

김동업

이메일: gooodong3@gmail.com

연락처: 01033871909

저는 항상 어제보다 하나라도 더 발전하는 오늘로 만듭니다.

도전을 통해서 인간에 대해서 배워왔습니다. 창업을 도전하면서 고객을 파악하는 것의 중요성을 배웠습니다. 이후 창업경진대회에서 수상하는 과정에서 고객이 원하는 것을 파악하고, 만드는 법을 배웠고, 다시 도전한 스타트업에서 이를 적용하여 홍보비 없이 20,000명의 초기 유저를 모을 수 있었습니다. 이후 스타트업에서는 중요한 데이터를 찾는 법, 데이터를 바탕으로 고객과 사람들이 원하는 것을 찾고, 이를 바탕으로 서비스가 나아갈 방향을 찾는 법을 배웠습니다. 배운 것을 검증하기 위해서 피드백 주기가 빠른 콘텐츠 영역에 도전하였고, 유튜브 유저들이 원하는 것을 파악하고, 만든 결과 200만 유튜브 콘텐츠도 만들 수 있었습니다.

이 성장의 목적지는 사람들이 원하는 것을 만드는 것입니다. 이를 위해서 도전하고, 배움으로써 성장할 것이며, 모든 사람들이 원하고, 만족하는 것을 만들겠습니다.

경력

유튜브 채널 'LCK CRACKER'

2023.01 - 현재 재직중

대표 / 크리에이터

● 조회 수 200만의 쇼츠 영상 제작 2023.01 - 2023.12

문제점: 유튜브에서 쇼츠가 활성화될수록 쇼츠가 구독자를 후킹할 수 있는 강력한 수단이 됐으나, 채널 내 쇼츠를 위해 기획된 콘텐츠가 없었음.

가설 수립: 사람들이 스킵 or 시청만을 선택하는 쇼츠 특성상 특화된 소구포인트가 있을 것이라는 가설 수립

가설 검증:

1. E스포츠 외 유튜브 채널에서 인기를 얻은 쇼츠 콘텐츠 분석
2. 초반 3초 이내에 호기심을 유발하고, 이 호기심을 30초 이내에 충족하는 콘텐츠를 유튜브 사용자가 원함을 파악.
3. E스포츠 팬들이 아는 경기에서 명장면으로 이어지지만, 분석되지 않은 기저의 원인이 되는 플레이를 분석 및 영상 제작.

결과: 200만 조회수 콘텐츠 1개, 150만 조회수 콘텐츠 1개, 97만 조회수 콘텐츠 1개 제작.

● 조회 수 40만의 롱폼 영상 제작 2023.01 - 2023.12

문제점:

1. 구독자 5,000명을 만드는 데 중요한 역할을 한 핵심 콘텐츠에 같이 출연한 출연자가 하차.
2. 핵심 콘텐츠 시리즈가 높은 조회 수와 구독자 유입을 보장하지 못하게 됨.

가설 수립: 최근에 E스포츠에 점점 유입되는 팬들이 늘어나는 시기기 때문에, E스포츠의 역사와 라이벌 관계 등과 관련된 스토리가 호응을 얻을 것.

가설 검증:

1. 과거 E스포츠에 팬들이 대규모 유입되었던 시기에 인기있었던 스토리 콘텐츠 분석.
2. 구글 트렌드 등을 바탕으로 유튜브에서 많이 검색되는 팀과 선수를 분석.
3. 관련 스토리 콘텐츠 제작.

결과: 37만 롱폼 영상 제작.

- **종목 내 없던 데이터 지표 개발** 2023.01 - 2023.12

문제점: E스포츠라는 특성상 데이터 접근성이 뛰어나면서도 불구하고, 상호작용이 중요한 특성상 경기력과 연결성이 강한 지표가 부족한 상황

가설 수립: 리그오브레전드에서 유불리를 따지는 요소와 게임을 이기는 중요한 2가지 방법(교전, 운영)을 구분하여, 각 팀들이 어떤 방식으로 경기를 승리하는 것을 선호하는지를 정리할 수 있을 것이라는 가설을 세움.

