

2 종합보고서

명	박성범	전공/학과	미디어학과
창업동아리명	PIONEER	학 번	201721107
창업실습과제명	유니썸(UnivSome)	지도교수	김민구
창업실습 개요 및 목표	<p>아주대학교 창업동아리 ‘PIONEER’(이하 본 동아리)는 대학생을 중심으로 한 다대다 소셜 데이팅 어플리케이션 ‘유니썸’(이하 본 서비스)를 기획했다. 본 동아리는 대학 문화에 미팅이 중요한 위치를 차지한다고 파악했으며, 본 서비스를 통해 현재 미팅 문화가 가지고 있는 한계인 ▲정보 획득의 어려움 ▲인맥에만 의존한 수동적 매칭 ▲오프라인 만남의 위험성 ▲자신과 맞는 상대 찾기의 어려움 등을 해결하고자 한다.</p> <p>본 동아리는 창업실습 과목을 통해 사업의 기반을 다지고, 시연 가능한 수준의 제품(프로토타입)을 완성하는 것을 목표로 하였다.</p>		
창업실습 활동내용	<p>1. 사업 모델 및 서비스 기획</p> <p>8월~10월 사이 사업 모델과 서비스를 기획하는 작업을 진행했다.</p> <p>1.1. 문제 상황</p> <p>잡코리아와 알바몬이 대학생 1,518명을 대상으로 ‘캠퍼스의 로망과 현실’을 주제로 설문조사를 실시한 결과, 캠퍼스 로망이 있다고 답한 대학 신입생 82.3% 중 캠퍼스커플에 로망이 있다고 응답한 학생이 51.7%로 1위를 차지했다. 이어서 데이트하는 여유(31.7%)와 소개팅/미팅(30.2%)도 높은 순위를 차지했다.</p> <p>이처럼 ‘미팅’은 대학 생활을 하면 빼놓을 수 없는 문화이다. 하지만 학생들 사이에서는 ‘미팅’이 학년 초에만 가능한 이벤트라고 인식된다. 대학 미팅 서포트 소셜 시스템을 제공 중인 가장 큰 서비스는 게시판 형태로, 체계성이 떨어져 정보 교환, 탐색 등이 어렵다.</p> <p>이러한 요소는 사용자간의 상호 신뢰를 전제로 한 소셜 데이팅 서비스로써는 치명적인 단점이며 이에 많은 여성 사용자들이 사용을 꺼려한다. 또한 기존에 서비스되고 있는 체계적인 소셜 데이팅 서비스들은 다대다 매칭 서비스를 제공하고 있지 않아 대학생들의 미팅 문화에 맞는 서비스가 전무하다.</p>		

