

FORESTO COMPASS

# 사업 컨설팅 보고서

종합 투자 학습 플랫폼의 사업 적합성, 시장 분석 및 성장 전략

작성일: 2026년 2월 15일

문서 버전: 1.0

기밀 등급: Confidential

BUSINESS CONSULTING REPORT

# 목차

01	Executive Summary (경영진 요약)	시장 공백, 핵심 차별점, 종합 판정
02	시장 분석 (Market Analysis)	1,400만+ 개인투자자, TAM/SAM/SOM
03	경쟁 환경 분석 (Competitive Landscape)	5대 경쟁사, 10개 기능 비교
04	제품 분석 (Product Analysis)	9개 핵심 영역, Compass Score, 아키텍처
05	SWOT 분석	S7 / W6 / O7 / T6 + 크로스 전략
06	사업 적합성 평가 (Business Viability)	기술·규제·수익·확장성 5점 척도
07	수익 모델 분석 (Revenue Model)	티어 시스템, 3단계 시나리오, B2B API
08	마케팅 전략 제안 (Marketing Strategy)	페르소나, 채널, 전환 퍼널
09	기술 개선 로드맵 (Technical Roadmap)	즉시 / 중기 / 장기 과제
10	리스크 분석 및 완화 방안	규제·기술·시장·데이터 리스크
11	KPI 프레임워크	사용자·제품·수익·데이터 품질 지표
12	결론 및 권고사항	종합 평가, Top 5 과제, 마일스톤

## SECTION 01

# Executive Summary (경영진 요약)

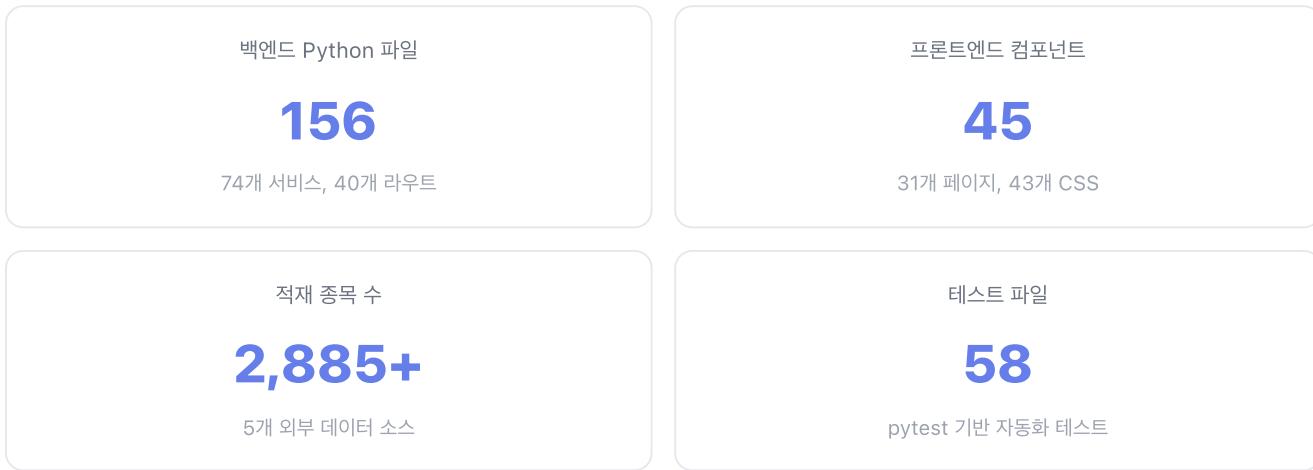
## 프로젝트 개요

**Foresto Compass**는 한국 주식시장 투자자를 위한 종합 투자 학습 및 분석 플랫폼이다. 투자 성향 진단부터 재무/기술적 분석, 포트폴리오 구성, 백테스트, 시나리오 시뮬레이션, PDF 보고서 생성까지 투자의 전 과정을 하나의 플랫폼에서 학습하고 실습할 수 있도록 설계되었다.

