**프로젝트 기획안**

**작성일자 : 2024/08/14**

**서비스명: 피클🥒(Pick**le**)**

| **팀 명** | **피자🍕** |
| --- | --- |
| **프로젝트 조직**  (구성원 및 역할) | | **역할** | **담당자** | | --- | --- | | PM | 윤재욱 | | PS | 김나현 | | CTO | 오수연 | | Front-end Leader | 박찬란 | | Back-end Leader | 이원규 | | Infra | 김가언 | |
| **프로젝트**  **주제 및 개요** | **주제**: PB와 고객을 매칭하여 온라인으로 고객 맞춤형 투자 자문을 제공하는 서비스  **타겟층**: 준부유층 및 중산층 자산가 (고액 자산가보다는 자산이 적은 사람들)  **개요**  일반 고객들에게 PB는 어렵게 느껴질 수 있기에 온라인으로 PB 상담 서비스를 제공해 직접 PB를 선택하며 PB에게 가는 장벽을 낮춘다.  PB는 고액자산가 외에도 라이트한 고객층을 통해 실적을 쌓을 수 있다.  최근 금융투자 업계는 데이터 기반의 개인화 서비스와 비대면 투자 상담 서비스 확대라는 트렌드를 보이고 있습니다. 고객의 관심사와 투자 성향을 데이터로 수집, 분석하여 개인 맞춤형 금융 서비스를 제공하는 시도가 활발히 이루어지고 있습니다. 또한, 주식 시장의 변동성과 새로운 상품 출시 등으로 전문가의 조언이 중요해지면서, 비대면 상담을 전담하는 디지털 PB의 수요도 급증하고 있습니다.  그러나 현재 PB 투자 상담사들은 주로 고액 자산가 고객을 중심으로 자산 관리를 집중하고 있습니다. 이들은 정기적으로 고객을 직접 만나 자산 현황을 꼼꼼히 점검하고 조언을 제공합니다. 반면, 준부유층 고객들은 자산 관리를 원하지만, PB와의 직접적인 만남이 어렵기 때문에 전화나 채팅을 통한 디지털 PB 서비스를 주로 이용하고 있습니다.  이러한 상황에서, 준부유층 고객들은 온라인으로 PB와 연계해 자신들의 자산을 관리하고 맞춤형 투자 자문을 받고자 하는 수요가 증가하고 있습니다. 이들은 오프라인이 아닌 비대면으로도 효과적인 자산 관리와 투자 상담을 받을 수 있는 서비스를 원하고 있습니다. |
| **기술 스택** | **Front-end**  React  **Back-end**  SpringBoot, java 17, Spring Data JPA  AI - python, fastAPI  **Infra**  AWS RDS(MySQL 8.0), RabbitMQ, AWS EC2 |
| **프로젝트 주요 기능** | **공통 기능 (고객과 PB가 함께)**   * 실시간 온라인 화상 기능(실시간 화면 공유로 포트폴리오를 조정할 수 가능) * 백테스트 * 포트폴리오 조정 기능(자산 종류별, 섹터별 포트폴리오 만들 수 있음)   **고객 뷰**   * 본인의 투자성향 정보를 포함한 고객 프로필 등록 기능 * 본인이 원하는 PB에게 신청서를 제공하는 기능 * 실시간 화상을 통해 포트폴리오 수정 제안 * 본인의 마이데이터 제공 및 확인 기능 * PB와 포프폴리오 가계약한 후 가계약한 포트폴리오 일괄 매매 기능   **PB 뷰**   * PB 프로필 등록 기능 * 원하는 고객에게 투자 상담 제안 기능 * 상담 예약한 고객의 마이데이터 대시보드 조회(분석) 기능 * 고객 데이터 기반으로 투자 전략 수립 기능(포트폴리오 전략 프리셋 미리 제작) * 고객과 매칭 이후 실시간 화상 상담 기능 * 고객과의 상담을 통해 포트폴리오 종목 및 비율 수정 기능 |
| **프로젝트 추진 일정** | * 8월 셋째주: 기획 및 프론트 피그마와 ERD 구성 * 8월 넷째주: 프론트엔드 페이지 구성 및 ERD기반 백엔드 구성 AWS인프라 아키텍처 구성 * 8월 ~ 9월 첫째주: 개발 완료 * 9월 둘째주: 배포 및 테스트 |