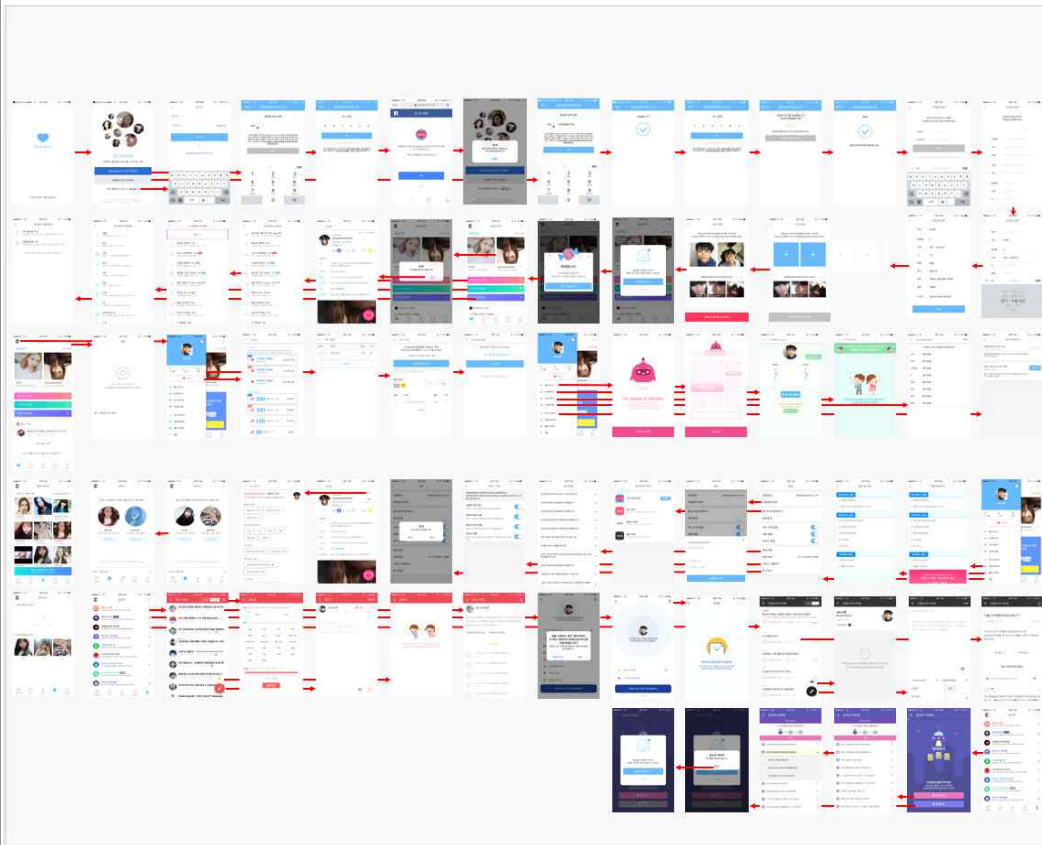
1.2. 해결 방안

이미 미팅을 원하는 유저끼리 짝을 이뤄 본 서비스가 제공하는 소셜 데이팅 서비스를 통해 정보 공유, 이성 탐색, 매칭 등을 통하여 번거로움을 대폭 줄일 수 있다. 또한 회원가입 시 신원 인증 뿐만 아니라, 대학생 전용 소셜 데이팅 서비스를 위해 대학 메일 인증을 통한 대학생 인증 시스템을 제공하여 사용자간에 상호 신뢰를 제공할 수 있다.

