

Portfolio



최인범

010-8594-2044

hiroyana@naver.com

글로벌 엔터 기업 하이브를 거쳐
현재는 키즈 플랫폼 최고액 투자를 유치한 스타트업 자란다에서
서비스 성장과 풀스택 데이터 전문가로서 역량 확대를 위해 분투하고 있습니다.

대학원에서의 실험 심리 연구를 시작으로
엔터와 돌봄 산업의 사업과 제품,
글로벌 플랫폼 기업의 **HR** 데이터 등 도메인을 막론하고
데이터로 문제를 정의하고
솔루션을 찾아 변화를 만들어냅니다.

새로운 비즈니스 모델로 산업을 혁신하는 기업에서
함께 도전하고 성장할 수 있기를 기대합니다.

경영진에 서비스 Pivot 제안, 메인 BM 변경 결정



(1) 기존 BM의 Metric Tree를 통한 페인포인트 분석 (2) 신규 서비스 시장 분석 (3) IR덱의 재무시뮬레이션 부분 발췌

Problem

제품분석, 인구/정책 변화 기반의 재무 시뮬레이션으로
기존 서비스의 마일스톤에 대한 문제제기 (23년 하반기)

Solution

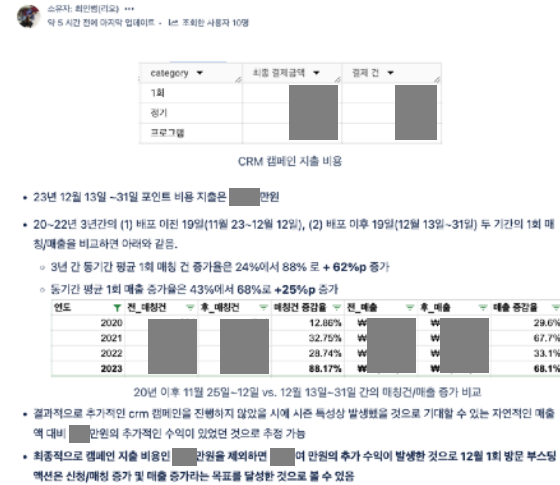
과외 서비스 성격의 신규 BM 최초 제시 (24년 1월)
이사회 설득을 위한 재무 시뮬레이션, IR 덱 설계 (24년 3월)

Impact

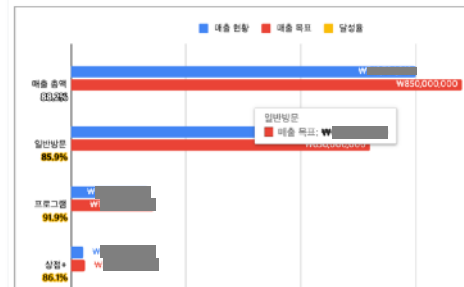
신규 서비스 전환 이사회 승인 (24년 3월)
24년 7월 런칭 목표로 24년 4월 전사 크런치 모드 돌입

CRM, 할인 프로모션 기획, 매출증가율 +25%p 상승

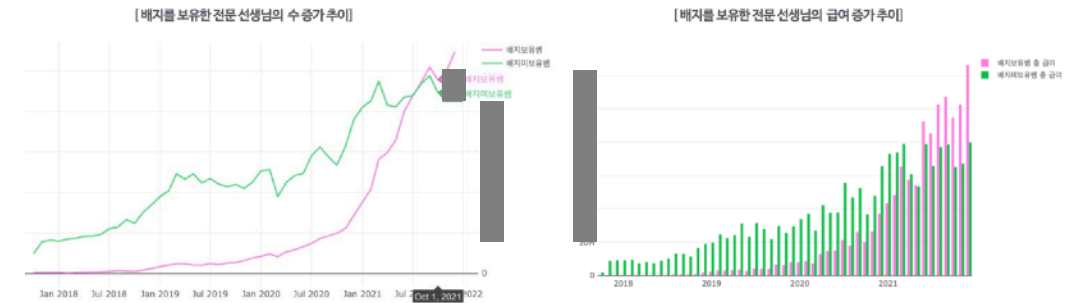
23년 12월 1회 부스팅 crm 액션 성과 정리



category	매출 현황	매출 목표	달성률	기간 경과율
매출 총액	W	W	63.7%	64.5%
일반방문	W	W	61.5%	64.5%
프로그램	W	W	66.4%	64.5%
상점+	W	W	60.3%	64.5%



