

# 스타트업 마일스톤 완벽 가이드

## 1. 마일스톤의 기본 개념

### 1.1 마일스톤의 정의

스타트업은 인력 등 자원(resource)이 충분하지 않기 때문에, 한정된 자원을 최대한 효율적으로 사용하여 좋은 성과를 도출할 수 있어야 한다. 이를 위해서는 프로젝트 단위로 효율적인 일정 관리가 필요하다. 사업의 큰 목표를 KPI(Key Performance Indicator)로 설정하였다면, 그 KPI를 달성하기 위한 과정으로서 하나하나의 작은 프로젝트가 있고, 이를 관리할 지표나 개념도 필요하다. 이때 사용되는 것이 바로 '마일스톤(Milestone)'이다.

마일스톤을 사전에서 찾아보면, '이정표', '기념비', '획기적인 사건' 등을 의미한다. 비즈니스에서 사용되는 마일스톤이란 용어는 보다 '단기적인 목표'로서, 프로젝트 진행 시 중점적으로 살펴야 할 중요한 지점을 의미한다. 사업이 가야 할 길을 알려준다는 점에서 사전적 정의와도 일맥상통하는 개념으로 사용되고 있다.

마일스톤의 핵심 특징은 다음과 같다:

- 중요한 업무의 진척도를 파악하기 위한 개념이자, 프로젝트 일정 관리를 위한 개념
- 가장 중요한 핵심 목표(KPI)를 달성하기 위해 꼭 필요한 중간 단계의 목표
- 프로젝트가 진행되는 과정에서 각 단계별로 해결해야 할 주요 일정을 나타내는 일정표

### 1.2 마일스톤 설정의 필요성

미국 미시간대의 교수 칼 와익(Karl Weick)은 "작은 승리 전략(Small Wins Strategy)"을 주장하였다. 거대한 문제를 작게 쪼개어 작은 문제들부터 해결하면 보람과 성취감을 느끼고 이를 기반으로 더욱 큰 문제들을 해결할 수 있는 의지가 생긴다고 설명하였다.

효율이 중요한 스타트업에서는 무작정 진행하는 것이 아니라, 마일스톤을 체계적으로 설정하고 일정에 맞추어 프로젝트를 단계별로 완수해나가는 노력이 필요하다.

### 1.3 마일스톤 설정 시 유의점

마일스톤을 설정할 때 유의할 점은 '애매한' 목표를 설정해서는 안 된다는 것이다. 가장 빨리 해결해야 할 눈앞의 목표가 추상적이고 불분명하다면 당장 해야 할 일도 제대로 찾지 못할 것이다. 하나의 마일스톤은 불필요한 요소를 최대한 배제하여 명확한 요구사항을 제시하여야 한다. 즉 너무 많은 기능을 하나의 마일스톤으로 처리하려고 하지 않아야 한다. 그래야 프로젝트의 각 단계를 효과적으로 관리하고 일정을 정확히 준수할 수 있다.

마일스톤은 볼링에 비유되기도 한다. 볼링의 최종 목표는 핀을 쓰러뜨리는 것이지만, 핀을 바라보고 공을 던지면 목표를 달성하기 어렵다. 많은 핀을 쓰러뜨리기 위해서는 볼링 핀이 아닌 레인 어딘가에 시선을 두고 공을 던져야 한다. 스타트업 역시 큰 목표를 달성하기 위해 당장의 시선을 어디로 두어야 할 것인지를 먼저 정할 수 있어야 한다. 그리고 그것을 돕는 것이 바로 적절하게 설정된 마일스톤이다.

## 2. 마일스톤, KPI, 태스크의 차이점

스타트업이 성공하기 위해서는 무엇보다 명확한 목표와 이를 실천하기 위한 계획이 필요하다. 프로젝트 관리에서 마일스톤, KPI, 태스크는 스타트업이 달성해야하는 목표와 관련이 있고, 이러한 개념들을 통해 향후 전략을 계획할 때 기업을 추적하고 평가하는데 사용된다는 공통점이 있다.

## 2.1 마일스톤

마일스톤은 프로젝트의 주요 이정표이다. 주로 큰 단계의 완료, 중간 결과물의 완성을 의미한다. 보다 큰 틀에서 팀에게 제시되는 단기적 목표로서 사용되는 개념으로서, 프로젝트 계획과 로드맵의 핵심 구성요소이다.

예시: 3개월 동안 '월별 사용자수를 100명에서 500명으로 증가', '6개월 내에 2개 도시에 서비스 추가 확장'

## 2.2 KPI (핵심성과지표)

KPI는 조직이나 프로젝트의 성과를 측정하기 위한 지표이다. 이는 목표 달성여부를 판단하기 위한 주요 성과요소를 정량화하고 추적하는 것에 사용되어, 목표 성취에 대한 정량적인 측정과 성과를 평가하는데 사용된다.

