

02

Solution

Part

단계적

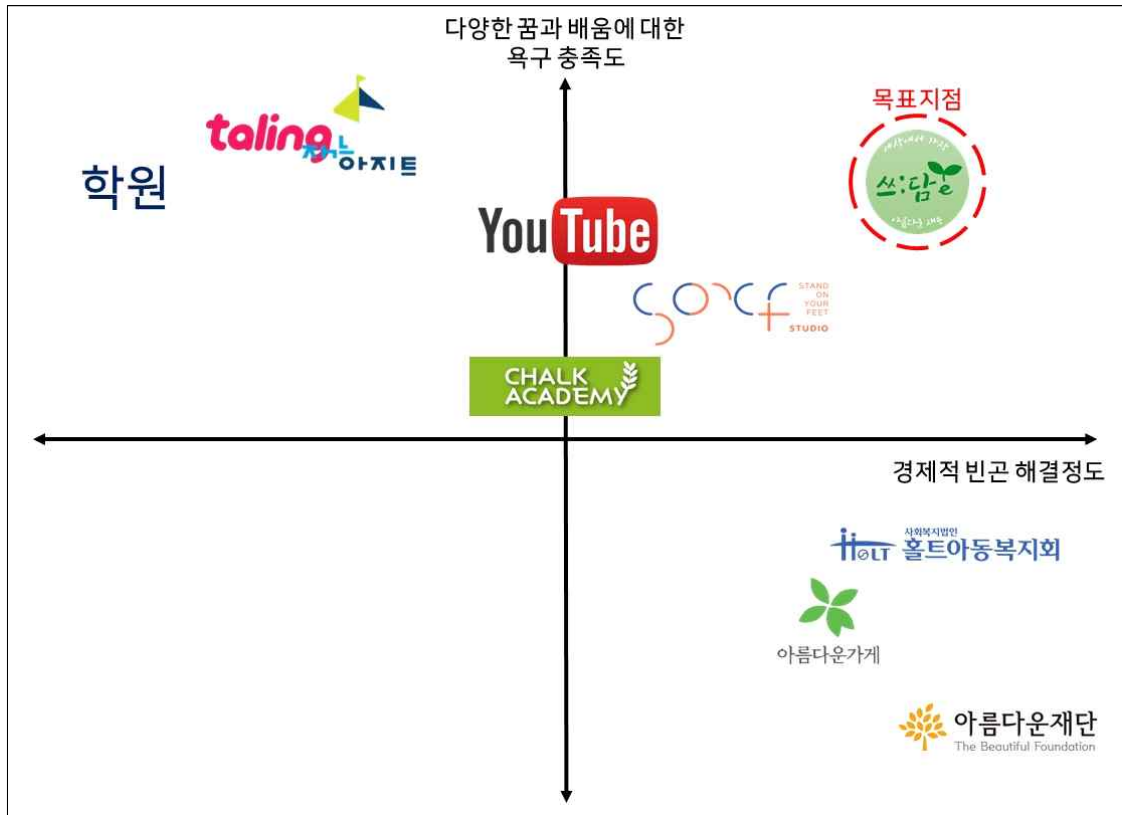
아이디어

구체화

쓰:담

step1. [솔루션 미션] 설정하기

① 기존 모델 스터디를 통한 지향점 구체화



1. 기존에 존재하는 모델들에 대한 설명 및 장/단점에 대한 분석

1) 경제적 지원 사업 (홀트아동복지회 , 아름다운가게 , 아름다운재단)

장점 : 직접적인 금전 지원을 한다.

단점 : 사용처에 제한이 있어서 다양한 꿈과 배움에 대한 욕구 충족에는 한계가 있다.

2) 재능 판매 플랫폼 + 학원

장점 : 다양한 꿈과 배움에 대한 욕구를 충족할 수 있다.

단점 : 경제적 부담을 준다.

3) 무료 강의 플랫폼 (Youtube , 촉아카데미)

장점 : 경제적 부담이 없다, 경제적 지원 사업에 비해 다양한 꿈과 배움 욕구를 충족한다.

단점 : 일방적이고 획일적인 교육을 제공한다.

2. 팀이 문제상황을 해결하기 위하여 목표하는 지점과 그 이유

다양한 꿈과 배움에 대한 욕구를 충족시키는 동시에 경제적 빈곤 문제의 해결을 돕는다.