IR 데이터 담당자로서 시리즈B 330억 투자 유치 기여



시리즈 B IR 당시 발굴한 주요 지표 일부

- (1) CRM/할인 프로모션 기획의 성과 분석 결과
- (2) 데이터 위클리 미팅에서 공유한 프로덕트별 매출 KPI 달성 현황

Problem

23년 마케팅 비용 축소로 인한 Inflow 하락
23년 10월 기준 연매출 전년 대비 하락 위기 상황

Solution

23년 11월 매출 하락 방어를 위한 프로덕트별 KPI, 대응책 수립
CRM 대상 분석 및 세부정책 수립
일시적 할인 프로모션 기획 및 개발

Impact

3년 평균 대비 구매전환율 61%p 증가
시즌별 트렌드를 반영해 보수적인 기준의 비용 대비 300% 수익 발생
23년 전년 대비 매출 하락 방어 성공

스킬셋 : Bigquery

Problem

매출과 같은 외형적 성장 지표 외에 내부적인 성장 지표 발굴 필요
데이터 관점의 성장 마일스톤 부재

Solution

내부 비즈니스/제품 지표 최초 발굴 및 체계화
기업실사 대비 데이터 관리 및 정리
주주들의 데이터 관련 문의에 대한 분석 및 설명/설득 대응

Impact

22년 4월 시리즈B 330억 투자액 유치

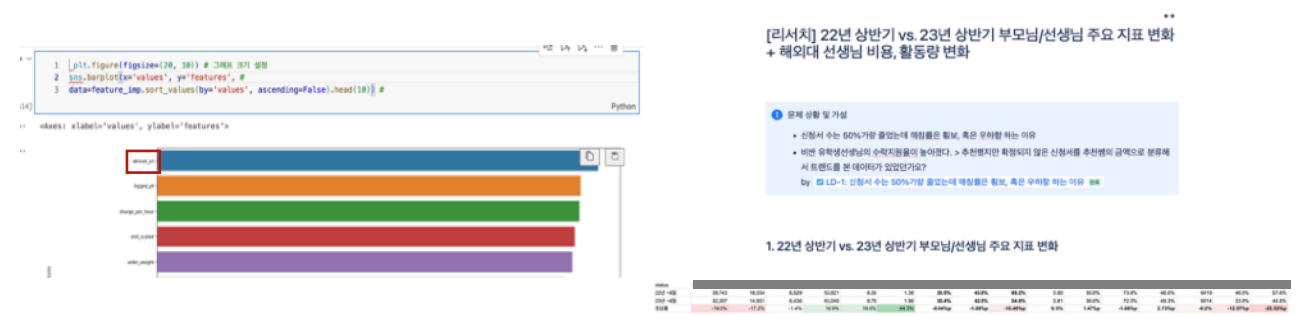
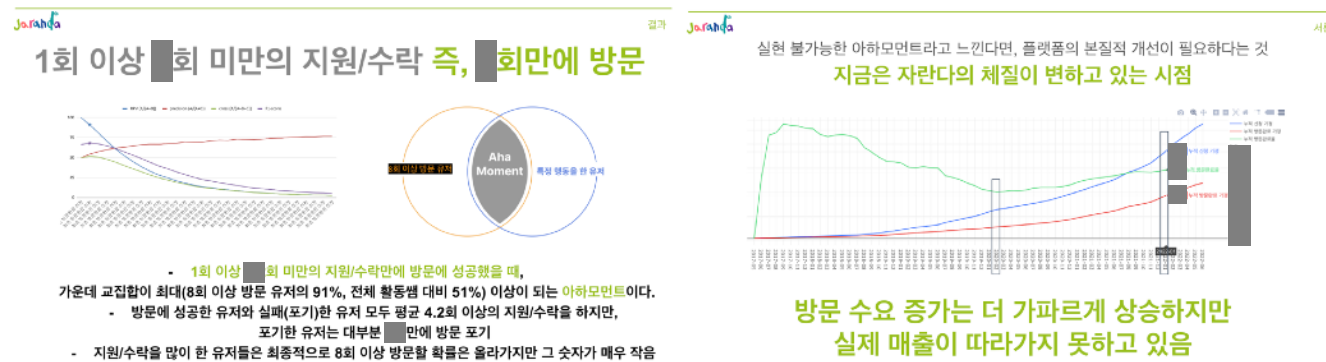
스킬셋 : Mysql, python, redash, 스프레드시트

