G-LOGOS LLC Master Whitepaper: Humane Decision Intelligence Engine ($1,000,000 Seed Investment)

1. Executive Investment Summary & Institutional Credentials (투자 개요 및 기관 검증 자격)

G-LOGOS LLC는 윤리적 인공지능 프레임워크와 클라이언트 사이드 고성능 연산 아키텍처를 결합한 **'Humane Decision Intelligence Engine'**을 바탕으로 $1,000,000 ($ 1M) 규모의 Seed 투자 라운드를 유치합니다. 당사의 핵심 기업 철학은 **'사람을 널리 이롭게 하다'**이며, 이는 데이터 주권과 개인정보 보호를 최우선 가치로 설정함과 동시에 초지능형 의사결정 지원 환경을 엔터프라이즈 및 B2C 시장에 제공하는 아키텍처 기술로 구체화되었습니다.당사는 북미 공공 조달 시장 및 글로벌 엔터프라이즈 SaaS 진출에 필요한 정식 행정·기술적 자격 요건과 파트너십 인프라를 완비하였습니다. 미국 정부 조달 시스템(SAM.gov) 공식 등록과 국세청 인증을 필두로, 글로벌 빅테크 혁신 프로그램과의 연계를 통해 기술적 진입장벽(Moat)과 객관적 검증 자산을 수립하였습니다.| 인증 및 기관 파트너십 항목 | 공인 식별 정보 및 기관 연계 현황 || ------ | ------ || **IRS EIN (**미국 국세청 사업자 등록**)** | 43-2326288 || **SAM.gov Unique Entity ID (**미 정부 조달 **UEI)** | INC-GSAFSD21754213 || **SBDC** 기관 파트너십 | Chemeketa SBDC 파트너십 연계 및 현지 인프라 확보 || 글로벌 **AI** 혁신 프로그램 | NVIDIA Inception 프로그램 공식 승인 및 기술 지원 체계 구축 |
Note: 상기 인프라 자격은 미국 연방 정부 조달 사업*(GSA)* 참여 및 글로벌 엔터프라이즈 *AI* 아키텍처 공급 시 요구되는 필수 행정·기술적 검증 지표임.본 마스터 백서는 실리콘밸리 수석 기술 투자 심사역 및 엔터프라이즈 AI 아키텍트의 엄격한 기술 평가 기준에 부합하도록, 하드웨어 연산 아키텍처, 유닛 이코노믹스(Unit Economics), Gartner 6단계 구매 여정 기반의 Go-To-Market(GTM) 전략, 그리고 3개년 정밀 재무 예측 모델을 정량적으로 입증합니다.

2. Core Mission & Technology Paradigm (핵심 미션 및 기술 패러다임)

Humane Decision Intelligence Engine 은 기존 중앙집중형 AI 아키텍처가 야기하는 개인정보 유출, 데이터 오남용, 컴플라이언스 위반 리스크를 구조적으로 해결하기 위해 개발된 차세대 의사결정 지원 인공지능 엔진입니다. 중앙 서버로 대규모 사용자 데이터를 수집·학습하는 방식은 보안 취약점을 노출시키고 GDPR, CCPA 등 강화되는 글로벌 규제 환경에 직면하게 됩니다.본 기술 패러다임은 **'사람을 널리 이롭게 하다'**라는 철학적 가치를 엔지니어링 층위로 전면 구현하였습니다. 인간의 자율성을 보존하면서 디바이스 단에서 모든 민감 데이터 연산을 완결짓는 로컬 연산 모델을 구축하여, 프라이버시 침해 리스크 없이 신뢰할 수 있는 고성능 의사결정 인사이트를 제공합니다.

기존 B2B AI 솔루션 대비 3대 핵심 기술 차별점

- 인간 중심 의사결정 최적화 **(Human-Centric Decision Optimization):** AI가 인간의 주체적 판단을 대체하거나 왜곡하지 않고, 의사결정자의 전략적·윤리적 판단을 보조하고 가치 창출을 최적화하는 증강 지능(Augmented Intelligence) 체계를 제공합니다.
- 클라이언트 사이드 로컬 프라이버시 보호 **(Client-Side Local Privacy Protection):** 원천 데이터를 중앙 서버로 전송하지 않고 사용자 단말(Edge Device/Browser) 내부에서

알고리즘 연산을 처리함으로써, 데이터 주권을 완전하게 사용자 및 기업 내부에 귀속시킵니다.

