진로선택코칭 플랫폼:

대학재학생 중심으로

명지대학교 이다빈, 권재영, 김단아, 김도훈, 김윤성

목 차

01 문제 및 사업 동기

02 사업 아이템 소개

03 시장 및 고객 분석

04 사업 계획 및 전략

05 수익 및 비용 분석

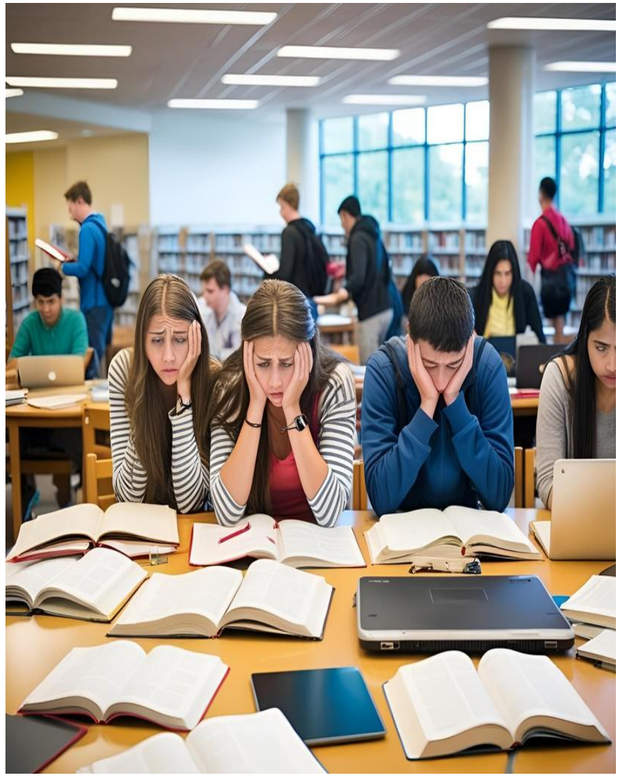
06 Q&A

07 팀 소개

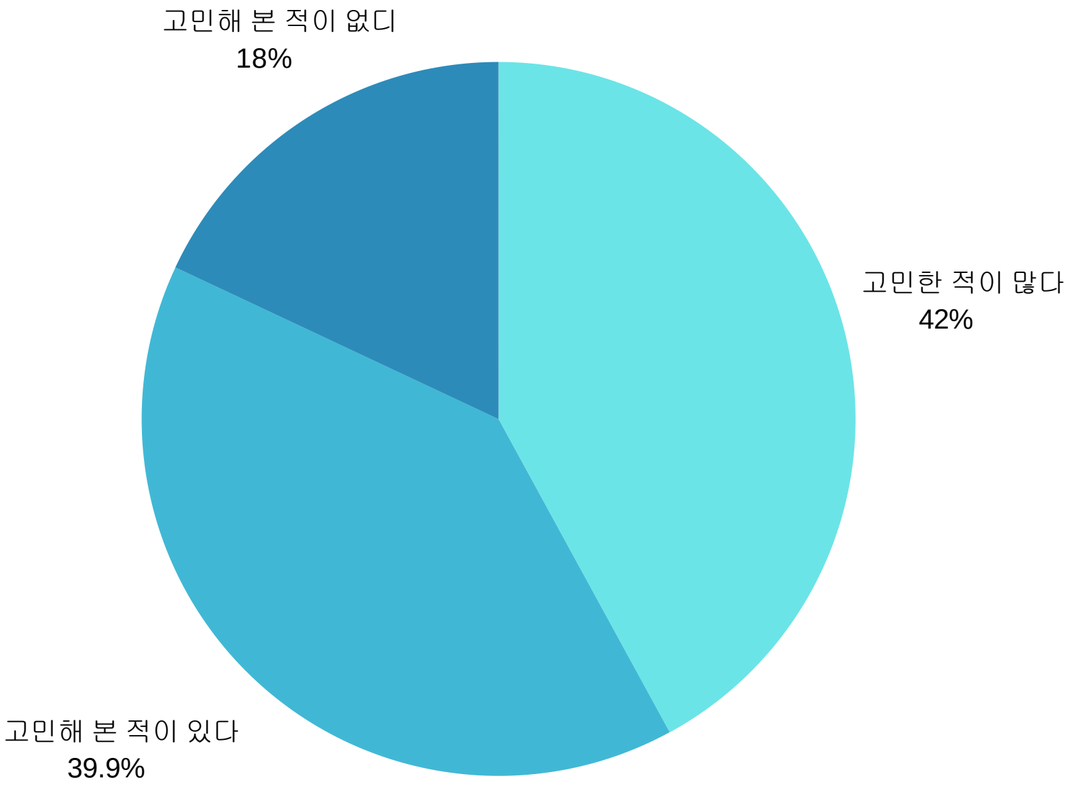
문제 및 사업 동기

문제 사항

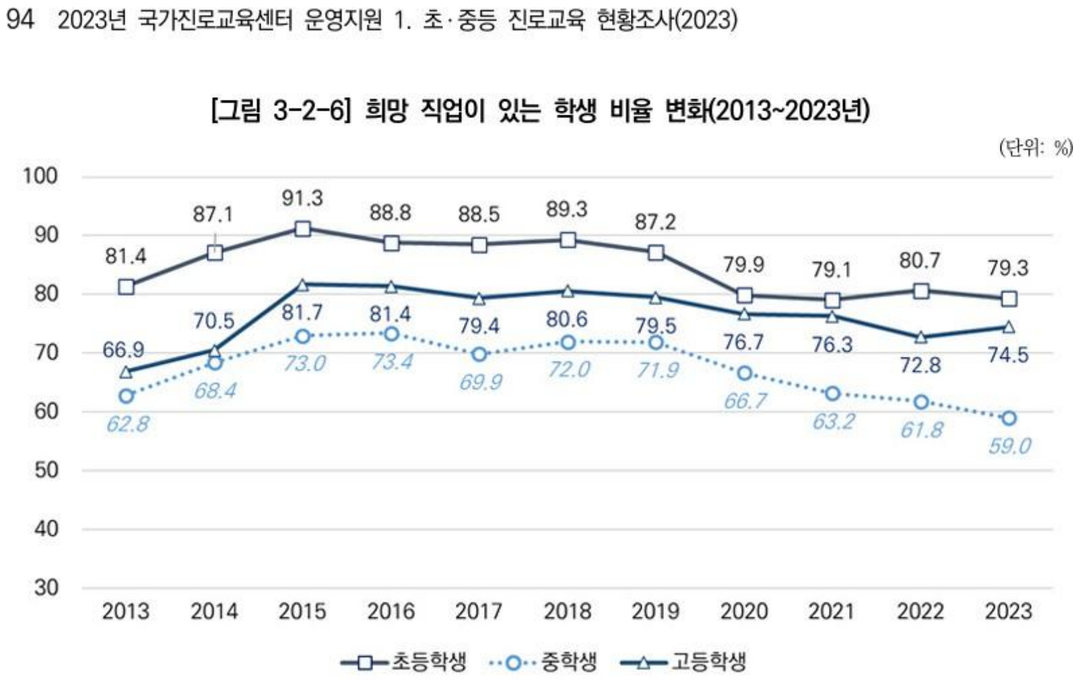
- 진로 설정에 대한 어려움
  - 현재 교육과정 중 진로를 위한 수업의 부재
- 대학 전공이 입학 시 결정 되고 졸업까지 이어져 전공 선택권이 제한됨
- 전공 강의는 수업을 놓칠 경우 해당 지식을 공부할 때 큰 어려움이 있음
- 전공에 관한 유용한 정보들은 한 곳에서 확인하기 어려움



문제 사항



진로 선택의 어려움



구체적인 진로를 정한 학생의 하락

출처: 한국청소년정책연구원, 교육부

사업 동기

- 정부에서 진로 교육 예산 확대 및 전공 자율 선택제 추진
- 고등학생들 대상 고교 학점제 시행 전공 공부에 대한 부담감 감소
- 청소년들의 학과 선택에 있어 풍부한 정보를 제공

최신뉴스

[고교학점제 첫도입] ① 완전히 달라질 교실풍경…'나만의 시간표' 짠다

송고 2025-03-17 05:31

□ 추진배경

○ (개념) 학생이 전공을 정하지 않고 입학한 후, 대학의 체계적인 지원 하에서 진로를 탐색하고 전공을 자유롭게 선택하는 제도

※ 학생 **입학단계**에서의 혁신(**무전공 모집** 등)과 함께, **재학단계**에서의 **학사 구조 유연화**, **융합인재** 양성을 위한 **교육과정** 개편, **전공·진로 탐색** 및 **선택 지원체계** 구축 등 포함

○ (추진배경) 대학생 전공이 **입학 시 결정**되어 졸업까지 이어져서 **전공선택권**이 **제한**되고, **융합역량**을 함양하기 **어려운** 상황

- 학생에게 **희망 진로에 부합하는 교육**을 제공하고, **직업-전공 미스매치***, **사회수요 미스매치**로 인한 **사회적 비용 완화** 위해 **전공자율선택제** 확대 필요

* 직업과 전공이 불일치하는 비율은 39.8%(2022 통계청 사회조사)

