스테이골프 사업 REPORT

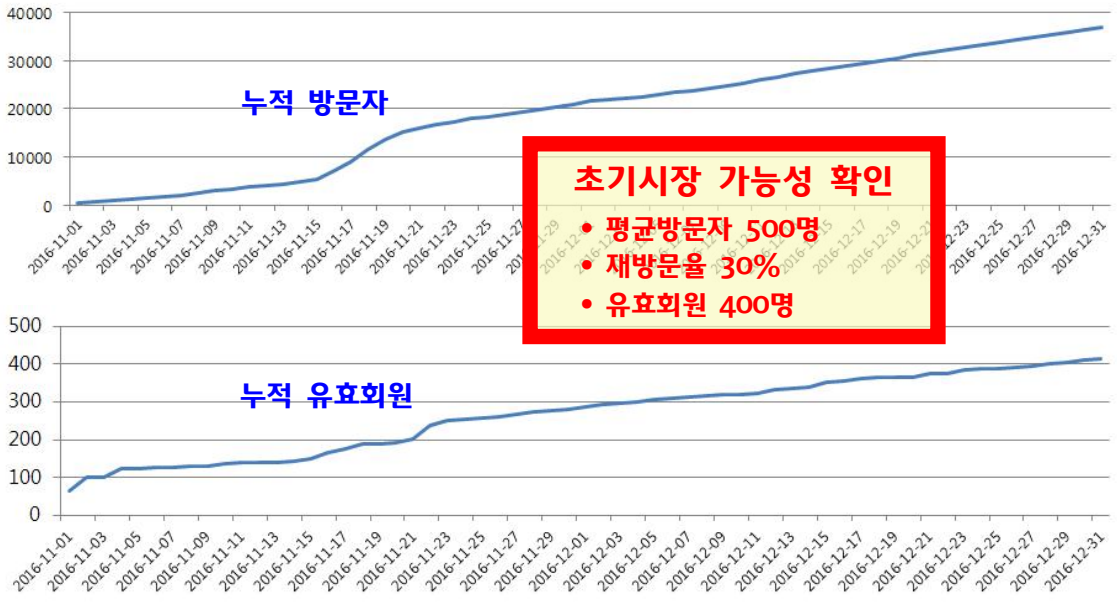
스테이골프는 전세계 골퍼가 사용하는 가장 간단하고, 스마트한 예약 / 결재 플랫폼으로

- ✓ 한국골퍼는 물론 **일본, 중국뿐 아니라 전세계의 골프가 골퍼가 사용**하게 될 것
- ✓ 서비스 런칭과 동시 **매출 발생, 소비자 반응을 통해 사업의 가능성 재확인**
- ✓ 해외 공급자들의 **'STAYGOLF 직거래 시스템' 인정, 적극적 참여 의사 재확인**
- ✓ 마케팅 포인트 확인, **적극적 상품 확대와 홍보, 기술 및 서비스 인력 충원 절실**
- ✓ **발빠른 시장 확대**(한국→일본→중국→미국→전세계 골프장)와 **시장선점 관건**
- ✓ **글로벌 시장 진출 위한 사전작업 착수, 그리고 본격화**

Ⅰ. 설립이후 현재까지 상황

2015년	2016년			
4/4	1/4	2/4	3/4	4/4
(주)모바일골프 설 립	www.gostaygolf.com			
	서비스 기획	**서비스 개발 착수**	**상품화(70여개)**	**런칭 (웹서비스)**
	최소 Team 구성	대상골프장 리스트 업	70여개 업체 참여(계약)	사업의 가능성 확인
	창조센터 데모데이 참가	아시아골프 박람회 참가	-	크라우드펀딩 성공

[그래프 #1. Step1 / 2016년 런칭이후 누적 방문자 및 누적 유효회원 추이]



① 런칭이후 2개월, **누적 방문자 4만여명, 평균 하루 방문자 500여명**

② 런칭이후 2개월, **유효회원 400여명, 재방문율 30%**

[그래프 #2. Step1 / 2016년 런칭이후 누적매출 현황]



