 장벽으로 인한 한계를 깊이 체감하였으며 이를 극복하기 위해 해외 베타테스트 사업에 지원하게 되었다.

베타테스트 사업의 결과, 리포트를 토대로 디자인을 리뉴얼 하였으며 자세한 피드백 내용이 실제로 앱을 업데이트하는 기준을 잡는 데에 크게 도움이 되었다.

전 세계의 교육현장에 있는 선생님들과 초·중·고·대학생 사용자들에게 보다 매력적으로 다가갈 수 있는 글로벌 전략에 대한 전문가 분들의 냉철하고 정확한 컨설팅으로 핑퐁은 출시 후, 해외 다양한 유저들로부터 좋은 평가를 받고 있다.

최강을 향하여

많은 사람들이 우리 회사명인 '워터베어'를 처음 접하게 되면, '물곰'이 어떤 의미인지를 문의를 한다. 워터베어는 사실은 곰 이 아니다. 타디그레이드(tardigrade)라는 생물이 있다. 번데 기처럼 생긴 몸에 여덟 개의 다리가 달렸으며, 크기는 현미경으







로 봐야 할 정도로 작다. 하지만 수명은 무려 1.200년이나 되 며, 남극과 북극, 사막, 적도지역은 물론 해저 4.000m에서도 생존할 수 있다. 영하 273도에서 영상 151까지 생존할 수 있으 며. 진공상태에서도 생존해 알을 낳고 번식까지 한다. 지구 최 강의 생물이라고 불러도 과언이 아니라고 생각 된다. 이는 우리 는 지금 규모가 작지만. 앱 개발 시장에서 최강이 되겠다는 의 미인것이다



앱에 대한 애착과 활용 핑퐁이 출시된 이후로. 우리는 모든 회사의 행사에 핑퐁을 다 양하게 활용한다. 영화를 보러 갈 때에는 핑퐁의 객관식 기능 을 활용해 사원들이 가장 보고 싶은 영화를 익명으로 투표하

여 보러 가기도 하고. 사무실 자리 배치에 있어서는 랜덤지목기 능을 활용하여 각 자리 번호에 해당되는 사람을 선정한다. 단순히 서비스를 만들고 끝이 아니라 이렇게 구성원 모두가 핑 퐁과 밀접하게 있기 때문인지 핑퐁이 좋은 결과를 만들어 내고 있는 것 같다.



앱 개발(창업)우수사례집



우리만의 노하우

우선 그 어느 업체 앱보다 안정적이며 빠르게 결과를 수집할 수 있다. 또한, 그리기 기능은 선생님에게 학생이 자신의 생각을 그려서 빠르게 전달할 수 있다는 점에서 많은 사용자들에게 매우 좋은 반응을 얻고 있다. 여러 기관에서 조사된 결과에 따르면 대한민국은 교육 시스템에 있어서는 핀란드에 이어 2위를할 정도로 강력한 노하우를 가지고 있는 국가라는 것을 알 수 있다. 우리는 이러한 대한민국에서 모바일 교육 IT 기업으로써 항상 NO.1의 자리를 차지하였다. 우리의 경쟁사들은 대부분 미국, 유럽 등지에 있다. 오랜 기간 축적된 노하우를 바탕으로 우리는 경쟁사들이 자신들의 단점을 보완하는 노력을 하는 동안,한걸음 더 나아갈 생각을 핑퐁에 반영하고 있다.

실제로 우리는 사용자들끼리 의견을 보다 자유롭게 공유하고 간단한 액션으로 수업 시간에 활용할 수 있는 기능을 특화한 Step2 버전과 교실에 필요한 모든 소프트웨어를 구축하는 것을 목표로 하는 Step3 버전을 구상하여 이미 개발을 진행하고 있다.

스마트스쿨용 솔루션사업

워터베어소프트는 현재까지 약 300여개의 교육용 앱을 제작하였으며, 구성원들은 풍부한 경험과 실력을 가지고 있다. 이제 그 동안 쌓은 노하우를 바탕으로 Class Tools 플랫폼을 구축하여 전세계 스마트교육 시장에 진출하려고 한다. 그 첫 번째 서비스가바로 '핑퐁'이다. '핑퐁'은 선생님과 학생이 서로의 생각을 실시간으로 간편하고 재미있게 주고받는 서비스이다. '핑퐁'을 통해교실의 즐거운 혁명을 이룰 수 있으리라 생각한다. 그리고 기존교육용 앱 사업을 넘어 스마트스쿨용 솔루션사업으로 영역을 완전히 넓힐 것 이다. 이를 통해 모바일 교육 분야에서 세계 최고가되고자 계속 도전할 것이다.

가깝게는 아시아 시장, 특히 최근 급성장하는 중국을 점령하고 세계로 진출해 한국교육 사업의 우수성을 알리겠다.



감성여행

emotravel 순천 편은 순천을 중심으로 한 스토리텔링 테마코 스 여행정보 앱이다.

emotravel 은 emotion(감성) 과 travel(여행)의 합성어이다. 기존의 여행정보는 제공자 중심의 정보와 양적인 측면에만 초점을 맞춘 나머지 사용자가 진정 필요로 하는 여행정보를 담기힘들었을 뿐만 아니라 비인기 장소이지만 가치가 있는 여행 장소는 제공하기 어려운 측면이 있었다. 실제로 여행을 다니면서 '다른 가치를 찾는 여행, 그리고 소소한 것이지만 나만의 재미를 느낄 수 있는 여행정보를 제공 받을 수 없을까?'를 고민하다가 고안해 낸 것이 바로 emotravel 여행정보 제공 앱이다.

앱의 컨텐츠로는 로맨틱코스, 역사문화체험코스, 건강걷기코스 등 다양한 주제별 테마코스가 있다. 실제로 여행지를 방문한 후 작성된 코스설정 및 세부일정을 사용친화적인 여행정보로 제공한다. 다양한 순천의 볼거리와 즐길 거리, 문화관광, 역사관광등 다양한 여행정보를 편리하게 제공함으로써 여행의 새로운 가치를 창출할 수 있다.

창업 인큐베이팅 시스템

앱 제작에 있어서 전문 강사의 멘토링이나 강의는 실질적으로 매우 부족한 상황이다.

하지만 (재)전남정보문화산업진흥원에서 제공한 수준 높은 강사진의 기술관련 수업은 앱을 제작하는 데 있어 지방 사업가나학생들에게 주는 의미가 크다. 앱을 제작하면서 프레임워크 제작이나 프로젝트 관리부분은 1:1 방식으로 교육을 받을 수 있어서 유용했다. 또한 디자인과 기획교육과정도 포괄적인 강의를제공한다는 점에서 매우 유익한시간이었다. 다만 스마트 앱 창작터 교육기간이 조금 짧다는 것은 아쉬웠다. 특히 기초가 부족한 사람들을 위한 개별학습이나 수준별 맞춤교육이 부족한 점은 아직도 아쉬움으로 남아있다.

하지만 창업직전 사업심사를 위한 계획서 작성요령 멘토링은 많은 도움이 되었다. 창업자 가 놓칠 수 있는 사업성 검토와 사업계획서 작성에서의 필수요소에 대한 조언은 정말 평소에 필

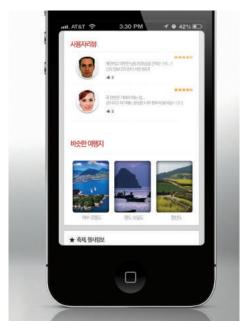
EMOTRAVEL

- | 창업기업명 디자인주스
- │ 플렛폼 iOS
- │ 개발자 정우주









요했던 것들이었다. 또한 창업단계에서만 끝나는 것이 아니라 창업 후에도 계속해서 관심과 지원을 아끼지 않는 창업인큐베 이팅 시스템은 창업 발걸음을 조금이나마 가볍게 만들어 주었 다.

순천의 매력

우리는 순천지역에 살지 않지만 순천대학교에 스마트 앱 창작 터 교육을 받으면서 순천과 인연을 맺게 되었다. 순천은 도시와 농촌의 비율이 매우 적합하다. 도시적인 생활편의시설이 갖추고 있지만, 농촌의 인심 또한 느낄 수 있다. 순천에 처음 도착해서 먹었던 백반은 아직도 잊을 수가 없는데, 7,000원짜리 밥상에 상다리가 휘어지도록 나오는 반찬들과 맛깔 나는 음식들은 피로에 지쳐있던 내 마음을 단박에 녹여줬다. 또한 바다가 인접해 있고 갯벌이 있어 다양한 생태계와 자연환경을 갖추고 있고, 이를 이용하기가 어렵지 않게 도심이 잘 정비되어 있다. 스마트 앱 창작터에 다니면서 순천 곳곳을 찾아다니는 재미와 새로움

또한 쏠쏠하였고 농촌 특유의 인심도 느낄 수 있었다. 이런 순천의 매력에 순천지역을 중심으로 한 여행정보 앱의 필요성을 느끼게 되었다

서글픈 현실

기업경영을 통해 사회의 첫발을 내딛은 우리 팀은 좌충우돌로 점철된 일상을 살고 있다.

서류정리에서부터 사무실 운영까지 어느 하나 익숙하지 않았고, 더구나 꼼꼼한 성격을 가진 사람이 한 명도 없어서 항상 무

엇인가를 놓치기 일쑤였다. 특히 연말이 다가올수록 처리해야 할 서류가 늘어나게 되면서 실수도 많아지고, 서로 간에 오해도 생기면서 '비즈니스에는 영원한 친구도

기업경영을 통해 사회의 첫발을 내딛은 우리 팀은 좌충우돌로 점철된 일상을 살고 있다.

서류정리에서부터 사무실 운영까지 어느 하나 익숙하지 않았고, 더구나 꼼꼼한 성격을 가진 사람이한명도 없어서 항상 무엇인가를 놓치기 일쑤였다.

없다'는 말이 새삼 현실로 다가왔다. 어느 조직이나 마찬가지로 먹을거리 해결은 우리에게 있어서도 가장 큰 과제이다. 아무 곳에서나 먹자니 유일한 낙이 없어지는 것 같은 느낌이고 매번 잘 챙겨먹자니 비용이 만만치 않았다. 점점 바빠지는 일에 이성을 직접 만날 시간이 계속해서 줄어들다보니 이제는 연애관련 앱으로 우울함을 달래야 했다. 모든 것이 디지털화되는 시대에 IT 관련 일을 선택하게 되었고 이도 모자라 연애도 IT로 해야 하는 현실이 서글프게 느껴지기도 했다.

장점만 모아둔 앱_

우리 앱의 최대 장점은 순천을 직접 여행해보고 오래 거주한 사람들의 경험으로 사용자 입장에 맞춰 만들어졌다는 점이다. 또한 기존에 다른 여행 앱이나 여행정보 사이트가 제공해 주었던 장점들도 빼놓지 않고 채택했는데, 가령 주변 여행정보는 한국관광공사에서 제공하는 API를 통해서 데이터베이스의 부족한 부분을 채울 수 있었으며, 사용자 리뷰 부분은 네이버 API를 이용해서 친근감을 높혔다. 기능적 측면으로는 지역맞춤정





보를 실시간으로 제공해주는 장점이 있다. 특히 객관성을 갖춘 정확하고 구체적인 여행정보를 직접 발로 뛰어다니면서 취재한 내용과, 지자체와 전남정보문화진흥원등의 도움으로 구축한 구 체화된 빅데이터를 바탕으로 양과 질적인 측면 모두를 충족시 킬 수 있었다.

마지막으로 디자인도 순천에 특화되어 제작했기 때문에 순천 특유의 정서를 앱 곳곳에서 느낄 수 있는 점 또한 장점이라고 생각한다.

맞춤시스템

향후 지자체와 중소기업청의 협조를 얻어 많은 관광객들이 이용할 수 있도록 앱의 정보보강 및 기반조성에 힘쓸 것이다. 순천 앱이 안정화가 되고 유저수를 확보한 이후에는 전남지역으로 대상을 확대해 지역의 고유문화와 관광자원을 알리는데 일조할 것이다. 향후 이 같은 사용친화적인 데이터베이스를 바탕으로 사용자의 감성과 취향을 분석하고, 이에 적합한 여행지를 추천하는 맞춤시스템을 구축하게 될 것이다. 그리고 전국적 여행정보를 가지고 관광지를 자유롭고 신뢰감 있게 향유할 수 있도록 앱을 제작할 계획이다.





영업인을 위한 모바일서비스. "더줌"

"더줌"은 영업인에게 인맥/일정관리서비스를 무료로 제공하고 외부활동이 많은 점을 고려하여 주변업체와의 제휴를 통한 포 인트 지급 및 할인 그리고 고객 사은품 구입을 할 수 있는 마켓 을 제공하고 있다

많은 영업인이 사용할 수 있도록 영업지사별 개별 앱을 무료로 개발과 등록을 해주고 영업지사 자체 운영을 통해 확산을 꾀하 고 있다 영업인의 이용만족을 위해 현장의 니즈를 분석하고 시 스템에 반영하고 있어 점차 이용자가 증가하고 있으며. 제작의 뢰 또한 점차적으로 늘고 있다.

현재 광주광역시에서 집중 운영되고 있지만, 타 지역으로의 확 대(대전, 서울, 대구, 부산 등)를 통해 영업인의 필수 앱으로 자 리매기을 할 수 있도록 기술개발 및 홍보마케팅 활동을 진행하 고 있다.

교육을 통한 체계적인 사업관리 및 업무진행의 확신

창업을 결심하고 나니, 사업의 목표, 운영방안, 성공요소의 개 발, 영업전략 등 결정해야 할 부분들이 많았다. 세부적으로는 인맥관리의 DB운영. 영업인과의 인맥라인을 유지하기 위한 채 널로써 포인트 적립 및 사용방법에 대한 개발과정에서 어려운 상황이 발생하였다.

하지만 이러한 문제점들은 전남정보문화산업진흥원에서 제공 하는 전문 멘토링 교육을 통해 개발상의 어려운 사항 및 조직구 성과 인력관리 등에 대해 많은 조언을 들을 수 있었다. 해당 분 야 전문가의 의견을 수렴하고 반영할 수 있어 사업은 점차 원활 하게 진행되었다.

좋은데. 어떻게 영업인에게 알릴 것인가?

전남정보문화산업진흥원에서는 사업을 위한 개발교육 외에 전 문가 멘토링, 언론홍보 등 창업 초기에 필요한 부분을 알려 주 었다. 또한 지역 내 우수기업대표와의 제휴할 수 있는 Ⅲ전문가

더줌

- | 창업기업명 더줌
- │ 플렛폼 Android
- │개발자 고승표







세미나 및 연결을 통해 서비스기획업체 Eastwise, 앱 전문 개발업체 엑시트세븐, 콘텐츠마케팅전문기업 스토리박스, QA전문기업 지랩, 컨설팅기업 다올컴퍼니와 만나게 되었다. 특히, 다올컴퍼니와의 만남은 지역 업체연결, 서비스기획, 앱 개발단계의 성공요소, 콘텐츠마케팅, 인맥관리 앱의 시장 진입 시 QA 측정 등의 도움을 받을 수 있는 기회가 되었다.

영업인을 위한 최고의 서비스를 제공한다

10여명의 직원이 함께하는 "더줌"은 지역에서 그 능력을 인정 받은 우수한 인재들로 구성 되어 있으며, 함께 목표를 공감하고 맡은바 임무에 최선을 다하고 있다. 대표로서 상호간에 많은 논 의와 토론을 통해 목표에 대한 공감과 업무능력도 향상시키려 하였다. 그 결과 업무처리속도가 빨라졌고, 개인 및 조직의 성 과에 따른 보상체제도 적용하여 긴장감과 함께 열정적인 조직 으로 발전할 수 있는 계기가 되었다.

전문 멘토링 교육을 통해 개발상의 어려운 사항 및 조직구성과 인력관리 등에 대해 많은 조언을 들을 수 있었다.

ASP vs 플랫폼

현재 10여개의 ASP¹사가 존재하고 있으며 일정관리, 인맥관리의 주요기능에 집중되어 있고 월 사용료를 영업인이 지불하는 형태이다.

반면에 "더줌"의 서비스는 플랫폼서비스이다. 플랫폼내의 모든 서비스는 자체 AS 또는 외부 ASP사 입점을 통해 서비스를 제 공하고 있다. "더줌" 인맥관리서비스는 몇 가지 측면에서 다른 서비스와 차별될 수 있다.

내 폰의 전화번호부에 등록된 인맥을 관리할 수 있는 '내폰인맥 관리기능', 위치를 기반으로 한 '고객관리기능', 인맥에게 좋은 글, 아침편지 등을 보낼 수 있는 '콘텐츠 공유기능'이 있다. 그

1)앱 서비스 제공자



리고 포인트를 보내주어 앱 내 마켓에서 물건을 구입할 수 있는 '상품구매기능'. 고객과의 미팅 시 내 주변 음식점. 카페 등 업 체정보를 제공 해주고 할인금액 만큼 포인트를 제공 받는 '내 주변업체 포인트 기능' 등이 타 서비스와의 차별성이라 할 수 있 다. 이런 기능들은 자체 보유한 핵심기술을 바탕으로 하고 있으 며. 현재 2전의 상표등록과 3전의 기술특허출원 중에 있다. 그 외에도 다양한 앱 서비스개발사와의 제휴 및 입점을 통해 사용 자 만족을 향상시키며, 사업을 확장해 나갈 계획이다.

영업인의 이용만족을 위해 현장의 니즈를 분석하고 시스템에 반영하고 있어 점차 이용자가 증가하고 있으며, 제작의뢰 또한 점차적으로 늘고 있다.







텔레톡비

- │ 창업기업명_텔레톡비 │ 플렛폼_Android
- │개발자_서동준, 강대규, 임선용. 김새샘



소통_

한마디로 텔레톡비는 시청자들에게 새로운 TV시청 방법을 제 시해주는 소셜TV 앱이다.

몇 년간 스마트 디바이스는 급격히 발달하였고 이로 인해 TV를 시청하면서 스마트폰을 사용 하며 다른 사람과 커뮤니케이션을 하거나 방송관련 정보 및 콘텐츠를 찾아보는 시청자들이 급증하고 있다. 이러한 시청자들의 변화와 니즈에 맞춰 개발된 텔레톡비는 같은 TV프로그램을 보는 시청자들이나 같은 프로그램을 좋아하는 시청자들을 서로 공유하게 해주어 소통할 수 있도록 도와주는 앱이며, 뿐만 아니라 여기저기 흩어져있는 각종 방송정보 및 콘텐츠들을 프로그램별로 큐레이션 해줌으로써 현대인의 감성을 되살려 보고자 이 앱을 개발하게 되었다.

텔레톡비는 모든 기능들이 프로그램별로 나누어져있다. 사용자는 자신이 시청하고 있거나, 자신이 좋아하는 프로그램을 선택하고 프로그램별 타임라인에 들어가면 방송 중엔 채팅방에서 다른 시청자들과 채팅을 하고, 방송 전 후에는 해당 방송에 대해 소통 할 수 있는 게시판 기능과, 편성표 정보, 회차정보 등의 방송정보 및 방송사들의 하이라이트 영상 등 방송콘텐츠를 이



용한다. 시청자들은 방송사에서 제공하는 방송을 일방적으로 수용하는 1차적인 재미 이외에 다른 시청자들과의 소통을 통해 2차적인 재미와 다양한 방송콘텐츠를 텔레톡비에서 손쉽게 접할수 있으며, 방송시작 전 알림을 통해 본방사수를 할 수 있다.

멘토링을 통한 대응 _ 팀원 모두가 앱 개발에 대한 지식을 가지고 있는 것과 없는 것은 일의 이해와 속도에서 엄 청난 차이가 있다. 이번 동국 방송 서비스의 특성상 지식재산권이 굉장히 중요 한데, 이 또한 동국대학교 스마트 앱 창작터의 교 육과 멘토링을 통해 많이 준비하고 대응할 수 있었 다. 스마트 앱 창작터의 자금지원도 많은 도움이 되었다.

대학교 스마트 앱 창작터의 교육을 통해서 팀원들도 개발 포지션이 아닌 개발에 대한 지식을 갖게 되었고, 결과적으로 회사의업무속도에 향상을 가져다주었다. 뿐만 아니라 방송 서비스의특성상 지식재산권이 굉장히 중요한데, 이 또한 동국대학교 스마트 앱 창작터의 교육과 멘토링을 통해 많이 준비하고 대응할수 있었다.

