

새로운 노트

2025.05.17 토 오후 8:38 · 29분 53초

이태수

참석자 1 00:00

지금 지금 뭐야 예시를 든 거라고는 생각을 할게요.

법령적이거나 아무 회사가 될 수 있다고 생각을 하고 그런데 이제 내가 만약에 입사를 해가지고 우리 회사 주가 예측해줘라는 질문을 사내 시스템에서 뭔가 날리는 것 자체가 좀 이상하다고 생각을 하거든요.

지금 뭔가 우리가 사내 시스템 안에서 질문하는 이런 회사에 있는 반복적인 업무를 뭔가 줄여주는 걸 하고 있잖아요.

그런데 뭔가 주가 예측 자체는 뭔가 좀 취지에 안 맞는 그런 케이스이긴 하거든요.

그러니까 이게 뭐 잘못됐다 틀렸다 이런 게 아니고 그냥 서비스 측면에서 이야기를 드리는 거예요.

그래서 지금 이런 LST이나 이런 것들을 사용해 가지고 예측을 할 수 있는 것들은 많을 거예요.

데이터들이 이거 말고도 주가 말고도 그래서 그런 것들로 한번 해보시면 좋을 것 같거든요.

참석자 1 00:51

사내에 있는 거나 그걸 너무 철학적으로 생각을 하는 것보다 이제 캐그에서 데이터를 뒤져 보시면 이런 정도의 질문을 할 수 있을 것 같은데 좀 아니면 이게 틀렸다고 하더라도 컬럼 이름만 좀 바꿔 가지고 그럴싸하게 만들 수 있을 것 같은데 하는 걸로 하면 좋을 것 같거든요.

참석자 2 01:06

네 알겠습니다.

참석자 1 01:08

그리고 이 주가 예측은 사실 아직도 잘 안 풀리는 그런 숙제 중에 하나예요.

왜냐하면 지금 우리가 그래프에 대한 것들을 넣었잖아요.

그래프에 대한 수치를 넣는 건데 사실 그 수치라는 게 수치 가지고만 주가의 흐름을 분석을 할 수가 없잖아요.

그러면 모든 사람이 이제 그래프만 보고 투자를 하겠죠.

이제 그런 것들이 잘 안 되는 이유가 그런 건데 사실 수치가 반영하는 거는 사람들의 이제 심리를 반영하는 거잖아요.

떨어지면 뭐 무서워서 팔아버리고 올라갈 때 다 올라간다고 사버리고 마음속으로는 떨어지면 사야 되고 뭐 올라갈 때 팔아야 되는 건 알지만 그게 잘 안 되니까 반대로 행동하는 경우가 많잖아요.

대부분 그래서 주식으로 이제 돈을 많이 못 번다고 막 하는 말이 그런 것 중에 하나인데 아무튼 결론은 주가 예측 같은 걸 할 때 여러 가지 피쳐들을 넣어야 돼요.

그래프도 넣고 뉴스도 그 시절에 그 시기에 대한 뉴스도 넣어야 되고 텍스트 피쳐죠.

참석자 1 02:13

그다음에 거기에 대한 이제 연말 보고서라든지 미래 예측이라든지 이런 것들을 넣어야 뭔가 좀 더 그럴싸한 그래프들이 좀 나올 거예요.

만약에 그걸로만 이 그래프가 다 맞춰졌다고 하면 그거는 또 엄청 운이 좋았던 케이스일 수도 있는 거거든요.

그래서 뭔가 이제 제 개인적인 생각은 이런 주식도 좋지만 나 같은 개인적인 사람은 엄청나게 관심이 많죠.

근데 주식도 좋지만 지금 우리 주제에 맞는 데이터를 먼저 고르는 게 좀 좋을 것 같습니다.

네 알겠습니다. 그리고 지금 RSM이 같은 경우가 지금 엄청나게 크게 나오잖아

요.

