

개발자를 위한 서비스 기획

AUSG 5기 배지안



왜 개발자가 기획을 알아야 할까?

기획이란?

1.

사람들의 머리에 더 강렬하게 각인시키는
창조적인 기획

2.

문제해결로서의 기획



각자의 위치에서 **문제를 해결하는 사람들**

개발자를 위한 서비스 기획

‘문제해결’로서의 기획

문제해결로서의 기획



문제 정의



솔루션

새로운 서비스 기획

이 강의를 들으면 좋은 분들

1. 사이드 프로젝트를 하시는 분들
2. 나중에 창업할 생각이 있으신 분들

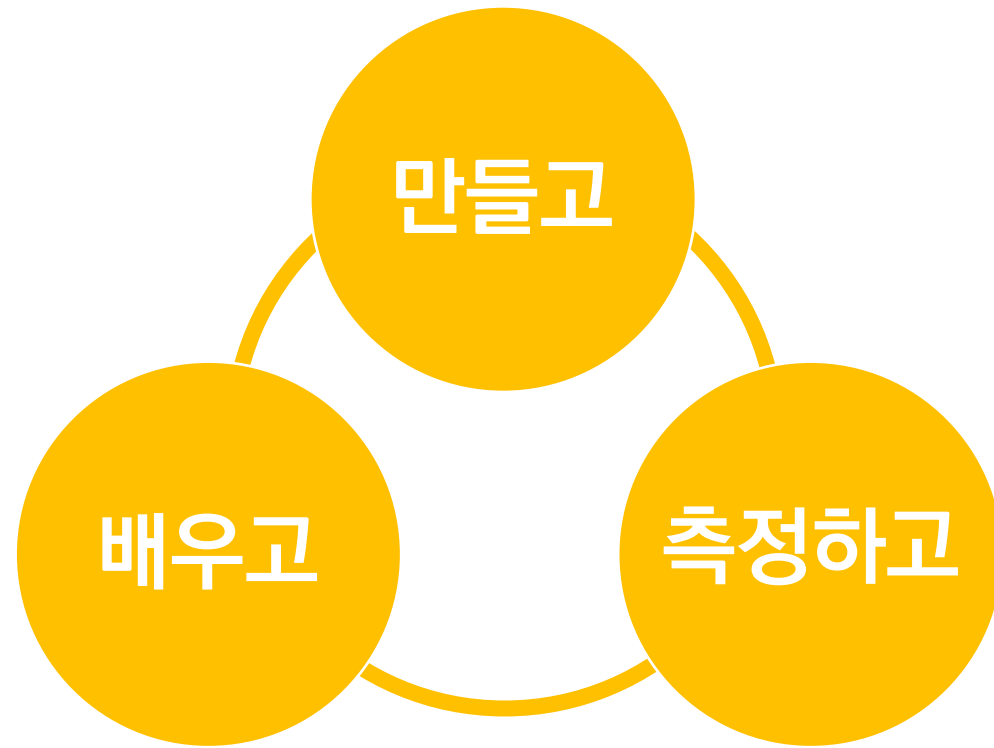
이 강의를 들으면요.

1. 문제를 찾아 나가는 과정을 알게 될 거예요.
2. 인터뷰할 때, 어떤 질문을 하고, 어떤 질문을 하지 말아야 할지 알게 될 거예요.

‘사람들이 원하는 아이템’을 선별할 수 있어요.

1. 린 스타트업과 MVP

린 스타트업



실험과 피드백을 통해
빠르게 목표점에 도달하는 경영전략


1. 린 스타트업과 MVP



실험과 피드백을 통해
빠르게 목표점에 도달하는 경영전략



‘기술혁신’ 그 자체가 아니라
고객에게 주는 **‘가치 혁신’**에서 기인

The background of the image is a dark blue financial chart. It features a line graph on the left side that trends upwards and then downwards. On the right side, there is a table of data with multiple columns. The first column contains the text 'N/A' repeated many times. The second column contains various percentage values, such as 38.43%, 30.61%, 17.77%, 35.66%, 39.04%, 17.98%, 30.35%, 33.16%, 17.79%, 30.42%, 26.63%, 22.03%, 17.06%, 21.49%, 36.61%, 33.89%, 38.35%, 31.34%, 24.13%, 31.26%, 40.25%, 28.79%, 44.06%, 30.34%, and 28.56%. Other columns contain smaller, less legible numbers and text.

