

회의록

결 제	여준수	박성준	최우진	박선영	원성호	신창하	부연후

팀명	테무테무	프로젝트명	중국에서 떼와서 직접 팔아보기 (중국 소싱 판매 프로젝트)
회의 일자 및 장소	2026.09.17, 10:42~11:40 (약 57분) / 광운대학교 강의실 (기술과 경영 수업, 대면)		
참석자	여준수, 박성준, 최우진, 박선영, 원성호, 신창하, 부연후 (7명 전원)		
회의목적	프로젝트 현장 작성을 위한 팀원별 아이디어 발표, 프로젝트 주제 선정 및 팀명 확정		
주요안건	1. 팀원별 사전 아이디어 발표 (현장 2·3번 항목: 추진 배경·기대가치 / 최종 결과물·목표) 2. 주제 후보 비교 — 수익화 vs 기술(개발) 요소 3. 주제 선정 방식(투표) 및 최종 선정, 팀명 결정 4. 7인 역할 분담 초안		
논의 내용	【아이디어 발표】 (카톡 공유 순서) 박성준 — 대학교 제휴식당 경쟁 앱 - 러닝 앱의 영역 차지 방식을 응용. 학생이 제휴식당 방문을 인증(영수증·네이버 리뷰 방식)하면 단과대별 방문 순위가 지도에 표시됨 - 식당은 가장 많이 온 단과대에 추가 혜택을 줄 수 있어 학생·식당 양쪽에 동기가 생김. 광운대 중심으로 시작해 확장 가능 - 보조 아이디어: PC·전자제품 호환성 시뮬레이터(내 실제 환경 기준 호환·오류 예측). 흥미도가 낮을 수 있어 상세화는 보류 최우진 — 건강 듀오링고 (하루 5분 건강 습관 웹 서비스) - 듀오링고의 연속 학습일·짧은 일일 과제 방식을 건강 관리에 적용. 하루 5분 운동 추천, 완료 기록, 연속 실천일, 리마인더가 필수 기능 - 비전은 ‘사용자의 수명을 최소 5분이라도 늘린다’. 거창한 운동보다 매일 시작하게 만드는 것이 목적이며, 놀이공원처럼 재미 요소를 쌓는 데 초점 - 식단·수면 기록은 핵심 흐름 완성 후 확장. 반응형 웹으로 만들어 링크만으로 테스트 가능 여준수 — 중국 소싱 판매 (중국에서 떼와서 직접 팔아보기) - 목표: 7명이 한 회사처럼 사업·소싱·세무·마케팅·영업·개발로 나뉘어, 학기 12주(약 100일) 안에 모르는 사람에게 실제 판매 1건 이상 - 흐름: 중국 공급처(1688·타오바오 도매) → 배송대행지 → 정식 수입 통관 → 판매 채널(스마트스토어·당근·교내 플리마켓) → 고객. 개인 직구 상품 되팔기는 관세법 위반이라 정식 통관 - 수익 구조 예시: 판매가 15,000원 생활소품 기준 원가 4,000원·국제배송 1,500원·관세 1,000원·수수료 800원·포장택배 3,000원 → 개당 이익 약 4,700원(31%) - 품목 기준: 손바닥 크기·가볍고 안 깨지는 것, 1만~3만 원대, 인증·허가 불필요(데스크 정리함·폰 거치대·파우치 등). 어린이용·전기제품·식품·화장품·캐릭터·부피 큰 물건 제외 - 법 체크 5가지: 사업자등록(대표 1명 간이과세자), 통신판매업 신고, 정식 수입 통관,		

제품 인증·원산지 표시, 세금 신고·장부

- 오프라인 판매 기회(석계 야시장·맥주 축제 등)는 마케팅 담당이 상황 봐서 추가. 돈이 먼저 나가고 늦게 들어오므로 현금 관리와 배송·환율·결제 수수료 확인 필요