기존에 존재하는 모델은 원인 혹은 피해 상황 한 부분의 해결에 집중하고 있다. 하지만 실제로 문제의 원인과 피해 상황은 각자의 원인과 결과가 되기 때문에 한 부분에만 집중하는 접근은 문제 해결에 한계가 있다고 생각했다. 문제의 궁극적인 해결을 위해선 원인과 피해상황을 동시에 접근할 수 있는 솔루션이 필요하다.

② 솔루션 미션 수립하기

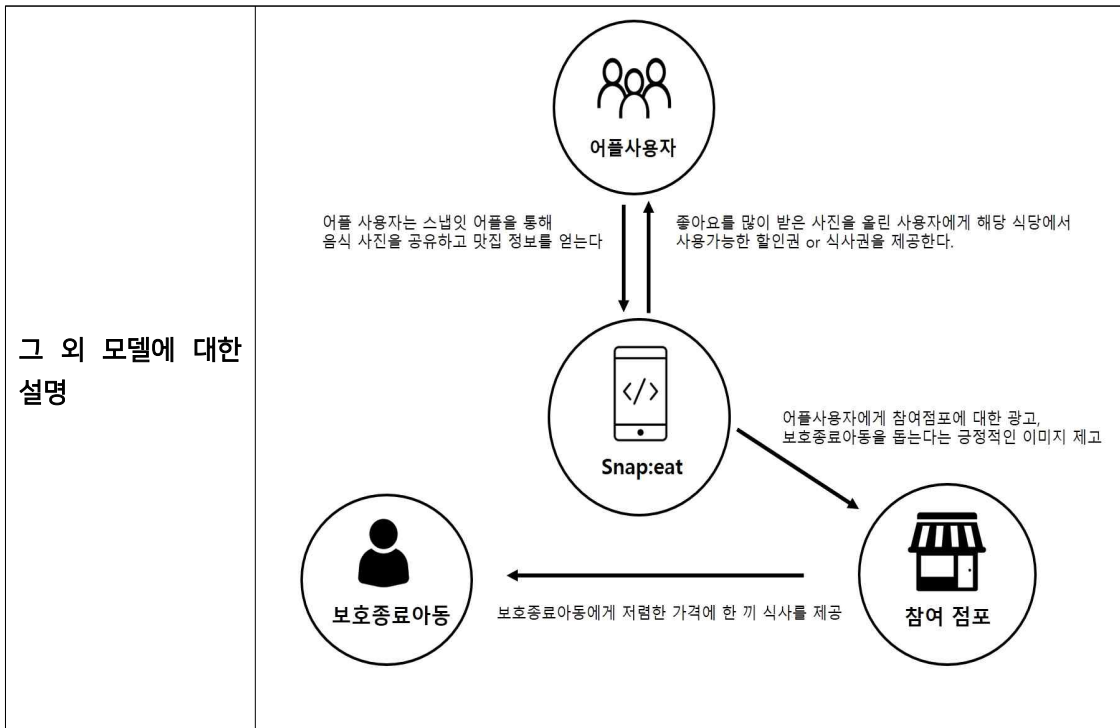
경제적 빈곤에 놓여있는 보호종료아동을 후원자와 연결하여 그들이 실현하지 못했던 꿈과 배움에 대한 욕구를 충족한다. 후원자와의 연결은 수혜자의 부담을 최소화하면서 큰 사회적 임팩트를 만들어 낼 수 있는 방법이기 때문이다.

step2. [솔루션 프로토타이핑]을 통한 솔루션 검증과정

① 솔루션 모델 구상하기

1) Snap:eat (스냅:잇)

1. 솔루션 모델 구상	
실현 수단	자체 개발 플랫폼 (음식 사진 공유어플)
	스냅:잇은 음식 사진을 공유하는 자체 개발 어플이다. 소비자들은 어플을 통해 쉽게 음식 사진을 공유하거나 맛집 정보를 얻을 수 있다. 또한, 어플을 통해 보호종료아동에게 한 끼의 식사를 제공한다. 스냅:잇 참여 점포는 더 많은 소비자에게 자신의 점포를 홍보할 수 있다.
수익 구조	어플 배너 광고료
	기존 어플들과 유사하게 스냅:잇은 어플 배너를 통한 광고료로 수익을 얻을 계획이다. 사용자가 늘어남에 따라 수익이 상당히 증가할 것으로 예상된다.



2. 검증 과정

모델의 구체화와 검증을 위해 솔루션 캔버스를 작성했다. 주요 내용은 다음과 같다.

[사회문제]

보호종료아동은 경제적 지원의 부족으로 인한 경제적 어려움 때문에 꿈과 배움에 대한 욕구를 충족하기 어렵다.