문제는 무엇이 고객에게 가치를 주는지
예측하기 어렵다는 것



MVP

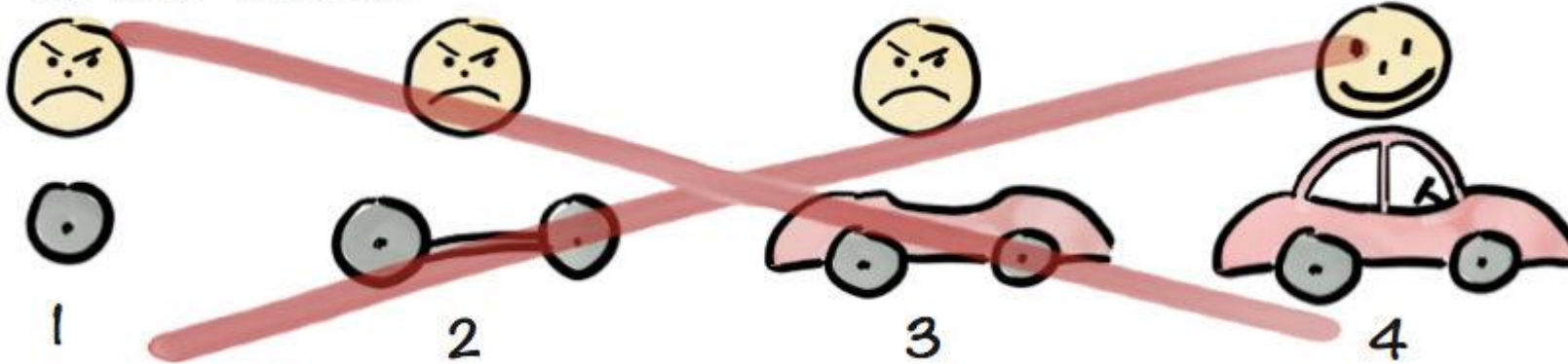
Minimum Viable Product
(최소요건제품)



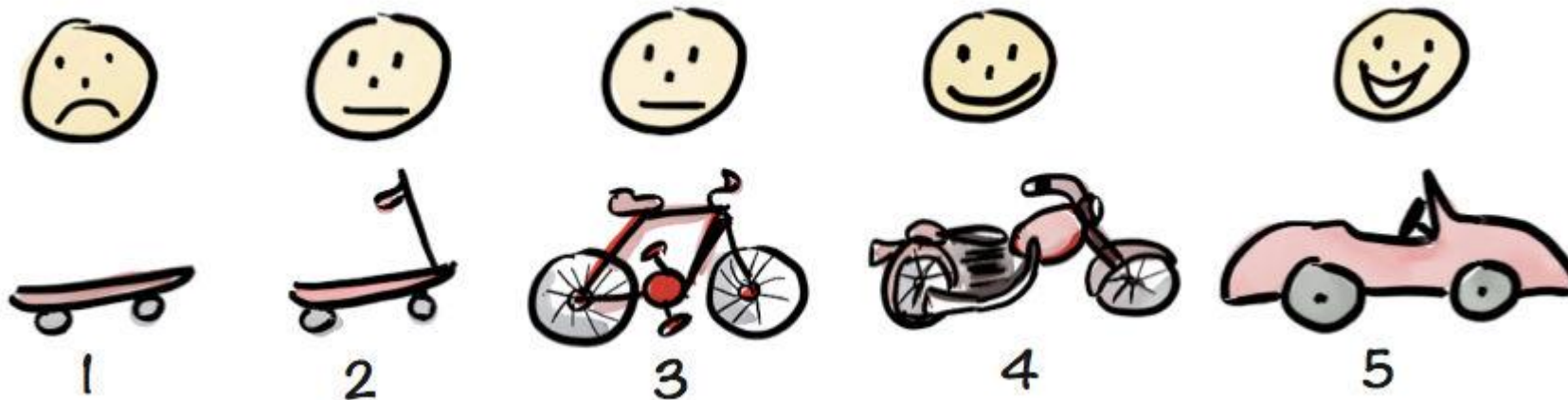
MVP에서 중요한 것은
확인해야 할 핵심가설을 잘 설정하는 것

2. MVP를 위한 핵심가설 설정

Not like this....



