

베지케어

웰니스 운영 구독과 가족 돌봄의 단계적 검증

웰니스 센터 구독을 첫 수익 경로로 집중하고, 항암 가족 돌봄은 전문가 검토와 동의 기반 실증으로 발전시키는 투자 제안.

투자 협의안 2026.10.15

자금·가격·목표는 가정이며 확정 투자조건·실적이 아닙니다.

투자 검토의 핵심

웰니스의 첫 유료 고객과 돌봄 연구의 수락 기준을 분리합니다.

현재 기반

생활 기록·레시피·챌린지·파트너 운영과 항암 가이드 73편, 공동 돌봄·현황판·PDF를 공개 제공합니다.

투자 가설

센터의 예약·출결·이용권·기록 업무를 연결하면 운영 구독 수요를 만들 수 있습니다. 환자 대상 자동 의료 과금은 전제하지 않습니다.

검증 규모

12개월 비용 기준안 2억 460만원. M12 유료 파트너 20곳·월매출 200만원. 돌봄 실증 매출은 계산에서 제외합니다.

공개 협의용 투자제안서. 자금·가격·전환 목표는 경영진 확정 전 계획 가정이며 실적·투자조건·수익 보장이 아닙니다.

반복 업무와 돌봄 인계의 단절

생활 프로그램과 가족 돌봄에 각각 다른 실행 문제가 있습니다.

센터 운영

예약·출결·이용권과 생활 기록이 나뉘어 운영자가 같은 내용을 다시 확인합니다. 기존 도구 대체 가치의 실측이 필요합니다.

가족 돌봄

여러 보호자가 관찰과 실제 수행을 전달해야 합니다. 메신저의 소식과 기간별 증상·수행 기록을 구분해 인계합니다.

사업 집중

초기 계약은 웰니스 운영 구독에서 검증합니다. 항암 돌봄의 안전·임상 검토와 기관 계약은 별도 과정으로 추진합니다.

첫 고객과 도입 범위

영양·생활 프로그램을 운영하는 소규모 센터가 첫 구매자입니다.

구매자

정기 프로그램·예약·출결·이용권을 관리하는 센터장·운영책임자. 여러 번의 반복 업무가 있는 곳을 면담합니다.

핵심 과업

운영자가 예약부터 출결·이용권·생활 기록까지 완료하는 흐름을 측정합니다. 기능 보유보다 현재 도구 대비 도입 비용을 확인합니다.

후속 연구

항암 가족 돌봄은 전문가 검토·환자 동의·외부 전달 수락 이후 작은 사용성 실증으로 진행합니다. 치료 효과는 별도 연구합니다.

2026년 10월의 제품 진척

공개 업데이트와 외부 수락 조건을 함께 제시합니다.

시기	반영 내용	남은 확인
10월 5일	재료 구매·파트너 판매·운영 분리	제휴 귀속·실 PG·실 입금
10월 11일	개인 알림·공동 돌봄·투약 기록	실 기기 수신·현장 수락
10월 12-13일	상황 가이드·현황판·PDF·모바일	임상 검토·실환자 사용성
현재	73편 항암 돌봄 가이드	메일 외부 수신: 인증 보완 필요

소프트웨어 검사·운영 배포가 실제 환자 안전성·임상 효과·외부 메일 수신을 증명하지 않습니다.

첫 구매자는 웰니스 센터입니다

돌봄 수요 통계를 구독 매출에 직접 곱하지 않습니다.

구분	대상·규모 가정	사업 해석
첫 유료군	영양·생활 프로그램 운영 센터	예약·출결·기록·이용권 업무
초기 유효 명단	연락·구매권한 확인 파트너 100곳	조사·동의·중복 제거 필요
M12 목표	20곳 × 월 10만원	월매출 200만원 가정
돌봄 연구군	2023 암유병자 약 273만 명	임상 검토 후 별도 사용성 실증

전체 암유병자와 항암 치료 중인 환자·유료 고객은 다릅니다. 100곳은 현재 확보 명단이 아닌 도입 조사 범위 가정입니다.

생활 기록과 가족 공유의 대안

웰니스 운영 구독과 돌봄 실증의 경쟁 범위를 구분합니다.

제품·대안	공식 공개 목적	베지케어의 검증 과제
MyFitnessPal	음식·영양 기록	센터 프로그램과 반복 기록 연결
CaringBridge	건강 소식·가족 지원 공유	권한·수행 기록·기간별 PDF
Carepatron	예약·기록·고객 운영	국내 센터 업무·도입 원가
베지케어	웰니스 운영·가족 돌봄 기록	센터 유료 유지와 돌봄 안전 수락

공식 설명의 기능만 요약했습니다. 상대 제품의 기능 부재나 임상적 우월성을 주장하지 않습니다.

웰니스 운영 구독

현재 Beta 무료 정책에서 별도 고지·계약으로 유료성을 검증합니다.