예시: 매출증가율, 고객유지율 등의 지표

## 2.3 태스크

태스크는 프로젝트를 완료하기 위해 수행되어야하는 개별적인 활동이나 작업 단위를 나타낸다. 마일스톤보다 훨씬 미시적이고 실무적인 개념으로, 구체적인 작업 내용과 프로젝트 일정을 관리하는데 사용된다.

예시: UI 디자인 작업에서 '로그인 화면 디자인 구성', '버튼 및 아이콘 디자인', '색상 팔레트 결정'

# 3. 단계별 마일스톤 설정 방법

## 3.1 아이디어와 기획단계

아이디어와 기획단계는 스타트업의 비즈니스 모델을 시작하는 첫 단계이다. 이 단계에서는 아이디어의 타당성, 문제해결의 가능성을 찾고, 비즈니스 계획서 작성과 시장조사를 통해 경쟁력을 확인하는 것이 무엇보다 중요하다.

이 단계에서 설정할 수 있는 마일스톤:

- 초기 아이디어 검증
- 시장조사 및 경쟁 분석
- 사용자 요구사항 정의
- 비즈니스 모델의 구체화

## 3.2 제품 개발과 MVP 완성 단계

이 단계는 초기 스타트업에게 매우 중요한 국면이다. 기획한 아이디어가 실제 시장에서 잘 통할 것인지를 점검하는 단계이기 때문이다. 이때 스타트업은 MVP 기능정의, 프로토타입 개발 등을 마일스톤으로 삼고 제품의 주요 가치를 제공하고 사용자가 필요로하는 기능을 구현하는데 초점을 맞춰야한다.

웹, 온라인 기반 비즈니스를 하는 스타트업팀이라면 이 단계에서 개발 업무가 동반된다. 팀에 개발자가 없어도 노코드 툴을 사용한다면 직관적으로 MVP를 만들어 고객 반응을 테스트할 수 있다.

### 3.3 시장 진입과 마케팅 단계

이 단계는 초기 사용자와의 관계 구축과 피드백 수집을 통해 제품의 개선과 시장 수용성을 확인하고, 홍보와 판매 활동을 통해 고객을 확보하는 단계이다. 스타트업의 성장과 확장을 위한 핵심 단계로서, 이 단계에서는 다음과 같은 마일스톤을 설정할 수 있다:

- 타겟 고객 정의
- 마케팅 전략 수립
- 신규고객 유치

### 3.4 성장과 확장 단계

좋은 아이디어를 발굴하여 시장에 선보이고 고객에 대해 테스트가 어느정도 이루어졌다면 고객 확보와 매출 증대를 중심으로 마일스톤이 설정되어야한다. 이 단계에서는 앞 단계에서 설정한 마케팅 활동을 강화하고, 제품 개선, 다양화에 중점을 두는 것이 좋다.

## 4. SMART 방법론을 활용한 마일스톤 설정

명확하고 구체적인 목표 설정이 중요하다는 것은 자명하다. SMART 방법론에서 제시하는 5가지 키워드를 유념하면서 목표를 설정한다면 비현실적이거나 과도한 목표를 피하고, 자연스럽게 효과적인 목표를 정할 수 있다.

SMART 방법론은 경영컨설턴트 조지 도란 (George T. Doran)이 제시한 목표 설정을 위한 가이드로, 다양한 단위의 목표를 설정할 때 기억해야할 5가지 키워드의 앞글자를 딴 것이다:

- 구체성(Specific)
- 측정가능성(Measurable)
- 달성가능성(Achievable)
- 관련성(Relevant)
- 시간 제약(Timely)

### 4.1 구체성 (Specific)

목표는 명확하고 구체적인 표현으로 정의되어야한다. 단순히 '사용자 인터페이스 개선'이 아니라, '홈페이지 로그인 버튼 디자인 개선'와 같이 구체적인 언어로 목표를 설정하여야 목표의 달성을 위한 실천적 전략을 세우는데 효과적이다.

특히 마일스톤은 회사의 궁극적인 목표가 아닌, 스타트업이 추구하는 목표를 달성하기 위한 중간기착점이다. 따라서 회사의 방향이 제대로 가고 있는지 정확히 추적하기 위해 구체적인 마일스톤을 세우는 것이 중요하다.

### 4.2 측정가능성 (Measurable)

측정가능한 지표나 척도를 포함해야한다. 예컨대 마일스톤은 '전환율 증대'가 아니라, '3개월 내 전환율 10% 향상'과 같이 정량적인 척도로 설정되는 것이 보다 적합하다.

