

D.MATCH X SKP 스타트업 챌린지 한달어스

Handel.us
Make me & Connect us

이정민
정찬웅

한달어스는 무엇인가요?



무언가를 도전할 때

혼자하면
4%



함께하면
80%

한달
(30일)

+

US
(함께)

매일 꾸준히 실천하며

월	화	수	목	금	토	일
DAY 0 온라인 입학식	DAY 1 프로그램 참가 이유	DAY 2 각성하기 나는 누구인가	DAY 3 자기역사연표 만들기	DAY 4 자기역사연표 만들기	DAY 5 영향 받은 메시지	DAY 6 휴식 or 글 다듬기
DAY 7 세 가지 전환점	DAY 8 공존하는 모순	DAY 9 호불호 파헤치기	DAY 10 집착/강박 파고드는 대상	DAY 11 행복의 작은 순간들	DAY 12 일과 삶의 균형	DAY 13 동료의 글 읽기
DAY 14 전문성의 현 위치	DAY 15 중요한 것에 집중하기	DAY 16 내 일의 장애물	DAY 17 영향을 준 세 사람	DAY 18 지금 하는 일에서 배우기	DAY 19 의미 있는 성과	DAY 20 휴식 or 글 다듬기
DAY 21 나만의 동기부여	DAY 22 이상적인 리더	DAY 23 정체성과 습관	DAY 24 나만의 한 단어	DAY 25 성공에 대하여	DAY 26 스트레스와 의미의 관계	DAY 27 동료의 글 읽기
DAY 28 갖춰야 할 세 가지 역량	DAY 29 3년 후의 나와 만나기	DAY 30 30일 돌아보기	DAY 31 온라인 졸업식	😊 6일 실천 일요일 휴식! ✅ 휴식 날도 인 증 은 꼭!		

인증하기



한달어스는 무엇인가요?



한달어스는 함께 소통하며 **실천**을 기록하고,

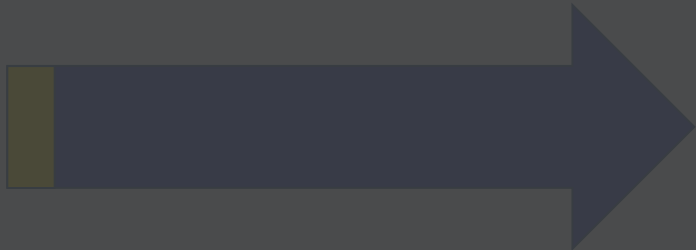
매일 꾸준히 실천하며

인증하기

공유하는 활기찬 커뮤니티!

무언가를 도전할 때

혼자하면
4%



함께하면
80%

월	화	수	목	금	토	일
DAY 0	DAY 1	DAY 2	DAY 3	DAY 4	DAY 5	DAY 6
나의 인생 이야기	나의 인생 이야기	나의 인생 이야기	나의 인생 이야기	나의 인생 이야기	나의 인생 이야기	나의 인생 이야기
세 가지 전환점	공존하는 모순	호불호 파헤치기	집착/강박 파고드는 대상	행복의 작은 순간들	일과 삶의 균형	동료의 글 읽기
DAY 14	DAY 15	DAY 16	DAY 17	DAY 18	DAY 19	DAY 20
전문성의 현 위치	중요한 것에 집중하기	내 일의 장애물	영향을 준 새 사람	지금 하는 일에서 배우기	의미 있는 성과	휴식 or 글 다듬기
DAY 21	DAY 22	DAY 23	DAY 24	DAY 25	DAY 26	DAY 27
나만의 동기부여	이상적인 리더	정체성과 습관	나만의 한 단어	성공에 대하여	스트레스와 의미의 관계	동료의 글 읽기
DAY 28	DAY 29	DAY 30	DAY 31	🥳 6일 실천 일요일 휴식! ✅ 휴식 날도 인증은 꼭!		
강춰야 할 세 가지 역량	3년 후의 나와 만나기	30일 돌아보기	온라인 졸업식			



