

One:Day

AI 기반 스포츠 팬 경험 콘텐츠 플랫폼

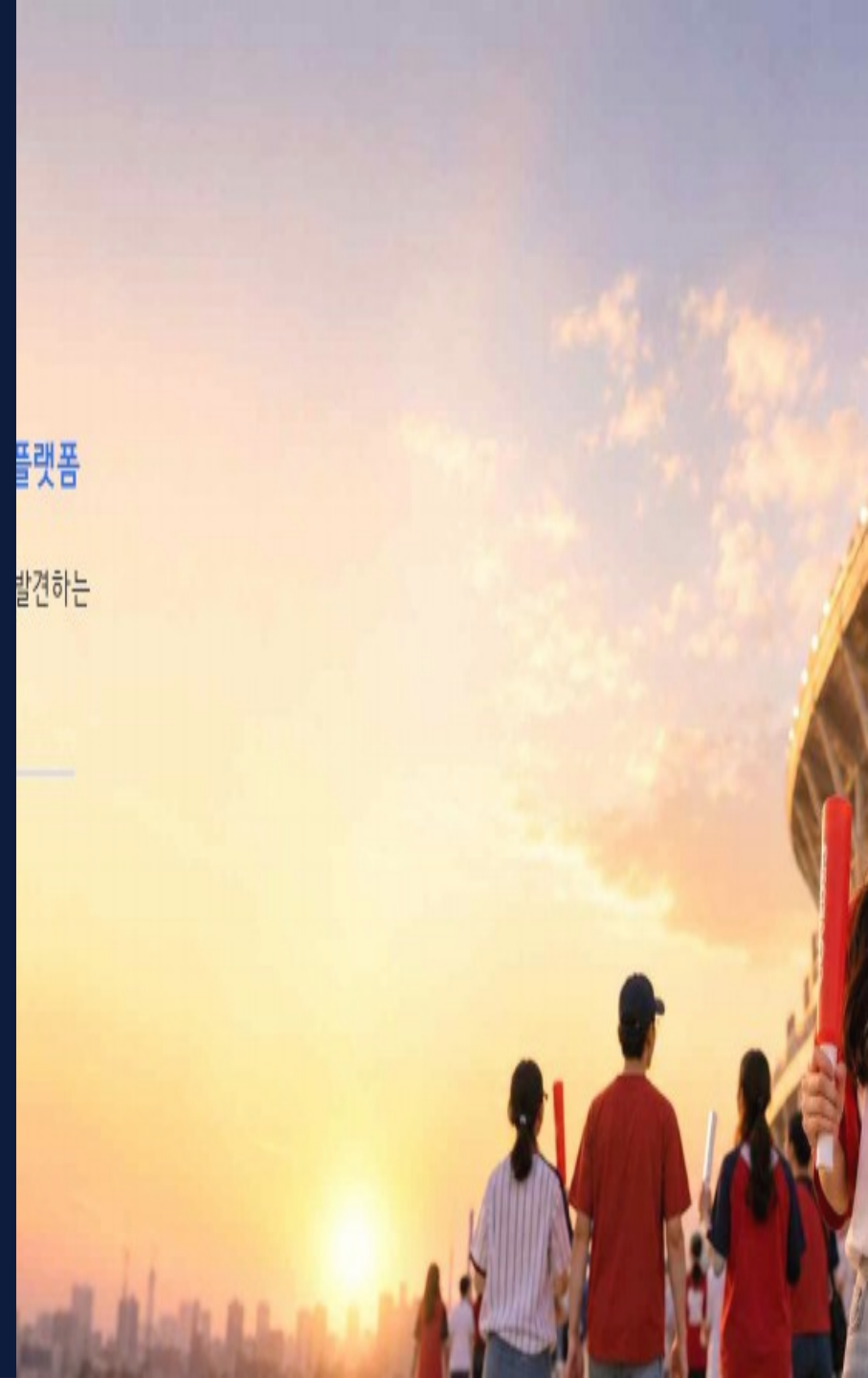
경기를 본 하루를
기록하고, 공유하고, 발견하게 만드는
팬 경험의 새로운 루틴

IR DECK · 2026.09

From fan experience to repeatable content & commerce

플랫폼

발견하는



경기는 3 시간이지만 , 직관은 하루 전체의 경험입니다 .

팬의 관람 전 · 중 · 후 정보와 기록은 여러 서비스에 흩어져 있습니다 .