Like this!

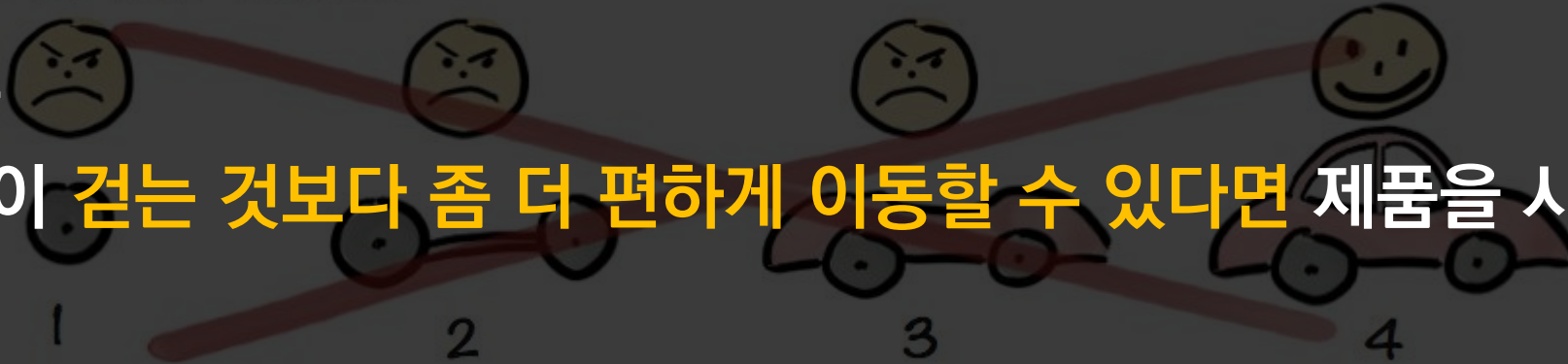


2. MVP를 위한 핵심가설 설정

Not like this....

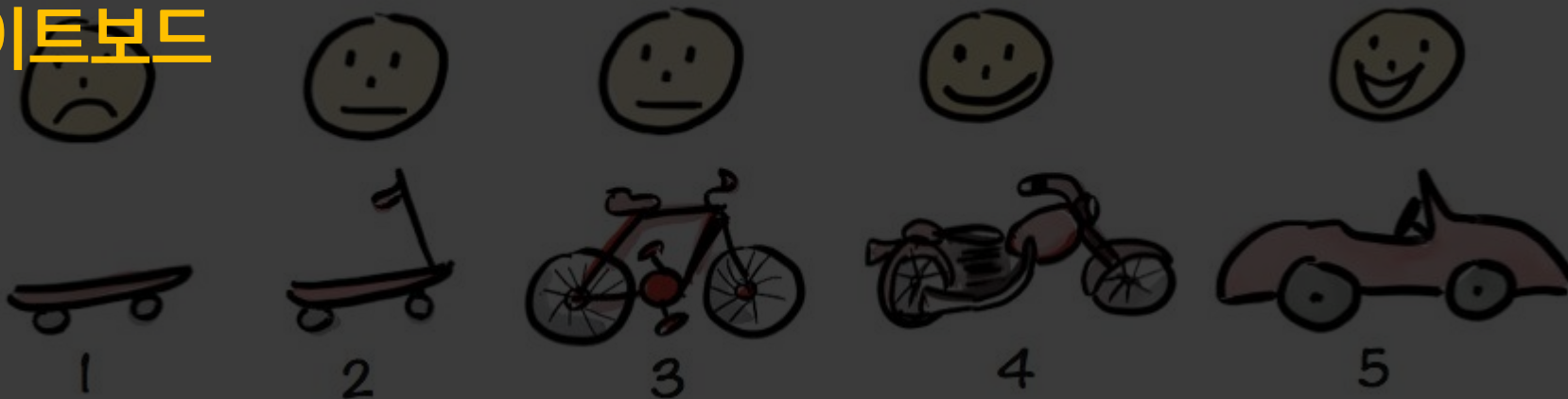
핵심가설

: 사람들이 걷는 것보다 좀 더 편하게 이동할 수 있다면 제품을 사용할 것이다.