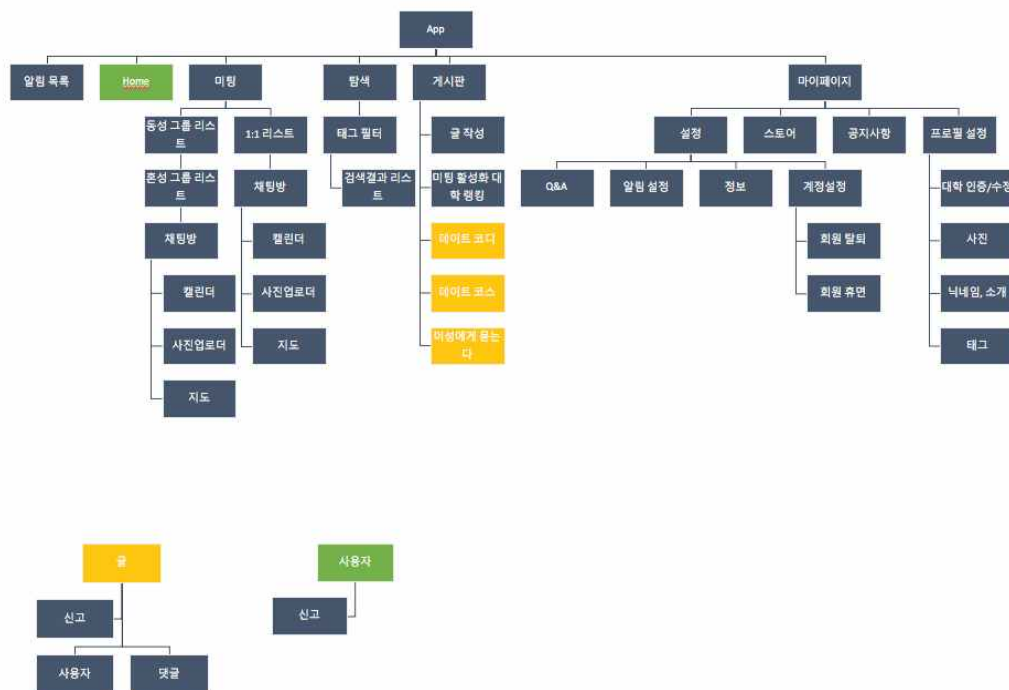
1.3. 비즈니스 모델

핵심 파트너	핵심 활동	가치 제안	고객 관계	고객
sendbird (채팅 플랫폼)	소셜 데이팅 서비스	대학생 전용 소셜 데이팅 서비스	USER - 매칭 서비스 제공, 커뮤니티	국내 현역 대학생 국내 현역 대학원생 광고주
sendGrid (이메일 플랫폼)	미팅장소 광고 서비스	무료 메신저 서비스	광고주/자영업 - 마케팅 관리	
페이스북 (소셜로그인,광고)	모바일 응용 프로그램	이성 사진 및 정보 공유	유통 채널	
인스타그램 (광고)	핵심자원	다대다 소셜 데이팅	모바일 앱(마켓) 웹 사이트(PC)	
앱스토어	아주대 공식 창업 동아리	가게(미팅 장소) 광고		
play스토어	현역 대학생 개발자&기획자	대학생 타겟광고		
투자자	동아리 고문 인공지능 전공 교수님	모바일 플랫폼		
비용구조		가치창출		수익원
데이터 서버 유지 관리		낮은 결제 유도율 (자유로운 정보공유, 호감표현에만 결제 요구) 연애에 관심있는 대학생들을 타겟으로한 마케팅 플랫폼 구축		매칭에 필요한 추가적 아이템 구매(일회성)
채팅 플랫폼 API 사용료				매칭에 필요한 추가적 아이템 구매(월결제)
이메일 플랫폼 API 사용료				광고 유치
광고비				
인건비				