□ 주요 내용

○ **전공자율선택제**를 **확대**하는 **대학**에 **재정지원 확대**

- 대학 일반재정지원사업 **인센티브*** 평가를 실시하고, 평가 등급에 따라 **인센티브 차등** 지급

* (대학혁신지원사업) '24년 4,410억원 / (국립대학육성사업) '24년 3,426억원

- **수도권대** 및 **주요 국립대**는 **모집**(입학)단계 **양적 혁신도 중점 추진**(가점 부여)

※ 비수도권대 및 교원양성대, 특수목적대는 **학생 모집 어려움, 학과 특성** 등으로 **모집단계** 전공자율선택제 도입이 **어려운 점**을 고려하여, **모집단계 중점 추진** 대상에서 **제외**

출처: 교육부 2024년 정부혁신 실행계획

문제 및 사업 동기

교육부의 고교학점제 전면 시행 (2025)

		'20	'21	'22	'23	'24	'25
		도입 준비기 (마이스터고) 학점제 도입		(특성화고) 학점제 도입 (일반계고) 학점제 부분 도입			본격시행
교육과정	2015 교육과정		2015 교육과정 일부 개정	일부 개정된 교육과정 적용(고1~)			
교육과정	2022 교육과정	기초연구	2022 교육과정 주요사항 발표	2022 교육과정 개정			2022 교육과정 적용 (고1~)
평가제도			진로선택과목 성취평가제 전 학년 적용				성취평가제 확대 도입(고1~)
대입제도			미래형 대입 논의착수			'28학년도 대입방향 발표	
법령			초중등교육법 개정안 발의				
지침			학교 밖 교육 가이드라인 마련	최초학업성취 도달 지도 검토			미이수(I) 도입
연구·선도학교 확대		일반계고 (1,680교)					모든 일반계고 및 직업계고 연구·선도학교 운영 경험 축적
				과학고 (20교)			
			외고·국제고·자사고 (76교) 중 일반고 전환(예정) 학교				
		직업계고 (520교)					
				특수학교 (2교)			
학점제형 학교공간 조성		494교 (~'20)	233교	549교	567교	-	학교공간 조성 연차적 지원 (시도별 추진계획에 근거, 추후 변경 가능)
교·강사		교사 대상 '교육과정 설계 전문가' 양성 (~'22, 1,600명) 학점제 운영을 위해 교원 자격·임용 배치 개선					

(교육부, 2021)

고교학점제란?