박선영 — 학식 수요 예측을 통한 낭비 줄이기

- 목적: 음식물 쓰레기 절감과 예산의 효율적 사용. 아침밥은 180명 고정이므로 점심만 대상
- 핵심 기능: 일별 수요 예측·준비 수량 추천·예상 비용 비교 (웹 애플리케이션, 수요 예측 모델)
- 기술 요소: 데이터 수집·분석, 예측 결과 시각화 / 경영 요소: 재고·생산량 관리, 원가 절감, 품질 위험 관리. 메뉴별 수요 차이(고기 메뉴일 때 인원 증가 등) 분석이 흥미롭다는 반응

원성호 — 청년 내집마련도우미 서비스

- 나이·자산(무주택 여부)·소득·자취/결혼/출산 예정 시기를 입력하면 언제 집을 살 수 있는지, 그때 얼마가 모자라는지, 시기별 정책대출(디딤돌·버팀목 등)과 적금을 보여주는 모바일 웹
- MBTI식 질문 10개로 주거 우선순위(역세권·유치원·학교 등)를 파악하고, 생애최초·신혼부부·신생아 특별공급 중 무엇을 언제 쓰는 게 유리한지와 청약가점 변화를 추천
- 데이터는 국토교통부 실거래가·청약홈·주택도시보증공사 API 활용. '결혼을 2년 미루면?' 같은 시나리오 비교 기능

신창하 — 관광 가맹점 지도 서비스

- 문화누리카드·장애인복지카드 등 지원금 카드를 어디서 쓸 수 있는지 일일이 찾기 번거로움 → 사용 가능 가맹점(관광·문화 시설 포함)을 네이버 지도 API로 표시
- 난이도가 높지 않아 만들 만하고, 확장성 지도 같은 지도형 서비스처럼 확장 가능

부연후 — 외국인 노동자 병원·행정기관 서류 작성 도우미

- 한국어가 익숙하지 않은 외국인이 서류를 촬영하면 AI가 실시간 대화로 기입(이름·주민등록번호·주소)을 안내하고, 제출처와 준비물까지 알려줌. 웹 또는 현장 태블릿 형태

【토론 및 결론】

① 주제 선정 — 수익화 vs 기술 요소

- '중국 소싱 판매'는 실제 매출을 만들어 보는 경험이 강점이지만, 물건을 사서 파는 것만으로는 수업(기술과 경영)에서 요구하는 기술 요소가 부족하다는 지적
- 다른 아이디어들도 광고·제휴 매출로 수익화가 가능하므로, 수익화 아이디어에 다른 아이디어의 기술 요소를 결합하자는 의견
- → 결론: 중국 소싱 판매를 주제로 하되 개발·데이터 역할을 두어 내부 운영 도구(주문·재고 시트, 회계·ERP성 프로그램, 마케팅 자동화, 판매 수요 예측 모델)를 함께 만들어 기술 요소를 보강

② 판매 운영 방식

- 온라인 채널(스마트스토어·당근)을 기본으로 하고, 오프라인 기회(석계 야시장·맥주 축제, 교내 폴리마켓)는 마케팅팀이 상황을 보며 추가
- 샘플을 먼저 확인한 뒤 소량 주문, 보관·배송 부담이 적은 작은 품목 우선
- 돈이 먼저 나가고 늦게 들어오는 구조이므로 현금 관리가 중요하며, 배송 확인·환율·결제 수수료를 원가에 반영
- → 결론: 학기 12주 안에 모르는 사람에게 1개라도 팔아 1원이라도 벌어보는 것을 목표로 함