탐색이 분산됩니다

경기 일정은 포털 · 구단 앱 , 장소는 지도 , 후기는 커뮤니티 · SNS , 관람템은 커머스에서 각각 찾아야 합니다 .

기록이 파편화됩니다

좌석 , 음식 , 동행 , 감정 , 사진 , 코스가 하나의 “팬의 하루”로 남지 않아 다음 직관에 재 활용되기 어렵습니다 .

시간 제약이 큼니다

특히 원정 · 초보 팬은 경기 시작 시간이 고정돼 있어 이동시간과 체류시간을 함께 계산해야 합니다 .

Opportunity

흩어진 관람 경험을 하나의 기록 자산으로 모으면 , 개인화 추천과 제휴 · 커머스까지 연결할 수 있습니다 .

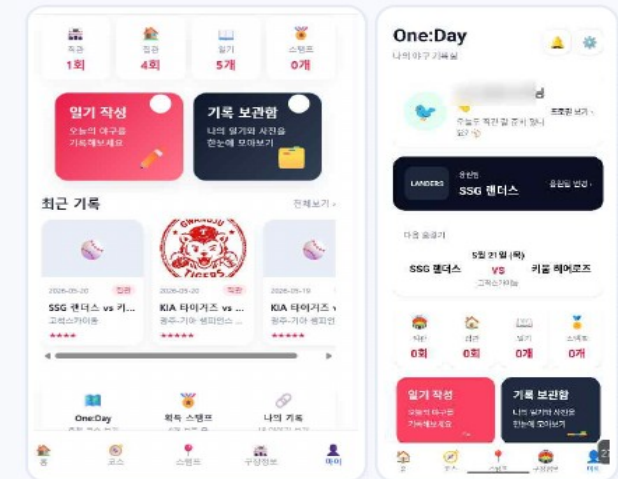
One:Day 는 팬의 하루를 “기록 → 공유 → 발견 → 수익화”로 연결합니다 .

혼자 써도 재미있는 기록 경험에서 시작해 팬 데이터가 쌓일수록 추천과 제휴가 강해지는 구조입니다 .



서비스 포지션

“스포츠 커뮤니티”가 아니라 , 팬 경험을 기록 자산으로 전환하는 콘텐츠 플랫폼



MVP 는 이미 핵심 사용자 흐름이 구현되어 있습니다 .

홈 · 기록 · 코스 · 구장정보 · 스탬프를 하나의 팬 경험으로 연결했습니다 .

