

1 스마트큐빅 기반 소상공인 지원 사업계획서 (전문가 개정판)

1.1 사업 개요

사업명: 스마트큐빅 소상공인 디지털 혁신 지원 및 의미 기반 거버 서비스 홍보 플랫폼
사업 목적:

- 소상공인의 디지털 전환 가속화를 통해 근본적인 경쟁력 강화
- 스마트큐빅의 시맨틱 AI 및 웹 3.0 기반 기술을 활용한 소상공인 성장 촉진
- 지역 소상공인 생태계 활성화 및 지속 가능한 성장을 위한 미래형 인프라 구축
- 빈딩, 지역, 음식, 건강 등 업종별 의미 기반 '큐빅' 서비스 제공을 통해 소상공인 브랜드 인지도를 높이고 상호 연동 가능한 디지털 시스템 구축

사업 비전: 인터넷과 스마트 기술의 바탕 속에서 소상공인이 빈딩의 성비를 축고, 미래 디지털 경제에서 지속 가능한 성장을 이루는 플랫폼 제공.

1.2 사업 내용

1.2.1 스마트큐빅 통합 플랫폼 구축 (기술 기반)

스마트큐빅의 핵심은 시맨틱 AI 기반의 통합 플랫폼으로, 소상공인의 운영 전반을 혁신할 수 있는 지능형 기능을 제공합니다.

핵심 기능:

- **의미 기반 통합 관리 시스템:** 재고, 매출, 고객 데이터를 단일 플랫폼에 통합하며, 시맨틱 AI 엔진을 통해 정보에 의미를 부여하여 맥락을 이해하고 연결. 이를 통해 지능형 재고 예측, 매출 최적화, 고객 맞춤형 마케팅 제공.
- **AI 기반 분석 및 예측 (sLLM 활용):** 소상공인 데이터를 기반으로 학습된 sLLM(Small Large Language Model)을 활용하여 매출 패턴 분석 및 예측 정확도를 극대화. 특정 업종의 특성과 고객 선호도를 정밀하게 이해하여 최적의 비즈니스 전략 제안.

1.2.2 업종별 큐빅 서비스

- **BuildingCRM (빌딩 단위 고객 관리 플랫폼):** 빌딩 내 소상공인마다 고유한 의미 기반 주소를 부여하여 고객이 어떤 비즈니스와 상품/서비스를 제공하는지 정확히 알 수 있도록 지원하는 AI 기반 CRM 서비스. 빌딩 내 소상공인들이 고객 데이터를 공유하고, RewardCubic을 통해 상호 리워드를 주고받으며 고객 관리 및 매출 증대를 도모. 각 소상공인은 전용 홍보 페이지를 생성하여 빌딩 내 고객 유치 및 외부 마케팅 강화 가능.
- **LocalCubic (로컬 큐빅):** 각 지역마다 고유한 의미 기반 주소를 부여하여 지역 소상공인들이 제공하는 비즈니스와 서비스를 명확히 알리는 AI 서비스. 스마트큐빅의 지역 파트너 플랫폼과 연동되어 지역 기반 마케팅 및 협업 강화.
- **FoodCubic (푸드 큐빅):** 음식점 및 카페마다 고유한 의미 기반 주소를 부여하여 고객이 식당 및 서비스를 쉽게 파악할 수 있는 AI 서비스.
- **HealthCubic (헬스 큐빅):** 병원, 건강/미용 소상공인마다 고유한 의미 기반 주소를 부여하여 서비스를 명확히 알리는 AI 서비스.

1.2.3 RewardCubic (리워드 큐빅) 연동

BuildingCRM, LocalCubic, FoodCubic, HealthCubic은 RewardCubic과 연동되어 소상공인 간 상호 리워드 및 통합 런칭 프로그램을 제공합니다. 특히, 빌딩 내 소상공인들은 RewardCubic을 통해 다음과 같은 기능을 활용 가능:

- **리워드 교환 시스템:** 빌딩 내 소상공인들이 고객에게 제공하는 리워드(할인, 포인트 등)를 상호 교환 가능. 예: 카페 고객이 옆 미용실에서 리워드를 사용 가능.
- **공동 홍보 페이지:** 빌딩 내 모든 소상공인이 참여하는 통합 홍보 페이지를 생성. 각 사업자는 개별 프로필과 함께 상품/서비스를 소개하며, AI가 고객 선호도에 맞춘 추천을 제공.
- **고객 관리 통합:** BuildingCRM을 통해 고객 데이터를 공유(동의 하에)하여 빌딩 내 모든 사업자가 고객의 선호도와 구매 이력을 기반으로 맞춤형 서비스 제공.

혜택:

- 소상공인 간 시너지 창출 및 고객 충성도 향상
- 빌딩 단위의 통합 마케팅으로 매출 증대
- AI 기반 고객 분석으로 효율적인 자원 활용

1.3 재무 계획

총사업비: 100억 원 (3년간)

연도별 투자 계획:

- 1년차 (40억 원): 스마트큐빅 플랫폼 개발, BuildingCRM 및 RewardCubic 인프라 구축, 초기 사업 운영 비용
- 2년차 (35억 원): 서비스 확산 및 마케팅(고객 제안 및 피드백, 콘텐츠 마케팅 집행), 업종별 맞춤형 솔루션 개발
- 3년차 (25억 원): 플랫폼 안정화 및 유지보수, 전국 확산 인프라 강화, 해외 진출 모색

수익 모델:

- **구독 서비스:**
 - 기본형 (월 10만원): 핵심 기능 및 기본 고객 관리 툴 제공
 - 프리미엄형 (월 20만원): 고급 AI 분석, 심화 컨설팅, 우선 지원
 - 커스텀형 (월 200만원): 맞춤형 솔루션 개발, 전담 컨설턴트, 대규모 데이터 분석
- **부가 서비스:**
 - 리워드 교환 프로그램 수수료
 - 맞춤형 홍보 페이지 제작 및 광고 서비스 수수료

1.4 결론

스마트큐빅은 BuildingCRM과 RewardCubic을 통해 빌딩 내 소상공인들이 협력하여 고객 관리와 매출 증대를 이루는 혁신적인 플랫폼을 제공합니다. 체계적인 단계별 추진 전략, 정부 및 지역 파트너와의 협력, 그리고 AI 기반의 명확한 마케팅 대시진을 통해 시장의 혼란을 극복하고 고유한 가치를 전달합니다. 구독형 수익 모델과 서비스 다각화를 통해 안정적인 재원 확보와 지속 가능한 운영이 가능하며, 이는 소상공인 생태계 활성화와 지역 경제 발전, 디지털 포용성 증대에 크게 기여할 것입니다.