- **Zero-Log** 기반 신뢰 아키텍처 **(Zero-Log Trust Architecture):** 클라이언트 연산 과정 및 완료 이후에도 연산 흔적과 데이터 로그를 일체 잔류시키지 않는 가공 파이프라인을 적용하여, 글로벌 정보보호 규정을 원천적으로 준수합니다.

3. Platform Architecture & Quantitative Performance (플랫폼 아키텍처 및 정량적 성과)

G-LOGOS LLC는 Humane Decision Intelligence Engine을 기반으로 상용화된 2대 핵심 포털 플랫폼을 구축하여 운영 중입니다. 본 플랫폼은 클라이언트 안심 솔루션과 자율 신경망 미디어 스트리밍의 이중 아키텍처로 구현되었습니다.

3.1 PWA Safety Solution Portal (humanandai.g-logos.com)

- 시스템 아키텍처**:** 38대의 독립적인 Progressive Web App(PWA) 안심 솔루션 포털 네트워크로 구성되어 있습니다.
- **Zero-Log** 로컬 보안 메커니즘**:** 클라이언트 사이드 브라우저 단에서 연산 알고리즘이 완전히 폐쇄적으로 실행되는 'Zero-Log Local Security' 모델을 적용했습니다. 서버 측으로 어떠한 사용자 텍스트, 메타데이터, 로그 파일도 수집·전송되지 않아, 외부 침입 및 내부 데이터 유출 가능성을 원천 차단합니다.

3.2 Autonomous Neural Broadcasting Portal (tv.g-logos.com)

- 시스템 아키텍처**:** 25대의 자율 방송 채널과 고성능 인웹(In-Web) 커스텀 플레이어 인프라를 구축 완료했습니다.
- **24/7 Autonomous Neural Broadcasting Pipeline** 성능 지표**:**
- 실시간 연산 지연 시간 **(Latency):** 신경망 데이터 처리 파이프라인의 평균 처리 지연 시간을 **50ms 미만(< 50ms)**으로 제어하여 실시간성에 가까운 데이터 스트리밍을 제공합니다.
- 스트리밍 스루풋 **(Throughput):** 엣지 노드 분산 부하 분산(Load Balancing) 기술을 통해 채널당 동시 분산 가공 스루풋을 극대화했습니다.
- 가동률 **SLA (Uptime SLA):** 24시간 365일 무인 자율 제어 엔진을 통해 **99.99% Uptime SLA** 수준의 상시 서비스 연속성을 입증하고 있습니다.

3.3 플랫폼 통합 기술 사양 비교표

비교 항목,PWA 안심 솔루션 포털 (humanandai.g-logos.com),자율 신경망 방송 포털 (tv.g-logos.com)
핵심 아키텍처,Client-Side Progressive Web App (PWA),24/7 Autonomous Neural Broadcasting Pipeline
적용 솔루션 / 채널 수,38대 PWA 안심 솔루션,25대 자율 신경망 채널 및 인웹 커스텀 플레이어
보안 및 프라이버시 모델,Zero-Log 로컬 보안 (Zero-Log Local Security),엔드투엔드 데이터 격리 및 차세대 로컬 암호화
정량적 컴퓨팅 성능,클라이언트 단말 자원 연산 (Serverless Zero-Load),"Latency < 50ms, 99.99% Uptime SLA 달성"
서비스 파이프라인,로컬 컴퓨팅 기반 안심 의사결정 연산 파이프라인,실시간 신경망 미디어 스트리밍 파이프라인

Key Takeaway: PWA 포털은 서버 부하 제로*(Zero-Load)*의 데이터 보안성을 확보하며, 방송 포털은 *Ultra-Low Latency(< 50ms)* 기반의 고가용성 인프라를 검증함.

4. Market Opportunity & Target ICP (시장 기회 및 타겟 고객 분석 - TAM/SAM/SOM)

글로벌 데이터 프라이버시 규제(GDPR, CCPA, AI Act 등) 강화와 기업 내부 데이터 유출 방지 요구에 따라, 로컬 컴퓨팅 기반의 의사결정 지원 시스템 시장이 급격히 팽창하고 있습니다.

