SK네트웍스 Family Al Camp 4기 프로젝트 기획서

서집사

20~30대 1인 가구를 위한 AI 추천 부동산 웹 서비스

1. 프로젝트 개요

작성일	2024.12.20		
프로젝트 주제	LLM 활용 대화형 1인 가구 부동산 추천 시스템		
프로젝트 기간	2024-12-06 ~ 2025-02-03		
팀원	김정훈, 김태욱, 박진효, 박화랑		
기술스택	프론트엔드 : React 백엔드 : Django AI : LangChain 및 OpenAI DB : PostgreSQL Cloud : AWS EC2, S3, RDS		

2. 프로젝트 배경

가. 계속되는 1인가구 증가

최근 대한민국에서 1인 가구의 비중이 꾸준히 증가하고 있습니다. 통계청이 발표한 '2024 통계로 보는 1인 가구'에 따르면, 2023년 기준 1인 가구는 전체 가구의 35.5%를 차지하며, 전년 대비 1% 증가해 가장 높은 비율을 기록하고 있습니다. 특히, 20~30대 1인 가구는 전체 1인 가구의 약 36%를 차지하며, 주거 니즈와 생활 양식에서 기존 가족 단위 가구와 큰 차이를 보이고 있습니다. 이들은 대전 및 서울, 경기도와 같은 대도시에 집중 거주하며, 소형 주거 공간과 편리한 생활 환경을 선호합니다.

나. 1인 가구의 임대 주거 선호도와 변화

1인 가구 중 약 60.7%가 월세나 보증부 월세 형태를 선호하고 있습니다. 이러한 추세는 상대적으로 낮은 보증금과 합리적인 월세를 제공하는 소형 주거 공간에 대한 관심이 높아지고 있음을 보여주며, 나아가 이들은 생활 패턴에 최적화된 주거 환경을 찾는 데 중점을 두고 있습니다. 특히 직장, 상권, 대중교통, 편의점·카페 등 편의시설과의 접근성이 중요한 구매 결정 요소로 부상하고 있습니다.

3. 기존 업체와의 차별성

구분	서집사	직방	다방
대화형 인터페이스	O (챗봇으로 매물	X (검색 필터 및	X (검색 필터 및
(LLM 기반 챗봇)	검색 및 상담)	리스트 기반)	리스트 기반)
부동산 용어 번역 및 쉬운 설명	O (전용면적, 보증금 등 용어 풀이)	▲ (간단한 설명 제공 가능하나 제한적)	▲ (간단한 설명 제공 가능하나 제한적)
1 인 가구 맞춤 추천	O (지역·예산 기반	X (사용자 맞춤	X (사용자 맞춤
	추천)	알고리즘 제한적)	알고리즘 제한적)

4. 프로젝트 목표

4.1 기대 효과

가. 2030세대 부동산 사용자 경험 개선

대화형 인터페이스를 통해 사용자는 간단한 입력만으로 원하는 매물을 쉽고 빠르게 검색할 수 있습니다. 복잡한 필터링 과정 없이 맞춤형 결과를 제공해 시간과 노력을 절약하고 플랫폼 사용 만족도를 높입니다.

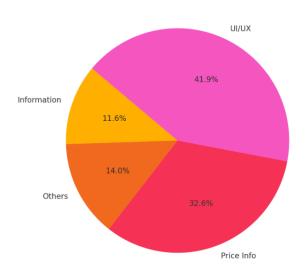
나. 한국 부동산 시장 혁신

AI를 통해 단순 검색을 넘어 대화형 서비스를 제공함으로써, 기존 플랫폼과의 차별화를 합니다. 사용자의 새로운 패러다임을 열고, 부동산 시장의 디지털 전환을 가속화할 것입니다.

다. 친화적인 UI/UX

자체적으로 진행한 설문조사 결과, 사용자들은 부동산 플랫폼 선택 시 UI/UX의 중요성을 크게 고려하는 것으로 나타났습니다. 이에 따라, 기존 부동산 플랫폼과 차별화된 직관적이고 세련된 UI/UX를 구현하여 사용자들의 만족도를 높이고, 편리하고 쾌적한 이용 경험을 제공할 것입니다.

Survey Responses



4.2 KPIs

구분	KPI지표	목표치	측정 주기
사용자 성장/참여도	주간 사용자 수	출시 후 3개월 내 5000명	주간
사용자 성장/참여도	재방문율	출시 후 3개월 내 30% 이상	월간
사용자 만족도/품질	사용자 만족도 (5점 척도)	출시 후 3개월 내 평균 3.5점 이상	분기별
사용자 만족도/품질	챗봇 응답 정확도	75% 이상	분기별
퍼포먼스	평균 응답 속도	3초 이내	상시 모니터링
비즈니스 성과	광고 클릭율	3% 이상	월간
장기 지표	월간 사용자 수	출시 후 1년 내 50,000명 이상	월간

5. 비즈니스 모델

	광고 및 스폰서십	데이터 기반 인사이트 판매	파트너십 및 제휴
설명	플랫폼 내에 부동산 광고를 게재, 스폰서십 수익 창출	유저 데이터 분석 후 부동산 시장 트렌드, 유저 선호도 등을 부동산, 연구기관에 판매	금융기관, 인테리어 업체, 이사 서비스 업체 등과 제휴를 맺고 유저에게 통합 서비스를 제공하여 제휴사로부터 수수료를 받는 모델
장점	유저에게 무료로 서비스를 제공하면서도 수익 창출 가능.	데이터의 가치를 활용하여 서비스의 부가가치 제공.	유저에게 종합적인 부동산 관련 서비스 제공. 다양한 제휴사를 통해 서비스의 부가가치 향상.
실행방안	부동산 개발업체, 인테리어 업체, 금융기관 등과 광고 계약 체결. 타겟 광고를 통해 유저에게 관련성 높은 광고 노출.	익명화된 데이터를 기반으로 시장 보고서 작성. 부동산 관련 기업이나 연구기관에 데이터 판매.	모기지 대출, 보험, 인테리어 등 관련 서비스와의 제휴 계약. 서비스를 이용하는 유저에게 할인 혜택 제공 및 제휴 수익 확보.