스마트 앱 창작터의 자금지원도 많은 도움이 되었다. 서비스 런 칭 이후 쌓여가는 빡빡한 개발일정은 외주용역을 통해 제시간 에 처리할 수 있게 해주었고, 사업화 지원비를 통해 사용한 마 케팅 비용은 사용자 확보에 도움을 주었다.

부족했던 역량 _

2011년 말에 우연히 현재의 창업 멤버인 서동준 대표를 만나게 되었고 '아바타'라는 아이디어를 듣게 되었다. '아바타'라는 아이디어는 정말 매력이 충분했고 서동준 대표의 확신을 보며 기대가 생겼다. 그래서 2012년 1월부터 충무로에 사무실을 차리고 같이 아이디어를 키워보기로 하였다. 하지만 우리의 역량은 부족했고 특히, 나는 앱 개발에 대한 지식이 전무한 상태였기 때문에 여러 가지 프로젝트를 해보는 경험이 필요했다. 그리하여스타트업 위크엔드를 시작으로 각종 공모전, 대회를 나가게 되었다. 처음으로 도전해 본 스타트업 위크엔드 같은 경우에는 개발보다는 아이디어 중심이었기 때문에 여러가지 미흡한 점에도



불구하고 1등을 하였다. 이후 KT 안드로이드 전문가 과정을 들 어가게 되었고 각종 공모전. 대회에 나가 앱 개발 실력을 키우 게 되었다. 미흡하지만 그동안의 고민과 노력으로 창업을 준비 하게 되었다.

평균나이 21.8세

2012년 겨울 세 명이 모여 공동창업을 했다. 우리의 부족함을

젊음에서 오는 경쟁력은 폭 넓은 수용성이 있다. 타 는데 소요되는 비용은 각자의 경쟁 업체뿐 아니라 다른 앱, 웹을 보고 통계자료를 용돈을 줄여서라도 아낌없이 보면서 버튼이 어디에 있을 때 사용자들이 편하게 투자하기로 했다. 그렇게 1년간 쓸 수 있는지 어떤 식으로 색 구성을 해야 심미적으 세 명이 모은 개발, 창업, 기획, 로 편하게 눈길을 사로잡을 수 있는지 고민한다.

스스로 알고 있었기에 공부하 마케팅 관련 책만 200권 가까 이 되었고. 세미나도 일주일에

최소 세 번씩은 참여했고 이러한 배움의 자세와 부지런함은 지 금까지도 회사의 가장 기본적인 문화로 자리 잡고 있다.

지금 모든 포지션이 고르게 배치되어있는 팀 구성과 함께 아주 자유로운 팀 분위기를 갖게 된 것은 처음부터 팀을 구성할 때 90년대 생으로 구성하겠다는 나의 생각이 한몫을 한 것 같다. 또래의 친구들이 모이면 기본적으로 일을 하는데 재미있을 것 같았고 보다 치열하게 회의를 진행하며 양질의 서비스를 만들 수 있을 것이다.

평균나이 21.8세의 아주 젊은 창업팀. 서비스 런칭, 많은 수상 경험, 투자유치, 국가 지원사업 등을 거치며 팀원들의 관계는 더욱 돈독해졌고 지금은 직원보다는 가족이라는 말이 더 와 닻 는 팀이 되었다.



우리만의 경쟁력

우리의 경쟁력은 젊음이다. 그 젊음에서 오는 열정은 엄청난 장 점이라고 볼 수 있다. 매달 30만원씩 받으면서 밤새기를 밥 먹 듯이 했음에도 불구하고 누구하나 불평. 불만이 없으며 우리 앱 이 더욱 더 성장하기를 바라며 고민에 고민을 한다. 또한 젊음

에서 오는 경쟁력은 폭 넓은 수용성이 있다. 타 경쟁 업체뿐 아니라 다른 앱, 웹을 보고 통계자료를 보면서 버튼이 어디에 있을 때 사용자들이 편하게 쓸 수 있는지 어떤 식으로 색 구성을 해야 심미적으로 편하게 눈길을 사로잡을 수 있는지 고민한다. 이러한 고민은 사용자들의 피드백을 깊게 수용할 수 있도록 하였다. 실제로 올해 상반기 베타서비스 기간에 100여개에 달하는 사용자들의 피드백을 보고 우리가 세운 UI/UX의 가설이 틀렸음을 인정하고, 또다시 개편을 하여 사용자들이 조금 더 편하게 쓸 수 있게끔 UI개편을 하였다. 그로인해 사용자들은 조금더 편하게 쓸 수 있게 되었다. 우리가 하고 있는 소셜TV 서비스는 방송 흐름이 중요하며, 그것은 정말 급변한다.

어떤 방송이 요즘 이슈인지, 어떠한 사람이 이슈인지, 어떤 드라마가 히트할 것인지 그런 흐름들은 젊기 때문에 잘 따라갈 수있으며 또한 서비스를 운영함에 있어서도 중요하게 작용한다. 각 프로그램마다 어떤 콘텐츠를 올렸을 때 사용자들이 일으킬 반응을 알고 그것을 타 SNS에 마케팅을 했을 때 효과가 좋을 것임을 예측할 수 있다. 이렇게 우리의 경쟁력은 젊음에서 기인하는 여러 가지 요소가 작용된 복합적인 형태라고 할 수 있다.



글로벌 진출

'소통'을 베이스로 하는 서비스를 하고 있다 보니 서비스의 소통문화, 콘텐츠 관리 등이 이주 중요한 부분이다. 운영을 담당할 팀원을 보강함과 동시에 콘텐츠 관리를 위한 관리자 페이지를 더 업그레이드 하고 운영에 많은 시간을 할애 할 예정이다. 안드로이드 앱을 오픈하고 나서, 지속적으로 웹, 모바일웹, iOS앱에 대한 사용자들의 요구가 많이 들어오고 있다. 현재 웹팀이구성된 상태이며, 이번 지원 사업을 통해 개발한 웹버젼을 더발전시킬 예정이다.

글로벌 진출을 위해 엑셀러레이팅 프로그램에 참여하여 12월 한 달간 이스라엘에 다녀왔다.

그곳에서 만난 여러 사람들에게 글로벌 가능성을 확인하였다. 실제 서비스에 들어오는 수 많은 외국 트래픽과 피드백을 통해 서도 글로벌 준비에 박차를 가해야한다고 판단했다.



다이어트팡

- | 창업기업명_㈜스타캐치
- │ 플렛폼_And roid
- │개발자_우철규





다이어트 팡은 '헬스+건강' 식단을 체계적으로 소개하고 사용 자 스스로 관리할 수 있게 만든 앱이다. 앱 사용자는 자신의 체 질과 신체에 맞는 프로그램을 선택하여 관리할 수 있다.

현재 앱 트렌드에 맞춰 주요 소비층인 20-30대 층의 라이프스 타일을 충족시킬 수 있으며 브랜드 피트니스 중심에서 중소 헬스클럽 마케팅에 도움을 줄 수도 있다. 체계적인 운동법을 제공하고 소비자 개인에 맞는 식단을 스케줄 화 시켜 건강한 서비스를 제공할 수 있다.

다이어트팡을 사용하여 자신에게 맞는 체질을 알 수 있으며 그체질에 맞는 운동법을 선택하도록 유도할 수 있다. 건강 식단도 사용자가 한 가지 옵션으로 선택하는 것이 아니라 체질에 맞는 식단과 운동량에 맞추어 제공되며 사용자는 고민할 필요 없이 프로그램이 제시하는 방법에 따라 진행하면 된다. 이러한 프로그램은 국내에 소개된 적이 없는 새로운 다이어트 앱이다.



아이템이 가야 할 방향

앱을 기획하고 개발하는 과정은 생각보다 긴 시간이 요구된다. 극동대학교 스마트 앱 창작터의 교육 과정을 통해서 기획, 개 발, 마케팅, 사후관리까지 사업을 진행하는 모든 과정을 배울 수 있었다. 또한 창업경진대회를 통해 아이템의 장단점을 파악 할 수 있었으며 그때 드러난 문제점을 끊임없이 보완하고 다듬 을 수 있도록 도와주었다.

우리는 장점을 극대화 시키는 방법과 단점을 최소화하여 사용자의 니즈를 맞출 수 있는 방법을 함께 연구하였다. 이런 연구를 통해서 아이템이 가야 할 방향과 시장성을 가다듬을 수 있었고 그 과정을 통해 다이어트팡을 새롭게 탄생시킬 수 있었다. 극동대학교 스마트 앱 창작터에서 아이디어를 현실화 시킬 수 있도록 아낌없는 조언과 관심을 가져주었으며 그 관심이 앱을 만들어내는데 실질적인 도움이 될 수 있었다. 어려운 상황에서도 아낌없는 도움으로 아이템을 완성할 수 있었다.

레드오션이 곧 블루오션

다이어트팡은 헬스와 건강 식단을 체계적인 프로그램으로 제작하여 사용자에게 맞는 운동법과 식단을 제공하는 앱이다. 하지만 시장에 이미 다이어트와 관련된 앱들이 많았기 때문에 레드오션 시장에 진입하는 문제점을 갖고 있었다. 그러나 우리는 끊임없는 회의를 하고 전문가의 조언을 구하면서 오히려 레드오션 시장이 아니라 블루오션이라는 사실을 깨닫게 되었다.

이미 시장이 포화상태였지만 더 차별화 되고 훌륭한 서비스를 사용자가 기다리고 있는 블루오션이었다. 그 시장을 바라보는 눈을 키울 수 있었던 건 극동대학교 스마트 앱 창작터의 교육프 로그램을 통해서였다. 또한 1:1 멘토를 통해 더 정교한 전략이 필요하다는 것을 배울 수 있었으며 창업계획을 현실로 만들어 내는 소중한 경험을 할 수 있었다.

수평적 조직

우리 팀은 점점 더 서로 가까워져 창업의 팀원이 아닌 형, 동생으로 지내게 되었다. 그러던 중 협력업체와 회의를 하다가 이름을 불렀는데 마침 협력업체 분의 성함과 우리 팀원의 이름이 같아서 당황해 한 적이 있었다. 마치 회사의 분위기가 대학교 동







아리 같아 나쁘지는 않았지만 회사에서는 다른 방법이 필요했다. 그래서 서로를 부르는 호칭을 바꾸기로 했다.

수평적인 분위기를 위해서 타이거, 제라드, 조셉, 헌트 등 애칭으로 부르게 되었다. 자신의 이름을 스스로 짓게 하자 자신의 애칭과 팀원의 이미지가 많이 비슷해지는 걸 느꼈고, 서로 애칭을 부르면서 더 편안한 분위기로 이끌 수 있었다.

모두가 똑같이 수평적으로 지낼 수는 없지만 최대한 수평적인 느낌을 만들 수 있는 방법이어서 팀원 모두 만족해한다. 회사를 경영하면서 팀원들이 즐겁게 일하는 환경을 만들어 가야 한다 는 깨달음을 얻은 소중한 경험이었다.

다른시선

헬스와 건강한 식단은 따로 따로 이루어질 수 없는데 타 경쟁 업체 앱은 이 부분을 다르게 바라보고 있다. 우리가 개발한 앱은 운동을 하는 것만큼 중요한 다이어트 식단을 장점으로 가지고 있다. 물론 운동을 꾸준히 하는 것도 중요하다. 하지만 운동과 건강한 식단을 프로그램에 따라 실천한다면 아름다운 몸매와 건강한 신체를 동시에 이룰 수 있다. 다이어트를 진행할 때무조건 먹지 않거나 운동만하면 요요현상이 발생한다. 열심히운동하고 다이어트를 하지만 효과는 일시적일 수밖에 없다. 우리가 개발한 다이어트팡은 타 업체가 제공하지 못하는 서비스를 제공한다. 사용자의 체질에 맞는 운동법을 제시하고 그에 따른 건강 식단을 제공하는 서비스이다.

해외진출 사업

내년엔 다이어트팡 앱으로 북미시장에 진출할 예정이다. 북미시장은 이미 헬스와 다이어트에 대한 수요가 우리보다 많다. 사용자의 체질에 맞게 헬스와 건강 식단을 제공함으로써 해외 사용자들에게 보다 차별화된 서비스를 제공할 수 있다. 해외진출을 위해서 중소기업청에서 제공하는 해외진출 사업에 지원할 예정이다. 중소기업청에서는 해외 수출에 관해서 관세법 상담을 무료로 진행하며 앱 진출 시 사업등록부터 해외 판로개최 등다양한 방법으로 지원이 가능하다. 해외진출을 통해 더 많은 회원을 확보하고 매출까지 중대시키도록 하겠다.

교육용 케주얼 게임

지인 중에 초등학생 아이를 둔 학부모가 있는데, 그 부모와 초등학생은 항상 영어교육을 어떻게 할 것인지에 대한 고민을 많이 하셨다. 이미 반복-주입식 교육에 집중된 국내 영어교육 환경에 대해 아이는 전혀 흥미를 느끼지 못하는 문제점이 있었기때문이다. 이에, 아이들이 재미를 느낄 수 있는 '게이미피케이션' 요소를 첨가한 영어교육 콘텐츠를 개발하게 되었다.

기본 콘셉은 '알파벳의 조합'으로 화면 상단에는 6X6의 화면에 영어 알파벳들이 무작위로 나열되며, 하단에는 '한글단어'가 노출된다. 사용자는 하단에 노출되는 한글의미에 알맞은 영어 알파벳을 선택-조합함으로써 단어를 완성시킬 수 있다.

Around the words 는 캐주얼한 성격의 교육용 게임이다. 이 콘텐츠는 아동의 영어단어 인지 역량강화를 목적으로 제작되었으며, 대한민국 교과부에서 지정한 초등필수영단어 800개를 기초로 한다.

알파벳별로 구분된 매 라운드에서는 여러 개의 알파벳들을 조합하여 단어를 만들어야 하며, 사용자는 A부터 Z까지의 라운드를 무한반복 플레이 할 수 있다.

'잘 알지 못하는 영어단어에 대한 사전교육'이 아니라 '공부한 영어단어에 대한 복습교육'이라는 콘셉으로 아이들이 쉽게 지치지 않게 하였다. 실제 적용되는 구성에 있어서도 광고-결제 요소를 전면 배제함으로써 실제 다운로드 유저인 '학부모'계 층으로부터도 높은 만족도를 보인다

교육으로 이룰 수 있었던 수익화 창업 방안 _

짧은 시간동안의 앱 개발 교육을 통해서 콘텐츠를 개발하는 것은 몹시 어려운 일이다. 아울러, 해당 콘텐츠를 통한 수익화 창출 및 안정적인 창업까지는 더더욱 그렇다.

하지만, 전남문화산업진흥원에서는 전남지역의 '순천'과 '목 포' 2 곳에 거점을 두고, 보다 많은 대상에게 앱 개발 교육을 지 원해 주었다. 또한, 앱 개발 역량강화뿐만 아니라, 지속적인 멘 토링 교육을 통해 수익화 창업 방안까지 함께 고민하였다.

around the words

- │ 창업기업명_아크마프로젝트
- │ 플렛폼_And roid
- Ⅰ 개발자_차영록





앱 개발에 대한 이해도가 전무한 본인에게 간단한 '코딩/UI· UX디자인/아이디어 사업화'에 대한 교육과정은 창업에 실질적 인 도움이 되었다. 짧은 기간 동안의 교육만으로 하나의 완벽한

'잘 알지 못하는 영어단어에 대한 사전교육'이 아 있었지만, 이 기간을 통해 배운 니라 '공부한 영어단어에 대한 복습교육' 이라는 콘 것들을 통해 외부 디자이너/개 적용되는 구성에 있어서도 광고-결제 요소를 전면 배제함으로써 실제 다운로드 유저인 '학부모' 계층

콘텐츠를 제작하기에는 무리가 발자와의 커뮤니케이션을 워활 하게 이끌어 낼 수 있었다. 특히. 수도권 지역의 우수기업 (구글 코리아. KT 에코노베이 션 센터. SK 상생혁신센터)을

두루 살피며, 우수 콘텐츠 개발에 대한 의지를 높일 수 있도록 지원해 준 점이 기억에 남는다

데이타 평균화

우리 팀에서 개발한 앱은 '아동의 영어단어 인지정도를 확인하 는'서비스이다. 단순하게 '사전' 형식의 콘텐츠를 통해 아동의 흥미유발에 실패하였던 기존의 시장을 확인하여 '게이미피케이 션'을 가미하고자 노력하였다. 또한. '예습' 보다는 '복습' 에 초 점을 두고 사용자층을 보다 확대하고자 했다.

하지만, 아동들의 성향과 이용패턴 등을 고려하기 위해서는 다 양한 테스트가 필요했다. 손가락 길이나 이용패턴이 잘 알려진 성인층에 비해 아동들에 대한 데이터가 부족했기 때문이다. 그 래서 팀원들은 주변 지인들을 대상으로 지속적으로 데이터를 평균화하면서 (재)전남문화산업진흥원의 도움을 통해 만나 본 다양한 전문가들의 조언으로 Around the words 라는 결과물 을 놓을 수 있었다.



계획의 Delav 방지

서비스를 기획하고. 제작해서 시장에 내놓고. 지속적으로 follow-up 한다는 것은 매우 어려운 일이다. 우선 내가 경험한 어려움은 '계획의 Delay'를 최대한 방지하는 것이었다. 서비스 를 내놓고자 하는 프로젝트 매니저로서, 디자인 작업과 개발 작업 그리고 두 분야의 커뮤니케이션 창구가 되는 역할은 어려울수 밖에 없었다. 개발역량도 없고, UX · UI 디자인에 대한 이해도 없는 본인은 스스로 콘텐츠 제작에 대한 가능성을 매우 낮게생각하고 있었다. 하지만, 이번 교육 기회를 통해 '코딩/디자인/아이디어 사업화'에 대한 기초적인 교육을 활용할 수 있었으며, 실제 출시하는 단계에 이르기까지 관련 시장의 주요 PLAYER(지원기관/창업 선배)들과의 멘토링을 지원받을 수 있었다.

복습효과 증대

기존의 초등 영단어교육 시장은 '사전'기능 구현에 집중하고 있으나, 본 컨텐츠는 게이미피케이션(Gamification) 요소를 추가하여 대한민국 교과부에서 지정한 초등교육 필수영단어 800개를 적용하여 사용 타겟의 흥미를 자체 유발하고 있다.

또한, '사전 교육'의 콘셉을 탈피하여 '학습 후 확인'콘셉적용을 통한 복습효과 증대를 목표로 함으로써 그 사용층을 확대하였다.

아울러 서버 미연동 콘텐츠로써 데이터 사용 등에 대한 제한, 부담 없이 사용 가능하다는 것 또한 장점이라고 할 수 있다.

한글교육콘텐츠로의 발전

향후, 본 콘텐츠의 게임 타입을 다양화 할 예정이며 이를 통해보다 다양한 재미-교육성을 전달할 것이다. 현재는 '알파벳 조합'형태의 게임 타입만 제공하고 있으나, 'Crosswords'와'빈칸 넣기'등의 게임 플레이 타입을 추가하여 사용자의 흥미를 높일 것이다.

그리고 '초등 영단어' 시장을 주요 타겟으로 콘텐츠뿐만 아니라 외국인을 대상으로 하는 '한글교육콘텐츠'를 제작하고자 한다. 본 콘텐츠와 같이 '한글의 자음, 모음 조합', '가로세로 퀴즈', '빈칸 넣기'등의 타입으로 제작될 예정이며 한글 키보드와 함께 배포하고자 한다.



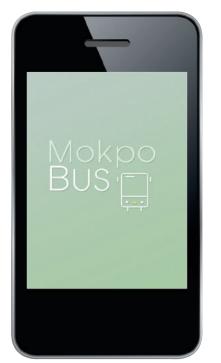
목포 버스 시간

- I 창업기업명_TCP/IP
- │ 플렛폼 And roid
- │ 개발자 조민우





나는 목포시민으로 버스를 이용함에 불편함을 느끼고 있었다. 이런 불편함은 나만 느끼는 것이 아니었다. 그래서 지인들에게 들은 불편사항을 취합해 '서울버스'와 같은 버스 시간안내 앱을 만들어 보고자 하였다. 목포버스시간 앱은 목포 지역에서 운행하는 버스의 시간을 알려주는 앱이다. 이 앱은 사용자가 현재자신이 위치해 있는 버스 정류장에 버스번호를 입력하면 해당 버스에 대한 운행정보를 손쉽게 파악하여 버스가 정류장에 언제 도착하는지 시간을 알 수 있는 앱이다. 버스마다 장착된 GPS 장치를 이용하여 버스의 현 위치를 파악하고 도착시간은 예상하여 보여주는 목포시의 '목포시 버스정보시스템'의 데이터들을 참고하여 앱을 제작하는데 사용하였다. 본 앱을 사용함으로 인해 사용자들은 버스정류장에 가지 않아도 어떤 버스가 언제 오는지 알 수 있어 이동함에 시간 안배를 좀 더 효율적으로 할 수 있다.