학생들이 진로에 따라 다양한 과목을 선택·이수하고 누적학점이 기준에 도달할 경우 졸업을 인정받는 제도.

교육부는 고교학점제를 통해 학생의 진로 설계 역량과 자기주도 학습을 요구

1. 전공 체험과 멘토링을 통한 보조 길잡이

2. 교육부 정책과 방향을 함께하는 실질적 보완 수단

사업 아이템 소개

플랫폼 기능 소개

- 인문/자연/공학 학과 전공 강의 제공
- 정보 제공을 위한 학과별 커뮤니티 운영

- 대학생 멘토단과 중,고등학교 컨택

사업 아이템 소개

대학생 멘토 커넥트

- 대학생 멘토단과 중고등학교 매칭
- 멘토단의 학과/전공에 대한 정보를 중고등학생에게 제공

대학ON - 멘토링 서비스 강점

형식적인 설명이 아닌 실제 경험을 기반으로

정보의 신뢰성과 생생함

대학 입시를 위한 것이 아닌
진로를 위한 지식을 얻을 수 있음

대학 전공 인강 플랫폼

- 대학 전공 강좌 제공
- 학과별 커뮤니티 개설
- 자연/공과/인문/예체능 전공강좌

대학ON - 대학 전공 강좌 강점

학과별 전공 강좌 제공

학과를 바탕으로 지식을 공유할 수 있는 원활한 커뮤니티를 형성

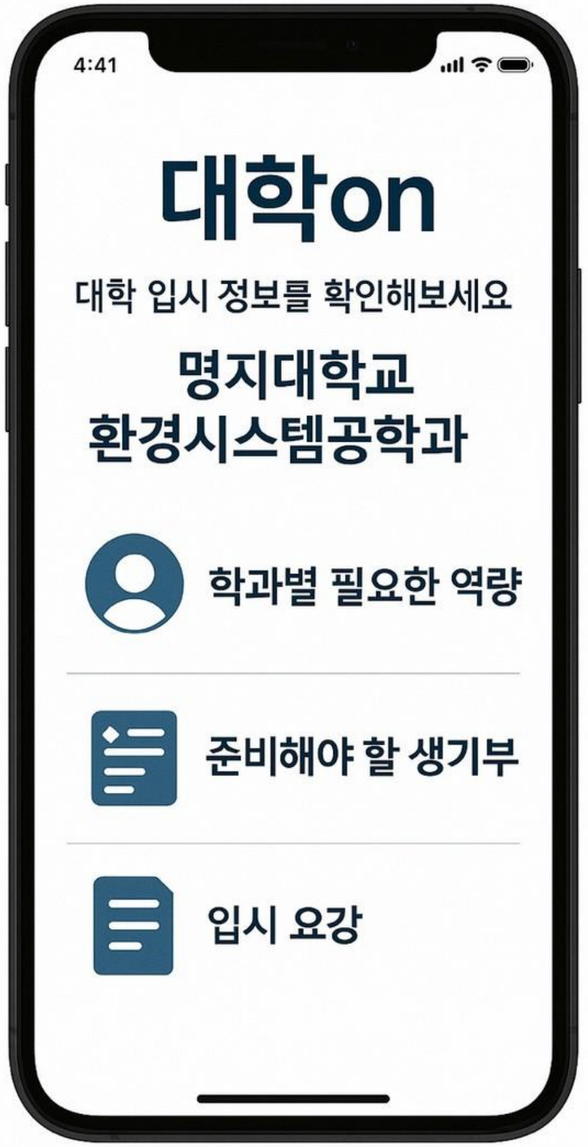
사업 아이템 소개

추가 콘텐츠 - 학과별 역량 & 생기부 정보 제공

학과/전공 소개를 통해 진로를 구체화한 중고등학생들을 위한 정보 제공

서울 주요 대학만이 아닌 폭넓은 학교에 대한 정보 제공

→ 대학ON을 통해 해결



추가 콘텐츠 - 지식 큐레이터/지식 콘텐츠 마켓

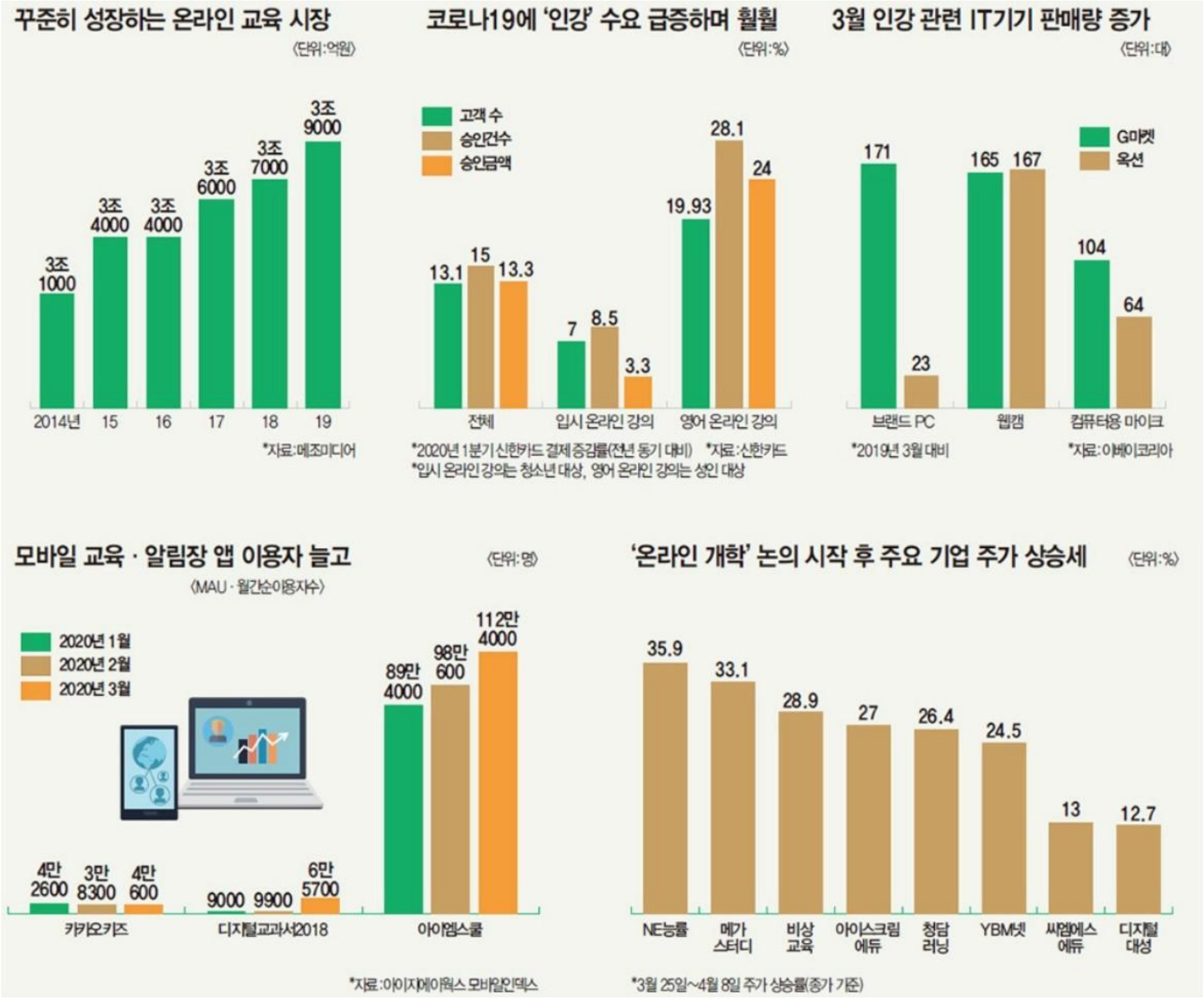
학과별 전공 지식을 공유할 수 있는 커뮤니티 형성하여 커뮤니티 내에서 지식을 공유할 수 있는 “지식 큐레이터”양성
—>자신의 지식을 상품화 할 수 있는 지식 콘텐츠 마켓을 활성화 가능