0. 기획 의도 및 배경

- 스킬셋 : Bigquery, Python, Figma

아하모먼트 분석을 통한 전사 비즈니스/제품 방향성 재설정

머신러닝 활용 분석으로 매칭율 하락 원인 발굴, 이후 TF 리드



(1) 피쳐중요도 분석 결과 일부 (2) 분석 결과 리포트 내용 일부

데이터 위클리를 통해 전사에 공유했던 프레젠테이션 일부

Problem

수익성 개선을 위한 유닛 이코노믹스 관점의 서비스 개선 필요성 대두

Solution

(Toss의 아하모먼트 개념을 레퍼런스로)

CAC/CPA를 벌여다주는 유저들의 공통된 경험, 아하모먼트 분석

Impact

위클리 데이터 전사 미팅을 통해 공유

발굴된 아하모먼트는 이후 북극성지표로 활용 및

“선생님 FIRST”라는 공급 유저 최우선 하는 비즈니스/제품 방향성 설정

스킬셋 : Bigquery, Python

Problem

기존의 메트릭으로는 해석 어려운 매칭 시스템의 이상 수치 발견
(23년 6월)

Solution

(1) 매칭 데이터 관련 마트 테이블 기반의 피쳐 엔지니어링

(2) Xgboost 활용한 매칭 예측 모델링

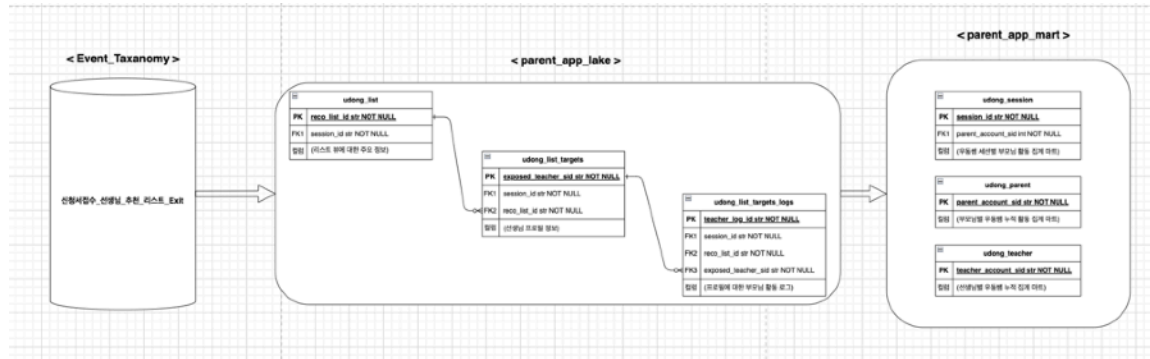
(3) Feature Importance 통한 매칭 예측 모델의 사후 해석 기반 원인 탐색