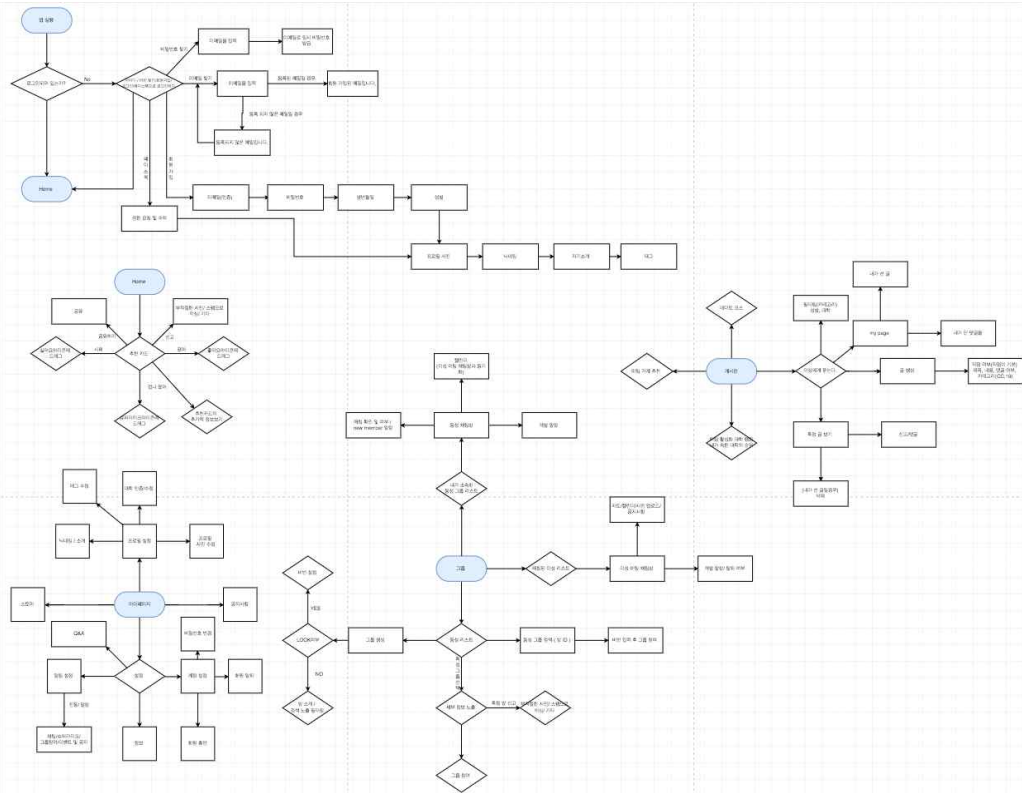
1.4. 타 서비스 분석



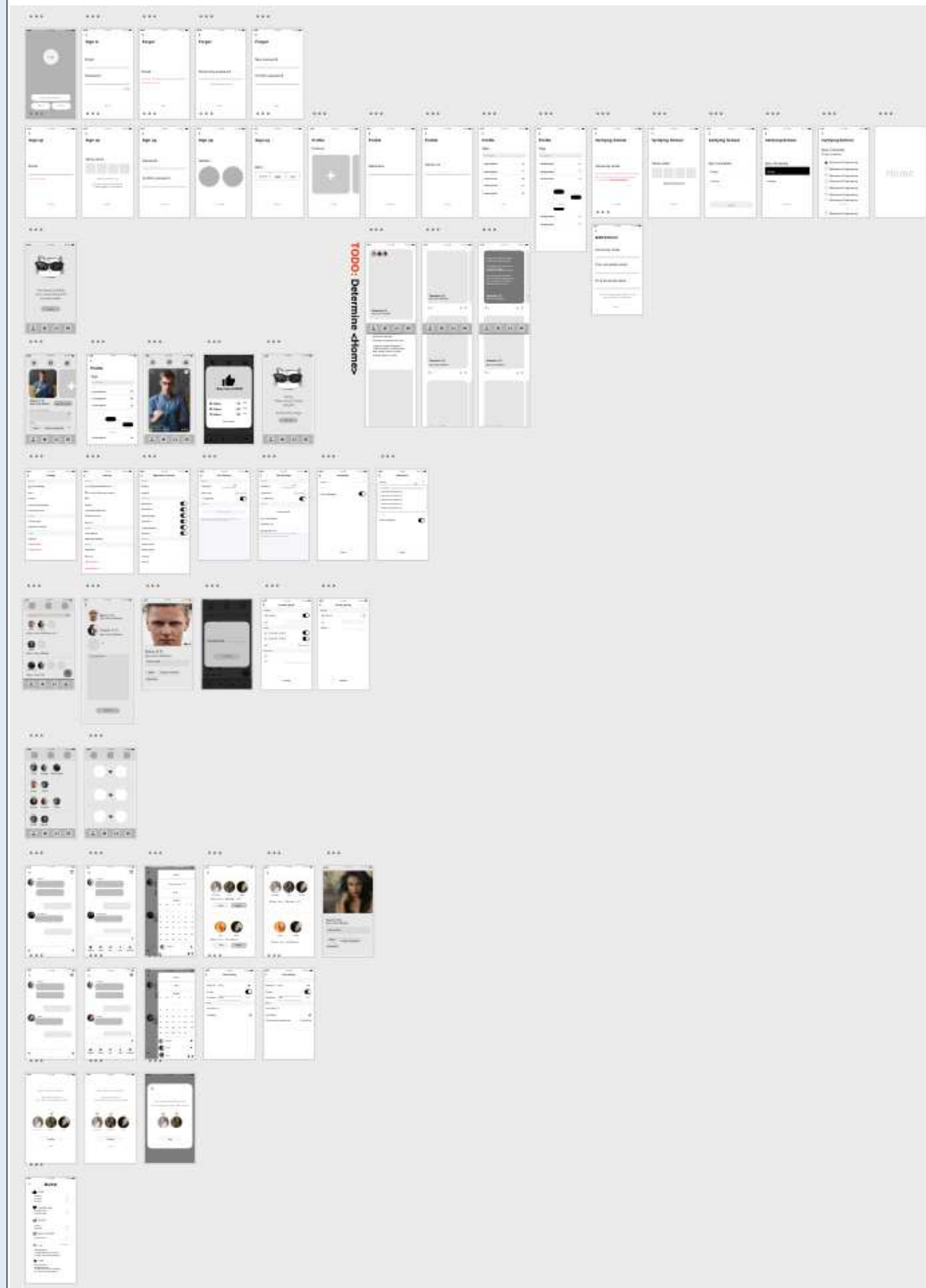
1.5. 사이트맵



1.6. 플로우차트



1.7. 와이어프레임



2. 서비스 개발

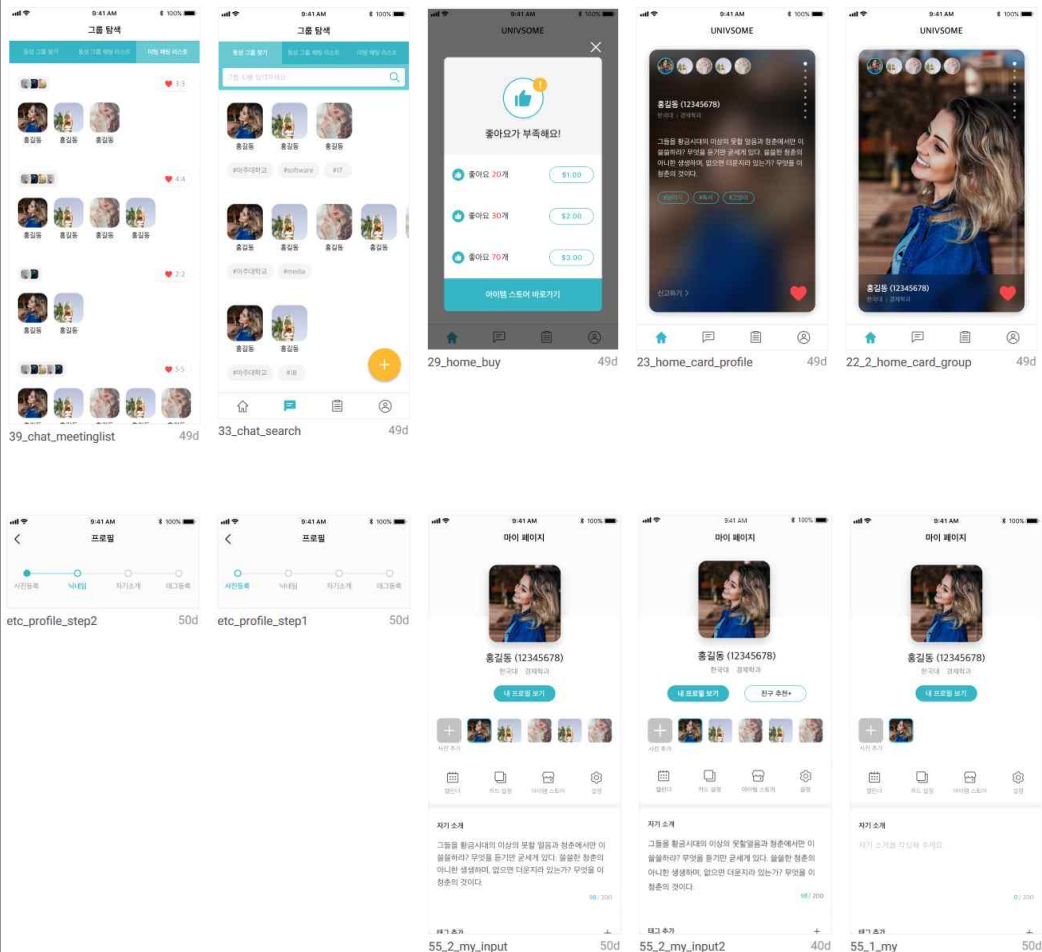
10월~12월 사이 실제 서비스를 디자인하고, 개발하는 작업을 진행했다.

2.1. 디자인

서비스의 정체성을 결정할 수 있는 컬러를 정하고, 전반적인 톤앤매너를 설정했다.



이후 와이어프레임을 바탕으로 아웃소싱을 통해 스크린 인터페이스를 디자인했다. 키 프레임만을 아웃소싱해 서버 스크린은 내부에서 직접 디자인 작업을 진행했으며, 디자인 명세는 zeplin을 통해 공유했다.



2.2. 개발

프론트엔드는 리액트 네이티브(React Native)를 기반으로 하며, 백엔드는 Node.js를 기반으로 구현한다. 구체적인 의존성은 저장소의 디펜던시 그래프를 통해 확인할 수 있도록 했다.

