

Value Proposition Sheet (가치 제안서) - SaaS형 직원 스케줄 관리 서비스 -

1. Executive Summary (핵심 요약)

본 문서는 AOS, DOS, JTBD 프레임워크를 통해 도출된 정량적/정성적 데이터를 기반으로 'SaaS형 직원 스케줄 관리 서비스'의 핵심 가치 제안을 정의합니다.

우리의 **핵심 고객(Q4)**은 **'높은 법적 리스크 인식'**과 **'낮은 디지털 활용도'**라는 교차점에 갇혀, 기존의 어떤 솔루션(엑셀 또는 복잡한 SaaS)으로도 문제를 해결하지 못하는 **'고립된 시장(Trapped Market)'**입니다.

따라서 우리의 **고유 가치 제안(UVP)**은, 기존 경쟁사(Q1)가 제공하는 '다양한 기능'이 아닌, **"극단적 단순성(Usability)"**과 **"자동화된 리스크 관리(Safety)"**라는 두 가지 핵심 가치를 제공하여, 고객이 '법적 불안감'과 '디지털 소외감'에서 벗어나 사업 본연에만 집중할 수 있도록 돋는 것입니다.

2. Target Customer Segment (핵심 고객 정의)

우리의 시장 진입(Go-to-Market)은 명확하게 **Q4(핵심 타겟 시장)**에만 집중합니다.

- **시장 세그먼트: Q4 (핵심 타겟 시장 / Blue Ocean)**
 - **정의:** 법적 리스크(주휴수당, 과태료 등)의 심각성은 인지하고 있으나(I=5), 디지털 활용도가 낮아 기존의 복잡한 SaaS 솔루션을 '알아도 쓰지 못하는' 50대 이상 소상공인 집단.
 - **근거 (PDF):** TAM-SAM-SOM...PDF 분석에 따르면, 이 시장은 명확한 고통이 있지만 해결책이 없는 '고립된 시장(Trapped Market)'으로 정의됩니다.
- **핵심 페르소나 (AOS/DOS 4.0 그룹):**
 - **김영숙 (빵집 사장님):** 주휴수당 계산이 헷갈려 '불안'함.
 - **박철민 (국밥집 사장님):** 기존 앱이 복잡해 '사회적 수행 불안'으로 포기함.
 - **이정희 (꽃집 사장님):** 세무사의 '과태료 경고'로 리스크를 명확히 인지함.
 - **윤지영 (의류 매장 사장님):** 과거 노동청 '클레임/합의금 경험' 트라우마 보유.
- **정량적 시장 규모 (근거: 디지털_장벽과...PDF)**

- **SAM (유효 시장):** 디지털 장벽과 리스크를 보유한 50대 이상 소상공인 (**약 2,282 억 원**)
- **SOM (초기 시장):** Q4(핵심 타겟 시장) (**약 456억 원**)

3. Customer Pains & Jobs-to-be-Done

AOS/DOS 분석 결과, Q4 시장의 니즈 강도(AOS 4.0)와 시장 기회(DOS 4.0)는 최고 수준이며, 이는 아래의 'Job(과업)'과 'Pain(고통)'에서 기인합니다.

- **Job Statement (JTBD):**

- "나는 복잡한 노동법(주휴수당, 52시간)을 실수 없이 준수하고, 디지털 기기(앱) 사용의 불안감을 극복하여, **'법을 준수하는 유능한 사장님'**이 되고 싶다."

- **핵심 고통 (Pains) (AOS/DOS 4.0):**

- 법적/재무적 불안 (Legal/Financial Risk):** "주휴수당 계산이 헷갈림", "세무사의 과태료 경고", "노동청 클레임 경험", "합의금 지출" 등. (Importance=5)
- 디지털 소외 및 사용성 장벽 (Digital Barrier):** "기존 앱이 너무 복잡함", "회원가입/설치 거부감", "알아도 쓰지 못함" (사회적 수행 불안). (Importance=5)

- **현재 솔루션 및 불만족 (Satisfaction=1):**

- 현재 고객은 **엑셀(수기 장부)**을 사용하며, 이는 '법적 불안'을 전혀 해결해주지 못해 극도로 불만족(S=1)합니다.
- 기존 SaaS는 '복잡성' 때문에 '사회적 수행 불안'을 유발, 아예 사용을 포기(S=1)하게 만듭니다.