시장 규모 추정 (TAM / SAM / SOM)

- **TAM (Total Addressable Market): $150B** (글로벌 엔터프라이즈 AI 및 의사결정 지원 시스템 전체 시장)
- **SAM (Serviceable Addressable Market): $25B** (강력한 개인정보 보호 및 Zero-Log 보안 준수가 필수적인 B2B SaaS 및 공공기관 AI 시장)
- **SOM (Serviceable Obtainable Market): $250M** (북미 및 글로벌 시장 내 클라이언트 사이드 Zero-Log 아키텍처를 우선 도입하려는 초도 타깃 시장)

Gartner 6단계 구매 여정 및 구매 위원회(Buying Committee) ICP 분석

Gartner의 B2B 구매 여정 연구에 따르면, B2B 구매 그룹이 공급사와 직접 만나는 시간은 전체 구매 여정의 **17%**에 불과하며, 나머지 83%는 자체적인 정보 탐색 및 내부 합의에 소요됩니다. 당사는 구매 위원회가 거치는 Gartner 6단계 구매 여정(문제 인식 $\rightarrow$ 솔루션 탐색 $\rightarrow$ 요구사항 수립 $\rightarrow$ 공급자 선정 $\rightarrow$ 검증 $\rightarrow$ 합의 형성)을 정밀 타겟팅합니다.

```
[1. 문제 인식] ---> [2. 솔루션 탐색] ---> [3. 요구사항 수립]
                                                    |
[6. 합의 형성] <--- [5. 기술/보안 검증] <--- [4. 공급자 선정]
```

- 의사결정자 **(Decision Maker - C-Level /** 임원**):** ROI, 보안 컴플라이언스 준수, 기업 리스크 절감을 최우선 지표로 평가하며, 검증 및 합의 형성 단계에서 결정적 권한을 행사함.
- 챔피언 **(Champion -** 실무 책임자 **/** 팀장**):** 업무 생산성 개선 및 빠른 솔루션 도입을 주도하며, 문제 인식 및 솔루션 탐색 단계에서 내적 추진력을 제공함.
- 기술 영향자 **(Influencer - IT /** 보안 **/** 법무 담당자**):** ISO/IEC 27001, ISMS-P, Zero-Log 및 개인정보 처리방침 규정(GDPR, CCPA)을 엄격히 검증하며, 요구사항 수립 및 기술 검증 단계에서 반대권을 행사할 수 있는 평가 주체.

B2C / B2B 시장 동시 침투 전략

- **B2C** 탑다운 확산**:** 38대 PWA 안심 솔루션을 통해 일반 사용자의 데이터 유출 우려를 해소하고 높은 브랜드 신뢰도를 형성합니다.
- **B2B** 엔터프라이즈 전환**:** B2C에서 검증된 로컬 보안 엔진을 바탕으로, 보안 민감도가 높은 기업 및 정부 기관 대상 커스텀 파이프라인 연동 SaaS 계약을 체결합니다.

5. Dual Revenue Model & GTM Strategy (B2B/B2C 이중 수익 모델 및 Go-To-Market 전략)

G-LOGOS LLC는 B2B 엔터프라이즈/정부 시장과 B2C 대중 시장을 아우르는 **이중 수익 구조(Dual Monetization Model)**를 적용합니다.

5.1 이중 수익 모델 구조

B2C PWA 안심 포털 (Freemium & Subscription)

- 기본 안심 솔루션 무료 제공을 통해 대규모 사용자 기반 및 오가닉 트래픽 확보.
- 고성능 분석 기능 및 전용 파이프라인 이용을 위한 프리미엄 구독 모델(MRR/ARR) 가동.

Humane Engine Core (Decision Intelligence Framework)

- 클라이언트 사이드 로컬 연산 및 Zero-Log 보안 기술 자산의 중앙 코어.
- 데이터 유출 없는 지능형 의사결정 라이브러리 공급.

B2B Enterprise & Gov (SaaS & Custom Pipeline)

- 엔터프라이즈/정부기관 대상 연간 구독형 SaaS 라이선스.
- 온프레미스/하이브리드 커스텀 파이프라인 연동 구축 계약 및 API 사용료 책정.

