



AI 기반 작품 경매 시스템

팀원 **유명한, 남은찬, 이상현, 서지원, 정재우, 신수빈** 지도교수 **정경용**

1. 사업개요

1-1. 사업의 동기와 필요성

사업 동기

현재 젊은 층의 예술품 수요는 꾸준히 증가하고 있다. 하지만 많은 사람들이 구매를 망설이고, 실제로 미술시장 실태 조사 자료에 따르면 구매에 가장 걸리는 요소가 금전적인 부담이라고 한다. 우리는 예술대학 학부생들의 전시 작품들이 전시가 끝난 후에 무분별하게 방치되는 경우가 생각보다 많다는 것을 알았고 이 두 가지 문제점을 연결해 이용한다면 두 문제를 동시에 해결할 수 있다고 생각하여 해당 사업을 진행했다.

사업 필요성

소비자와 예술대학 학생, 양쪽에서의 접근이 쉬운 작품 거래 중개 플랫폼을 제공하여, 누군가에게는 가치 있는 작품이 될 수 있는 방치되는 예술대학 학생들의 작품을 사고팔 수 있게 하여 구매자에게는 평소 자신이 관심 있어 하는 분야의 작품을 오프라인 전시회에서 사는 것보다 비교적 값싸게 살 수 있고, 판매자에게는 실시간 경매, 판매 시스템을 통해 금전적인 이익 뿐만 아니라, 경매 시스템을 통해 자신의 작품에 대한 객관적인 평가도 가져갈 수 있기 때문에 해당 플랫폼이 필요하다.

1-2. 사업의 최종목표

예술 작품에 대한 접근성 향상

예술작품을 향유하고 싶은 소비자는 편리한 웹 서비스를 통해 쉽게 본인이 원하는 작품을 시청하고 값싸게 구매할 수 있고 판매자는 본인의 예술작품을 방치하는 것이 아니고 더 널리 홍보할 수 있다. 기존의 예술작품 같은 경우는 구매나 판매의 진입장벽이 높아 접근하기 쉬운 서비스를 통해서 접근성이 좋은 예술 소비문화를 형성하여 예술작품의 대중화를 이끌고자 한다.

예술 작품에 대한 수익

기존에는 이루어지지 않던 거래를 활성화시켜 새로운 판매와 소비를 만든다. 해당 과정에서 발생한 수익을 작품의 판매자, 기부금, 중개 수수료로 나누어 분배하게 되어 판매자는 새로운 수익을 얻어 갈 수 있고 사업자는 이에 대한 중개 수수료로 통해 수익을 만들어 낸다.

2. 사업 수행

2-1. 시장 환경 및 차별화 포인트

상승세를 달리는 C2C 플랫폼

최근 당근마켓, 번개장터 등 C2C 플랫폼이 상승세를 보이고 있다. 실제로 네이버는 C2C 플랫폼 '포시 마크'를 2조 3000억 원에 인수하며 C2C 플랫폼 사업에 뛰어든다.

낮은 진입장벽과 높은 접근성

최근 당근마켓, 번개장터 등 C2C 플랫폼이 상승세를 보이고 있다. 실제로 네이버는 C2C 플랫폼 '포시 마크'를 2조 3000억 원에 인수하며 C2C 플랫폼 사업에 뛰어 들었 현재 시장에 있는 미술품 거래 플랫폼들은 대부분 고가의 유명 작품을 판매한다. 하지만 우리는 유명하지 않은 예대생들과 그들의 예술작품을 주 상품으로 이용하기 때문에 신규 예술가들이 쉽게 유입될 수 있으며, 합리적인 가격과 많은 작품 수로 소비자의 유입 또한 쉽게 이루어질 수 있다.

AI 객체 탐지를 통한 인공지능 추천 기능

작품의 수가 많아질수록 소비자는 원하는 작품을 찾기 어려워진다. 또한 본인이 원하는 시각적인 포인트를 표현하기 어렵기 때문에 소비자는 원하는 작품을 선택하는 데 어려움을 가진다. 우리는 시각적 자료를 통한 AI 객체 탐지를 통해 시각적 자료를 구체화시키고 이를 통한 태그, 키워드에 따른 검색 기능 및 추천 시스템을 통해 소비자의 시간 낭비를 줄이고 원하는 작품을 바로 찾을 수 있게 한다.

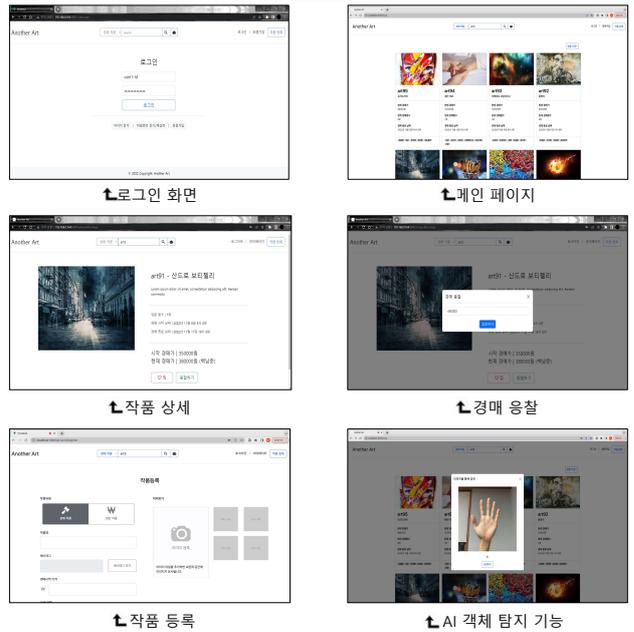
2-2. 사업 수행 내용



- 해당 플랫폼은 C2C 플랫폼으로 모든 사용자는 판매자가 되어 작품 등록 및 판매가 가능하며 소비자가 되어 작품 구매 또한 가능하다. 판매자는 작품을 등록할 때 일반 판매 혹은 경매 판매로 등록할 수 있으며 소비자는 일반 구매 혹은 경매 참여를 통한 구매를 할 수 있다.
- 시스템은 사용자가 가진 시각적 자료와 작품의 태그, 키워드 등을 이용하여 사용자가 원하는 작품을 찾을 수 있도록 사용자 맞춤 정보를 제공한다.

3. 사업 수행 결과

3-1. 최종 수행 결과물



3-2. 기대 효과



3-3. 활용 및 개선 계획



- 활용 : 해당 플랫폼의 포인트 시스템을 이용하여 사용자 간의 거래를 포인트를 통해 진행 시키며 기업은 발생한 수익에서 중개료 10%를 받아 수익을 만들고 판매자는 나머지 수익을 포인트로 제공받으며 포인트 환급을 통해 수익을 창출할 수 있다.
- 개선 : 자금 거래가 있는 만큼 보안 부분을 강화시키고 AI 객체 탐지를 통한 태그, 키워드 추천 기능을 강화시키기 위해 AI 추가 학습을 진행시킬 계획이다.