계약 가정

파트너당 월 10만원. 예약·출결·이용권·기록 지원 범위와 운영자 수를 계약에서 정합니다. 현행 확정 판매 요금이 아닙니다.

제외 수익

제휴 쇼핑·직접 판매·항암 서비스 수입은 이번 모델에서 제외합니다. 실 주문 귀속·PG·반품·정산 증빙이 필요합니다.

가격 검증

5곳 실증에서 사용 과업과 지불 의사를 확인하고 유료 코호트의 유지·지원 시간·클라우드 비용을 측정합니다.

출처: 현재 파트너 운영 안내

센터 운영에서 반복 사용을 확보합니다

콘텐츠 유입과 B2B 계약의 전환을 따로 측정합니다.

M1-3

100곳 조사 가정 명단에서 20곳 적격 면담, 5곳 실증. 운영자가 예약·출결·기록 과업을 완료하는지 확인합니다.

M4-6

평균 유료 6곳을 목표로 계약·입금·주간 지원 시간을 대조합니다. 기존 Beta 사용자에게 유료 조건을 별도 고지합니다.

M7-12

센터 소개·전문가 콘텐츠와 지역 파트너 협력으로 평균 유료 20곳을 검증합니다. 유료·무료·돌봄 실증 이용자는 따로 집계합니다.

현재 증거와 실사 대상

제품의 공개 운영과 고객·매출의 증명 수준을 구분합니다.

항목	확인 가능한 근거	투자 전 확보할 증빙
제품 운영	웰니스·돌봄 Beta 운영	실고객 동의·핵심 과업 수락
사업 성과	유료 고객·매출·유지율 미확인	계약·청구·입금·기간별 코호트
인력·권리	CTO 정해성 공개 프로필	재직·참여율·IP 양도·용역 계약
현장 검증	개발·소프트웨어 검증 기록	실기관·실이용자 수락·지원 원가

공공 디렉터리·데모 계정·합성 데이터는 고객 실적에서 제외합니다. 비공개 자료를 확인하지 않은 상태입니다.

12개월 매출·현금 계획

단위: 만원. 모든 값은 가정이며 승인된 예산·매출 전망이 아닙니다.

기간	플랫폼 매출 / 현금 지출	기말 자금 / 월말 규모
M1-3	0만원 / 5,550만원	14,910만원 / 0곳
M4-6	120만원 / 4,386만원	10,644만원 / 6곳
M7-9	300만원 / 4,440만원	6,504만원 / 12곳
M10-12	530만원 / 4,509만원	2,525만원 / 20곳

새 유료 고객군만 계산한 12개월 시나리오. 기존 매출·현금·부채는 미확인. VAT·법인세·금융비용 제외, 할인·이탈은 월평균 순유료 수에 반영하는 가정. 입금은 같은 달, 초기비는 M1. 총매출 950만원, 총지출 18,885만원, 순현금소진 17,935만원.

단위 경제성과 손익분기

월 고정지출을 감당하려면 목표 고객 규모를 넘어서 확장が必要です.

단위 기여이익

파트너당 월 구독료 10만원 - 직접 변동원가 3만원 = 7만원. 변동원가는 추가 사용량·외부 처리비 가정입니다.

고객 획득

신규 파트너 획득비 상한 30만원 가정. 월 기여이익 기준 단순 회수기간 4.3개월이며 유지율 실측이 필요합니다.

손익분기

월 고정비 1,450만원 ÷ 단위 기여이익 = 208곳. M12 목표 20곳에서는 회사 전체 흑자에 도달하지 않습니다.

고객획득비는 현장·영업 예산 내 집행 상한 가정으로 추가 이중 차감하지 않습니다. 실제 원가·해지·환불·현금 회수로 재산정합니다.

12개월 자금 사용 기준안

단위: 만원. 인건비는 채용·외주·기존 인력 배분을 검토하기 위한 가정입니다.

용도	산정식	12개월 예산
제품·운영 인력	2명 × 월 500만원 × 12	12,000만원
인프라·현장 도입	월 300만원 × 12	3,600만원
전문가·준법 검토	월 150만원 × 12	1,800만원
초기비·예비비	1,200만원 + 기준예산의 10%	3,060만원

합계 20,460만원. 인건비 가정에 고용 부대비용 포함. 변동원가는 매출 시나리오에서 별도 차감합니다. 건적·고용 계약은 미확정.

자금 규모와 생존 기간

매출 유입 없이도 12개월 검증을 수행하는 비용에서 역산합니다.

산정 근거

월 고정지출 1,450만원 × 12 + 초기비 1,200만원 + 예비비 1,860만원 = 20,460만원.

기준·지연

무매출 가정의 자금 지속기간 13.3개월. 12개월 뒤 예비비 1,860만원을 남깁니다. 실제 보유현금은 실사로 대조합니다.

