



# 화난사람들

팀 지지진(ZIZIZIN)  
김효진, 이지윤, 인지원

## [화난 사람들 데이터 기반 프라이싱 전략 세우기]

팀 지지진(ZIZIZIN)  
김효진, 이지윤, 인지원

### 목 차

1. 서론
2. 화난 사람들 프라이싱 현황
3. 화난 사람들 SWOT 분석 및 Main-Copy
4. Price Map을 통한 화난사람들 브랜드 포지셔닝
5. 화난사람들 최종 가격 픽스 & 이익 증가율 계산
6. 결론

### 1. 서론

우리 팀 지지진(ZIZIZIN)은 넘블챌린지를 통해 화난사람들의 프라이싱 전략을 진행하게 되었다. 화난사람들은 공동 소송에 대한 니즈가 있는 사람들을 위한 커뮤니티 및 공동 소송을 할 수 있게 해주는 플랫폼을 제공(B2C)하고 있으며 변호사에게는 공동 소송 참가자들의 서류 및 공동 소송 진행을 쉽게 관리할 수 있는 솔루션(B2B)을 제공하고 있다. 현재 화난사람들은 웹사이트 제작 및 관리 솔루션 기능을 제공하는 리걸빌더 서비스 오픈할 예정이며 해당 서비스에 기존의 공동 소송 프로젝트 관리 솔루션을 통합하려는 계획을 가지고 있다. 이에 팀 지지진(ZIZIZIN)은 화난사람들의 현황 분석을 통해 리걸빌더 서비스의 적정 가격 및 비용을 측정, 예측하였다.

### 2. 화난 사람들 프라이싱 현황

#### 1) 화난사람들의 매출과 비용 구성

화난사람들의 프라이싱 현황을 파악하기 위해 월 고정 비용과 매출을 계산할 필요가 있다. 월 고정 비용은 일반 관리비 약 500만원, 인건비 약 2,800만원, 임대료 40만원로 구성되어 있다. 따라서 총 월별 약 3,340만원의 비용이 발생할 것으로 예상된다. 매출은 프로젝트 개설 비용 매출과 월별 관리솔루션 매출로 분류할 수 있다. 프로젝트당 개설 비용의 경우 개당 50만원(부가세 별도)으로 구성되어 있으며, 관리솔루션은 프로젝트 건당 5만원(부가세 별도)이 부과되고 있다.

#### 2) 화난사람들의 월별 마진표

위의 내용을 토대로, 화난사람들의 추정 월 매출과 비용을 계산하여 마진표를 작성하였다. '완료된 프로젝트가 없다'는 점을 바탕으로, 관리솔루션 비용은 계속 발생한다고 가정하여 최대 마진 기준 마진표를 도출하였다. 해당 표는 부가세를 포함하여 작성되었다.