한달어스 카테고리

글쓰기

브런치

블로그

미디어

커리어

포트폴리오

독서

영어쓰기

취미 라이프
스타일

리추얼

운동

보물지도

코칭

일대일 코칭권

작가와의 만남

영어침삭 코칭

다양한 프로그램들과 한달, 7일, 3일 등의
세분화된 기간들로 사용자들의 만족도 향상

새로운 기획들로 프로그램 추가

코칭

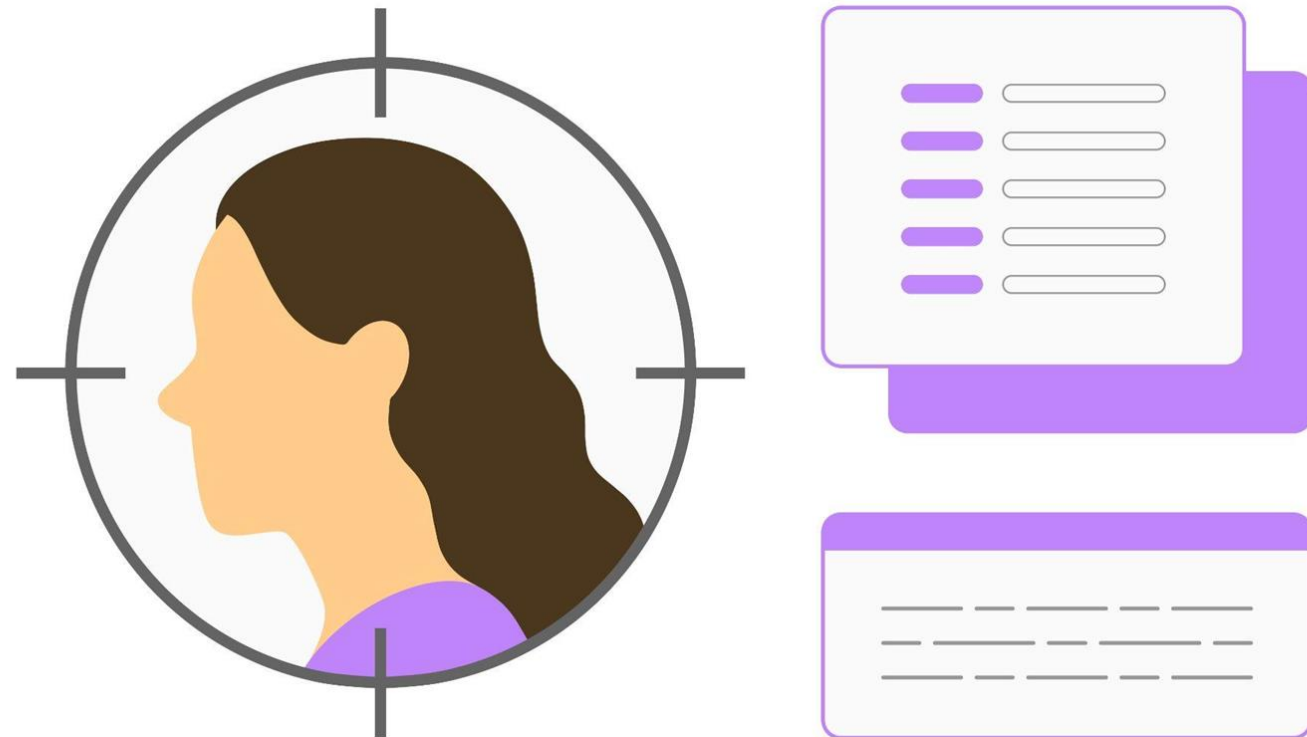
일대일 코칭권

작가와의 만남

영어침삭 코칭

프로젝트 목표

한달어스의 기존 고객 데이터를 통한 고객 페르소나 정의