네 알스퀘어가 그게 왜 그런지 아세요? 잘 모르겠어요.

대략적으로 우리가 스케일링을 왜 하시는지는 아세요?

참석자 2 03:09

수치들 간에 이제 차이가 이제 작은 것도 있고 큰 것도

참석자 1 03:14

그쵸 그렇죠 맞습니다. 원단이니까 맞습니다. 그래서 실제적 코스트 자체도 0과 1 사이로 매핑시키는 경우도 많거든요.

네 그래서 지금 그래서 rsme를 보면 지금 0과 1 사이로 매핑을 시켜봤다면 0점 얼마로 나왔을 건데 그게 틀렸다는 건 아니지만 저렇게 되면 작업하는 데 좀 오래 걸릴 수가 있어요.

그러니까 정확하게 이제 수치를 스케일링을 안 해놓으면 저게 잘 나온 건지 안 나온 건지를 판별하기가 좀 어려울 수가 있거든요.

네 그래서 그런 부분도 알면 좋으실 것 같고 일단은 데이터를 바꾸시는 게 좋을 것 같습니다.

알겠습니다. 네 이거는 지금 에이전트 1 2 3 중에 어디에 해당되는 거죠?

참석자 2 04:07

에이전트 사람 아닐까요? 머신러닝 예측

참석자 1 04:11

예측 머신러닝 예측이죠. 네 그러니까 머신러닝으로 무조건 예측을 해야 된다는 이런 압박감을 안 가지셔도 되고 그러니까 카테고리 예측은 맞지만 카테고리 걸로 분류를 한다든지 그런 식으로 가도 상관없거든요.

그래서 이런 LSTM 계열을 쓰셔도 되고 아니면 실질적으로 머신러닝 어프로치 같은 엑스티부스터나 이런 트리 계열 같은 거 써가지고 하는 데이터들이 아마

더 많을 거예요.

케그램 그래서 그런 것들을 한번 보시면 좀 좋을 것 같습니다.

참석자 2 04:43

알겠습니다.

참석자 1 04:47

저번에 우리 막 여러 가지 찾아봤었잖아요.

참석자 3 04:50

데이터

참석자 1 04:53

그러니까 이거 아무리 차도 데이터가 없는데라고 생각할 수 있는데 대략적으로 뒤져보면 칼럼 이름만 바꾸고 우리가 그 컨셉만 좀 바꾸면 그럴싸해 보일 수 있는 게 있거든요.

그런 것들을 좀 사용을 해 보시면 좋을 것 같아요. 아니면 진짜 스토리를 하나 짜야 되던지 그래서 크롤링을 해가지고 진짜 좀 하나 만들던지 뭐 그런 것들로 가야 될 것 같은데 일단은 목업으로 하나 만들고 그다음에 이런 것도 시나리오 좀 짜면 좋을 것 같긴 한데 혹시 뭐 생각 이거 회의하면서 뭔가 생각해 두신 아이디어들이 어떻게 하다가 여기까지 온 거예요?

참석자 2 05:30

그

참석자 2 05:37

아무래도 저희가 수업 시간 때 배웠던 데이터들을 중심으로 생각을 하다 보니

까 가입률 이탈이라든지 아니면 생존율 그리고 주가 예측도 저희가 해본 거라서 그렇게 생각을 하게 된 것 같아요.

참석자 1 05:49

가입률 이탈 같은 거는 진짜로 많이 할 것 같긴 하네요.
네네네 차라리 그런 거가 더 나올 수도 있을 것 같아요.

참석자 2 05:56

다임 유이탈 쪽이요

참석자 1 05:58

그러니까 회사 내부에서 이제 물어볼 수 있는 회사 내부 데이터라 생각하고 물어볼 수 있는 것들이 좋을 것 같아

참석자 2 06:05

멘토님 혹시 제가 방금 듣다가 생각이 난 건데 혹시 피드백 받아도 괜찮을까요?