7+

구현 화면

5

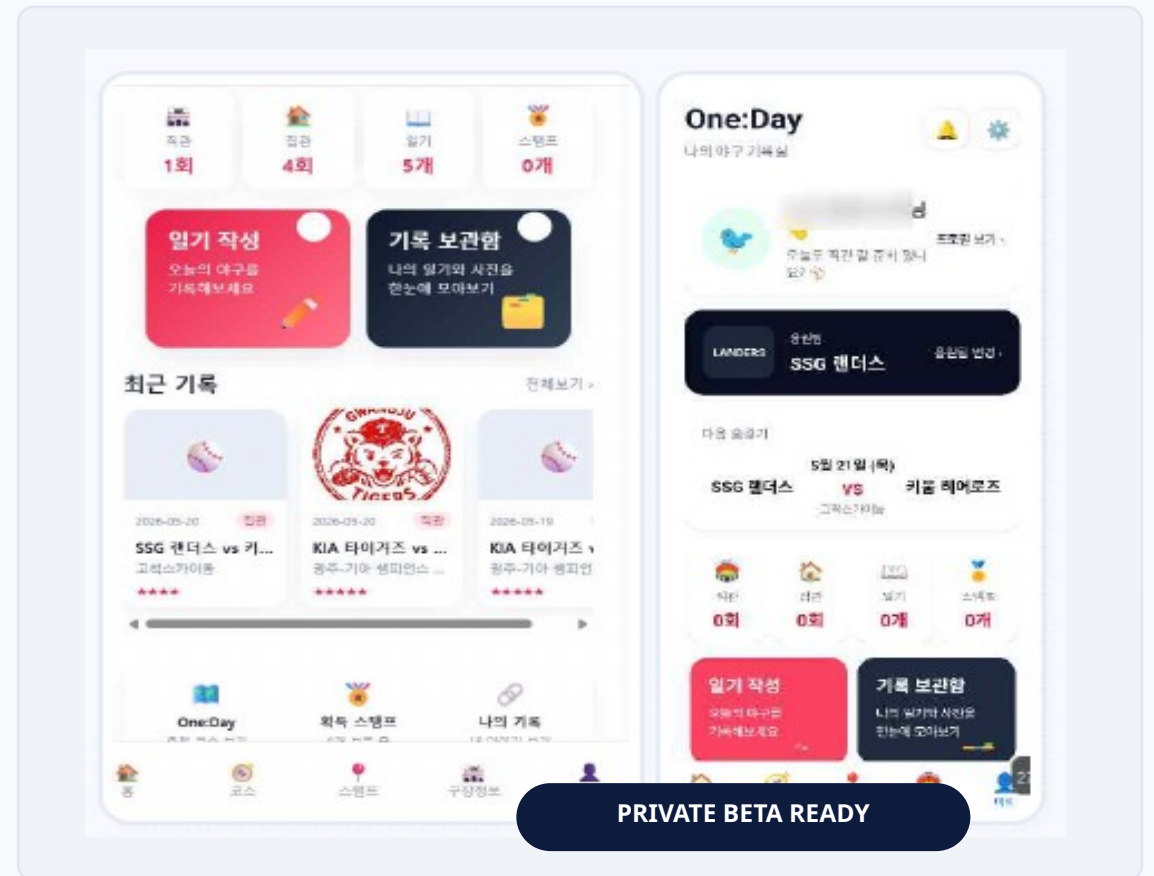
하단 핵심 탭

1

잔여 핵심 과업

현재 구현된 핵심 흐름

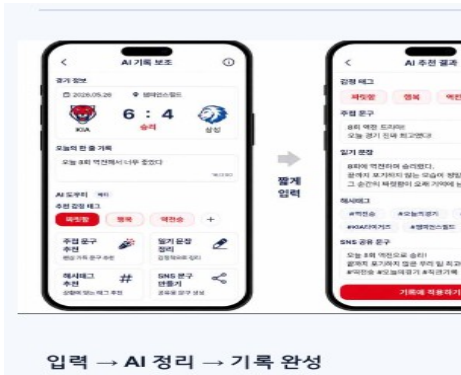
- 홈 · 마이페이지 기반 팬 활동 요약 대시보드
- 직관 · 집관 일기 작성 및 카드형 기록 보관함
- 직관 코스 탐색, 구장 정보, 좌석 · 입장 추천
- 스탬프 컬렉션 기반 반복 사용 구조
- 이메일 인증 완료 후 비공개 베타 진행 가능



AI 는 “챗봇 기능”이 아니라 기록 · 탐색 · 추천 전 과정에 적용됩니다 .

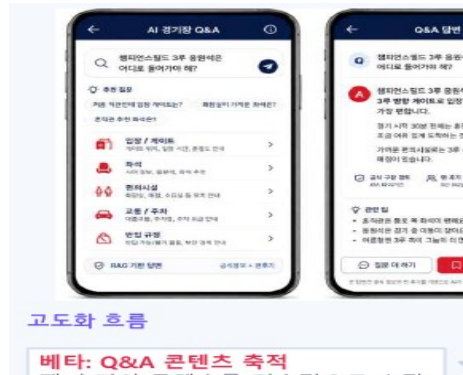
사용자 후기와 기록이 쌓일수록 One:Day 만의 팬 경험 데이터가 강화되는 구조입니다 .