〈그림 1〉 화난사람들 추정 매출 및 마진표

프로젝트 모집 시작 년월	개수	매출			비용	마진
		프로젝트 개설비용	월별 관리솔루션 매출	화난사람들의 월별 매출	화난사람들의 월별 비용	
2018.07.	2	₩1,100,000		₩1,100,000	₩33,400,000	(₩32,300,000)
2018.08.	1	₩550,000	₩110,000	₩660,000	₩33,400,000	(₩32,740,000)
2018.09.	1	₩550,000	₩165,000	₩715,000	₩33,400,000	(₩32,685,000)
2018.10.	0	₩0	₩220,000	₩220,000	₩33,400,000	(₩33,180,000)
2018.11.	0	₩0	₩220,000	₩220,000	₩33,400,000	(₩33,180,000)
2018.12.	1	₩550,000	₩220,000	₩770,000	₩33,400,000	(₩32,630,000)
2019.01.	1	₩550,000	₩275,000	₩825,000	₩33,400,000	(₩32,575,000)
2019.02.	1	₩550,000	₩330,000	₩880,000	₩33,400,000	(₩32,520,000)
2019.03.	3	₩1,650,000	₩385,000	₩2,035,000	₩33,400,000	(₩31,365,000)
2019.04.	3	₩1,650,000	₩550,000	₩2,200,000	₩33,400,000	(₩31,200,000)
2019.05.	0	₩0	₩715,000	₩715,000	₩33,400,000	(₩32,685,000)
2019.06.	4	₩2,200,000	₩715,000	₩2,915,000	₩33,400,000	(₩30,485,000)
2019.07.	1	₩550,000	₩935,000	₩1,485,000	₩33,400,000	(₩31,915,000)
2019.08.	4	₩2,200,000	₩990,000	₩3,190,000	₩33,400,000	(₩30,210,000)
2019.09.	1	₩550,000	₩1,210,000	₩1,760,000	₩33,400,000	(₩31,640,000)
2019.10.	3	₩1,650,000	₩1,265,000	₩2,915,000	₩33,400,000	(₩30,485,000)
2019.11.	2	₩1,100,000	₩1,430,000	₩2,530,000	₩33,400,000	(₩30,870,000)
2019.12.	3	₩1,650,000	₩1,540,000	₩3,190,000	₩33,400,000	(₩30,210,000)
2020.01.	3	₩1,650,000	₩1,705,000	₩3,355,000	₩33,400,000	(₩30,045,000)
2020.02.	2	₩1,100,000	₩1,870,000	₩2,970,000	₩33,400,000	(₩30,430,000)
2020.03.	2	₩1,100,000	₩1,980,000	₩3,080,000	₩33,400,000	(₩30,320,000)
2020.04.	2	₩1,100,000	₩2,090,000	₩3,190,000	₩33,400,000	(₩30,210,000)
2020.05.	2	₩1,100,000	₩2,200,000	₩3,300,000	₩33,400,000	(₩30,100,000)
2020.06.	1	₩550,000	₩2,310,000	₩2,860,000	₩33,400,000	(₩30,540,000)
2020.07.	2	₩1,100,000	₩2,365,000	₩3,465,000	₩33,400,000	(₩29,935,000)
2020.08.	3	₩1,650,000	₩2,475,000	₩4,125,000	₩33,400,000	(₩29,275,000)
2020.09.	2	₩1,100,000	₩2,640,000	₩3,740,000	₩33,400,000	(₩29,660,000)
2020.10.	1	₩550,000	₩2,750,000	₩3,300,000	₩33,400,000	(₩30,100,000)
2020.11.	1	₩550,000	₩2,805,000	₩3,355,000	₩33,400,000	(₩30,045,000)
2020.12.	7	₩3,850,000	₩2,860,000	₩6,710,000	₩33,400,000	(₩26,690,000)
2021.01.	4	₩2,200,000	₩3,245,000	₩5,445,000	₩33,400,000	(₩27,955,000)
2021.02.	4	₩2,200,000	₩3,465,000	₩5,665,000	₩33,400,000	(₩27,735,000)
2021.03.	3	₩1,650,000	₩3,685,000	₩5,335,000	₩33,400,000	(₩28,065,000)
2021.04.	2	₩1,100,000	₩3,850,000	₩4,950,000	₩33,400,000	(₩28,450,000)
2021.05.	1	₩550,000	₩3,960,000	₩4,510,000	₩33,400,000	(₩28,890,000)
2021.06.	2	₩1,100,000	₩4,015,000	₩5,115,000	₩33,400,000	(₩28,285,000)
2021.07.	3	₩1,650,000	₩4,125,000	₩5,775,000	₩33,400,000	(₩27,625,000)
2021.08.	0	₩0	₩4,290,000	₩4,290,000	₩33,400,000	(₩29,110,000)
2021.09.	2	₩1,100,000	₩4,290,000	₩5,390,000	₩33,400,000	(₩28,010,000)
2021.10.	2	₩1,100,000	₩4,400,000	₩5,500,000	₩33,400,000	(₩27,900,000)
2021.11.	5	₩2,750,000	₩4,510,000	₩7,260,000	₩33,400,000	(₩26,140,000)
2021.12.	1	₩550,000	₩4,785,000	₩5,335,000	₩33,400,000	(₩28,065,000)
2022.01.	5	₩2,750,000	₩4,840,000	₩7,590,000	₩33,400,000	(₩25,810,000)
2022.02.	2	₩1,100,000	₩5,115,000	₩6,215,000	₩33,400,000	(₩27,185,000)
2022.03.	1	₩550,000	₩5,225,000	₩5,775,000	₩33,400,000	(₩27,625,000)
2022.04.	0	₩0	₩5,280,000	₩5,280,000	₩33,400,000	(₩28,120,000)
2022.05.	1	₩550,000	₩5,280,000	₩5,830,000	₩33,400,000	(₩27,570,000)
2022.06.	3	₩1,650,000	₩5,335,000	₩6,985,000	₩33,400,000	(₩26,415,000)
2022.07.	5	₩2,750,000	₩5,500,000	₩8,250,000	₩33,400,000	(₩25,150,000)
2022.08.	2	₩1,100,000	₩5,775,000	₩6,875,000	₩33,400,000	(₩26,525,000)
2022.09.	2	₩1,100,000	₩5,885,000	₩6,985,000	₩33,400,000	(₩26,415,000)
2022.10.	5	₩2,750,000	₩5,995,000	₩8,745,000	₩33,400,000	(₩24,655,000)
2022.11.	1	₩550,000	₩6,270,000	₩6,820,000	₩33,400,000	(₩26,580,000)

