



Viet K-Connect

Your Verified Guide to Korea

THE CORE IDEA & VISION

**국내 거주 외국인의 어려운 한국 생활 문제,
검증된 선경험자의 답변으로 해결합니다.**



관리자 인증 시스템

관리자가 비자, 재직증명 등 핵심 정보를 확인하고 '인증 마크'를 부여합니다.



검증된 경험자들의 상호 도움

인증된 선경험자들이 실제 경험을 바탕으로 다른 사용자의 질문에 직접 답변하며 돋는 구조입니다.

"그래서, 비자 연장할 때 재직증명서만 있으면 되나요?"

베트남 커뮤니티에 떠도는 수많은 '카더라' 정보들. 누군가에겐 단순한 질문이지만, 다른 누군가에겐 인생이 걸린 문제입니다. '서류 하나' 때문에 비자가 거절되고, 불법 브로커에게 사기당하는 안타까운 현실을 수없이 목격했습니다. Viet K-Connect는 바로 이 '진짜 문제'를 해결합니다. 저희는 단순 정보 공유를 넘어, 실제 비자, 재직증명 등을 교차 확인하는 '관리자 인증'을 통해 모든 경험을 '검증된 사실'로 전환합니다. 흩어진 목소리를 모아 가장 정확하고 실질적인 도움을 제공하는 유일한 플랫폼이 될 것입니다.

THE PROBLEM

"여러분이라면, 인생이 걸린 중요한 문제를
프로필 인증도 없는 익명의 누군가에게 맡길 수 있습니까?"

가짜 신뢰의 함정: 익명성에 기댄 구조적 문제

누구나 전문가인 척 할 수 있는 익명 기반의 구조와 함께, 정보가
주제별로 파편화되어 종합적인 판단이 불가능합니다.

"페이스북에서 E8비자로 취업할 수 있다는 불법 브로커의 사기가 기승
을 부리고 있다."

- 한국일보, 24.11

시장의 공백: 투명한 정보의 부재

거대 플랫폼은 무관심하고, 기존 전문 서비스 업체는 정보의 투명한
공개가 자신들의 이익과 상충되어 이 문제를 방치하고 있습니다.

"비자 브로커에게 300만원을 보냈는데, 더 이상 연락이 안 돼요..."

- 굿모닝베트남, 24.02

THE SOLUTION

사용자의 실제 경험에 Viet K-Connect의 '인증'을 결합하여,
모두가 믿을 수 있는 '검증된 지식'으로 전환합니다.

1. 경험 인증으로 신뢰도 높이기

Step 1 경험 인증하기



외국인등록증, 재직/
재학증명서 등으로
당신의 경험을
인증하세요.

TIP
비자 종류, 학교/
회사명 외 개인정보는
가리고 올려주세요.

Step 2 증빙 활용



빛 번짐이나 흐림 없이
선명하게 촬영해주세요.

TIP
관리자 확인 후 모든
이미지 파일은 즉시
파기됩니다.

Step 3 심사 진행 중



인증 심사가
시작되었습니다. 최대
24시간이 소요될 수
있습니다.

TIP
인증이 완료되면
프로필에 '인증
뱃지'가 표시됩니다.

2. 검증된 답변 확인하기

비자 한국생활

E-9 비자에서 E-7-4로 변경하고 싶은데, 점수 계산이 너무 헷갈려요. 가장
중요한 팁이 있을까요?

작성자: 응우엔 반

응우엔 티

E-7-4 비자, 한국 4년차 인증

"E-7-4 점수제에서 가장 중요한 건 '숙련도' 증명이에요. 경력증명서랑 자격증을
완벽하게 준비해야 해요. 그리고 사회통합프로그램(KIIP) 5단계를 이수하면 가점이
정말 커서, 여기에 집중하는 걸 추천해요. 저도 KIIP 덕분에 안정적으로 점수 넘겼어요.
소득 증빙 서류도 꼼꼼히챙기시고요!"



한국 생활이 막막할 땐? 선경험자에게 질문하세요!

예: 한국에서 은행 계좌를 만들려면 뭐가 필요한가요?