③ 사업자 등록·비용·수익 배분

	• 사업자 등록과 폐업 절차 자체는 간단하나, 등록 주체(대표 1명)와 수익 배분 방식(n분의 1 vs 개인 부담·개인 귀속)은 추후 논의 • 수업 지원금(20만 원으로 언급, 확인 필요)이 있어 자비 부담 없이 소량 사업이 가능 ④ 주제 선정 방식 • 익명 투표·현장 지목 등을 논의한 끝에, 각자 아이디어를 한 줄로 요약(스피드 타임)하고 카톡에 공유(11:19)한 뒤 결정 • 평가 관점: 수업 취지에 맞고 포트폴리오로 활용할 수 있는 결과물이어야 한다는 데 공감 • → 결론: 주제 ‘중국 소싱 판매’ 확정, 팀명 ‘테무테무’ 확정(11:25), 역할 분담 진행
결정사항	1. 프로젝트 주제: 여준수 제안 ‘중국 소싱 판매’로 확정 2. 팀명: 테무테무 (11:25 확정) 3. 역할 확정: 사업 총괄 최우진 / 소싱·물류 박성준 / 세무·법무 박선영 / 마케팅·영업·CS 부연후·신창하·원성호 / 개발·데이터터 여준수 4. 예산: 수업 지원금(20만 원으로 언급, 확인 필요) 범위에서 소량 사업 5. 판매 목표: 학기 12주 내 실제 판매 1건 이상
역할 분담 및 일정	[역할 분담 — 마케팅과 영업·CS를 한 팀(3명)으로 묶음] • 사업 총괄(PM): 최우진 — 아이템 결정 회의 진행, 손익·예산, 12주 일정, 발표 • 소싱·물류: 박성준 — 공급처 비교, 샘플, 배송대행, 통관, 원가 • 세무·법무: 박선영(법학과) — 사업자등록·통신판매업 신고, KC 인증·원산지 확인, 장부·세금 • 마케팅·영업·CS (3명): 부연후, 신창하, 원성호 — 콘텐츠·SNS, 상세페이지·광고, 판매 채널 입점, 오프라인 판매, 고객 응대 • 개발·데이터터: 여준수 — 주문·재고 시트, 가격 조사, 매출 대시보드, 마케팅 자동화 등 내부 운영 도구 [일정] • 이번 주: 프로젝트 현장 항목 작성 및 공유 • 판매 발생 전까지는 소싱·법무·채널 조사가 선행 업무, 마케팅은 품목 확정 후 착수
향후 계획	• 프로젝트 현장(팀명·목적·결과물·범위·일정·R&R·위험·규칙) 완성 후 팀 공유 • 사업 총괄: 수업 지원금 금액(20만 원?)과 사용 조건을 교수님께 확인 • 사업 총괄: 아이템 후보 비교표 작성 → 결정 회의 • 소싱: 1688·타오바오 공급처 비교, 샘플 소량 주문 후 품질·실물 확인 • 세무·법무: 사업자등록·통신판매업 신고 요건, 정식 통관·KC 인증·세금 체크리스트 작성 • 마케팅·영업: 판매 채널(스마트스토어·당근·교내 플리마켓) 및 오프라인 행사 조사 • 개발: 주문·재고 시트와 매출 대시보드 범위 정의 • 다음 회의: 품목 후보 확정 (일시 미정)
준비물 및 예산편성	• 수업 지원금 20만 원 (샘플·소량 사업, 국제배송·관세, 포장·택배) ※ 금액 확인 필요 • 손익 기준: 15,000원 판매가 기준 개당 이익 약 4,700원(31%), 50개 판매 시 약 23만 원 (환율 1위안 ≈ 190원 가정, 품목 확정 후 재계산) • 사업자 등록(간이과세자, 홈택스 무료)·통신판매업 신고 비용은 필요 시 추가 협의
비고	• 촬영 영상 음성 전사와 카톡 공유(11:19·11:25), 제안서 3종을 바탕으로 작성. 발표는 발표자별로, 토론은 발언자 없이 결론 중심으로 정리. 영상 41분 이후 식사 구간 제외 • 확인 필요: 수업 지원금이 실제로 20만 원인지(회의 중 언급된 금액, 교수님·공지로 확인) — 확인 전까지 예산 항목은 잠정치