적극적인 1:1지도

앱 개발과 창업은 매우 까다로운 일이라 생각한다. 목포대학교 스마트 앱 창작터의 교육 및 개발지원은 앱 개발자들이 개발부터 창업을 하기까지 많은 지도와 도움을 주었다. 앱 분야의 전문가가 멘토가 되어 우리 앱을 적극적으로 1:1 지도를 해주면서현재 이 앱의 불분명한 수익구조와 기능 및 성능에 관한 부족한점, 그리고 앞으로의 향후 진행방향에 대한 의견을 피력해주면서내가 미처 생각하지 못한 부분에 대해서 아낌없는 이야기와조언을 해주었다. 성공적인 창업을 위해서 자금지원을 해주는등 앱 창업이라는 험난한 서바이벌 미션에서 살아남을 수 있도록 도와주는 우리에게 든든한 조력자이자 멘토 역할을 해주었다.

데이타베이스 구축

우리 팀이 개발한 앱은 목포지역 버스운행 시간을 알려주는 앱 인데 이 앱을 개발할 때에 논란의 여지가 많아 고민도 많이 했 다. 일단 제공해야하는 컨텐츠가 버스운행 시간에 대한 정보라 서 버스운행 시간에 대한 데이터베이스를 구축해야하는데 우리 팀이 이 정보를 직접 구축하는 것이 어렵다는 점에서 많은 골머 리를 앓았다. 그러나 목포시청

을 듣고 한시름 놓게 되었다. 서 기능적 측면과 디자인을 고 려하기 위해서 우리 팀원은 매 일 모여서 토론하고. 다른 앱

과 이야기를 나눈 끝에 다행히 입단 제공해야 하는 컨텐츠가 버스유행 시간에 대 버스운행 시간에 대한 데이터 한 정보라서 버스운행 시간에 대한 데이터베이스를 베이스를 제공해준다는 소식 구축해야하는데 우리 팀이 이 정보를 직접 구축하 는 것이 어렵다는 점에서 많은 골머리를 앓았다. 그 그리고 앱을 개발하는데 있어 러나 목포시청과 이야기를 나눈 끝에 다했히 버스 은행 시간에 대한 데이터베이스를 제공해준다는 소 식을 듣고 한시름 놓게 되었다.

을 다운받아서 참고도 해보고. 전문가의 조언을 구하러 다니고. 앱의 버그나 취약점을 극복하기 위해 많은 노력을 했다.

성공적인 창업을 위한 투자

나는 우리 팀의 대표로 앱 창업기업을 운영하고 있다. 팀원과 아이디어회의 및 기획을 위하여 모임을 가질 때마다 나는 대표 라는 이유로 회식비와 간식비를 담당하고 있었 으므로 지갑이 점점 얇아지는 고충이 있었다. 하지만 내 지갑이 얇아지는 고충 은 다른 팀원의 고충에 비하면 아무것도 아니라고 생각한다. 항 상 새로운 아이디어를 내고 팀의 분위기 메이커를 담당해 우리 팀의 활력소가 되는 팀원과, 앱 홍보를 위해 두 팔을 걷어 부치 고 적극적으로 현장에서 마케팅 활동을 하는 팀원들이 있기에 항상 고맙고 감사하게 생각한다. 성공적인 창업을 위해 팀원을 위한 아낌없는 투자가 필요하다고 생각하는데. 그 중에서도 중 요하게 느낀 부분은 팀원들의 인건비 부분이었다. IT계열 사업 들은 인건비가 많은 부분을 차지하기 때문이다.





목포만의 서비스

공공 데이터를 사용하여 서비스를 제공하는 앱인만큼 특별한 차별점이나 특징은 꼽을 수가 없다. 하지만 목포시에 존재하지 않았던 버스정보안내 앱인만큼 목포시민과 그 외 앱 사용자들 에게 편의를 제공하는 것에 의의를 두고 제작했다.

굳이 본 앱의 차별점을 꼽자면 차후 추가될 서비스 중 승차권할인 서비스라고할 수 있겠다. 대략적으로 외지인 및 관광객이 버스를 타고 목포에 도착하여 배를 타고 섬으로 이동할 때, 본앱을 사용하여 버스표를 구매했다는 것을 인증하면 배표를 할인해주는 서비스이다. 여행객들은 이런 서비스를 모르기 때문에 앱에 대한 홍보를 인터넷 여행 관련 블로그나 글로 하려고한다.

여행객이 본 앱을 필요로 하는 것은 목포에 왔을 때부터 이므로 버스터미널이나 여객선터미널, 목포역 등에 홍보판넬이나 플랜 카드등을 설치하여 홍보 할 예정이다.





어디에도 없는 수영게임

우리가 개발한 앱은 보트를 타고 수영을 통해 장애물을 피해 나 아가는 재미가 포인트인 스마트폰 전용게임 앱이다. 이 앱을 개 발하게 된 계기는 달리기 게임을 좋아한다는 단순한 이유에서 였다. 이 중에서도 바다를 배경으로 하는 수영 게임은 없었고. 재미를 표현할 수 있다는 자신감에서 시작하게 되었다. 이 앱을 | 창업기업명 세컨드 랩 통해 사용자는 광활한 대서양을 탐험하는 느낌을 가질 수 있으 | 플렛폼_Android 며, 다른 앱과는 다르게 수영과 잠수, 제트스키를 타는 등의 화 려함에 매료 될 수 있다고 생각한다.

앱을 개발하면서 적절한 터치를 기반으로 동작하도록 준비하였 고. 다행히 생각대로 구현이 되었다. 하지만 사용 연령층에 따 라 조작 능력의 차이가 있는 관계로 조정하는데 어려움이 있었 다. 앱의 유저층이 전 세계 대상의 20~30대를 대상으로 한 스 피드 게임이다 보니. 연령층에 따라 어려움을 느끼는 경우가 많 았다.

퍼시픽 어드벤처



│개발자 이신구

존재만으로 의지가 되었던 멘토링

스마트 앱 창작터를 통해 사무실 지원 및 개발에 대한 멘토링과 조언을 많이 들을 수 있었다. 특히 개발 중에 발생되는 다양한 문제와 부딪혔을 때 그와 관련한 문제들을 해결할 멘토가 있다 는 사실이 가장 큰 도움이 되었다.

앱을 만들 때 시장파악 및 비즈니스 모델에 대한 다양한 교육을 들을 수 있었고 창업하는데 필요한 세무 관련된 지식들도 배울 수 있었다. 비록 상황에 따라 모든 것을 반영할 수는 없었지만 차후 다른 프로젝트를 진행할 때에도 많은 부분 도움이 될 것이 라 생각한다. 또한 앱 개발에 대한 장소 제공을 받을 수 있어 장 소에 대한 부담이 없었으며 창업지원사업에 선정되어 비용이 많이 필요한 리소스 작업등에 대한 외주를 활용할 수 있었다.

특히 멘토링의 경우 게임을 개발하면서 발생하는 많은 문제들 에 대한 조언과 경험이 실린 의견을 통해 게임을 더 재미있게 만드는데 많은 도움이 되었던 것 같다.



아쉬움

앱 개발 이전에 유니티라는 게임 엔진에 대한 많은 학습을 진행 했었는데, 이 과정이 있었기에 게임을 완성시킬 수 있었다고 생 각된다. 특히 창업을 준비하는 과정 중에 만난 좋은 인연들이 게임을 만들 때 여러 아이디어는 물론 문제점까지 알려주었고 이를 통해 게임을 좀 더 재밌게 개발할 수 있었다.

그러나 창업을 처음 하다 보니 자금운영부분이 많이 부족하기

이 앱을 개발하게 된 계기는 달리기 게임을 좋아한 통해 아트 부분을 해결해야 했 다는 단순한 이유에서였다. 이중에서도 바다를 배 지만, 역시 자금적인 문제로 더 경으로 하는 수영게임은 없었고, 재미를 표현할 수 예쁘고 아름답게 만들지 못한 있다는 자신감에서 시작하게 되었다.

만 했다. 많은 부분에서 외주를 많은 아쉬움이 남은 채 프로젝 트가 완료 되었다.

그렇게 출시 이후 마케팅 등 국내 시장과 맞지 않는 유료앱으로 개발되어 실제 매출이 발생하지 않았다. 이 부분에 있어 다른 개선책을 구상하고 있다.





밑거름이 될 경험 _

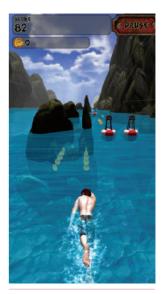
다른 개발업체와의 차별성은 소규모이지만 완전한 프로젝트를 완료하였다는 부분인 것 같다. 처음 하는 창업이다 보니 부족한점이 많았지만 결국 우리는 프로젝트를 짧은 기간 내에 완료하였다. 이 경험은 차후 프로젝트를 진행시에 훨씬 퀄리티가 훌륭한 게임을 개발하는데 큰 밑거름이 되리라 생각된다.

우선 완료한 프로젝트가 실질적으로 매출을 발생시키지 못하고 있기 때문에, 개선책을 마련할 생각이다. 광고를 추가하고 앱을 무료화하며 컨텐츠를 늘릴 계획이다. 그리고 다시 새로운 프로젝트에 돌입할 생각이다. 이번 프로젝트를 진행하며 겪었던 많은 일들은 차기 프로젝트에 밑거름이 되어 좀 더 좋은 프로젝트를 완료할 수 있을 것 같다.









초대권 획득게임

- I 창업기업명_ViolinMuseuM
- │ 플렛폼_And roid
- │개발자 유은영, 고재혁





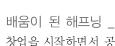
우리 팀이 개발한 앱은 초대권획득게임 앱이다.

나는 공연을 좋아해서 자주 찾아가서 관람하는 편이다. 그런데 공연에 대한 홍보는 많은 공연자 분들에게 힘든 점이라는 것을 알게 되었다. 더욱이 아마추어 공연자들은 홍보라는 부분을 잘알지 못하는 경우도 있었다. 공연을 어떻게 홍보를 할 수 있을까 고민 하던 중 우연히 지하철에서 많은 사람이 핵사게임을 하고 있는 모습을 보게 되었고, '아직도 사람들이 핵사게임을 하는구나'라는 생각이 들었다. 그래서 아마추어 공연자도 홍보를쉽게 할 수 있고, 많은 이용자와 해외에도 공연을 홍보할 수 있는 새로운 스타일의 게임을 구상했다.



우연히 플랜카드를 보고 상명대 스마트 앱 창작터에 지원을 하게 되었다. 창업팀에 선정되기 위해 지원하는 과정에 필요한 교육을 적절하게 해 주셨고, 많은 페이지의 기획서를 작성하는 일에도 많은 도움을 받을 수 있었다. 그 결과 창업팀에 선정이 되었고, 창업활동을 시작할 수 있었다.

앱 개발과 창업은 매우 까다로운 일이었다. 하지만 상명대학교 스마트 앱 창작터의 교육 및 개발지원은 앱 개발자들이 개발부 터 창업을 하기까지 많은 도움이 되었다. 앱 분야의 전문가가 멘토가 되어 1:1 지도를 해주고 성공적인 창업을 위해서 자금지 원을 해주는 등 앱 창업이라는 험난한 서바이벌 미션에서 살아 남을 수 있도록 든든한 조력자로 멘토 역할을 해주었다.



창업을 시작하면서 공연자 분들의 예산에 대해 알아보는 건 정말 힘든 일이었다. 업체들에게 필요한 서류(견적서, 거래명세서, 비교견적서, 청구세금계산서, 사업자등록증, 사업자통장사본)를 요청했지만 업체들이 잘 모르는 서류들이 많았고, 어느누구도 이런 서류를 선뜻 주려 하지 않았다. 상명대 산학지원단에게 도움을 요청 했지만 지연되는 경우가 허다했다. 한 업체는



상명대산학지원단에 전화를 해, 나에 대해 물어보며 내가 상명 대의 사업자등록증을 도용하고 다닌다는 오해를 받기도 하였 다. 이런 해프닝으로 실랑이를 하기도 했지만 결국 도움을 받으 면서 더더욱 친해지는 계기가 되었고, 점차 어려운 점들도 극복 하게 되었다. 이런 경험으로 필요한 서류 및 각각 업체들과 거 래 하는 방법까지 배우게 되었다.

구체적인 멘토링

우리의 가장 큰 고민은 개발을 하고 있는 단계에서 어떻게 공연 자를 만날 수 있고 어떻게 홍보를 할 수 있을 것인가 였다. 그러

던 중 대전에 있는 창업진흥원에서 연수를 받게 되었다. 그때 강의를 해주신 분께 다행히 멘토링을 받을 수 있었다.

우리 앱의 거래처 즉 공연자와 어떻게 만나야 하는지, 공연자 를 만나서 무엇을 해야 하는지 막막하기만 했던 상황에서 힘내라는 멘토의 한마다에 다시 힘을 얻기도 하였다. 우리 팀은 매일 모여서 토론하고 전문가의 조언을 구하러 다니며 취약점을 극복하기 위해 많은 노력을 했다.

등 근본적인 방법을 알 수가 없다고 하자, 한장정도 작성한 계약서와 우리 영업의 방향과 공연자들의 혜택을 어떻게 드릴 것인지를 작성해서 100명을 만나 상담하라는 구체적인 멘토를 받으면서 점점 방향을 잡을 수 있었다.

우리는 막막하기만 했던 상황에서 힘내라는 멘토의 한마디에 다시 힘을 얻기도 하였다. 우리 팀은 매일 모여서 토론하고 전 문가의 조언을 구하러 다니며 취약점을 극복하기 위해 많은 노 력을 했다.

공연세상을 바꾸는 게임 _

우리 앱의 가장 차별화된 장점은 공연에 도움이 될 수 있다는 점이다. 공연에는 프로공연자가 있고, 아마추어공연자도 있다. 우리는 그 분들에게 홍보할 수 있는 기회를 마련하기 위해 이 앱을 개발하게 되었다. 이렇게 공연홍보를 쉽게 해주는 앱은 아 직 없다. 우리는 이점을 중점으로 "공연세상을 바꾸는 게임"이





라는 슬로건으로 스트레스 해소와 함께 보상을 받을 수 있는 "초대권 획득게임" 앱을 만들 수 있었던 것이다.

캐릭터마다(홍공실, 홍공시, 홍공간, 홍공공, 홍공연, 홍공홍, 홍공보, 홍공실) 다른 효력을 가지고 있어서 에니메이션을 모션이 모두 다르다. 50,000점을 내고 첫 번째 이메일(아이디)을 등록하면 초대권을 받을 수 있고. 2등, 3등, 4등, 5등, 등수에 따라 쇼핑몰 할인권을 제공하는 게임이다.

발판이 될 앱_

한국의 앱을 번역해서 각 나라 언어에 맞는 앱을 완성할 것이고, 아직 해외 업체와 거래를 한 적이 없지만 중소기업청, 창업 진흥원 지원사업에 지원하여 홍보비용 및 미국, 일본 등의 국가에 PCT출원 비용을 지원받고 싶다.

우리 팀의 강점인 디자인, 기획, 개발능력을 발휘해서 이번에 만든 게임이 다른 게임의 개발에 도움이 되도록 할 것이며. 현재는 실시간으로 적용을 마무리 한 단계이고 문화관광부 및 공연자들 100명을 찾아가서 계약할 예정이다.

또한 벤처기업인증을 받으려고 준비 중이며 미국, 일본을 시작해서 영국, 독일, 인도, 프랑스, 중국에 진출할 예정이다.



마케팅 솔루션

"전통시장의 점포와 고객과의 온라인 이벤트(특가할인판매) 소통공간을 만들어주고, 온라인 마케팅 솔루션을 제공하는 앱 개발"

우연한 기회에 전통시장에 문자마케팅 서비스의 일부를 맡아 진행한 적이 있었는데 홈페이지 방문율이 매우 저조하고, 문자 서비스도 일회성 행사에 끝나버린다는 이야기를 듣고 무언가 개선의 필요성을 느끼게 되어 앱 개발을 하게 되었다.

템플릿 형태로 앱을 제공하기 때문에 비교적 저렴한 부분이 있고, 문자발송과 메시지 전송으로 고객과의 소통이 가능하며 다양한 이벤트 행사를 홍보할 수 있는 아웃바운드 형태의 서비스를 제공함으로써 대기업 마켓에 대응하는 마케팅 활동을 할 수있다. 고객, 점포주, 시장 상인회로 구분하여 문자와 메시지를통해 고객과 소통하고, 마케팅을 손쉽게 할 수 있다.

전통시장 마케팅

- | 창업기업명 위즈온협동조합
- │ 플렛폼_And roid
- │ 개발자_오영진



무모한 도전이 된 창업 _

지금 생각해보면 기술과 아이디어만으로 창업을 한다는 것은 무모한 도전이었던 것 같다.

기술과 사업은 정말로 별개의 분야라고 생각한다. 초기 큰 자본 금도 없고, 인력도 많이 부족하여 제품을 빠르게 개발하기도 힘들었고, 사업에 대한 경험부족으로 시장진입을 위한 전략 또한 미흡한 상황이었다. 하지만 "스마트 앱 창작터 창업지원사업"의 창업지원금을 통해 부족한 자본금을 일부 해소할 수 있었고, 한밭대학교 스마트 앱 창작터의 교육과 멘토 등 기술력 지원을통해 제품개발 기간을 단축시켰다. 또한 앱 작품에 대한 경진대회 수상 등 검증의 단계를 거치게 되었다

창업에 가장 큰 도움이 되었던 것은 앱에 특화된 창업교육과정이다. 앱 기획 단계부터 비즈니스 모델을 세우는 과정과 SWOT 분석을 통해 사업전략을 설계하는 부분 등 나에게 물고기를 잡는 방법을 알려준 정말 좋은 교육이었다.



청년 창업의 길 _

일반 사람들도 취업하기 어려운 상황에서 장애를 가진 나는 정말 열심히 노력해도 취업의 장벽을 깨기 너무 어려웠다. 이에 분개하여 장애인들도 능력이 있고 무언가 이룰 수 있다는 것을 세상에 보여주고자 특기와 적성을 살려 앱 제작으로 쉽지만은 않은 청년 창업의 길을 선택하였다.

기술적인 부분 보다는 시장 상인들에게 정말 필요한 기능을 기획하는 과정이 더 어려웠던 것 같고, 기술적인 부분은 개발하면서 스스로 극복할 수 있는 문제들이 대다수였지만, 시장 상인들의 불편한 사항을 개선하기 위한 기능을 도출하는 과정은 어렵

게만 다가왔다.

일반사람들도 취업하기 어려운 상황에서 장애를 가진 나는 정말 열심히 노력해도 취업의 장벽을 깨 기 너무 어려웠다. 이에 분개하여 장애인들도 능력 이 있고 무언가 이룰 수 있다는 것을 세상에 보여 주고자 특기와 적성을 살려 앱 제작으로 쉽지만은 않은 청년 창업의 길을 선택하였다.

대형마트는 큰 자본으로 마케팅 활동을 전문적으로 진행하여 많은 고객들을 유치하고 있는데 전통시장은 이벤트 마인드도 부족한데다, 고객도 적어서 고객과 전통시장 점포 간에

소통이 더 어려웠다. 그래서 전통시장이 취업에 소외받는 나와 비슷하다는 동질감에 전통시장 마케팅을 전문적으로 지원할 수 있는 앱을 만들게 되었다.

협동조합이 갖는 자부심과 열정 _

우리는 취약계층의 안정적인 일자리 창출을 함께 만들자는 취지로 협동조합으로 창업하여, 각자가 자부심과 열정을 가지고 수익을 창출하고 있다. 그래서 우리는 휠체어를 탄 장애인 5명





과 비장애인 3명으로 구성되어 있다. 장애인들이 사업을 하고 수익활동을 하는 부분에서 부정적인 견해들도 있지만 우리는 불편한 사항들을 개선해 나아가며 적극적으로 사업을 펼치고 있다. 일례로 현재 사무실에 입주 할 때도 경사로와 장애인 화 장실을 만들어 입주하였고. 사무실도 휠체어가 활동하기 편안 한 환경으로 개선하고. 외부영업도 직접 활동하여 계단이 있으 면 직원의 도움을 받아 올라가 경사로에 대한 부분을 직접 어필 해 나아가는 등 우리의 모든 활동이 에피소드가 되고 있다.

