

# 백창엽

# PORTFOLIO

2020.06      (주)패스트림 - FASTREAM  
- 2020.11      - 서비스 기획

2020.12      (주)씨엘엑스엠 - COLOXEUM  
- 2021.12      - 서비스 기획 / 마케팅 / 커뮤니케이션

2021.12      (주)씨엘엑스엠 - GREEMY  
- 2023.04      - 서비스 기획 / 마케팅 / 커뮤니케이션

2021.04      (주)씨엘엑스엠 - GREEMERZ NFT  
- 2023.04      - 마케팅 / 커뮤니케이션 / 콘텐츠 기획

2020.12      (주)씨엘엑스엠 - GREEMERZ ADVENTURE  
- 2021.12      - 서비스 기획 / 마케팅 / 커뮤니케이션

---

## INTRO.

# 실패를 두려워하지 않고 도전적인 삶을 지향하는 서비스 기획자 백창엽입니다.

사용자와 개발팀의 양쪽의 관점에서 적절한 밸런싱을 하고, 유저들에게 서비스의 핵심 가치와 편의성을 제공하고자 합니다.

E-Commerce / E-Sports / Arts / Blockchain 쪽의 여러 플랫폼 서비스 런칭 경험을 바탕으로 넓은 지식을 가지고 있습니다.

팀원들과 많은 소통을 통하여 부족한 부분을 채워 나가며 서비스를 일궈낼 정도로 협업 시 커뮤니케이션의 중요성을 알고 있습니다.

소수 인원으로 구성된 스타트업 운영 경험으로 애자일 프로세스 협업에 특화되어 있습니다.

---

# CONTENTS.

---

## 1.콜로세움 플랫폼 런칭

UFC의 파이트머니로부터 아이디어를 받아 경쟁 문화에 익숙한 E-Sports 스트리밍 시장에도 필요성이 있다고 판단하여 서비스를 기획하고 런칭하였습니다.

---

## 2.GREEMY 플랫폼 런칭

재테크에 대한 열풍이 한창 불고 있을 무렵 소액으로도 고가의 그림에 투자하고 수익을 창출할 수 있는 미술품 조각 거래 시장에 주목하기 시작했고, 분산화된 정보를 한곳에서 제공할 수 있는 플랫폼을 기획하고 런칭하였습니다.

---

## 3.GREEMY 플랫폼 리뉴얼

급격히 재테크 시장에서 NFT에 대한 관심이 집중되면서 플랫폼 내 사용자 행동 패턴 분석을 통하여 플랫폼을 개편하였습니다.

---

## 4.커뮤니케이션

서비스 및 콘텐츠 기획 시 팀원과의 커뮤니케이션을 통해 서로의 철학 혹은 스타일을 존중하는 법을 배우고 기획자로서 어떤 과정들이 필요한지 배울 수 있었습니다.

---

# 1. 콜로세움 플랫폼 런칭

## 서비스 배경

시청자(팬)들이 원하는 대전 조합을 제공하기 어려움

정식 대회에서의 스폰서쉽은 높은 경쟁률과 후원 비용이 요구됨

대부분의 E-Sports 경기 소비 시간은 선수 개인 스트리밍에서 발생

스트리머들 간의 경기는 대부분 선수들의 사전 합의 및 네트워크를 통해 진행

활발한 스트리밍 시장에서 스트리머, 스폰서, 시청자의 니즈를 충족하는 플랫폼은 전무

## 해결 방법 및 최종 목표

시청자가 자유롭게 원하는 경기를 생성하는 플랫폼

오프라인 대회 이외에도 자유롭게 다양한 선수들이 실력을 겨룰 수 있음과 동시에 수익을 창출하는 플랫폼

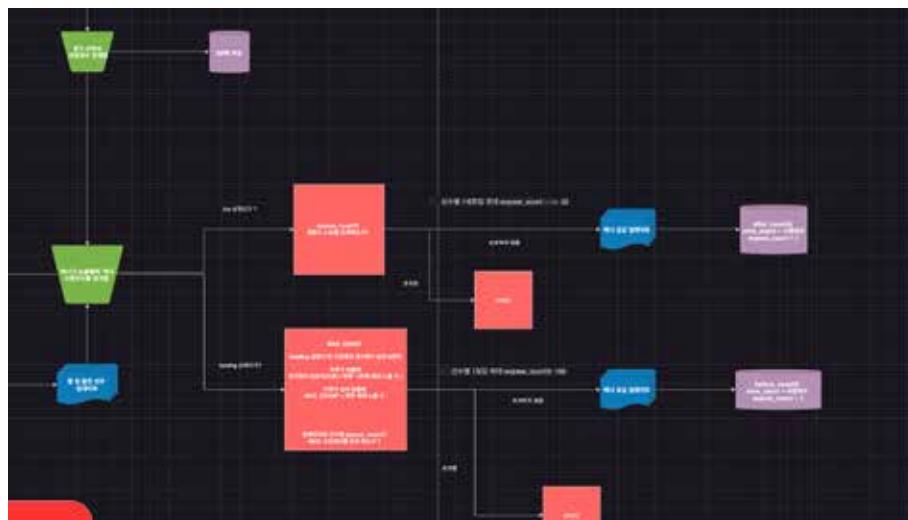
스트리밍 플랫폼과 상생하며 시청자들의 단순한 방송 이외의 수요와 스트리머들의 공급을 유도하며 산업의 성장 동력이 되는 플랫폼