## 핵심 차별점

#	차별점	설명
1	<b>Compass Score</b> (4축 통합 점수)	재무(30%) + 밸류에이션(20%) + 기술적(30%) + 리스크(20%)를 0~100점으로 통합. 경쟁사 중 재무+기술 통합 점수 제공 서비스 전무.
2	투자 전 과정 파이프라인	성향 진단 → 분석 → 포트폴리오 → 백테스트 → 시나리오 → PDF 리포트까지 연결되는 완전한 투자 학습 여정.
3	<b>DCF/DDM +</b> 시나리오 시뮬레이션	절대가치 평가(DCF, DDM)와 거시경제 시나리오 시뮬레이션은 경쟁사 5개 모두 미보유 기능.

## 현재 개발 규모



**핵심 결론:** *Foresto Compass*는 기술적 완성도가 높고, "종합 투자 학습 플랫폼"이라는 시장 공백을 정확히 타겟하고 있다. 4축 통합 점수(Compass Score)는 경쟁사 대비 유일한 기능이다. **사업 적합성 종합 판정: 양호 (3.8/5.0)**

## SECTION 02

# 시장 분석 (Market Analysis)

## 2.1 한국 개인투자자 시장 규모

지표	수치	출처
활성 주식 계좌 수	1,400만+	한국예탁결제원 (2025)
개인투자자 거래 비중 (KOSPI)	~60-65%	KRX 통계
개인투자자 거래 비중 (KOSDAQ)	~85-90%	KRX 통계
월평균 신규 계좌 개설	30만~50만	금융투자협회
MZ세대(20~30대) 투자자 비중	~35%	금융감독원

## 2.2 시장 트렌드

### AI 분석 수요 급증

개인투자자의 AI 투자 도구 관심도 YoY 40%+ 증가.  
ChatGPT 등 LLM 보급으로 "AI가 분석해주는 서비스"에 대한 기대치 상승.

### 통합 점수 시스템 선호

비전문가 투자자는 개별 지표보다 "이 종목은 몇 점인가"라는 직관적 답변을 원함. Compass Score가 가장 종합적 답변 제공.

### 교육 목적 투자 콘텐츠 성장

금융문맹률 해소 정책 강화. "투자 추천"이 아닌 "투자 학습"에 대한 규제 친화적 환경 조성.

### MZ세대 데이터 기반 투자

감이 아닌 데이터에 기반한 의사결정 선호. 백테스트, 시뮬레이션 등 검증 도구에 높은 관심.

## 2.3 TAM / SAM / SOM 추정

구분	정의	추정 규모
TAM	한국 전체 개인투자자	1,400만 명
SAM	투자 분석/교육 도구 사용 의향 (TAM의 20%)	~280만 명
SOM	현실적 초기 획득 가능 (SAM의 0.2~0.5%)	~5,000~14,000명

**초기 목표:** 1년 내 MAU 8,000명, 유료 전환 400명 달성 시 초기 사업 검증 완료.

## SECTION 03

## 경쟁 환경 분석 (Competitive Landscape)

### 3.1 주요 경쟁사 프로파일

경쟁사	유형	タ겟	가격	핵심 강점
StockMatrix	AI 뉴스레터	수동적 투자자	완전 무료	극저 진입장벽, 30개 지표
증권플러스	범용 투자앱	일반 투자자	프리미엄 구독	두나무 자본력, 대규모 사용자
알파스퀘어	트레이딩 도구	능동적 트레이더	프리미엄	통합 화면, AI 종목 발굴
인텔리퀀트	코드형 퀀트	개발자-투자자	B2C 구독	전략 마켓플레이스
퀀터스	자동매매	퀀트 투자자	구독형	68,000+ 사용자, 700억 운용