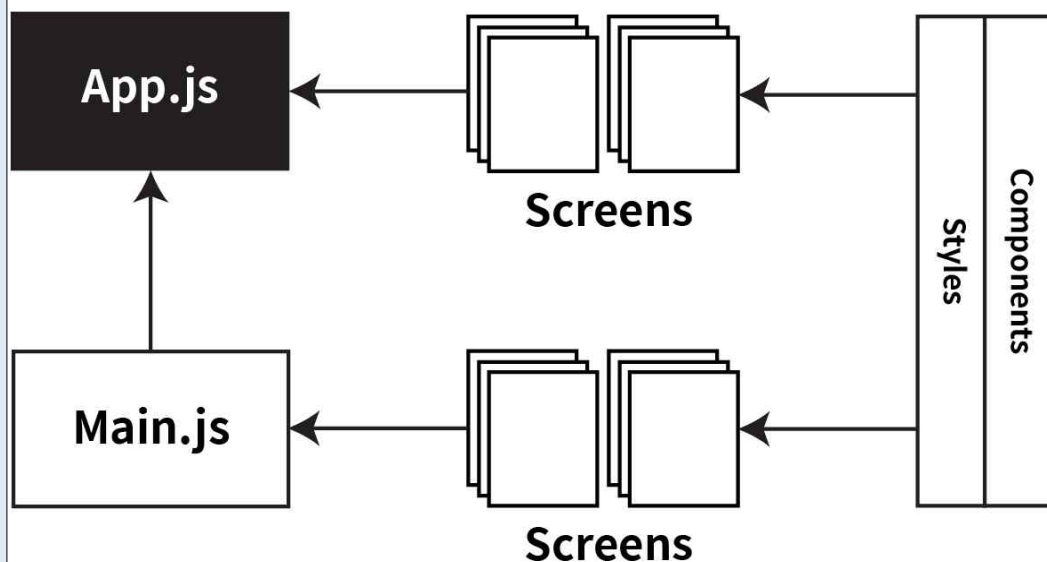
프로젝트 디렉토리 구조는 다음과 같다:

- assets: 이미지, 폰트 등 리소스.
- src: 프로그램의 주요 코드.
 - components: 스크린에 반복적으로 사용되는 컴포넌트들.
 - screens: 스크린 디렉토리와 파일.
 - styles: 스크린에 반복적으로 사용되는 스타일 객체들.
- test: 스크린별 테스트 코드.

실제 디렉토리와 코드는 모두 [저장소](https://github.com/ajou-pioneer/univ-some)(github.com/ajou-pioneer/univ-some)에서 확인할 수 있다.

2.2.1. 프론트엔드

프론트엔드는 UI를 구현하는 파트다. 현재 아키텍처를 도식화하면 다음과 같다:



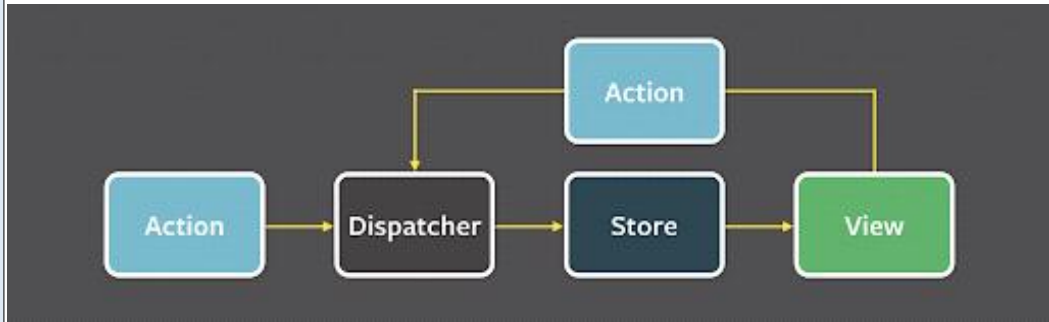
App.js: 모든 스크린은 결과적으로 App.js에서 렌더링된다.

Main.js: Main.js의 경우 하단 네비게이션을 필요로 하므로, App.js 하위에 별도의 네비게이션을 만들었다. Main.js에는 사용자가 로그인 이후 사용할 수 있는 스크린들이 포함되어 있다. 따라서 App.js는 로그인 여부에 따라 App.js에 연결된 스크린을 렌더링할 지, Main.js에 연결된 스크린을 렌더링할 지 결정하

게 된다.