프로와 아마추어를 어우르는 E-Sports 플랫폼

E-Sports와 타겟층을 공유하는 기업들에 혁신적인 마케팅 툴을 제공하는 플랫폼

## ● FLOWCHART

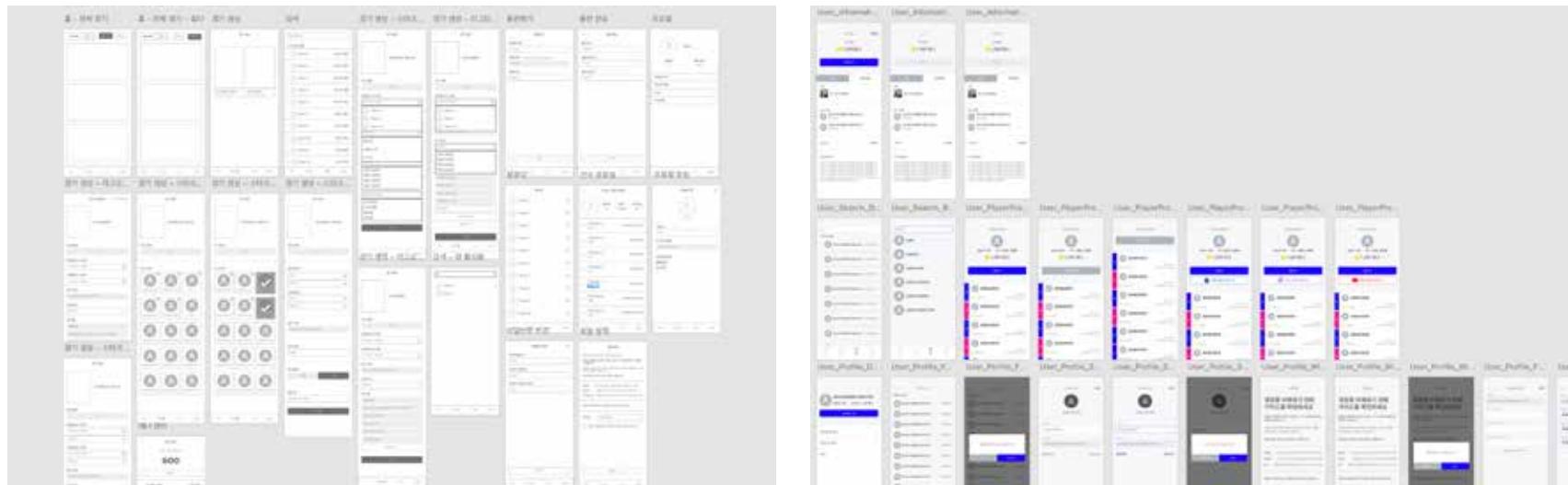
문제를 정의하고 가야 할 목적지를 정했다면 디자이너와 개발자가 서비스의 전체 구조를 이해하기 쉽도록 도식화한 문서인 화면 흐름도를 작성했습니다. 처음에는 어떤 기능을 먼저 넣을지 정하고 난 이후 와이어 프레임으로 넘어가서 화면 설계를 하는 것으로 이해했으나, 개발자와 디자이너 그리고 서비스 기획자가 오해 없이 동일하게 서비스 구조를 이해하기 위해서는 반드시 유저 흐름도가 필요하다는 사실을 팀원들로부터 배울 수 있었습니다. 덕분에 프론트엔드 개발에 앞서 백엔드와 서버 구조를 구축하는 데에 있어서 수월하게 진행할 수 있었습니다.



위 이미지들은 구글 Diagram에서 실제로 작업했던 플로우 차트입니다.

## ● WIREFRAME

저희 개발팀은 기획자인 제가 XD를 이용하여 간략하게 와이어 프레임을 그리고 디자이너가 디자인 요소를 추가하여 Zeplin에 업로드하여 개발자에게 전달하는 순서로 진행하였습니다. 디자이너의 서비스의 브랜딩이 끝나고 화면 내 디자인적인 규칙과 요소들이 확정이 되었을 때에는 간략한게 아닌 디자인 요소들을 모두 포함하여 와이어 프레임을 그려서 작업 시간을 단축하는 데에 도움이 되었습니다.



위 이미지들은 Adobe XD에서 실제로 작업했던 화면입니다

## ● PROTOTYPE

개발 전 플랫폼 서비스 기획의 최종 산출물을 테스트하기 위해 Invision이라는 프로그램을 통해 프로토타입을 제작하였습니다.

이 과정에서 디자이너, 개발자와의 리뷰를 통하여 디자인 혹은 설계했던 서비스 구조와 다름이 없는지 파일 체크를 할 수 있는 단계였습니다.



위 이미지들은 구글 Invision에서 실제로 작업했던 화면입니다

---

## ● UPDATE

### 사전 테스트

저희 팀은 소수 인원으로 구성된 개발팀으로서 적은 인원에 효율적인 애자일 프로세스를 채택하여 1주 1회 업데이트를 진행하였습니다. 정식 서비스 런칭 전 오픈 베타 테스트에 선수를 섭외하여 경기를 진행하고 선수들과 시청자들로부터 즉각적인 피드백을 받아서 다음 업데이트를 기획해 살을 조금씩 붙여 나가는 방식으로 진행하였습니다. 소규모 업데이트를 진행하는 정책을 채택한 덕분에 저희는 가설을 세우고 검증할 수 있는 A/B 테스트도 겸하여 진행할 수 있었습니다.

업데이트를 위한 개발이 완료되고 배포 전 개발팀에서 올린 Ngrok(테스트 서버) 링크를 통해 최종 배포 전 모든 인원이 최종 테스트를 진행하여 기능에 문제는 없는지 확인을 하고 배포를 진행하였습니다.

저희 개발팀은 업데이트 스케줄에 맞추기 위해 작업 일수를 조율해 가며 업데이트 기한을 놓치지 않도록 유기적으로 소통을 하였고, 어느 정도 합이 잘 맞는 개발팀이 되어갈 수 있었습니다.

## 개발 로드맵

콜로세움 초기 서비스는 MVP(Most Viable Product) 모델로 개발하여 서비스 구현에 최소한으로 필요한 기능만 탑재하여 웹 버전으로 출시하였습니다. 이후 지속적인 업데이트를 통해 웹사이트, 유저 플랫폼(웹, iOS, 안드로이드), 선수 플랫폼(웹, iOS, 안드로이드), 정산 플랫폼, 스마트폰 플랫폼, 백오피스까지 관리해 나가며 몸집을 키워나갔습니다.

	21년	22년 1Q	22년 2Q	22년 3&4Q	23년
스트리머 플랫폼	- 스케줄 매치 기능 업데이트 - 인플루언서 계약 - 게임 종목 확장			- 프로 게임단 연습 경기 펀딩 시스템 도입	- 프로 게임단 연습 경기 펀딩 시스템 도입
시청자 플랫폼	- 결제 기능 업데이트 - 게임 종목 확장 - 스케줄 매치 기능 업데이트				
스마트폰 플랫폼	- 스마트폰 매칭 AI를 위한 데이터 수집 - 플랫폼 개발				
중계 시스템	- 중계 시스템 기획	- 인프라 및 인력 구성	- 중계 시스템 런칭		- 중계권 판매

위 이미지는 21년 5월부터 23년까지 계획된 콜로세움 개발 로드맵입니다.

## PRD(Product Requirements Document)

업데이트를 하기 위해 기획자로서 가장 먼저 해왔던 것이 PRD입니다. PRD는 업데이트하기 위해 요구사항을 나열하고 설명하는 문서로써 디자이너, 개발자와의 리뷰를 통해 기능의 목적을 설명하고 구현 가능성을 확인하는 데에 사용하였습니다.



- ID: D-001
- 액터: 스트리머
- 개요: 스케줄 매치 선수 선택
- 상세 설명: 경기 형태 선택 후 상대 팀장 검색 및 선택 페이지 이동, 경기 생성자 본인은 자동으로 팀장.