질문 등록

최신 게시글

더보기 >

Q. TOPIK 시험 준비, 효과적인 공부법이 궁금...

답변: minh_life (TOPIK 6급 인증)

3분 전

Q. 한국 대학교 편입 정보를 어디서 얻어야...

답변: hoa_study (서울대 재학 중)

18분 전

Q. 한국 운전면허 교환 발급, 직접 해봤습...

답변: quang_drive (D-2 유학생 인증)

55분 전

주간 인기 게시글

더보기 >

Q. 외국인등록증 재발급, 직접 해보신 분 계...

답변: trang_92 (E-7-4 비자 인증)

1,204

15.2k

Q. 한국에서 유용한 은행 앱 추천 좀 해주...

답변: bao_han (현대중공업 재직 중)

988

12.1k

Q. 다들 고향에 돈 보낼 때 어떤 앱 쓰세요...

답변: linh_money (F-6 비자 인증)

812

10.5k

질문 우선형
PC 웹 화면 구현(예시)

MARKET RESEARCH

국내 체류 베트남인
30만+

한국행 희망 인원 (24년)
6만+

베트남 내 한국어 채택 학교 수
95개교 → 132개교
2023년 2024년

"영어 하면 월급 2배, 한국어 하면 3배"
- 한국일보 기사 中 -



시장 세분화 및 목표 시장 선정 (S → T)

1. 시장 세분화 (Segmentation)

저관여 그룹 ↔ 고관여 그룹

2. 목표 시장 선정 (Targeting)

높은 충성도를 보이는 '고관여 그룹'에 집중합니다.

초기 타겟: 취업/유학 비자 관련 지식이 필요한 20대

포지셔닝 (Positioning)

지속가능 커뮤니티



TARGET PERSONA



Minh Nguyen (29)
숙련 근로자 (E-7-4)

Pain Point:
장기 체류 비자(F-2, F-5) 변경의
복잡함, 가족 초청 시 서류 절차의
어려움.

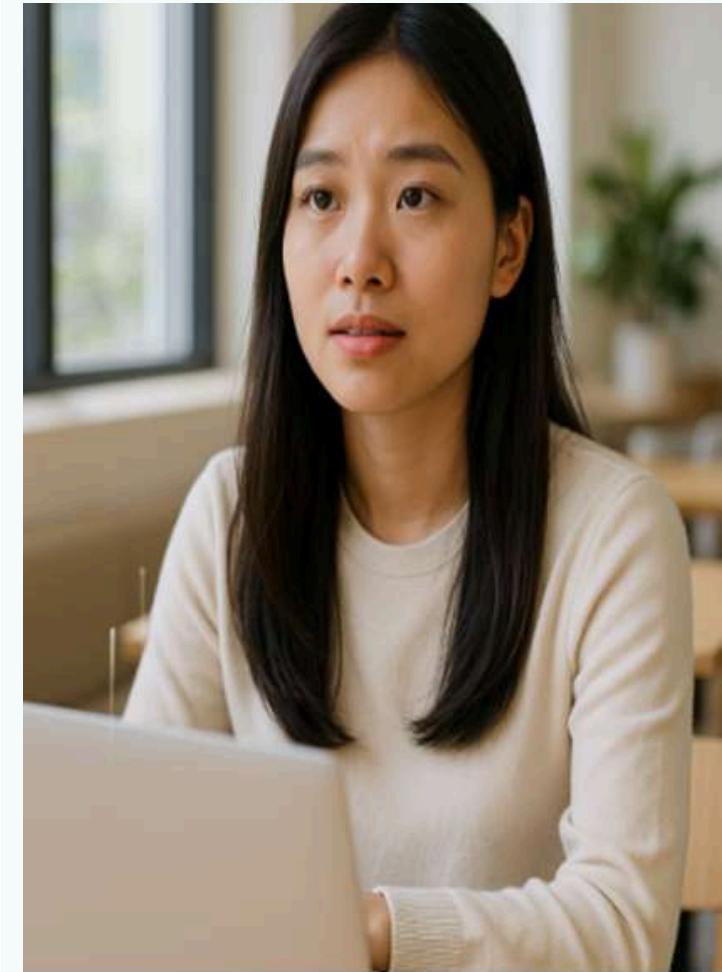
Needs:
신뢰할 수 있는 전문가의 법률/행정
자문, 성공 경험 공유 커뮤니티.



Anh Tran (24)
베트남 현지 청년

Pain Point:
SNS의 '카더라' 정보와 브로커 불신,
정확한 현지 정보와 실제 후기 부족.

Needs:
검증된 최신 취업 정보, 실제 유학생/
근로자의 생생한 경험담.



Nguyen T. Trang (22)
예비 유학생 (D-2)

Pain Point:
어떤 유학원이 진짜인지, 어떤 정보가
정확한지 알 수 없어 불안하고 막막함.

Needs:
실제 한국 대학 재학생 선배들의 솔직한
후기, 전문가의 비자 서류 검증.



Pham Thi Mai (27)
예비 결혼이민자 (F-6)

Pain Point:
지나치게 복잡하고 감정적으로 힘든 F-6
비자 절차, 말이 다른 인터넷 정보.