[솔루션]

자체 개발 앱을 통해 유저들의 쉬운 기부 욕구와 참여 점포의 광고 욕구를 연결하여 보호종료 아동의 생활고를 해결한다.

[제공 가치]

1. 식비 절감을 통한 생활고 해소 → 수혜자의 삶의 질 향상
2. 유저 및 일반인에게 보호종료아동에 대한 관심 제고
3. 어플 유저에 대한 손쉬운 기부 욕구 생성 및 충족
4. 참여점포에 대한 광고효과 및 이미지 제고
5. 광고 수주 회사에 광고효과 제공

[실현 수단]

사진 공유를 통한 음식 기부 플랫폼

- 어플사용자에게 착한 음식점 정보 제공. 음식점에게 홍보 및 이미지 제고 효과, 수혜자에게 값싼 식사 제공

[고유가치]

'한 장의 사진으로, 한 끼의 식사를'

3. 모델의 한계점

보호종료아동이 꿈이나 배우고 싶은 것을 포기해야 하는 궁극적 이유는 경제적 어려움 때문이다. 쓰:담팀은 근본 원인인 경제적 부분에 있어서 도움을 준다면 그만큼의 경제적, 시간적 여유를 자신의 꿈을 위해 쓸 수 있을 것이라 기대하며 근본 원인에 대한 접근을 진행하였다. 식비는 생활비의 가장 큰 부분이며, 줄이기 힘든 비용이라고 생각하여 '식비'를 해결하기 위한 솔루션인 'Snap:eat'을 구상했다.

하지만 스냅:잇 솔루션이 만들 수 있는 임팩트에 대한 의문이 있었다. 우리의 솔루션으로 보호종료아동에게 줄 수 있는 것은 몇 끼의 식사를 값싸게 먹을 수 있다는 점이다. 몇 끼의 식사 제공으로 조금의 돈을 아꼈다고 해도 그 비용이 크지 않으며, 꿈을 이루는 데 도움을 주기에 무리가 있었다. 이러한 점을 이유로 스냅:잇 모델을 포기했다.

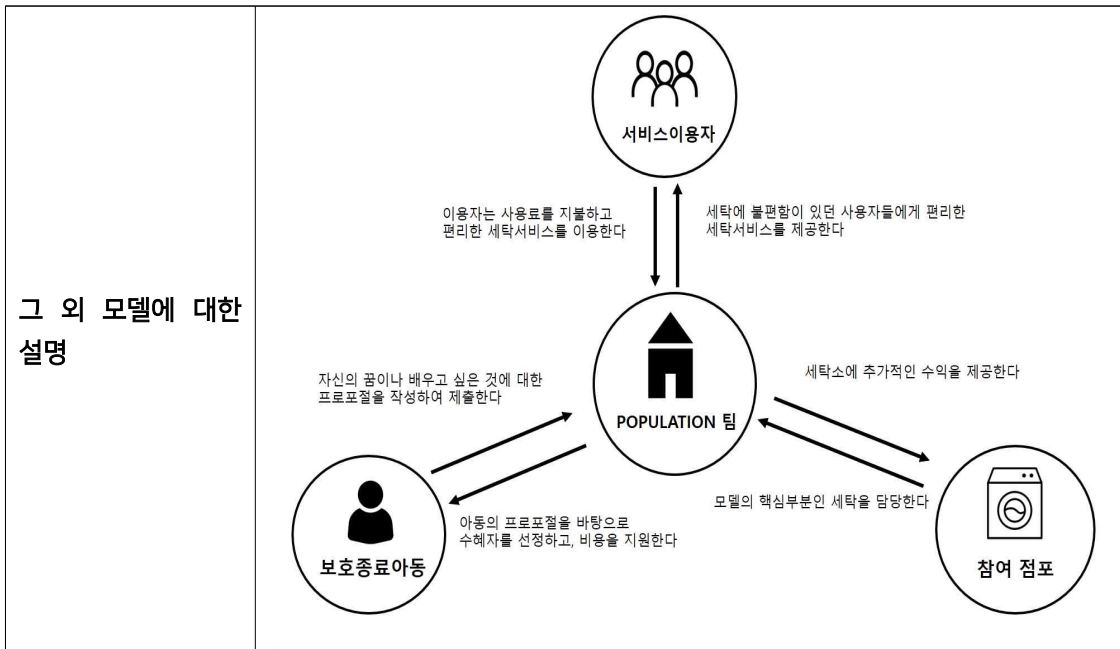
4. 재설계를 위한 피드백

새로운 솔루션을 구상함에 있어 우리 팀은 생활비에 일부 도움을 주는 것보다는 직접적인 금전 지원이 더 효과적일 것이라고 생각했다. 이에 따라 별도의 매력적인 비즈니스 모델을 통해 수익을 창출하고 이 수익을 이용하여 아동에 직접적인 지원을 하는 모델을 구상해보았다.