- ID: D-002
- 액터: 스트리머
- 개요: 스케줄 매치 팀장 생성 - 세부 내용
- 상세 설명: 경기 모드 종류 (프로 리그, 위너스 리그, 루저스 리그, 슈퍼 에이스 결정전, 팀 밀리), 참가 선수 최 상단에는 경기를 만드는 본인이기 때문에 X가 없음



- ID: D-001-1
- 액터: 스트리머
- 개요: 스케줄 매치 선수 선택
- 상세 설명: 상대 팀원 선택 후 경기에 참가할 팀원 선택 (2대2 - 2명 / 3대3 - 4명 / 4대4 - 6명)

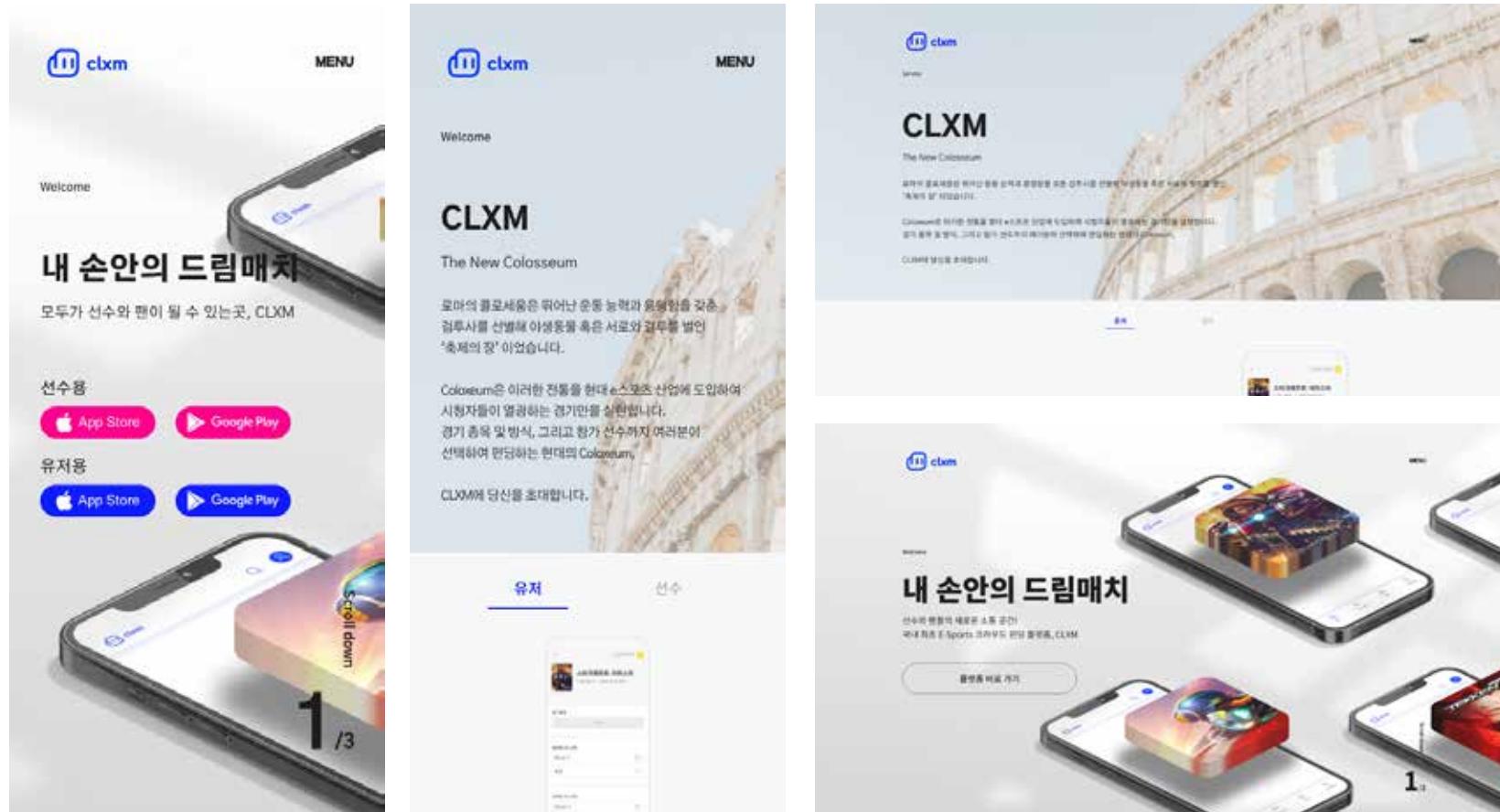


- ID: D-003
- 액터: 스트리머
- 개요: 프로 리그 모드 승리조건
- 상세 설명: 2대2일 경우 3세트 2선승제(선택 없음), 3대3일 경우 5세트 3선승제 / 7세트4선승제, 4대4일 경우 7세트 4선승제(선택 없음)

위 이미지들은 개발자와 디자이너에게 공유했던 실제 PRD의 일부입니다.

# ● SERVICES

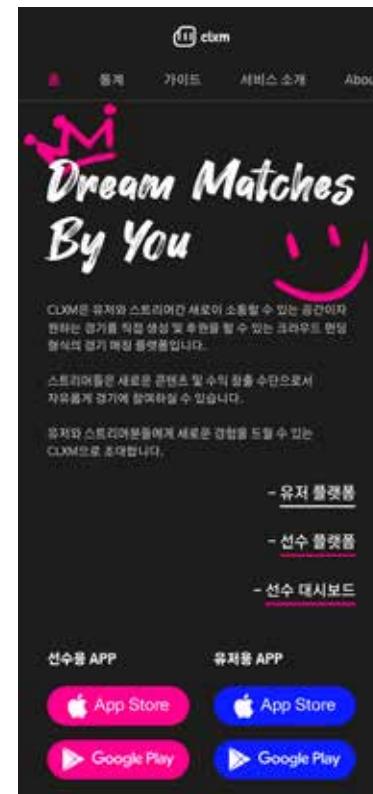
## 웹 사이트 (WEB / 모바일)



위 이미지들은 디자인이 포함된 콜로세움 웹사이트 v 1.0.0 최종 기획안과 실제로 운영되었던 이미지입니다.

## ● SERVICES

### 웹 사이트 (WEB / MOBILE)



위 이미지들은 디자인이 포함된 클로세움 웹사이트 v 2.0.0 최종 기획안과 실제로 사용했던 목업 이미지입니다.