가설 검증:

1. 교전은 양 팀 포함 3인 이상 참여한 전투, 운영은 철저한 타워로 정의.
2. 각 방법에 영향받아 증가한 골드의 비중을 계산하는 방식으로 '골드 수급률'이라는 지표 개발
3. 10개 팀의 데이터를 수집하고, 분석 결과를 영상으로 제작함.

결과: 팬들로부터 긍정적인 평가를 받음. 다음 시즌 공식 채널에서 제공하는 데이터에 추가됨.

- **구독자 5,000명 확보** 2023.01 - 2023.06

6개월만에 구독자 5,000명 확보

문제점: E스포츠 관련 채널을 만들고자 하는데, 이미 많은 유명인들이 있는 E스포츠에서 유명하지 않은 사람이 채널을 시작하는 것이 어려움.

가설 수립: E스포츠 관계자가 아닌 팬들을 200% 이해하는 입장에서 팬들의 심정을 대변하는 콘텐츠스를 원하는 사람이 존재할 것이라는 가설을 세움.

가설 검증: 리그 내 최고의 라이벌 팀의 팬 2명이 같이 경기를 보면서 각 팀의 팬들이 공감하는 반응을 촬영하여 콘텐츠로 제작.

결과:

1. 구독자 500명 이하 채널에서, 특별한 제작비 없이 조회수 10,000회가 꾸준히 넘는 콘텐츠 시리즈 제작
2. 유사한 팬들의 입장을 대변한 콘텐츠 증가
3. 6개월만에 구독자 4,000명 확보

주식회사그로잉랩

기획자

2021.07 - 2022.12

- **데이터 기반 메인 페이지 개선을 통해 '버틀러' 유저 참여도 지표 80% 증가**

2021.03 - 2022.04

서비스 런칭 초기에 유저의 참여도가 낮다고 판단, 이를 개선하기위한 메인페이지 개선 Project 진행

구글 애널리틱스를 통해 유저들의 데이터 수집 및 분석 후 가설 수립과 검증 단계를 거쳐 개선함.

문제점: 주요 유저 참여도 지표(방문당 기업 검색 횟수)가 저조함.

가설 수립: 서비스 방문 목적인 1개 기업 분석 이후, 새로운 기업분석으로 이어질 유인이 없음.

가설 검증:

1. 유저 행동 데이터를 분석함으로써, 유저에게 필요한 정보 파악
2. 유저가 기업 검색을 유도하는 콘텐츠인 기업 검색 순위, 최근 내부자 거래 기업 등을 메인페이지에 추가

결과: 유저 참여도 지표 80% 증가

- **시장 분석을 통해 신규 기능 출시함으로써 유저 참여도 지표 117%, 유저당 평균 참여시간 67% 증가** 2022.08 - 2022.10

다른 서비스에 존재하지 않는 차별점에 대한 필요성이 증대됨.

유저 리서치 및 시장 조사를 통해 투자자들이 원하는 사업 부문별 /지역별 실적을 국내 최초 시각화.

구글 애널리틱스를 통해 유저들의 데이터 수집 및 분석 후 가설 수립과 검증 단계를 거쳐 개선함.

문제점: 유저 충성도를 높이기위해 유저당 평균 참여시간 증대의 필요성 제기.

가설 수립: 타 서비스에서 확인할 수 없는 주요 투자 지표 시각화했을 때, 유저들의 충성도를 나타내는 유저 참여도 지표와 유저당 평균 참여시간이 증가할 것.

가설 검증:

1. 버틀러 유저들이 투자할 때 이용하는 재무 데이터 외 기업 정보 설문 조사 및 인터뷰
2. 투자 블로그, 해외 서비스 시장 조사 등을 통해서 투자자들에게 필요한 지표 탐색
3. 투자자들이 주의깊게 보는 지표 중 비정형 데이터인 사업 부문별 실적과 지역 부문별 실적을 국내 최초 시각화

결과:

1. 하락한 유저 참여도 지표가 117% 증가 및 활성 유저당 평균 참여 시간 67% 증가
2. 해당 프로젝트 진행 중 지표를 통해 방향 제시 및 프로젝트 관리.