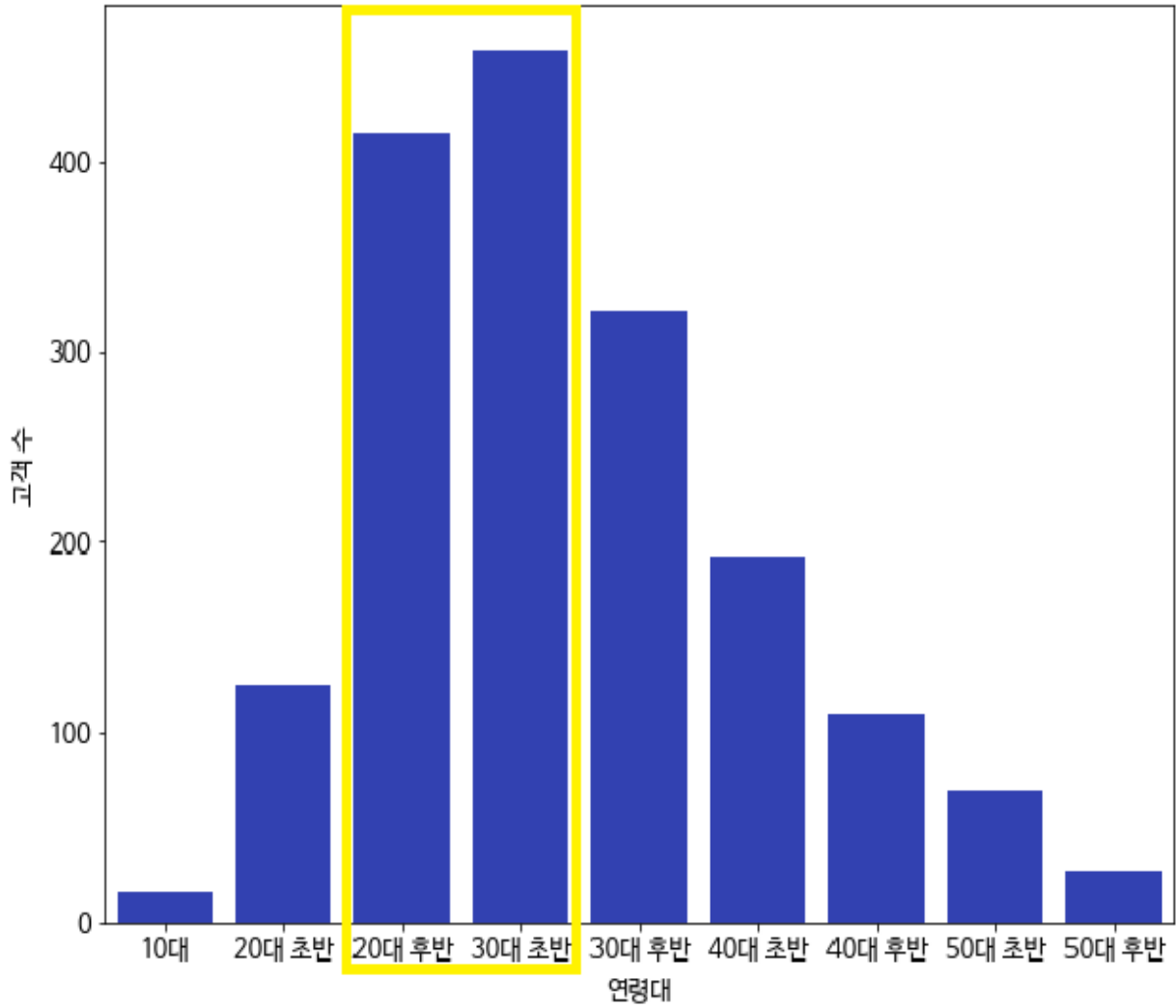
- **페르소나** : 어떤 제품 혹은 서비스를 사용할 만한 목표 인구 집단 안에 있는 다양한 사용자 유형들을 대표하는 가상의 인물
- 페르소나는 추측이 아닌 데이터를 기반으로 작성되어야 하며, 정보와 업무의 우선순위를 결정짓는 근거를 만들어줌
- **목표 수립 과정** :
 - step 01 : CRM DB 제작
 - step 02 : 데이터 분석 - 고객 성향 및 패턴 분석
 - step 03 : 페르소나 설정을 위한 자료 리서치
 - step 04 : 페르소나 최종 도출