참석자 1 06:09

아 네네네 네네

참석자 2 06:11

만약에 어떤 한 회사가 지금까지 판매해 오던 상품이 있었는데 그 상품의 옵션을 바꿔서 이걸 줄이고 어떤 부분 비용을 늘리고 해가지고 뭐 판매율 예측 같은 것도 괜찮을까요?

만약에 데이터셋을 만약에 찾는다고 하면

참석자 1 06:27

최근에 이런 시나리오가 있었어요. 실제 회사에서 요청받은 것 중에 하나가 네
좀 한국에서 좀 큰 구매 대행 업체였거든요.

그러니까 이 구매 대행이 B2C의 구매 대행이 아니고 B2B의 구매 대행이었어요.
네 그러니까 자재들을 사는 거죠. 대신해서 네네 근데 거기서 이제 이야기하는
건 뭐냐면 자기들이 알고 싶은 거는 거기도 머신러닝 모델을 많이 사용하긴 하
는데 자기들이 알고 싶은 건 결과적으로는 이제 자기들은 영업을 해야 되는데
예를 들면 영업을 할 때 이번에 만약에 어떤 철강 자재를 100원에 팔려고 했어
요.

네 근데 저번에 저번에는 110원에 팔았는데 이번에는 그 사람들이 얼마를 원할
지를 모르는 거예요.

그 사람들의 재정이거나 아니면 지금 나와 있는 정부의 그런 철강 같은 것들을 원
자재들 가격이나 아니면 최근에 이슈들이나 이런 것들을 다 판별해서 얼마를
제시해야 저 사람들이 살까라는 걸 예측하는 모델을 만들더라고요.

실제 회사는 그런 식으로 그런 모델들을 원하거든요.

참석자 1 07:32

엄청 많은 복잡한 복잡한 피쳐들이 많이 필요한 그런 것들 근데 지금은 뭐 그런
건 아니니까 그런 시나리오라고 생각을 하고 몇 가지의 피쳐만 써가지고 할 수
있는 그런 데이터를 좀 찾으면 좋을 것 같아요.

방금 말씀하신 그런 것도 좋습니다.

참석자 2 07:46

네 알겠습니다.

참석자 1 07:47

실제로 그래서 회사 내부에서 물어보고 싶은 거 그러니까 그러니까 이제 이걸
짜다 보면 지금 우리 회사가 보니까 제조업 회사 같다 그럼 제조업 대상인 사내

문서라고 하자 이런 식으로 주제를 정할 수 있게 그런 식으로 한번 이야기를 한번 해보시면 좋을 것 같아요.

그래서 좀 열어두고 여러 가지들을 한번 이야기를 해보시면서 생각을 해보시면 좋을 것 같아요.

네 알겠습니다. 네네

참석자 1 08:21

혹시 그다음 또 준비된 데이터들 같은 건 있나요?

참석자 3 08:27

저희 시장 조사 보고서를 하나 작성해 놓긴 했는데

참석자 1 08:33

너무 좋습니다.

참석자 1 09:12

지금 다 너무 잘해주시고 계시거든요. 제가 이때까지 봤던 팀 중에서 거의 탑 클래스 정도로 잘해 주시는데 지금 너무 이 자료들을 잘 조사하고 계시잖아요. 근데 이제 중간 발표가 제가 알기로 한 4주 뒤인가 3주 뒤에 하죠.

참석자 3 09:28

6월 중순으로 알고 있습니다.

참석자 1 09:30

예 그래서 중간 발표 자료를 지금부터 그냥 만드는 게 좋을 것 같거든요.

지금부터요. 네 그래서 그것도 이제 좀 수정해 가면서 저희들이 스트럭처를 좀 짜가지고 그걸 대비로 이제 이야기를 하는 게 좋을 것 같아요.