Screens: 하나의 스크린은 하나의 클래스에 대응하며, 해당 스크린의 형태와 동작을 포함한다.

Components, Styles: 재사용 가능한 모듈의 집합으로, 필요할 경우 스크린에서 import해 사용한다.



리액트 네이티브는 기본적으로 flux 아키텍처 위에서 동작하며, 리액트 네이티브로 구현된 각각의 스크린이 flux 아키텍처 형태를 취한다. flux는 MVC의 대안으로, 데이터가 단방향으로 흐른다는 특징을 가지고 있다.

Store: 어플리케이션의 모든 데이터를 저장하며, MVC의 Model에 해당.

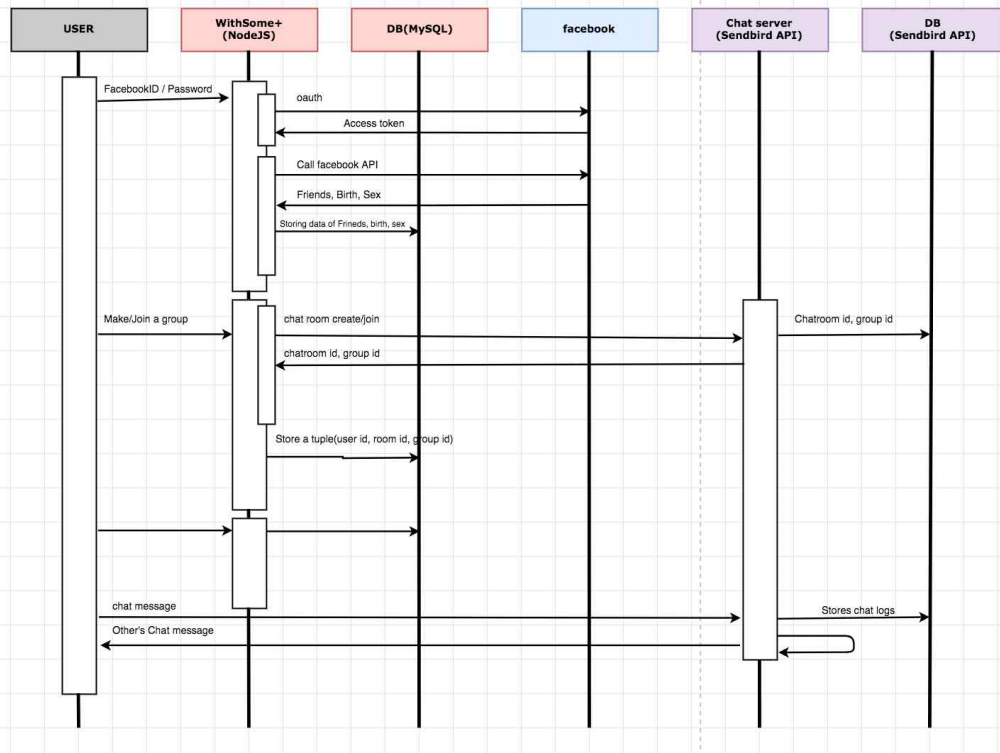
Dispatcher: 데이터를 관리하며, action에 따라 store의 업데이트를 결정.

View: Store가 변경되는 경우 업데이트.

이러한 flux 아키텍처는 view가 늘어날수록 복잡도가 증가한다는 단점이 있어 차후 redux를 이용해 전역 store를 구축, 데이터의 흐름을 제어할 계획이다.

2.2.2. 백엔드

백엔드 파트는 데이터를 가공하고, 클라이언트에 전달하는 부분이다.