### 3.2 기능 비교 매트릭스 (10개 항목)

기능	증권+	알파sq	인텔리q	퀀터스	Stock Matrix	Foresto
실시간 시세	●	●	-	-	-	-
기술적 분석	●	●	-	-	●	●
재무제표 심층 분석	-	△	-	△	-	★
DCF/DDM 밸류에이션	-	-	-	-	-	★
퀀트 스크리닝	△	●	●	●	-	●
포트폴리오 구성	-	-	●	●	-	★
백테스트	-	●	●	●	-	●
시나리오 시뮬레이션	-	-	-	-	-	★
통합 종합 점수	-	-	-	-	-	★
PDF 투자 리포트	-	-	-	-	-	★

● 핵심 기능 △ 부분 지원 - 미보유 ★ Foresto 유일 기능

### 3.3 경쟁사 미구현 사유 분석

Foresto의 차별 기능이 "시장 유일"인 이유를 단순히 경쟁 부재로 해석해서는 안 된다. 각 기능이 경쟁사에 존재하지 않는 구조적 이유를 분석한다.

차별 기능	경쟁사 미구현 사유	Foresto 구현 가능 배경
4축 통합 점수	재무+기술 데이터를 동시에 수집·정규화하는 파이프라인 구축 비용이 높음. 대부분 한쪽에 특화	5개 외부 API 통합 파이프라인을 처음부터 설계
DCF/DDM	입력 파라미터 설정이 복잡하여 UX 난이도 높음. B2B에는 존재하나 B2C에서 ROI 불명확	교육 목적 포지셔닝 + 합리적 기본값 자동 설정
시나리오 시뮬레이션	거시경제↔종목 상관 모델링이 학술 수준 전문성 요구. 예측 정확도 리스크 크	"what-if" 학습 도구로 포지셔닝, 민감도 분석 형태 제공
PDF 투자 보고서	자본시장법상 "투자 자문" 리스크. 보고서 품질 관리 어려움	"교육 참고 자료" 면책 + 금지 용어 관리 내재화

**시사점:** 경쟁사 미구현 사유는 (1) 데이터 통합 비용, (2) UX 설계 난이도, (3) 규제 리스크의 3가지 진입장벽. 다만 대형 플레이어가 리소스를 투입하면 극복 가능하므로, **선점 효과(first-mover advantage)**와 **데이터 축적이 핵심 방어선**이다.

### 3.4 시장 포지셔닝



## SECTION 04

# 제품 분석 (Product Analysis)

## 4.1 핵심 기능 9개 영역

#	기능 영역	핵심 내용	경쟁 차별성
1	투자 성향 진단	설문 → 성향 판정 → 성향별 포트폴리오 추천	유일
2	재무제표 분석	ROE, ROA, 이익률, 부채비율, FCF, CAGR 심층 분석	유일
3	밸류에이션	PER/PBR 멀티플 + DCF + DDM 절대가치 평가	유일
4	기술적 분석	10개 기술 지표 + 6개 리스크 지표 = 총 16개	동등
5	포트폴리오 구성	MVO(평균-분산), Risk Parity 최적화	차별
6	백테스트	과거 데이터 기반 성과 검증 + 리밸런싱	동등
7	시나리오 시뮬레이션	거시경제 변수별 포트폴리오 영향 분석	유일
8	PDF 투자 보고서	전문 애널리스트급 리포트 자동 생성	유일
9	시장 대시보드 & 이메일	KPI 스파크라인, AI 요약, 일일 이메일(07:30/08:00)	차별

## 4.2 Compass Score 시스템

Compass Score는 Foresto Compass의 핵심 자산이자 최대 차별점이다.