2) 세탁물 배달 서비스

1. 솔루션 모델 구상

실현 수단	경제 지원 서비스
	쓰:담팀은 지역 세탁소와 함께 사회적가치에 공감하는 대학생들을 대상으로 편리한 세탁 배달서비스를 제공한다. 세탁서비스를 통해 얻은 수익을 이용하여 보호종료아동에게 금전적 지원을 한다.
수익 구조	서비스 이용료
	해당 모델의 수익은 세탁 서비스를 이용하는 소비자들의 서비스 이용료에서 나온다. 모델의 수익에 대해 파트너인 세탁소와 배분하고, 남은 금액을 이용하여 보호종료아동을 지원한다.



2. 검증 과정

모델 구체화 및 검증을 위해 솔루션 하우스와 임팩트 가치 사슬을 완성했다.

[사회문제]

보호종료아동은 경제적 지원의 부족으로 인한 경제적 어려움 때문에 꿈과 배움에 대한 욕구를 충족하기 어렵다.

[솔루션]

세탁 서비스를 통해 후원자와 보호종료아동을 연결하여 경제적 지원금의 부족으로 인한 생활 및 목표 달성의 어려움을 해결할 것이다.

[제공 가치]

1. 소비자에게 편하고 값싼 세탁 서비스를 제공
2. 사회적 가치에 공감하는 후원자에게 기부 기회 제공
2. 파트너인 세탁소는 세탁을 담당. 이에 대한 추가적인 수익 확보
3. 피고용자에게 수익활동의 기회 제공
4. 수혜자에게 목표 달성을 위한 경제적 지원 제공

3. 모델의 한계점

세탁 모델 서비스는 비즈니스 모델 자체의 매력으로 소비자를 끌어들이는 모델이다. 물론 사회적 가치에 공감하는 소비자를 통해 지속되는 모델이지만, 그럼에도 여전히 비즈니스 모델과 수혜자 간 연결이 되지 않는 듯한 느낌이 강했다. 모델을 구체화해 나감에 따라 이 부분에서 의견이 합의되지 못했고, 이에 따라 우리의 솔루션이 궁극적으로 지향해야 하는 방향에 대해 논의했다.

4. 재설계를 위한 피드백

솔루션 재설계를 위해 크게 2가지 부분에서 팀 내 합의 과정을 거쳤다.

Q1. 비즈니스 모델 자체의 매력을 중심으로 할 것인가. 수혜자의 가치를 강조하는 모델인가

- 세탁소 모델에서도 보았듯이, 비즈니스 모델 자체의 매력을 중심으로 하는 솔루션은 수혜 대상을 어떤 대상으로 해도 상관없을 정도로 모델과 수혜자 간 연결고리가 없다. 우리가 솔루션을 구상하는 궁극적인 이유는 보호종료아동의 상황에 안타까움을 느끼고 공감했으며 이를 응원해주고 싶었기 때문이다. 또한, 사회문제에 대해 공감하고 해결하는 방법에 대해 배우는 드림랩 프로그램 특성상, 우리가 선정한 문제의 가치를 사람들에게 알리는 것이 중요하다고 생각했다. 이에 따라 가치 공감 모델을 추구하기로 결정했다.