첫 번째 MVP
like this!

: 스케이트보드



by Henrik Kniberg

3. 제대로 된 핵심가설을 위한 페인포인트 발굴

아이디어

“~~하면 좋지 않을까?”

“**걸어다니기** 힘든데
바퀴로 이동을 **편하게 해주면** 좋지 않을까?”

페인 포인트

“~~한 문제를 겪는다.”

“사람들은 많이 걸으면 **피곤해** 한다.”
“사람들이 오래 걸으면 **속도가 느려진다.**”
“바쁜 일이 있어도 **좀 더 빨리** 이동하지 못한다.”

4. 페인 포인트와 문제 정의

누가

어떤 문제

를 겪는다.

4. 페인 포인트와 문제 정의



인터뷰



온라인
서칭



현장
관찰

5. 사이드 프로젝트 예시



5. 사이드 프로젝트 예시

“아, 내가 불편해 하거나 어려워 하는 문제가 뭐지?”

INDU

INDP

NYSE

NYA

UTIL

DXY

Friday, February 28, 2008

-641.77

25,124.87

-319.57

12,227.68

836.55

98.60

11.76

74.45

-28.92

0.09

-1.23

1.02

-51.14

SPMI

SPX

SPH

WTI

BRNT

GOLD

FANG



2,900

2,800

2,700

2,600

2,500

2,400

2,300


2,200

2,100

2,000

“주식투자가 어렵다.”

왜 어렵지?
뭐가 어렵다는 거지?
주식 한다는 게 뭐지?
주식투자 하려면 뭘 알아야 하지?



“주식 하려면 공부를 해야 한다고 생각하는데
무엇부터 시작해야 할지 모르겠다.”

5. 사이드 프로젝트 예시



90
한다 득표

26
안한다 득표

5. 사이드 프로젝트 예시

주식에
일가견 있는
사람들

주식 안 하는
사람들

주식하는
보통 사람들

총 스무 명을 심층 인터뷰

상황에 대해 물어보고 문제를 파악한다.

“너 이런 문제 있어?”
“이런 서비스 나오면 쓸 것 같아?”



5. 사이드 프로젝트 예시

“주식 하려면 공부를 해야 한다고 생각하는데
무엇부터 시작해야 할지 모르겠다.”

이 인터뷰로 확인하고 싶은 것은?

1. 타겟 고객 설정
2. 사람들이 겪는 페인 포인트는 무엇인가?
3. 사람들은 어떻게 주식을 공부하는가?

5. 사이드 프로젝트 예시

주식 안 하는 사람들

확인해야 할 것 [고객에 대해서] **"그대로 질문"**

- 1) 자산 관리를 어떻게 하고 있는지? (적금/예금/보험 등)
- 2) 돈의 출처가 어떻게 되는지? (용돈 or 직접 벌)
- 3) 자산의 규모가 어떻게 되는지? (금액)
- 4) 투자를 안 하는 이유는 무엇인가? (직접적인 대답)

확인해야 할 것 [문제에 대해서] **"행동을 정황으로 파악"**

- 1) 사람들이 건강한 투자 습관을 가지고 싶은 니즈가 충분히 있는가? - 투자근거 기록 (핵심기능)
- 2) 투자를 안 하는 이유는 무엇인가? (내면의 진짜 이유)
- 3) 투자의 필요성을 느끼고 있는가?
- 4) 투자를 안 하는 이유가 지금 안 하는 것인가, 앞으로도 안 할 계획인가?
- 5) 투자에 대해서 어떤 감정들을 느끼는가?