전공강의 관련 콘텐츠를 제작한 대학생들에게 혜택 제공

ex)수익 창출, 대학ON 콘텐츠 관련 혜택

시장 및 고객 분석

시장 분석

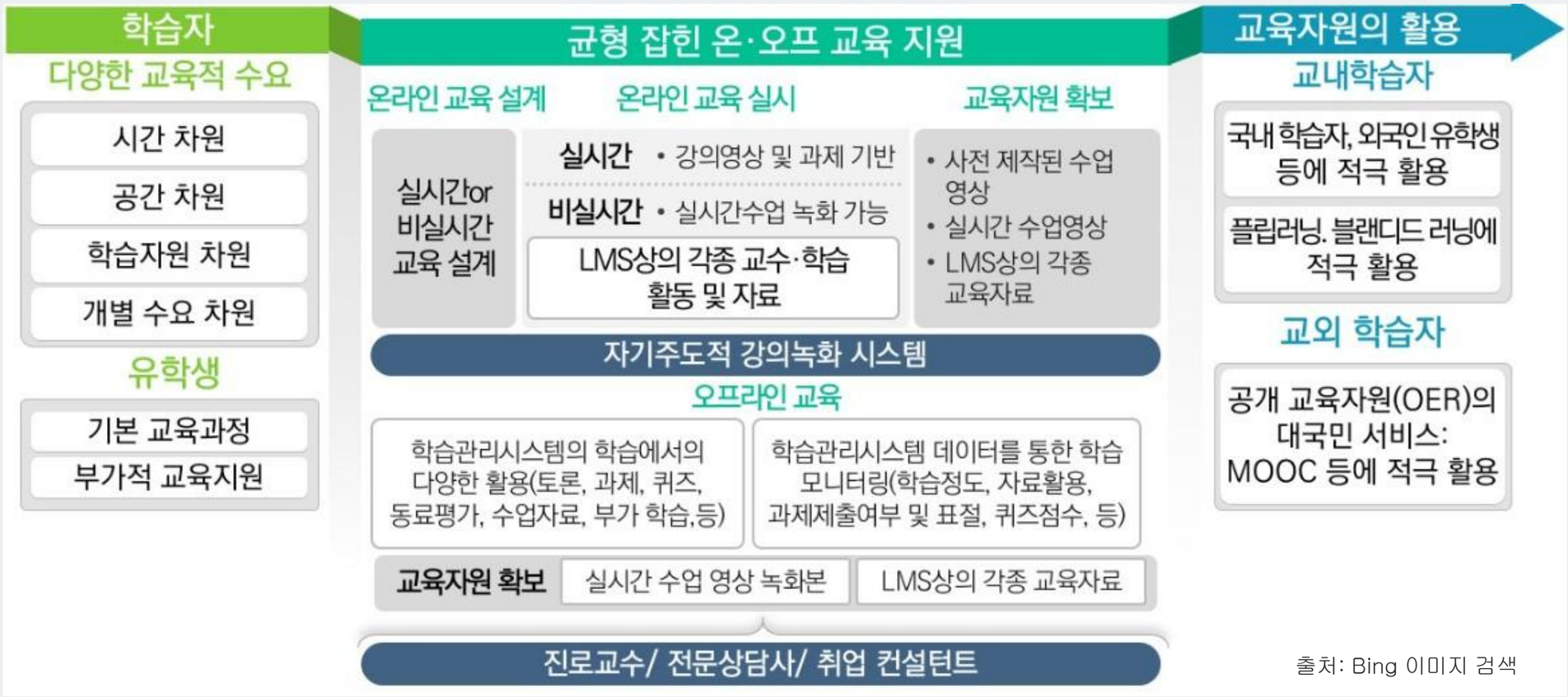


코로나19 이후,
대학 전공 강의 빠르게 온라인화

대부분의 대학들이
화상 플랫폼을 통해 수업을 진행

→ 대학교 온라인 강의는
새로운 교육 방식

시장 분석



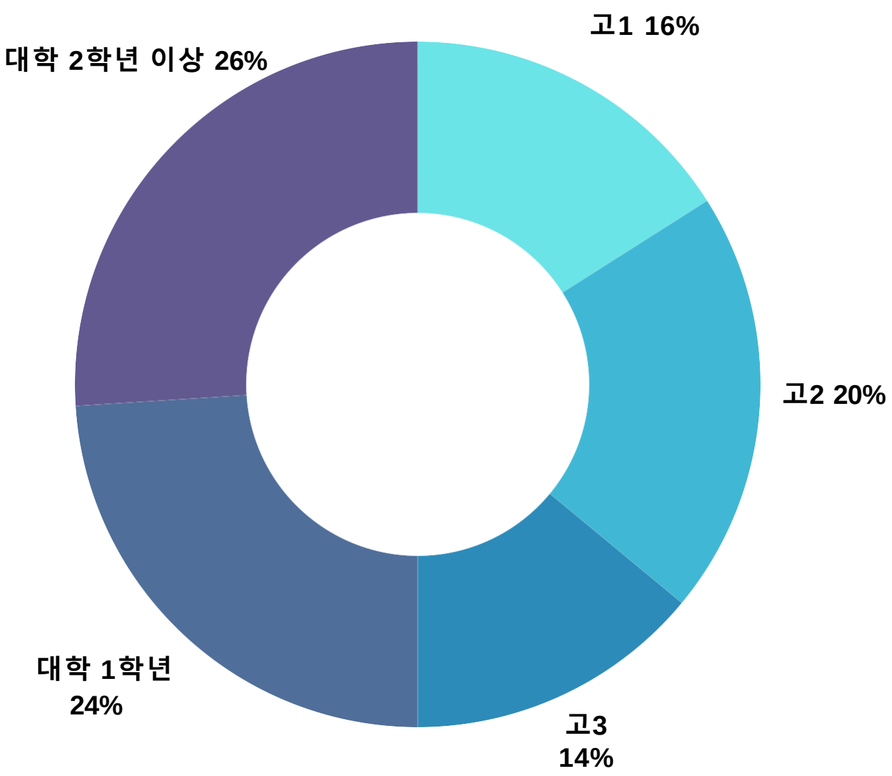
출처: Bing 이미지 검색

AI와 같은 첨단 기술+ 대학 강의 → 교육의 질이 한층 향상