### Compass Score (0~100점)

- 재무 건전성 (Financial) — 30%  
ROE/ROA, 부채비율, FCF, 이익률 추세
- 밸류에이션 (Valuation) — 20%  
PER/PBR 업종대비, DCF 괴리율
- 기술적 신호 (Technical) — 30%  
추세(MA, ADX) + 모멘텀(RSI, Stoch, MACD) + 변동성(BB, ATR)
- 리스크 (Risk) — 20%  
베타, MDD, 샤프비율

## 등급 체계

등급	점수	의미	등급	점수	의미
S	90+	최상위 – 매우 우수	C+	40~49	주의
A+	80~89	상위 – 우수	C	30~39	약세
A	70~79	양호	D	20~29	위험
B+	60~69	보통 이상	F	<20	매우 위험
B	50~59	보통			

## 4.3 기술 아키텍처 요약

영역	기술	규모
백엔드	FastAPI, Python 3.11, SQLAlchemy 2.0	156개 파일
프론트엔드	React 18, Vite 5, Chart.js	45개 JSX, 43개 CSS
데이터베이스	PostgreSQL	22개 모델
API	40개 라우트 모듈	200+ 앤드포인트
서비스 레이어	비즈니스 로직 분리	74개 서비스
테스트	pytest, pytest-asyncio	58개 파일
AI	Anthropic Claude API	온디맨드 코멘터리

## SECTION 05

# SWOT 분석

## Strengths (강점)

- S1 재무+기술 통합 점수 시장 유일
- S2 DCF/DDM 밸류에이션 시장 유일
- S3 시나리오 시뮬레이션 시장 유일
- S4 완전한 투자 학습 파이프라인 (end-to-end)
- S5 높은 기술 완성도 (156 .py, 74 services, 200+ API)
- S6 규제 준수 체계 내재화 (면책, 금지어, 교육 포지셔닝)
- S7 5개 외부 데이터 소스 통합

## Weaknesses (약점)

- W1 1인 개발 체계 (bus factor = 1)
- W2 사용자 기반 부재 (Pre-launch)
- W3 모바일 네이티브 앱 부재
- W4 구독 진입 장벽 (3단계 가입)
- W5 커뮤니티 기능 부재
- W6 실시간 시세 미지원

## Opportunities (기회)

- O1 투자 교육 시장 성장 + 규제 친화적 환경
- O2 AI 분석 도구 수요 급증
- O3 재무+기술 통합이라는 시장 공백
- O4 금융교육 의무화 정책 추진 (B2B/B2G)
- O5 FSS 금융상품 데이터 활용 가능성
- O6 B2B API 상품화 (Compass Score SaaS)
- O7 콘텐츠 SEO로 유입 확보

## Threats (위협)

- T1 증권사 앱 기능 확장 (두나무, 토스) 높음
- T2 AI 서비스 범용화 (ChatGPT 등)
- T3 StockMatrix 무료 전략의 사용자 유출
- T4 규제 환경 변화 (자본시장법)
- T5 외부 API 의존도 (DART, pykrx)
- T6 퀀트 플랫폼의 교육 콘텐츠 진출

## 전략적 시사점 (Cross-Analysis)

전략	조합	전략 내용
SO	S1+O3	Compass Score를 핵심 마케팅 자산으로 활용하여 시장 공백 선점
WO	W2+O7	교육 콘텐츠 SEO로 초기 사용자 획득 비용(CAC) 절감
ST	S4+T1	대형 플레이어가 쉽게 복제할 수 없는 end-to-end 파이프라인 강화
WT	W1+T2	AI 자동화로 1인 개발 한계 극복, 운영 효율화