① AI 기록 보조



한 줄 감상 → 감정 태그 · 주전 문구 · 일기 문장 · SNS 문구

② RAG 경기장 Q&A



후기 · 정리된 콘텐츠 검색 → 좌석 · 입장 · 시설 · 시간 활용 답변

③ AI 직관 코스

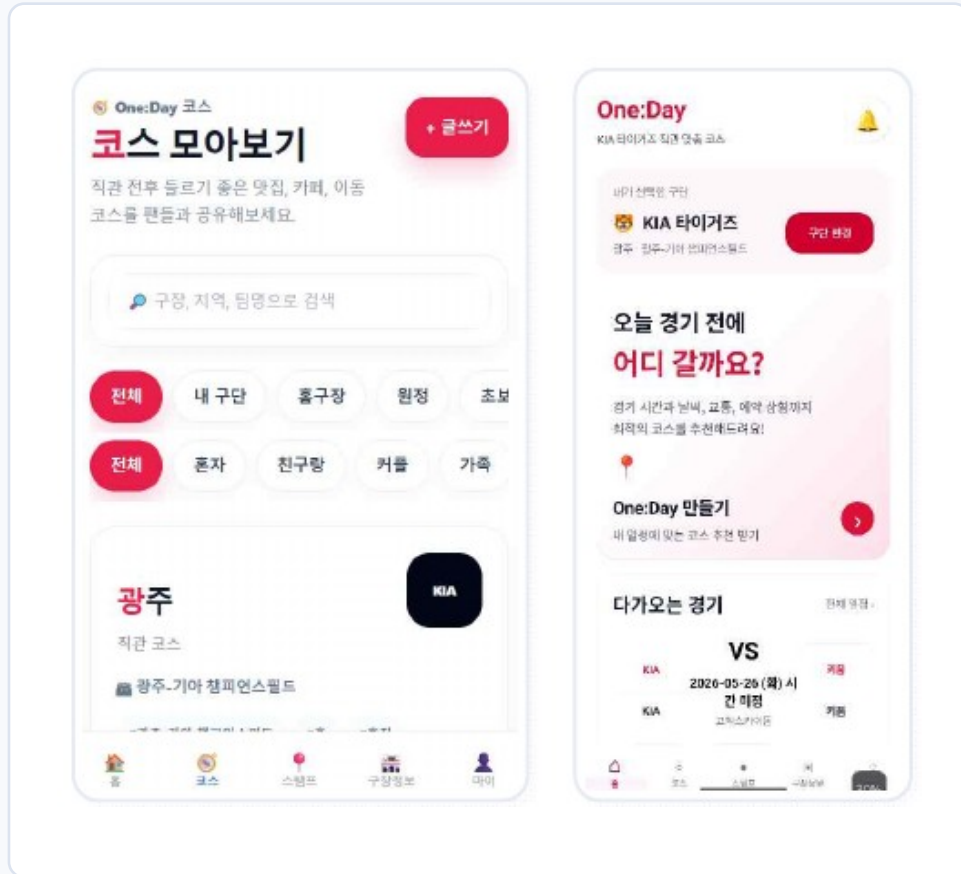


경기장 · 날짜 · 동행 · 예산 · 시간 제약 → 경기 전후 실행 코스

기록 증가 → 후기 · 선호 데이터 축적 → Q&A/ 추천 품질 향상 → 재사용 증가

직관코스는 “여행 추천”이 아니라 경기시간을 지키는 실행 일정입니다 .

원정 · 초보 팬에게 필요한 것은 장소 목록보다 “실제로 가능한 하루 동선”입니다 .



INPUT

관람 경기 / 경기 시작시간

지역 도착시간 / 경기장 도착 희망시간

이동수단 / 동행 유형 / 취향 / 예산

ENGINE

이동시간 + 체류 가능시간 + 경기장 도착시간을 함께 계산

OUTPUT

“몇 시까지 머물고, 늦어도 몇 시에 출발해야 하는지”가 보이는 실제 실행 가능한 직관 코스

초기에는 반복 사용이 쉬운 20~30 대 야구 팬부터 검증합니다 .

팬 경험 데이터와 추천 엔진을 기반으로 종목 · 지역 · 커머스로 확장합니다 .

직관 팬

좌석 · 동선 · 맛집 · 준비물을 찾고 , 경기 후 자신의 하루를 기록하고 싶은 팬

집관 팬

배달음식 , 중계 세팅 , 응원록 , 실시간 반응까지 함께 소비하고 기록하는 팬

입문 · 원정 팬

처음 가는 구장과 낯선 지역에서 “실제 팬의 경험 데이터”를 확인하고 싶은 팬

확장 로드맵



티켓보다 “팬의 하루 소비 흐름”에 연결된 수익모델을 먼저 설계합니다 .

콘텐츠 안에서 장소 · 상품 · 브랜드가 자연스럽게 발견되는 구조입니다 .