5. 사이드 프로젝트 예시

주식 하는 사람들

확인해야 할 것 [고객에 대해서] "그대로 질문"

- 1) 어느 정도의 금액을 투자하고 있는가? (내 소득의 n% 또는 절대금액)
- 2) 포트폴리오가 몇 개의 회사에 나눠 투자하고 있는가? (투자 종목의 개수)
- 3) 한 번 종목을 사면 얼마 기간을 생각하고 넣는가? (가치투자 or 우량주 투자 등 투자성향)
- 4) 평소에 투자 관련해서 공부하고 자료를 수집하는 습관이 있는지?
- 5) 투자를 어떻게 인식하고 있는지? (투자에 대한 이미지)
- 6) 투자 시작한지 얼마나 됐는지?

확인해야 할 것 [문제에 대해서] "행동을 정황으로 파악"

- 1) 사람들이 건강한 투자 습관을 가지고 싶은 니즈가 충분히 있는가? - 투자근거 기록 (핵심기능)
- 2) 사람들은 매수와 매도를 결정할 때 어떤 기준으로 하는가?
- 3) 사람들은 매수와 매도를 결정할 때 얼마나 공부하고 자료를 수집하는가?
- 4) 사람들은 투자를 경험하는 과정에서 어떤 감정들을 느끼는가?

5. 사이드 프로젝트 예시

한 말 그대로 작성 (순서도 중요)

- 한국 반 / 외국 반 하고 있다.
- 미니스탁이라 해서, 리스크 최대한 줄이는 방법으로 테슬라 사고 싶었는데 머스크가 말만 하면 너무 떨어져서 0.001주도 살 수 있어서.
- 해외주식은 수수료 너무 비싼데 미니스탁 수수료 면제 해줘서 그런 것보다 싼 편이라 접근성 쉽고, 미니스탁이 보호해주는 게 많아서.
- 재미 붙일 겸, 미니스탁이 소액이라 재밌고 감도 잡고, 이 회사 이슈들 설명도 잘 해준단 말이야. 어린이 다루는 느낌? 되게 친절해. 전문적으로 10 몇 억씩 하는 게 아니라 소액으로 공부할 겸, 재미도 할 겸 하면 미니스탁 진짜 추천해. 동향 뉴스도 찾아볼 필요 없고. 시작은 이벤트로 들어가는 걸로 하더라고. 증권사마다 영웅문 키움증권 되게 많이 하는데 한투가 버벅거릴 때가 있는데 첫 플랫폼이 한투라 익숙하긴 했어.
- 1000만원 정도 넣었어. 미니스탁 20개 넘게 넣었고, 한국은 한화솔루션, 대한항공, 삼전, 카카오 / 해외주식은 메타버스주에 엄청 몰려있는데 테슬라, 데이터독, 롤루레몬 홈트 많이 해서 나이키가 중국자본에 빌붙어서 내 돈 주긴 그래서 대항마로 짐네스틱.
- 유튜브 채널 보다가 메타버스 이러이러한 데가 있더라, 그런 것들 보고 얘기 들려온다 하면 검증됐는지 찾아보고 넣는다. 장기투자하겠다 하는 마인드라.
- 자주 보지는 않고, 일주일에 한 번 정도 들어가본다.
- **감으로 넣는다.** 여행가고 싶으면 대한항공 하고, 메타버스 유망할 것 같은 느낌 뻑시게 넣고.
- **기록은 안 해.** 너무 자세하게 적어야 할 것 같은 부담감도 있고. 적을까 생각할까까진 했는데. 재미로 하거든. 트렌드도 따라갈겸. 즐기자. 공부하자 그런 것보다는 즐기자.

5. 사이드 프로젝트 예시

인터뷰 결과 / 인사이트 도출

주식 안 하는 사람들

1. **시드머니** 없다.
2. 주식에 **시간 너무 쓰질 원치 않는다.**
3. **몰라서.** 뭐부터 해야 할 지도 몰라서.
4. 부담감, 무서움 (**심리적 장벽**)

주식 하는 사람들

1. **시간을 너무 쓰고 싶지 않다.**
2. 정보를 얻는 방법
: '**지인 추천**', '**유명한 것(우량주)**',
'**기사, 유튜브**', '**감(개인의 취향)**'에 의해서
3. 기업 재무제표, 보고서, 차트 분석까진 **못 한다.**
4. 투자 관련 **기록/정리 잘 하지 않는다.**

