

글로벌커플케어

국제커플 서비스의 검증 공급과 거래 운영

한 국가 연결에서 검증 파트너와 유효 문의·완료 거래를 확보하는 사업화 투자 제안. 거래액과 플랫폼 매출을 분리합니다.

투자 협의안 2026.10.15

자금·가격·목표는 가정이며 확정 투자조건·실적이 아닙니다.

투자 검토의 핵심

한국-베트남 커플의 전문 서비스 업무를 첫 검증 단위로 제안합니다.

현재 기반

국가 가이드·파트너 홈페이지·문의·계약·요율·업무 알림 구조가 공개 운영 중입니다.

투자 가설

확인 가능한 제공자와 비용·책임 정보를 연결하면 유효 문의와 실제 완료 거래가 증가할 수 있습니다.

검증 규모

12개월 비용 기준안 2억 460만원. M12 검증 파트너 20곳·월 완료 100건·수수료매출 450만원 가정입니다.

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

정보를 찾은 뒤에도 확인할 일이 남습니다

비용·역할·계약·현지 지원을 각각 확인해야 합니다.

커플의 문제

국가별 절차와 비용이 흩어져 있고, 실제 서비스 제공자와 책임 범위를 비교하기 어렵습니다.

파트너의 문제

콘텐츠 유입이 상담과 계약으로 이어지는 과정을 추적하고, 담당자 간 업무를 인계해야 합니다.

플랫폼의 해법

공개 정보·검증 범위·문의·계약 이력을 연결해 커플의 선택과 파트너 운영을 지원합니다.

첫 고객과 거래 범위

공급자와 구매자의 책임을 확인할 수 있는 서비스부터 제안합니다.

공급자

한국-베트남 연결의 등록·자격·책임 범위를 확인할 업체·전문가.
후보·검토·공개 검증·실거래 단계를 따로 관리합니다.

구매자

번역·행정 안내·현지 동행 등 구체적 과업이 있는 국제커플. 제공 주체와 법적
허용 범위를 서비스별로 확인합니다.

구매 결정

공개 서비스 설명과 비용·취소 조건을 검토한 뒤 파트너와 계약합니다.
플랫폼의 중개·판매·정산 역할을 계약에 명시합니다.

파트너의 공개 홈페이지부터 시작합니다

검증과 문의 운영이 첫 업무입니다.

공개 탐색

국가·관계별 안내, 업체·서비스 정보와
크리에이터·현지 파트너의 활동을 탐색합니다.

검증과 문의

신원·채널 소유·인허가·성과자료의 검증 범위를 나누고
필요한 파트너에게 문의합니다.

서비스 운영

담당자·계약·요율·진행 이력과 알리를 연결합니다.
실제 결제·이체는 승인 조건 충족 후 검증합니다.

출처: GCC 파트너 안내



공개 파트너 안내 실제 화면

한 국가 연결부터 검증합니다

한국-베트남 커플의 정보·전문 서비스 업무를 첫 진입안으로 제안합니다.

구분	공식 통계·가정	사업 해석
전체 수요 맥락	2025 외국인과의 혼인 약 2.1만 건	전체 유료 중개 고객 수가 아님
초기 공급 가정	서류·책임 검토 파트너 20곳	확보 실적이 아닌 모집 목표
M12 거래 목표	20곳 × 월평균 완료 5건	월 100건, GMV 1억원 가정
플랫폼 수익	GMV × 수수료 4.5% 가정	월 순수수수료매출 450만원

거래 평균액 100만원 가정. 전체 결혼 중개 패키지 가격을 뜻하지 않습니다. 국가별 유료 수요·적법 제공 범위는 계약 전 확인합니다.

탐색·정착·서비스 운영의 대안

각 대안이 해결하는 고객 과업을 기준으로 비교합니다.

제품·대안	공식 공개 목적	GCC의 검증 과제
VietnamCupid	국제 데이팅·프로필 탐색·메시지	서비스 제공자·계약 책임 확인
다누리	정착 정보·가족센터·상담	공공 안내를 보완하는 유료 수요
GCC	파트너 탐색·문의·계약·업무 운영	검증 공급과 실제 완료·정산

다누리는 공공 지원 대안이며 상업적 직접 경쟁사로 취급하지 않습니다. 데이팅 회원 수를 GCC 고객으로 환산하지 않습니다.

거래 수수료와 순매출

서비스 거래액과 GCC에 귀속되는 수수료를 구분합니다.