# ● SERVICES

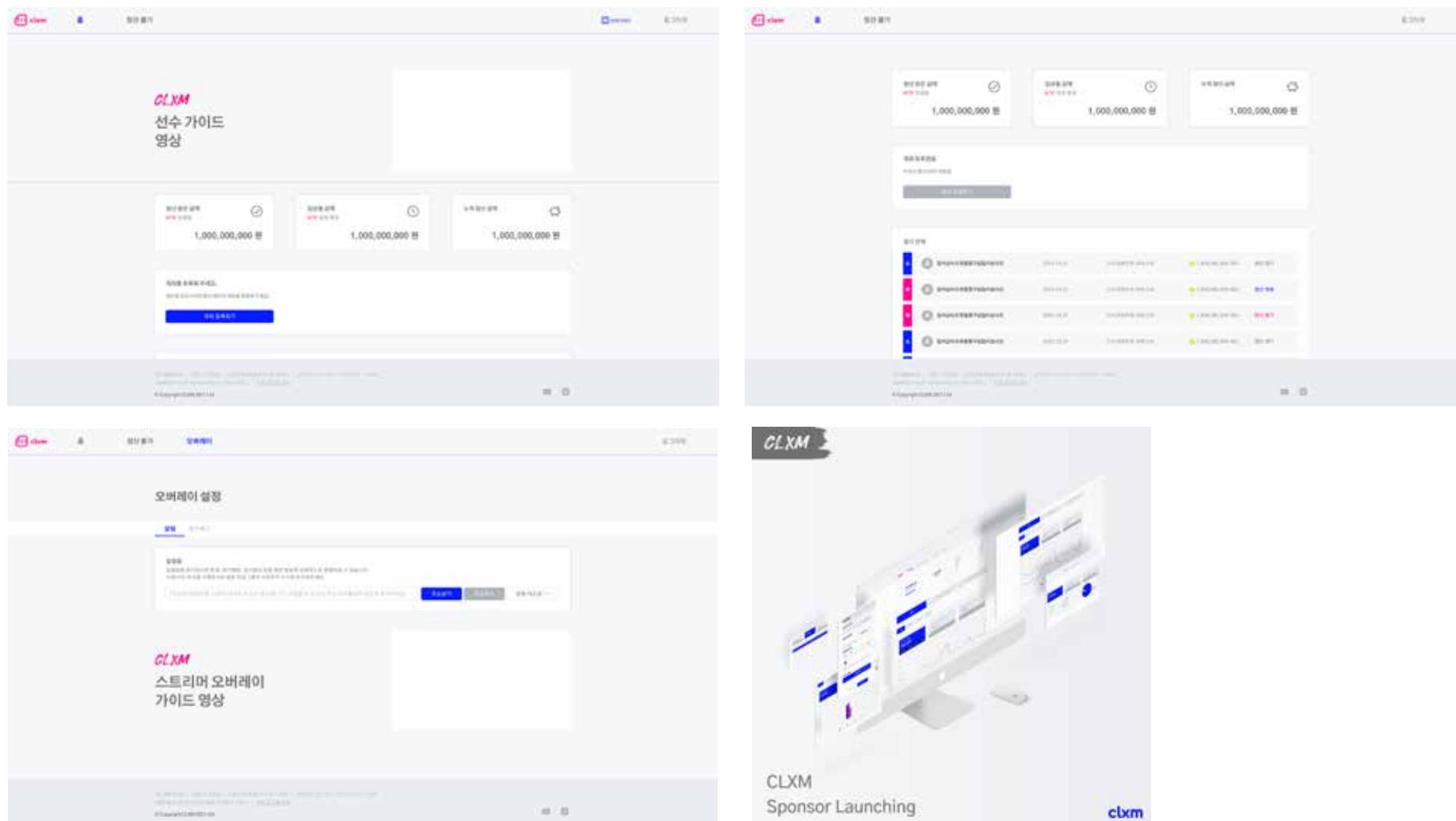
## 유저, 선수용 플랫폼 (웹 / iOS / 안드로이드)



위 이미지들은 콜로세움 서비스의 실제 서비스 화면을 적용한 목업 이미지입니다.

# ● SERVICES

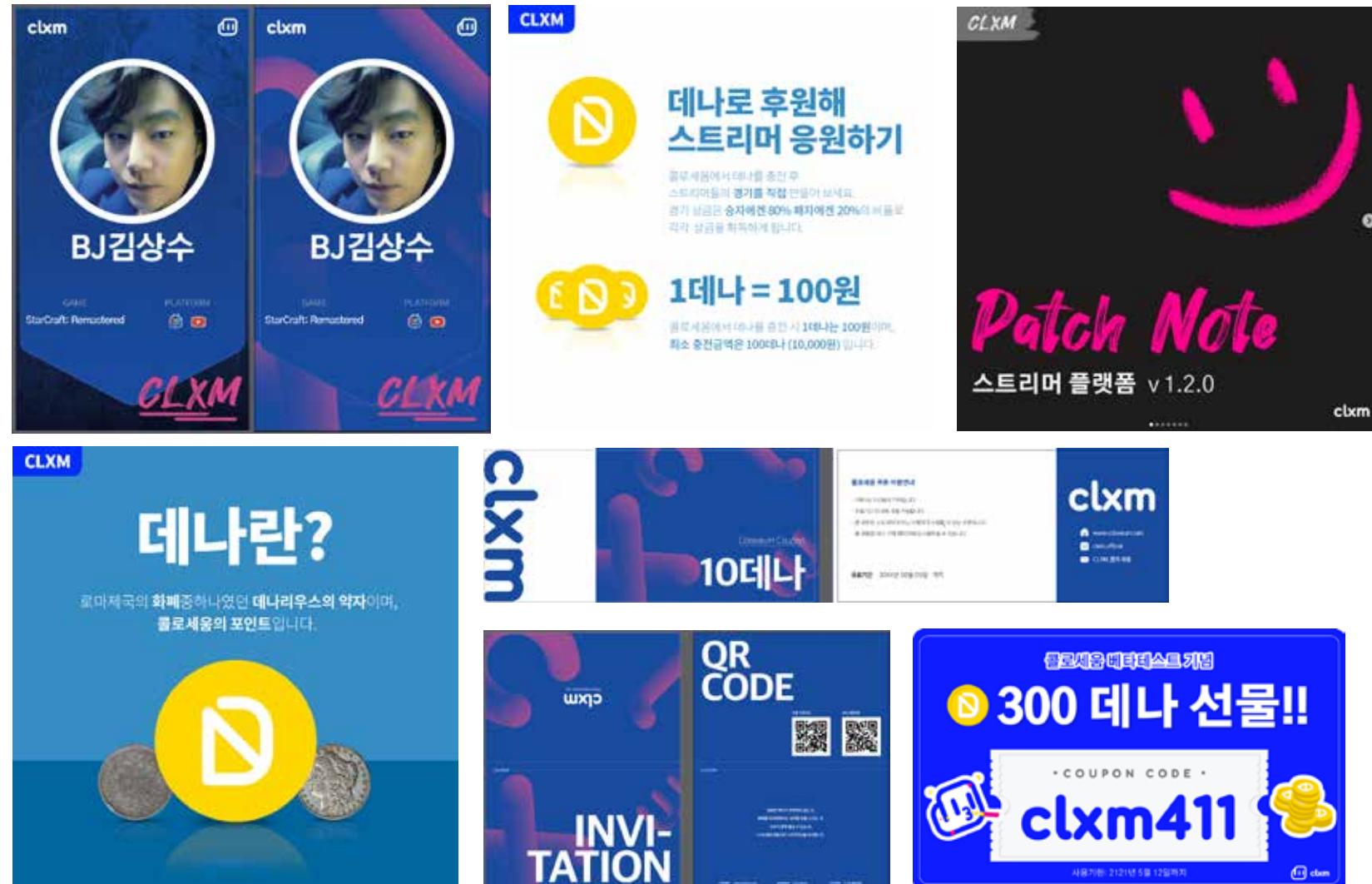
## 정산 플랫폼 (웹)



위 이미지들은 콜로세움 정산 서비스의 최종 기획안과 마케팅에 사용된 목업 이미지입니다.

