# 글로벌커플케어

## 국제결혼의 비교와 신뢰,
## 파트너 운영을 연결합니다

국가·공개 프로필·업체·콘텐츠의 탐색과 검증 범위, 회원 문의·CRM·서비스 운영을 연결하는 국제결혼 플랫폼

2026-10-15 개정 · 사업 가치·실증·투자 협의

# 사업·투자 검토의 요지

현재 제품을 기반으로 무엇을 증명하고 발전시킬지 제안합니다.

**투자 가설**

공급자가 무료 홈페이지를 실제 운영 자산으로 쓰고, 이용자의 국가·조건 탐색이 유효 문의로 연결되면 유료 운영·문의·거래 기반을 만들 수 있습니다.

**판단할 증거**

국가·서비스별 공급자 재사용과 유효 문의, 외부 거래 이탈·완료·분쟁·지원비를 확인합니다. 입점 수와 낮은 요율만으로 성장을 전제하지 않습니다.

# 첫 시장과 성장의 조건

국제결혼 수요를 실제 공급자·문의·운영 과업으로 좁혀 봅니다.

**수요의 규모**

2025년 한국의 외국인과의 혼인은 약 2만 1천 건, 전년 대비 0.3% 감소했습니다. 고성장 시장이라는 전제로 시작하지 않습니다.

**초기 고객**

국가·언어·서비스가 명확하고 공개 정보·문의에 대응할 독립 공급자가 도입 대상입니다. 무료 홈페이지의 운영 가치를 먼저 검증합니다.

**확장의 단위**

대응 가능한 국가·서비스별로 활성 공급자와 유효 문의를 확인합니다. 전체 혼인 건수를 과금 거래나 글로벌 시장 규모로 계산하지 않습니다.

국가데이터처 2026-03-19 공표. 혼인 신고 건수는 중개업 이용·GCC 고객·연간 반복 거래 수와 다릅니다.

# 초기 단계의 사실·가정·미확보

고객·매출 증빙이 없는 상태에서 다음 증거를 제안합니다.

**확인 사실**

무료 입점·홈페이지와 문의 CRM, 공개 요율 정책을 확인했습니다. 실 PG·지급 수락, 실제 거래·입금·비용 증빙은 별도입니다.

**제안 가정**

한 국가·한 서비스에서 공급자가 실제 문의를 관리하고 반복 사용하면 고급 운영·현지화의 구매 이유를 검증할 수 있습니다.

**미확보 증빙**

공급자의 대응·문의 품질·외부 거래 이탈, 검증/분쟁 비용과 실제 유료 운영 수요는 미확보입니다.

확인 범위는 공개 정책·코드/문서입니다. 이하 표본·기간·판정 수치는 새 제안이며 달성 실적이나 창업자 승인 예산이 아닙니다.

# 국제결혼의 정보 비대칭

사람을 찾는 과정에 비용·서비스·제공자 책임 확인이 필요합니다.

**이용자의 문제** 국가·공개 프로필·업체·절차 정보가 흩어져 누구에게 무엇을 문의할지 비교하기 어렵습니다.

**공급자의 문제** 소규모 업체와 현지 파트너는 홈페이지·콘텐츠·문의·후속 관리를 따로 운영해야 합니다.

**GCC의 가치** 탐색과 확인, 회원 문의와 공급자 업무를 연결해 선택의 근거와 진행 이력을 남기는 플랫폼입니다.

# 이용자와 공급자의 플랫폼

공급자 유형과 실제 허용 업무를 구분합니다.

| 구분 | 제품에서 하는 일 | 이용자가 얻는 가치 |
| --- | --- | --- |
| 이용자·커플 | 국가·공개 프로필·업체 비교 | 조건과 책임을 확인하고 문의 |
| 국내외 업체 | 공개 홈페이지·서비스·CRM | 검색 유입과 후속 업무 관리 |
| 크리에이터 | 영상·국가 콘텐츠·문의 출처 | 콘텐츠를 필요한 서비스와 연결 |
| 현지·커뮤니티 | 현지 정보와 허용된 지원 | 활동 범위를 명확히 공개 |

