

TEUM

비어 있는 한 시간에 다음 예약을

소형 뷰티 매장의 빈 예약을 매출로 연결하는 서비스

5가지 사업 후보와 첫 검증 대상

초기 매출과 앱을 통한 고객 확보 속도를 중심으로 평가



작성자의 가중 평가이며 수요 조사 결과가 아닙니다. 고객 확보 속도의 비중을 낮추면 음식점 소프트웨어가 1위입니다.

디지털 수요와 낮은 경쟁사 가격

27.2%

디지털 기술 활용률

2024년 소상공인 기준.
전년 대비 9.2%p 상승.

61.0%

경쟁 심화의 부담

경영상 애로사항으로
경쟁 심화를 응답한 비중.

19,800원

기존 서비스의 월 정가

공비서 스탠다드 표시 가격.
신규 할인가는 9,900원.

오늘 비어 있는 예약은 내일 팔 수 없습니다

60분

예약이 취소되면 그 시간의 인력과 공간은 매출 기회를 잃습니다.

점주

기존 예약 관리를 유지하면서
다시 방문할 고객을 찾습니다.

고객

앱 설치 없이 원하는 시간에
간편하게 예약합니다.

첫 고객은 성수·건대의 소형 뷰티 매장

1~3인 매장

서울 성수·건대 지역의
독립 네일·속눈썹 매장

대상 조건

객단가 4만~10만원,
월 빈 시간 6개 이상,
광고 수신 동의 기록 보유.

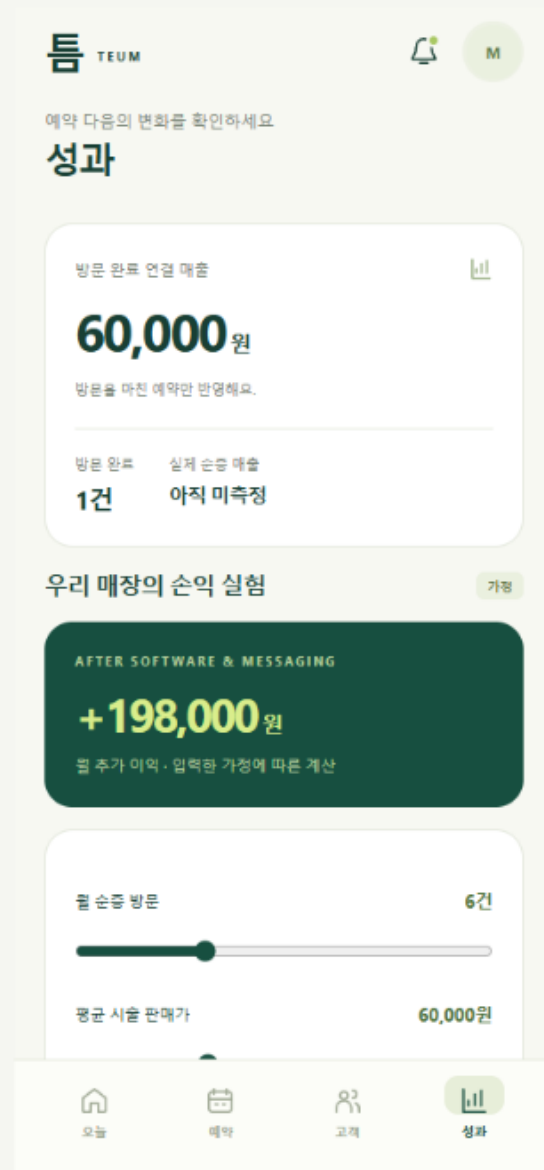
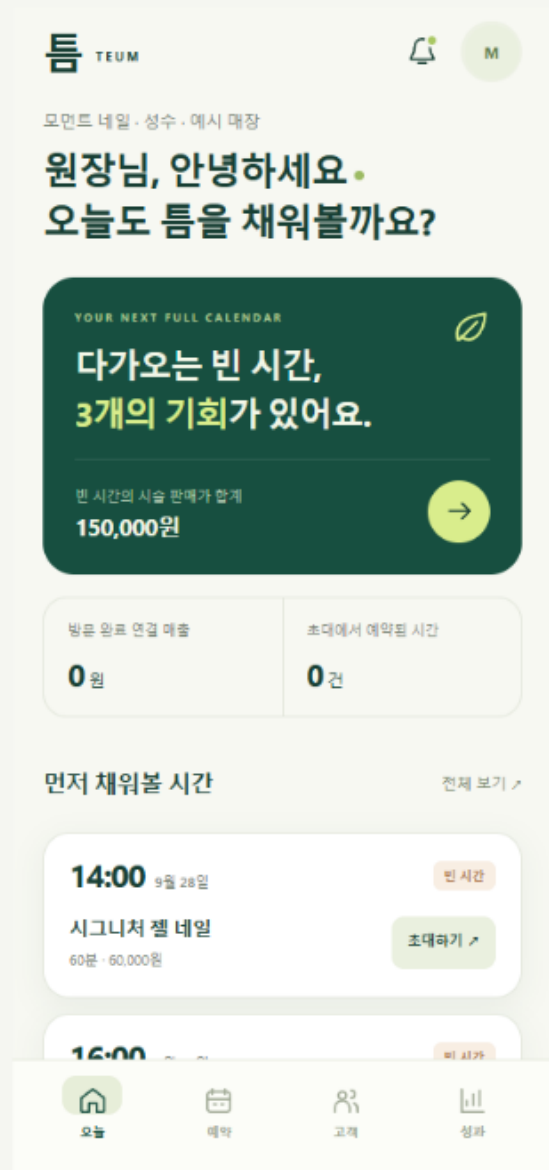
시작 방법