동적인 서비스

타 경쟁 개발업체와 다른 가장 큰 특장점은 경쟁사의 인바운드 형태의 정적인 서버와는 다른 아웃바운드 형태의 동적인 서비 스와 포인트 적립. 쿠폰 제공 등 다양한 마케팅에 있다.

문자와 스마트폰 알림기능 또한 타 업체와는 다른 우리만의 장 점이라 할 수 있다.

현재 납품한 시장 상인회들을 기반으로 앱 솔루션 기능을 강화 하고 컨소시엄 업체들과 마케팅 서비스의 다양화를 통해 대전 권 영업을 확장하고 이후 전국권으로 확장해 나갈 계획이다.







팔도 경조금 전달 도우미

| 창업기업명_㈜팔도 경조금| 플렛폼_Android| 개발자 김도경





무료토탈 서비스

"경조금 전달 어떻게 하시나요? 직접 가시나요? 지인에게 부탁 하나요? 계좌입금 하시나요?"

통계적으로 10건 중 3건은 직접 전달하고, 7건은 지인에게 부탁한다고 한다. 아주 가끔은 계좌입금도 하는 경우가 있지만, 예의에 맞지 않는다고 해서 자주 사용하지 않고 있다.

그런데 여기저기 전화해도 대신 갈 사람이 없는 경우에는 무척 난감해 질 것이다. 또한 대신 보내고 의심하는 경우도 있고, 반 대로 나도 의심 받을 수 있는 경우도 생길 수 있다. 이에, 우리 가 개발한 앱은 경조사(결혼식, 장례식, 돌, 백일) 무료 토탈 서 비스를 가능하게 하는 앱이다. 초청장을 보내고 경조금을 전달 하면 메시지기능으로 감사장 보내기까지 가능하다. 한마디로 팔도경조금 전달도우미 앱은 사업가, 교포, 연예인, 영업사원 등 모든 국민이 장례식장 및 예식장, 뷔페 등에 직접 경조금을 전달할 수 있는 서비스 앱이라 할 수 있다.

'그래. 한번 해보자!'

앱을 전혀 모르는 나에게 한국산업기술대 스마트 앱 창작터에 서의 도움은 말로 표현하기 힘들 정도로 고마운 일이었다. 아마 도 스마트 앱 창작터에 도움을 받았던 사람들이라면 충분히 공 감 할 것이다. 더구나 50이 넘은 나이에 아이디어만 가지고 시 작한 나에게 한국산업기술대 스마트 앱 창작터의 앱 개발 교육 및 창업교육은 '과연 내가 할 수 있을까?' 라는 의문에서 '그래 한번 해보자'라는 생각으로 바뀔 수 있게 해 주었다. 그리고 앱 경진대회. 사업화 지원 등 창업을 원하는 교육생들의 사후관리 까지 그 어디서도 받아보지 못한 서비스로 창업자들의 마음을 움직이게 하는 과정이 너무 감동적이었다. 앱을 개발하면서 부 족한 부분에 대해 항상 자문해 주신 김봉섭 멘토가 계신다. 지 금도 내가 부족한 걸 질문하면 성실히 답해 주시던 멘토님께 항 상 감사드린다. 지금까지도 스마트 앱 창작터 사업 마무리 및 워크숍 등 업무에 바쁜 시기이지만 학교 담당자 및 센터장께서 는 매일 사업 진행 사항 등을 꼼꼼히 챙겨주며, 사업자들에게는 가장 큰 멘토 역할을 해주고 계신다.



마케팅비

나는 새로운 사업을 구상하여 웹으로 출시를 했었으나 요즘 같 은 시대에 앱과 연동되지 않으면 힘들다는 생각에 앱을 개발하 고자 하던 중 스마트 앱 창작터가 있다는 것을 알고 한국산업기 술대학교 스마트 앱 창작터에 지워하게 되었다.

스마트 앱 창작터에서 지원금을 받아 앱을 개발하고 마케팅비 를 지출하였고, 남들에게는 적은 돈일지 모르겠지만 나에게는 아주 크고 귀한 돈으로 느껴졌기에 단돈 10원이라도 유용하게 써야겠다는 생각을 잊은 적이 없었다.

스마트 앱 창작터에서 앱 교육을

이부족한 실정이었다. 설상가상 한다.

통해 많은 도움을 받아 앱 과정 팔도경조금 전달 도우미는 우체국의 e-경조금과 을 수료할 수 있었다. 그러나 기 의 최대 경쟁관계에 있다. 물론 다른 사람들은 경 술적인 부분에서 자체적인 개발 쟁이 되지 않는 골리앗과 다윗의 싸움이라고 말

으로 기획서를 주고 의뢰를 요청

한 외주용역업체가 갑자기 연락이 안 되어 부랴부랴 업체를 변 경 하여야 했다. 이로 인해 일정에 차질이 생겨서, 겨우 11월에 맞추어 앱을 등록하였다. 너무 급하게 만들어 완성도가 떨어지 는 바람에 현재 지속적으로 업그레이드가 이루어지고 있다. 그 때만 생각하면 아찔하고, 힘들었던 시간 이었던 것 같다.

방송 오디션

스마트 앱 창작터에 선정되고 지난 8월경 방송국에서 대국민 창작오디션 "크리에이티브코리아"를 한다는 메일 한통을 받았 다. 그래서 나는 "경조금 전달 도우미"라는 창작 명으로 신청서 를 보냈다. 며칠이 지나 방송국에서 예선 통과를 했다는 전화를 받았다. 오디션에 나가면 나의 사업을 알릴 수 있다는 기대감과 공무원을 그만두고 이제 제대로 사업을 진행해야 한다는 두려 움의 갈림길에 많은 고민을 했다.

그러나 방송촬영 후 2개월 이후 방영된다는 말에 일단 저질러 보자라는 생각으로 50명이 도전하는 오디션을 보았다. 결과는 최종적으로 top7까지 올랐으나 아쉽게도 최종 결승에서 미션 실패로 오디션을 마감해야 했다. 방송과 스마트 앱 창작터 사업





을 병행하며 바쁘고 힘든 시간이었지만, 한편으로는 뿌듯한 시간이었다고 생각한다.

새로운 문화트랜드

팔도경조금 전달 도우미는 우체국의 e-경조금과의 최대 경쟁 관계에 있다. 물론 다른 사람들은 경쟁이 되지 않는 골리앗과 다윗의 싸움이라고 말한다. 우체국 경조금은 과거 우편환을 'e-경조금'이라는 이름으로 서비스를 하고 있기 때문에 경조금을 집으로 직접 배달 해주지만 최대 5일이나 걸리는 단점이 있다. 이러한 단점을 해결하기 위해 팔도경조금 서비스는 전국어 다든 3시간 이내에 장례식장, 예식장, 뷔페에 직접 경조금을 전달 할 수 있는 전국 네트워크망을 구축하고 있다.

특히 우체국에선 하고 있지 않는 장례식장 경조금 전달서비스는 우리 팔도경조금만의 특화된 서비스라고 자부 할 수 있다. 그리고 경조금 전달 시 방명록 서명과 현장의 인증 샷, 금액전 달 인수증 등을 제공하고 있으며 이용하는 고객에게 믿음과 신뢰를 드리고자 배달사고에 대한 3배 보상서비스도 실시하고 있다.

현재는 사업을 위한 사무실 마련을 위해 스마트 앱 누림터에 입주하였으며 2014년 3월까지 전국에 경조금전달도우미 1,200여명을 배치하고자 한다. 그렇게 되면 대한민국 경조금 전달의 새로운 문화트랜드로 자리 매김 할 것이라 생각한다. 현재 인천광역시 노인일자리센터와의 협력 방안을 모색 중이며, 전국 노인일자리 창출에 큰 기여를 할 것으로 예상된다. 더 나아가 사이버 결혼식장, 사이버추모관 등을 전국에 설치하여 간소한 결혼식 및 장례문화를 새롭게 선보일 것이며, 2015년에는 경조사문화가 비슷한 중국과 일본 등에도 앱 출시를 계획하고 있다.

능동적인 대처를 제안하는 앱

현재 우리가 스마트 앱 창작터에서 개발하고 있는 DirectCall Lite서비스는 기존 헬스케어 및 실버케어에서 개발되고 있던 기술을 스마트폰에 응용한 것으로, 원거리에 있는 사용자(자녀, 의사, 관리자 등)가 자신의 관리대상(노인과 같은 보살핌이 필요한 사람)의 상태를 파악하고 문제 발생 시 이를 능동적으로 대처할 수 있도록 해줄 수 있는 앱 개발을 목표로 하였다.

DirectCall Lite는 앱을 설치한 대상자가 응급 또는 긴박한 상황으로 전화를 받지 못할 경우 미리 설정된 조건에 의해 스피커 폰으로 자동수신 상태로 연결해 주고 GPS를 활성화하여 대상자의 현재 위치를 보호자에게 문자로 알려주는 기능을 제공한다. 이번 스마트 앱 창작터 사업을 통해 선보인 DirectCall Lite를 비롯한 다수의 유·무료 앱을 개발하고 마켓에 등록하여 사용자들이 원하는 모듈을 선택하여 이용할 수 있도록 하였다. 본 앱을 이용함으로써 실버사업 및 헬스케어 관련 서비스에 종사하는 관리자(개인, 업체 또는 기관의 전문 관리자)들에게 신속한 상황인지 및 위치파악의 편리성을 제공하고자 한다.

DirectCall Lite

- Ⅰ 창업기업명 휴먼테크
- │ 플렛폼 Android
- │개발자 박윤아



기회가 되어준 교육 프로그램

원광대학교 공과대학원 컴퓨터공학과에 재학하면서 프로그램 제작에 관한 기본적인 기술과 능력은 축적하였으나, 창업에 관 한 경험과 지식은 전혀 없는 상태였다.

조금은 낯선 창업이라는 꿈을 이루기 위해 원광대학교 창업보육센터에서 진행하는 다양한 앱 개발, 앱 디자인, 창업 관련 교육을 받게 되었고, 수개월의 교육과정은 초기 업체 운영에 큰도움이 되었다.

특히 원광대학교 창업보육센터에서 진행한 다양한 전문기술분 야 멘토와의 멘토링은 기존의 대학 내에서 알 수 없었던 현장에서 일어나는 다양한 상황을 알 수 있었고, 사업 운영에 필요한다양한 서류처리 및 사업계획서 작성, 회계처리 방법 등의 실무지식 습득에도 큰 도움이 되었다.

또한 1인 창조기업 비즈니스 센터와 창업보육센터 입주 기업 간의 네트워크는 타 업체의 개발에 대한 조언 및 기술 연계로 이어져 창업 아이템의 확장 및 추가아이템 개발에 무엇보다 큰 도움이 될 수 있는 기회를 주었다.



누구나 겪을 수 있는 위기상황

스마트 앱 창작터에서 사업을 시작하기 전 DirectCall Lite 앱 개발의 동기부여가 된 사건이 하나 있었다. 우리 집은 해남이고 나는 익산에서 학교를 다니고 있는 상황에서 전화통화 만으로 가족들의 안부를 확인해야 경우가 대부분이었다. 하루는 외할 아버지와 통화가 안 되었고 친척 분들도 상황은 마찬가지였다. 연세도 많으신 분께서 혹 큰일이라도 당하신 건 아닌지 하는 마 음에 한참을 초조해 하고 있었다.

다행히 외할아버지께서는 등산을 하시면서 전화를 가방에 두셔 서 전화가 온 것을 인지하지 못하셨던 것뿐이었다. 이런 상황은 다른 사람들도 흔히 겪을 수 있는 일이라고 생각하게 되었다.

다양한 전문기술분야 멘토와의 멘토링은 기존의 로 이루어지고 통화자 간의 위 대학 내에서 알 수 없었던 현장에서 일어나는 다양 치를 알 수 있는 기술을 창업 한 상황을 알 수 있었고, 사업 운영에 필요한 다양 아이템으로 삼게 되었다. 하지 한 서류처리 및 사업계획서 작성, 회계처리 방법 만사업 아이템만 있을 뿐창업 등의 실무지식 습득에도 큰 도움이 되었다.

나는 유사시에 통화가 자동으 이 처음이다 보니 무엇을 어떻 게 실행에 옮겨야 할지 눈앞이

캄캄했다. 다행히 창업에 관한 부분은 스마트 앱 창작터에서 진 행되는 프로그램으로 많은 것을 배우고 얻을 수 있었다.

또 초기 개발인력은 확보했지만 사업운영, 디자인, 사업 공간확 보 등의 어려움에 대해서도 "원광대학교 창업보육센터"를 통해 많은 도움을 받을 수 있었다.



한계점을 해결할 수 있었던 연계시스템

창업 초기 열정과 꿈은 있었지만. 이를 이루기 위한 준비는 솔 직히 매우 부족한 실정이었다. 더욱이 창업팀을 운영하기에는 기존 학교에서 진행했던 것과는 너무 많은 차이점으로 고생을 하기도 했다. 다행히 현재 다니고 있는 대학연구실 졸업선배님 들 중 창업으로 업체를 운영하는 분들을 만날 수 있었고. 기업 경영에 관한 다양한 지도와 조언을 얻을 수 있었다. 또 창업보 육센터에서 지원하는 멘토링 역사 기업 경영에 큰 도움이 되었 다. 하지만, 실제 학교에서 프로젝트로 진행하여 개발하던 프로 그램과 달리 실제 사회에서 사용자에게 팔 수 있는 제품을 제작 한다는 것은 그리 쉬운 일은 아니었다. 이런 상황을 해결하기

위해 멘토의 도움을 받아 다양한 업체들을 소개받을 수 있었으며, 더불어 지도 교수님도움으로 "휴먼미디어테크"라는 업체와의 연계를 진행할 수 있었다. 또 창업아이템 확장을 위해 필요한 하드웨어 모듈제작 역시 대학 내 산학연 연계시스템을 통해진행할 수 있었다.

사람과 사람이 기본이 되는 앱

사실 본 창업자의 창업 아이템은 전혀 없었던 기술을 새로 개발 한 것은 아니다. 수년 전부터 헬스케어와 실버케어에서 자동으로 사용자의 상태를 감시하고, 문제 발생시 이를 해결하기 위한 다양한 기술의 제품이 개발되어 보급 되고 있는 상황이다.

하지만 이런 기술과 제품들은 자동화에 초점을 둔 나머지 실제 생활에 바로 적용하기 힘들고 많은 기기에 의존하다보니 서비 스를 받기 위한 초기 투자비용이 너무 과다하게 지출되는 문제 점을 가지고 있다.

여기서 내가 착안한 점은 굳이 자동화에 연연하여 많은 기기 를 이용하지 않고 실제 사람이 관리 대상자의 상태를 보고 들 을 수 있도록 해주고자 하는 점이다. 과거 114 전화가 인건

창업 초기 열정과 꿈은 있었지만, 이를 이루기 위한 준비는 솔직히 매우 부족한 실정이었다. 더욱이 창업팀을 운영하기에는 기존 학교에서 진행했던 것과는 너무 많은 차이점으로 고생을 하기도 했다.

비 감축을 위해 음성인식 기술을 응용한 자동화를 추진하였지 만, 그 성능이 기대에 못 미치자 결국 다시 사람이 직접 안내를



하는 시스템으로 돌아간 사례와 같이, 기계가 사람의 상태를 파악하기 보다는 사람이 직접 파악하는 것을 목표로 하는 것이 다른 유사기술 및 제품과의 가장 큰 차이점이라 할 수 있다.

다양한 서비스로의 발전 _

현재의 DirectCall Lite 앱은 원거리에서 관리자가 환자 또는 부모 및 관리 대상의 상태를 확인하고 위치를 요청하는 단순 기능만을 제공하고 있다.

하지만 차후 이것을 서비스 단계로 발전시켜 환자 또는 보호대 상의 질병이력 관리체계, 응급처치 기관의 연계서비스, 관리자

기계가 사람의 상태를 파악하기 보다는 사람이 직접 파악하는 것을 목표로 하는 것이 다른 유사기술 및 제품과의 가장 큰 차이점이라 할 수 있다.

상태 모니터링 서비스와 같은 다양한 서비스를 제공하는 체 계를 구축하려 한다. 점점 B2C 에서 벗어나 B2B, B2G 영역으로 확장을 하고자 한다.

아직까지 독거노인이나 기초수

급대상자들과 같이 경제적인 이유로 고가의 스마트폰 구매가 어려운 서비스 요구자들이 주변에는 다수 존재한다. 이러한 분 들을 위해 스마트폰이 아닌 유선 통신 모듈을 통해 동일한 서비 스를 제공 받을 수 있는 하드웨어 모듈을 제공하고, 또 생체신 호감지기기를 통한 응급상황 공지기능도 제공하고자 한다.



소통하는 모바일

'FamilyTalk'는 스마트폰의 삭막함 속에 한줄기 빛과 같은 가족소통모바일 앱이다.

많은 사람들이 스마트폰 속의 수많은 앱 속에서 의미 없이, 삭막하게 살아가고 있는 것이 현실이다. 스마트폰을 쓸 수 밖에 없는 이러한 현실에서 우리는 무엇을 할 수 있을까? 라는 생각을 하게 되었고 가족 간의 정을 느낄 수 있는 'FamilyTalk'를 개발하기 시작했다

우리 앱은 이름 그대로 가족 간의 소통을 중진시킬 수 있는 앱으로 크게 5가지 기능을 가지고 있다. 첫째 가족 간의 일정공유 기능이다. 클라우드 형식의 달력으로 가족 일정을 관리하며 기념일을 추가 할 수 있다. 둘째 사진첩이다. 가족의 소중한 사진을 앱 속에 담아 둘 수 있다. 셋째 채팅기능이고, 넷째는 편지기능이다. 예전 편지를 쓰던 아날로그 감성을 살려 디지털속의 아날로그의 맛을 나타냈다. 다섯 번째는 가족 간 미션기능이다.

게임적인 요소로서 가족미션을 통해 서로의 정을 확인할 수 있다. 이외로 기프티콘, 편지지 구입 등 비즈니스모델로써 기능들이 있다.

FamilyTalk

- | 창업기업명 지평
- │ 플렛폼 Android
- │ 개발자 최지원. 최평강



최대한의 효율 _

앱 개발은 하나의 사업으로서 굉장히 복잡하고 어려운 점이 많이 있다. 무엇보다 실질적인 개발능력을 필요로 하며 이 과정에서 굉장히 어려움을 많이 겪었다. 아직 실무를 접하지 않아 안드로이드 프로그래밍에 방법과 서버와의 통신은 어떻게 해야할지, 그리고 요청받는 변수, 파라미터 등을 어떻게 효율적으로해야 하는지 등 서버에 부하를 줄이기 위한 알고리즘 등에 대한개발적인 어려움이었다.

어떠한 상황에서 어떠한 기술이 필요한지, 무엇이 옳고 그른지를 판단해야 하는 일들은 실무자, 교육자들의 경험이 아니라면 우리가 직접 부딪혀 봐야 알 수 있는 부분들이었다. 하지만 상명대 스마트 앱 창작터는 이를 위해 실질적인 개발 교육과 1:1 멘토링 시스템 등을 통해 최대한의 효율을 끌어올렸다. 실질적인 프로그래밍 개발환경을 구성해 주었고, 교수, 강사진을 통해



서버, 클라이언트 측에서 우리가 처리하기 어려운 시스템들에 대해 멘토링과 조언을 아끼지 않으셨다. 또한 위와 같은 개발능 력 및 멘토에 대한 경제적인 지원. 사업에 꼭 필요한 각종 기자 재 및 물품 등의 확보로 어느 스타트업보다 나름 손쉽게 시작할 수 있었다.

문제해결의 시발점

우리 틲은 '가족' 이란 단어에 집중을 해야 했다. 이 단어는 어 떻게 보면 굉장히 추상적이고도 현실적인 단어였다.

많은 사람들이 스마트폰속의 수많은 앱 속에서 의 나의 가족을 다시 살펴보기 시 미 없이, 삭막하게 살아가고 있는 것이 현실이다. 작했다. 나는 '가족'이라는 틀 스마트폰을 쓸 수밖에 없는 이러한 현실에서 우리 에서 어떠한 부분을 맡고 있으

프로젝트를 진행하면서 우선 며. 어떠한 감정으로 가족에 속 해있는지. 가족 구성원들은

'나'라는 존재에 대해 어떻게 생각하는지 등등 다양한 생각을 하게 되었다

사실 사업이라고 처음 시작했던 경영적인 마음과는 조금 다르 게 철학적인 생각을 안이하게 되었고 이러한 생각들이 실제로 현 사회에 보이지 않는 가족 간의 여러 문제들로 느껴졌다. 우리는 위와 같은 생각들을 바탕으로 정신적으로도 많이 성숙

할 수 있었으며, 이 앱이 세상의 모든 가족에게 소통을 불어오 게 하고 보이지 않는 많은 문제들이 해결될 수 있는 시발점이 될 수 있다는 비전으로 더욱 확고히 개발에 임할 수 있었다.