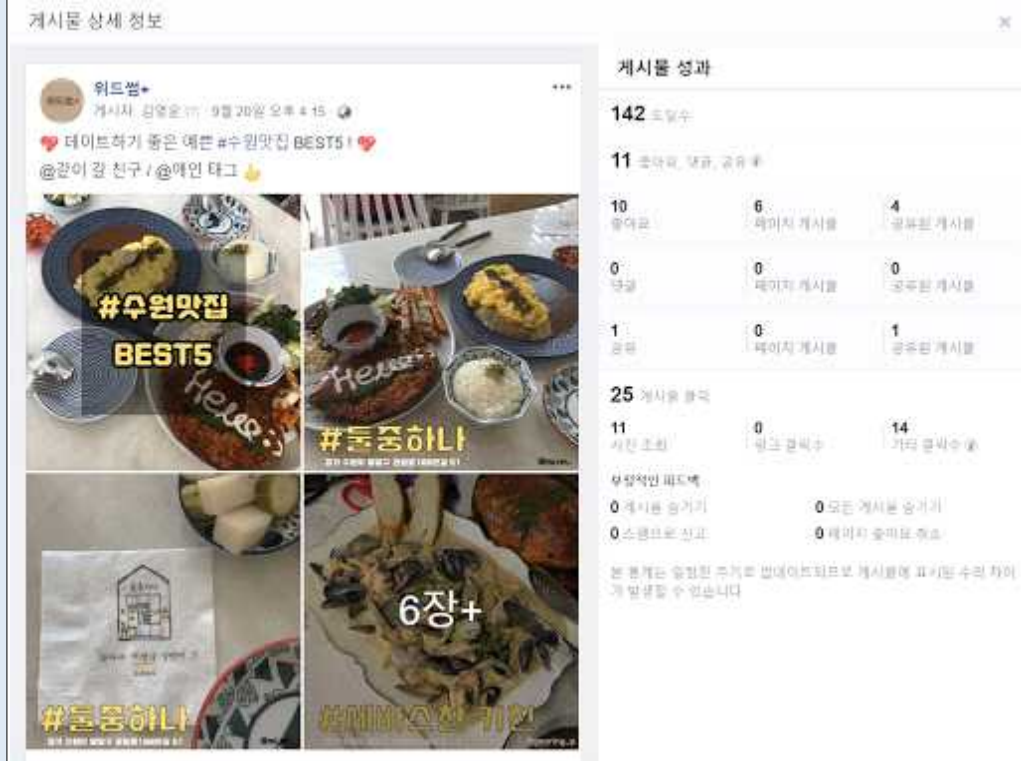


DB의 데이터는 클라이언트에서 REST API를 통해 접근, 가공하여 적절한 형태로 사용자에게 제공할 수 있도록 구현했다. 현재 REST 서버가 마련되어 있지 않아 데모 형태로 테스트만 가능하다.

완전히 계층화된 설계를 통해 관심사의 분리를 이뤘으며, 프론트엔드와 백엔드가 의존성 없이 독립적으로 동작, 개발할 수 있도록 했다. 현재 백엔드 개발이 어느 정도 마무리되어 API 문서를 작성하고 있다.

3. 마케팅

대학생을 타겟으로 페이스북 콘텐츠를 제작하여 서비스 런칭 전 인지도를 확보하기 위해 노력했다.



전후의 차이점
(개선사항)

창업실습 활동 전에는 아이디어만 있는 상태였으나, 창업실습을 통해 프로젝트를 구체화하고, 실제 서비스를 개발할 수 있었다. 단순히 프로젝트를 완성하는 것을 넘어서 수익과 지속성을 위해 비즈니스 모델을 수립하는 과정을 거치면서 프로젝트의 성장은 물론 구성원 개인의 성장도 이룰 수 있었다. 뿐만 아니라 '유니썸(UnivSome)' 상표를 등록하고 사업자등록까지 마쳐 서비스 완성과 함께 사업을 시작할 수 있는 수준까지 도달했다.

향후 계획

차후 최대한 빠르게 시연 가능한 수준(프로토타입)으로 서비스를 구현해 추가 투자 및 후원을 이끌어낼 계획에 있으며, 지도 교수님의 도움으로 투자처를 모색할 예정이다.

현재 프론트엔드는 채팅 스크린, 스토어 스크린을 완성하면 끝나는 상황이다. 이후 백엔드에서 채팅, 결제 기능이 완성되면 두 파트를 통합해 일체의 서비스로 완성할 계획이며, 이후 마케팅에 주력하는 것으로 방향을 잡고 있다.

건의사항

-