## SECTION 06

# 사업 적합성 평가 (Business Viability)

## 6.1 기술 성숙도 평가

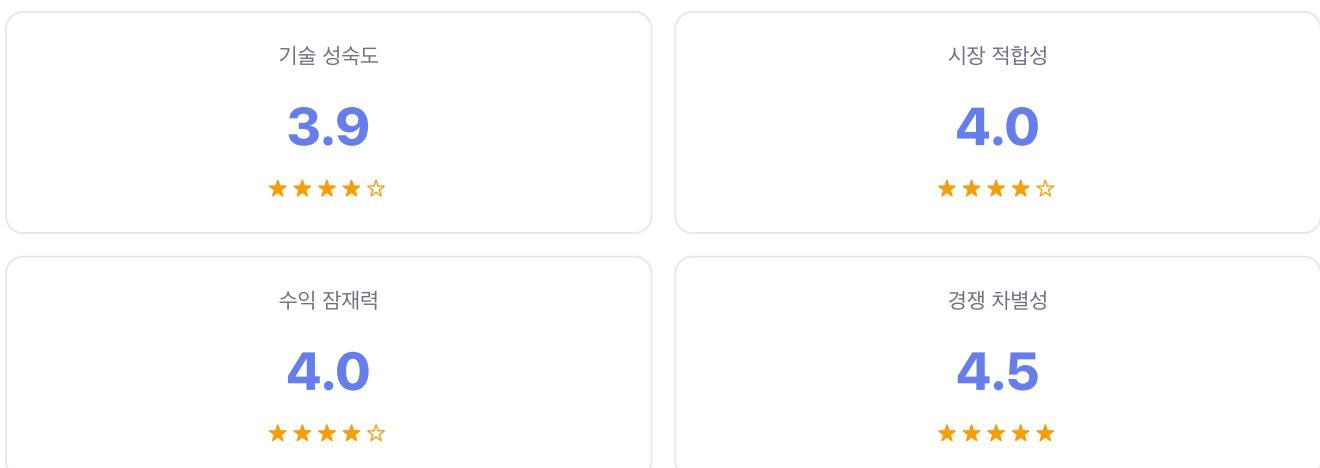
핵심 기능 구현도	<div style="width: 85%;"></div>	4.5/5
코드 품질	<div style="width: 80%;"></div>	4.0/5
데이터 파이프라인	<div style="width: 80%;"></div>	4.0/5
UI/UX 완성도	<div style="width: 80%;"></div>	4.0/5
확장성 아키텍처	<div style="width: 75%;"></div>	3.5/5
보안	<div style="width: 70%;"></div>	3.5/5
문서화	<div style="width: 85%;"></div>	4.0/5

종합 판정: 기술 성숙도 **3.9/5.0** — MVP 이상, 프로덕션 준비 단계. 핵심 기능은 완성도 높게 구현. 프로덕션 배포를 위한 부하 테스트, 보안 감사, CI/CD 강화 필요.

## 6.2 규제 준수 체계 평가

항목	상태	상세
면책 조항	✓	"교육 목적 참고 정보이며 투자 권유가 아닙니다" 모든 분석 화면에 표시
금지 용어 관리	✓	"투자 추천" → "학습 도구", "매수 추천" → "시뮬레이션" 등 체계적 관리
이메일 법적 고지	✓	자본시장법 제6조 참조 법적 고지 포함
개인정보 처리	⚠	동의 관리 구현됨. 개인정보처리방침 문서화 보완 필요
금융상품 광고 규정	⚠	유료화 시 금융위원회 등록 요건 검토 필요

## 6.3 종합 사업 적합성 매트릭스



종합 사업 적합성: 3.8 / 5.0 — 양호 (사업화 추진 적합)

## SECTION 07

# 수익 모델 분석 (Revenue Model)

## 7.1 이중 티어 시스템

### VIP 티어 (활동 기반)

티어	승급 조건	최대 포트폴리오	과거 데이터	활동 배수
Bronze	가입 시	3개	3개월	1.0x
Silver	100 AP / 5천만원	5개	6개월	1.2x
Gold	500 AP / 1억원	10개	12개월	1.5x
Platinum	1,000 AP / 5억원	20개	24개월	2.0x
Diamond	3,000 AP / 10억원	100개	60개월	3.0x

### 멤버십 플랜 (기능 기반)

플랜	월 AI 분석	월 리포트	고급 차트	리포트 내보내기	실시간 데이터	제안 가격
Free	10회	2개	×	×	×	0원
Starter	50회	10개	✓	✓	×	9,900원/월
Pro	200회	50개	✓	✓	✓	29,900원/월
Enterprise	1,000회	500개	✓	✓	✓	99,000원/월