Needs:
같은 과정을 먼저 겪은 사람들의 실제
경험담, 다문화가정 지원 정책 정보.

MONETIZATION STRATEGY

커뮤니티 신뢰를 기반으로, 성장 가능성이 높은 B2B 모델로 확장합니다.

B2B 인재 중개

검증된 인재 데이터를 기반으로 국내 기업에 맞춤 인재를 추천하고
중개 수수료를 받는 핵심 B2B 모델입니다.

ex) [배달의민족](#)

B2B SaaS

대학, 기관 대상으로 외국인 유학생/근로자를 관리할 수 있는
구독형 소프트웨어(SaaS)를 제공합니다.

ex) [리멤버](#)

광고 / B2C

확보된 트래픽 기반의 타겟 광고 및 전문가 1:1 심층 상담 등 개인
유료 프리미엄 기능을 제공합니다.

ex) [오늘의집, 링크드인](#)

B2B2C 제휴

초기 정착에 필수적인 금융(계좌, 카드) 및 통신(유심) 서비스를
파트너사와 연결하고 가입자당 수수료를 받습니다.

ex) [토스](#)

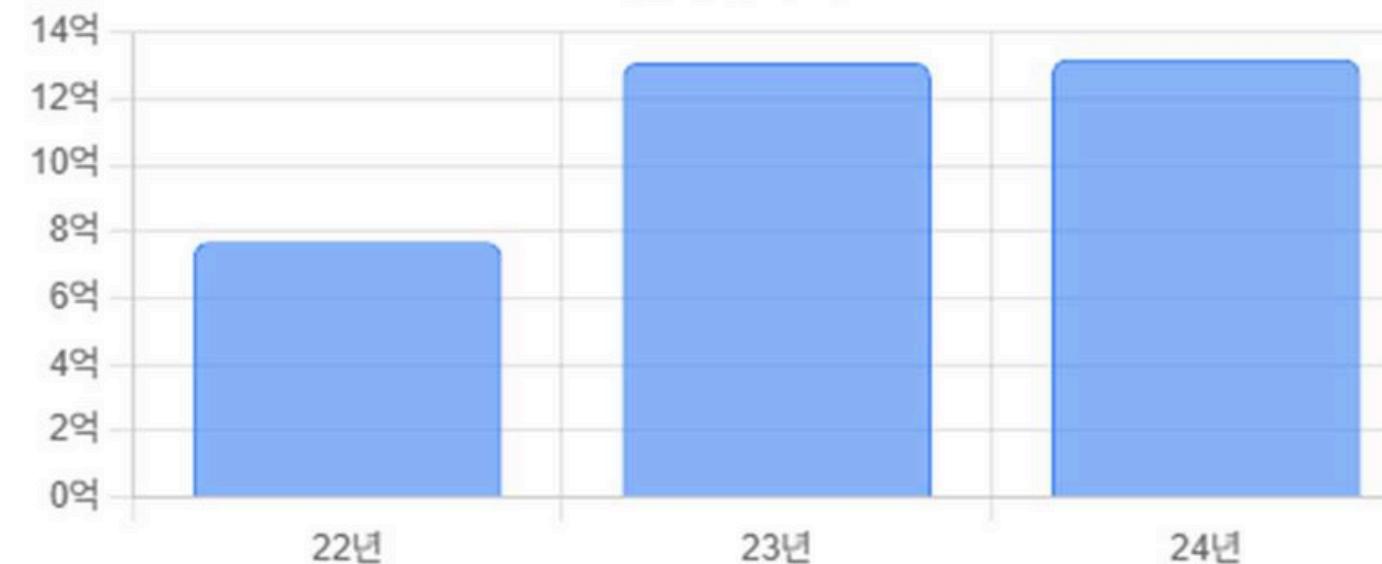
Case A: (주)하이어다이버시티

외국인 유학생 B2B 행정 서비스로 안정적인 매출 구조를 증명

핵심 수익 모델:

