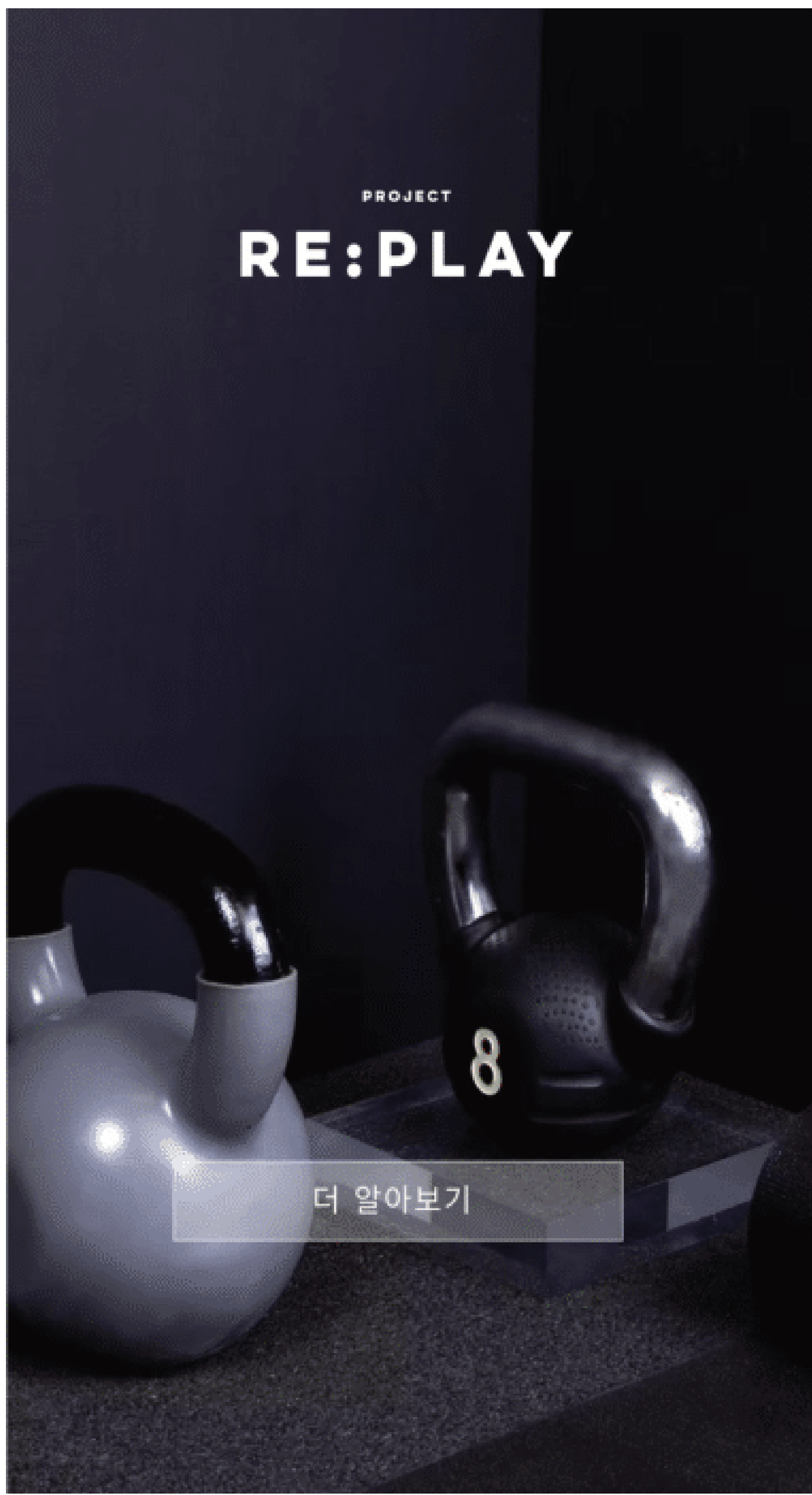


Enactus Yonsei

About Enactus Yonsei

인액터스 연세는 기업가 정신의 실천을 통해 사회 문제를 해결하는 국제 비영리 조직인 인액터스 소속입니다. 인액터스 연세는 하나의 공동체로서 사회 문제를 바라보고, 이를 비즈니스적 시선으로 해결하기 위해 노력합니다. 동네 빵집 활성화 프로젝트인 동네빵네, 중고서점 사업의 활성화 프로젝트 책잇아웃 등의 성공사례를 바탕으로 2004년 설립된 이후 18개의 프로젝트를 완료하고, 3개의 프로젝트가 현재 진행되고 있습니다.

인액터스 연세는 ‘행동으로 세상을 바꾼다’라는 공통적인 목표를 가지고 있습니다. 어떠한 사회 문제, 혹은 대상자들에게 있어서 일시적인 도움을 주는 것이 아닌, 지속 가능한 비즈니스 모델을 통해 자립해 나갈 수 있는 환경 자체를 조성하는 것에 초점을 맞춥니다. 흔히 말하듯 물고기를 잡아주는 것보다는 잡는 법을 알려주며, 대상자들이 가지고 있던 역량을 비즈니스적으로 해석하여 생태계를 조성하는 정원사의 역할을 수행합니다.



