



# 역기획 템플릿

## 💡 (당근)

### 1. 서비스 소개

#### | 당신 근처의 당근마켓

- 동네생활 : 우리동네질문, 동네분실센터, 동네모임 등 커뮤니티
- 내 근처 기관 및 가게 소식 : 운동, 취미클래스, 미용실, 이상응달, 청소, 인테리어시공, 수리설치, 동네쿠폰, 음식점, 카페디저트, 농수산물, 학원과외, 육아, 병원약국, 반려동물, 계절이벤트 등(에어컨청소), 우리동네 공공기관 소식, 전문가 견적 한 번에 받기, 이웃이 많이 찾아본 레슨, 우리동네 업체 소식, 걸어서 갈 수 있는 운동, 알바, 부동산, 중고차
- 우리 동네 중고 직거래 마켓 : 내 위치 반경 범위를 지정하고 그 범위 내에서의 중고거래

#### 1-1. 서비스의 비전 & 목표

**서비스가 내세우는 비전 및 목표가 무엇인가요?** (기업 인터뷰나 서비스 소개 페이지 등을 참고하세요)

A : 이웃과 이웃, 흩어져 있던 정보를 연결하며 세상에 없던 지역 기반 커뮤니티 서비스를 만들어내고 있어요.

당근은 사용자 가치를 가장 중요하게 생각해요.

#### 1-2. 서비스 시장 규모

**서비스가 속하는 TAM/SAM/SOM 시장을 조사하여 작성하세요.**  
(SOM을 설정하기 어렵다면 서비스 초기 단계를 기준으로 잡아보세  
요.)

## ! TAM/SAM/SOM이란?

→ 시장 규모를 정의할 때 널리 쓰이는 프레임. 각각 전체 시장(Total Available Market), 유효 시장(Serviceable Available Market), 수익 시장(Serviceable Obtainable Market) 의미

TAM / SAM / SOM 개념은 서비스 기획에 굉장히 중요한 요소 중 하나이므로, 직접 찾아 공부하시는 것을 추천드립니다. 특히, 미래에 창업을 꿈꾸는 분이라면 이번 기회에 꼭 짚고 넘어가시길 바랍니다.

당근 초기 tam sam som

- TAM : 중고 거래 시장 24조
- SAM : 서울/경기 중고 직거래 시장
- SOM : 판교 지역 직거래 희망 직장인

### 1-3. 서비스 주요 타겟층

서비스가 사로잡고자 하는 주 타겟 사용자의 연령, 성별 및 특징을 작성하세요.

A : 초기 : 판교 테크노벨리 직장인 , 최근 : 3040 여성 , 시니어층

기업은 왜 그들을 주요 타겟층으로 선택했을까요? 통계, 보도 자료 등의 근거와 함께 작성하세요.

A : 중고서비스의 경우 한 지역에서 WAU가 1000이상이어야 인위적인 노력없이 거래가 발생하기 때문

출처 : 풋내기 창업자의 스타트업 창업하기 \_4화 초기 유저 1000명 만들기

### 1-4. 서비스 수익 구조(BM, Business Model)

서비스의 수익 구조를 작성하세요.

A : 광고 수익

### 1-5. 서비스 전략

## 서비스가 시장에서 살아남기 위해 행하는 전략은 무엇인가요?

A :

초기 : 물건 올리면 샤오미 선풍기 지급하는 이벤트, 거래하고 거래인증샷 보내면 무료 거피 이벤트, 판교에 드론 날려 광고, 페이스북 광고, 동네친구 3명 초대하면 스타벅스 커피쿠폰

최근 : 안전거래를 위한 당근페이 개발

### 1-6. 경쟁사 분석

#### 유사한 서비스와 비교하여 분석해보세요.

	당근	번개장터	중고나라
플랫폼 성격	지역 커뮤니티	중고 상품 중심	번개장터중고 상품 중심
서비스 출시	2015	2011	2011
MAU	1800만	650만	39만
연간 거래액	1조 7000억	2조	5조
누적 투자유치금	2259	1380억	200억
이용자 특성	3040	2030	3040
주요 수익모델	광고	서비스 수수료	광고 및 파트너센터 수수료
거래 특징	지역 단위 거래	전국 단위 비대면	전국 단위 비대면

### 1-7. 서비스 로직 분석

#### 서비스의 핵심 로직을 분석해 업로드하세요. (메뉴구조도나 화면 플로우를 그려보세요)

[https://www.figma.com/embed?embed\\_host=notion&url=https%3A%2F%2Fwww.figma.com%2Fboard%2FDvFrMnwnSqWiWJFBvSSayy%2F%EB%8B%B9%EA%B7%BC-%EC%84%9C%EB%B9%84%EC%8A%A4-%EB%A1%9C%EC%A7%81%3Fnode-id%3D0-1%26t%3DpDf9yLtc7ne9ve9Y-0](https://www.figma.com/embed?embed_host=notion&url=https%3A%2F%2Fwww.figma.com%2Fboard%2FDvFrMnwnSqWiWJFBvSSayy%2F%EB%8B%B9%EA%B7%BC-%EC%84%9C%EB%B9%84%EC%8A%A4-%EB%A1%9C%EC%A7%81%3Fnode-id%3D0-1%26t%3DpDf9yLtc7ne9ve9Y-0)

---

Copyright © Junyoung Seol (suel\_one) All rights reserved.

Copyright © Minju Lee (ju\_ssi) All rights reserved.

Copyright © Jihun Lee (siwoo) All rights reserved.