빈 시간 한 개 직접 등록.
기존 예약 도구는
그대로 사용합니다.

판매 방식

14일간 효과를 확인한 뒤
월 4만 9천원으로
유료 전환을 검증합니다.

점주의 휴대폰에 맞춘 모바일 화면



모바일 사용 흐름

빈 시간 확인

초대 내용 확인

방문 완료·성과 확인

실제 모바일 형태 프로토타입 화면입니다. 합성 데이터를 사용하며 브라우저에서 실행합니다.

고객은 초대 링크에서 바로 예약합니다

앱 설치 없이

서비스·시간·가격을 한 화면에서 확인합니다.

한 자리에 한 예약만

서버가 먼저 완료된 예약 한 건만 확정합니다.

동의와 수신 거부를 분리

예약 확인과 초대 수신 거부를 각각 처리합니다.

로컬 초대·예약 시연입니다. 실제 외부 메시지 발송, 본인 확인, 결제는 진행하지 않습니다.

<

매장 초대

JUST FOR YOUR NEXT VISIT

기다리던 시간에,
한 자리가 났어요.

모먼트 네일 · 성수에서 준비한 초대

9월 28일

14:00

60분 · 초대 전용 1자리

시그니처 젤 네일

손끝에 닿는 편안한 다음 방문

60,000원

예약 방식

선착순 1명

매장

모먼트 네일 · 성수

☐

일시·시설·금액을 확인했습니다. 데모 예약만 저장되며 결제는 발생하지 않습니다.

이 매장의 초대 수신 거부

이 시간 예약하기 →

월 이용료를 넘는 추가 이익이 핵심입니다

19만 8천원

소프트웨어·메시지 비용을 차감한
월 순증 공헌이익 예시

실제로 늘어난 방문 6건 × 객단가 6만원	36만원
시술 변동비 차감 후 공헌이익률 70%	25만 2천원
월 이용료 4만 9천원 + 메시지 5천원	-5만 4천원
비용 차감 후 순증 공헌이익	19만 8천원

실적이 아닌 가정입니다. 손익분기점은 월 2건의 실제 추가 방문입니다.

기존 서비스에도 있는 빈 예약 알림

서비스	확인한 주요 기능	확인 시점의 가격
네이버 예약	매장 발견·예약 관리	예약 기능만 사용 시 무료
공비서	뷰티 고객 관리·예약금	월 정가 19,800원 / 할인
Fresha	대기 고객 자동 알림	1인 플랜 월 19.95달러
StyleSeat	대기 알림·가격 최적화	신규 전문가 19달러 행사

TEUM의 승부처는 도입 편의성과 검증된 추가 이익입니다.

2026년 9월 25일 공개 페이지 기준. 기능의 최초성을 주장하지 않으며 지역·조건·세금·추가 수수료는 다릅니다.

90일 목표: 시범 도입 100곳, 유료 30곳

고객 확보 경로 가설	90일 내 도입 목표	예산
창업자의 지역 직접 영업	30곳	300만원
교육자·재료상 5곳 제휴	40곳	300만원
도입 매장의 추천	30곳	150만원
합계 / 유료 전환율 30%	100곳 / 유료 30곳	750만원

유료 매장 1곳당 고객 확보 비용은 25만원으로 가정합니다.

계획상 전환 구조입니다. 제휴사·잠재 고객·도입 매장·유료 고객을 확보한 상태가 아닙니다.