① 런칭이후 2개월, **상담건수 1,600여건, 실 계약 100여건, 결재액 1억원 달성**

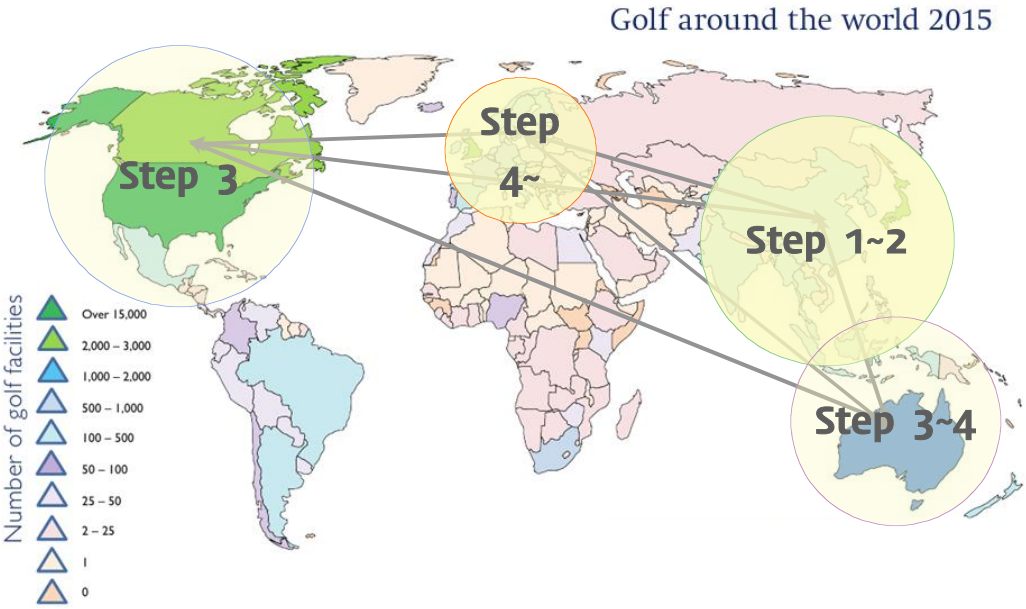
② 런칭이후 2개월, **상담건수 대비 결재율 저조, 서비스 신뢰도 함양(브랜드화) 절실**

③ 런칭이후 2개월, **재구매/ 재방문 급증, 평균 수익률 20%**

II. 향후계획 (MASTER PLAN)

구 분	Step 1	Step 2	Step 3	Step 4~
시 기	2016년 11월(런칭)	2017년 10월~	~	~
대 상 지 역	동남아시아 (한국인상주) 태국/말레이/필리핀/베트남/라오스/인도네시아	아시아 전 지역 [동남아시아 지역 확대] [한국/중국/대만/일본 지역추가]	아시아지역+미주지역 [아시아 지역 확대] [미주 지역 추가]	아시아+미주+기타지역 [아시아/ 미주 지역확대] [유럽 등 기타 지역 추가]
상 품 갯 수	70여개(동남아)	200여개(동남아시아)	500여개	1,000~3,000여개
대 상 고 객	한국골퍼	한국, 영어사용자, 중국, 일본외 전세계 골퍼		
유 효 회 원	500명	1만명	3만명	5만명 이상
트 래 픽	평균 500명	평균 1천명	평균 3천명	평균 5천명 이상
매출(수익율)	1억 (20%)	20억 이상 (15%)	60억 이상 (15%)	150억 이상 (15%)
개 발 소 요	해외결재모듈, 4개국어버전(한국어,영어,일본어,중국어), 통합관리자운영, 국가별최적화			
필 요 인 력	기술인력(개발자, 디자이너 등), 해외 영업 및 마케팅 인력, 상담인력			
필요자금조달	-	시리즈A	시리즈B	시리즈C
	해외시장 개척 및 홍보, 시스템 개발 및 유지, 전문인력 양성			