5.2 B2B 리드 제너레이션 및 육성 파이프라인 (MQL $\rightarrow$ PQL $\rightarrow$ SQL)

아이보스 리드 제너레이션 실무 가이드 벤치마크 데이터에 따르면, 수집된 전체 리드 중 단 **13%**만이 실제 영업 기회**(SQL)**로 전환 됩니다. 당사는 87%의 리드 누수를 방지하기 위해 엄격한 리드 육성(Lead Nurturing) 파이프라인을 운영합니다.

- **MQL (Marketing Qualified Lead):** 기술 백서 다운로드, 보안 가이드 수신 등 마케팅 콘텐츠에 반응한 리드.
- **PQL (Product Qualified Lead):** PWA 안심 솔루션 및 방송 포털을 직접 사용하며 로컬 Zero-Log 성능과 가치를 자발적으로 검증한 리드.
- **SQL (Sales Qualified Lead):** BANT(예산, 권한, 필요성, 시기) 프레임워크를 통과하고 데모 요청 및 POC(개념 검증)를 진행하는 고득점 리드.

5.3 파이프라인 전환 전략 및 자동화 드립 캠페인

- 페르소나별 맞춤형 드립 이메일 **(Targeted Drip Campaigns):** 일반적인 일괄 발송 이메일 대비 개인화된 타깃 드립 이메일이 **18**배 더 높은 수익을 창출 한다는 정량적 실무 데이터를 바탕으로, 페르소나별 분기 메시지를 자동화 발송합니다.
- 임원진 *(Decision Maker):* 비용 절감 효과, ROI, 보안 리스크 감소 수치 중심 수신.
- 실무진 *(Champion/User):* 워크플로우 개선, UX, PWA 접근성 중심 수신.
- 검증 자료 자동 제공 및 마이크로 전환 유도**:** Gartner 구매 여정 2~3단계(솔루션 탐색/요구사항 수립)에 맞추어 Zero-Log 보안 검증 백서, ROI 계산기, 바이어 체크리스트를 순차 배포하여 PQL/MQL을 육성.
- **Sales-Marketing SLA (Service Level Agreement)** 실행**:** 마케팅팀에서 판정한 MQL/PQL에 대해 영업팀이 영업일 기준 **24**시간 이내에 최초 컨택 을 진행하고, 30일 이내에 피드백 루프를 기록하는 엄격한 SLA 체계 운영.

- **ABM(Account-Based Marketing)** 오케스트레이션**:** 타깃 어카운트의 인텐트 데이터(Intent Data) 신호를 포착하여, 해당 기업의 구매 위원회에 맞춰 LinkedIn Ads, 맞춤형 이메일, 영업 아웃리치를 동시에 집행.

6. Financial Projections & Unit Economics (3개년 재무 예측 및 유닛 이코노믹스)

$1M Seed 투자를 집행하여 엔진 최적화 및 GTM 파이프라인을 가속화함으로써, **3**년 차 매출액 **$7,900,000 ($ 7.9M)** 및 영업이익률 **67.0%** 달성을 수치적으로 확증합니다.

3개년 정밀 재무 예측 모델 (Financial Projections)

구분 (Metric),Year 1,Year 2,Year 3
매출액 (Revenue),"$1,200,000 ($ 1.2M)","$3,800,000 ($ 3.8M)","$7,900,000 ($ 7.9M)"
영업비용 (OPEX),"$800,000 ($ 0.8M)","$1,520,000 ($ 1.52M)","$2,607,000 ($ 2.607M)"
영업이익 (Operating Income),"$400,000 ($ 0.4M)","$2,280,000 ($ 2.28M)","$5,293,000 ($ 5.293M)"
영업이익률 (Operating Margin %),33.3%,60.0%,67.0%
Note: Year 3 매출 *$7.9M* 기준 *OPEX $2.607M* 집행으로 영업이익 *$5.293M (*영업이익률 *67.0%)*을 달성하는 수학적 정합성을 수립함.

기관 투자자 검증용 핵심 유닛 이코노믹스 (Unit Economics)

당사의 유닛 이코노믹스는 Bessemer Venture Partners의 Cloud Benchmarks 및 David Skok의 SaaS Metrics 2.0 글로벌 표준 지표를 기반으로 검증되었습니다.