## 7.2 수익 시나리오 (12개월 기준)

지표	보수적	기본	낙관적
MAU	3,000	8,000	20,000
유료 전환율	3%	5%	7%
유료 사용자	90명	400명	1,400명
평균 ARPU	18,000원	22,000원	25,000원
MRR (월 매출)	162만원	880만원	3,500만원
ARR (연간 매출)	~1,900만원	~1.1억원	~4.2억원

**월간 비용: 374~815만원**

인건비(300~500만), 마케팅(50~200만), 서버(10~30만), DB(5~20만), 이메일(2~10만), AI API(5~50만), 기타(2~5만)

**기본 시나리오 영업이익률: ~45%**

MRR 880만원 - 비용 ~600만원. 인건비 제외 시 인프라만으로는 80%+ 마진. 매출 성장 시 비용 비중 점진 감소

### 7.3 B2B API 상품화 가능성

API 상품	대상 고객	예상 가격	실현 시점
Compass Score API	증권사, 핀테크	월 50~200만원	중기 (6개월+)
PDF 리포트 API	자산운용사, 로보어드바이저	건당 1~5천원	중기
재무분석 데이터 API	금융 데이터 플랫폼	월 30~100만원	장기 (12개월+)
투자 진단 화이트라벨	금융교육 기관, 대학	연 500~2,000만원	장기

## SECTION 08

# 마케팅 전략 제안 (Marketing Strategy)

## 8.1 타겟 고객 페르소나

페르소나 1: 학습형 투자자 "김대리"		페르소나 2: 재무제표 투자자 "박과장"		페르소나 3: 투자 입문 "이학생"	
연령	28~35세 직장인	35~45세 전문직	20~27세 대학생		
투자 경력	1~3년 (중급 초보)	5년+ (중급)	0~1년 (초보)		
자산 규모	1,000~5,000만원	5,000만~2억원	100~500만원		
핵심 니즈	데이터 기반 종목 판단	DCF/DDM 밸류에이션	투자 기초 학습 + 실습		
지불 의향	월 1~3만원	월 3~10만원	무료~월 1만원		
핵심 기능	Compass Score, 백테스트	DCF/DDM, 시나리오	성향 진단, 모의 포트폴리오		

## 8.2 채널별 전략

채널	전략	기대 효과
SEO	"PERO이란?", "삼성전자 Compass Score" 등 교육/점수 공개 페이지 20+	무료 트래픽 → CAC 절감
이메일	일일 시장 이메일(이미 구현) + 온보딩 7일 시퀀스 + 주간 점수 카드	리텐션 + 재방문
SNS	인스타 Score 카드, 유튜브 분석 영상, 네이버 블로그 교육	인지도 + 가입 전환
커뮤니티	투자 카페, 대학 동아리, 금융교육 기관 제휴	신뢰 구축 + B2G 파이프라인

## 8.3 사용자 전환 퍼널

### 인지 (Awareness)

SEO 교육 콘텐츠, SNS Compass Score 카드 → "삼성전자 78점, A등급"

### 체험 (Trial)

무료 계정 — 월 10회 AI 분석, 2개 리포트, 투자 성향 진단

### 활성화 (Activation)

일일 이메일(07:30) + 관심종목 알림(08:00) + 온보딩 7일 시퀀스

### 전환 (Conversion)

무료 한도 도달 → "Pro 업그레이드로 무제한 분석" / DCF 결과 블러 처리

### 유지 (Retention)

VIP 포인트 적립, 포트폴리오 축적 → 전환 비용  
(switching cost) 상승

**추천 (Referral)**

"내 Compass Score 카드"

소셜 공유 / 초대 시 양쪽 1개월

Pro 무료

## SECTION 09

# 기술 개선 로드맵 (Technical Roadmap)

## 9.1 즉시 실행 (1~3개월)

P	과제	설명	기대 효과
P0	결제 시스템 연동	Stripe 또는 토스페이먼츠, 멤버십 자동 결제	수익화 기반
P0	배포 인프라 구축	Render + Vercel + Supabase 배포	서비스 공개
P1	모바일 UX 최적화	대시보드, 스크리너, 종목 상세 모바일 UX	MZ세대 접근성
P1	분석 트래킹	GA4 + Mixpanel 이벤트 트래킹	데이터 기반 운영
P1	스크리너 고도화	Compass Score 필터링 + 정렬 확대	진입점 강화
P2	CI/CD 파이프라인	GitHub Actions 자동 테스트/배포	배포 안정성