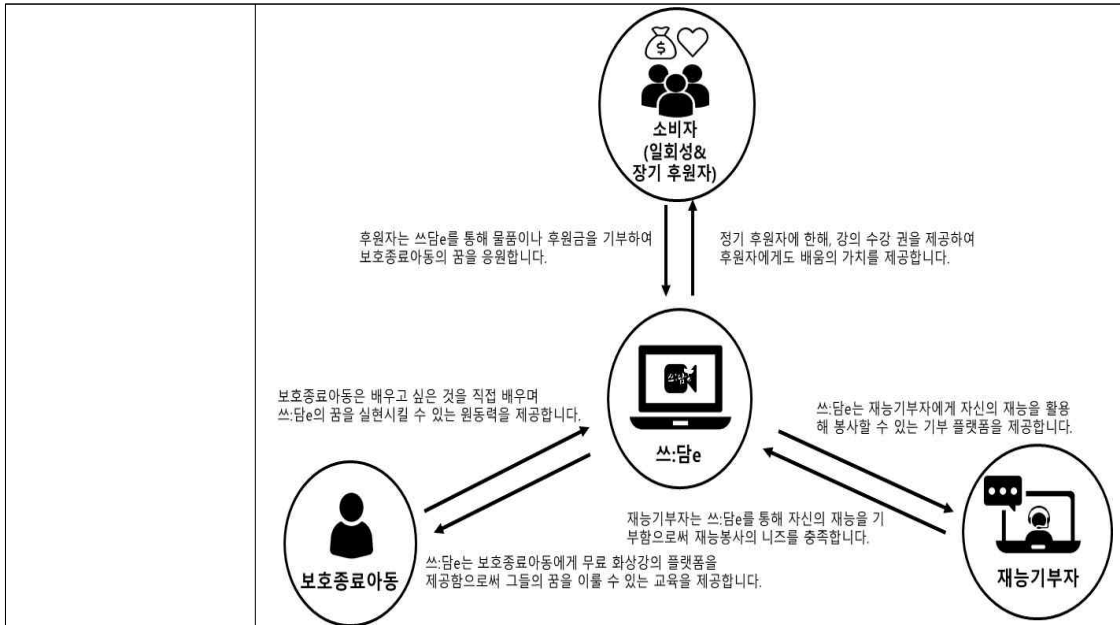
Q2. 문제의 원인인 경제적 어려움을 도울 것이냐, 피해 상황인 꿈, 목표를 포기하는 현실을 도울 것인가

- 결국 우리가 궁극적으로 목표로 하는 것은 보호종료아동이 자신의 꿈, 자신이 하고 싶은 것을 마음껏 할 수 있는 사회이다. 즉, 경제적 어려움을 돕는 모델을 구상해도 그곳에서 나온 임팩트가 수혜자의 꿈과 행복으로 이어질 수 있어야 한다. 이러한 점에서 앞선 두 모델은 만들어내는 임팩트가 단순히 생활비 지원으로 끝나고, 꿈과 배움에 대한 직접적인 임팩트를 만들어 내지 못할 수 있다는 우려가 있다. 이러한 점을 토대로 문제의 원인보다는 문제상황인 꿈과 목표에 대한 지원에 보다 집중하는 솔루션을 구상하기로 결정했다.

② 최종 솔루션 모델 구체화 및 검증하기

1. 솔루션 모델 구상

<p>실현 수단</p>	<p>인터넷 교육 플랫폼 쓰:담은 보호종료아동과 재능기부자를 연결하는 1:1 온라인 화상강의 플랫폼이다. 보호종료아동은 배우고 싶은 것을 무료로 배울 수 있으며, 재능기부자는 자신의 재능을 이용하여 보호종료아동의 꿈을 도울 수 있다.</p>
<p>수익 구조</p>	<p>정기 후원금 보호종료아동의 이야기와 꿈에 공감하는 기부자들은 정기 후원금을 기부한다. 정기 후원금 가운데 일부를 솔루션 운영 비용으로 사용하고, 나머지 부분은 아이들의 학습지원에 사용할 계획이다.</p>
<p>그 외 모델에 대한 설명</p>	



2. 검증 과정

최종 솔루션인 쓰:담e의 솔루션 캔버스 작성을 통해 검증이 필요한 모든 내용에 대해 논의했다.

[사회문제]

보호종료아동은 경제적 지원의 부족으로 인한 경제적 어려움 때문에 꿈과 배움에 대한 욕구를 충족하기 어렵다.

[솔루션]

무료재능기부 플랫폼을 통해 재능기부자의 기부 욕구와 보호종료아동들의 교육 욕구를 연결하여 보호종료아동의 교육기회를 확대한다.

[실현수단]

무료 재능기부 플랫폼

[주요활동]

수혜자: 배우고 싶은 것에 대한 제안서 작성, 강의 수강, 교육받은 내용에 대한 성과 보고

피고용자(종사자) : 재능기부자 - 보호종료아동과 시간을 맞추어 온라인 교육

영상편집자 - 녹화된 영상 편집 및 업로드

소비자 : 아동 - 수혜자와 동일

일반인 - 월 후원금 10,000원 납부

쓰:담e: 플랫폼 운영 및 관리(홈페이지 제작 및 관리, 아동들의 스토리 업로드, 아동과 재능기부자 선정 및 연결, 아동들의 변화정도 수집·측정·업로드), 홍보, 굿즈생산 및 지급