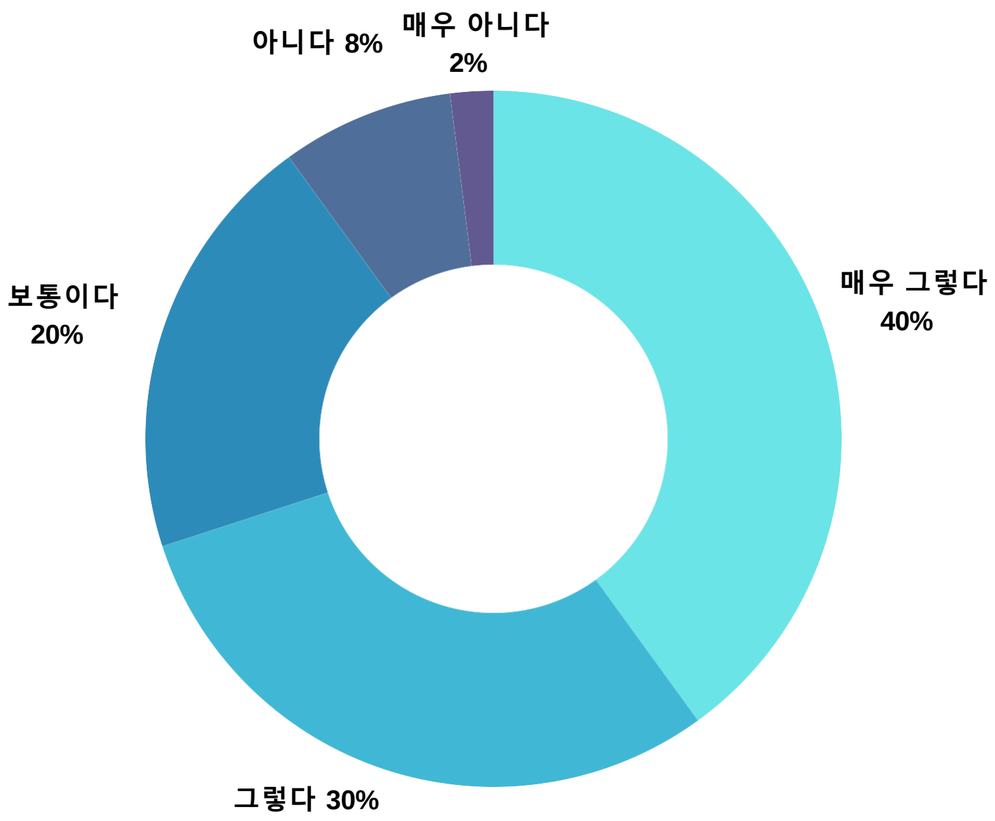
실험/실습 중심 과목도 몰입형 콘텐츠로 전환

전공 교육의 디지털 전환이 가속화

타깃 고객



참여 연령



참여 의향

주변인 100명 대상 설문조사

경쟁사 비교 - 멘토링 서비스

	커리어넷	달꿈
제공 컨텐츠	적성 검사, 직업 및 학과 정보 서비스	진로 교육 프로그램, 진로 탐색 지원
멘토링 주요내용	공공 진로 콘텐츠	직업 체험 및 진로 특강
한계점	상호작용 부족, 콘텐츠 활용성이 낮음	일회성의 특강, 입시를 위한 정보 제공