# 탐색에서 파트너 문의까지

설명용 가상 흐름입니다. 실제 계약·성혼 사례가 아닙니다.

| 구분 | 제품에서 하는 일 | 이용자가 얻는 가치 |
| --- | --- | --- |
| 1. 탐색 | 국가와 공개 프로필·콘텐츠 확인 | 나에게 필요한 조건을 정리 |
| 2. 비교 | 업체·서비스·비용·확인 범위 비교 | 제공 주체와 책임을 구분 |
| 3. 문의 | 회원 권한으로 구체적 조건 문의 | 민감한 상담은 공개 검색과 분리 |
| 4. 운영 | 업체가 후속 일정·계약 이력 관리 | 담당자가 다음 업무를 이어 처리 |

공개 프로필은 공개 동의 범위에서 제공합니다. 플랫폼과 독립 파트너의 실제 업무·책임을 구분합니다.

# 공급자의 홈페이지와 운영 기반

무료 입점이 공개 탐색과 실제 문의 관리로 이어집니다.

## 공개 자산

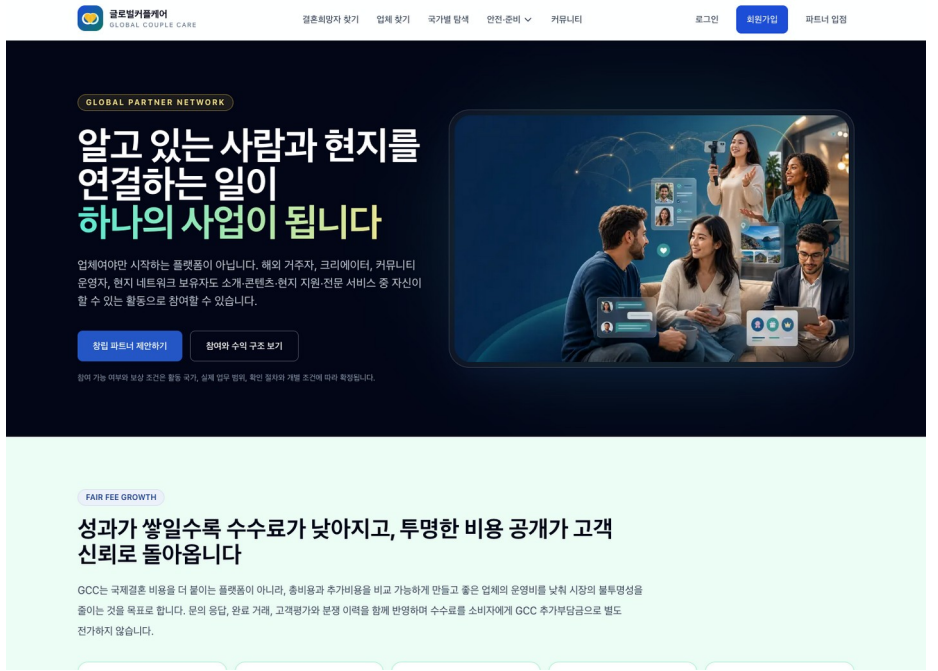
파트너별 URL에 서비스 국가·언어·공개 프로필·콘텐츠와 비용 조건을 정리합니다.

## 업무 자산

문의 출처, 답변과 후속 일정, 고객 진행·서비스 이력을 CRM으로 이어 관리합니다.

## 지속 사용 이유

검색·콘텐츠·검증·문의 이력이 운영에 쌓이도록 설계했습니다. 실제 재사용·전환 효과를 측정해야 합니다.