비용 상승

무매출·고정비 15% 상승 시 11.6개월, 12개월 부족액 750만원. M6에 신규 지출·확장 범위를 재심의합니다.

협의를 신규 자금 시나리오. 확정 투자 희망액·라운드 개시 공고가 아닙니다. 기존 의무·채무·세금은 별도 반영 후 확정.

투자 후 검증 목표

웰니스 유료 검증과 항암 돌봄 수락은 별도 평가합니다.

기간·책임 역할	목표·분모	진행 조건
M1-3 / 센터 도입	적격 면담 20곳, 실증 5곳	5곳 중 4곳 운영 과업 수락
M4-6 / 제품·사업	평균 유료 6곳, 4주 사용 70%	실증 참여 운영자 기준 측정
M7-9 / 운영	평균 유료 12곳, 90일 유지 80%	유료 코호트·입금 대조
M10-12 / 사업 책임자	평균 유료 20곳, 지원비 측정	임상 검토 후 돌봄 가족 10가정

모두 제안 목표. 돌봄 10가정은 수익 계산에서 제외합니다. M6 유료 3곳 미만이면 확대를 재검토하며 임상 검토 미완료 시 실환자 실증을 착수하지 않습니다.

실행 조직과 채용 계획

확인된 기술 리더십과 투자 후 확보할 역할을 나눕니다.

기술 책임

CTO 정해성의 공개 제품·연구 이력을 확인할 수 있습니다. 재직·주당 참여시간과 기존 인력 구성은 실사 자료로 확인합니다.

전담 역할

2명 상당의 배정 예산 가정. 제품·기술 1명과 고객 도입·운영 1명을 확보하며 기존 인력 포함 여부를 계약 전 정합니다.

전문 검토

현장 전문가의 내용·사용성 검토와 개인정보·보안 자문을 외부 전문 계약으로 확보합니다.

이름이 공개되지 않은 구성원·자문·채용 인원을 현재 재직자로 표시하지 않습니다. 책임자 배정은 실행 착수 전 완료합니다.

투자 주체와 권리 범위

제품별 사업 제안과 실제 주식·권리의 발행 주체를 분명히 합니다.

투자 대상

현재 공개 사업 구조상 DAL 산하 제품입니다. 주식 발행
법인명·등기·주주명부·기존 약정은 투자 계약 전에 확인합니다.

자산과 계약

코드·상표·콘텐츠·데이터의 권리와 인력 IP 양도, 오픈소스 의무, 외부 AI
계약을 자산별로 대조합니다.

분리·중복

사업별 비용안은 DAL 통합안의 별도 실행 대안입니다. 같은 인력·공통 기술
비용을 이중 유치·이중 청구하지 않습니다.

Noah AI Labs는 별도 운영 법인입니다. 그 매출·고객·IP를 본 투자 대상에 자동 포함하지 않습니다.

주요 위험과 집행 조건

의료 콘텐츠·거래·외부 공유의 수락을 각각 확인합니다.

돌봄 안전

73편 가이드는 임상 검토 전 교육 초안입니다. 현재 항암 답변은 rules_only이며 개인 진단·처방·영양 변경을 확정하지 않습니다.

외부 전달

운영 SMTP 인증 실패가 남아 있어 실제 외부 메일 수신은 미완료입니다. PDF 다운로드와 별도 검증하며 복구 후 수신·반송을 대조합니다.

거래·수요

유료 구독 수요·실 PG·제휴 입금은 추가 증빙 대상입니다. M6 유료 3곳 미만이면 확장 예산을 재심의합니다.

출처: 현재 항암케어 설명

투자 협의와 데이터룸

투자 미팅 이후 확인할 자료와 거래 절차를 제안합니다.

자료 묶음	필수 증빙	확인 단계
법인·지분·IP	등기·주주명부·기존 약정·IP 귀속	조건 제안 전
고객·재무	계약·청구·입금·비용·현금·채무	재무 실사
제품·데이터	현장 수락·동의·보안·복구·공급사	제품 실사
조건·권한	투자수단·가치·보고·의사결정권	실사 후 계약

금액·기업가치·지분율·전환조건은 미확정. 이 문서는 비구속 협의 자료이며 투자 확약·법률 검토 완료를 뜻하지 않습니다.

다음 투자 미팅

사업의 핵심 가정과 실사 범위를 함께 확정합니다.

사전 검토

공개 투자제안서·기존 IR·재무 가정 파일을 확인한 뒤 초기 고객군과 검증 목표를 논의합니다.

미팅 의제

실고객 증빙, 12개월 비용 건적, 실행 책임자, 법인·IP 범위를 확인하고 단계별 투자 조건을 협의합니다.

협력 요청

웰니스 센터 도입 파트너, 돌봄 교육 검토자와 초기 사업화 투자 파트너를 찾습니다.

공개 협의용 투자제안서. 자금·가격·전환 목표는 경영진 확정 전 계획 가정이며 실적·투자조건·수익 보장이 아닙니다.