5. 사이드 프로젝트 예시

인터뷰 결과 / 인사이트 도출

주식 안 하는 사람들

1. 시드머니 없다.
2. 주식에 시간 너무 쓰질 원치 않는다.
3. 몰라서. 뭐부터 해야 할 지도 몰라서.
4. 부담감, 무서움 (심리적 장벽)

- 1) 시드머니, 어쩔 수 없는 요인
- 2) 심리적 장벽을 허물어 주식투자 자체를 시작하도록 이끄는 어려움



주식 하는 사람들

1. 시간을 너무 쓰고 싶지 않다.
2. 정보를 얻는 방법
: ‘지인 추천’, ‘유명한 것(우량주)’,
‘기사, 유튜브’, ‘감(개인의 취향)’에 의해서
3. 기업 재무제표, 보고서, 차트 분석까진 못 한다.
4. 투자 관련 기록/정리 잘 하지 않는다.

5. 사이드 프로젝트 예시

인터뷰 결과 / 인사이트 도출

주식 안 하는 사람들

1. **시드머니** 없다.
2. 주식에 **시간 너무 쓰질 원치 않는다.**
3. **몰라서.** 뭐부터 해야 할 지도 몰라서.
4. 부담감, 무서움 (**심리적 장벽**)

- 1) 시드머니, 어쩔 수 없는 요인
- 2) 심리적 장벽을 허물어 주식투자 자체를 시작하도록 이끄는 어려움



주식 하는 사람들

1. **시간을 너무 쓰고 싶지 않다.**
2. 정보를 얻는 방법
: '**지인 추천**', '**유명한 것(우량주)**',
'**기사, 유튜브**', '**감(개인의 취향)**'에 의해서
3. 기업 재무제표, 보고서, 차트 분석까진 **못 한다.**
4. 투자 관련 **기록/정리 잘 하지 않는다.**

5. 사이드 프로젝트 예시

인터뷰 결과 / 인사이트 도출



페르소나 (타겟고객의 모습)

1 Group

100만원 ~ 300만원

2 Group

1,000만원 ~ 3,000만원

- 주식을 1회 이상 매수한
- 바쁜 20대 중반~30대 초반 대학생, 취준생, 사회 초년생
- 투자에 많은 시간을 쏟기를 원하지 않으며 나의 공부, 취준, 직장업무가 우선이다.

- 9시에 주식 장이 열 때와 3시 반 마감 시간에는 학교 수업을 듣거나 일을 하고 있다.
- 장이 열 때, 닫을 때 하루에 두 번 주식 어플을 확인하고, 기사 등은 나중에 읽기 위해 카카오톡으로 보내 놓는다.

5. 사이드 프로젝트 예시

자료 조사



- 주식 유튜브 영상
- 카카오톡 주식 단타 오픈채팅
- 가치투자 네이버 카페
- 투자 기록 블로거들

- 단타 (하루에 n 회 이상 매수/매도)
- 전업 투자자
- 투자를 제대로 많이 공부하는 사람들

투자에 대한 에너지와 니즈 크나,
자신만의 노하우와 행동양식이 이미 고착화되어
서비스 유입 시키기 어려움.