위 마진표에 따르면 마진 적자금액이 줄어들고는 있으나 아직까지 큰 금액으로 적자가 발생하고 있음을 알 수 있다. 따라서 적자 감소 가속화 수단이 필요하다고 판단된다.

### 3. 화난사람들 SWOT 분석 및 Main-Copy

마진표에서 확인한 적자를 감소시키기 위해 화난사람들의 SWOT(Strength, Weakness, Opportunity, Threaten)을 파악하고, 이를 바탕으로 매출 증가를 위한 Main-Copy를 도출하고자 한다.

#### 1) 화난사람들 SWOT분석

##### ① Strength (강점)

강점	상세 내용
콘텐츠를 통한 지속적인 유입	콘텐츠(뉴스레터, 블로그, 등)를 통해 지속적인 사이트 유입이 발생하고 있으며, 타 유입에 비해 사이트 이탈률이 낮다.
유일무이한 공동소송 플랫폼	타 플랫폼에서는 찾아볼 수 없는 '공동소송' 관련 플랫폼이다.
리걸빌더 개발	공동 소송을 진행하는 경우 별도의 인력이 필요할 만큼 업무가 추가되지만, 이를 한 번에 관리할 수 있는 솔루션인 리걸빌더를 제공함으로써 변호사의 편의성을 향상시킬 수 있다.

화난사람들의 첫 번째 강점인 '콘텐츠를 통한 지속적인 유입'에 대해서 보다 자세히 설명하자면 다음과 같다.

〈그림 2〉 10월 한 달간의 화난사람들 GA 트래픽 데이터

소스/매체	매체명	목적	통계				
			사용자	신규 방문자	세션	이탈률	평균 세션 시간
			35,904 전체 대비 비율 (%) 100.00% (35,904)	34,507 전체 대비 비율 (%) 100.00% (34,507)	44,247 전체 대비 비율 (%) 100.00% (44,247)	81.34% 평균 지표: 81.34% (0.00%)	1.46 평균 지표: 1.46 (0.00%)
1. naver / organic	(not set)		12,543 (33.05%)	12,032 (34.87%)	14,048 (31.73%)	86.55%	1.27
2. google / organic	(not set)		8,622 (22.72%)	8,326 (24.13%)	9,690 (21.90%)	84.48%	1.32
3. (direct) / (none)	(not set)		4,840 (12.75%)	4,576 (13.26%)	6,518 (14.73%)	76.54%	1.69
4. naver.com / referral	(not set)		4,776 (12.59%)	4,713 (13.66%)	5,113 (11.56%)	86.23%	1.26
5. youtube.com / referral	(not set)		589 (1.55%)	574 (1.66%)	880 (1.99%)	73.30%	1.61
6. m.blog.naver.com / referral	(not set)		519 (1.37%)	441 (1.28%)	603 (1.36%)	62.69%	2.15
7. newsletter20221013 / email	newsletter		435 (1.15%)	230 (0.67%)	466 (1.05%)	66.31%	1.76
8. m.search.naver.com / referral	(not set)		425 (1.12%)	192 (0.56%)	499 (1.13%)	88.58%	1.26
9. newsletter20221024 / email	newsletter		356 (0.94%)	233 (0.68%)	396 (0.89%)	66.16%	1.93
10. newsletter20221017 / email	newsletter		355 (0.94%)	208 (0.60%)	408 (0.92%)	61.76%	1.99
11. newsletter20221022 / email	newsletter		327 (0.86%)	178 (0.52%)	398 (0.90%)	72.86%	1.57
12. t.co / referral	(not set)		322 (0.85%)	280 (0.81%)	385 (0.87%)	83.38%	1.30
13. newsletter20221027 / email	newsletter		314 (0.83%)	184 (0.53%)	355 (0.80%)	66.76%	2.40
14. newsletter20221006 / email	newsletter		305 (0.80%)	157 (0.45%)	342 (0.77%)	64.04%	1.81
15. newsletter20221004 / email	newsletter		295 (0.78%)	197 (0.57%)	352 (0.80%)	74.15%	1.62
16. newsletter20221031 / email	newsletter		272 (0.72%)	183 (0.53%)	282 (0.64%)	79.08%	1.43
17. namu.wiki / referral	(not set)		270 (0.71%)	266 (0.77%)	279 (0.63%)	97.13%	1.05
18. blog.naver.com / referral	(not set)		245 (0.65%)	216 (0.63%)	302 (0.68%)	66.89%	2.08
19. accounts.kakao.com / referral	(not set)		234 (0.62%)	3 (0.01%)	407 (0.92%)	49.39%	3.15
20. m.cafe.naver.com / referral	(not set)		199 (0.52%)	174 (0.50%)	251 (0.57%)	69.72%	1.83