가족과 같은 팀원

우리 지평은 팀장인 나를 포함해서 팀원이 모두 2명이다. 그래서 팀장인 개념이라기보다 함께 동업하는 친구의 의미가 더 강하다. 우리는 같은 대학 동기로써 1학년 때부터 친하게 지 냈기 때문에 서로의 부족한 점. 잘하는 것 등을 잘 알고 있다. 그래서 서로 의견을 제시 할 때에는 거리낌이 없었고 의견을 이 해 할 수 없거나 잘못되었다 싶으면 서로에게 조언을 하고 다른

방안을 제시한다. 그게 우리 팀의 분위기를 좋게 만드는 요인 중 하나라고 생각된다. 이런 분위기로 인해 FamilyTalk이 잘 발전 할 수 있었던 것 같다. 우리는 앞으로도 계속해서 친구 같은 분위기 속에서 서로를 배려하며 앱을 개발할 것이다.

가족 맞춤형 감성 앱

우리 FamilyTalk의 차별점은 감성적이라는 것과 가족에게 최적화된 기능이라는 점이다. 우리 앱과 타깃이 가장 비슷한 밴드와의 비교설명을 하자면, 밴드는 타깃이 일반사용자인 것에 비해 우리앱은 가족맞춤으로 모든 UI/UX를 배치하였다. 이로 인해 가족의 다양한 연령대가 쉽게 사용할 수 있도록 하였다. 그리고 다른 장점으로는 쪽지, 편지보내기 등 여러 작은 기능을 추가하여 가족들이 사용함에 있어서 감성적으로 평소에 할 수 없었던 말을 할 수 있도록 감성적 요소를 추가 하였다.

또한, Cheer up의 이벤트를 추가하여 가족들은 서로 같이 무언가를 이루고 함께할 수 있는 게임적인 재미요소도 추가하여 앱을 사용하는데 있어 흥미를 잃지 않도록 하였다. 마지막으로 부모님이 항상 걱정하시는 자녀 안전 문제인 귀가시간의 문제를 해결하고자 Mom's mind라고 하여 가족 구성원의 예상 귀가시간, 교통수단을 선택할 수 있도록 하였다.



모든 가족이 사용하는 앱 _

우리는 '상명대학교 스마트 앱 창작터' 지원을 통해 'Family Talk'를 새롭게 시작할 수 있는 계기가 되었다.

아직 6개월도 안된 초창기 앱이어서 계속해서 보완을 하도록 할 것이고, 어느 정도의 유저가 생기면 수익모델을 적용시키고 유저들이 다양하게 선택할 수 있도록 할 것이다.

그리고 계속해서 'FamilyTalk' 가 성장할 수 있도록 공모전에 도 꾸준히 참가 할 생각이다. 우리는 대학생 기반 소규모의 창업팀이기 때문에 기회가 많을 수도, 오히려 적을 수도 있다는 것을 잘 알고 있다. 우리는 이러한 기회를 놓치지 않고 잡을 수 있도록 최선을 다할 것이다.

우리 'FamilyTalk'를 대한민국 모든 가족이 사용하는 것이 우리의 최종 목표이다.





"모여라" 앱은 개인주의가 팽배해지는 사회에서, 대학생활 중 모임의 공유를 통한 소통과 대화의 장을 마련하기 위해 개발되 었다.

간략히 앱을 소개하자면, 대학교에서 특정 학과 학생들을 대상으로 회원을 모집하고 특정 학과의 1~4학년 및 졸업생들이 간단한 모임을 공유할 수 있는 폐쇄형 SNS이다. 회원 가입 시입력한 학과정보는 같은 학과인 사람들에게만 공유 되는 것이 이앱의 핵심이다. 특히 "모여라"앱은 친교를 위해 가장 좋은 아이템이 될 수 있는 "식사"를 모티브로 해서, 회원이라면 누구나쉽게 그리고 특별한 제약 없이 모임을 만들고 참여할 수 있는특징을 가지고 있다. 회원가입 후 "모여라"앱에 몇명, 몇시, 어디서, 무엇을 먹을 것인지에 대한 정보를 등록하고 모임을 생성하면, 실시간 참여인원을 모집하여함께 모임을 공유하는 방식으로 진행된다.

모여라

│ 창업기업명_GS4│ 플렛폼_And roid│ 개발자 김동완



전문적이고 집중적인 프로그램 _

전남문화산업진흥원 "스마트 앱 창작터"에서 진행된 안드로이 드 앱 개발자 교육은 안드로이드에 대해 무지했던 우리들에게 새로운 경험이 되었다. 전문적이고 집중적인 교육프로그램과 교육내용을 현장에서 적용해 볼 수 있어서 앱에 대해 기본적인 지식을 습득하는데 어려움이 없었다.

안드로이드와 앱 개발에 필요한 기초 교육을 받을 수 있었고 1,000만원이라는 지원금으로 필요한 서적과 앱 개발 관련 포럼, 세미나에도 참석 할 수 있었다. 또한 수시로 멘토들에게 개발 중인 앱의 문제점에 대해 토론하고 멘토링 받을 수 있는 점이 좋았다.

그리고 각종 앱 개발 관련 포럼이나 공모전, 대회에 참석하여 안드로이드와 앱 개발 관련 정보를 공유하고 배울 수 있는 기회 를 갖게 된 것 또한 큰 도움이 되었다. 무엇보다 소소한 부분까 지 꼼꼼하게 관리 해주는 것이 인상적이었다.





또 다른 기회

우리의 개발 의도는 점차 개인주의가 팽배해지는 사회에 소통 과 대화를 위한 앱이었다. 이 과정에서 전남문화산업진흥원 "스 마트 앱 창작터"강사님, 전자책학교 원장님, 웹 디자이너님 등 많은 멘토들을 만날 수 있었고. 기획과 설계, 디자인, 앞으로의 방향에 대해 많은 도움을 받았다. 모든 것이 처음이었지만 많은 멘토들의 의견을 살펴나가다 보니 점점 발전해 나가고 있음을 알 수 있었다. 이런 멘토들을 만날 수 있는 기회를 준 전남문화 산업진흥원에 큰 감사를 드린다.

도전이 된 창업

처음 우리가 팀을 만들었을 때는 교육 내에 간단한 프로젝트를 함께 하기 위함이었다. 교육이 끝나 갈 무렵 팀을 꾸려 창업지 원 사업에 함께 도전해 보고자 뜻을 모았고 낮은 가능성이었지 만 창업지원 사업에 발탁되는 행운이 따라 주었다.

교육이 끝나 갈 무렵 팀을 꾸려 창업지원 사업에 하는 것이 쉽지않았다. 함께 도전해 보고자 뜻을 모았고 낮은 가능성이 시간이 부족하여 팀원 간에 만나 었지만 창업지원 사업에 발탁되는 행운이 따라 는 기회가 줄어들다보니, 사업

하지만 대학생활과 사업을 병행

운영에 애로사항이 생기면서 때 론 지치기도 하였다. 그래도 서

로 다독여가며 지금 당장의 큰 성공을 바라기 보다는 좋은 경험 과 앞으로의 발전을 위해 도전해 나가는 것이 우리에게는 큰 밑 거름이 될 것이라고 생각하며 도전해 나갈 수 있었다.

폐쇄성과 공개성의 공존

SNS는 이미 흔한 앱 중의 하나인건 사실이다. SNS로 활용되 는 앱은 여러 가지가 있다. 카카오스토리, 페이스북, 네이버 밴 드 등이 대표적인 앱이다. 하지만 "모여라" 앱은 이러한 SNS들 과는 달리 폐쇄형과 공개형이 공존하는 특징이 있다. 대학교의 한 학과라는 폐쇄성과 한 학과 학생들은 모두 공개가 되는 공개





성이 공존하다

또한 모임의 참여를 실시간으로 확인하며 마감시간이나 제한 인원을 두어 학생들의 마감 심리를 자극함으로써 참여를 극대 화 시킬 수 있다. 쉬는 시간이나 점심시간 전에 누구나 한 번쯤 은 클릭하고 싶도록 유도하는 것이 우리 "모여라" 앱의 궁극적 목표라 생각된다.

글로벌 마케팅

향후 학생들이 모임을 더 활발하게 만들어 갈 수 있도록 모임의 범위를 식사뿐만이 아닌 카페. 영화. 스포츠. 스터디 등으로 넓 혀나갈 예정이며. 추천 장소나 대학 근처 맛집의 맛평가 등을 통해 주변의 상권들과도 연계해 나갈 예정이다. 차후에 하나의 학과 앱으로 확장하여 학과의 행사나 학과 사무실의 공지사항 및 교수님의 전달사항 등을 공지할 수 있게 할 예정이다.

그리고 글로벌 마케팅을 위해 팀원 중 한명은 어학연수를 준비 중이며, 앞으로 대학교에 입학할 신입생들에게도 함께 할 수 있 는 기업으로 운영할 계획이다.



점자박사

| 플렛폼_i OS(등록심사 중)
| 개발자_김은진 김지원 임선정 정다혜



점자 대표 앱 개발

점자를 처음 접하게 된 것은 학교에서였다. 창의활동 시간에 점자로 내 이름을 직접 쓰고 읽어보면서 강한 인상이 남았다. 그리고 몇 개월 후 팀원들과 앱 개발을 위한 아이디어 기획 중 점자라는 소재가 떠올라 관련된 앱을 찾아 봤지만 중합적이고 체계적인 앱이 전혀 없었다. 그래서 점자에 관한 기본적인 기원부터 변환, 학습 등 종합적인 점자 대표 앱을 개발하게 되었다.

'점자박사'는 비시각장애인을 위한 점자 앱이다. 비시각장애인들이 조금 더 관심을 갖는다면 공공시설에 잘못된 점자 표기법을 바로 잡고 점자라는 언어로 시각장애인들과 소통할 수 있다고 생각한다

'점자박사'는 점자에 대한 단순 기능제공이 아닌 전반적인 기능들을 제공한다. 자신이 원하는 글씨를 점자로 바꿔 보고 점자표를 보며 점자를 익히고 게임을 통해 자신의 점자 실력을 알수 있다. 또한 점자의 유래나 사용방법을 보고 점자를 더 쉽게이해할 수 있으며 어떤 정보가 있는지 한 눈에 볼 수 있도록 메뉴를 구성하여, 누구나 쉽게 사용할 수 있다.



현실이 되어준 앱개발

중소기업청에서 주관하는 스마트 앱 창작터 사업을 통하여 앱시장에 대해서 뿐만 아니라 구현방법까지 배움으로써 프로그래 밍 능력과 해당 지식까지 쌓을 수 있는 계기가 되었다. 처음 접하는 분야였지만 선생님들께서 오히려 학생들의 입장이 되어서수업을 진행해 주신 덕분에 200시간을 수료한 뒤에는 어느 정도 전문가가 되어 있었다.

현재 입사 예정인 회사에서의 인턴과제가 '안드로이드를 기반으로 한 앱 제작'이었는데, 스마트 앱 창작터 수업을 받으면서 배웠던 것들을 바탕으로 두 달에 걸친 인턴을 순조롭게 마무리할 수 있었다. 회사에서도 기대 이상의 수준을 보여주었다는 점에서 칭찬을 받으며 과제의 결과물에 대해 호평을 받을 수 있었으며, 현재는 최종 합격을 하여 3월에 입사를 기다리고 있는 상태이다.

소수를 위한 앱

우리 팀이 처음으로 모여 어떤 앱을 개발할지 아이디어를 회의했을 때, 우선 큰 그림부터 잡기 시작했다. 앱 시장을 조사해본결과 다수를 위한 게임이나 편의를 위한 앱들은 이미 많았고, 그런 아이템에 다른 아이디어를 내기 어렵다는 생각을 했다. 그래서 소수를 위한 앱을 구상하게 되었고 소수 중에서도 장애인을 위한 앱이라는 범위까지 좁혀갔다. 그러다 뉴스에서도 점자표기오류에 대해 문제가 되고 있다는 방송을 보게 되었고 점자라는 키워드를 가지고 앱 마켓을 조사해보니 한글을 지원하는 앱은 거의 없었다.

특히 영어나 일본어로 된 것들은 기능이 미흡한 것이 대부분이었다. 이렇게 우리 팀원들의 아이디어가 더해지면서 구체적인 그림을 그려 나갈 수 있었다.

그러던 중, 우리가 점자 앱을 만드는 사람으로서 점자를 배워야 겠다고 생각해 관련 사이트를 찾아보는 중에 우연히 각 사이트 마다 게시판이 있다는 것을 알게 되었다. 우리가 고민했던 부분들을 해결하기 위해 각 사이트마다 게시판에 직접 글을 올려 게시판을 이용해도 되는 것인지 확인했고 마침 '한국시각장애인편의중진센터'라는 기관을 알게 되었다. 다행히 게시판도 꽤 활발히 운영되고 있어서 이 기관으로 우리 메뉴를 연결시킬 수 있었다. 오히려 이렇게 직접 찾아보고 의뢰하다 보니 앱에 대한 애착도 커지고 팀원들과의 소통도 원활해 졌다.

"점자박사"는 비시각장애인을 위한 점자 앱이다. 비 시각장애인들이 조금 더 관심을 갖는다면 공공시설 에 잘못된 점자 표기법을 바로잡고 "점자"라는 언어 로 시각장애인들과 소통할 수 있다고 생각한다.



완성도 있는 앱 제작 _

처음에 iOS 기반 앱을 제작하기로 기획을 했을 때는 막막함 부 터 앞섰다. 이유는, 우리 팀원 모두 iOS 앱을 제작하기 위한 언 어인 Objective-C를 한 번도 사용 해본 적이 없었기 때문이었 다. 그래서 우리 팀은 뛰어난 기술을 제공하는 앱 보다는 '완성 도 있는 앱 제작'을 목표로 정했다. 새로운 언어이다 보니 작은

점역교정사를 준비할 수 있는 앱을 만들어 본 앱과 야만 구현해낼 수 있었고, 모르 연동하고, 사용자에게 사이트의 정보를 제공할 수 는 부분에 대해서는 팀원들 모 있는 매개체 역할을 하도록 할 것이다

기술에도 인터넷 검색을 통해 두 같이 상의하고 함께 마음을 모아서 문제를 해결하였다. 이

러한 과정들은 팀 사이의 협동심 강화와 맡은 업무에 대한 책 임감을 갖는 계기가 되었으며. 개인의 역량 발전에 많은 도움 이 되었다

대부분의 유사 앱이 영어만 지원해 주거나 둘 다 지원해 주는 경우는 기능이 제한된다. 변환, 학습기능, 관련 정보를 모두 제 공하지 않으며, 학습방법도 다양하지 않기 때문에 사람들이 많 은 개선 요구를 하고 있다.

기존 앱의 대부분이 사용 도움말에 대한 메뉴가 없어서 사용하



기가 굉장히 어렵다. 처음 실행했을 때 한눈에 보고 모든 기능을 다루기 힘든 경우가 대부분이기 때문에 이러한 문제점을 개선하였다. 탭바를 이용하여 메뉴를 한눈에 볼 수 있도록 하였으며, Table을 이용하여 정보를 제공하여 어떤 정보가 있는지 한번에 찾을 수 있도록 구성하였다. 그리고 변환기능 혹은 점자퀴 즈와 같이 단순기능만 제공하는 것이 아니라 점자에 대한 인식을 개선하고 그

에 대한 지식을 제공하기 위하 여 정보메뉴를 따로 추가하였 다. 실생활에서

새로운 언어이다 보니 작은 기술에도 인터넷검색을 통해 야만 구현해낼 수 있었고, 모르는 부분에 대해서는 팀원들 모두 같이 상의하고 마음을 모아서 문제를 해결하였다.

사용되는 점자 사용 Tip, 그리고 점자이용 시 주의점 등과 같은 유용한 정보뿐만 아니라 변환원리 등을 알려줌으로써 점자학습에 대한 흥미를 더욱 증가시킨다

기존 앱의 경우 대부분의 영어권에서 출시되다 보니 영어만 지원을 해주어 한국어 점자를 배우고 싶어도 배울 수 없는 경우가 많다. 이러한 문제점을 해결하기 위해서 이 앱에서는 한국어, 영어 모두를 지원하여 학습이 가능하다.

대표가 될 수 있는 점자 앱 _

점차적으로 대학별 점자 관련 동아리에 앱을 홍보해 나갈 것이 며, 페이스북과 트위터 계정을 만들어 점자 학습을 돕고 사용법과 점역교정사 시험일정 등의 정보를 제공함으로써 사용자를 늘릴 예정이다. 또한 점자사이트(점자세상, 점자 도서관 등)와 협력을 맺을 계획이다.

그리고 점역교정사를 준비할 수 있는 앱을 만들어 본 앱과 연동하고, 사용자에게 사이트의 정보를 제공할 수 있는 매개체 역할을 하도록 할 것이다. 카메라 센서를 이용해 점자를 찍어 인식후, 이를 한글로 번역하는 기능도 추가하고, 사용자의 불편한점을 이메일로 받아 지속적으로 개발하고 보완할 것이다.



미쓰홍당무 레시피로

│ 창업기업명_필업 │ 플렛폼_Android │ 개발자_홍근은



요리에 대한 스트레스 _

주변 친구들이 결혼을 하게 되면서 요리솜씨 미숙으로 인해 요리를 꺼려 한다는 이야기를 들었다. 특히 맞벌이 부부들의 경우 때 끼니를 준비할 때마다 많은 스트레스를 받는다고 하였다. 우리 어머님 또한 환갑을 바라보시는 나이이신데 '이제는 장을 보는 것도, 음식을 하는 것도 귀찮고, 가족들이 바쁜 직장생활로 집에서 식사를 하는 횟수가 줄어들어 음식을 많이 해놓게 될경우 버리는 일들이 많다'하시면서 한숨을 쉬시곤 하셨다. 그래서 어떻게 하면 요리에 대한 스트레스를 덜고 더 건강한 요리를 해서 식사를 할 수 있을까? 라는 고민을 하게 되었다. 그래서 나는 미쓰홍당무 레시피로라는 브랜드를 만들고 앱을 개발하고자 마음먹었다

교육으로 이루어진 개발

대구대 스마트 앱 창작터를 통해 배웠던 교육은 앱을 개발을 위한 앱개발 과정 교육내용이었다. 앱개발에 있어서는 정말 기초적인 것 밖에 몰랐기 때문에 이 교육을 통해서 개발하려고 했던앱을 어떤 식으로 개발하여야 될지 틀을 잡게 되었다.

교육을 받으면서 미쓰홍당무 레시피로라는 앱을 조금씩 개발을 하게 되었고 부족한 부분이 많지만 완료하게 되었다.

아마 교육을 받지 않고 앱 개발을 시작 하였다면 아직도 머리를 싸매고 있지 않았을까 라는 생각이 든다.





레시피개발

개발한 앱이 레시피와 관련된 앱이다 보니 레시피 개발에 열을 올리고 있었다.

처음 만든 레시피는 냉이된장찌개였다. 잘할 수 있을 것이라는 자신감을 가지고 시장 및 마트에서 장을 보고, 재료손질을 하고 촬영에 들어갔다. 냉이된장찌개를 만드는데 4시간이나 소요 되었고, 함께 한 팀원은 배가 고파 힘든 지경이었다. 냉이된장찌개를 촬영하고 점심으로 먹을 생각 이었는데 너무 많은 시간이 걸려 점심시간을 훌쩍 지나버린 것이다. 촬영을 마치고 사진 보정작업을 하고나니 벌써 저녁시간

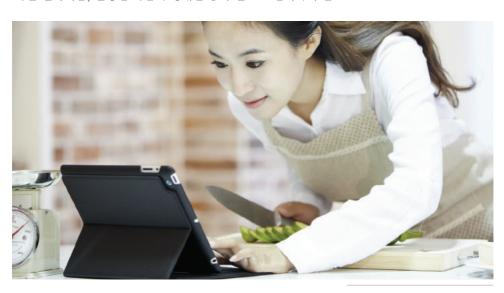
그래서 우리는 점심으로 먹기로 한 냉이된장찌개를 저녁으로 먹게 되었고 그 이후로는 촬영하는 레시피는 식사대용으로 하 지 않기로 했다.