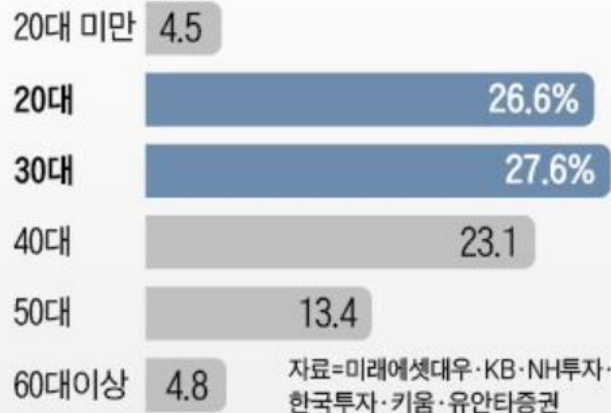
따라서 20대 후반 – 30대 초반으로 타겟 설정

5. 사이드 프로젝트 예시

자료 조사

거시적인 현황 파악

작년 6개 증권사 연령별 신규 계좌 비중



가상화폐 거래소 '빗썸' 회원
연령별 비중 ※1월 기준



밀레니얼 세대의 투자·미래 가치관 ※만 25~39세 남녀 700명 대상 설문

미래에는 과거보다 경제성장·
자산축적 어려울 것 68%

자신의 노후는 스스로 준비
해야 한다고 생각 86.6

젊은 세대가 자신의 소득만
으로 집 마련 어려울 것 70.3

해외투자 투자 경험 또는
고려해 본 적 있음 31.7

자료=미래에셋투자자연금센터

5. 사이드 프로젝트 예시

문제 재정의

타겟 고객은 **현생이 바빠 시간이 없다.**

투자에 많은 시간을 쏟기는 부담스러우나

유튜브, 기사 / 지인 추천 / 직감 등의 방법으로 **투자를 더 잘하고 싶은 욕구는 있다.**

투자로 더 수익을 내고 싶지만, 시간을 더 많이 할애하지는 못한다.

5. 사이드 프로젝트 예시

문제 재정의

투자로 더 수익을 내고 싶지만, 시간을 더 많이 할애하지는 못한다.

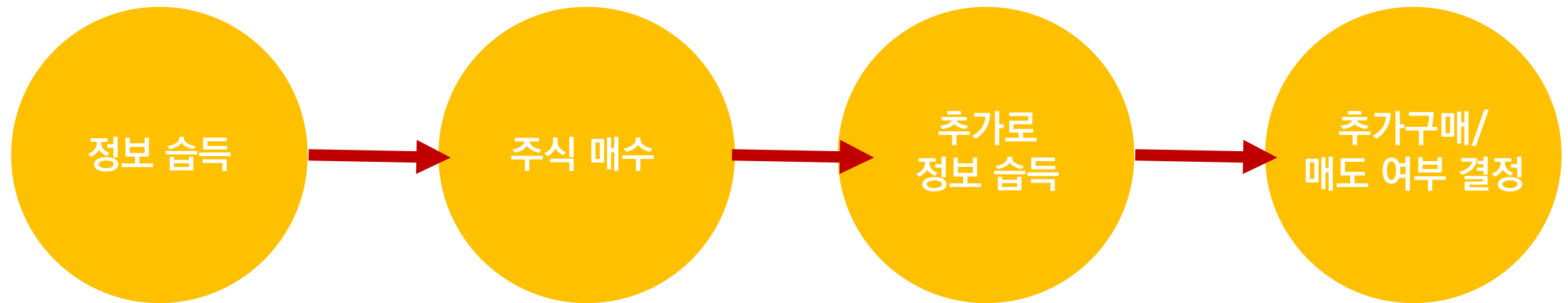


시간이 부족한 20대 중후반, 30대 초반의 학생, 취준생, 사회초년생들은
시간을 아주 많이 쓰지 않으면서 수익을 낼 수 있도록 도와주는 제품을 사용할 것이다.

5. 사이드 프로젝트 예시

문제 재정의

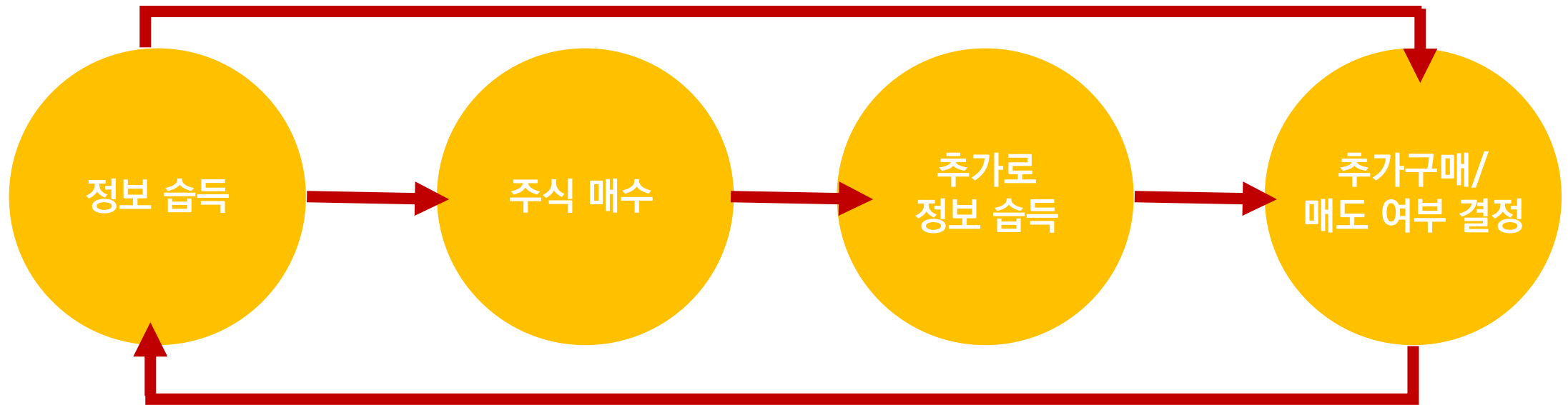
투자로 더 수익을 내고 싶지만, 시간을 더 많이 할애하지는 못한다.