경쟁사 비교 - 멘토링 서비스

	리로스쿨	인프런
제공 컨텐츠	학사 및 생활관리, 멘토링	개발자 및 IT 개발자
멘토링 주요 내용	입시 경험 공유, Q&A응답	개발자들을 위한 전문가와의 1:1 멘토링
한계점	콘텐츠 부족, 입시만을 위한 정보	높은 멘토링 비용, 한정된 분야

경쟁사 비교 – 멘토링 서비스

<차별점>

입시가 아닌 진로 설계를 위한 멘토링

→ 공부만을 위한 설계가 아닌 미래를 위한 설계

높은 상호작용과 지속성

멘토단과 지속적이고 직접적인 만남

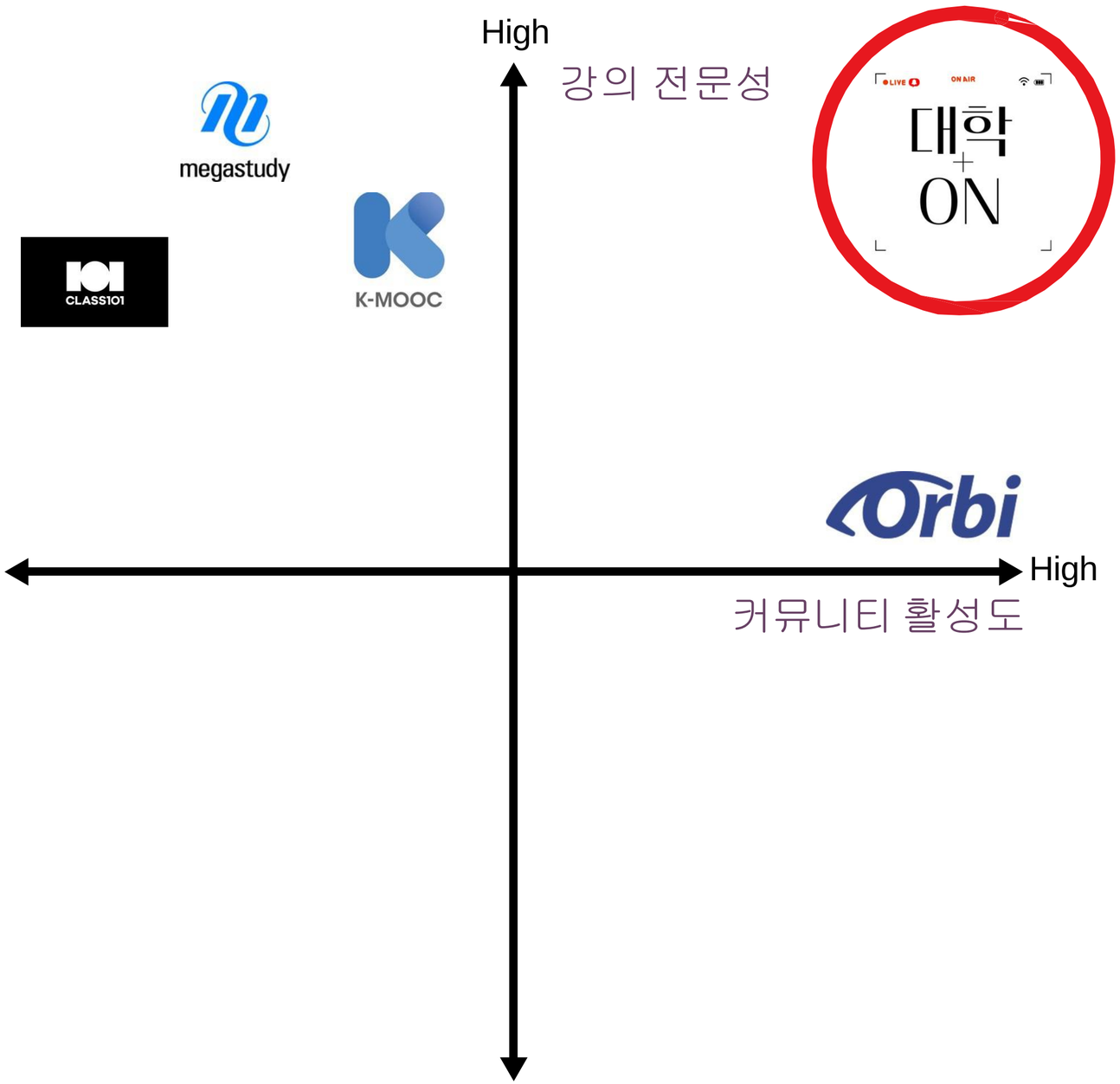
경쟁사 비교 - 대학 전공 강좌

	메가스터디-유니패스	Class 101
제공 컨텐츠	이공계 전공 강의 제공	실용 중심의 강의 제공
한계점	예체능,문과 강의 부재	실무와 취미 중심의 강의 제공
커뮤니티 활용도	낮음	낮음

경쟁사 비교 - 대학 전공 강좌

	K-MOOC	오르비
제공 컨텐츠	국내 대학 전공 강좌 제공 (인문, 사회, 이공계)	활발한 커뮤 & 입시를 위한 강좌 및 자료 제공
한계점	강의별 토론 게시판 있지만 활발하지 않음	고등학생들을 위한 입시 커뮤니티→ 전공강좌 부재
커뮤니티 활용도	낮음	높음