지금 이거 하고 그냥 던져버리고 이러면 좀 아까우니까 네 그것들을 이제 넣어 가지고 어떻게 할지를 이 다음 주부터 좀 생각을 하면서 하면 좋을 것 같아요. 그래서 막상 그때 만들려고 하면 또 다 뒤지고 그때 생각했던 데이터들도 뒤져야 되는데 사실 이런 시장 조사도 좋고 그다음에 우리가 이제 이런 주제를 선택했는데 이런 주제에서 이런 부분으로 하다 보니까 이런 이슈가 생겨서 이렇게 했다 이런 것들도 엄청 좋은 발표 자료들이거든요.

네 모델 같은 경우도 베이스라인이 이랬는데 성능이 이만큼 좋아져가지고 이걸 선택했다.

그래서 안 좋게 나오거나 잘못된 실수들이 나쁜 게 아니고 그걸 어떤 식으로 개선됐더라는 걸 잘 어필을 하는 게 좋은 목적이라고 생각해 주시면 좋을 것 같아요.

참석자 2 10:30

네 알겠습니다.

참석자 3 10:34

네

참석자 1 10:37

네 말씀하세요.

참석자 3 10:38

일단 저희가 깃 쪽을 생각하지 않고 그 외에 이제 코드 수정해 주는 쪽이랑 그 에이전트 그쪽을 생각하고 제가 시장 조사를 조금 해봤는데 이미 경쟁사가 조금 10개 넘게 많이 있더라고요.

그래서 GPT한테 이 기업들을 먼저 장단점을 좀 분석해 줘 그리고 애네가 못하는 것들을 분석해줘라고 했는데 처음에 저희가 말씀드렸을 때 이런 기능이 있으면 정말 좋지만 조금 구현하기 어려울 거라고 하셨던 것처럼 기 쪽에는 아예

자료가 없었고 그 외에도 굉장히 많은 회사들이 있었는데 이런 홈페이지 하나 들어가 보면 사실 별게 없더라고요.

그래서 이제 자료를 잘 찾아볼 수 있었던 게 저희 팀장님이 어제 박람회를 갔다 오셔서 사진을 하나하나씩 다 올려주셔서가지고 그쪽을 조금 봤습니다.

참석자 3 11:44

그래서 여기가 이제 어제 다녀왔던 회사인데 조금 잘 돼 있어 가지고 저희가 시장 조사를 했을 때 이 사람들과 차별점을 어떻게 줄 수 있냐라고 했는데 크게 저희가 할 수 있는 게 비용 절감밖에 없다고 생각이 들어가지고 멘토님한테 조금 의견을 물어보고 싶습니다.

참석자 1 12:12

지금 우리가 하는 게 HR 자동화거든요. 그런 쪽으로 일단 검색을 좀 해보시면 좋을 것 같고요.

지금 회사들은 보면 각각 하나에 대한 스페시픽한 것들을 좀 적어놓은 게 많아요.

예를 들면 좀 올려보시면 하나씩 하나씩 볼까요? 맨 위에서부터 지금 우리가 HR 자동화잖아요.

네 그런데 경쟁사가 지금 보시면 HR 여기 글린이라는 회사는 구글 협업 툴과 연동된 고정밀 검색 시스템이라고 돼 있는데 제 생각에는 사내 스타트업이나 이런 것들에 대한 여러 가지 협업 툴들이 있으면 그거를 한 곳에 뿌려놓고 거기서 검색하면 그중에 있는 자료들이 통합된 검색으로 나오는 그런 느낌이거든요.

참석자 3 13:05

네 맞습니다. 저 홈페이지 들어가 봤을 때 그렇게 나오더라고요.

참석자 1 13:10

그러면 이거는 약간 우리랑 좀 비슷할 수도 있어요.

맞죠? 네 근데 이거는 협업 툴에 해당된 거잖아요.
우리는 사내에 있는 문서들도 있잖아요. 맞죠?

