

# 창창(創昌)한 창업캠프 <창업기업 아이디어톤 프로젝트> 참여기업 과제 브리프

기업명	라이더스	브랜드명	라이더스
담당자 (문의처)	오민택. mintek.oh@gmail.com		
과제명	라이딩 유저들이 필요로 하는 신기술/제품 혹은 신 서비스 아이디어 기획 (기존 제품/기술 융복합 등)		

기업/ 브랜드/ 제품 소개	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 2017년 3월 17일 라이더스 창업</li> <li>- 안전 자전거 제품 브랜드 중 브랜드 인지도가 낮음</li> <li>- 현재 홈페이지 문의를 통한 판매만 이루어지고 있음.</li> <li>- 네이버 스토어팜 등록 예정</li> </ul> <p>라이더스는 ‘안전한 자전거 라이딩의 파트너’ 라는 슬로건을 가지고, 라이더들이 안전하게 자전거를 탈 수 있는 보조 제품 및 어플리케이션을 제공하고 있음.</p> <p>라이더스는 전조등, 영상레코딩 장치가 통합된 제품과 어플리케이션 연동 시 활성화 되는 사고 감지 신고 기능, 도난 알림 기능, 라이딩 코스 기록 및 공유, 라이딩 상태 확인 등 다양한 상황에서 사용될 수 있는 제품 및 어플리케이션 서비스를 제공하고 있음.</p>
시장 상황	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 최근 국내 자전거 보급률과 이용률은 매년 증가하고 있으며, 그 시장 또한 매년 성장 중임.</li> <li>- 라이더스의 경우 작년 12월 국내 편딩 판매, 평창 올림픽 오프라인 판매, 홈페이지 온라인 판매 총 3가지 방법으로 제품 판매를 진행하였음.</li> <li>- 온/오프라인 판매 결과 현재까지 구매 고객은 주로 5,60대가 가장 높은 비중을 보이고 있으며, 해당 연령층 분들의 오프라인 활동을 통해서 추가적인 판매가 이루어지고 있음.</li> </ul>
브랜드 (제품 등) 상황	<div style="text-align: center; background-color: #f4a460; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> <b>RIDUS Service (1) 제품 &amp; App</b> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p><b>All in one Safe Bike</b></p> <p>자전거 안전의 모든 것 그 모든 것을 단 하나에.</p>   <p><b>FUNCTION</b></p> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p>블랙박스 기능 사고 감지 및 자동 신고 기능 자동 도난 감지 및 알림 기능 블랙박스 녹화 기능 1280px x 720px[HD] 전조등 기능 300lm (3단계 밝기 및 점등 기능)</p> </div> <div style="width: 45%;"> <p>SD Card 최대 32GB 호환 가능 블루투스 4.0 장착 대용량 4000mAh 배터리 마이크로 5핀으로 충전 전용 앱과 연동하여 사용</p> </div> </div> </div> <div style="width: 45%;"> <p><b>All in one Safe Bike Application</b></p>  </div> </div>



- 12월 진행한 국내 판매의 경우 제품 생산 라인 및 자재 공급 문제로 제품 배송에 대한 딜레이가 3개월 이상 발생하여, CS 관리 문제가 발생하였으며 현재는 해당 문제로 인해 반품을 원하는 고객을 대상으로 환불 진행을 완료하였음.
- 현재 2차 제품 개발을 진행중에 있으며, 1차 제품 판매 후 고객 전화통화를 활용한 만족도 조사 및 사용 방안에 대한 결과 라이더스에서 제공하고 있는 다양한 기능 중 영상 레코딩에 대한 사용 활용도가 매우 높다는 것을 알게 되었음. 그 이유는 고프로를 구매하고 싶지만, 가격대가 비싸고, 중국산 가짜 고프로를 사용하면 영상 녹화 시간이 짧아서 그 중간 가격대를 이루고 있는 해당 제품이 구매 적정 가격대를 이루고 있는 제품 구매 후 블랙박스 대용으로 주 사용을 진행하고 있다는 피드백을 주로 받음.

**커뮤니케이션 목표**

- 제품 개발 전 자체적으로 고객을 만나고, 인터뷰 및 설문조사를 통해서 고객 필요 기능 및 사용 방안을 정의하여 제품 개발 기획을 진행하였지만, 실제 구매 고객의 타겟 연령층과 사용방안에 대한 니즈가 매우 다른 상황이 발생하고 있음.
- 해당 관련 유저들의 안전제품에 대한 사용의 니즈가 다시 한번 재 조사가 필요한 시점 임.

**과제**

- 부모님들에게 어린이 및 10대 타겟을 대상으로 해당 제품 혹은 2차 제품 구매를 유도 할 수 있는 필요 기능 및 서비스 아이디어 기획
- 라이딩 유저들이 필요로 하는 신기술/제품 혹은 신 서비스 아이디어 기획
- 레코딩 기능 및 코스 기록 기능을 활용한 자전거 커뮤니티/플랫폼 아이디어 기획

**타겟**

- 현재 5,60대가 주된 구매 고객임.
- 해당 제품 사용 연령대를 낮추고 싶고, 어린이들이 자전거를 타기 시작할 때 함께 구매 해야 되는 필수 제품이라는 이미지를 가지고 있음.

**기타사항**

홈페이지  
[www.ridus.co.kr](http://www.ridus.co.kr)  
 구글 스토어  
 RIDUS  
 \*현재 어플 관리자 문제로 인해 잠시 다운로드 불가\*