## ● SERVICES

### SNS & 베타테스트용 디자인



위 이미지들은 클로세움 베타테스트와 SNS 홍보용으로 사용된 디자인 파일입니다.

## ● FACTOR IN FAILURE & LEARNINGS

### 실패 요인

고정적인 비즈니스 모델을 쫓다 보니 플랫폼의 크기가 상당히 커져나갔고 인력 부족과 더불어 애자일 프로세스의 붕괴

대외적인 마케팅의 부족으로 유저들의 접근성이 낮아 다수의 사용자 확보의 어려움

스트리밍 플랫폼의 정책적인 장벽에 가로막혀 대형 스트리머 섭외의 어려움

여러가지 사용 규정으로 인하여 사용자들로 하여금 자유로운 콘텐츠 형성에 제약

### 배운점

같은 개발팀 소속인 디자이너, 개발자와 잦은 소통을 하며 업무의 효율을 높일 수 있었습니다.

실전에서의 애자일 프로세스를 직접 경험함으로써 그에 대한 경험치를 쌓을 수 있었습니다.

실전에서의 A/B 테스트 경험을 직접 경험함으로써 그에 대한 경험치를 쌓을 수 있었습니다.

갖가지 어려움을 겪으면서 추후에 도입될 기능까지 고려한 백오피스 초기 구성의 중요성을 배울 수 있었습니다.

인력에 맞는 적절한 서비스 크기 조절에 대한 중요성을 배웠습니다.

---

## 2.GREEMY 플랫폼 런칭

### 서비스 배경

재테크 시장에서 리스크가 높은 분야보다는 비교적 안전한 미술품 조각 투자 시장에 대한 관심 증가

미술품 조각 거래 서비스를 진행하는 플랫폼이 9개월 정도로 분산된 정보로 인한 불편함

### 해결 방법 및 최종 목표

분산된 미술품 조각 거래 정보들을 한곳에서 제공함으로써 고객들이 여러 플랫폼을 찾아다닐 수고를 덜어주고 플랫폼의 트래픽 확보

## ● WIREFRAME

초기 GREEMY 플랫폼은 기획 시 IA 혹은 플로우 차트를 제작하지 않고 팀원들과 기획 회의 후 기획부터 개발까지 4일 만에 완성할 정도로 일사천리로 개발을 진행하였습니다. 팀원들과 진행한 회의 내용을 바탕으로 바로 와이어 프레임 작업에 들어갔고 디자이너와 실시간으로 공유하며 즉각적으로 디자인을 씌워 작업을 진행하였습니다.



위 이미지들은 Adobe XD에서 실제로 작업했던 와이어프레임입니다.

---

## ● MAINTENANCE & UPDATE

### 데이터 베이스 구축

미술품 조각 거래 종합 정보를 제공하는 플랫폼을 운영하면서 서비스를 유지하기 위해 가장 중요한 부분은 데이터 베이스 업데이트였습니다.

새로 올라오는 작품들의 이미지는 GCP(Google Cloud Platform)에 저장하고 매일 변경되고 추가되는 정보들은 백오피스에 입력하는 방식으로 진행하였습니다.

### NFT 카테고리 추가

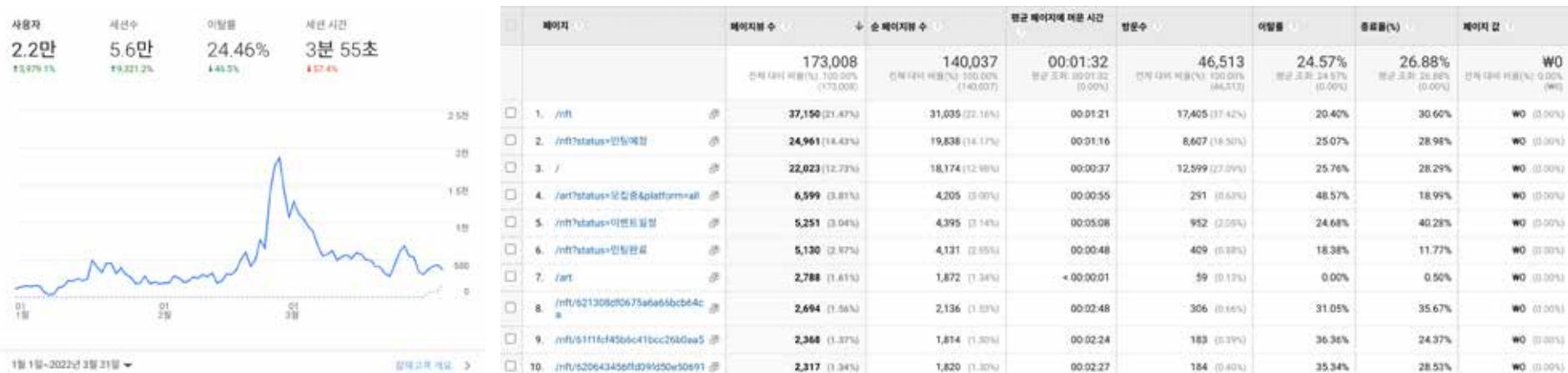
메타콩즈, DSC의 등장과 엄청난 투자 수익률로 인하여 NFT 시장에 화력이 불기 시작하면서 저희 팀도 재테크의 일종인 NFT 시장에 주목하기 시작했고 국내 유일 블록체인 네트워크인 클레이튼 기반의 NFT 프로젝트들의 종합 정보도 GREEMY에서 제공하기 시작했습니다.

NFT 페이지의 주요 역할은 달력이었습니다. 초기 시장인 NFT 시장에서 신규 프로젝트들이 대거 증가하기 시작했고 당시 NFT를 홍보할 수 있는 주요 매체가 트위터였기 때문에 트위터 특성상 신규 프로젝트에 대한 홍보와 유저들의 접근성이 낮아 플랫폼의 메리트를 더욱 살릴 수 있는 상황이었습니다.