시장 분석 – 경쟁사 그래프 비교



경쟁사 비교 – 대학 전공 강좌

LIVE ON AIR

대학
+
ON

<차별점>

1.활발한 커뮤니티

학교에 관계 없이 학과 만을 위한 커뮤니티 생성 커뮤니티 회원의 수익 창출 가능

2. 다양한 분야 전공 강좌 제공

이공계, 자연계, 인문계, 예체능 등 각 분야에 대한 강좌 제공 타 강의 사이트 보다 저렴한 비용

시장 분석 – 경쟁사 비교분석

	메가유니패스	K-MOOC	Class-101	오르비	대학ON
전공 맞춤 강의 제공	O	O	X	X	O
다양한 콘텐츠	O	O	O	X	O
강의 전문성	O	O	X	X	O
학과 커뮤니티 기능	X	X	X	O	O
실명/학교인증 서비스	X	X	X	X	O
대학생 타깃	X	O	X	O	O

주요 고객

타겟 1

중/고등학생

대상- 진로를 탐색 중인 학생 학과 결정을 하지 못한 학생

니즈- 전공 체험, 진로 결정 지원

고객 특성

전공 선택과 대학 진학에 대한 고민이 많고, 미래에 대한 불확실성을 가지고 있음.

정보 탐색에 대해 제한된 시각을 가지고 있으며 , 진로에 대해 스스로 생각해보지 않았을 가능성이 많음.

타겟 2

대학생

대상- 전공에 대한 이해를 높이고자 하는 학생 수업의 난이도에 의해 학습에 어려움을 겪는 학생

니즈- 전공 만족도 향상, 학업 참여도 증가 , 멘토링 시스템 통한 경제활동 가능

고객 특성

전공 학습에 대한 어려움을 가진 학생들이 다수 존재

취업 준비나 학문 외 대외 활동으로 인한 일정 관리에 어려움을 느낄 수 있는 학생들이 있음.

출처. 네이버

고객 분석

대상-학교 진로진학부 교사 ,학교
(고교학점제 운영교 및 자유학년제 학교)

니즈- 수업에서 활용할 진로 체험 자료와
학생 지도용 콘텐츠 필요

잠재 고객 (확장 고객)

타겟 3

진로·진학담당교사 및 학교

대상-학교 진로 진학부 교사, 학교
ex)고교학점제 운영교 및 자유 학년제 학교

니즈-수업에서 활용할 진로 체험 자료와
학생 지도용 콘텐츠 필요

고객 특성

창의적 체험활동, 자유학기제, 고교학점제에 활용 가능

콘텐츠의 교육성과 커리큘럼 연계도를 중요하게 봄

타겟 4

교육청· 지자체· 입시 기관

대상- 진로 교육 담당 교육청, 지자체,
입시 컨설팅 기관/진로캠프 주최 교육 스타트업

니즈- 소년 대상 진로·전공 콘텐츠를 확보와 진로 체험
프로그램을 위탁 운영하고자 함

고객 특성

단체 프로그램 연계 및 사업 제휴 가능

예산과 효과를 중시, 성과 기반 제안 필요

출처. 네이버

사업 계획 및 전략

타킷 및 홍보 전략

홍보 전략

타킷 설정

전공 강의

- 전과를 고민 중인 대학생
- 해당 과목 수강 예정자
- 교수님의 수업을 따라가기 어려운 학생

멘토링 서비스

- 진로를 고민중인 청소년 학생을 위한진로 지원
- 고민중인 교직원/학부모
- 커리어가 필요한 대학생

홍보 방식

온라인

- SNS 채널 ex)유튜브,인스타그램
- 대학생 커뮤니티 ex)에브리타임
- 학부모 카페
- 바이럴 및 이벤트

오프라인

- 고교 방문 설명회
- 대학 캠퍼스 홍보 부스
- 학생회 협력 이벤트
- 입시 및 진로 박람회

추진전략

01 콘텐츠 개발

전공 강의 콘텐츠 기획 및 제작

02 플랫폼 운영

강의 업로드, 수강 관리
, 사용자 피드백 수집

03 마케팅 & 홍보

SNS, 유튜브,
대학교 커뮤니티 통한 홍보

04 고객 지원

수강생 문의 응대 불편사항 개선

05 제휴 및 협업

강사 (대학생 or 교수)
섭외 학교와 협약

추진 필수자원

인적 자원

- 전공 콘텐츠 제작자 (교수, 대학생 멘토)
- 체험 기획자 및 행사 운영 스태프
- 플랫폼 개발자 및 운영자

기술 자원

- 온라인 강의 플랫폼 (웹/앱)
- 영상 촬영/편집 장비
- 학습 관리 시스템 (LMS), 실시간온라인

물리 자원

- 캠퍼스 체험 공간 (강의실, 실험실)
- 콘텐츠 제작 스튜디오
- 실습 및 체험용 기자재

재무 자원

- 강사 및 멘토 인건비
- 마케팅 비용 (SNS, 커뮤니티 등)
- 교통비, 식비, 체험 운영비

파트너 네트워크

- 대학 및 학과 협력
- 고등학교와 연계 공공기관
- 교육단체 파트너십

수익 및 비용 분석

수익 모델 (B2C)

LIVE ON AIR

대학+ON

- 유료강의
- 프리미엄 패스
- 테스트 기반 큐레이션 콘텐츠

- 강의 1개당 20,000-30,000원
- 월 구독제(29,000) 연간 패스 (300,000원)
- 진로상담, 학생부 검사 등 번들 구매

수익 모델 확장 (B2B)