GCC 공개 홈페이지 · 2026-10-14 캡처

# 확인 가능한 신뢰의 구조

한 개의 배지로 모든 자격과 품질을 보증하지 않습니다.

| 구분 | 제품에서 하는 일 | 이용자가 얻는 가치 |
| --- | --- | --- |
| 신원·입점 | 운영 주체와 제출 정보를 확인 | 누가 서비스를 제공하는지 구분 |
| 채널 소유 | 채널 소유 확인을 별도 관리 | 유명세와 업체 자격을 분리 |
| 인허가·성과 | 국가별 자격·제출 근거를 구분 | 확인한 범위와 만료를 이해 |
| 업무 권한 | 상담·계약·수납 권한을 분리 | 파트너가 할 수 있는 일을 확인 |

자동 채널 소유 확인은 운영 OAuth 설정이 필요합니다. 설정 전에는 관리자 수동 검증을 구분합니다.

# 기술이 운영을 연결하는 방법

정보 공개와 민감 업무, AI와 거래 원장을 분리합니다.

| 구분 | 제품에서 하는 일 | 이용자가 얻는 가치 |
| --- | --- | --- |
| 공개 탐색 | 국가·파트너·콘텐츠 엔터티 연결 | 검색에서 비교·문의로 이동 |
| CRM·알림 | 업무 이력·대기열·전송 결과 보존 | 담당자 교체 후 다음 업무 확인 |
| 조건부 AI | 번역·정리와 위험 신호 검토 | 언어·정보 부담을 줄이는 도구 |
| 거래 원장 | 계약 요율·PG 확인·지급 증빙 | 대기·실패와 확인 거래를 구분 |

AI 연결과 메신저 설정·실수신은 별도 확인입니다. 개인별 AI 호환성 판단은 기본 비활성입니다.

# 수익 경로와 현재 정책

공급자 진입을 열고 실제 제공 가치에 따른 수익을 검토합니다.

**무료 진입** 공개 입점·홈페이지로 공급과 콘텐츠 기반을 만듭니다. 업체 유형별 실제 제공·권한을 확인합니다.

**공개 거래 요율** 정상 3.5–5.5%, 창립 파트너 할인 3.0–5.0% 정책이 있습니다. 요율은 거래별 계약·등급에 따라 적용합니다.

**확장 검토** 검증·고급 CRM·현지화·유효 문의·공동 캠페인·국가 진입 지원을 수요와 계약에 따라 검토합니다.

할인 공개 조건은 2027-09-30까지입니다. 서비스 거래 수수료와 성혼 결과 보상은 구분하며 실제 거래·매출은 별도 대조합니다.

# 경쟁 대안과 검증할 차이

공통 공급자 도구와 국제결혼 업무의 차이를 비교합니다.

| 고객의 대안 | 공개 기능 또는 선택 방식 | GCC가 검증할 차이 |
| --- | --- | --- |
| 직접 업체·SNS | 제공자별 콘텐츠·상담·후속 운영 | 비용·검증·책임 비교의 유용성 |
| The Knot · 인접 | 공급자 페이지·문의·성과 분석 | 국제결혼의 검증·권한 적용 |
| GCC의 가설 | 국가·검증 범위·역할·문의 CRM | 유효 문의·재사용·지원비 비교 |

The Knot은 웨딩 공급자 시장의 인접 비교입니다. 국제결혼 중개 서비스와 같은 시장·책임이라고 전제하지 않습니다.

# 구매자와 과금 단위

구매자·계약 대상과 일회성·반복 수입을 연결합니다.

| 돈을 내는 주체 | 계약·과금 대상 | 현재 정책·확인 조건 |
| --- | --- | --- |
| 독립 공급자 | 검증·CRM·현지화 운영 계약 | 무료 기본 입점과 유료 범위 분리 |
| 광고·협력사 | 유효 문의·캠페인·국가 진입 | 중복·스팸·귀속·가격 합의 |
| 거래 제공자 | 검증 거래의 계약 요율 수수료 | 실 PG·완료·환불·지급 확인 |

유료 전환과 가격의 검증 제안입니다. 계약·실적·원가를 확인하기 전 확정 매출이나 가격으로 쓰지 않습니다.