\*회색 밑줄=포털 검색 유입, 노란 밑줄=콘텐츠 유입

GA데이터를 살펴보았을 때 가장 많은 유입을 차지하는 것은 약 60%의 포털 검색으로 나타났다.

그러나 포털 검색 유입은 이탈률이 평균 86.46%에 달하고 있다. 한편, 유튜브, 뉴스레터, 블로그 등 콘텐츠를 통한 유입은 그 비율이 높지는 않지만, 유입 경로가 다양하며 포털 검색 유입에 비해 이탈률 평균 68.64%로 낮다. 유저의 개인 니즈에 맞는 콘텐츠로 접속하였기 때문에 이탈률이 낮은 것으로 예상된다. 따라서 콘텐츠를 통한 유저의 접속을 늘려가는 것이 좋을 것으로 판단된다.

화난 사람들의 두 번째 강점인 '유일무이한 공동소송 플랫폼'에 대해서는 사이트 유입 키워드를 통해 살펴볼 수 있다.

〈그림 3〉 최근 30일, 화난사람들 사이트 유입 키워드

검색어 ?	클릭수 ? ↓	노출수 ?
	3,742 전체 대비 비율(%): 40.70% (9,194)	60,455 전체 대비 비율(%): 49.23% (122,810)
1. 화난사람들	349 (9.33%)	435 (0.72%)
2. he942	182 (4.86%)	2,169 (3.59%)
3. 환전사기	109 (2.91%)	273 (0.45%)
4. 환전 사기	75 (2.00%)	138 (0.23%)
5. 인스타 사기	65 (1.74%)	394 (0.65%)
6. 채팅환전사기	55 (1.47%)	101 (0.17%)
7. 와디즈 논란	47 (1.26%)	397 (0.66%)
8. 중고나라 사기	41 (1.10%)	765 (1.27%)
9. 휴림바이오셀 상장	38 (1.02%)	158 (0.26%)
10. 화난 사람들	36 (0.96%)	54 (0.09%)

대부분의 키워드가 집단 피해를 당한 공동 소송 관련 키워드가 많으며, 실제로 해당 사건들은 화난사람들 내에서 '일단 모여' 혹은 '프로젝트 개설'이 된 사건들이다. 이를 봤을 때, 화난사람들은 '공동소송'이라는 점에서 확실한 포지셔닝을 한 것으로 사료된다.

## ② Weakness (약점)

〈표 1〉 화난사람들의 SWOT 중 Weakness 약점.

약점	상세 내용
고정 수입의 불안정	공동소송 프로젝트 개설이 꾸준히 진행되지 않고 있다. 따라서 리걸빌더에 대한 수요도 낮을 수 밖에 없다고 예상된다.
약한 브랜드 파워	화난사람들이 변호사에게, 공동 소송 참여자들에게 어떤 서비스를 제공하고 있는지 확고히 하지 않고 있다.
낮은 B2C 수익	현재 변호사들 대상으로만 유료 서비스를 제공하고 있다. 이는 현재 화난사람들에서도 인지하고 있으며, B2C에서의 수익 모델을 강구하고 있으나, 아직까지는 그 대책을 찾지 못하였다.
소비자 피드백 반영 미비	진행상황에 대해 궁금해하는 프로젝트 참여자들에 대해 따로 조치를 취하고 있지 않음을 발견하였다. 최근 프로젝트의 QnA에 소송 참여자들의 질문에 대한 답변을 찾아볼 수 없었다.

### ③ Opportunity (기회)

〈표 2〉 화난사람들의 SWOT 중 Opportunity 기회.

