

5회차 수업 과제

▣ 일시	@2025년 11월 4일 21:30 → 22:34
↗ Topic	❖ <u>기획</u>
↗ Project	▣ <u>바이브코딩 수료</u>
↗ Task	▣ <u>과제</u>
※ 상태	완료
Σ 소요 시간	1시간 4분
↗ related	● <u>수업 (5) AI 를 활용한 현실적인 잠재시장 규모 추정 - 비즈니스 문제의 식 기반의 TAM, SAM, SOM & Segment Map 도출</u>

TAM-SAM-SOM & Market Segment Map

graph TD
A["TAM:
국내 HR Tech SaaS 시장
(~2조 원)"]:::tam --> B["SAM:
직원 고용 50대 이상 소상공인
(디지털 장벽/리스크 보유 집단)
(~2,282억 원)"]:::sam

B --> C1["Segment (Q1)
기존 SaaS 시장
(디지털 활용도 높음, 리스크 인지 높음)"]:::supply

B --> C2["Segment (Q2)
편의성 추구 시장
(디지털 활용도 높음, 리스크 인지 낮음)"]

B --> C3["Segment (Q3)
관성적 현상유지 시장
디지털 활용도 낮음, 리스크 인지 낮음)"]

B --> C4["Segment (Q4)
핵심 타겟 시장
(디지털 활용도 낮음, 리스크 인지 높음)
(~456억 원)"]:::demand

C4 -- "극단적 단순성과 자동화된 리스크 관리 솔루션" --> D["SOM:
1년차 목표 시장 (Q4의 1%)
(1,9000개 사업체)
연 매출 ~4.56억 원"]:::som

```

classDef tam stroke:#FF6347,stroke-width:2px;
classDef sam stroke:#4682B4,stroke-width:2px;
classDef som stroke:#32CD32,stroke-width:2px;
classDef supply fill:#ADD8E6,stroke:#0000FF,stroke-width:1px;
classDef demand fill:#FFC0CB,stroke:#FF0000,stroke-width:1px;

```

TAM-SAM-SOM

구분	작업 단계 대응 (7 단계 전략 중)	시장 정의	시장 규모	근거 (대화 내용)
TAM (전체 시장)	1단계: 광범위한 탐색	SaaS형 직원 스케줄 관리 서비스가 속한 국내 전체 HR Tech SaaS 시장	약 2조 원 (연간)	국내 HR Tech 시장이 2025년까지 약 2조 원 규모로 성장할 것을 예측하여 TAM으로 설정함.
SAM (유효 시장)	2단계: 범위 축소	'디지털 심리적 장벽'과 '법적 리스크' 문제에 직면한 50대 이상, 직원을 고용한 소상공인	약 2,282억 원 (약 95만 개 사업체)	전체 직원 고용 소상공인(173.5만) 중 50대 이상 비중(54.8%)을 적용하여 산출. (연 24만 원 객단가 기준)
SOM (초기 시장)	7단계: 솔루션 구체화	SAM(Q4) 중 '법적 리스크'를 명확히 인지하고 있어 솔루션 도입이 시급한 1년 차 목표 집단	약 4.56억 원 (1,900개 사업체)	SAM 중 리스크 인지 집단(Q4)의 1%를 1년 차 점유 목표로 설정. (월 2만 원 구독 모델 기준)

Market Segment Map

	X축: 법적 리스크 인식 수준 (낮음)	X축: 법적 리스크 인식 수준 (높음)
Y축: 디지털 활용도 (높음)	Q2: 편의성 추구 시장 (Convenience Seekers)	Q1: 기존 SaaS 시장 (Red Ocean) (Existing SaaS Market)
	<ul style="list-style-type: none"> 특징: 디지털 활용도는 높지만 (앱 사용에 능숙), 법적 리스크(주) 	<ul style="list-style-type: none"> 특징: 디지털 활용도가 높고, 노동법 리스크도 잘 인지하고 있습니다.

	X축: 법적 리스크 인식 수준 (낮음)	X축: 법적 리스크 인식 수준 (높음)
Y축: 디지털 활용도 (낮음)	<p>휴수당 등)의 심각성은 잘 모릅니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> - 행동: 구글 캘린더, 네이버 캘린더, 혹은 단순 알림 앱 등으로 스케줄을 '편의' 중심으로 관리합니다. - 결론: 리스크에 대한 '교육'이 선행되어야 하는 잠재 시장입니다. 	<ul style="list-style-type: none"> - 행동: 이미 '알밤', '시프티' 같은 기존 SaaS 솔루션을 적극적으로 도입하여 사용 중입니다. - 결론: 이미 경쟁이 치열한 Red Ocean 시장입니다.
Y축: 디지털 활용도 (높음)	<p>Q3: 관성적 현상유지 시장 (Status Quo Adherents)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 특징: 디지털 활용도도 낮고, 법적 리스크에도 둔감합니다. - 행동: "지금까지 문제없었다"는 '잘못된 확신' 하에 엑셀/수기 방식을 가장 편하게 생각하며 고수합니다. - 결론: 변화의 필요성 자체를 느끼지 못해 설득이 가장 어려운 시장입니다. 	<p>Q4: 핵심 타겟 시장 (Blue Ocean) (Core Target Market / Trapped)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 특징: 법적 리스크의 심각성을 인지하고 있습니다. (예: 직원의 클레임 경험, 세무사의 경고, 동료의 과태료 사례 등)하지만, 디지털 활용도가 낮아 기존의 복잡한 SaaS 솔루션을 '알아도 쓰지 못합니다.' - 행동: 불안감 속에서 어쩔 수 없이 엑셀/수기 방식을 사용하며, "누가 대신해줬으면 좋겠다"는 강력한 니즈를 가집니다. - 결론: **명확한 고통(Pain Point)이 있지만 해결책이 없는 '고립된 시장(Trapped Market)'**입니다. 우리의 가설("극단적 단순성" + "자동화된 리스크 관리")이 정확하게 파고들어야 할 Blue Ocean입니다.

문제의식-가설 매핑표

핵심 문제의식 (Problem)	가설 (Hypothesis)	검증 데이터 (Data / Validation)
(문제 1) 복잡성으로 인한 '심리적 장벽' 50대 이상 소상공인은 기존 SaaS가 너무 복잡해 '사회적 수행 불안'을 느끼고 디지털 전환을 포기함.	(가설 1) '극단적 단순성' (Less is More) 솔루션의 기준은 SaaS가 아닌 '엑셀'이 되어야 함. '엑셀보다 쉬워야' 심리적 장벽이 무너짐.	<ul style="list-style-type: none"> - 소상공인 **54.8%** 가 50대 이상. - 디지털 전환 실패 사유 1위 '활용 능력 부족'. (중소벤처기업부)
(문제 2) '숨겨진 리스크' 인식 부재 엑셀/수기 방식이 유발하는 복잡한	(가설 2) '자동화된 리스크 관리' 사장님의 인지하지 못하는 사이,	<ul style="list-style-type: none"> - 2024년 상반기 임금체 불액 1조 원 돌파.

핵심 문제의식 (Problem)	가설 (Hypothesis)	검증 데이터 (Data / Validation)
노동법(주휴수당 등) 계산 오류와 법적 리스크(임금체불)의 심각성을 인지하지 못함.	솔루션이 '알아서' 법적 리스크(주 휴수당 등)를 자동 계산/준수해야 함.	- 체불 원인: '복잡한 노동법규 무지'. (고용노동부, 소상공인연합회)