Impact

특정 세그먼트 유저들의 급증으로 인한 가격 변동이라는 원인 발굴
23년7월 문제 해결을 위한 프라이싱TF 출범, 연말까지 기획 및 리드

스킬셋 : Bigquery, Python, 머신러닝

이벤트 로그 설계부터 DB모델링, 마트 엔지니어링, 모델 피쳐 엔지니어링까지

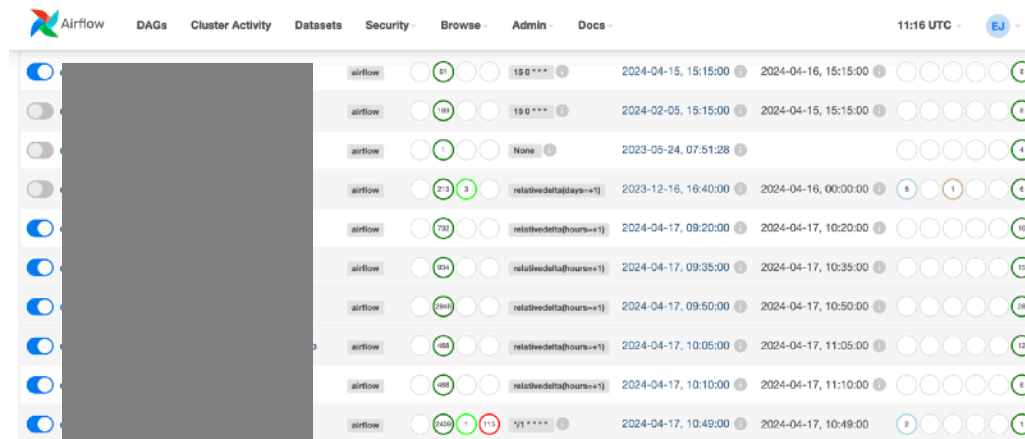


(1) 이벤트 로그 전처리부터 마트화까지의 ERD

```

204 insert_recommendation_mart
205   group by i) as tv
206   on fv.parent_account_sid = r.parent_account_sid
207   left join package_new_type prt
208   on prt.package_id = pc.package_id
209   where r.status <= 99
210   and (cast(r.updated_at as timestamp) >= date_sub(current_timestamp(), interval 24 hour) or
211        cast(r.created_at as timestamp) >= date_sub(current_timestamp(), interval 24 hour) or
212        cast(r.succeeded_at as timestamp) >= date_sub(current_timestamp(), interval 24 hour) or
213        cast(r.suggested_at as timestamp) >= date_sub(current_timestamp(), interval 24 hour) or
214        cast(r.accepted_at as timestamp) >= date_sub(current_timestamp(), interval 24 hour) or
215        cast(r.cancelled_at as timestamp) >= date_sub(current_timestamp(), interval 24 hour) or
216        cast(r.matched_at as timestamp) >= date_sub(current_timestamp(), interval 24 hour)
217   )
218   )
219   ;
220
221
222   ### 피쳐세팅을 위한 최소값 설정
223   SET min_created_at = (SELECT MIN(created_at) FROM tmp_dataset.recommendation_mart_new_rows )
224   ;
225
226
227   delete "platform-jaranda-kr-standby"."tmp_dataset"."recommendation_mart"
228   where sid in (select sid from tmp_dataset.recommendation_mart_new_rows)
229   and created_at >= min_created_at
230   ;
231
232   insert into "platform-jaranda-kr-standby"."tmp_dataset"."recommendation_mart"
233   (select distinct *
234    from tmp_dataset.recommendation_mart_new_rows)
235   ;
    
```

(2) Bigquery 마트 제작 쿼리



(3) Airflow DAGs



(4) 자란다 구성원들이 활용하는 Redash 파라미터 예시

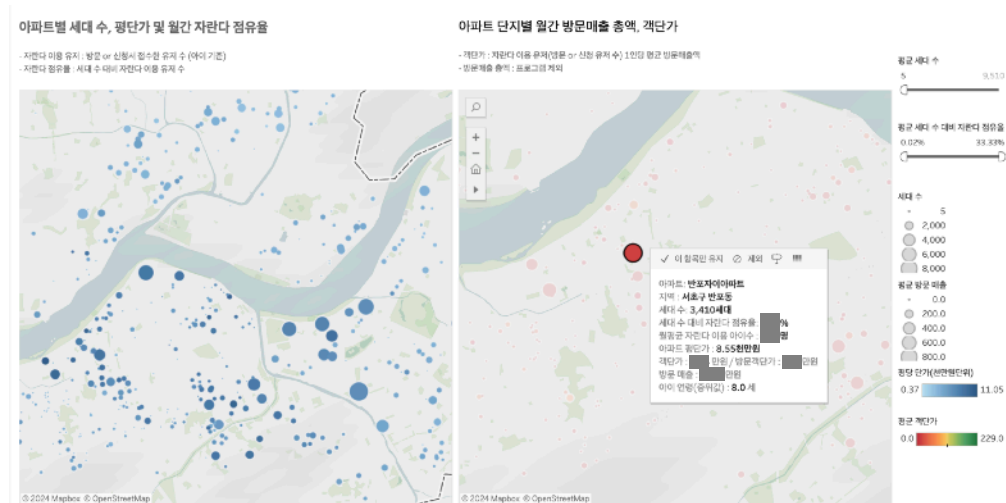
***매주 전사 데이터 세션 진행, 마트/BI 툴 도입으로 데이터 기반 일하는 문화 증진 노력**