# ● USER DATA ANALYSIS

## 사용자 데이터 분석

2022년 1월부터 3월까지 저희는 Google Analytics를 통해 GREEMY 플랫폼에 유입되는 사용자들의 행동 패턴을 분석하였습니다. NFT 카테고리를 업데이트 한 2월 초부터 트래픽은 급격하게 증가하기 시작했고 유입되는 인원의 80% 이상이 NFT에 관심을 가지는 투자자들이었고, 시간이 지날수록 극단적인 수치를 보여주었습니다.



위 이미지들은 구글 애널리틱스를 이용하여 2022.1.1 – 2022.3.31 기간의 GREEMY 플랫폼 사용자 행동을 분석한 자료입니다.

## 3.GREEMY 플랫폼 리뉴얼

### 리뉴얼 배경

플랫폼 내 미술품 조각 거래 정보에 대한 수요의 감소

GREEMY 플랫폼 내 NFT 정보에 대한 수요의 급격한 상승과 시장 성장으로 인하여 다양한 정보들의 필요성 대두  
복잡하고 어려운 블록체인 시장에 대한 신규 투자자들의 높은 진입장벽

여러 개의 암호화된 지갑 관리의 어려움

암호화폐 시장은 아직 비교적 새로운 시장으로 투자자들이 이용할 수 있는 투명한 정보가 부족함

투자의 진정한 가치를 평가하기 위한 정보들의 부족함

### 해결 방법

민트 정보, 매매정보, 가치 평가로 이루어진 NFT의 Trade Life Cycle을 정의하고 이에 관련된 정보를 취합 및 분석하여 투자 의사 결정에 도움이 되는 정보를 제공

가상 자산의 실시간 변동에 따라 실시간으로 변화하는 암호화폐 지갑 내 NFT의 가치 분석 서비스

## ● INFORMATION ARCHITECTURE

저희는 우선 GREEMY 플랫폼에서 제공하는 가치인 NFT Trading Life Cycle을 정의하고 Information architecture를 통하여 플랫폼에서 담당하는 주요 기능들을 문서화하여 팀원들과 리뷰를 진행하였습니다.



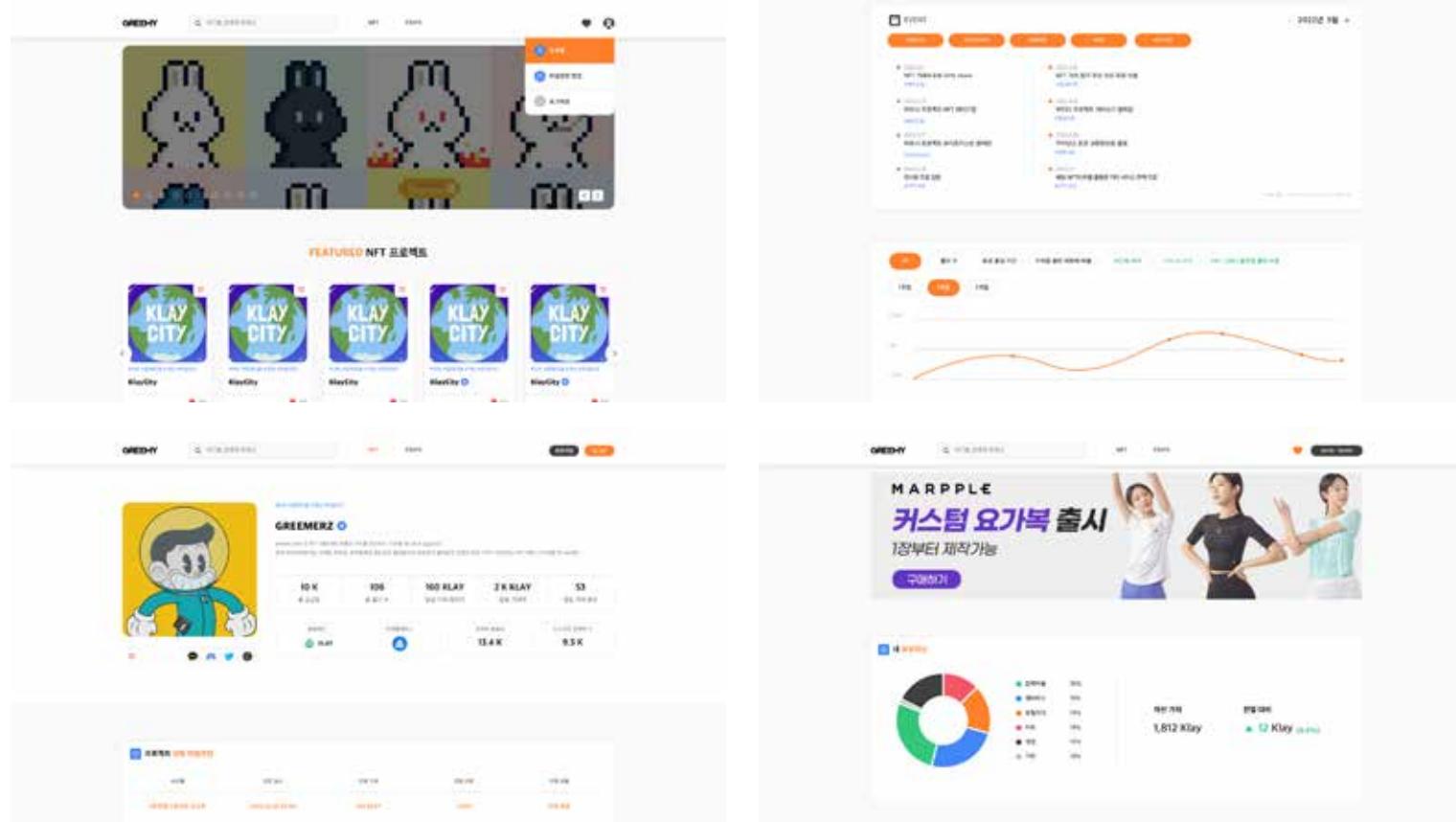
위 이미지는 플랫폼에서 제공하고자 하는 NFT Trading Life Cycle을 정의한 것 입니다.



위 이미지는 플랫폼에서 제공하는 핵심 기능들을 정리한 플랫폼 구조도 입니다

## ● WIREFRAME

브랜딩에 따라 화면을 구성하는 디자인이 결정되었고 간결한 버전이 아닌 디자인 요소가 포함된 와이어 프레임을 제작하였습니다.  
리뉴얼에서 가장 어렵게 느껴졌던 부분이 차트를 니로 어떻게 표현을 하는가였는데 개발자와 소통을 통하여 Chart.js라는 라이브러리를  
알게 되었고 넣고자 하는 기능에 적절한 차트를 골라서 구현할 수 있었습니다.