참석자 3 13:23
아 네네네네

참석자 1 13:25
그러면 여기에 대해서는 이제 차별점은 그런 것들로 할 수 있겠죠.
그리고 이런 회사들을 보면서 유튜브 영상이나 아니면 체험할 수 있는 체험판
이나 이런 거 주는 데가 있거든요.
그런 것도 한번 사용을 해보셔야 돼요. 그다음에 두 번째는 이것도 통합 도구인
데

참석자 3 13:50
모든 회사가 다 그냥 통합 도구로 제공하는

참석자 1 13:55
근데 이게 좀 더 우리가 경쟁사들을 검색을 할 때 스페시픽하게 들어가야 될 것
같아요.
지금 HR 쪽이라고 돼 있잖아요. 우리는 사내 문서 사내 문서 사내 DB 이런 것들
에 대한 것들 글린 같은 경우는 좀 괜찮은 테스트 케이스일 수도 있을 것 같고
이거는 두 번째 거는 이것도 기술 중심 도구랑 통합이 돼 있다는 이거는 뭐 결
과가 어떻게 나와요?
혹시 그런 것들도 다 대략적으로 이제 UI나 이런 것들을 한번 보셨나요?

참석자 3 14:25
네 홈페이지 하나하나씩 들어가 봤습니다. 네

참석자 1 14:29

그 부분도 좀 참고를 하면 좋을 것 같은데 그리고 이제 세 번째는 이제 규제 산업에 대한 특화된 문서 이런 것도 엄청 관심이 많아요.

회사에서 그러니까 이제 금융업이나 이런 데 보면 엄청 큰 규제들이 심한 데들이 있어요.

그럼 그때마다 거기에 해당되는 액트나 이런 것들을 파악해가지고 올려 온다든지 아니면 특허에 대한 기술권 같은 경우도 검색을 해야 되는 그런 게 있거든요. 그래서 이거는 딱 그쪽 하나의 산업이 돼 있어요. 맞죠?

참석자 3 14:57

네

참석자 1 14:58

이거는 우리랑 뭔가 비교 대상은 아닐 것 같거든요.

우리도 이런 식으로 나가야 된다가 차라리 맞는 것 같고 그다음에 그다음에서
는

참석자 1 15:12

이거는 좀 비슷할 수도 있겠네요. 어떻게 읽는 거예요?

루클리안인가

참석자 3 15:19

근데 사실 다 거의 스타트업 느낌이어가지고

참석자 1 15:23

그렇죠 왜냐하면 이제 그런 컨퍼런스 그런 이제 박람회 같은 데는 스타트업들

이 자기들 홍보하러 오거든요.

대부분들이

참석자 1 15:39

이게 장단점도 뭔가 스타트업이면 아마 이게 안 맞는 것도 많을 거예요.

참석자 3 15:44

이게 그냥 홈페이지에 있는 본인들 장점을 조금 굵어온 느낌이라

참석자 1 15:51

그렇습니다. 그러니까 단점도 그냥 마음대로 말한 걸 수도 있어요.

우리 챗gpt가 이 컨텍스트 AI는 완전 우리랑 다르거든요.

이거는 대략적으로 이제 어떤 건지 아세요? 이 컨텍스트를 AI 같은 경우는 작년에 많이 관심이 있었던 분야 중에 하난데 우리가 레그를 코드를 짜야 되잖아요.

네 저거를 오토 방식으로 바꾸는 그런 시스템이거든요.

문서 주면 자동으로 이제 레그 해주는 그래서 쿼리 날리면 바로 검색할 수 있게 그런 것들인데 사실 저게 안 좋은 것 중에 하나가 최적화가 안 돼요.

예를 들면 전처리도 힘들고 근데 우리랑 좀 다른 느낌이거든요.

이거는 이거는 그냥 레그를 해주는 플랫폼이니까 좀 다를 것 같습니다.

그다음에 개발자용 안전 관리자 이걸 개발자용이네요.

참석자 1 17:00

우리는 그러면 사내 검색 시스템을 좀 뭔가 찾아보면 좋을 것 같은데

참석자 3 17:06

저는 딱 그렇게 생각을 하고 기업들을 찾아본 거긴 해요.