공개 요율

현재 파트너 안내의 정상 수수료는 등급별 3.5-5.5%, 초기 할인은 3.0-5.0%입니다. 적용 등급·계약 요율을 거래에 보존합니다.

모델 가정

완료 거래 평균액 100만원 × 혼합 수수료 4.5% = 거래당 매출 4만 5천원.
제공자 몫과 전체 거래액을 GCC 매출로 합산하지 않습니다.

다음 수익

운영 SaaS·광고 등은 지불 의사와 계약 검증 후 별도 설계합니다. 이번 모델은 수수료만 포함합니다.

정상·할인 요율은 2026-10-15 로컬 공개 안내 기준. 실 PG·환불·지급 수락과 순액 매출 인식은 실사·회계 확인 대상입니다.

공급에서 완료 거래까지

20곳의 검증 공급과 월 1,000건 유효 문의를 M12 가정으로 둡니다.

공급 확보

M3 5곳, M6 10곳, M12 20곳을 목표로 자격·현지 범위·서류·검증 만료일을 관리합니다. 로고만으로 제휴를 주장하지 않습니다.

수요 확보

국가 가이드·파트너 콘텐츠·커뮤니티 협력에서 동의한 유효 문의를 만듭니다. 문의 획득비·응답 시간·계약 전환을 측정합니다.

거래 수락

월 1,000건 유효 문의 × 완료율 10% = M12 100건 가정.
인수·완료·취소·환불·입금을 대조해야 거래로 인정합니다.

동의 없이 커뮤니티 개인정보를 수집하지 않습니다. 초기 후보 업체 수를 검증 파트너 실적으로 제시하지 않습니다.

현재 증거와 실사 대상

제품의 공개 운영과 고객·매출의 증명 수준을 구분합니다.

항목	확인 가능한 근거	투자 전 확보할 증빙
제품 운영	파트너·문의·계약 업무 공개	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 / 0건
M4-6	135만원 / 4,410만원	10,635만원 / 15건
M7-9	540만원 / 4,590만원	6,585만원 / 55건
M10-12	1,147.5만원 / 4,860만원	2,872.5만원 / 100건

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 1,822.5만원, 총지출 19,410만원, 순현금소진 17,587.5만원.

단위 경제성과 손익분기

월 고정지출을 감당하려면 목표 고객 규모를 넘어선 확장이 필요합니다.

단위 기여이익

거래당 플랫폼 수수료 4.5만원 – 직접 변동원가 2만원 = 2.5만원. 변동원가는 추가 사용량·외부 처리비 가정입니다.

고객 획득

완료 1건 획득비 상한 가정 1만 5천원. 기여이익 2만 5천원 중 1만원을 남깁니다. 반복 구매·LTV는 실측 전입니다.

손익분기

월 고정비 1,450만원 ÷ 단위 기여이익 = 580건/월. M12 목표 100건/월에서는 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

한 국가 연결에서 공급·문의·거래를 순서대로 확인합니다.

기간·책임 역할	목표·분모	진행 조건
M1-3 / 파트너 운영	검토 파트너 5곳, 서류 항목 100%	확인 범위·만료일·책임 공개
M4-6 / 거래 책임자	파트너 10곳, M6 완료 15건	PG·환불·이체 실제 수락
M7-9 / 도입·지원	파트너 15곳, M9 완료 55건	유효 문의→완료 10% 목표
M10-12 / 사업 책임자	파트너 20곳, M12 완료 100건	완료 정의·분쟁·입금 대조

유효 문의는 동의·연락·구체적 서비스 의사를 확인한 건입니다. M12 100건에 월 1,000건 유효 문의가 필요합니다. M6 정산 수락 미달이면 거래 확대를 중단합니다.

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

국제결혼·개인정보·현지 계약 검토와 통번역은 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

공급 검증과 거래 책임을 사업 확대 조건으로 둡니다.

신뢰·인권

허위 정보·강압·차별·과잉 신원 노출을 관리합니다. 확인 범위·신고·분쟁 처리 책임을 공개하고 자격과 계약을 재검토합니다.

현지·거래

국가별 중개·전문 업무·개인정보 규정은 자격 있는 검토자가 확인합니다. 결제·환불·실 이체 수락 전 거래 확대를 보류합니다.

경제성

월 1,000건 유효 문의와 10% 완료율은 실증 전 가설입니다. M6 문의·완료·입금의 연결이 미달하면 채널과 예산을 재설계합니다.

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

등록·책임 범위를 확인할 서비스 파트너와 거래 운영 검증 투자 파트너를 찾습니다.

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