## 9.2 중기 (3~6개월)

P	과제	설명	기대 효과
P1	프리미엄 런칭	Free/Starter/Pro 3단계 정식 오픈	첫 매출 발생
P1	SEO 콘텐츠 인프라	교육 페이지 20+, 종목별 Score 공개 페이지	검색 유입
P1	종목 비교 기능	2~3개 종목 레이더 차트 비교	분석 깊이
P2	소셜 공유 기능	Score 카드 이미지 생성 → SNS 공유	바이럴 효과

## 9.3 장기 (6~12개월)

P	과제	설명	기대 효과
P1	AI 코멘터리 강화	Claude API 자연어 해설, 종목 비교 AI 분석	프리미엄 가치
P1	커뮤니티 (최소)	종목별 코멘트, 관심종목 공유	네트워크 효과
P2	B2B API 상품화	Compass Score API 외부 판매	추가 수익원
P2	PWA 전환	모바일 휴 화면 추가, 푸시 알림	앱 경험

## SECTION 10

# 리스크 분석 및 완화 방안

## 10.1 4대 리스크 영역

### 규제 리스크 (자본시장법)

리스크	심각도	발생 가능성	완화 방안
"투자 자문업" 해당 판정	높음	낮음	"교육 목적" 면책조항 + 금융 법률 자문 정기 검토
개인정보 유출	높음	낮음	JWT/RBAC 구현 완료 + 보안 감사 추가
금융상품 광고 규정 위반	중간	낮음	유료화 시 금융위 등록 요건 검토

### 기술 리스크

리스크	심각도	발생 가능성	완화 방안
버스 팩터 (bus factor = 1)	높음	상시	문서화(CLAUDE.md), 코드 모듈화, AI 코딩 도구 활용
개발 속도 병목	중간	상시	핵심 기능 우선순위 집중, 자동화 극대화
운영 장애 대응	중간	간헐적	모니터링 + 알림 시스템, 룰백 프로세스

### 시장 리스크

리스크	심각도	발생 가능성	완화 방안
대형 플레이어 진입 (토스, 카카오)	높음	중간	end-to-end 파이프라인의 깊이와 투명성으로 차별화
AI 범용화 (ChatGPT 등)	중간	높음	도메인 전문성 + 구조화된 데이터 축적
주식시장 침체	중간	순환적	교육 콘텐츠는 시장 상황 무관 수요

### 데이터 리스크

리스크	심각도	발생 가능성	완화 방안
DART API 변경/중단	높음	낮음	대안 데이터 소스 매핑, 캐싱 전략
pykrx 불안정	중간	높음	get_market_fundamental 이미 불가 — 대안 확보 필요
yfinance 제한 강화	중간	중간	유료 데이터 소스(KRX 직접 계약) 검토

## SECTION 11

# KPI 프레임워크

## 11.1 사용자 지표

KPI	정의	6개월 목표	12개월 목표
DAU	일간 활성 사용자	300	1,000
MAU	월간 활성 사용자	3,000	8,000
DAU/MAU	스티키니스 비율	10%	12.5%
D7 리텐션	가입 7일 후 재방문율	15%	20%
D30 리텐션	가입 30일 후 재방문율	8%	12%
유료 전환율	유료 사용자 / MAU	3%	5%

## 11.2 제품 지표

KPI	정의	의미
Compass Score 조회	일간 점수 카드 조회 수	핵심 기능 사용도 — 가장 중요한 제품 지표
포트폴리오 생성	월간 신규 포트폴리오 수	심층 기능 활용도
PDF 리포트 생성	월간 리포트 다운로드	유료 전환 트리거
AI 코멘터리 요청	월간 AI 분석 요청 수	프리미엄 가치 수요
이메일 오픈율	일일 이메일 오픈 비율	콘텐츠 가치 + 리텐션 지표