그러니까 사내 문서들을 학습시켜 놓고 사내 직원이 쓸 수 있는 느낌으로

참석자 1 17:20

그렇죠 그렇죠 이런 것들도 이제 외국으로 한번 찾으면 많을 것 같은데

참석자 3 17:31

근데 시장 조사를 국내로 한 이유가 해외까지는 안 갈 거 같아 가지고

참석자 1 17:40

그거는 뭐 상관이 없어요. 이거는 서비스 조사니까 우리의 그냥 장단점을 따지는 거거든요.

해외랑 한국으로 해야 된다 이런 거는 꼭 상관이 없을 것 같아요.

차라리 오히려 실제로는 스타트업들 투자 받을 때 해외 걸 많이 써요.

왜 왜 그러냐면 실제적으로 투자를 받아야 되니까 여기 캐시플로우가 전체적으로 100조다 200조다 이런 걸 강조하려고 하거든 한국 산업은 100억 200억 이거밖에 안 되는데 그렇게 되면 회사 투자를 안 해주거든요.

그래서 글로벌 케이스들을 많이 보긴 해요. 그래서 어떻게 글로벌 시장으로 진출할 건지 그런 것도 보는데 사실 이거는 지금 뭐 그렇게 중요한 건 아닌 것 같고 우리는 일단 어떻게든 시장 조사를 잘했고 그다음에 그 시장에 포지셔닝을 할 때 남들이 없는 기능을 썼다라는 걸 어필을 해야 되기 때문에 글로벌도 찾아야 될 것 같은데

참석자 3 18:33

네 추가해 놓겠습니다.

참석자 1 18:34

네 그래서 아까 우리 4분위 표 같은 거 있거든요. 그런 거에 포지셔닝으로 그림을 그려주는 게 제일 좋아요.

잠시만요.

참석자 1 18:55

예를 들면 이거 있죠. 채팅방에 제가 뭐 하나 올렸거든요.
이 그림 한번 봐보세요.

참석자 1 19:12

실제로 이런 이미지를 많이 쓰거든요.

참석자 3 19:14

봤던 것 같습니다.

참석자 1 19:17

그러니까 우리가 이걸 이거는 제가 벡터 DB에 대한 거고 우리가 예를 들면 이 4
분위 표를 그려가지고 왼쪽은 오른쪽은 뭔가 사내 정책에 관여하는 거 왼쪽은
뭔가 기술적으로 관련한 거 밑에는 뭔가 가격 성능적인 거 뭐 이런 것들로 이제
4분위표를 뿌려가지고 우리는 어디에 포지션에 있고 이런 것들을 보여주는 시
각화 자료가 엄청 중요해요.
그래서 이런 것들을 할 수 있게 좀 하는 게 제일 좋을 것 같고

참석자 3 19:48

네 조금 디테일하게 더

참석자 1 19:50

네 조금만 조금씩 내려볼래요 잠깐만요.

참석자 1 19:58

OCR 기반 문서

참석자 3 19:59

여기가 여기서부터가 이제 어제 박람회에서 나왔던 기업들입니다.

참석자 1 20:05

사실 이 이 OCR 프로 같은 경우 이런 회사들이 지금 요즘 회사들이 관심이 많아요.

왜냐하면 사내에 엄청나게 많은 PPT나 한글 문서나 워드 문서들이 많은데 이것을 다 텍스트화시키려고 LM 친화적으로 바꾸려고 하는데 그게 너무 코스트가 많이 되는 거예요.

그래서 이것을 빠르게 해줄 수 있는 데가 어디 있을까 막 이렇게 찾는 게 많거든요.

그래서 대부분 지금 그런 회사인 것 같아요. 지금 보면 컴포넌트 인식 PDF 병합 표 이미지 차트 추출 다 이렇잖아요.