● 출시 1개월 만에 홍보비용 지출 없이 2만 명의 유저 확보 2021.05 - 2022.01

문제점: 서비스가 런칭 되었을 때, 많은 유저를 끌어모을 방안이 필요하다고 생각함.

가설 수립:

1. 재무제표를 통한 기업 분석에 대한 가치는 콘텐츠로도 전달 가능할 것.
2. 그 가치를 체감한 사람이 늘어날수록, 초기 유저가 많이 확보될 것.

가설 검증:

1. 기업 분석 강의를 론칭하여, 서비스 MVP를 이용한 강의 진행.
2. 강의로 인해 서비스 런칭에 대한 기대감이 고조되는 분위기 형성

가설 수립: 기대감이 고조된 상황에서 미완성임을 강조하여, 한정된 유저를 대상으로 베타서비스를 시행하면, 서비스에 대한 긍정적인 기대감으로 연결될 것.

가설 검증:

1. 강의 수강자와 주식 블로거 중 신청자를 대상으로 오류가 있을 수 있음을 강조하며, 베타서비스 진행.
2. 서비스에 대한 긍정적인 블로그 포스트가 다수 생성됨.

결과:

1. 홍보비 지출 없이 20,000명의 초기 유저 확보
2. 해당 과정에서 프로젝트 관리를 주도함으로써, 목표 스케줄 내 프로젝트 진행

● '버틀러(butler.works)' 초기 서비스 기획 2022.02 - 2022.12

주식 분석 서비스 '버틀러'의 서비스 기획

시장 조사 - 유사 서비스, 해외 서비스 리서치, 타겟 고객군 분석

서비스 기획 - 와이어프레임 작성, 서비스 기획, 프로덕트 디자인 진행

● 다수의 의사결정 참여하며, 회사를 성장시킴 2021.02 - 2022.12

법인 설립 5개월 전부터 합류한 첫 번째 팀원으로서, 조직에 필요한 모든 의사결정에 참여하면서 서비스를 성장.

스타트업센터 / 인턴

- **MARU 180 입주 스타트업 지원** 2020.08 - 2021.02

입주한 스타트업이 겪고있는 문제의 해결에 도움이 될만한 멘토를 연결하는 프로그램 운영보조 등 입주 스타트업을 지원하는 업무 담당

- **MARU 180 내 행사 개최** 2020.08 - 2021.02

입주민 및 재단 직원들을 대상으로 다양한 행사 개최 및 운영

학력	홍익대학교 경영학과	2016.03 - 2022.08
----	----------------------	-------------------

스킬	Google Analytics, Figma, Adobe Premiere, Notion, Excel, PowerPoint, Microsoft Word, MS 오피스, Slack
----	---

수상 및 기타	투자자산운용사 투자자산 운용사 자격증 취득	2024.06
---------	-----------------------------------	---------

육군 창업경진대회 '한국경제신문사장상 수상'	2019.12
---------------------------------	---------

생고기 배달서비스 '레고'를 통한 육군창업경진대회 입상

문제점: 삼겹살 구이와 같은 생고기 굽는 음식은 외식과 배달간의 퀄리티가 크게 차이남.

코로나로 배달 시장이 급격하게 커지면서 각종 음식들을 밖에서 먹는 것에 가까운 퀄리티로 집에서 먹을 수 있게 되었으나, 생고기 구이는 그렇지 못함. 게다가 기존 생고기 외식 산업은 외식 산업의 약 30%를 차지할 정도로 한국 사람들의 선호도가 큰 분야였음.

가설 수립: 사람들이 배달로도 고깃집에서와 유사한 품질의 생고기 구이를 먹고 싶어할 것이라는 가설 수립

액션 플랜: 동네 정육점을 중심으로 협약을 맺고, 고깃집 밥상을 함께 배송하여 일반 고깃집 또는 배달음식보다 50% 저렴한 가격으로 생고기를 배달해줌.

결과: 군인 신분으로 참여하는 대회이기에 실행해보지 못함. 대회 결과로는 '한국경제신문사장상'을 수상함.

외국어	영어 비즈니스회화
-----	---------------------

- **Opic** 2024.09.07

링크

<https://www.notion.so/Kim-Dongyeop-a5542773c37849999265eedb4e598009?pvs=4>
포트폴리오 링크