*24년 이후 월1회 진행

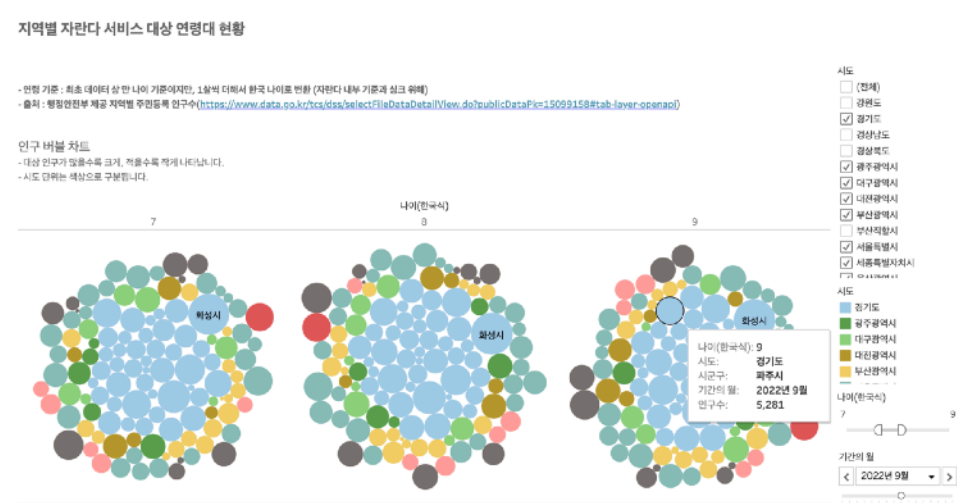
데이터 거버넌스_시각화 및 BI 툴

Data Scientist /Business Analyst. 최인범

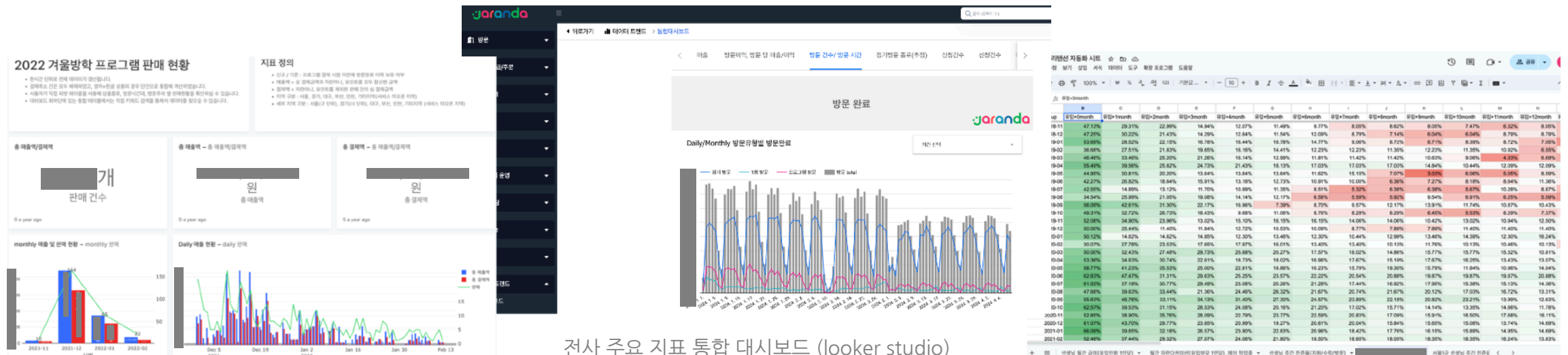
Tableau, Looker Studio, Redash, 스프레드시트 등 유저와 맥락에 따른 각종 BI 활용



아파트 단지 별 분석결과와 자란다 유저 현황 지표 (tableau)



자란다 타겟 시장의 지역별 인구통계 대시보드 (tableau)



특정 상품의 프로모션에 맞춰 제작된 대시보드(redash)