익익과 목적을 위한 투자

아직 사업을 시작한지 얼마 되지 않았기에 가능한의 지출을 줄이기 위해 우리는 레시피 촬영을 팀원의 집에서 하기로 했다. 촬영장비는 최대한 팀원들 내에서 꾸려 진행을 하였다.

최저의 비용으로 최고의 효과를 내어보자는 경영 마인드로 시 작된 일이지만, 촬영한 사진의 상태는 감히 말로 표현하기 힘들







정도로 형편 없었다. 전문서적을 보면서 다시 촬영해 봤지만 똑같았다. 앱에 올려보면 괜찮을 거라 생각하고 앱에 올려 스마트 폰으로 확인을 해보았지만 자신이 없었다.

그래서 생각했다. 최저의 비용은 좋지만 이 최저의 비용이 내가 원하는 최고의 효과는 내지 못한다는 것을.....

큰 이익과 목적을 달성하기 위해선 어느 정도의 투자는 있어야 한다는 것을 깨닫게 해주었다.

레시피 앱이 곧 상품 판매 앱

우리 앱과 경쟁이 될 만한 앱이라고 하다면 레시피정보 제공앱, 농산물직거래앱이 될 것이다. 하지만 우리는 이 두 가지의앱을 하나로 합친 것이다. 레시피 정보 앱으로 레시피를 보고다시 농산물 판매 앱으로 재료를 구매해야 하는 이 번거로움을우리는 하나로 합체하여 이 번거로움을 없앴다.

또한 장보기 기능을 통해서 마트나 시장에서 장을 볼 때도 편리 하게 이용할 수 있고, 가장 큰 장점은 요리를 잘하지 못하는 사 람도, 요리를 귀찮아하는 사람들도 요리를 쉽게 따라할 수 있다 는 점이다.

레시피를 이미지로만이 아닌 동영상으로 제작하여 동영상을 보면서 쉽게 따라 할 수 있으며 핵가족, 싱글족을 위한 맞춤 소포장 제품을 통해 요리시간 단축 및 음식물 쓰레기에 대한 고민까지도 해결 할 수 있다.



서비스제공 샵 운영

2014년에는 회원 수 5,000명이상, 레시피 수 400개라는 목표로 달릴 것이다.

또한 스마트 폰만이 아닌 pc로도 이용할 수 있도록 pc용 웹페이지도 제작할 예정이며 현재 보육센터에 입주해 있지만, 우리의 제품을 직접적으로 홍보하고 판매할 수 있는 미쓰홍당무 레시피로 샵을 오픈하여 보다 편리하게 사람들이 우리의 앱을 이용할 수 있는 서비스를 제공하는 샵을 운영할 것이다.

Sam.E란?

청소년들의 스마트폰 중독성과 의존성에 따른 심각한 부작용을 해결하고자 중독방지 앱을 응용하여 만들게 되었다.

학교 관리자페이지에서 선생님은 학생들의 이름과 전화번호를 입력하게 된다. 입력이 끝난 학생이 앱을 설치하면 별도의 인증 없이 바로 서버와 통신하여 학교 정보를 받게 되며, 학부모는 학부모용 앱을 설치 후 학생의 번호를 등록해 학생의 알림 정보 를 받을 수 있게 된다. 앱의 다양한 기능 중 하나를 예로 들자 면, 수업시간이 되면 휴대폰은 자동으로 모두 잠기게 되고 쉬는 시간이 되면 잠금이 풀리게 된다. 이러한 기능은 수업시간에 집 중할 수 있도록 해주며, 중독성 및 의존성을 해소하는 역할을 한다. 또한 알림기능은 현재 학교에서 사용하고 있는 SMS에 대한 비용부담을 줄여줄 수 있으며, 학부모는 담임선생님으로 부터 그 알림기능을 통해 모든 정보를 받을 수 있다. 또한 학교 공지사항을 앱을 통해 접할 수 있고 의견을 교류 할 수 있는 창 구 역할을 할 수 있는 앱이다.

Sam.E

- │ 창업기업명 Samtree
- Ⅰ 플렛폼 Android
- │ 개발자 김바름



무료교육

앱 개발능력은 타고 나는 것도 아니고 학교에서 당연하게 가르 쳐주는 공통 교과도 아니다.

이러한 교육을 받기위해서는 직접 앱 제작을 알려주는 기관에 찾아가거나, 교육비용을 지불해야 하며 그 이후의 사업연계에 있어서도 부담이 많은 것이 현실이다. 하지만 스마트 앱 창작터에서는 무료로 앱 제작에 대한 여러 가지 프로그램에 참여할 수있고, 1인 창업을 지원하는 사업의 연계도 가능하여 창업을 좀더 쉽게 할 수 있다는 장점이 있다.



하드웨어의 존재 _

가장 고생했던 것은 소프트웨어를 구현하기 위해서 거대한 하드웨어가 존재하는지 쉽게 가늠할 수 없었다는 것이다. 우리의 시스템으로 학생들의 스마트폰을 컨트롤하고 알림을 보내기 위해서는 소프트웨어에 투자되는 비용도 많았지만, 하드웨어적으로 드는 비용이 더 많다는 것을 알게 되었다. 애초 앱으로만 실행하면 될 것이라는 안일한 생각을 바로잡고 더 가볍고 효율적인 시스템으로 구성하기 위한 멘토링을 받아야 할 일들이 많았다. 그런 어려움을 해결 할 수 있게 멘토들을 연계해 준 대구대학교 스마트 앱 창작터가 없었다면 개발에 큰 영향을 미쳤으리라 생각된다.

경영=돈

Samtree팀은 두 명으로 구성되어 있기에 개인사업자로 등록하게 되었다. 그러자 다른 한명의 팀원은 마치 나의 직원인듯 한수직 관계가 되어버렸다. 지출을 할 때에도 나를 거쳐서 하게되었고, 생활패턴 마저 같아지니 더욱 모든 지출이 나를 거쳐서이루어지게 되었다. 문제는 먼저 나의 사비가 지출 된다는 점이었다. 경영이라는 것이 돈에 직접적으로 연관되어지니 더욱 힘들게 느껴졌다.







개념

타 업체의 앱은 서버에서 모든 것이 이루어지고 있다. 그러다보니 동시에 잠기고 동시에 풀리지 않는 일이 빈번하게 발생되어학생들의 혹평을 받고 있다는 것을 확인했다. 그래서 우리 앱에는 정책이라는 개념을 두었다.

일주일에 한번씩 최신 자료를 갱신하고, 그 저장된 시간대로 스마트폰을 잠기게 하는 것이 바로 그것이다. 서버에 부담도 줄이고, 학생들도 스마트폰의

스마트 앱 창작터에서는 무료로 앱 제작에 대한 여러 가지 프로그램에 참여할 수 있고, 1인 창업 을 지원하는 사업의 연계도 가능하여 창업을 좀 더 쉽게 할 수 있다는 장점이 있다.

사용시간을 보장받을 수 있게 되어 좋은 해결방안이라 생각했다. 또한 잠금 화면 학습기능으로 부모에게는 자녀들의 학습효과를, 자녀에게는 학습에 대한 접근성을 높여주는 계기가 된다는 점에서 경쟁 앱과 차별화된 장점이라 말할 수 있다.

라이프스타일 개선 _

지금은 잠금 화면 학습기능만 지원하지만 잠금 화면 뿐 아니라 동영상 강의서비스와 생활형 컨텐츠를 갖추어 집에서나 학교에서나 걸어 다닐 때도 학습이 가능하게 할 예정이다. 생활형 컨텐츠로 집에서 일하시는 주부들을 위한 컨텐츠를 제공할 것이고, 궁극적으로는 학생의 학습과 라이프스타일을 개선할 수 있는 생활형 앱을 개발할 예정이다.



햇볕장터

| 창업기업명_앱프론트| 플렛폼_And roid| 개발자_김정수





대전의 솔루션

최근, 서민경제 살리기 일환으로 재래시장 활성화에 대한 보도들도 많이 나오고 정부에서 직접 대안을 마련하며 각 부처 또한문제 해결에 힘쓰고 있다. 하지만 마땅히 근본적이고 실용적인방안은 나오지 못하고 언제나 제자리걸음이다. 스마트시대에접어들면서 가장 영향력과 파급력을 가진 스마트폰 앱으로 문제 해결에 도움이 되고자 하는 마음으로 창업을 결심하게 되었다. 햇볕장터가 상용화 되고 흥행이 되어서 시장이 다시 활력을 찾는 것이 목표이지만, 더 나아가 이 앱으로 당장의 수익보다는대전시의 솔루션으로 자리매김하여 강한 이미지를 남기는 것이 궁극적인 목표다.

시장의 소개와 지식 서비스 햇볕장터는 지도 형식으로 시장 내모든 상점을 한눈에 볼 수 있어 장보는데 도움이 되며 지도위의 상점을 선택하여 자세한 정보 확인도 가능하다. 기능을 최소화하여 최대한 직관적이고 어렵지 않도록 구현하고 있다.

또한 상점의 댓글 서비스로 신뢰도를 높이고, 작성된 후기를 보고 또 다른 사용자가 후기에 대한 리뷰를 작성하며 별점을 부여받은 우수고객에 대해 정기적으로 온누리상품권을 발급 할 수도 있다.

기존의 재래시장을 이용하는 분들은 40~60대 연령층의 어머니가 대부분이다. 이는 상대적으로 앱 사용자와는 거리가 있는 게 사실이다. 그러나 고연령층의 앱 사용 빈도수가 꾸준히 늘어나고 있고, 본 앱의 개발로 젊은 연령대를 시장으로 유도하는 효과를 기대할 수도 있다.

창업자의 기본소양 _

내가 가진 아이디어를 직접적인 상용화를 시키기 위해서 필요한 기획, 개발에 전반적인 스킬을 배움으로써 스타트업이 갖추어야할 기본소양을 배우게 되었다. 교육을 통해 앱을 자체개발하여 소화 할 수 있는 능력을 심어주었기에 시간과 금전적인 부분에 많은 이득을 볼 수 있게 되었다. 이후에 전문 멘토링으로.

제품의 가치를 높여줄 수 있는 보안시스템으로 완성도를 높이는 계기를 마련해주었다. 초기 창업가들이 사회로 나아갈 수 있도록 다양한 부분에서 지원해주시고 신경써주신 목원대학교 스마트 앱 창작터 관계자 여러분께 진심으로 감사의 말씀을 전한다.

맞춤형 마케팅 _

창업을 시작하는 사람들은 "내가 가진 아이디어를 가지고 창업을 한다면 어떨까?" 하는 막연하고 모호한 판단을 하는 경우가 대부분이다. 내가 이번 창업을 준비하면서 느낄 수 있었던 점은, 아이템에 대한 아이디어는 불특정 다수에게 필요성이 제반되어야 하며 그 자체에 수익성을 가지고 있어야 한다는 점이다.

그리고 맞춤형 마케팅이 얼마나 중요한지를 배울 수 있었다. 그런 점에서 목원대학교스마트 앱 창작터에서는 창업에 필요한 개발능력 교육을 이수하게 해주었고 기획과 마케

지역 문제에 대한 솔루션을 내놓으면서 대전시에 도움이 되는 공익성을 중요하게 생각하고 개발에 임하고 있다.

팅 전문가를 멘토로 매칭 해주어 보다 폭넓게 아이디어를 구축할 수 있었다. 또한 타 창업 업체와의 미팅을 주선하여 유대관계를 높이고 네트워크를 구축할 수 있도록 도와주었다. 특히 제품을 개발하는데 필요한 작업공간과 디자인에 많은 지원을 받을 수 있었다. 창업의 성공은 혼자 하는 것이 아니고 운영기관의 지원과 노력이 뒷받침 되어야만 가능하다는 것을 알 수 있는 좋은 기회가 되었다.

학생창업

우리는 다른 기업과는 달리 동기들과 함께 시작한 학생 창업이 었기에, 모든 일을 같이하고 수익도 같이 배분하는 방식의 경영 방침을 가지고 시작했다. 하지만 시간이 지날수록 일의 능률은 오히려 떨어져 갔다. 같이하면 마냥 좋을 줄로 생각한 것이 오 판 이였다.

현재는 구성원의 특성과 자질에 맞게 업무를 분할해서 처리하되. 문제점은 같이 해결해 나가고 있다.

중요한 가치와 재산

회사 수익에 도움이 되는 상품을 개발하는 것이 1차적인 목표이지만, 앱프론트는 대전지역의 대학생으로 구성된 젊은 기업으로, 지역의 문제에 대한 솔루션을 내놓으면서 대전시에 도움이되는 공익성을 중요하게 생각하고 개발에 임하고 있다. 외주개발 또한 하고 있는데 외주가들어오면 개발만 해주는 단계가 아닌 기획부터 마케팅까지 제시 하면서 해당 기업과의 유대를 높이고 있다. 우리와 연계된 기업과의 인맥은 가장 중요한 가치이자 재산이라고 생각하기 때문이다.

공익성

지방자치단체와 협력하여 공익성 앱을 출시할 계획이다. 정부 시책 사업 또한 준비 중이며 어느 정도 기업이 확장되고 회사의 경력이 쌓이게 되면, 지금의 우리처럼 이제 막 시작하려는 창업 인들에게 전문 컨설팅을 해주고 싶다. 나 역시 창업을 시작하였 을 때의 막막함을 알고 그 시기에 목원대학교 스마트 앱 창작터 와 같은 운영기관의 지원이 얼마나 많은 도움이 되는가를 알기 때문에 힘을 실어 줄 수 있는 앱 창업전문컨설팅을 진행하고 싶다.



앱북빌더만의 자동생산 기능 _

8살인 내 딸아이는 앱북으로 된 동화를 무척 좋아한다.

그래서 나도 한번 만들어 보기 위해 기존 툴을 살펴 봤지만 가 격이 고가인데다가 여러 가지 효과를 주기엔 기능이 부족했다. 그래서 어차피 내가 가진 기술이 디지털 컨텐츠를 만드는데 특 화된 기술이니 우리가 직접 툴을 만들어 보자는 결심을 했다. 먼저 동화작가. 그리고 기술팀이 협업을 하여 시작하게 되었다. 이모션 앱북빌더는 누구나 손쉽게 스마트폰용 앱북을 제작할 수 있는 PC용 소프트웨어이다. 이런 솔루션들은 몇 가지 있지 만 이모션 앱북빌더만의 독특한 특징은 바로 관절을 표현할 수 있다는 점이다. 다행히 대부분 영ㆍ유아용 동화 앱북의 소재들 이 동물이나 어린아이 등 다양한 관절을 활용해서 표현해야 되 는데 이러한 관절형 애니메이션에 특화된 편집기술을 가지고 있다. 무엇보다 별도의 프로그래밍 기술 없이도 다양한 앱북을 자동생산 할 수 있다는 점도 큰 매력이다. 앱을 만들려면 자바. SDK. 플랫폼지식 등 알아야 할 게 많은데 이모션 앱북빌더를 이용하면 별도의 프로그래밍 지식 없이도 다양한 앱북을 툴내 빌드기능을 통해 바로바로 제작할 수 있게 돼서 앱북 생산성 향 상에 정말 좋다.

이모션 앱북빌더

| 창업기업명_파스칼소프트

- │ 플렛폼_And roid
- │개발자 이정훈





원스탑 서비스

인천정보산업진흥원 JST본부를 통해 체계화된 멘토링을 받을 수 있어 기술 및 경영 등 다양한 측면에서 많은 도움이 되었던 것 같다. 1:1 맞춤형 멘토링부터, 기술지원, 법률상담까지 창업 에 필요한 모든 것을 지원하는 원스탑 서비스를 통해 바로 사업 적 지원을 받을 수 있었다.

그 중 비즈니스 개발 방법론 멘토링을 받은 것은 창업에 가장 많이 도움이 되었다. 여러 가지 방법론을 통해 사업모델을 만들

어차피 내가 가진 기술이 디지털 컨텐츠를 만드는 이 과정을 통해 제품중심에서 데 특화된 기술이니 우리가 직접 툴을 만들어 보자 고객중심으로 방향을 전환할 는 결심을 했다. 먼저 동화작가, 그리고 기술팀이 수 있었으며 서비스 모델을 만 협업을 하여 시작하게 되었다

어 보고 검증해보는 과정인데. 드는 데도 도움이 되었다.

이야기가 되는 앱북

개발과정 중에 여러 지원 사업을 찾아보던 중 인천정보산업진 흥원의 스마트 앱 창작터 사업을 통해 멘토링 교육 및 예산을 지원받아 사업을 시작할 수 있었다. 담당 간사이신 변민석 선임 께서 일대일로 창업팀을 인큐베이팅 해주셔서 초기에 필요한 인적네트워크. 기술교육. 홍보 등을 지원받아 많은 도움이 되었 다. 우리 앱을 접한 사람들은 누구나 손쉽게 만들 수 있도록 해 서 꼭 전문가가 아니더라도 손쉽게 앱을 만들 수 있다는 점에 모두들 신기해 한다. 아이가 유치원에서 그린 스케치북을 가지 고 앱북을 만들어 아이에게 선물한 어머니도 계시고. 천연비누 만드는 법을 가지고 앱북으로 만들어 배포하신 할머니도 계신 다 자신만의 이야기를 앱북으로 손쉽게 만든다는 점이 가장 때 력적인 것 같다.



일자리 창출의 자신감

파스칼소프트는 앱북을 제작하는 소프트웨어뿐만 아니라 제작 된 소프트웨어를 통해 직접 앱북 컨텐츠를 만들고 있다. 자체 컨텐츠를 만들던 중에 우연히 장애인 성우교육이라는 기사를 웹에서 보게 되었다. 어차피 앱북을 만들 때 성우가 필요해서 노원에 위치한 장애인직업재활 시설인 어울림에 연락드려 두분 의 성우을 추천 받을 수 있었다. 한분은 안면 화상장애, 한분은 지체장애 분이셨는데 우리 생각보다도 더 좋은 결과물이 나와 서 놀랍기도 하고 존경스럽기도 했다. 툴을 통해 차별 없는 다 양한 일자리가 창출 될 수 있다는 점에 자신감을 가지게 되었다.

응용이 가능한 디지털컨텐츠

우리 앱의 차별화된 가장 큰 장점은 디지털컨텐츠 제작 및 관리 기술이다. 이를 위해선 도구. 리소스. 플랫폼 등이 필요한데 관 련 전반의 기술 및 자원을 가지고 있어 얼마든지 확장 및 응용 가능하다는 것이 주요 장점이다. 예를 들면 성우녹음, 배경음악

제작. 일러스트 동화. 제작기 츠 전반에 대한 통합개발 시스 템을 가지고 있다는 점이다.

획, 앱북용 툴 개발 등 다양한 우리 앱을 접한 사람들은 누구나 손쉽게 만들 수 영역의 재능있는 팀원 및 협력 있도록 해서 꼭 전문가가 아니더라도 손쉽게 앱을 스타트업을 통해 디지털컨텐 만들 수 있다는 점에 모두들 신기해 한다.

상생환경

하나는 컨텐츠 제작자들의 생태계 창출이다. 기존 출판시장의 94%는 신규 출판을 하지 않는다. 이런 상황에서 디지털컨텐츠 제작은 대안이 아닌 필수이지만 사실. 이마저도 상당한 비용이 소요된다. 우리 회사에서는 컨텐츠 제작자들과 상생할 수 있는 환경을 만들기 위해 툴과 플랫폼을 지속적으로 지원해 제작자 들과 협력할 것이다.

두 번째는 일자리 창출이다. 디지털컨텐츠의 경우, 이미지와 음 향(성우)등이 반드시 필요하다. 우리는 이러한 일자리에는 장 애. 비장애의 구분이 없이 소정의 교육 및 홍보를 통해 얼마든 지 참여 가능할 것이라 생각하고 직접 실천해 보았다. 차별 없 는 일자리 창출을 통해 디지털컨텐츠 제작생태계 활성화를 기 대하고 있다



앱진

| 창업기업명_앱진 | 플렛폼_Android | 개발자_이정민





우리가 개발한 앱은 기존의 오프라인 잡지를 스마트폰에서 손쉽게 보며 잡지에 실린 상품의 정보 열람과 함께 직접 구매까지 가능한 인앱빌링 시스템을 도입한 E-Commerce(전자상거래) 결합 디지털 매거진 e-Book이다.