- 학교 단체 이용 패키지 (학교, 교육청 대상)
- 진로 캠프 연계 (교육청, 민간 사교육 기업)
- 학원, 컨설팅 업체 제휴

- 고등학교 대상 진로교육 콘텐츠 제공
- 오프라인 진로 체험 행사 연계
- 입시 컨설팅 업체에 콘텐츠 제공

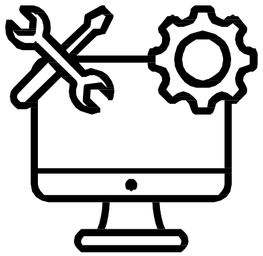
비용 구조 분석

인건비

강의 콘텐츠 제작자, 멘토, 플랫폼 운영자 인건비 등

콘텐츠 제작비

촬영, 편집, 스크립트 작성, 저작권 확보 등



시스템 구축비

웹/앱 개발, 서버 구축, LMS 시스템 도입

마케팅 비용

SNS 광고, 고등학교 대상 홍보물 제작, 온라인 홍보

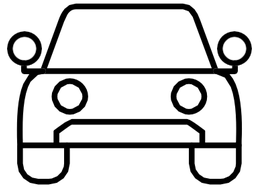
비용 구조 분석

제휴비 및 체험비

대학관련된 프로그램
운영비,
체험 공간 대관료,
기자재 비용 등

운영비

서버 비용,
소프트 웨어 구독,
도메인, 플랫폼 유지관리



교통 및 식비 지원

프로그램 참여자
교통비, 식사비 지원

고객 지원 비용

고객 문의 응대,
피드백 시스템 운영

운영 비용

항목	세부내용	초기(1년치)	중기(2-3년차)	장기(4-5년차)
플랫폼 개방 및 유지비	웹/앱 개발, 유지보수, LMS도입	2000만 원(MVP 외주)	연 1000만 원(UI 개선, 게능 추가)	연 2000만 원(AI 추천, 서버 확장 포함)
콘텐츠 제작비	강의 1인당 제작비, 검수비	300만 원(10편, 회당 30만 원)	1200만 원(40편)	3000만 원(100편, 편집 포함)
멘토단 인건비	멘토 사례비, 활동비, 관리	300만 원(10명 x 30만 원/인)	900만 원(30명 x 활동비 x 운영비)	2000만 원(멘토단 인증제, 커리큘 럼 작성 포한)
마케팅/홍보	SNS 광고, 유튜브, 체험단 운영 등	500만 원(SNS, 커뮤니티 중심)	1500만 원(영상 광고, 브랜드 키트 재작)	3000만 원(브랜딩 캠페인, 대외협 업 포함)
서버 및 호스팅	AWS/Firebase, 도메인	연 200만 원	연 300만 원	연 600만 원(트래픽 증가 대비)
고객 응대(cs)	상담 체팅, 이메일 대응, FAQ	0원(팀 내 대응)	300만 원(파트타임 채용 or 챗봇 도입)	600만 원(상담 자동화 시스템)
교육 자료/기자재	촬영장비, 콘탠츠 제작용 물품	100만 원(스마트폰 중심)	500만 원(기초 촬영장비 구입)	1000만 원(스튜디오화)
법률, 회계비	사업자 등록, 세무, 계약 검토 등	100만 원	300만 원	500만 원
제휴/파트너쉽 운영비	교육청 학교 방문, 제휴 문서, 캠프 운영	100만 원	500만 원	1500만 원

성장 방향성(로드맵)

초기 단계(출시 1년차)

핵심 전략

MVP(최소 기능 제품) 형태로 플랫폼 오픈
- 이공계/인문계 인기 학과 전공 강의 확보
- 대학생 멘토단 1기 운영
- 고등학교 대상 시범 프로그램 2곳 운영
- SNS 및 커뮤니티 중심 마케팅

기대 성과

- 사용자 초기 확보(1,000명)
- 콘텐츠 50개 이상 확보
- 사용자 피드백 데이터 수집 및 기능 개선 포인 트 도출

서비스 안정화 + 피드백 수집

중기 단계출시 (2~3년차)

핵심 전략

- 월 활성 사용자 5천명 이상
-이공계/인문계 대부분의 전공강의 확보
- 고등학생 B2B 매출 발생 시작
- 유료 고객 전환률 확보

기대 성과

- 월 활성 사용자 5천명 이상
- 고등학생 B2B 매출 발생 시작
- 유료 고객 전환률 확보

콘텐츠 확장 + 제휴확대

장기 단계 (출시 4~5년차)

핵심 전략

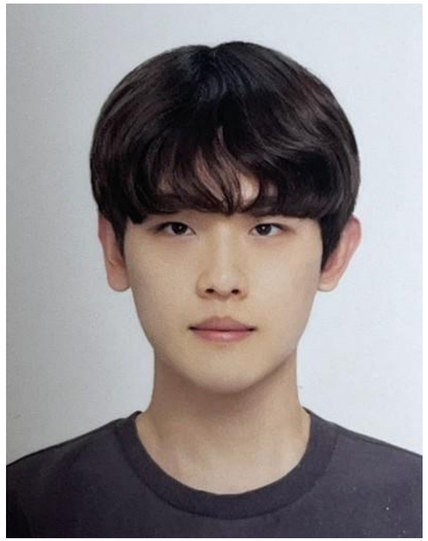
- 전국 단위 학교/교육청 대상 B2B 확장
- 오프라인 진로 체험 프로그램 개설
- 멘토 인증제 도입 및 포트폴리오 연동
- 대학 진로전담센터, 컨설팅 업체와 협력
- 콘텐츠 큐레이션 및 AI 추천 기능 도입
-예체능 전공 강의 확보

기대 성과

- 교육청 등 대형 계약 유치
- 월간 매출 안정화 (2천만원 이상)
- 브랜드 인지도 상승 및 정규 교육 편입 가능성

브랜드 신뢰도 확보 + 수익 정착

팀 소개



권재영

명지대학교
전자공학과

이다빈

명지대학교
패션디자인과

김단아

명지대학교
패션디자인과

김도훈

명지대학교
신소재공학과

김윤성

명지대학교
환경시스템공학과

Q&A

감사합니다!