# 수수료와 거래당 경제성

공개 요율에서 실제 비용을 뺀 거래당 기여이익을 봅니다.

**요율의 의미** 과금 대상 100만원당 정상 플랫폼 몫은 3.5–5.5만원, 창립 할인 적용 시 3–5만원입니다. 실제 평균 거래액의 가정이 아닙니다.

**남는 금액** 계약에 따른 플랫폼 부담 PG·환불·검증·분쟁·지원·유입 비용을 대조합니다. 거래액 전체와 플랫폼 몫을 구분합니다.

**초기 수익 검증** 결제 개통과 별도로 검증·고급 CRM·현지화·유효 문의의 구매 의사를 확인합니다. 무료 입점 수는 반복 매출의 근거가 아닙니다.

100만원은 요율 비교용 단위입니다. PG·부가세·환불과 매출 인식은 개별 계약·원장 대조가 필요합니다.

# 첫 고객과 시장 진입 실험

제품 전체가 아니라 한 고객·한 반복 과업으로 시작합니다.

**첫 대상**

한 국가·한 서비스에서 실제 업무 권한과 응답 담당자를 확인할 수 있는 독립 공급자입니다. 첫 검증은 홈페이지와 문의 후속 관리에 한정합니다.

**진입 경로**

공급자 10곳 인터뷰→같은 국가의 적격·대응 가능한 5곳 모집을 제안합니다. 국가명은 언어 지원·권한 확인·담당 용량을 대조한 뒤 정합니다.

**문의 확보**

동의한 공급자 기존 채널과 추적 가능한 콘텐츠 2개로 실제 문의를 모집합니다. 20건의 유효 문의 관찰이 목표이며 테스트·직원·중복 문의를 제외합니다.

모집 대상·경로·규모는 제안입니다. 실제 접촉·모집·참여 합의는 아직 수행하지 않았습니다.

# 착수 후 12주 검증안

참여·책임·예산 확보 후 시작하는 탐색 계획입니다.

| 제안 기간·단계 | 검증할 일 | 남길 증거 |
| --- | --- | --- |
| 1–2주 · G0 | 10곳 인터뷰·국가/서비스 선택 | 업무 권한·담당·조건·비용 상한 |
| 3–4주 · 기준선 | 5곳의 기존 문의 업무 기록 | 응답/후속 시간·유입 출처 기준선 |
| 5–8주 · G1 | 페이지·CRM 적용·실제 문의 관찰 | 20건 목표·응답·후속·운영 비용 |
| 9–12주 · G2 | 지원 축소·유료 운영 조건 검토 | 재사용·2곳 구매 반응·서비스 원가 |

표본·주수·수치 기준은 제안 가정이다. 시장 통계·달성 실적·통계적 검정력이나 임상 효과를 뜻하지 않는다.

# 계속할 조건과 중단할 조건

판정 기준을 착수 전에 고정하고 실패·이탈도 남깁니다.

**운영·수요**

5곳 중 3곳 이상이 마지막 4주 중 3주에 문의/후속 업무를 수행하고, 착수 후 최초 유효 문의 20건 중 16건 이상을 2영업일 안에 응답하는지 봅니다.

**구매·확대**

5곳 중 2곳의 범위·가격·결정일이 있는 고급 운영 검토 회신을 목표로 합니다. 검증·지원 비용을 뺀 대가가 성립해야 확대를 검토합니다.

**중단·전환**

문의 20건을 확보하지 못하면 전환율을 확정하지 않고 채널과 모집 실패를 기록합니다. 무응답·외부 이탈·원가 초과가 크면 국가/업무를 좁힙니다.

숫자는 탐색용 운영 기준 제안입니다. 소수 표본의 결과를 시장 전체·임상 효과로 일반화하지 않습니다.

