

Nerly **넬리**

기획팀: **이예림**

2023.04.29 - 2023.06.11

시장

타겟 고객

21세 - 23세 (20대 초반)

여자

대학생

서울 거주

분위기, 특징

새로운 경험을 통해
재미를 느끼고 싶어한다

경험을 간직하고 싶어하는
경향이 있다

유사 고객

425 명 네이버 카페 '이색카페 방문 모임'

문제점 & 솔루션

Problem

과도한 SNS 광고로 인해 편중화 되고
긴 웨이팅으로 인해 카페 이용객들은
시간적 낭비를 하고있다



Solution

카페 이용객 근처에 있는
새로운 이색 카페를 소개 시켜줌으로서,
편중되어 있는 줄을 흩어지게 하여
웨이팅을 시간을 줄인다

서비스 소개

Nerly 너리

몰두 되어있는 웨이팅 줄을 너리 퍼뜨리자

편향되어 있는 카페 대신에 근처에 있는
새로운 이색 카페를 소개시켜 주는 서비스

Concept

Reliable

신뢰가는

이색카페에 대해서 많이 알려줘야 하기 때문에
정보의 신뢰가 필요하다

Simple

단순한

정보가 방대하기 때문에 고객이 쉽게
인지하기 위한 UI를 준비해야한다

서비스 소개

Nerly 너리

앱 IOS

핵심기능

GPS로 바로 입장 가능한 유사한 컨셉의 이색카페를 보여준다

서브기능

입장을 쉽게 할 수 있도록 프리 패스권을 구입할 수 있다

비즈니스 모델



예상 BEP(손익분기점)

제작 인원: 4명 (기획자: 1명, 프론트엔드:1명 백엔드:1명, 디자이너 1명)

역할: 기획자는 전반적으로 설계를 하고, 프론트엔드는 이 서비스의 ios 앱을 만든다.
백엔드는 서버를 담당한다. 디자이너는 앱 디자인과 광고 배너를 만든다.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
기획	0					런칭	0					
디자인		0				런칭		0				
프론트 엔드			0	0		런칭			0	0		
백엔드			0	0		런칭			0	0		

6월에 런칭이 시작 된다. 우선 앱 개발이 시작되기 위해 1월에 기획이 들어가고 2월에 UIUX 디자인이 들어간다.
3,4월에는 프론트엔드와 백엔드가 동시에 작업이 시작이 되어 앱을 개발하고 서버를 담당한다.
이후 런칭 후 매월 서버를 돌리고 이후 마케팅이 시행이 된다.

예상 매출과 지출 (1년 단위)

2024년

월별	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
유저	0	0	0	0	0	0	5	10	15	20	25	30
매출	0	0	0	0	0	0	500	1000	1500	2000	2500	3000
지출	-300	-300	-600	-600	-105	-105	-505	-405	-755	-755	-200	-200
손익	-300	-300	-600	-600	-105	-105	-5	595	745	1245	2300	2800
누적		-600	-1200	-1800	-1905	-2010	-2005	-1410	-665	580	2880	5680

기대효과

1년차

-----> 웨이팅 해소를 위해 주변 이색카페를 소개 시켜줌으로서 시간을 아끼며 즐길 수 있기 때문에 이용자가 늘어날 것이다

2년차

-----> 더 다양한 이색카페를 소개를 시켜줌으로서, 웨이팅이 줄어든다. 그러나, 더 시간을 아끼기 위해, 프리 패스권을 유입함으로서, 널리의 사용률이 증가할 것이다

3년차

-----> 프리패스권 구입 및 주변 더 특별한 이색 카페의 소개로 인해 이색 카페 상권이 소생하며 이러한 효과로 인해 어플 사용률이 높아지고 이색카페의 유입률이 더 향상할 것이다

시작의 변화

Step 1.

고객들은 이색카페를 통해서 더 자극적인 카페를 찾을 것이다

Step 2.

고객이 원하는 이색 카페를 찾는 행동을 취한다

Step 3.

넬리 서비스 유입이 된다

Step 4.

이색카페에 대한 웨이팅이 더 왕성해 질 것이다

Step 5.

웨이팅을 통해 시간 낭비 되는 사람의 수요가 더 증가할 것이다

Step 6.

이러한 어려움 때문에 넬리 앱 사용률이 더 활발해질 것이다.
웨이팅 하는 시스템을 통해 미리 좌석을 예약하는 시장이 열릴 것이다.