Python, GCP의 스케줄러를 활용한 코호트 리텐션 지표

구성원		리오									
구분	영역	셀프리뷰	동료피드백	리더피드백	전사평균(셀프)	전사평균(동료)	그룹평균(셀프)	그룹평균(동료)	비고		
핵심역량	속도	3	4.7	4.5	3.6	4.2	3.5	4.4			
	문제해결	4	5.0		3.9	4.3	4.0	4.5			
	공유&협업	4	4.7		3.8	4.4	3.9	4.5			
구분	영역	의견									
셀프리뷰 (본인 작성)	속도	속도는 린 스타트업을 추구하고 또 생존을 위한 피봇에 대한 요구를 받고 있는 자란다에게 가장 필요한 역량이라고 생각합니다. 제 스스로 속도가 저의 장점이라고 생각하지만, 현재 자란다에게 필요한 속도의 수준에 충족하기 위해서는 더 노력하고 개선할 부분이 있다고 생각합니다. 개인적으로 아쉽게 생각하는 부분은 다이나믹 프라이싱의 기획이 여러 의사결정자들과 논의에 참여한 구성원들 간의 합의가 지난하게 이어지면서 결과적으로 배포 일정이 1주 미뤄진 것이 생깁니다. 더 빠른 의사결정과 아웃풋을 위해서 고민해야할 부분들이 있습니다.									
	문제해결	자란다 서비스의 페인포인트를 물가 상승 및 시장 금액 대비 낮은 보상으로 인한 선생님 유입 저하 현상과 시즌과 지역 등 다양한 변수에 의해 영향을 받는 수요 공급의 큰 변동 가능성에 빠르게 대응할 수 없는 매칭 시스템이라고 판단했습니다. 이 두가지 문제를 해결하기 위해 지난 시급 개편과 다이나믹 프라이싱을 지속적으로 제안하고 기획에 참여해 각각 선생님의 퀄리티 상승과 공급이 부족한 신청서에 상대적으로 높은 선생님 수락을 상승에 기여했습니다.									
	공유&협업	매칭팀과 시급TF에서 각각 PM의 기획을 일선에서 지원하며 원활하고 빠른 제품 기획의 의사결정을 지원했습니다. 또한 전사적 차원에서 각각의 업무에서 데이터에 대한 구성원들의 니즈에 빠르게 대응하기 위해서 부단히 노력했습니다. 특히 팀 내부에서는 신규로 입사자의 멘토 역할을 수행하며 빠른 적응과 퍼포먼스를 내는 데에 기여했다고 생각합니다.									
	성취한 부분	스쿼드 체제로 변환한 후 매칭 팀과 시급 TF에서 각각 제품 기획을 지원하거나 혹은 주도적으로 기획하는 역할을 수행하며 성취감을 느꼈고 일부 성과를 냈다고 생각합니다. 특히나 시급TF에서는 시급 개편안 기획과 다이나믹 프라이싱을 주도적으로 기획하였는데, 두 프로젝트 모두 각각 선생님 퀄리티 상승과 선생님 공급이 부족한 신청서에 더 많은 선생님 수락을 유도하며 매칭 시스템 개선에 기여하였고, 결과적으로 수익을 개선이라는 성과를 낼 수 있었습니다.									
	아쉬운 부분	앞서 말한 외형적인 성취 외에도 이전에 비즈니스 성장 관점에서의 서비스 분석에 집중되었던 역할을 벗어나서 제품 기획을 위한 분석과 이를 넘어서 실제 제품 분석을 주도하는 역할을 수행하며 개인적인 역량의 성장과 역할의 확대를 경험한 것이 가장 큰 성취였습니다.									
	해결 방향	22년에 제가 가장 기대했던 부분은 엔지니어로서의 역할 확대 및 역량의 성장이었는데, 이 부분에서 기대만큼 성장하지 못한 아쉬움이 있습니다.									
	지원 요청 사항	스쿼드 체제를 기반으로 자란다가 성공하기 위해서는 더 많은 권한 위임이 필요하다고 생각합니다. 이에 대한 논의가 된다면 좋을 것 같습니다. 또한 개인적인 성장을 위해서는 업무 시간 외에 개인 시간 확보가 필요합니다. 일과 생활의 균형에 대해서도 같이 고민한다면 좋겠습니다.									
360 피드백 (동료 작성)	피드백1	[강점] 1. 속도 - 여러 팀의 업무를 처리하면서 일정이 지연되는 경우가 가끔 있지만, 대체로 빠르게 업무를 처리하는 데 강점이 있음									
		2. 문제해결 - 데이터 관련 인사이트를 요청한 것 이상으로 뽑아주거나 미처 생각하지 못한 방향을 제시해줌 - 주도적으로 의견을 제시하여 문제가 있는 부분을 해결하는 능력이 있음									
	피드백2	3. 공유&협업 - 커뮤니케이션이 원활하며 일이 잘 돌아갈 수 있는 방향으로 소통함 - 요청이 많아 힘들 수 있음에도 내색하지 않음									
		다이나믹 프라이싱 리서치 단계에서 폭넓은 분야의 연구자료와 실사례를 조사하고 분석하여 자란다에 맞는 기획 초안을 제시했습니다. 레거시 코드와 현재 서비스 특성으로 인해 개발 일정이 늦어질 수 있다는 우려를 전달했을 때, 의견을 적극적으로 수렴하여 현실적으로 문제를 해결할 수 있도록 기획안을 보완했습니다.									
피드백3	강점 1. 속도 - 조직내에서 요구되는 바, 혹은 필요한 부분을 굉장히 빠른 속도로 전달합니다										
	2. GRIT - 다양한 팀 내에서의 요청으로 인해 업무량이 과도에도 불구하고 맡은 업무에 대해 끝까지 꼼꼼히 전달합니다										
		3. 협력 시간을 아끼지 않고 도움의 요청에 응합니다. 정보를 논리적이고 적극적으로 공유합니다.									
		피드백4									
		피드백5									
리더 피드백		- 한 해 동안 데이터챗터, 매칭팀, 머니TF, 전사적 의사결정 등 여러 조직에서 매우 높은 기여도를 보여주었습니다. 제품기획과 개선에 데이터가 밀접히 결합하는 프로세스를 만들어가는데 큰 도움을 받고 있습니다. - 개인으로서 성과를 보여준 것 외에도, 높은 도메인 지식으로 동료 분석가들의 업무 수행에 리더십을 발휘한 점도 돋보였습니다. - 모델링 및 엔지니어링 영역에도 관심을 많은 만큼 넓은 업무 커버리지를 갖는 Data Scientist로서 성장이 기대됩니다. 추가로 기대하는 바는 문서를 통해 분석 인사이트나 엔지니어링 결과를 정리하고 공유하는 역량을 강화해나가면 좋겠습니다.									