이거는 우리랑은 좀 달라요. 우리가 OCR 솔루션을 만드는 건 아니니까 이거는 차라리 어떤 거랑 비교해야 되냐면 우리 오픈소스 OCR 그거 파이인 PDF 같은 거 있잖아요.

PDF 플러머나 이런 시장이랑 좀 비교를 해야 돼요.

참석자 3 20:59

그럼 만약에 저희가 어쨌든 사내 문서가 말씀해 주신 것처럼 PPT나 그런 것을 PDF로 변환시켜서 한다고 치면은 저희는 이 서비스를 적용시켜야 되는 거죠. 그쵸

참석자 1 21:15

우리가 우리는 우리는 저 서비스를 써야 되는 사람

참석자 3 21:18

서비스가 고객이죠. 네네네네

참석자 1 21:20

그래서 우리는 우리는 이거의 회사의 고객이다라고 생각하면 돼요.

참석자 3 21:28

아 네

참석자 1 21:29

그래서 이 OCR 쪽은 날리셔도 될 것 같고 이거 일단 다른 이름은 저장은 해두세요.

이거 잘 저장해 뒀는데 이거 혹시나 저장돼 있습니다.

네 그것도 두 번째 것도 그것도 날려도 될 것 같고 AI 프리카 같은 경우는 저희 회사 옛날에 임번 분이 절로 가 있으신데 약간 AWS 그다음에 IBM 와스 넥스 이런 것들 이런 것들이랑 비교를 해야 돼요.

그러니까 우리가 지금 AI를 만드는 플랫폼 어디에 배포를 할 거고 어디에 있는 AI 인퍼런스 2를 사용할 거고 이런 것들을 하는 회사거든요.

에메옵스 에레르옵스가 돼 있잖아요. 그래서 이거는 플랫폼입니다.

완전 이 AWS랑 비교를 해야 내 거

참석자 3 22:22

아

참석자 1 22:26

그다음 것도 OCR이네요.

참석자 1 22:32

이게 끝인가요?

참석자 3 22:34

어제 박람회에서 보신 것 중에는

참석자 1 22:37

네 일단 좋습니다. 일단 이런 식으로 일단 조사는 해봤잖아요.

그래서 어떤 식으로 이제 좀 조사를 해봐야 될지 좀 구체화가 됐으니까 사내 이제 정보 통합 검색 AI 이런 것들을 한번 검색을 한번 해보시면 좋을 것 같아요.

네 그런 걸 해보시고 이미지도 첨부하시고 좀 데모나 이런 것도 보시고 해가지고 그런 부분을 좀 조사를 해보면 좋을 것 같습니다.

참석자 3 23:05

그러면 다음에는 데모 화면이랑 4분위 표랑 해외 사이트 좀 추가해 놓겠습니다.

참석자 1 23:12

일단 그거를 제일 잘 하려면 우리가 잘 생각해 보면 우리 서비스의 목적을 제일 잘 알아야 되거든요.

지금 지금 왜 이게 우리 서비스랑 안 맞는지는 이제 이해하셨죠?

네 이제 어떤 쪽으로 찾아야 될지는 알겠죠 네 그러면 됐습니다.

그러면 그쪽으로 한번 검색을 해보시면 좋을 것 같아요.

참석자 3 23:33

네 알겠습니다.

참석자 1 23:35

그리고 이 시장 조사는 여기까지인가요? 혹시

참석자 3 23:39

그렇습니다. 밑에는 그냥

참석자 1 23:42

동양 잠깐만요. 이거는 위에 거 기반으로 한 거죠

참석자 3 23:47

그렇습니다.

참석자 1 23:48

드디어

참석자 1 23:55

잠깐 내려보세요. 이거

참석자 3 24:02

이거는 저희가 어떻게 차별화를 줄 수 있을

참석자 1 24:05

네 이해했습니다. 일단 시장 조사 리포트를 쓸 때는 뭐 이런 것들도 많이 쓰면 좋아요.