이용 변수

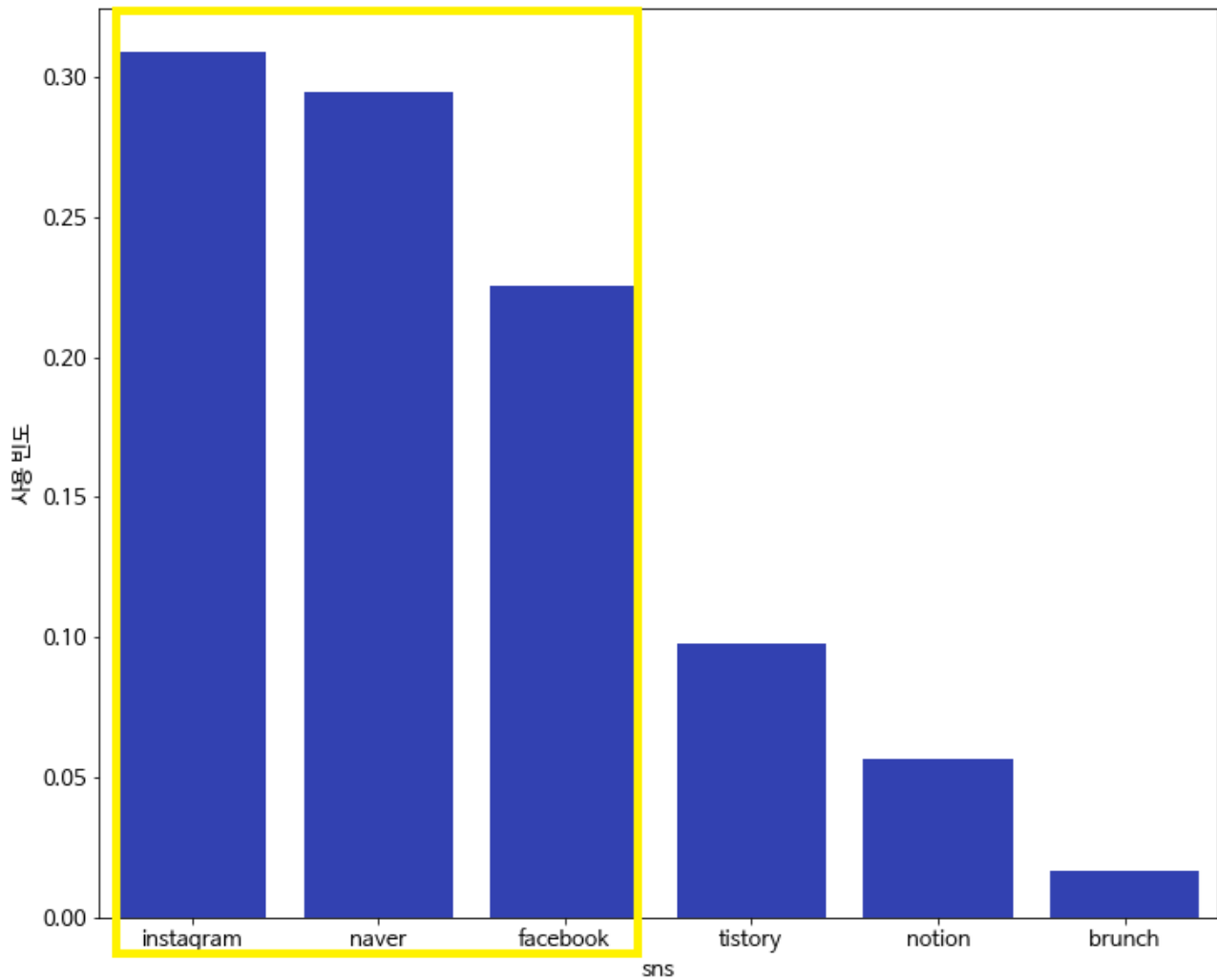


데이터로 본 인사이트

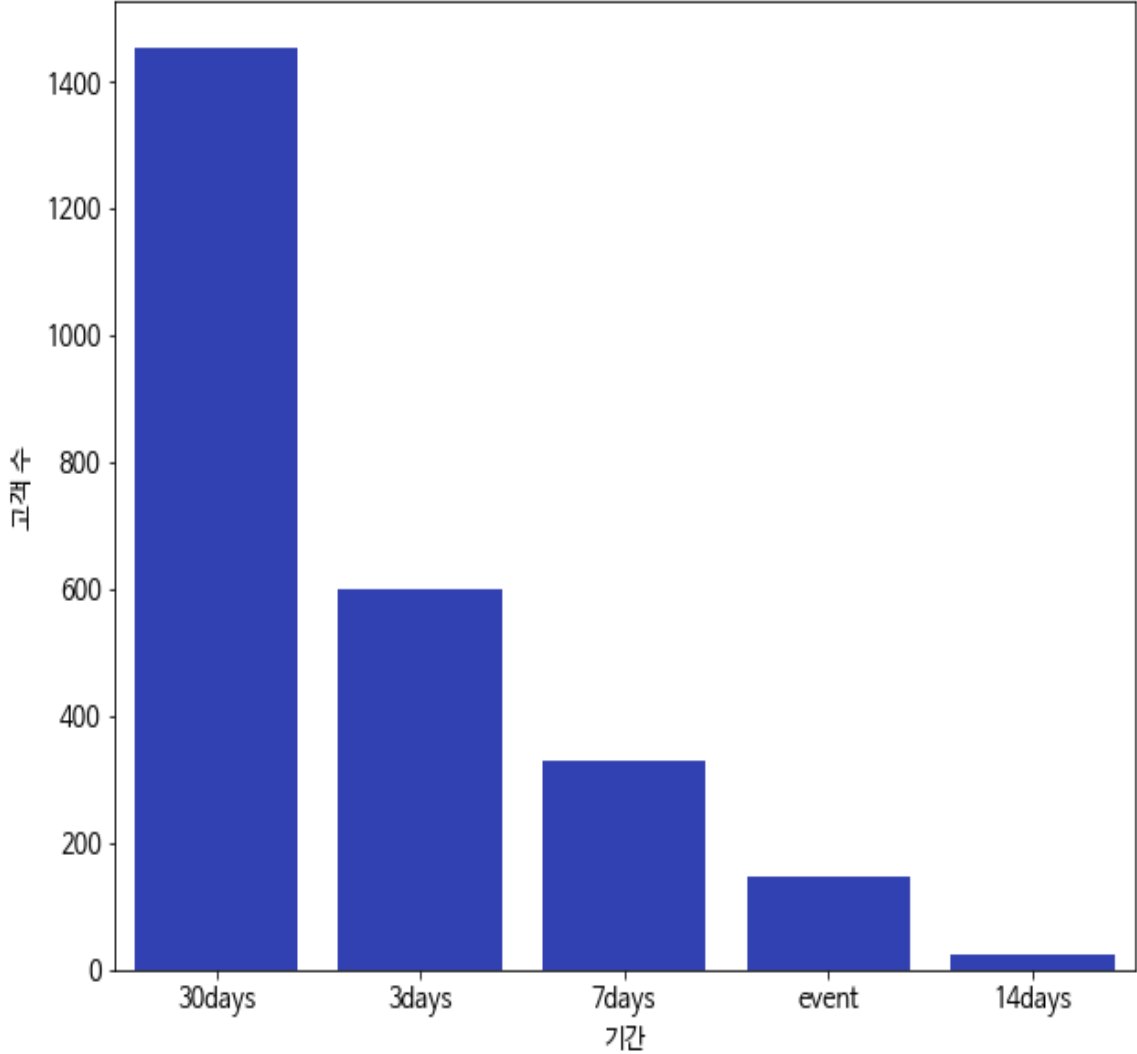