파트너: 교육물품 직접 제공, 금전적 기부

[세그먼트]

1. 수혜자: 교육기회에 대한 욕구는 있으나 금전적 부담으로 인해 교육을 받지 못하는 보호종료 아동
2. 피고용자
 - 1) 재능기부자: 아동들이 원하는 재능을 갖고 있음, 아동들에 대한 스토리를 공감, 교육기부에 대한 욕구가 있음, (재능 기부 플랫폼을 찾고 있지만 찾지 못함.)
 - 2) 영상편집자: 편집능력이 있으며, 수익활동에 대한 욕구
3. 소비자
 - 1) 수혜자: 동일
 - 2) 플랫폼 구독자(후원자): 아동들에 대한 스토리 공감, 기부에 대한 욕구 있음, 값싸고 다양한 교육플랫폼 이용에 대한 욕구 있음.
4. 파트너: 아동들에 대한 스토리 공감, 기부에 대한 욕구가 있음

[파트너]

개인이나 단체 기부자(금전,물품)

[제공 가치]

수혜자: 무료 교육 기회를 제공 받음

피고용자(종사자): 1) 재능기부자 - 기부 욕구 충족, 자아실현, 자기홍보효과
2) 영상편집자 - 수익활동의 기회

소비자: 보호종료아동 - 무료 교육 기회를 제공 받음

구독자(후원자) - 기부 욕구 충족, 값싸게 다양한 교육 기회 제공받음.

파트너: 기부 욕구 충족, 자아실현기회

[기존대안]

- 1) 경제적 지원 사업 (홀트아동복지회 , 아름다운가게 , 아름다운재단)
- 2) 재능 판매 플랫폼 + 학원
- 3) 무료 강의 플랫폼 (Youtube , 촉아카데미)

[경쟁우위]

- 1) 다양한 꿈과 배움에 대한 욕구를 충족할 수 있다.
- 2) 무료로 진행되어 경제적 부담이 없다.
- 3) 1:1 강의를 통한 교육을 진행한다.

[고유가치]

"세상에서 가장 아름다운 재능"

[핵심지표]

강의 만족도(수혜자, 소비자), 교육 욕구에 대한 충족 정도, 플랫폼 참여자수(재능기부, 물품기부, 금전기부), 기부자(사용자 포함)의 만족도나 추후참여의향

[비용구조]

플랫폼운영비(홈페이지 제작 및 관리 비용, 아동과 재능기부자 선정 및 연결 관리 비용), 동영상 편집 비용, 플랫폼 홍보비, 보호종료아동에 대한 직접 지원금, 굿즈 제작비용

[수익구조]

회비(후원금 명목)

3. 모델의 현실화를 위한 검증 지점

실제 교육이 원활하게 진행될 수 있는지에 대한 검증 지점

1. 연결 호환 문제
2. 전화를 통해 수혜자의 상황을 파악하고 그에 일치하는 강의를 이루어질 수 있는지에 대한 여부 파악
3. 온라인 교육에 있어서 애로사항 파악