- 대학/기관 대상 B2B SaaS 구독료
- 외국인 비자/행정 대행 수수료

매출 성장 추이



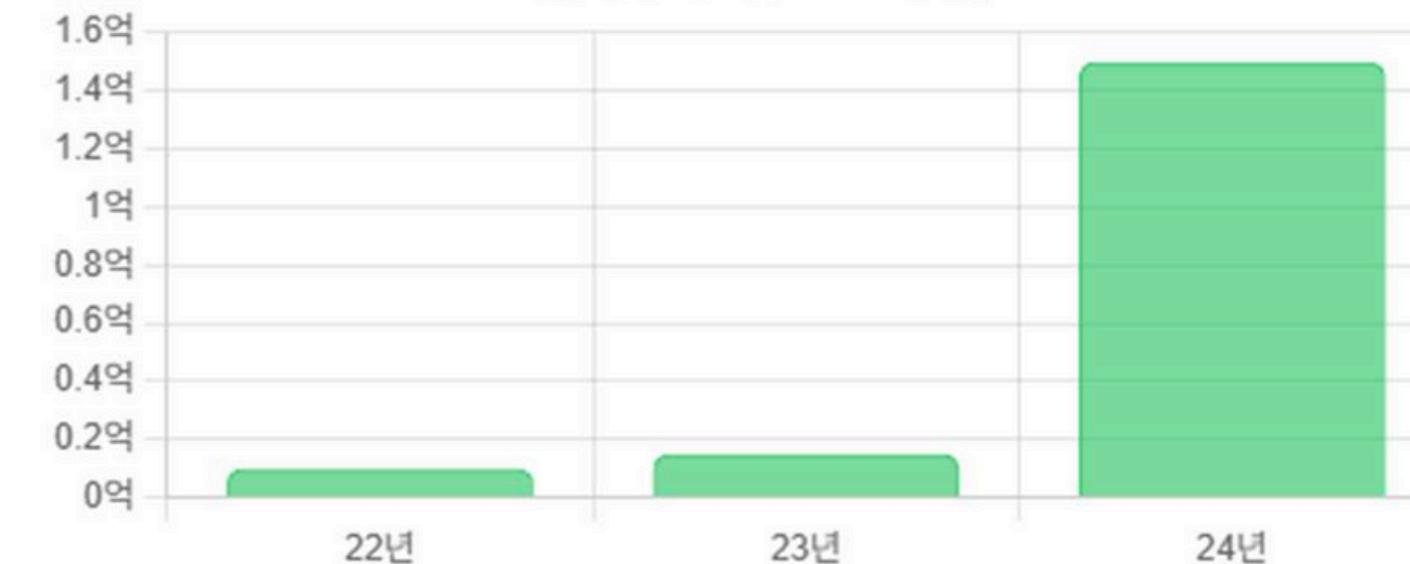
Case B: 코워크위더스(주)

최근 외국인 인재 채용 시장의 폭발적인 성장 잠재력을 증명

핵심 수익 모델:

- 기업 대상 유료 채용 광고
- 인재 추천 헤드헌팅 수수료

매출 성장 추이 (954% 성장)



시사점 (Key Takeaway)

국내 거주 외국인 타겟 서비스 시장은 이미 유의미한 매출을 내며 존재합니다. 당사는 이 시장에서 '커뮤니티 우선 활성화' 전략으로 차별성을 확보하고자 합니다.

FINANCIAL PROJECTION

시장 규모 추정 (TAM/SAM/SOM)

TAM
30만+

국내 체류 베트남인

SAM
8.8만+

정보 니즈 높은 20-30대

SOM
4,400+

3년 내 확보 가능한 수익화 대상
고객

3년차 목표 및 근거

가입자 수: **5만**

커뮤니티 활성화를 위한 최소 임계치(Critical Mass)

MAU: **1.5만**

플랫폼 가치를 증명하는 핵심 활성 사용자 (30% 유지)

B2B 파트너: **50+**

안정적 수익 구조를 위한 핵심 파트너십

고착도 (Stickiness): **25%+**

매일 방문하는 충성 유저 비율 (DAU/MAU)

핵심 지표

CAC (고객 1명 획득 비용)
330원

LTV (고객 1명당 생애 가치)
15,000원+

LTV / CAC (수익 기대)
45x

실행 로드맵

Phase 1 (~25년 4분기)

목표: 초기 시장 검증, 팔로워 500+ 확보
자금 사용처: 프로토타이핑, FGI 진행비

Phase 2 (~26년 2분기)

목표: 플랫폼 MVP 개발, 법인 설립
자금 사용처: MVP 외주개발비, 법인 운영비

Phase 3 (~26년 4분기)

목표: 베타 론칭, MAU 500 달성
자금 사용처: 초기 마케팅 비용, 인건비

Phase 4 (27년~)

목표: 서비스 고도화, Seed 투자 유치
자금 사용처: 서비스 고도화, 개발자 충원

자금 계획 및 리스크 관리

향후 1년간 자금 조달 계획

시기	자금 확보 계획	목표 금액
~25.9월	초기 자금 (LINC 3.0 등)	200만+
26.2월~	부산대 창업중심대학	5,000만
26.3월	신용보증기금 NEST	7,000만
26.6월	엔젤 투자 (Seed)	5,000만

3개년 추정 손익