우리는 이를 통해 컨텐츠 부족으로 표준화는 물론 앱의 확산에 어려움이 따르던 e-Book의 문제점과 광고수익에만 의존하여수익을 내는 잡지출판사의 현 수익구조에서 탈피하고자 이 앱을 만들고자 했다. 그리고 대기업 또는 오픈마켓의 마케팅에 밀려 제대로 된 마케팅도 못해 보고 폐업을 거듭하게 되는 영세온라인 쇼핑몰 사업자들에게 모바일 쇼핑몰이라는 플랫폼으로서 새로운 마켓플레이스를 제공한다는 점에 그 의의를 두고 있다.

앱진은 기존 오프라인 잡지, 화보집, 판촉 카탈로그 등을 모바일 상으로 이식하여 사용자가 상품에 대한 이미지와 정보를 습득하고 해당상품을 선택하여 모바일 상에서 해당 상품을 직접구매까지 할 수 있도록 지원한다. 이를 통해 기존 온라인 쇼핑을 이용하던 모든 연령대의 사람들은 모바일을 통해 제품정보와 구매. 결제까지 하나의 앱으로 할 수 있게 된 것이다.



직접적 교육 시스템

앱 개발 전문가들의 강연 및 실용적인 개발 강의를 통한 직접적 인 구현 및 UI/UX디자인, 기획, 디자인 각 분야별 전문가 강 연으로 사업 전반적인 수행에 도움이 되었다.

스마트 앱 창작터에서는 안드로이드 실무과정과 기획 부분을 중점적으로 교육하였는데 한 달 조금 넘는 기간에 상당히 많은 부분 도움을 주었고 강의만으로도 어느 정도의 기능을 완성한 앱을 제작 할 수 있는 수준으로 교육생들을 양성하여 주었다.

자체 해결능력

우리가 개발한 앱은 상업적 목적을 띄기 때문에 고객사를 유치하기 위하여 영업을 해야 했고 부족한 저변이나 인맥, 관련 업계에 대한 무지 등으로 초기 사업자 유치에 곤란을 겪었다. 결국, 직접 전화 및 방문을 통한 선택으로 초기 사업자를 유치할수 있었다.

스타트업에서는 모든 사업체가 그렇듯 위기관리나 문제발생 시 자체적으로 해결할 수있는 능력이 부족했는데 이런 상황에서 스마트 앱 창작터에

우리는 기존의 디지털 매거진 또는 e-Book이 가 졌던 문제점인 호환성, 이식성, 경제성, 수익성 등 에 대하여 다음과 같은 차별성을 두고 있다.

서 자문료를 지원해 주었기 때문에 실직적인 자본금으로 투자하기에는 무리가 있는 고급인력의 자문을 받을 수가 있었다. 또한 개발자의 능력이 미숙한 것에 있어서 문제가 많았는데, 이러한 난이도 있는 부분은 개발을 지원받아 외주업체와 진행할 수 있어서 프로젝트 진행에 탄력을 받을 수가 있었다.

연습

사업을 혼자 진행하는 데에 있어 아무리 혼자서 시간을 쪼개고 바쁘게 뛰어도 한계가 있다는 것을 깨닫게 되었다. 개인적인 성 향 상 업무지시를 내리고 전반적인 성취도를 점검하는 과정이 미숙하고 시간낭비라고 생각했는데 이제는 여러 사람들과 협력 하여 업무를 수행 할 수 있는 방법을 마련하고 연습해 나가야 한다는 점도 알게 되었다.

무료제작 툴

우리는 기존의 디지털 매거진 또는 e-Book이 가졌던 문제점인 호환성, 이식성, 경제성, 수익성 등에 대하여 다음과 같은 차별성을 두고 있다.

ePub, PDF, 비트맵 이미지 등 다양한 포맷을 동시 지원하지 못했던 기존 e-Book 뷰어 등에 비하여 다양한 포맷을 동시 지 원함으로서 호환성을 확보 하였으며, 자체 개발 포맷을 사용하



던 기존 e-Book 뷰어에 비하여 다른 포맷의 컨텐츠를 이용할 수 있는 확장된 이식성과 그리고 30~40%의 높은 제작 수수료 및 판매수수료에 비하여 무료제작 툴을 이용할 수 있으며 또한 저렴한 제작 대행수수료를 가지고 있다.

플랫폼으로써의 역활 수행

지속적으로 고객사를 유치하고 영역을 확장시켜 실질적으로 운영 유지가 가능한 수익을 올리는 것이 첫 번째 목표이다. 금전적인 성공보다는 하나의 플랫폼으로서의 역할을 수행하는 데에 그 목적이 있고 이번 사업이 안정적인 궤도에 서게 되면 직접적인 수익원이 될 수 있는 다른 프로젝트를 진행하고 싶다.

먼저 온라인 중심으로 기 사업 중인 온라인 쇼핑몰에게 자사의 플랫폼을 이용한 모바일 시장진출을 유도하고 어느 정도 저변 이 갖추어진 상태에서는 MD나 이미지 디렉터, 모델 등의 인프 라를 갖추어 오프라인 매장을 대상으로 하는 영업도 구상 중이다.







전 연령층이 즐길 수 있는 게임 _

레이싱 스타 앱은 귀여운 2D 캐릭터 디자인 등과 같은 특징을 가지고 모바일기기의 중력센서(자이로센서)를 기반으로 간편한 조작 UI를 통해 접근하기 쉬운 레이싱 게임이다.

전 연령층이 즐길 수 있는 게임으로 현재 안드로이드 플랫폼 기반으로 제작하여 구글 플레이스토어에 등록하였고, 엔진의 특성상 여러 플랫폼으로 쉽게 변환하여 기종의 제한 없이 즐길 수있게 될 것이다. 또한 현재는 Lite 버전만이 공개 되었으나, 게임을 플레이하여 숙련도가 쌓이더라도 점점 어려워지는 난이도가 준비 되어있다. 정비창에서 소모성 아이템 구매나 캐릭터 교환, 자동차 교환, 자동차 능력 업그레이드를 할 수 있으며, 스마트 기기를 좌우로 기울이는 것으로 차량을 조작할 수 있다. 자동차의 에너지가 모두 소모되기 전에 최대한 많은 거리를 이동하여 높은 점수를 세우는 것이다.

적극적인 1:1지도 _

앱 개발과 창업은 매우 까다로운 일이다. 우리는 이미 창업한 상태였지만 실제로 개발 능력만이 있고 사업에 대해서는 잘 몰라 어려움을 겪는 중이었다. 마침 참가하게 된 한국산업기술대학교 스마트 앱 창작터는 앱 개발 교육도 좋았지만, 창업 관련한 교육 및 세금, 회계처리에 관한 세미나 등은 우리에게 많은 도움이 되었다. 또한 앱 개발 분야의 전문가가 멘토가 되어 우리 앱을 적극적으로 1:1 지도를 해주며 성공적인 창업을 위한 담당자들의 도움과 자금지원까지 받으니 금상첨화였다.

특히 유효했던 교육은 Android 개발 관련교육과 Unity 3D엔 진을 이용한 게임을 제작하는 방법에 대한 교육이었는데, Unity 3D는 최근 확산되기 시작하여 관련 자료가 많은 편이 아니었기에, 문제해결이 쉽지 않았다. 하지만 이런 문제들도 교육기간 동안 많은 부분을 해결 할 수 있었다.

레이싱스타

- │ 창업기업명_(주)SOLUSYS
- │ 플렛폼 Android
- │개발자 하지완





문제점 극복

우리 팀이 개발한 앱은 스마트 디바이스용 게임 앱이다

게임 앱을 개발할 때에는 논란의 여지가 많아 고민도 많이 했 다. 다른 아이템과 다른 차별성을 줄 수 있는 앱의 특징을 최우 선적으로 생각해야했고. 콘텐츠의 부재와 재미요소 부족이라는

전 연령층이 즐길 수 있는 게임으로 현재 안드로이 문이다. 그래서 우리 팀원은 매 드 플랫폼 기반으로 제작하여 구글 플레이스토어에 일 모여서 토론하고 전문가의 등록하였고, 엔진의 특성상 여러 플랫폼으로 쉽게 조언을 구하며 취약점을 극복 변화하여 기종의 제한 없이 즐길 수 있게 될 것이다. 하기 위해 많은 노력을 했다.

문제점을 극복해야만 했기 때 게다가 처음 지원하게 된 정부

사업 때문에 우리는 개발과 관련한 문제에만 몰두할 수 없는 상 황이었다. 우리가 '너무 쉽게 생각하고 참여하였구나' 라는 생 각이 들었다

처음에는 지원금을 받는다는 생각에 좋아했었지만 작은 지출에 대해서도 챙겨야 할 서류들이 많고 신경 써야 할 부분들이 많았 다. 다행히 한국산업기술대학교 스마트 앱 창작터의 담당자분 이 계속되는 질문에도 자세하고 친절하게 설명해주고 알려주셔 서 무사히 기간 내에 개발과 사업을 진행 할 수 있었다.



고맙고, 감사합니다!

나는 우리 팀의 대표로 앱 창업기업을 운영하고 있다. 사소하게 는 팀원과 아이디어 회의 및 기획을 위한 모임부터 회사 창업을 위한 절차등록과 관련된 서류 준비로 매우 힘든 시간을 보냈다. 물론 다른 팀원도 고충이 많을 것이다. 하지만 이제 시작이라고 생각하다

평소 회사에선 분위기 메이커이면서 우리가 개발한 앱의 홍보 를 위해서라면 두 팔을 걷어 부치고 적극적으로 현장에서 마케 팅활동을 하는 이종구. "항상 너무 고맙고 감사하게 생각한다." 성공적인 창업을 위해 아낌없는 팀원을 위한 투자가 필요할 것 같다

지속적인 개발의 목표 _

우리가 개발한 앱은 타 경쟁 개발업체의 경쟁 앱과 비교하여 잘 사용하지 않는 자이로 센서를 이용한 앱으로 기존에 접하기 쉽 지 않은 조작방법이지만, 실제로 적응하기도 쉬울 뿐 아니라.

재미있는 조작 감을 가질 수 있는 장점을 가지고 있다. 또 한, 2D 그래픽을 사용함으로 써 눈의 부담과 피로도의 부담 을 줄이는 노력을 하였다. 향후에 우리는 레이싱스타 앱

을 필두로 게임 앱을 지속적으

게임 앱을 개발할 때에는 논란의 여지가 많아 고민도 많이 했다. 다른 아이템과 다른 차별성을 줄 수있는 앱의 특징을 최우선적으로 생각해야했고, 콘텐츠의 부재와 재미요소 부족이라는 문제점을 극복해야만 했기 때문이다.

로 개발할 예정이지만 이러한 앱 분야뿐만이 아니라 다양한 IT 분야의 사업을 진행 할 예정이다. 그 일환으로 CCTV분야의 VMS관련 프로그램 제작 계획을 현재 진행 중에 있다.



LineRun

l 창업기업명 crazyhotdog Ⅱ 플렛폼 Android/iOS(예정) Ⅰ 개발자 이종범



우리의 생각이 신선하다는 조금 건방진(?) 생각을 는 다르게 점프가 아닌 '그리 하게 되었다. 마침 하드웨어 적으로도 물리엔진과 수천 개의 폴리곤을 이용해야 하는 LineRun의 사 양을 처리해줄 기기들이 많이 보급되었다.

캐주얼 스마트폰 게임

나는 직장생활 중에도 주말 등을 이용해서 간단한 아이디어를 이용한 게임의 프로토타입 작업을 틈틈이 해왔었다. Line Run 은 이러한 작업을 통해 몇 년 전에 이미 만들어진 프로토타입 게임이었다. 하지만 몇 년이 지나도 비슷한 게임은 나오지 않았 고. 우리의 생각이 신선하다는 조금 건방진(?) 생각을 하게 되 었다. 마침 하드웨어 적으로도 물리엔진과 수천 개의 폴리곤을 이용해야 하는 LineRun의 사양을 처리해줄 기기들이 많이 보 급되었다. 그리고 프로토타입을 만들 당시 존재하지 않았던 수 많은 온라인 마켓들이 생겨나 국내는 물론 해외까지 판로가 생 겼다. 이런 상황은 LineRun 개발이 자연스럽게 이루어질 수 있는 계기가 되었다.

> LineRun은 기존의 게임방식과 기'라는 간단한 조작으로 남녀 노소가 쉽게 즐길 수 있는 캐주 얼한 스마트폰 게임이다. 누구 에게나 친숙한 동화속 주인공

들을 조작하여 마녀에 의해 어지럽혀진 세계를 구하는 것이 목 적이다. 친구들과 협력, 경쟁하며 진행하는 이 게임은 기본적으 로 unity3d로 제작 되었으며 android를 기반으로 현재 등록되 었으며 iOS와 웹까지 발매를 고려중이다.



경력으로 나오는 자신감

우리 회사는 현업에서 게임 개발을 5년 이상 경험한 경력자들 을 위주로 구성되어 있어 상당한 자신감이 있었다. 하지만 성공 적인 창업을 위해서는 기술력뿐만 아니라 마케팅, 투자, 운영 등 중요한 요소들이 더 많았고. 이러한 부분은 팀 내의 인원만 으로 해결하기 힘든 문제였다. 그때 한국산업기술대학교의 스 마트 앱 창작터에 지원하게 되어 자금지원, 투자유치, 기업운 영. 마케팅 방법과 다양한 전시회와 작업공간까지 제공받아 초 기 스타트업 기업들이 쉽게 놓치고 지나가거나 부담스러운 부 분들에 대해 많은 도움을 주었다. 이 밖에도 멘토링과 이전 기수들과의 노하우 공유 등 작은 부분까지 생각한다면 지금까지 는 물론이고 앞으로도 창업활동을 하는데 있어서 많은 도움이될 것이라 생각된다.

게임에 맞게 발전한 스마트폰

초기 개발한 앱은 완전한 3d에 물리엔진을 접목한 게임이었다. 사실 몇 년 전부터 기획하고 샘플을 만들던 게임이었지만 스마 트폰의 사양으로 게임을 실행하기에는 부족한 면이 많았다. 다 행히 스마트폰 사양은 점점 빠른 속도로 좋아졌고, 마침

unity3d라는 엔진이 나와서 다시 한 번 제작하여 실행해 보니 이정도면 발매 할만한 성 능이라는 생각에 사업을 시작 하게 되었다. 마침 한국산업기 술대학교의 스마트 앱 창작터 를 소개 받은 것도 큰 이유 중 하나이다. 한국산업기술대학

그때 한국산업기술대학교의 스마트 앱 창작 터에 지원하게 되어 자금지원, 투자유치, 기업운영, 마케팅 방법과 다양한 전시회와 작업공간까지 제공받아 초기 스타트업 기업들이 쉽게 놓치고 지나가거나 부담스러운 부분들에 대해 많은 도움을 주었다.

교 스마트 앱 창작터 지원 사업으로 초기 사업자금을 지원받았고, 학교 내 공간도 배정 받았다. 그리고 연계기관인 앱 누림터에 입주할 기회도 주어져 지금은 팀원들과 독립된 공간에서 작업에 열중 할 수 있는 사무실까지 생겼다. 지금까지는 마치 준비된 것처럼 일이 잘 진행되고 있어서 발매이후에도 좋은 성과가 있지 않을까 하는 기대가 크다.

두려움. 그러나 힘이 되는 믿음 _

직장생활만 6년 정도를 하다가 대표를 해보니 많은 생각이 들었다. 동료들을 같은 목표로 이끌기도 힘든 일이었고, 내가 최종 결정한 판단이 올바른 것인지에 대한 두려움도 있었다. 하지만 나를 믿고 따라 와준 동료들 때문에 지금까지의 성과가 있다고 생각 한다. 지금은 중국과의 계약도 진행되어 오는 5월

이면 우리 게임이 중국에서 출시될 예정이다. 앞으로 더 힘들고 어려울 수도 있겠지만 지금의 동료들이 함께 있다면 훗날 웃으 면서 이야기 할 수 있을 것이다.

신선한 게임방식

우리 게임이 다른 게임과 차이점은 단연 "아직 나오지 않은 게임 방식"이라는 것이다. 국내 게임업계는 비슷한 게임들이 너무 많이 나오고 있다. 그 중에서도 우리와 같은 창업팀이 주목받기위해서는 "신선함"이라는 생각을 했다. 다행히 비슷한 게임은 아직 나오지 않고 있으며 이 부분은 우리 "LineRun"만의 큰 장점이 될 것이다.

세계적 판로가 있는 사업

내수 시장만을 위해 시작한 창업은 아니었다. 국내와 같은 해외 시장은 앞으로도 계속 늘어날 것이고, 한 번의 제작으로 세계적 으로 판로가 있는 산업은 흔치않다. 위에서도 언급했었지만 현 재 중국쪽 업체와 사업이 진행되고 있어 곧 중국에서 게임을 출 시 할 수 있을듯하고 앞으로도 국내와 중국시장을 기반으로 북 미, 일본, 동남아시아 등에 제작된 게임을 발매하여 세계적인 게임 제작업체가 되도록 노력하겠다.









감성적인 앱

우연한 기회에 'TV는 사랑을 싣고' 라는 방송 프로그램을 시청 한 적이 있다

이 방송 프로그램은 '잃어버린 사람' 과 '찾는 사람' 을 이어주는 취지의 프로그램으로 매우 감동적으로 다가왔다. 이런 프로그 램을 보면서 앱 트렌드도 이제는 기능적인 면보다는 감성적인 고자 했다. '사람을 찾습니다' 앱은 이러한 취지로 전 세계의 고아, 미아, 입양, 이산가족, 지인 등 아픈 사연으로 헤어질 수 밖에 없었던 사람들을 이어주는 서비스이다. 주 서비스 내용은 스마트폰을 활용하여 SNS 앱 형태로 구축된다. 자신이 찾고자 하는 사람의 사연을 게시하고. 사연 대상은 게시 글과 조건 검 색을 통해 누군가 자신을 찾는지 확인하여 연결을 취하는 구조 이다. 세부적인 컨텐츠로는 번역기능, 맞춤형 검색기능, 상호간 연결기능 등이 있다.

사람을 찾습니다

- │ 창업기업명_HNHsolution
- │개발자 허재석



잊지 못할 도움들

앱 개발부터 창업까지 한밭대학교 스마트 앱 창작터의 교육과 정은 개발에 대한 지식과 창업자가 갖추어야 할 다양한 요건들 을 1:1 멘토링으로 각 분야 전문 강사들을 초청하여 교육의 기 회를 항상 마련해 주었다. 쉽지 않은 창업의 길로 뛰어든 우리 에게 가장 문제가 되었던 비용문제 또한 스마트 앱 창작터의 멘 토와 비즈니스 네트워크 지원을 통해 해결할 수 있었다. 잊지 못할 도움이 된 여러 프로그램을 접하게 해 준 한밭대 스마트 앱 창작터에 대해서 항상 감사한다

개인정보보호

앱 개발 시 가장 고민을 많이 했던 부분은 사용자의 개인 정보 보호와 허위작성된 게시 글에 대한 것이었다.

이런 문제를 해결하기 위해 우리 창업팀은 운영기관의 지원으 로 각 분야의 전문가들에게 많은 자문을 구했고. 이를 통해 극 복 방안을 모색하였다. 사용자 개인정보수집 최소화. 개인 정보



가 오가는 모든 통신에서 암호화 전송 및 암호화된 데이터 수집 등 여러 방안들을 마련하였다.

일례로 연락처를 수집하여 제공하지 않고. 사용자가 원할 때 직 접 채팅을 통해 입력하여 제공할 수 있도록 하는 등 개인정보보 호에 각별한 주의를 기울였다.

잃어버린 사람들

창업을 시작하고 HNHsolution의 대표로 팀을 이끌어 가는데 정말 많은 일들이 있었다.

자금이 부족하여 수주를 받아 자금을 마련한 적도 있었고, 아이 템을 기획하고 개발하던 중 실패로 인해 좌절도 하며, 판단 미

'사람을 찾습니다' 앱은 이러한 취지로 전 세계의 도 하였다. 팀원들끼리 의견이 고아, 미아, 입양, 이산가족, 지인 등 아픈 사연으로 맞지 않아 며칠 동안 프로젝트 헤어질 수밖에 없었던 사람들을 이어주는 서비스이다. 가 중단됐던 일 등 힘든 일도

스로 아까운 시간을 허비하기 있었지만 지금까지 견딜 수 있

었던 것은 팀원들의 믿음과 노력이 있었기 때문이다. 하나부터 열까지 부족한 나를 지켜봐주고 지원해주던 팀원들에게 항상 고마운 마음을 갖고 있다

우리가 개발한 앱 '사람을 찾습니다'는 타 경쟁업체의 앱보다







접근성이 높고, 사용자 범위가 넓다. 타 경쟁업체의 앱은 단순히 '지인 찾기'라면, '사람을 찾다' 앱은 '잃어버린 사람들'을 찾는다는 특정한 목적이 있다.