더 많은 소식이 궁금하다면?

Website | www.enactusyonsei.org Instagram | [@enactus_yonsei](https://www.instagram.com/enactus_yonsei) Facebook | [facebook.com/yonseienactus-](https://www.facebook.com/yonseienactus-)



UtilRice는 이렇게 활동합니다.

유틸라이스는 국내 쌀 과잉공급 문제 해결을 목표로 쌀을 원료로 한 비식품 제품을 개발·판매하는 팀입니다. 제품 출시 이후 꾸준한 성장을 이어가며, 현재 누적 매출 2,000만 원을 돌파하는 압도적인 성과를 달성했습니다. 대표 제품인 국내산 쌀 100% 커피 그라인더 세정제 'UR COFFEE MATE'는 현재 전국 200곳 이상의 카페에서 사용되고 있습니다.

유틸라이스의 상반기 가장 큰 성과는 B2B 시장에서의 눈부신 성장입니다. 특히 최근에 400여 개 지점을 보유한 대형 프랜차이즈 카페와 B2B 거래를 성사시키며 B2B에서 큰 성과를 거두었습니다. 또한 커피머신 납품업체와의 미팅도 진행하며 새로운 유통 채널 개척에도 적극 나서고 있습니다.

유틸라이스는 최근 농협과의 미팅을 통해 신제품 개발을 위한 쌀을 지원 받고, 농협 주관 '쌀의 날' 행사에서 대학생 아이디어 상품으로 소개 되는 기회를 얻었습니다. 또한, 보육원과 시니어카페인 선배시민 카페에 제품과 쌀을 기부하며 사회적 가치 실현에도 힘쓰고 있습니다.



앞으로 유틸라이스는 해외 판로 개척과 신제품 개발을 통해 쌀 소비 촉진의 범위를 더욱 넓혀갈 계획입니다. 국내 시장에서 검증된 제품력을 바탕으로 글로벌 시장 진출도 준비하고 있습니다. 현재 커피 그라인더 세정제로 시작한 제품 라인업을 점차 확대해 쌀의 새로운 가치를 창출하고, 국내 쌀 소비 증진에 실질적으로 기여하는 것이 목표입니다. 유틸라이스가 만들어가는 쌀의 새로운 가능성에 많은 관심과 응원 부탁드립니다.



UtilRice는 이런 프로젝트입니다.

유틸라이스는 매년 감소하는 쌀 소비와 그로 인한 과잉 공급 문제를 해결하기 위해 출발한 팀입니다. 쌀로 만든 비식품 제품을 개발·판매 하며 우리 쌀의 새로운 쓰임을 제시하고, 지속 가능한 소비를 실현하고자 합니다.

시장 조사, 마케팅, 영업 등 전 과정을 직접 수행하며 실무경험과 다양한 협업을 통해 실행력을 갖춘 팀으로 성장하고 있습니다.

더 많은 소식이 궁금하다면?

이메일 utilrice@naver.com 인스타그램 [@utilrice.official](https://www.instagram.com/utilrice.official)

나름

나름은 이렇게 활동합니다.

2025년 6월 초, 팀원들과 함께 성주에 방문하여 여러 이해관계자와 미팅을 진행하였습니다. 성주자원화센터에서는 액비 처리 과정을 견학하고 담당자와 인터뷰를 통해 못난이 참외의 유상수매 및 수매 시스템에 대해 들었습니다. 성주군청 농정유통과에서는 참외 산업의 유통 구조, 가격 변동성, 과잉 공급, 농가 세대교체, B-C급 참외 유통 현황, 환경 문제, 오프라인 유통 판로 등에 대한 정보를 얻었습니다. 월항농협 농산물산지유통센터에서는 AI 분류 시스템, MOQ, 기술센터, 수출 관련 주요 내용을 파악하기도 하였습니다. 그리고 성주군 농산물산지유통센터에서는 참외 선별 및 경매 과정을 직접 관찰하고, 이광식 대표이사님과 미팅을 진행하였습니다.

본격적인 시장조사로 2024~2025년 뷰티 트렌드를 리서치하고, 경쟁사 제품에 대해 분석하였습니다. 20개 이상의 경쟁사 제품을 직접 구매하여 사용감과 성분을 분석하였으며, 팀원들과 함께 보습력, 쿨링감, 흡수력, 피부반응, 유분감, 향, 분사력 등 항목에 대해 자체 테스트를 진행하였습니다.

소비자 조사는 2025년 7월 기준으로 미스트(스킨케어) 제품을 사용하는 국내 소비자를 대상으로 설문조사를 실시하였습니다. 구매 패턴, 선호 가격대, 브랜드, 용량, 구매 이유 등을 조사하였습니다.

위에서 진행한 리서치와 인터뷰를 바탕으로 제품과 마케팅에 필요한 자원을 마련하기 위해 화장품 기획서 및 투자 IR 자료를 제작하여 교내외 창업지원사업과 공모전에 출전하였습니다. 나름은 연세대학교

사회혁신타운 IHEI FESTA 본선 진출과 창업지원단 Grow-up팀 선정되어 수상하였습니다.