조건에 맞는 매장 수로 계산한 시장 규모

대상 매장 수 가정	매장당 월 매출	연간 소프트웨어 매출
1만 곳	4만 9천원	58.8억원
2만 곳	4만 9천원	117.6억원
4만 곳	4만 9천원	235.2억원

조건에 맞는 국내 매장 수를 확인하는 조사가 필요합니다.

공식 시장 규모가 아닌 시나리오입니다. 영업 상태·서비스 종류·직원 수·수신 동의 고객을 확인해야 합니다.

이탈률과 고객 확보 비용이 수익성을 좌우합니다

핵심 가정	보수적	기준	낙관적
매장당 월 매출	3만 9천원	4만 9천원	6만 9천원
매출총이익률	65%	80%	85%
고객 확보 비용	40만원	25만원	18만원
월 유료 매장 이탈률	6%	3%	2%
고객 확보 비용 회수	15.8개월	6.4개월	3.1개월
고객 생애이익 / 확보 비용	1.06배	5.23배	16.29배

미검증 시나리오입니다. 단순 생애이익 = 매장당 월 매출 × 매출총이익률 ÷ 월 이탈률.

3년간의 유료 고객·매출 성장 시나리오

사업 계획 가정	1년 차	2년 차	3년 차
연말 유료 매장 수	200곳	700곳	2,000곳
연평균 유료 매장 수	80곳	400곳	1,300곳
매장당 월평균 매출	4만 9천원	5만 9천원	6만 9천원
연간 인식 매출 (백만원)	47.04	283.2	1,076.4
연말 반복매출 연환산 (백만원)	117.6	495.6	1,656

조건부 사업 계획입니다. 연환산 반복매출(ARR)은 실제 연 매출과 다릅니다. 다점포·인접 업종 확장으로 단가 상승을 가정합니다.

첫 90일은 현장에서 사업성을 검증합니다

1~14일

점주 20명 인터뷰.
빈 시간의 빈도와
수신 동의 기록을 확인.

15~45일

시범 매장 30곳 운영.
가격과 사용 효과 검증.
빈 시간 300개 이상 관찰.

46~90일

도입 100곳·유료 30곳.
고객의 도입 시기별로
유지율을 계속 추적.

순증 이익과 반복 가능한 고객 확보가 확인된 뒤 확장합니다.

빈 시간 300개는 관찰 목표이며 통계적 검정력을 보장하지 않습니다. 90일 유지율은 충분한 기간이 지난 뒤 측정합니다.

현재 구현 범위와 상용화에 필요한 연동

현재 제공

빈 시간 등록·CSV 입력
동의한 고객만 선별
점주가 초대 문구 확인

로컬 서버에서 작동

동시 예약 충돌 방지
한 자리 한 건 예약 확정
방문 완료 후 매출 기록

상용화 전 필요

매장 인증·데이터 격리
승인된 메시지 발송
예약·결제 연동 권한 확보

유통 경로와 입증된 성과가 경쟁력이 됩니다

고객 확보 경로

교육자·재료상과 제휴.
유료 매장 유지율로
유입 경로의 성과 평가.

성과 데이터

동의받은 예약·방문 기록.
고객 선별을 개선하고
실제 추가 방문 효과 입증.

반복 사용

국내 서비스와 연동해
점주가 매주 반복하는
업무 흐름에 정착.

기존 무료 도구로 같은 성과가 나면 사업 방향을 재검토합니다.

앞으로 검증할 경쟁력입니다. 현재 네트워크 효과·독점 데이터·연동에 따른 방어력을 확보한 상태가 아닙니다.

프리시드 투자 유치 제안: 8억원

18개월 자금 사용 계획	금액
제품·개발·현장 운영	4억 8천만원
매장 확보·제휴 영업	1억 2천만원
인프라·보안·외부 연동	8천만원
법무·회계·운영 관리	4천만원
예비비	8천만원

추가 이익의 입증과 반복 가능한 영업 경로에 투자합니다.

예시 자금 계획이며 실제 투자 모집 조건이 아닙니다. 창업팀과 투자 확약 정보는 제공되지 않았습니다.

비어 있던 한 시간, 이용료를 낼 이유가 되다

제품은 로컬 환경에서 작동합니다.
이제 현장에서 사업성을 확인할 차례입니다.

다음 검증

조건에 맞는 시범 매장 30곳

사업 판단 기준

순증 이익·지불 의사·고객 유지율

프로토타입과 조사 자료를 함께 확인할 수 있습니다. 실제 고객 성과는 아직 검증되지 않았습니다.