예를 들면 2024년도 파트너 리포터를 참고를 해 보니까 이 HR 그다음에 이런 온보딩 이런 것들의 자동화가 실제적으로 엄청나게 관심이 많고 HR 기반 채용

온보딩 성과 관리 이런 것들이 매킨지 리포터나 아니면 포레스터나 아니면 그런 파트너에서 가장 트렌드하다고 지금 나와 있다라는 이런 보고서가 있다라는 걸 일단 먼저 이야기를 해 주고 그다음에 실제로 이런 사람들이 가장 많이 앓고 있는 고민 중에 하나가 처음에 들어왔을 때 예를 들면 우리가 어떤 타깃 오디언스를 정해야 될 신입사원일지 아니면 회사에 이런 포지션들을 몇 명을 이야기를 해 주면 제일 좋아요.

그래서 그런 사람들이 들어왔을 때 제일 처음에 제일 이슈로 힘들어 하는 게 이런 부분이라고 하더라.

그래서 우리가 이런 것들을 목적으로 지금 우리가 이런 사례 검색 문서 시스템을 만들려고 했다 이런 시나리오를 써야 되거든요.

참석자 3 25:13

그러면 지금은 애를 따로 만들었지만 사실 그 말씀해 주셨던 내용들이 요구사항 정의서에 거의 들어가 있는 내용이니깐 그냥 그 밑에다가 붙여도 되는 건가요?

참석자 1 25:24

일단 요구 사항 정의서에 붙여도 됩니다. 그런데 이제 제가 보고 적절한 건지 한번 보면 좋을 거니까 한번 그래서 이게 진짜 초반에 PT를 한다고 생각을 하고 그런 장표를 만든다고 생각을 해서 한번 만들면 좋을 것 같아요.

그냥 이거 HWP로 만들지 말고 PPT로 만드세요.

다음에

참석자 3 25:44

네 알겠습니다.

참석자 1 25:45

그러면 다음에 그 발표 자료 다음에 만들어야 되면 바로 복사 붙여넣기 하고 그

냥 포맷들만 수정할 수 있게 네 그렇게 하면 좋을 것 같아요.

그래서 처음에 시장 조사 시장 조사 부분 왜 우리가 이거 이 주제를 선택했는지에 대한 걸 어떤 투자자들에게 설득한다 생각하고 좀 한번 준비를 해 보세요.

참석자 3 26:07

진짜 투자 설명회 같은 느낌으로

참석자 1 26:11

네

참석자 3 26:12

네 알겠습니다.

참석자 1 26:14

시장 조사는 그거 기준으로 하는 게 제일 심사위원도 그렇고 제일 와닿는 분야거든요.

참석자 3 26:21

네 알겠습니다.

참석자 1 26:23

네 그리고 이제 또 어떤 부분이 준비됐어요?

참석자 2 26:34

일단 대략적으로는 이렇게 마무리된 것 같습니다.

참석자 1 26:37

알겠습니다. 정우 님 지금 제가 어떤 사이트를 하나 채팅창에 공유드렸거든요.
라이트 예. 네 타이 드로우 여기만 할까요? 네네 이거 사용해서 네 지금 흐름을
한번 흐름이랑 솔루션 아키텍처를 한번 그려보세요.
오늘 지금

참석자 2 26:58

네 알겠습니다.

참석자 1 26:59

지금 여러분들끼리 토론을 해서 그려보시고 일단은 지금 9시 5분이니까 한 9시
15분이나 20분부터 시작을 해가지고 그러서 한 40분이나 50분에 한번 보도록
하죠.

참석자 2 27:10

네 알겠습니다.

참석자 1 27:11

그러면 네네 저도 보여드릴 게 하나 있긴 한데 네 좋습니다.
좋습니다. 그러면 저 5분만 있다 볼까요? 저 화장실 간다.
예 그러면 9시 10분 11분에 한번 볼게요.