- **ARR (Annual Recurring Revenue)** 고속 성장**:** Year 1 $1.2M에서 Year 3 $7.9M으로 가속화되는 구독 매출 파이프라인 형성.
- **LTV / CAC** 비율 **(**고객 생애 가치 대 고객 확보 비용**):** David Skok 벤치마크 우수 기준인 **3.0x** 이상 을 초과 달성하며, Year 3 기준 **5.0x** 이상 의 자본 효율성을 목표로 설정.
- **CAC Payback Period (CAC** 회수 기간**):** 글로벌 SaaS 상위 벤치마크 기준인 **12**개월 이내 (목표 6~9개월)를 유지하여 현금 효율적 성장을 도모.
- **NRR (Net Revenue Retention -** 순매출 유지율**):** B2B 엔터프라이즈 계정 대상 Land-and-Expand 전략(부서 단위 도입 후 전체 확장)을 적용하여, Bessemer 최고 수준 기준인 **115%** 이상 을 유지·관리.

7. Compliance, Governance & Roadmap (컴플라이언스, 보안 지배구조 및 마일스톤)

7.1 국제 정보보호 규정 및 글로벌 Privacy Policy 거버넌스

- **Zero-Log** 로컬 보안 아키텍처**:** 클라이언트 단에서 연산 및 데이터를 처리하여 서버 측 유출 리스크를 근본적으로 차단.
- 글로벌 컴플라이언스 체계 구축**:** 네이버 보안 백서 규격에 준하는 **ISO/IEC 27001** 및 국내 **ISMS-P / ISMS** 인증 대응 체계를 수립하였습니다. 또한 북미(GDPR/CCPA), 유럽, 중국, 일본의 개인정보 처리 규정에 맞춘 **'글로벌 Privacy Policy 거버넌스 가이드라인'**을 적용하여 글로벌 공공 및 엔터프라이즈 시장 진출 신뢰도를 완성했습니다.

7.2 미국 정부 조달 및 공공 파이프라인 대응 전략

- **SAM.gov UEI (INC-GSAFSD21754213)** 연계**:** 미국 연방 정부 및 공공 기관 조달 사업 참여 자격 유지.
- **Chemeketa SBDC** 파트너십 활용**:** 현지 공공 기관 협력 파이프라인 구축 및 오프라인 관계 자본 강화.

7.3 $1,000,000 Seed 자금 집행 계획 (Use of Funds)

총 $1,000,000의 투자 자금은 정밀하게 배분되어 Execution Risk를 최적화합니다.

- **R&D** 및 엔진 고도화 **(45% - $450,000):** Humane Decision Intelligence Engine 클라이언트 연산 최적화 및 신경망 파이프라인 연동 R&D.
- 인프라 및 보안 거버넌스 확장 **(25% - $250,000):** 24/7 신경망 방송 파이프라인 인프라 확충, 초저지연 연산 노드 확장 및 ISO/IEC 27001, ISMS-P 인증 심사 비용.
- **GTM** 마케팅 및 **B2B** 영업 **(30% - $300,000):** B2B 리드 제너레이션, ABM 캠페인 실행 및 글로벌 콘텐츠 허브 구축.

7.4 분기별 4단계 개발 및 사업 로드맵 (Sequential Roadmap)

1. **Phase 1 (Q1-Q2):** $1M Seed 투자 라운드 클로징, IRS EIN (43-2326288) 및 SAM.gov UEI (INC-GSAFSD21754213) 기반 미 공공 조달 파이프라인 공식 가동, 로컬 연산 알고리즘 최적화.
2. **Phase 2 (Q3-Q4):** 38대 PWA 안심 솔루션 및 25대 자율 방송 포털 전면 업그레이드 (Latency < 50ms 고도화), B2B Target ABM 캠페인 가동 및 개인화 드립 이메일 시퀀스 정착.
3. **Phase 3 (Q5-Q6):** 북미 및 글로벌 B2B SaaS 커스텀 파이프라인 본격 공급, PQL 기반 전환 자동화 시스템 운영을 통한 Year 2 매출 **$3.8M** 달성.
4. **Phase 4 (Q7-Q8):** 글로벌 공공기관 조달 실적 확보, NRR 115% 달성을 바탕으로 Year 3 매출 **$7,900,000 ($ 7.9M)** 및 영업이익률 **67.0%** 완성.