다양한 오픈마켓

'잃어버린 사람을 찾는다'는 유니크한 목적의 앱 SNS와 커뮤니티 서비스로 안정된 고객층을 확보하는 것이 우선시 되어야 한다고 생각한다. 나아가 고아원, 보육원, 경찰 등의 시설 및 정부 기관과의 연계를 통해 앱을 활성화 시킬 것이다.

기능적인 면으로는 하이브리드 앱으로서, 고객들의 요구조건을 빠르게 수용하고 다양한 OS로의 확장이 가능하기 때문에 앱 뿐만 아닌 웹과 다양한 오픈마켓으로의 확장을 통해 점차적으로 앱을 발전시킬 것이다.

또한 본 창업팀은 글로벌 진출을 목표로 하고 있기 때문에 다국 어를 지원하여 해외로 진출을 계획하고 있다.



칠교놀이

│ 플렛폼_i OS(등록심사 중) │ 개발자_김지영, 김수지, 김혜진, 석효진



맞춤형 게임_

작년에 스마트 앱 창작터 안드로이드 개발자 과정을 통해서 배운 개발 경험을 가지고 개발을 시작하였다. 그런데 iOS 앱 개발은 안드로이드와 달리 object c¹를 기반으로 사용하기 때문에 object c를 배우지 않은 우리에게는 다소 생소하고 어려운 내용이었다. 하지만 미림여고 스마트 앱 창작터 수업 및 멘토링을 통하여 iOS와 object c를 같이 배우며 iOS앱을 개발 해 나갈수 있었다.

그렇게 우리는 간단한 실행 방법으로 남녀노소 누구나 즐길 수 있으며, 동시에 두뇌 트레이닝 효과를 기대 할 수 있는 칠교놀이(탱그램) 게임 앱을 개발할 수 있었다. 칠교놀이 앱은 전 연령 층이 사용할 수 있는 앱 이지만, 특히 아이들과 아이를 키우는 부모를 위해서 특화되고 어린 아이들의 눈높이에 맞춘 맞춤형 게임이다

앱을 작동하는 법은 다른 게임보다 더 간단하다. 초기화면에 게임방법, 게임시작, 만든 사람 총 3개의버튼으로 구성되어 있고 난이도는 상, 중, 하로 구성되어있다. 각 난이도 마다 18개의 도안이 제공되고 각 도안을 누르게 되면 게임시작이 된다. 게임화면 내에서 정답 도안도 볼 수 있다.





1)Object c : 객체지향으로 설계된 애플의 백 OS운영체제의 핵심 언어

양보와 배려

생각보다 상당히 어려웠던 점은 칠교놀이 조각 기능이었다. 손가락을 이용해 버튼을 돌릴 때 마다 순간적인 좌표 값을 얻어 와야 했고, 얻어온다고 해도 이미지가 일그러지는 등 여러 가지 난관에 부딪히게 되었다. 또 조각끼리 겹쳐서 다른 조각은 인식 이 안 되는 경우도 있었다. 문제 해결을 위해 동네에 있는 도서 관을 찾아가 여러 가지

게임개발 서적을 찾아보고 선생님께 자문을 구했지만, 완벽하게 완성하지 못했다.

오히려 그때 팀원들을 통해 많은 것을 배우고 느낄 수 있었다. 팀원 모두 끝까지 열심히 한 결과 잡매칭 SW경 진대회에서 금상을 수상하는 쾌거를 이룰 수 있었다.

팀원 모두 모자란 시간

에 아쉬운 마음만 가득했다. 어려움은 이 뿐 만이 아니었다. 디 자인적인 부분에서 의견 충돌도 생겼다.

그럴 때마다 서로의 의견을 들어주고 중간에서 조율을 하느라 힘들기도 하고 답답하기도 하였지만, 다행히 팀원들 모두 한 걸 음씩 뒤로 물러서서 의견을 존중하고 양보하며 잘 따라 와줘서 금방 맞출 수 있었다. 오히려 그때 팀원들을 통해 많은 것을 배 우고 느낄 수 있었다.

팀원 모두 끝까지 열심히 한 결과 잡매칭 SW 경진대회에서 금 상을 수상하는 쾌거를 이룰 수 있었다.







다양한 장점_

우리가 개발한 앱은 경쟁 개발업체의 앱과 비교하여 많은 장점들을 가지고 있다. 첫 번째로는 다양한 게임이다. 우리가 개발한 앱은 약 60여개의 다양한 도안이 제공된다. 두 번째로는 사용하기 쉬운 UI다. 조작하기 쉽도록 제작하고 눈에 피로가 덜가는 색상을 사용하였다. 세 번째는 직접 제작한 배경음을 사용함으로써. 지루하지 않고 마음에 안정을 줄 수 있도록 배려했다.

흥미를 더 해가는 앱_

더 많은 사람들이 더 즐겁게 이용 할 수 있도록 부족한 도안을 추가 할 계획이다.

또한 향후에는 앱의 화면 캡처를 하여 SNS에 올리거나 커뮤니티를 통해 자랑하고 뽐낼 수 있는 기능을 추가 할 것이다. 그리고 완성된 칠교놀이에 스티거 또는 그림을 붙일 수 있도록 꾸미기 기능을 추가 한다면 게임의 흥미를 높일 수 있을 것이라 생각된다. 그리고 또 하나의 재미를 위해 mission제도를 도입할계획이다

교육완구 회사 가베와의 마케팅 협력을 구상 중에 있다.



일반적 계층의 변화

우리가 만든 게임 좀비로드킬(Zombie Roadkill)은 특수하게 개조된 자동차로 좀비를 사냥한다는 배경을 가지고 만든 액션 레이싱게임으로 웹과 스마트기기를 통한 모바일 기기에서도 게임을 연동하여 플레이 할 수 있도록 구현하였다.

게임의 컨셉 초기부터 해외시장에 어필할 수 있는 소재를 찾았고, 특히 가지고 있던 캐쥬얼한 2D캐릭터 디자인 능력과 Unity의 3D카메라를 활용한 스피드, 액션 이펙트의 조합을 통해 느낄 수 있는 액션에 집중하도록 설계 되었다. 또한 소셜기능을 넣어 게이머간의 소통에도 관심을 두었다.

기존의 게임회사에서 팀을 이루어 여러 웹/모바일 작품들을 출시하던 중 국내시장을 넘어선 큰 시장이 의외로 쉽게 접근할 수 있는 곳에 있음을 알게 되었고, 특히 해외 캐쥬얼게임을 즐기며 결제하는 계층이 일반적으로 게이머라 불리는 10~20대를 넘어

30~50대까지 확장되어가는 모습을 보고 우리가 바라보고 있는 시장의 가능성은 충분하 다고 판단으로 도전하게 되었 다. 특히, 간단한 조작과 룰을 가지고 있으면서도 코어한 액 션으로 다양한 연령층에 어필 할 수 있도록 하고 있다.

좀비로드킬 for kakao

- | 창업기업명 (주)엔버즈
- | 플렛폼_And roid(4월 중 출시 예정)
- │ 개발자 최수영



이미 같은 목표를 가지고 비슷한 성향을 가진 사람들이 모였기에 게임 프로젝트 유경험자들의 스타트업이 가지고 있는 양질의 인력수급과 개인 간 호흡문제 등 많은 부분에 있어서 문제없이 회사를 인착하는데 큰 힘이 될 수 있었다.

실전에 강한 교육 _

'스마트 앱 창작터'의 교육과정은 초기와 후기로 나누어 진행된 BM설립, 사업계획서 작성과 실전IR 피칭연습 등은 이후 있었던 창업진흥원의 'Global K-App Festival' 이나 실전창업리그 결선진출 등의 결과물을 만들어 내는데 큰 도움이 되었다. 그리고 실제 창업하신 분들의 경험담 등은 멀게만 느껴지는 일들을 피부에 와 닿는 느낌으로 받아들일 수 있어서 좋았던 기억이 남아 있다.

시행착오

창업 전 함께 모여 작업할 수 있는 공간을 찾을 때 까지 각자 집에서 작업하기로 하고 작업물을 공유 폴더를 이용해 2~3일 간격으로 커피숍, 게임방 등에 모여서 진행상황을 확인하며 토론한 후 다시 집에서 작업하는 과정을 거쳤다. 의사소통에 시간이걸리는 문제가 있었지만 잦은 토론으로 갭을 좁히는데 집중하였다. 차후 스마트 앱 창작터 수료를 통해 앱누림터의 사무실공간 지원을 받은 후로는 안정적으로 모여 게임을 제작할 수 있게되었다.

무엇보다 경험이 없었다는 것이 일정 시간 시행착오를 겪는 과정을 거치게 했던 것 같다.

간단한 세무, 회계처리에서부터 법인등록 과정 등 모든 경험이 생소하였기에 멘토링과 교육관련 내용은 빠짐없이 참석하였던 것이 도움이 되었다.



게임의 몰입감

이미 같은 목표를 가지고 비슷한 성향을 가진 사람들이 모였기에 게임 프로젝트 유경험자들의 스타트업이 가지고 있는 양질의 인력수급과 개인 간 호흡문제 등 많은 부분에 있어서 문제없이 회사를 안착하는데 큰 힘이 될 수 있었다.

또한 '좀비로드킬'의 게임방식 자체가 기존의 레이싱게임의 조작법과 룰에 벗어나지 않기 때문에 처음 접한 유저도 간단하게 게임을 시작할 수 있으며, 추가되는 기능 또한 직접적인 터치와 조작으로 유저가 쉽게 인지할 수 있도록 만들어 접근이 쉬우면 서도 게임에 몰입감은 높일 수 있도록 했다.

세계시장으로의 도약 _

2013년은 첫 작품을 만들고 회사의 기반을 만들어 가는 과정이었다면, 2014년은 그 첫 결과물을 시장에 평가를 받는 과정이될 듯하다. 짧게는 현재 작업 중인 게임의 국내 런칭이 예정되어 있으며, 해외 퍼블리셔를 통한 북미, 유럽시장으로의 진출이진행 중이다. 또한 하반기에는 1개의 개발라인을 추가하여 출시타이틀의 다양화와 안정적인 사후관리를 위한 확장에 나설 생각이다.

특히 현재 좁은 한국시장의 상황에 급급해 하지 않고 세계시장에서 오랜 시간 사랑받을 수 있는 장르와 컨셉을 타깃으로 페이스북 등 글로벌 퍼블리싱이 가능한 다양한 플랫폼에서 게임을 구현해 볼 예정이다.



앱 관련 용어

앱스토어 애플사의 소프트웨어 오픈마켓. 애플사에서 운영하고 있는 아이폰 및 아이팟 터치용 응용 프로그램(애플리케이션) 다운로드 서비스로 2008년 7월 10일부터 아이튠즈의 업데이트 형태로 앱스토어 서비스를 시작했다. 개인컴퓨터에서 아이튠즈를 이용하거나 아이폰 및 아이팟 터치에서 직접 3G 네트워크·Wi─Fi를 통해 콘텐츠와 응용 프로그램을 직거래할 수 있는 인터넷 장터다. 앱스토어는 아이폰 및 아이팟 터치의 운영체제 버전이 2.0 이상이어야 하고 컴퓨터에서 이용하는 경우에는 아이튠즈 7.7 이상 버전에서 이용 가능하다. 무료 응용 프로그램을 다운로드 할 때에도 아이튠즈 스토어의 계정이 필요하며, 유료 서비스도 제공하고 있는데 개발자 등록 비용은 연간 99달러다. 일반 이용자는 자신이 개발한 응용 프로그램을 앱스토어를 통해 전 세계를 대상으로 판매할 수 있다. 이때 애플은 수수료, 호스팅 비용 명목으로 판매 수익의 30%를 받는다. 한편 국내에서도 앱스토어에 대한 관심이 높아져 SKT는 국내 최초로 한국형 앱스토어를 개설해 휴대폰을 이용, 콘텐츠를 거래할 수 있는 개방형 콘텐츠 장터인 'T스토어(www.tstore.co.kr)'를 2009년 9월 9일 정식 오픈했다.

안드로이드 안드로이드(Ardroid)는 휴대 전화를 비롯한 휴대용 장치를 위한 운영 체제와 미들웨어, 사용자 인터페이스 그리고 표준 응용 프로그램(웹 브라우저, 이메일 클라이언트 단문 메시지 서비스(SMS), 멀티미디어 메시지 서비스(MMS) 등)을 포함하고 있는 소프트웨어 스택이자 모바일 운영 체제이다. 안드로이드는 개발자들이 자바 언어로 응용 프로그램을 작성할 수 있게 하였으며, 컴파일된 바이트코드를 구동할 수 있는 런타임 라이브러리를 제공한다. 또한 안드로이드 소프트웨어 개발 키트(SDK)를 통해 응용 프로그램을 개발하기 위해 필요한 각종 도구들과 AP를 제공한다.

스마트폰 일반 PC와 같이 고기능의 범용 운영체제(OS)를 탑재하여 다양한 모바일앱 (Mobile App.)을 자유롭게 설치/동 작 시킬 수 있는 고기능 휴대폰으로 '손 안의 PC' 로 불림 예)아이폰, 갤럭시, 갤럭시 노트, 블랙베리, 엑스페리아 모토로이, 옵티머스 등이 있다.

대블릿 PC 태블릿 컴퓨터(tablet computer, 문화어: 판형콤퓨터)는 자판이나 마우스가 아닌(자판이나 마우스가 포함되어 있을 수도 있고 그렇지 않을 수도 있음) 스타일러스, 디지털 펜, 손가락을 주된 입력 장치로 사용하는 평평한 터치 스크 린이 완전히 장착된 컴퓨터를 가리킨다.

모바일앱(Mobile App.) 스마트폰에 최적화된 응용소프트웨어(application)로서 게임, 유틸, e-b∞k, 내비게이션 등다양한 서비스를 제공하며, 앱스토어(App Store)를 통해 자신이 원하는 모바일앱을 구입하고 스마트폰에 추가하여 이용할 수 있다.

근거리 무선통신(NFC: Near Field Communication) NFC 기능이 지원되는 무선단말기를 인식장치 (결제기, 태크, 무선단말기 등)에 가져다 대는 것만으로 쉽고 편리하게 정보를 교환할 수 있는 서비스. NFC는 내장되어 있거나 유심 칩으로 구동된다.

모바일 클라우드 서비스(Mobile Cloud Service) 영화, 음악, 사진, 문서, 주소록 등 사용자의 콘텐츠를 서버에 저장해 두고 스마트폰이나 스마트패드 등에서 다운로드 후 사용할 수 있는 서비스, 와이파이 또는 3G, 4G 네트워크로 연결하여 사용한다.

mVoIP mobile voice over internet protocol의 약자로 모바일 인터넷전화를 뜻한다.

모바일 기기에서 사용되면서 스카이프와 같은 앱을 통해 무선네트워크망을 이용하여 무료통화가 가능하다. 와이파이가 연결 된 곳이라면 무료로 이용가능하고 그렇지 않은 곳이라도 3G를 이용하여 기본 통화요금보다 적은 데이터 요금으로 이용가 능하다.

증강<mark>현실</mark> 증강 현실(Augmented Reality, AR)은 가상 현실(Virtual Reality)의 한 분야로 실제 환경에 가상 사물이나 정보를 합성하여 워래의 환경에 존재하는 사물처럼 보이도록 하는 컴퓨터 그래픽 기법이다.

킬러 앱 [Killer APP] 핵심 기술이 사용된 경쟁력 있는 프로그램이나 컨텐츠, 상품을 뜻하는 말. 산업 사회가 다품 종 대량 생산의 시대였다면 정보 사회는 소품종 소량 생산의 시대. 킬러 앱은 이런 시대적 흐름을 반영한 것으로 사용자들이 선호하는 경쟁력 있는 상품을 내세워 시장을 점유해야 한다는 경영의 새로운 흐름이다.

LBS Location based Service. 위치기반서비스.

휴대폰이나 PDA와 같은 이동통신망과 IT기술을 종합적으로 활용한 위치정보 기반의 시스템 및 서비스를 말한다. 이 서비스는 고객의 위치정보를 기반으로 상품정보뿐만 아니라 교통정보 위치추적정보 등 생활 전반에 걸쳐 다양한 정보제공에 활용될 수 있다.

UI (User Interface; 화면설계) 사용자가 제품을 어떤 방식으로 이용하도록 만드느냐를 디자인 하는 것.

→ 스마트기기의 대중화로 스마트폰, 타블렛 pc등의 모바일 U디자인이 주목을 받고 있다. 특히 애플 아이폰에 대한 UI로 인해 터치폰방식의 사용자 편의성에 대한 연구가 크게 이루어지고 있다고 한다. '여기를 터치하면 이러한 반응이 나올것이 다.'라는 직관적이고도 즉각적인 편의성이 중요시 되고 있다.

UX (User Experience Design; 사용자경험) 유저의 경험을 더 멋지게 만든다는 넓은 의미의 경험의 디자인, 사용자가 무언기에 대해 경험하고 느끼는 감정의 총체.

→ 방문자는 수만은 웹사이트 서핑에 근거해 웹사이트의 로고는 항상 상단에 위치되어 있을것이라고 예측하므로, 웹사이트 상단에 로고를배치하는 작업하는 것을 예로 들수 있다. 만약 로고가 다른 위치에 배치되어 있다라면 클라이언트로 하여금 혼란을 가져다 줄 수 있다. 로고를 클릭하면 index페이지로 이동하는 것 또한 UX중 하나라 할수 있다. 그러나 가끔은 혁신 을 위하여 UX를 포기해야 하는 경우도 있다.

HSDPA 비동기식 3.5세대 이동통신 서비스로 3세대 서비스인 WCDMA가 진화된 방식이며 WCDMA보다 7배 빠르게 영상 및 음성을 전할 수 있는 통신 기술이다.

OLED (유기 발광 다이오드) 빛을 내는 층이 유기 화합물로된 박막 발광 다이오드

하이퍼스레딩(Hyper-Threading) 작업이 할당 되지 않은 실행 유닛에 다른 스레드 작업을 할당 함으로써 성능을 높이는 기술 기존의 물리적 코어(듀얼코어, 쿼드코어)는 의미가 없어지고 논리코어(듀얼코어 수준의 싱글코어)만 작동한다는 것으로 오른손잡이보다 양손잡이가 식사시간이 더 빠르다는 원리로 이해하면 되겠다.

DLNA 홈네트워크의 표준으로 PC, TV, 스마트기기 등 다양한 단말기간 콘텐츠를 자유롭게 공유한다는 뜻, 모바일 기기에 본격 적용하며 N스크린 서비스 구현의 주요 기술로 주목받고 있다.

클릭 컴퓨터의 모든 부품은 특정한 신호에 맞추어 동작하는데 이 특정한 신호를 가리키는 말로 보통 한 신호 다음에 다음 신호가 올때까지 간격을 말하며 클럭 스피드는 Hz(초당 몇번의 신호가 있는지를 나타내는 단위) 로 표시된다. 따라서 클럭 수가 높을수록 컴퓨터의 처리 속도는 빨라진다.

듀얼코어 한사람이 여러가지의 일을 처리하는 것. (싱글코어)보다 두사람 한가지 일을 처리하는것(듀얼코어)으로 이해하면 된다. 싱글코어는 유능한 일꾼이 하나인거고 듀얼코어는 쓸만한 일꾼이 2명이라고 보면 된다.

쿼드코어 코어가 4개인 것을 말한다.

레티나 디스플레이 망막이라는 뜻의 "레티나"와 "디스플레이"라는 단어를 결합하여 만든 용어

테더링 스마트폰 자체가 무선 모뎀이 되어 3G를 Wifi신호로 바꾸는 일을 말한다.

핫스팟 테더링은 USB로 스마트폰을 컴퓨터에 연결해서 핸드폰의 3G를 Wifi신호로 바꾸지만 핫스팟은 스마트폰의 핫스팟을 켜면 다른사람이 Wifi 신호를 사용할 수 있게 되는 것을 말한다.

Smart People Smart Life

스마트한 당신을 위한 앱 창업의 모든 것! 앱 개발(창업) 우수사례집

ISBN 979-11-950556-4-7







발행일

2014년 3월

발행처

중소기업청(www.smba.go.kr) 창업진흥원(www.kised.or.kr)

기획 및 편집

창업진흥원

대전광역시 서구 한밭대로 797(둔산동 931) 캐피탈타워 5층

Tel 042)480-4392 Fax 042)480-4309

스토리텔링 및 디자인

Design FISH

Tel 042)633-1530