고객 연령대



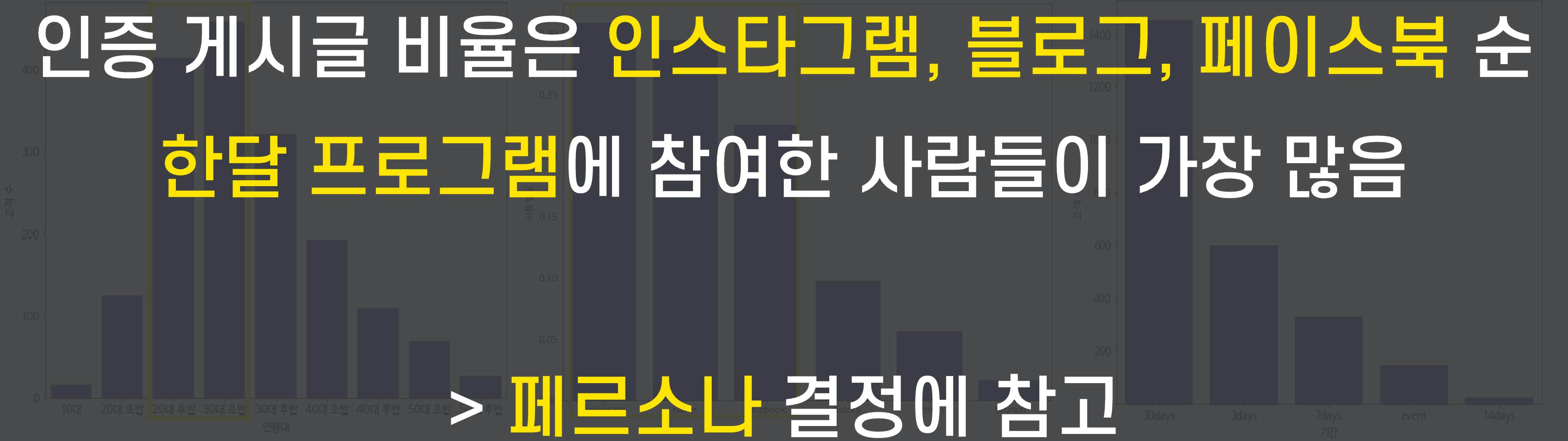
SNS 인증 비율



프로그램 기간
별 참가자 수