5. 사이드 프로젝트 예시

문제 재정의

투자로 더 수익을 내고 싶지만, 시간을 더 많이 할애하지는 못한다.



5. 사이드 프로젝트 예시

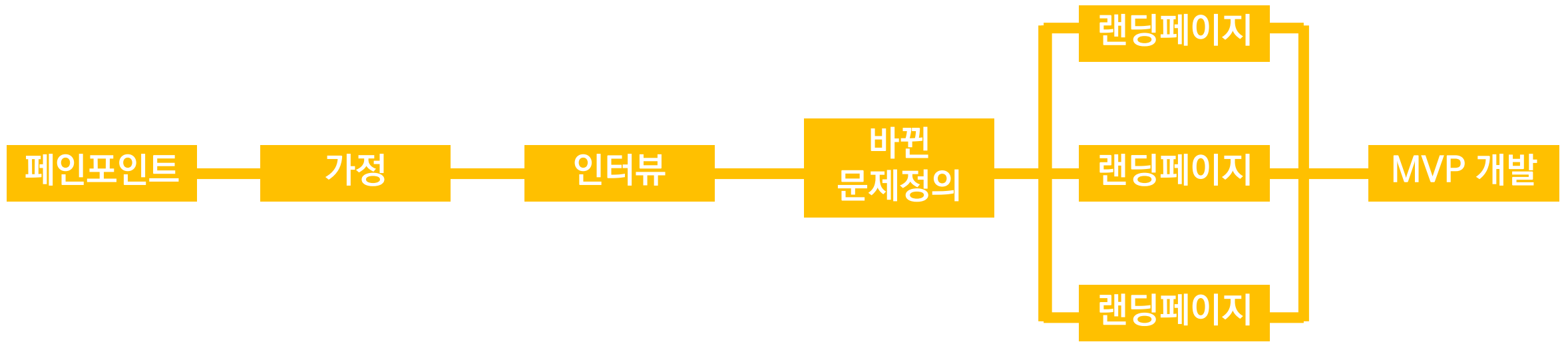
랜딩페이지 테스트



아이디어/리소스/돈이 있다면 3~5개 아이디어로 동일 타겟 인스타그램 광고 태워서
더 많이 나온 아이디어로 개발 착수

5. 사이드 프로젝트 예시

정리



개발에 들어가기 전에,

이게 “될 놈”인지 작은 실험들을 통해 선별해서 개발하는 것

이를 위해서 고객 인터뷰를 통해

“고객”과 “문제”를 정의하자.

초기 투자자가 창업자로부터 듣고 싶은 스토리의 핵심은.

우리는 이 '문제'를 미치도록 풀고 싶다. 정말 '미치도록' 풀고 싶다.
그리고 많은 사람들이 이것을 문제라고 생각한다고 믿는다.

이 문제를 풀기 위해선 '이런 역량'이 필요한데, 우리 팀을 봐라.
그것을 가장 잘할 수 있는 팀이다.
거기에다가 우리 팀은 과거에 '손발을 맞춰본 경험'이 있다.

돈만 주면 '다음과 같이' 우리가 답을 찾아나갈 수 있을 것이라고 믿는다.