현재, 계약 조건에 맞는 OEM 업체들을 컨택 후 미팅을 진행하였으며, 계약을 완료하여 현재 샘플링을 진행하고 있습니다.



나름은 이런 프로젝트입니다.

현재 나름은 비상품 농산물을 발굴하여 제품군으로 재탄생시키는 프로젝트를 진행 중입니다. '비상품 농산물의 잠재력을 발굴하여 지속가능한 소비 문화를 촉진한다'는 Mission 아래, 버려지는 농산물의 가치를 높이고 소비량을 증대시켜 생산 및 공급망에서 발생하는 손실을 줄이고자 합니다.

앞으로 나름은 무단폐기되는 참외를 이용한 화장품 제작에 더욱 집중할 계획이며, 시제품 제작부터 유통, 마케팅까지 힘을 쏟아 비상품 농산물의 새로운 가능성을 널리 알릴 것입니다.

더 많은 소식이 궁금하다면?

이메일 yonsei.nareum@gmail.com 인스타그램 [@yonsei.nareum](https://www.instagram.com/yonsei.nareum)



Re:play는 이렇게 활동합니다.

Re:play는 문제 해결을 위해 무엇보다 현장의 목소리에 귀 기울이고자 하였습니다. 신촌 일대 체육관 6곳을 직접 방문해 스포츠 레슨 시장을 조사하고, 숨고, 위밋업스포츠 등 유사 서비스를 분석하며 차별성을 확보했습니다. 이후 약 20명의 선수를 인터뷰하며 서비스 방향성을 구체화했으며, 7명의 협력 선수를 모집하여 5회 이상의 MVP와 10회 이상의 정규 클래스를 성공적으로 운영 했습니다.

Re:play는 소비자 모집과 홍보를 위해 인스타그램, 당근마켓, 네이버 블로그 등 온라인 채널을 적극적으로 운영하고 있습니다. 이를 통해 서비스 시작 8개월 만에 누적 소비자 약 80명을 돌파했으며, 총 5회의 러닝 클래스를 운영하며 약 800,000원의 매출을 달성했습니다. 클래스 만족도는 5점 만점 평균 4.5점으로 높은 수준을 유지하고 있으며, 재참여율은 13%에서 25%까지 꾸준한 성장세를 보이고 있습니다. 지금까지 총 7명의 전·현직 선수들에게 지도자로서의 커리어를 제공했으며, 이들은 정규 클래스 운영을 통해 매달 약 30만원의 지속적인 수익을 창출하고 있습니다.

또한, 한국외대 러닝크루 '러너스하이'와의 12회차 클래스 계약으로 약 160만 원의 매출을 기록하며 단체 클래스 운영 역량을 입증했습니다. 향후 마라톤 행사 등에서 오프라인 홍보를 진행하여 브랜드 인지도와 신규 소비자 유입을 강화할 계획입니다.

파트너십 측면에서는 연세대학교 국제캠퍼스 RC 프로그램을 기획

중이며, 유휴 체육시설·지자체·체육동아리와의 협력 확대를 통해 정기 클래스 운영 기반을 마련하고자 합니다.

이를 통해 단순한 클래스 중개를 넘어, 선수의 커리어 성장을 지원하고 수요자와 공급자가 함께 성장하는 구조를 만들어가고자 합니다.

Re:play의 인스타그램 계정(@re.play.official)을 통해 소식을 꾸준히 전달할 예정이니, 앞으로의 행보에 많은 관심 부탁드립니다 :)



Re:play는 이런 프로젝트입니다.

Re:play는 평균 23.6세라는 이른 은퇴 나이에 직면한 운동선수들의 경제적·사회적·심리적 어려움에 공감하여 시작된 프로젝트입니다. 많은 선수들이 프로 진입이라는 좁은 관문 앞에서 좌절하며 사회 복귀에 어려움을 겪고 있음에도 불구하고, 기존 지원책은 낮은 인지도와 이용률로 실효성이 부족합니다.

이에 Re:play는 은퇴 및 현역 운동선수들이 지도자로서 새로운 커리어를 시작할 수 있도록, 전문적인 운동 능력을 가진 전현직 선수와

생활체육인을 매칭하는 서비스를 솔루션으로 도출했습니다. 첫 종목으로 공간 제약이 적은 러닝을 선택하여, 소비자 조사와 수차례의 MVP를 토대로 서비스를 정식 런칭했습니다. 이에 총 7명의 협력 선수를 모집하고 약 80명의 소비자와 연결하여 정규 클래스를 안정적으로 운영했습니다.

앞으로 러닝을 시작으로 펜싱, 축구 등 다양한 종목으로 확장하여 더 많은 은퇴 운동선수들이 운동을 넘어 인생의 새로운 무대에서도 활약할 수 있도록 돕는 것을 목표로 하고 있습니다.

더 많은 소식이 궁금하다면?

이메일 project.replay24@gmail.com 인스타그램 @ re.play.official