[그림 #1. 향후계획(MASTER PLAN)]



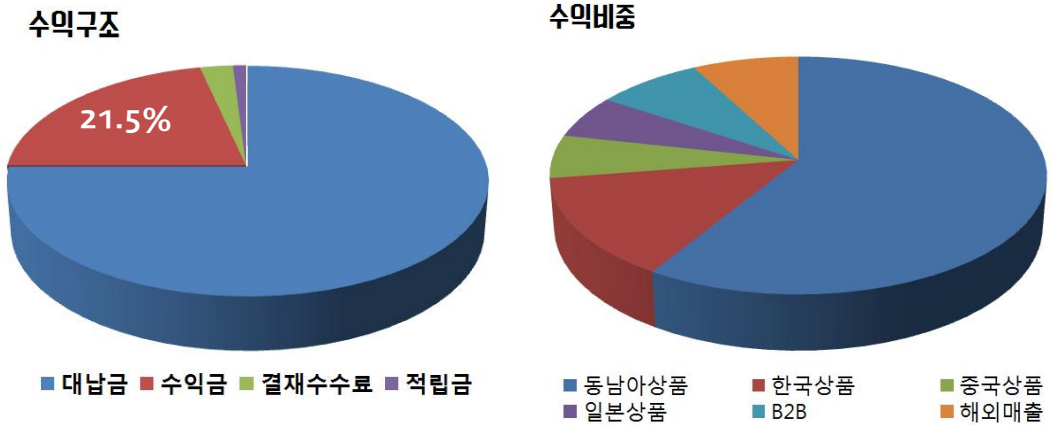
Ⅲ. [Step 2] 2017년 본격적인 성장의 시작

구 분		2016	2017년 (Step 2)	
동남아 지역 상품 확대	상품갯수	70개	100개 (+30)	기존지역 상품 확대 및 신규지역 편입 @IAGTO, 아시아 골프박람회 참가(5월, 베트남)
	직 영 화	×	O	주요 골프장 웹사이트 구축 및 시스템 연결
	컨텐츠강화	×	O	리얼리티 큐레이션 서비스 강화
중국/일본 지역 상품화		×	30여개 (+30)	중국 / 일본 지역 상품 신규편입, 전담인력 충원 @주요지역 현지 영업소 설치 검토중
내륙/제주 지역 상품화		×	30여개 (+30)	한국 지역 상품 신규편입, 전담인력 충원 @제주 골프라운지 설치 검토중
중국/일본 골퍼 유치		×	O	외국어 버전 up, 전담 마케팅 및 상담인력 충원 @외국어 버전, 해외결재 모듈 개발
미국시장 개척		×	O	사전 시장조사 (2월) @IAGTO 북미 골프박람회 참가 (6월/미국)
추가 인수/합병		×	O	(주)에이스골프닷컴[서울] - 협의중 @IAGTO 북미 골프박람회 참가 (6월/미국)
B2B영업망 구축		×	O	안정적 셀링파워 확보위한, 판매채널 다양화 @제품공급 API 시스템 구축
주주캠프(크라우드)		×	O	크라우드 펀딩 확대, 주주 참여프로그램 활성화 @2017년 상반기, 주주캠프 예정
합 계		160개		