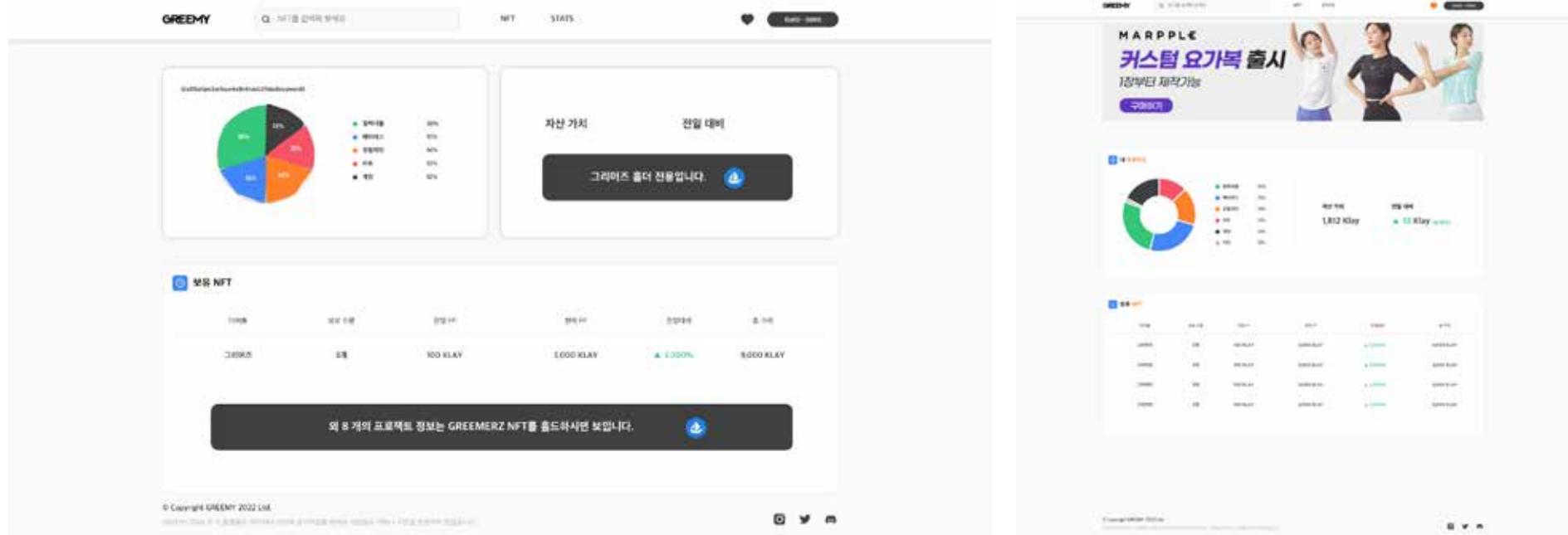


위 이미지들은 Adobe XD에서 실제로 작업했던 화면입니다

# ● SERVICES

## NFT 개인 자산 분석

보유한 NFT의 포트폴리오 / 자산 가치 변동 그래프 / 보유 NFT에 대한 정보를 제공합니다

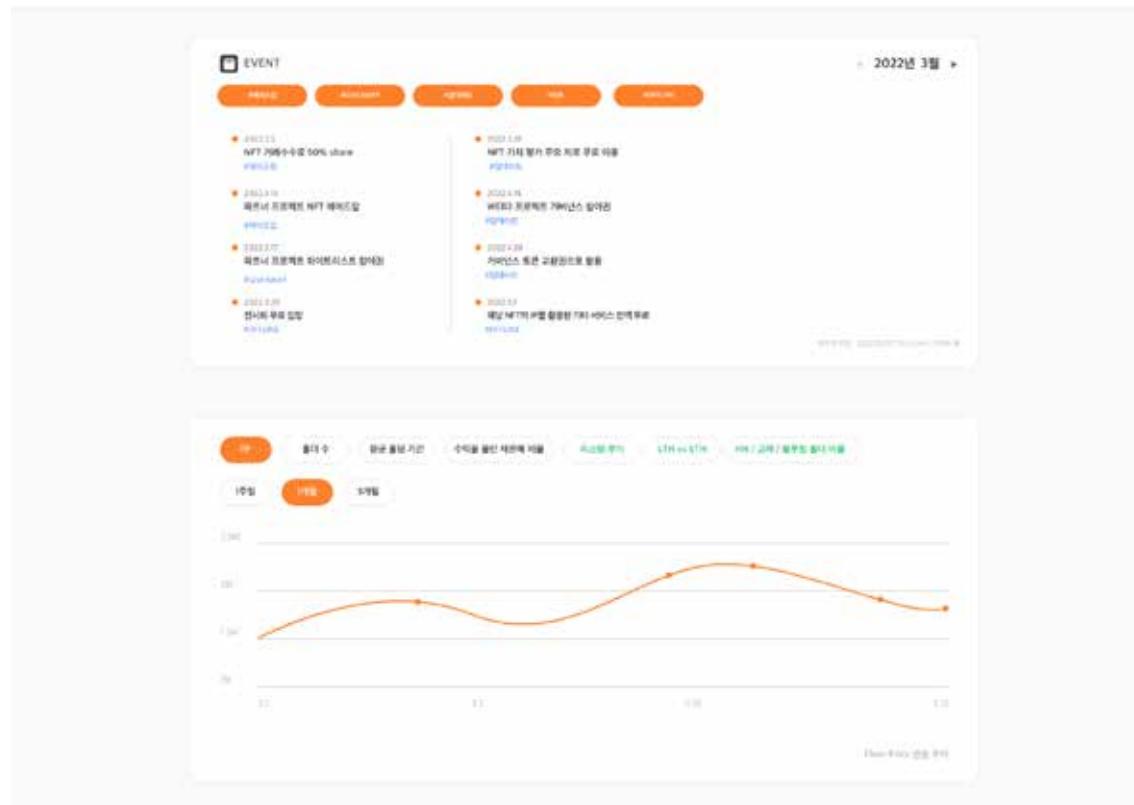


위 이미지들은 Adobe XD에서 실제로 작업했던 화면입니다

## ● SERVICES

### QUANT 지표

데이터 마이닝을 통한 가치 평가를 위한 보조지표를 제공합니다.