기회	상세 내용
공동 소송 온라인 진행에 대한 소비자들의 관심	디지털 전환 속도가 가속화되고 있음에 따라, 법률 서비스도 온라인으로 진행하고 싶어하는 고객들의 수요가 증가하고 있음(관련 서비스 수 증가). 이에 따라 공동 소송도 온라인으로 해결하고자 하는 수요가 증가하고 있을 것으로 예상됨

### ④ Threaten (위협)

〈표 3〉 화난사람들의 SWOT 중 Threaten 위협.

위협	상세 내용
변호사법, 플랫폼 규제	제 3자가 변호사를 중개해주고 그에 대한 대가를 받는 것은 변호사 법에 위반되는 행위이므로, 변호사를 직접적으로 광고하지 않는 방향에서 서비스를 진행해야 함
IT 서비스의 필요성을 느끼지 못하는 변호사들	개인 변호사의 경우, 지인의 사건들만 맡아도 생계를 유지할 수 있을 정도의 수익을 얻으므로 영업에 대한 니즈가 부족, 기업에 소속된 변호사의 경우 한 변호사당 동시에 맡은 사건이 100건 이상으로 공동소송에 대한 니즈가 없음
공동소송을 접하기 어려운 일반인	자신이 겪은 불합리한 일에 대해 공동 소송을 진행할 수 있다고 생각하지 않음(공동 소송에 대한 무지) 또한 생각보다 적은 합의금을 얻기 때문에 불합리한 일을 겪어도 공동 소송을 진행할 생각을 하지 않음

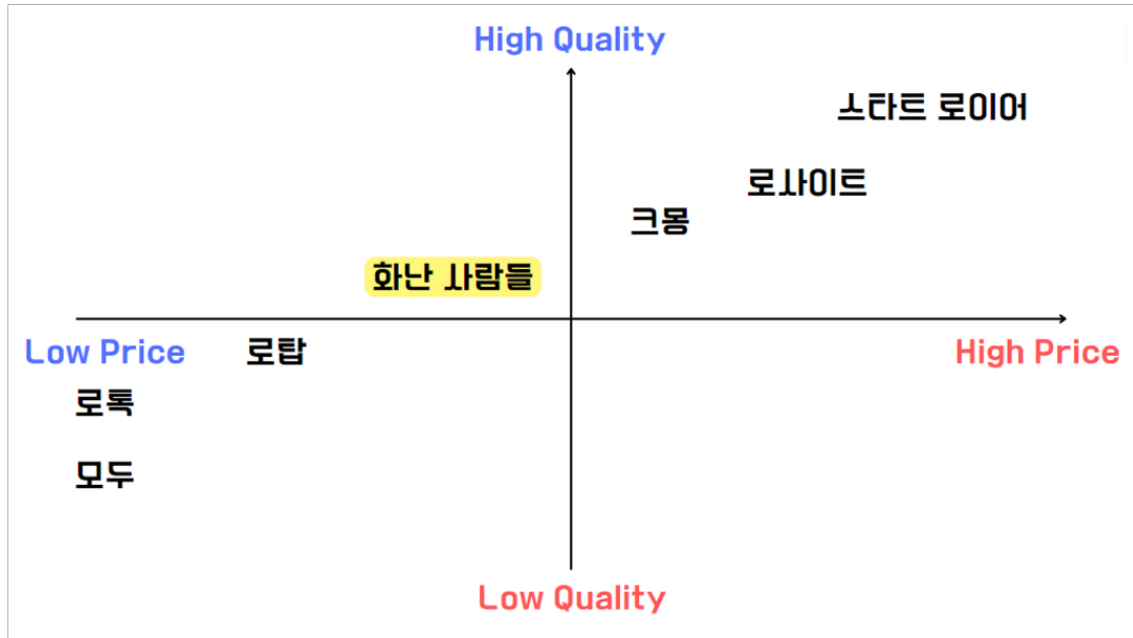
## 2) 화난사람들 Main-Copy

위의 SWOT 분석을 통해 도출한 결과, 현재의 화난사람들은 B2C가 아닌 B2B에서 매출이 발생하고 있으며, 이를 활용하여 B2B 고객을 더욱 모집·유치할 필요성이 있다고 생각하였다. 따라서 B2B의 고객인 변호사의 입장에서 화난사람들의 서비스에 관심을 가질 수 있도록 화난사람들의 강점인 ‘타 플랫폼에서는 찾아볼 수 없는 공동소송 플랫폼’, ‘변호사의 해야 할 일 부담을 덜어주는 솔루션 “리걸빌더” 개발’을 강조하여 다음과 같은 Main-Copy를 도출하였다.