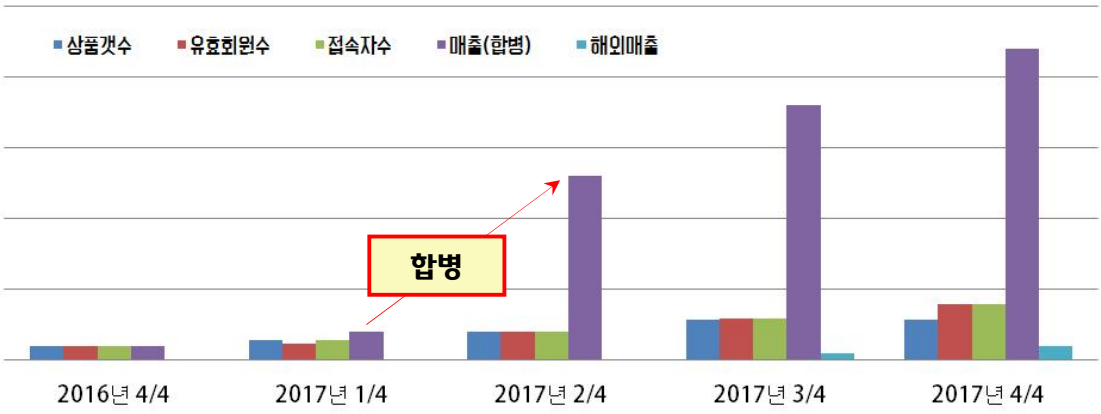
[표 #1. 2017년 예상 세부매출 및 인력/개발 소요]

구 분	매 출	트래픽/유효회원	인력/개발 소요	비고
동남아 지역 상품 확대	13억	평균1천명 / 1만명	전담 마케팅/상담 인력(2)	지역상품(70개→100개)
내륙/제주 지역 상품화 (중국/일본지역골퍼유치)	3.5억		전담 마케팅/상담 인력(4)	지역상품(30개)
중국/일본 지역 상품화	3억		전담 마케팅/상담 인력(2)	지역상품(30개)
B2B 영업 시작	2억		전담 마케팅/상담 인력(2)	지식쇼핑 및 골프사이트
인 수 / 합 병	55억	평균1천명 / 25만명	-	2개~5개사
고도화 및 모바일버전 오픈	-	-	고도화 및 유지관리 인력 (개발인력2, 디자인인력2)	1월중 오픈예정
4개국어 버전UP	-	-		해외매출 발생
미 국 시 장 개 척	-	-	-	북미 골프박람회 적극참여 외
합계	21.5억	평균2천명 / 26만명		

[그래프 #4. 2017년 스테이골프 사업 예상매출(22.5억) 기준, 기본 수익구조 및 수익비중]



[그래프 #3. Step 2 / 2017년 전체 예상추이]



Ⅳ. Step 2, 2017년 자금소요 및 자금조달 계획

구 분	예상매출	인력/개발 소요	충원인력	자금의 소요 (단위:원)	
동남아 지역 상품 확대	13억	전담 기획/관리/상담 인력	8명	인 건 비 출 장 비	250,000,000 30,000,000
내륙/제주 지역 상품화 (중국/일본지역골퍼유치)	3.5억	전담 기획/관리/상담 인력			
중국/일본 지역 상품화	3억	전담 기획/관리/상담 인력			
B2B 영업 시작	2억	전담 기획/관리/상담 인력	2명	인 건 비	50,000,000
고도화 및 모바일버전 오픈	-	고도화 및 유지관리 인력 (개발인력2, 디자인인력2)	4명	인 건 비 개 발 비	200,000,000 350,000,000
합병사 웹서비스 개발	-	-	-		
4개국어 버전UP	-	4개국어 버전 개발 지역별 마케팅/상담 인력	-		
해외 직영사이트 제작	-	사이트 개발 및 시스템 연동	-		
본격적 국내외 마케팅	-	마케팅 및 전담인력	2명	마케팅(국내) 마케팅(해외) 인 건 비	350,000,000 100,000,000 100,000,000
신규시장 개척	-	한국→일본→중국→미국..		시장조사 및 출장비 外	500,000,000
사무실 통합 이전	-	-	-	보 증 금 임 대 료	100,000,000 40,000,000
시장점유율 확대	-	에이스골프닷컴 인수 外	-	-	500,000,000
합 계	21.5억	합 계	16명	합 계	1,950,000,000

[표#2. 2017년 자금조달 및 상환계획]

총자금소요	1,950,000,000원				
자금조달계획	자체조달	내부자금	금융부채	지분투자	합계
	300,000,000	-	200,000,000	1,450,000,000	1,950,000,000
	15.4%	0%	10.2%	74.4%	100%