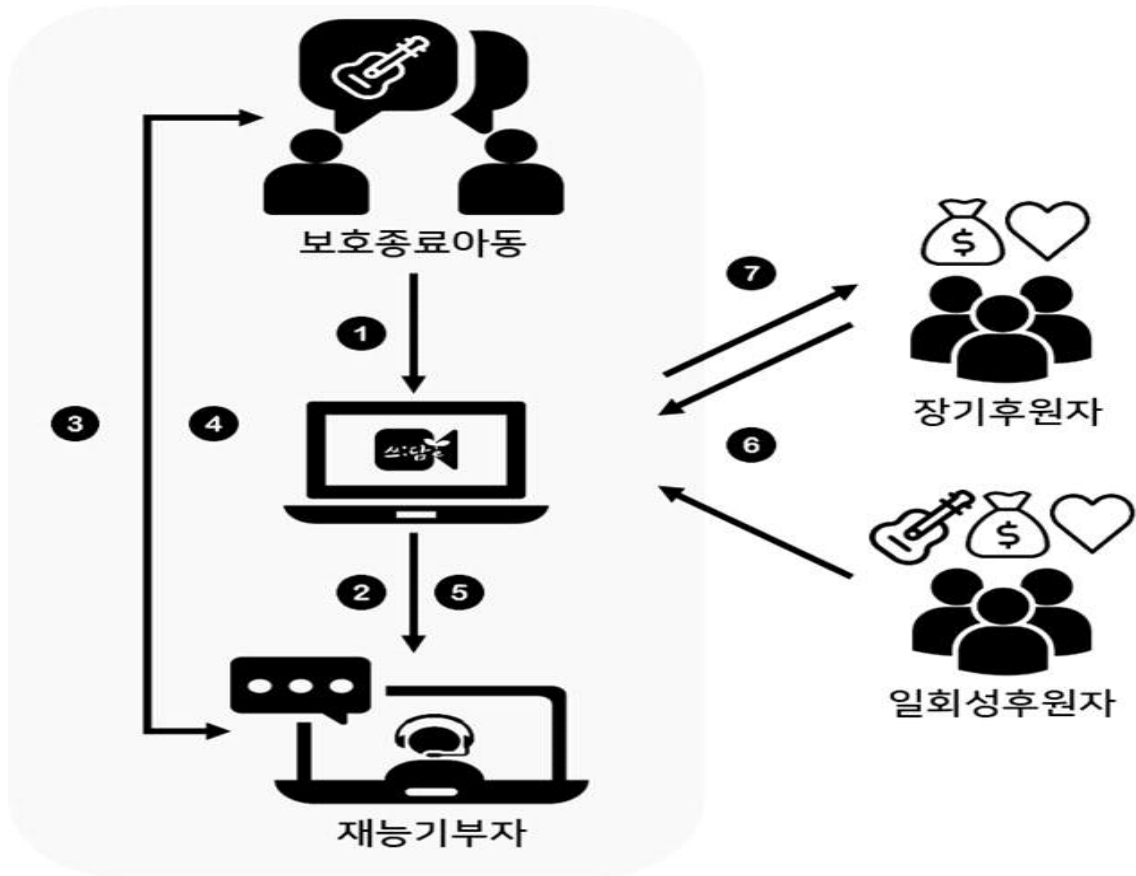
step3. Solution Part 정리하기

① Solution Part 보고서 요약

1. 해결하고자 하는 사회문제

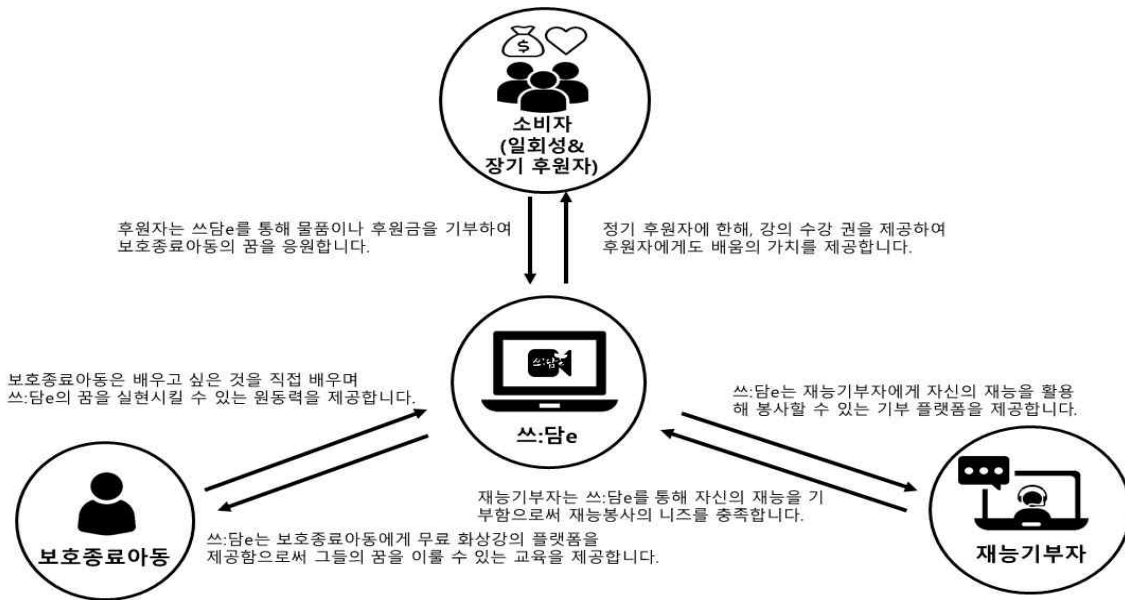
보호종료아동이란 아동복지법 제16조에 의거하여 강제적으로 보육원 혹은 위탁가정을 나와야 하는 만 18세 이상의 청년을 의미한다. 이들의 자립을 위해 지급되는 자립지원금은 300~500만 원가량이며, 후원금과 CDA 통장을 이용해도 평균 1,000만 원 정도에 불과하다. 주거비를 포함한 모든 생활비를 혼자 해결해야 하는 보호종료아동은 생활비를 벌기 위해 곧바로 취업전선에 뛰어들거나 아르바이트를 한다. 하지만 낮은 학업 수준과 사회적 인식 탓에 취업 기회는 제한되어 있으며, 절반 이상이 단순 노무 직종에 근무한다. 이들은 평균 월 123만 원의 적은 임금을 받는 탓에 경제적 어려움의 굴레에서 벗어나기 힘들다. 당장 먹고살기 바쁜 이들에게 하고 싶은 것, 배우고 싶은 것, 꿈은 사치일 뿐이다. 꿈 많고 하고 싶은 것 많은 20대 청년임에도 보호종료아동이라는 이유만으로 모든 것을 포기해야만 한다.