별도의 인건비 지출 없이 하나의 통합 솔루션으로 관리하는 공동소송관리 시스템, 리걸빌더

#### 4. Price Map을 통한 화난사람들 브랜드 포지셔닝

〈그림 4〉 Price Map에서의 화난사람들 브랜드 포지셔닝



현재 화난사람들이 출시할 서비스(이하 리걸빌더)는 변호사를 위한 웹사이트 개발 서비스 및 솔루션 제공 서비스라는 판단 하에 웹사이트, 솔루션 제공 경쟁사들을 포함해 Price Map을 도출하였다.

화난 사람들은 크몽, 로사이트, 스타트 로이어와 같이 일대일로 개개인 변호사의 니즈에 맞춰 제작한 사이트를 제공하기 보다는 더 낮은 가격으로 하나의 시스템을 통해 비교적 동일한 사이트 구성을 제공하고 있다. 또한 기본적인 솔루션을 제공하는 로잡, 로톡 보다는 공동 소송에 적합한 솔루션을 제공해 주고 있기 때문에 로잡, 로톡보다는 더 나은 퀄리티의 사이트를 제공할 예정이다. 네이 버 모두의 경우 변호사 전용 웹사이트보다는 여러 산업 분야에 걸쳐 전반적인 웹사이트 제작기능을 제공해주기 때문에 무료임에도 변호사의 니즈를 충족시켜주기는 부족한 서비스라고 판단해 제일 아래 쪽에 위치해 두었다.

## 5. 화난사람들 최종 가격 픽스 & 이익 증가율 계산

### 1) 화난사람들을 이용하고 있는 변호사 현황 분석

화난사람들에서 새롭게 런칭할 '리걸빌더'의 고객인 변호사들이 현재 얼마나 프로젝트를 개설하였으며, 이로 인한 매출이 어느 정도인지 파악하기 위해 화난사람들 사이트의 프로젝트를 스크래핑하였다.

〈그림 5〉 변호사 이용자 현황 분석을 위한 스크래핑 코드

```
tmp_list=[]
driver=webdriver.Chrome('chromedriver.exe')
error_cnt=0

for i in tqdm(range(0, 142)):
    url='https://prj.angrypeople.co.kr/progress/v/'+str(i)
    try:
        driver.get(url)
        html=driver.page_source
        soup=BeautifulSoup(html, 'html.parser')

        # 프로젝트 이름, 날짜, 변호사이름
        project_name=soup.select('div.title.mgt-2')[0].text.strip()
        project_date=soup.select('div.date.mgt-2')[0].text.strip()
        lawyer_name=soup.select('div.inner-name')[0].text.strip()
        tmp_list.append([project_name, project_date, lawyer_name])
        time.sleep(0.5)
    except:
        error_cnt=error_cnt+1
df=pd.DataFrame(tmp_list)
df.columns=['프로젝트명', '날짜', '변호사명']
print(error_cnt)
```

〈그림 6〉 스크래핑 결과

	프로젝트명	날짜	변호사명
0	대진침대 라돈 검출	2018년 07월 30일 ~\n 2018년 ...	황
1	김치냉장고 허위광고	2018년 07월 16일 ~\n 2018년 ...	박
2	까사미아 라돈 검출	2018년 08월 03일 ~\n 2018년 ...	황
3	여기어때 \n개인정보 유출	~	윤
4	BMW 집단소송	2019년 01월 07일 ~\n 2019년 ...	구
...	...	...	
107	EBS 머니톡 개인정보 유용 집단소송	2022년 10월 13일 ~	서
108	카카오 중단으로 인한 피해자 모집	2022년 10월 17일 ~	하
109	적반하장도 유분수! 비판 댓글 합의금 소송 대응	2022년 10월 17일 ~	박
110	장애아동 학대 교사 엄벌탄원	2022년 10월 26일 ~	신
111	교원 도요새 프리패스 해지요청 및 미납대금청구 소송대응	2022년 11월 18일 ~	김
112 rows × 3 columns			

화난사람들 홈페이지 중 프로젝트 페이지에서 웹스크래핑을 진행하여 프로젝트 명, 날짜, 변호사



명에 대한 정보를 획득하였다. 그 결과 현재 홈페이지에 개설된 프로젝트 개수는 115개이며, 해당 프로젝트 115개를 열고 있는 변호사 인원 수가 48명임을 파악하였다.