## 11.3 수익 지표

KPI	정의	6개월 목표	12개월 목표
MRR	월간 반복 매출	162만원	880만원
ARR	연간 반복 매출	—	~1.1억원
ARPU	유료 사용자당 월 평균 매출	18,000원	22,000원
LTV/CAC	사업 건전성 지표	>3	>5
월간 Churn	월간 이탈률	<8%	<5%

## SECTION 12

# 결론 및 권고사항

## 12.1 종합 평가 (투자 준비도)

평가 항목	점수	판정
기술 성숙도	3.9	★★★★★☆ 핵심 기능 완성, 인프라 보강 필요
시장 적합성	4.0	★★★★★☆ 명확한 시장 공백, 차별점 확보
규제 준수	4.0	★★★★★☆ 교육 포지셔닝 확립, 법률 검토 보완
수익 잠재력	4.0	★★★★★☆ 높은 마진 구조, 결제 인프라 미구축
경쟁 차별성	4.5	★★★★★☆ 4축 통합 점수, DCF/DDM, 시나리오 유일
팀 역량 리스크	2.5	★★★☆☆☆☆ 1인 개발, AI 도구로 일부 보완
종합	3.8	양호 — 사업화 추진 적합

## 12.2 Top 5 우선 실행 과제

#	과제	기대 효과	소요
1	배포 및 결제 인프라 구축	서비스 공개 + 수익화 기반 마련	2~4주
2	SEO 교육 콘텐츠 20페이지+	무료 트래픽 → CAC 절감	4~6주
3	온보딩 피널 최적화	가입→활성 사용자 전환율 향상	2~3주
4	분석 트래킹 (GA4+Mixpanel)	데이터 기반 의사결정	1~2주
5	모바일 UX 최적화	MZ세대 접근성, DAU 향상	3~4주

## 12.3 실행 마일스톤

### Month 1~2

#### 런칭 준비

- 배포 인프라 구축 (Render + Vercel + DB)
- 결제 시스템 연동 (Stripe/토스페이먼츠)
- GA4 + Mixpanel 트래킹 설치
- SEO 교육 콘텐츠 10페이지 작성

### Month 2~3

#### 소프트 런칭

- 베타 사용자 100명 확보 (투자 커뮤니티, 대학 동아리)
- Free + Starter 플랜 정식 오픈

- SNS 콘텐츠 시작 (주 3회 Score 카드)

목표: MAU 500, 유료 15명

## Month 4~6

### 성장 가속

- Pro 플랜 오픈, SEO 콘텐츠 20페이지+
- 종목 비교 기능, 소셜 공유 기능 출시
- 이메일 구독자 3,000명+

목표: MAU 3,000, MRR 162만원, 유료 90명

## Month 7~12

### 수익화 확대

- AI 코멘터리 고도화, 커뮤니티 기능, PWA
- B2B API 파일럿 (1~2개 핀테크 제휴)
- 미국 주식 확장, Enterprise 정식 판매

목표: MAU 15,000+, ARR 1.1억원+, B2B 2건+

## 핵심 메시지

Foresto Compass는 한국 투자 분석 시장에서  
"재무+기술 통합 점수"라는 유일한 포지션을 차지하고 있다.

핵심 과제는 기술 개발이 아니라 "시장에 나가는 것"이다.  
배포, 결제, SEO 기반 사용자 획득을 체계적으로 실행할 경우  
**12개월 내 ARR 1억원+** 달성이 가능하다.

본 보고서의 시장 규모, 수익 시나리오, 경쟁사 분석은 2026년 2월 기준 공개 정보와 프로젝트 내부 데이터에 기반한 추정이며, 실제 결과는 달라질 수 있습니다.

Foresto Compass Business Consulting Report v1.1 | 2026-02-15 | Confidential