2. 솔루션 모델 설명



- ① 보호종료아동은 받고 싶은 교육에 대한 제안서를 작성하여 쓰:담에게 전달한다.
- ② 쓰:담은 전달받은 제안서를 기반으로 재능기부자를 모집한다.
- ③ 재능기부자는 매칭된 보호종료아동과 연락하여 교육일정을 수립하고 1:1 화상강의를 실시한다.
- ④ 쓰:담은 재능기부자와 보호종료아동 간 실시된 강의를 편집하여 쓰:담e에 업로드한다.
- ⑤ 쓰:담은 재능기부자에게 쓰:담e에 업로드 된 모든 영상에 대한 수강기회를 무료로 제공한다.
- ⑥ 보호종료아동의 스토리에 공감하는 기부자는 쓰:담을 통해 그들을 후원한다 일회성 후원자는 물품 또는 기부금을 통해 후원하고, 정기후원자는 매월 소정의 기부금을 후원한다.
- ⑦ 쓰:담은 정기후원자에게 쓰:담e에 업로드 된 모든 영상에 대한 수강기회를 제공한다.

쓰:담e의 이해관계자들은 다음과 같은 가치를 주고받습니다.



1) 수혜자(보호종료아동) ↔ 쓰:담e

- 보호종료아동은 자신의 꿈이나 배우고 싶은 것이 담긴 제안서를 작성하고 이를 직접 배우며 쓰:담e의 꿈을 실현시킬 수 있는 원동력을 제공한다.
- 쓰:담e는 보호종료아동에게 무료 화상강의 플랫폼을 제공함으로써 그들의 꿈을 이룰 수 있는 교육을 제공한다.

2) 파트너(재능기부자) ↔ 쓰:담e

- 재능기부자는 쓰:담e의 모델을 통해 자신의 재능을 이용해 봉사활동을 하고 싶은 재능봉사의 욕구를 충족하며, 자신이 공감하는 아동의 꿈을 직접 응원한다.
- 쓰:담e는 재능기부자에게 자신의 재능을 활용해 봉사할 수 있는 기부 플랫폼을 제공한다.

3) 소비자(정기후원자) ↔ 쓰:담e

- 후원자는 쓰:담e를 통해 물품이나 후원금을 기부하여 보호종료아동의 꿈을 응원한다.
- 쓰:담e는 후원자의 기부금을 통해 보호종료아동을 돕는다. 또한, 정기 후원자에게는 강의 수강권을 제공하여 후원자 역시 꿈을 이룰 수 있도록 응원한다.

3. 솔루션 모델의 기대 효과

1:1 무료 화상강의 서비스 쓰:담e를 통해 보호종료아동이 배우고 싶은 것을 무료로 배울 수 있는

기회를 제공한다. 배움에서의 경제적 부담을 덜어주고 새로운 기회를 제공하여 그들이 꿈을 키우고 행복한 삶을 살아가는 밝은 사회를 만들어간다.. 또한, 모두가 자신이 가진 재능을 이용하여 누군가의 꿈을 응원하고 더 나은 세상을 위해 기여할 수 있는 재능기부의 가치를 전달한다. 이에 더해 기부자들 역시 홈페이지 강의를 수강하며 본인의 꿈을 이루어나갈 수 있는 기회를 제공한다.

② 솔루션 고유가치 제안

경제적, 시간적 어려움 탓에 꿈이 있어도, 배우고 싶은 것이 있어도 포기해야 하는 보호종료아동들이 마음껏 하고 싶은 것을 할 수 있도록 '1:1 온라인 무료 화상강의 플랫폼 쓰:담e'를 솔루션으로 구상하였다.