이 데이터를 바탕으로 변호사별로 프로젝트를 몇 개 개설하였는지를 살펴보고, 프로젝트 개설 수에 따른 변호사 수는 다음과 같다.

〈표 4〉 프로젝트 개설 수에 따른 변호사 수

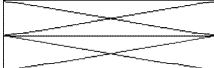
프로젝트 개설 수 (개)	변호사 인원 수 (명)
1	27
2	9
3	4
4	1
5	2
6	1
7	2
8	2

〈그림 1〉을 사용하여 3개년 평균 월 매출을 예상한 결과 ₩5,536,792로 나타났다. 또한 현재 화난사람들의 인건비, 임대료, 관리비 등을 포함한 고정 비용은 월 ₩33,400,000 이다. 따라서 현재 예상되는 평균 마진은 (월 매출 - 월 비용)으로 계산했을 때 -₩27,863,208 으로 파악된다.

## 2) 리걸빌더 서비스 런칭 후 예상 매출

5년간 화난사람들을 이용한 변호사들이 모두 리걸빌더를 이용한다고 가정했을 때의 최대 매출은 다음과 같다. 현재 화난 사람들에서 책정한 리걸빌더 멤버십의 가격은 프리(₩0), 베이직(₩50,000), 프리미엄(₩200,000)이다. 런칭시에는 할인 가격으로 진행한다고 하였으며, 할인 가격은 프리(₩0), 베이직(₩25,000), 프리미엄(₩100,000)이다. 이를 바탕으로 <표 4> '프로젝트 개설 수에 따른 변호사 수'를 활용하여 멤버십 이용자 수를 가정하여 예상 매출을 파악해보았다.

<그림 7> Case 1) 리걸빌더 멤버십 현 가격 기준 예상 매출

프로젝트 수	변호사 수	멤버십 기준_1	리걸빌더 멤버십 (현 가격 기준) 매출
1	27	프리 이용자	₩0
2	9	베이직 이용자	₩450,000
3	4	베이직 이용자	₩200,000
4	1	프리미엄 이용자	₩200,000
5	2	프리미엄 이용자	₩400,000
6	1	프리미엄 이용자	₩200,000
7	2	프리미엄 이용자	₩400,000
8	2	프리미엄 이용자	₩400,000
	총 합	총 합	₩2,250,000
	총 합/53개월	예상 월 매출	₩2,250,000
		멤버십 기준_1	가격
		프리	₩0
		베이직	₩50,000
		프리미엄	₩200,000
		* "화난사람들"의 기준으로 프로젝트 개설은 별도 청구하지 않음.	

Case 1은 프로젝트 개설 비용을 별도로 따지지 않고, 오직 리걸빌더 멤버십에 대한 수익만 따지는 경우이다. 현재 프로젝트 페이지 내에서 프로젝트를 1개 개설한 변호사는 프리를, 2-3개를 개설한 변호사는 베이직을, 4개 이상 개설한 변호사는 프리미엄을 사용할 것이라 가정하였다. 이 가정을 토대로 화난사람들에서 책정한 멤버십 가격을 활용해 계산한 예상 월 매출은 ₩2,250,000으로 나타났다.

〈그림 8〉 Case 2) 리걸빌더 멤버십 현 가격 2배 기준, 프로젝트 개설비 별도 시 예상 매출

프로젝트 수	변호사 수	프로젝트 개설 매출 *프로젝트 개당 50만원 기준	멤버십 기준_2	리걸빌더 멤버십 (현 가격의 2배 기준) 매출
1	27	₩13,500,000	프리 이용자	₩0
2	9	₩9,000,000	베이직 이용자	₩900,000
3	4	₩6,000,000	베이직 이용자	₩400,000
4	1	₩2,000,000	프리미엄 이용자	₩400,000
5	2	₩5,000,000	프리미엄 이용자	₩800,000
6	1	₩3,000,000	프리미엄 이용자	₩400,000
7	2	₩7,000,000	프리미엄 이용자	₩800,000
8	2	₩8,000,000	프리미엄 이용자	₩800,000
	총 합	₩53,500,000	총 합	₩4,500,000
	총 합/53개월	₩1,009,434	예상 월 매출	₩5,509,434
			멤버십 기준_2	가격
			프리	₩0
			베이직	₩100,000
			프리미엄	₩400,000
			* 프로젝트 개설은 별도 청구. 개당 50만원	