- 23년 3월 실시된 360 피드백 평가로 동료들과 데이터챗터 리더, CTO가 작성한 피드백 전문
- 24년도에는 성과 피드백은 진행되지 않았지만 입사 이후 3년 연속 10% 이상의 연봉 상승.

전 동료, 현 하이브 DS팀 리드 강종구님의 추천서

전 직장 동료로서 인범님을 적극 추천합니다.

인범님은 신입임에도 불구하고 도메인 지식 쌓기와 명확한 결과물 전달을 위해 유관 부서와 긴밀하고 명확한 커뮤니케이션을 할 줄 아는 스마트한 구성원입니다. 또한 데이터 업무의 필수인 R과 Python 프로그래밍 스킬이 수준급이며, 비즈니스 및 사무부서에서 유연하게 사용 가능한 데이터스튜디오를 사용하여 효율성 있는 데이터 공유와 대시보드 운영에 능합니다. 수준급의 결과물을 만들고자 개선점을 찾을 줄 알며, 개선을 위해 끊임없이 노력합니다. 데이터 분야에서 발전하고자 하는 본인의 의지가 강하여, 이론적 학습과 실무적 발전의 꾸준함을 보일 줄 아는 구성원입니다.

경력있는 신입이자 유능한 데이터 직무자인 인범님을 강력히 추천합니다.

(21년 9월 작성, 추천인 [LinkedIn](#))

전 자란다 데이터팀 리드, 현 Constacts CEO 서기슬님의 추천서

"그 데이터를 보면서 어떤 점에 제일 재밌었는데요?"

저는 이 질문이 데이터 분석가를 뽑는 데에 제일 중요한 지점에 있다고 생각합니다. 모든 직무에 각각의 훈련된 역량과 타고난 재능이 있다고 하면, 데이터 분석가의 근본적인 재능 중 하나는 새로운 패턴을 찾는 일을 재밌어 하고, 인사이트를 발견하는 일을 흥미로워하고, 굳이 시키지 않아도 그 '발견'을 먼저 리포트하는 적극성이라고 생각합니다. 냉정하게 얘기하여 프로젝트 리드나 경영자가 딱 원하는 만큼의 분석만 늘 제공하는 분석가는 우수하여도 A+급이라 말하기 어려울 수 있습니다.