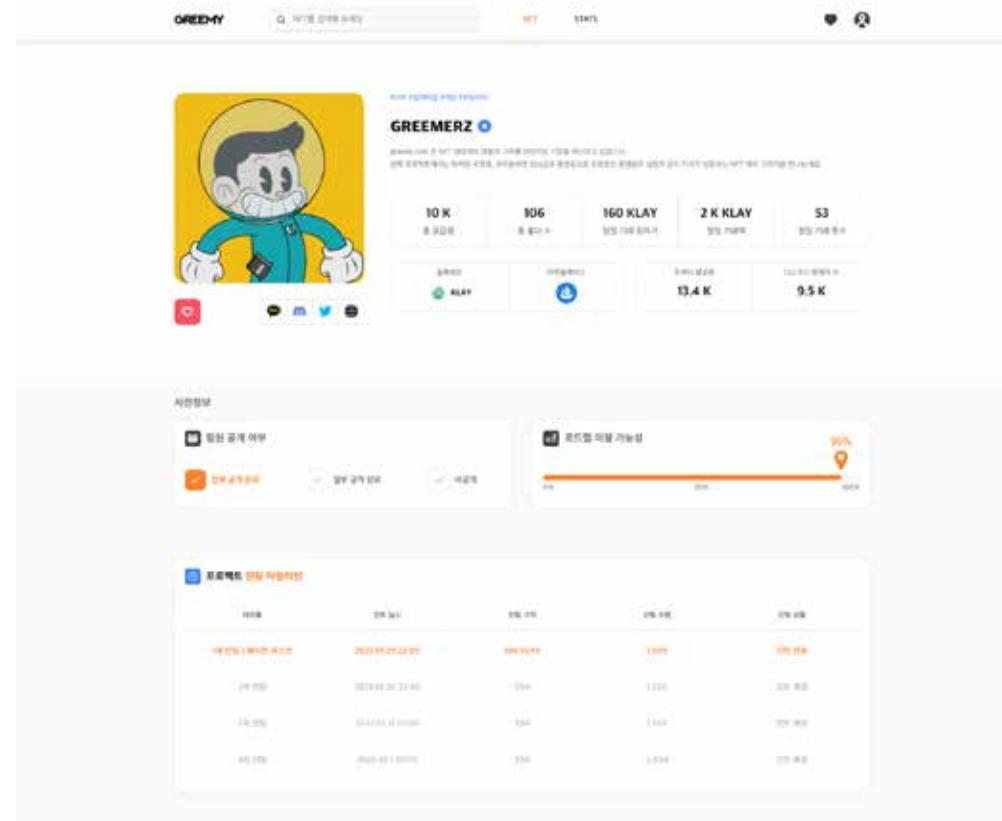


위 이미지들은 Adobe XD에서 실제로 작업했던 화면입니다

## ● SERVICES

### 데이터 크롤링을 통한 NFT 정보제공

NFT 프로젝트의 기본 정보인 NFT 발행량 / 헐더 수 / 거래량 / 커뮤니티 링크 / 민트 일정 / 주요 일정 / 일정에 따른 가격 변동 정보를 제공합니다.



위 이미지들은 Adobe XD에서 실제로 작업했던 화면입니다

---

## ● FACTOR IN FAILURE & LEARNINGS

### 실패 요인

가상자산 시장의 악화에 따라 NFT 가격도 크게 휘말리게 되었으며, 플랫폼 내 NFT 자산 분석 서비스에 대한 수요의 감소

시장 초기 신규 프로젝트들이 쏟아지던 모습과는 달리 1년도 안된 시간에 80% NFT 프로젝트들의 실패로 인하여 블록체인락 시장에 대한 투자자들의 신뢰도 하락과 플랫폼 유입 감소

국내 투자자들을 타겟으로 자리잡던 클레이튼 체인의 지지부진한 횡보와 국내 블록체인 시장 투자 규모 대비 현저히 낮은 투자자 인구

플랫폼 내 B2B 유료서비스를 유치하지 않아 비즈니스 모델의 부실함

### 배운점

낯설었던 새로운 분야의 시장에 주목하고 아이디어를 찾아서 플랫폼화를 시켜 초기에 자리를 잡아서 방향을 잡아갔다는 사실에 의의를 두고 어떤 분야에서 소프트웨어를 기획하던 간에 할 수 있다는 자신감을 얻을 수 있었습니다.

플랫폼과 NFT 프로젝트를 진행하면서 서비스 기획 이외에도 마케팅 기획, 콘텐츠 기획, 협업 기획 등을 하면서 서비스 다방면으로 경험을 쌓을 수 있었습니다.

## 4. 커뮤니케이션

기획자로서 중요한 역량은 프로젝트를 잘 설계하고 운영하는데에 있지만 그에 뜻지 않게 중요한 부분이 팀원들과의 커뮤니케이션이 중요하다는 것을 배웠습니다. 소통이 원활하게 이루어지지 않으면 각자 바라보는 방향이 조금씩 틀어지고 결국에는 업무의 효율성 자체가 떨어지는 것을 느꼈습니다.

저는 좋은 팀원들을 만나서 많은 것들을 배울 수 있었고, 제가 어느 회사에서 일을 하던 적극적인 소통으로 체인의 윤활유와 같이 팀을 조화롭게 도울 수 있는 서비스 기획자가 되고 싶습니다.

### 디자이너와의 소통

화면 설계 단계에서 와이어 프레임을 제작 하기에 앞서 먼저 해야하는 것이 UI/UX를 어떻게 구성하는가 였습니다. 주니어 기획자였던 당시 저는 하고자 하는 서비스에 맞는 UI/UX 레퍼런스를 찾는 게 중요하다라는 디자이너의 조언이 있었고 Dribble, Behance, Pinterest 등의 다양한 디자인 레퍼런스 사이트를 통해 많은 인사이트를 얻고 적용할 수 있었습니다.

이후 서비스 기획 뿐만이 아닌 콘텐츠 기획 시 내용과 원하는 느낌의 레퍼런스를 전달하면, 디자이너의 개인 철학과 브랜딩에 맞춰 결과물이 나오는 방식으로 진행하였습니다.

### 개발자와의 소통

와이어프레임 단계에서 각 기능들이 개발적으로 구현이 가능한지 리뷰를 진행하곤 했습니다. 개발을 맛보기로만 배웠었던 저는 개발에 대해 모르는 부분이 훨씬 많았었을 때 ant.design이라는 라이브러리를 참고 하라는 조언을 받게 되었습니다. 그 곳에는 소프트웨어 내에서 구현이 가능한 기능들을 볼 수 있었고, 이후 작업을 하는데에 있어서 수월하게 진행할 수 있었습니다.

기획자, 디자이너, 개발자 모두가 같은 곳을 바라보고 나아가기 위해서 기획자의 의도가 디자이너 개발자에게 잘 전달되어야 하는 것을 배웠습니다. 하지만 대화로 이해를 시키기에는 한계점이 분명했고, 개발자가 제안했던 부분이 플로우차트를 확실하게 짚고 넘어가는 것 이었습니다. 각각의 기능들이 어떤 액션을 했을 때 어디로 연결되는지 꼼꼼히 확인할 수 있는 작업이었고, 덕분에 초기 서버 구축을 하는데에 있어서 수월하게 진행할 수 있었습니다.

온라인 상의 서비스의 사용자와 콘텐츠들을 관리하는 백오피스 구축의 중요성도 깨닫게 되었습니다. 당장 내일만이 아닌 설정한 서비스의 최종 목적지까지 생각하여 백오피스를 구성해야 시간적인 낭비를 줄일 수 있다는 것을 배웠습니다.

# THANK YOU FOR WATCHING

martinbaek94@gmail.com

010 - 9167 - 2608