리걸빌더의 현 가격으로 서비스를 운영하였을 때, 매출이 ₩2,250,000 으로 현 매출에 한참 미치지 못하는 수익이 예상된다. 따라서 현 가격의 2 배를 적용하였을 때의 매출을 계산해보았다. 그러나 현재 가격의 2 배를 적용하여도 매출이 부족할 것으로 생각되어, 프로젝트 개설에 대하여 별도의 금액을 청구해 예상 매출을 계산하였다. 프로젝트 개설 비용으로는 현재 부과되고 있는 금액인 프로젝트 개당 ₩500,000 원을 적용하였다. 그 결과 예상 월 매출은 리걸빌더 멤버십 매출 ₩4,500,000 과 1 개월의 프로젝트 개설 매출 ₩1,009,434 를 합하여 ₩5,509,434 로 나타났다.

〈그림 9〉 Case3) 리걸빌더 멤버십 현 가격 2배 기준, 프로젝트 개설비 별도 시 예상 매출

프로젝트 수	변호사 수	프로젝트 개설 매출 *프로젝트 개당 50만원 기준	멤버십 기준_3	라이트, 베이직, 프리미엄 멤버십일때 매출
1	27	₩13,500,000	라이트 이용자	₩1,350,000
2	9	₩9,000,000	베이직 이용자	₩900,000
3	4	₩6,000,000	베이직 이용자	₩400,000
4	1	₩2,000,000	프리미엄 이용자	₩200,000
5	2	₩5,000,000	프리미엄 이용자	₩400,000
6	1	₩3,000,000	프리미엄 이용자	₩200,000
7	2	₩7,000,000	프리미엄 이용자	₩400,000
8	2	₩8,000,000	프리미엄 이용자	₩400,000
	총 합	₩53,500,000	총 합	₩4,250,000
	총 합/53개월	₩1,009,434	예상 월 매출	₩5,259,434
			멤버십 기준_3	가격
			라이트	₩50,000
			베이직	₩100,000
			프리미엄	₩200,000
			* 프로젝트 개설은 별도 청구. 개당 50만원 * 멤버십 가입을 해야만 프로젝트 개설 가능 * 라이트는 한 달 무료체험으로 제공	

Case 3의 멤버십은 프리, 베이직, 프리미엄 체계가 아닌 라이트, 베이직, 프리미엄으로 구성하였다. ‘프리’ 서비스를 없애고 대신 1개월 무료 체험을 제공하는 방식으로 대체하였으며, 1개월 무료 체험의 경우 라이트로 제공한다고 설정하였다. 무료체험의 경우 어떠한 멤버십을 기준으로 할지는 변동 가능한 부분이다. ‘라이트’의 경우 5만원으로 설정하였으며 ‘베이직’은 10만원, ‘프리미엄’은 20만원으로 설정하였다. 프로젝트 개설은 앞의 Case 2와 같이 별도 청구 방식으로 개당 50만원으로 설정하였다. 이를 활용하여 계산한 프로젝트 개설 관련 월 예상 매출은 ₩1,009,434 이고, 리걸빌더 월 예상 매출은 ₩4,250,000 이며, 총 예상 월 매출은 ₩5,259,434 이다.

### 3) 이익 증가율

$$\text{이익 증가율} = \{(\text{당기 영업 이익} - \text{전기 영업 이익}) / \text{전기 영업 이익}\} * 100$$

위의 이익 증가율 식을 통해 Case 1, 2, 3의 이익증가율을 계산한 결과 다음과 같이 나타났다.

〈표 4〉 케이스별 이익 증가율

Case	이익 증가율
Case 1	-57.05%
Case 2	5.16%
Case 3	0.39%

## 6. 결론

제공 받은 데이터에 한계가 있어 정확도에서 차이가 날 수도 있지만, 현재 예상 매출액과의 차이 그리고 가격 변동 차이를 고려하였을 때, 멤버십 기준 3(Case 3)이 가장 적합하다고 판단된다. 하지만 고정 비용 측면을 고려하였을 때, 프라이싱 기준은 변동 가능한 부분이라고 사료된다. 또한 공동 소송을 희망하는 일반 소비자들과 변호사 수가 증가한다면, 월 구독 형태의 리걸빌더 서비스가 현 서비스보다 수익 측면에서 더 유리해질 수 있을 것으로 예상된다.