최인범님은 그런 면에서 확실히 감각과 재능을 다시 훈련된 역량으로 발전시킨, A+급, 아니 S급 데이터 분석가입니다.

이 글을 쓰고 있는 저는, 박사과정에서 비정형 데이터 분석을 전공하고, 여러 기업에 데이터 관련 컨설팅을 10년 넘게 해왔는데요, 그러니 뛰어난 데이터 분석가라면 적지 않게 만나 보았습니다. 최인범님과 (주)자란다에서 2년 가까이 바로 옆에서 일하며(문자 그대로 바로 옆자리에서) 사용자 데이터 분석, 매칭 모델과 룰 베이스 알고리즘 개발, IR을 위한 전략적 데이터 분석, 의사결정을 위한 데이터 커뮤니케이션 프로토콜 도입과 데이터 시각화 툴 도입 등을 함께 겪었는데, 최인범님은 앞서 말한 감각과 재능을 뒷받침할 수 있는 SQL, Python, 그리고 클라우드 솔루션 활용 능력과, 데이터 분석 라이브러리 활용 능력은 말할 것도 없이 충실하게 갖춘 분석가입니다. 학습 능력이 워낙 좋기 때문에, 이를테면 처음 사용해 보는 쿼리 관리 도구나 데이터 엔지니어링 툴 등, 새로운 분석 패러다임이나 툴도 쉽게 흡수하고 업무에 적용하는 모습도 여럿 보았습니다.

다만 분석 코드 잘 짜는 사람은 많지 않습니다. 분석 결과는 커뮤니케이션과 실행으로 기업 내에서 임팩트를 발휘합니다. 그런 면에서 동료로서의 커뮤니케이션 능력과 인성까지 갖춘 사람은 정말 드문데, 최인범님은 그런 휴먼 인터페이스도 훌륭한 몇 안되는 사람입니다. 개발팀뿐 아니라 제품 기획팀, 마케팅팀, 사업 제휴팀까지 타 부서의 요청 사항을 수렴하고, 그 도메인에 맞는 인사이트를 찾고, 결과를 딜리버리하는 일까지, 믿고 맡겨도 걱정이 없는 커뮤니케이션 능력과 셀프 리더십이 있습니다.

너무 칭찬만 한 것 같으니 최인범님과 함께 일했던 리더로서 균형있게 아쉬운 점도 적어보겠습니다. 역시 단점은 너무 열심히 한다는 것입니다. 언뜻 장점 같은 단점이지만, 단거리 달리기와 달리 마라톤인 회사 생활에서, 조직 내에 책임감을 갖는 직원들이 흔히 겪는 문제이죠. 아마 최인범님이 새로운 회사를 구하고 있다면 둘 중 하나, 혹은 둘 모두일 것이라고 생각합니다. 첫째로 너무 많이 쏟아지는 일에 번아웃이 와서 기존의 조직에 지쳐버렸거나, 둘째로 더 큰 배움과 성장을 위해 흥미로운 데이터와 시스템이 있는 곳에 도전하거나, 이 두 가지일 것 같습니다.

다만 만약 최인범님을 뽑고자 하는 귀사가 좋은 리더십과 일하는 문화를 갖고 있다면, 최인범님은 본인이 받는 대우의 200%, 300%를 회사에 돌려줄 수 있는 사람입니다.

(23년 6월 작성, 추천인 [LinkedIn](#))

1. 빅히트 엔터테인먼트 직원 만족도 분석 보고서 ([링크](#))

- 잡플래닛에 있는 빅히트 엔터테인먼트 직원들의 리뷰 데이터를 수집해 분석 수행
*개인 프로젝트

2. 가상현실 기반 재활훈련 시스템 특허 출원서 (22년 2월 특허 등록 완료) ([링크](#))

- 가상현실에서 수행한 연구 데이터에서 인사이트 도출, 뇌졸중 환자들의 재활치료를 위한 시스템 고안

<https://onedayin21c.github.io/IBblog/>

*개인 프로젝트