제휴 링크

관람템 · 응원용품 · 집관 아이템 ·
원정 준비물 추천과 구매 연결

장소 제휴

경기장 주변 맛집 · 카페 · 스포츠
바 · 숙박 · 교통 서비스와 연결

스폰서 콘텐츠

시즌 이벤트 · 스탬프 챌린지 ·
브랜드 협업 캠페인

디지털 상품

기록 카드 꾸미기 · 프리미엄
스탬프 · 템플릿 아이템

콘텐츠



장소 · 상품 발견



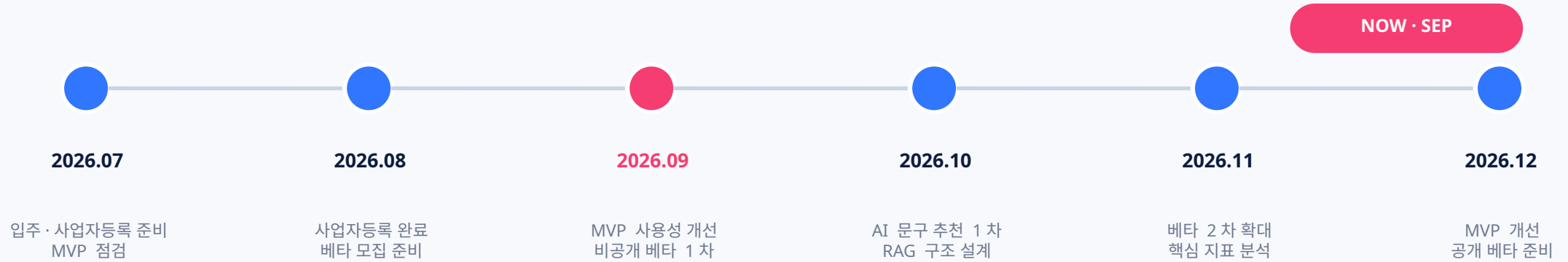
제휴 클릭 / 사용



파트너 데이터

현재는 “출시 전 아이디어”가 아니라 사용자 검증 직전 단계입니다 .

2026 년 하반기 비공개 베타를 통해 반복 사용 지표를 확보하는 것이 첫 번째 목표입니다 .



2026.12 검증 목표

300

기록 누적 목표

500

스탬프 획득 목표

핵심 지표

기록 작성률 · 재방문율 · 스탬프 획득률 · 코스 탐색률 · AI 기능
사용률

팬 커뮤니티에서 시작해 “기록 습관 → UGC → 제휴”로 확장합니다 .

초기에는 광고비보다 사용자 인터뷰와 반복 사용 데이터 확보에 집중합니다 .



검증 우선순위 | “ 사람이 많이 들어오는가 ?” 보다 “ 기록하고 다시 오는가 ?” 를 먼저 확인

대표자가 핵심 사용자 흐름을 직접 관리하고 , 외부 협업으로 MVP 속도를 확보합니다 .

베타 데이터가 확보된 이후 개발 · 디자인 · 콘텐츠 / 제휴 인력을 단계적으로 확충합니다 .

대표자
1인

서비스 기획 · MVP 우선순위
시장 검증 · 사용자 인터뷰
콘텐츠 전략 · 제휴 후보 발굴

개발 협업

이메일 인증 · 기록 · 스탬프 · 코스 기능
구현 및 고도화

디자인 협업

대표자 중심 UI/UX 보완 , 기록 카드 ·
공유 화면 고도화

콘텐츠 · 마케팅

베타테스터 모집 , 팬 커뮤니티 반응 수집 ,
피드백 정리

향후 채용

앱 · 웹 개발 , UI/UX , 콘텐츠 · 제휴 마케팅
2~3명 단계적 확보

판교허브 활용

MVP 보완 · 사용자 인터뷰 · 협업 미팅 · 콘텐츠 / ICT 스타트업 네트워크를 통한 파트너
발굴

WHY One:Day

팬의 “하루”를 데이터로 만들고 , AI 와 커머스로 확장합니다 .

01	명확한 문제	경기 전 · 중 · 후 정보가 분산된 팬 경험
02	구현된 제품	7+ 화면 , 5 개 핵심 탭 , 베타 직전
03	AI + 팬 데이터	기록 보조 → RAG Q&A → 코스 추천
04	확장 가능한 구조	야구에서 타 종목 · 지역 · 커머스로 확대
05	수익화 연결	장소 · 상품 · 브랜드가 팬의 하루 안에서 발견

NEXT MILESTONES

2026.09
비공개 베타 1 차

2026.12
기록 300 건 · 스탬프 500 건
검증

2027
제휴 모델 · 타 종목 확장

현재 논의하고 싶은 것 · 베타 사용자 · 지역 / 브랜드 파트너 · 후속 투자 / 사업화 네트워크