이와 같이 측정가능한 지표를 사용할 때, 스타트업은 목표의 달성 정도를 확인하고 평가하여 기업에 가장 적합하게 최적화할 수 있다.

### 4.3 달성가능성 (Achievable)

마일스톤은 현실적으로 달성가능한 수준이어야 한다. 비현실적이고 달성 불가능한 마일스톤은 전략을 세우고 이행하기도 어려울뿐더러 실패해도 왜 실패했는지 효과적으로 설명하기 어려워 유용하지 않다.

또한 팀 구성원의 사기를 떨어트린다는 문제도 생긴다. 따라서 리더가 일방적으로 마일스톤을 설정하기 보다는 각 팀의 담당자와 목표를 토론하고 적절한 합의점을 찾고, 가능하다면 팀 외부의 풍부한 경험을 갖춘 전문가에게 객관적인 조언을 얻는 것이 중요하다.

### 4.4 관련성 (Relevant)

궁극적인 기업의 비전 달성을 위한 중간 기착점으로서 마일스톤은 기업 전체의 방향성과 일치해야한다. 자칫 단기적 목표에만 매몰되는 경우 마일스톤의 달성이 기업 비전의 달성으로 이어지지 않을 수도 있다.

만약 마케팅 캠페인의 마일스톤을 설정한다면 이때의 목표로 두는 타겟 고객은 기업 전체의 주 고객층과 일치하거나 최소한 비슷한 방향성을 가져야한다.

### 4.5 시간 제약 (Timely)

명확한 시작일과 마감일을 설정하여, 구체적인 목표달성기간을 제시해야한다. 만약 시간 제약이 없다면 당장의 우선순위에서 계속해서 밀리게 된다.

따라서 기업 전체의 타임라인을 관리하기 위해 마일스톤은 어느정도의 기간 안에 달성해야하는지 분명히 설정되어야 한다.

## 5. 마일스톤 관리를 위한 도구

마일스톤을 설정하고 관리하기 위한 효과적인 도구는 다음과 같다:

### 5.1 Trello

직관적인 대시보드와 카드 시스템을 제공하여 마일스톤과 작업을 시각적으로 관리할 수 있다.

### 5.2 Asana

마일스톤을 설정하고 프로젝트의 진행상황을 추적하는 기능을 제공하는 프로젝트 관리도구이다. 프로젝트 업무를 할당하고, 작업에 대한 설명, 마감일, 우선순위와 같은 정보를 추가할 수 있다.

### 5.3 Jira

주로 애자일 방법론을 사용하는 팀이 사용하는 프로젝트 관리도구로서, 스프린트, 백로그, 칸반 보드 등을 활용할 수 있다.

## 5.4 Microsoft Project

강력한 프로젝트 관리 툴로서, 주로 대규모 프로젝트나 복잡한 일정 계획이 필요한 기업에서 사용된다. 작업 할당, 리소스 관리, 예산 및 비용관리, 리스크 관리 등 프로젝트 이행에 전반적으로 필요한 여러 기능을 제공한다.

## 5.5 Slack

마일스톤을 설정하기 위해 팀 커뮤니케이션은 필수적이다. Slack은 업무 협업과 소통을 위한 도구로서 작업 업데이트를 실시간으로 공유할 수 있는 프로그램이다.

# 6. 스타트업에서의 마일스톤 작성 예시

## 6.1 B2B 스타트업의 경우

세일즈(Sales)가 중요한 B2B 스타트업이라면, 단기간 매출 증대를 위한 주요 마일스톤으로 다음과 같은 것들을 설정할 수 있다:

- 미팅 성사 업체 X건 달성
- 계약 성사 업체 X건 달성

## 6.2 IT 스타트업의 경우

IT 스타트업에서 웹페이지를 구축한다고 하면, 프로젝트 매니저는 다음과 같은 단계들을 마일스톤으로 설정할 수 있다:

- 요구사항 분석
- 스토리보드 작성
- UI/UX 디자인
- 퍼블리싱

# 7. 결론

스타트업이 성공하기 위해서는 기업의 궁극적인 비전을 달성하기 위한 적절한 마일스톤 설정이 필수적이다. 마일스톤은 스타트업의 한정된 자원을 효율적으로 활용하고, 체계적인 프로젝트 관리를 통해 단계별 성과를 달성할 수 있도록 돕는 중요한 도구이다.

SMART 방법론을 활용하여 구체적이고 측정가능하며 달성가능한 마일스톤을 설정하고, 적절한 관리 도구를 활용한다면 스타트업은 성공적인 기업으로 성장할 수 있을 것이다. 각 단계에서 적절한 마일스톤을 설정하고 이를 체계적으로 관리함으로써, 스타트업은 목표 달성을 위한 명확한 로드맵을 가질 수 있다.