4. Core Value Proposition (핵심 가치 제안)

Q4 고객의 Job과 Pain을 해결하기 위한 우리의 핵심 가설과 가치 제안은 다음과 같습니다.
(근거: [디지털_장벽과...PDF](#))

고객 프로필 (Customer Profile)	가치 제안 (Value Proposition)
Pains (고객의 고통)	Pain Relievers (고통 해결)
1. 법적 리스크(주휴수당 등) 불안감	1. (가설 2) 자동화된 리스크 관리: 주휴수당, 52시간, 4대 보험 자동 계산 및 법규 위반 시 사전 알림.
2. '사회적 수행 불안' (디지털 장벽)	2. (가설 1) 극단적 단순성 (Less is More): '엑셀보다 쉬운' UI. 회원 가입~급여계산까지 3단계 이내 완료.
Gains (고객의 이익)	Gain Creators (이익 창출)

고객 프로필 (Customer Profile)	가치 제안 (Value Proposition)
1. 실수 없이 당당하게 급여 지급	1. '안전 보험' 제공: 법적/재무적 불안감 '0' 달성. (JTBD: "보험 드는 심정")
2. 사업 본연(가게 운영)에 집중	2. 시간/정신적 자원 확보: 월 10시간 이상의 수기 계산 시간 절약 및 정신적 평온.

5. Differentiation & Evidence (차별점 및 정량적 근거)

우리의 서비스는 기존 솔루션이 접근하지 못하는 '교차점'을 공략합니다.

- **차별점 1: vs. 엑셀/수기 장부 (관성적 솔루션)**
 - **엑셀:** 고객이 가장 '불안(S=1)'해하는 솔루션.
 - **우리:** '자동화된 리스크 관리'로 엑셀이 주지 못하는 '안전함'을 제공. (AOS 4.0의 근거)
- **차별점 2: vs. 기존 SaaS (Q1: 알밤, 시프티 등 'Red Ocean')**
 - **기존 SaaS:** 기능이 많아 '복잡'함. Q4 고객에게 '사회적 수행 불안' 유발.
 - **우리:** '극단적 단순성'으로 Q4 고객이 유일하게 '사용 가능한' 솔루션. (JTBD: "복잡해서 포기함")
- **핵심 근거 (The Data):**
 - 우리가 발견한 **Q4 페르소나 5명(김영숙, 박철민 등)의 AOS/DOS 점수가 모두 최고점(4.0 또는 3.0)**으로 수렴했습니다.
 - 이는 **"시장에서 가장 강력한 니즈(AOS)"**와 **"가장 수익성 높은 기회 (DOS)"**가 정확히 **'법적 리스크'**와 **'디지털 장벽'**이라는 두 가지 문제에 동시에 존재함을 증명합니다.

6. Strategic Conclusion (전략적 결론)

1. **Target Lock-On:** 모든 자원은 **Q4(핵심 타겟 시장)**에만 집중한다. Q1(Red Ocean)이나 Q2(편의성 추구, DOS 1.6) 시장을 결눈질해서는 안 된다.
2. **MVP (Minimum Viable Product):** MVP는 **'자동 주휴수당 계산기'**와 '엑셀보다 쉬운 스케줄표' 단 두 가지 기능에만 집중한다. 이 외의 모든 기능(예: Q2의 '커뮤니케이션 자동화')은 초기 로드맵에서 제외한다.
3. **Marketing:** "다양한 기능"이 아닌, "사장님, 이제 두 발 뻗고 주무세요. 법적 리스크는 저희가 맡겠습니다."라는 **'안전'**과 '신뢰' 키워드로 접근한다.