

우연 서비스의 방향성과 차별화 전략

1. 브랜딩/ 서비스명

민석

- 브랜딩은 사람들 뇌리에 쉽게 꽂힐 수 있게끔 인상깊어야한다.
- 서비스명은 입에 착착 감겨야한다.
- 서비스명을 듣고 우리 사업에 대해 쉽게 연상할 수 있어야한다.

=> 이 세가지 관점에서 봤을때 나는 우주선 (우리가 주선한다)/ 옆소 (옆 동네 좋은 사람 소개)/ 동동주 (동네 오빠 동네누나가 해주는 주선)/ 그남자 그여자

나는 개인적으로 우주선이 마음에 든다. 카피도 우리가 추구하는 방향을 잘 드러내고있고 무엇보다 디자인적으로 귀엽게 풀어낼 수 있을 것 같음. 우주선이라는 이미지로 이미 형상화되어있어서 그런듯.

기인

- 우주선이 아무래도 제일 괜찮은거 같다.
- 우연, 우주선, 애린지움, 연리지

규정

- 우리가 알고있지않는 단어로 서비스명을 짓는게 좀더 바람직하다고 알고있지만 현재 대안이 없다.
- 우주선

기억하기쉽다. / 디자인으로 풀어내기 좋다.

2. 기존 소개팅 서비스와 차별화 전략

민석

- 새로운 BM : 연애 컨설팅을 하나의 BM으로 잡자 (실제 매칭가능성이 거의 없는 3등급 대상으로 유의미한 서비스 제공)
- 자동화 : 등급 측정을 알고리즘으로 자동화해놓고 매칭도 자동화할 수 있게끔 하는 건 어떨까. 유저유입 이 외에는 최소한의 인건비만 쓸 수 있을 것 같다.
- 딥러닝 : 매칭을 통해 해당 유저의 선호도를 딥러닝에 학습시켜 매칭 성공률을 점점 높일 수 있지않을까. 마케팅적으로도 유의미하게 쓰일 수 있을 것 같고 나중에 투자받을 때, 다른 경쟁사와 차별화도 가능할듯

기인

- 좀더 사람이 중심이 되는 플랫폼을 만들고 싶다.
- 바닐라브릿지와 차별성?

- 주선자가 들어오는 남자/ 여자들을 평가한다. 그리고 등급으로 어느정도 회원 물관리를 한다.
- 주선자가 성비비율을 맞출 수 있는 하나의 전략으로써..
- 민석: 플랫폼은 굉장히 빠새다. 굉장히 미래를 바라보고 해야하는 사업이고, 단기간 수익을 못내더라도 감수할 수 있어야한다. 그렇다면 회사에 Cash가 충분히 있어야하는데, 우리는 그만한 준비가 되어있는가?
- 규정: 플랫폼은 서비스를 이용할 수 있는 User Pool이 제일 중요하다. 우선 우리가 타겟팅하고 있는 유저들에게 프로모션으로 고객을 끌어모으는게 우선이지않나. 고객을 끌어들이 수 있는 방법을 생각하는게 먼저인 것 같다. 기인이의 생각에 어느정도 공감은 한다. 기존시장에 없는 서비스인것으로 생각된다. 주선자에게도 메리트가있고, 소개받는 사람에게도 메리트를 줄 수 있다면 충분히 가능성있는 서비스가 될 것 같다. 근데.. 지금 당장은..우선 지금 현재 운용하고 있는 서비스를 어느정도 디벨롭시켜서 유저들을 끌어모은 다음에 Next Step으로 생각해봐야하지 않을까.
- 성사된 커플, 혹은 매칭된 커플에게 패키지 코스를 짜주는것도 괜찮을 것같다. 장소나 위치를 협찬하여 데이트코스를 제공한다.

규정

- 딥러닝 잡밥이제잉. 딥러닝은 데이터의 피쳐가 많아야한다. 그래서 지금은 딥러닝은 못하고 머신러닝을 해야할 것 같다.
- 로컬(지역기반)
- 직접 주선해준다. 직접 주선해줄 수도 있는데 신뢰감을 줄수있어야한다고 생각했다.
- 별도의 앱 설치가 필요없이 서비스를 이용할 수 있다.
- 서비스 운영에 있어서 차별화할 수 있지 않을까? 예를 들면 한 대학교를 대상으로 프로모션을 한다던가.

결론

1. 단순한 주선 서비스를 넘어서 연애에 관련된 설계까지 맡아 주는 (연애 컨설팅, 데이트 컨설팅) 서비스를 지향하자.
2. 딥러닝과 같은 하이테크를 이용해서 투자시 전략적으로 활용할 수 있지 않을까
3. 주선자 중심의 플랫폼
4. 로컬
5. 마케팅을 전략적으로 잘 활용해보자.

오늘나온 합의안을 토대로 디자인외주를 맡길 것이다. 디자인 시안이 완성되는대로 UI 작업을 시작할 수 있을 것 같다.

랜딩페이지 하나정도 작업하는거라 많이 받아봐야 10~20 정도

디자인 외주 전 결정해야할 사항

1차 프로토타입은 기본적으로 아만다를 벤치마킹하자.

1. 썸네일과 서비스명
2. 우주선의 강점, 우주선만이 줄 수 있는 가치
3. 우주선 서비스 사용법(절차)
4. 주선자, 팀멤버 소개
5. 서비스 미션(1~2줄)

구체화를 1월 18일 금요일까지 할 수 있도록 하자