# 현재 증거와 투자 판단의 조건

기능 확인에서 고객·구매·경제성 확인으로 넘어가야 합니다.

| 핵심 질문 | 검토자료에서 확인한 수준 | 투자 판단을 바꿀 증거 |
| --- | --- | --- |
| 공급·문의 | 공개·CRM 구현 · 고객 성과 미대조 | 유효 문의·응답·공급자 재사용 |
| 유료 전환 | 요율 정책 확인 · 실 PG 수락 별도 | 유료 운영·완료 거래·환불·입금 |
| 거래 경제성 | 실거래별 비용 자료 미확보 | 검증·분쟁·유입·지원 비용 |

미확보는 이번에 확인한 자료의 범위입니다. 실적이 없다는 단정이나 실고객·유료 실적이 모든 초기 투자의 필수 조건이라는 뜻은 아닙니다.

# 투자금으로 무엇을 입증할 것인가

단계별 산출물·원가를 확인한 뒤 다음 집행을 결정합니다.

| 집행 단계 | 투자금이 수행할 과업 | 다음 단계 전 제출 증거 |
|---|---|---|
| G0 · 공급 준비 | 국가/업무 확인·인터뷰·계측 설계 | 적격 공급·담당·공개 동의·승인 상한 |
| G1 · 문의 운영 | 5개 페이지·콘텐츠 2개·CRM 지원 | 유효 문의/응답/후속·검증·지원 원가 |
| G2 · 운영 구매 | 고급 기능 가격 반응·원가 대조 | 서면 반응·서비스 기여·확대 판단 |

확정 금액·배분율·채용 계획이 아닙니다. 견적·참여율·예산 상한과 담당자 승인이 필요한 집행 제안입니다.

# 금액 산정과 실행 책임

과업 범위와 실제 견적으로 단계별 비용을 확정합니다.

**예산 산정**

업무량×실제 단가에 인프라·모집·지원·전문 검토 견적을 더합니다. 단가·팀 참여율·단계 상한은 미확보이며 상세 계획에 빈 예산 원장을 제공합니다.

**책임·집행**

사업 책임·제품 측정·현장 검토·예산 승인 역할을 착수 전에 확정합니다. 앞 단계의 증거·잔여 비용을 검토한 뒤 후속 집행합니다.

**투자 조건**

희망액·가치·지분은 미확정입니다. 가격 반응·LOI·무료 참여와 계약·입금을 구분하며, 다른 제품과 겹친 공통비·내부 매출은 중복 합산하지 않습니다.

예산 원장의 수량도 계획 가정입니다. 실제 고객 접촉·비용 집행·유료 정책 변경은 이번 문서 보완에서 수행하지 않습니다.

# 팀·투자 대상·실행 책임

회사 설명과 투자자가 취득하는 권리를 계약 자료로 연결합니다.

**실행 역량**

공개 기술 리더와 제품 적용 기록을 확인하고, 고객 도입·지원·보안·재무 담당자의 재직·참여율을 대조합니다.

**투자 대상**

제품 브랜드와 투자 법인을 구분하고 등기·주주·기존 약정·IP 및 데이터 권리를 대조합니다. 브랜드 자체를 독립 법인 주식으로 제안하지 않습니다.

**주요 위험**

허위 프로필·강압·검증 만료, 국가별 업무 권한·계약 책임, 문의 전환·분쟁·지급·지원 비용을 확인하고 대응 책임을 정합니다.

# 다음 협의의 산출물

사업 가치를 확인하고 투자 실행안을 구체화합니다.

**함께 확인할 자료** 실고객 사용·계약·입금·비용, 팀 참여·권리·견적과 도메인별 수락 자료를 대조합니다.

**협의 결과** 실증 과업·책임자·범위·비용과 투자 대상·조건을 문서로 정합니다. 이 자료는 확정 투자 청약이나 승인된 재무 계획이 아닙니다.