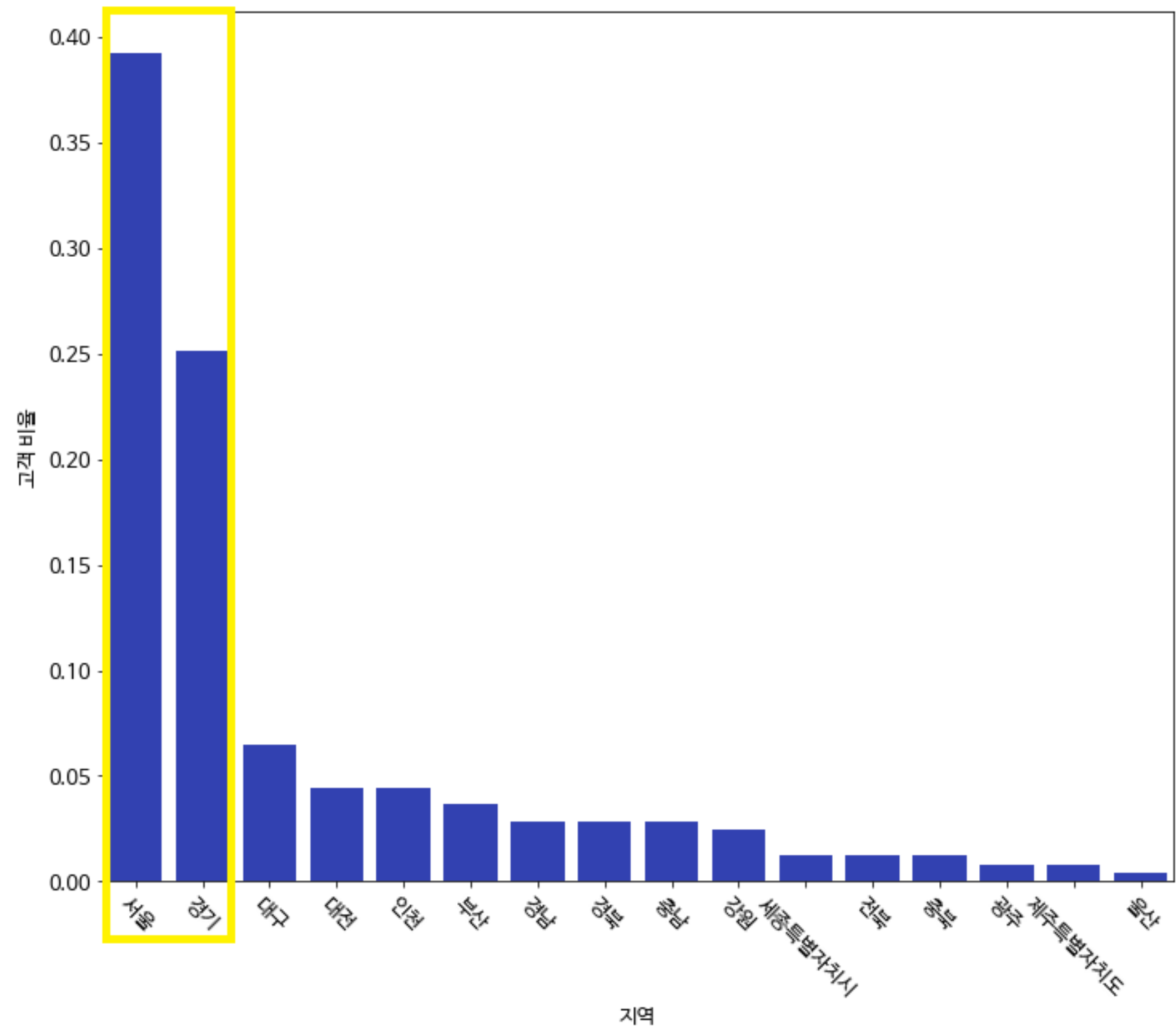


20대 후반 ~ 30대 초반의 고객이 대다수

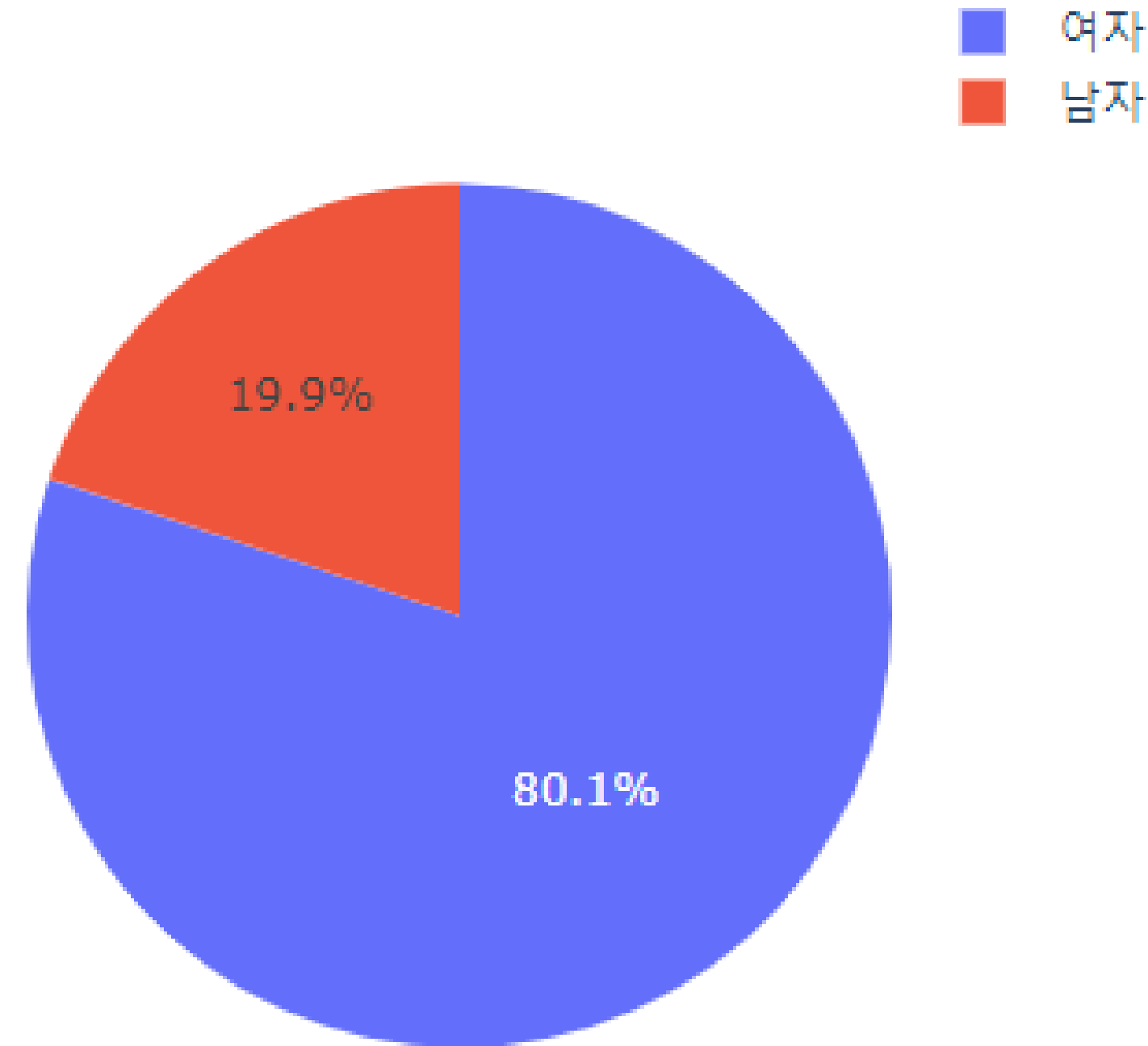


데이터로 본 인사이트

한달어스 고객 거주지역



한달어스 고객 성별 비율



데이터로 본 인사이트

한달어스 고객 거주지역



한달어스 고객 성별 비율



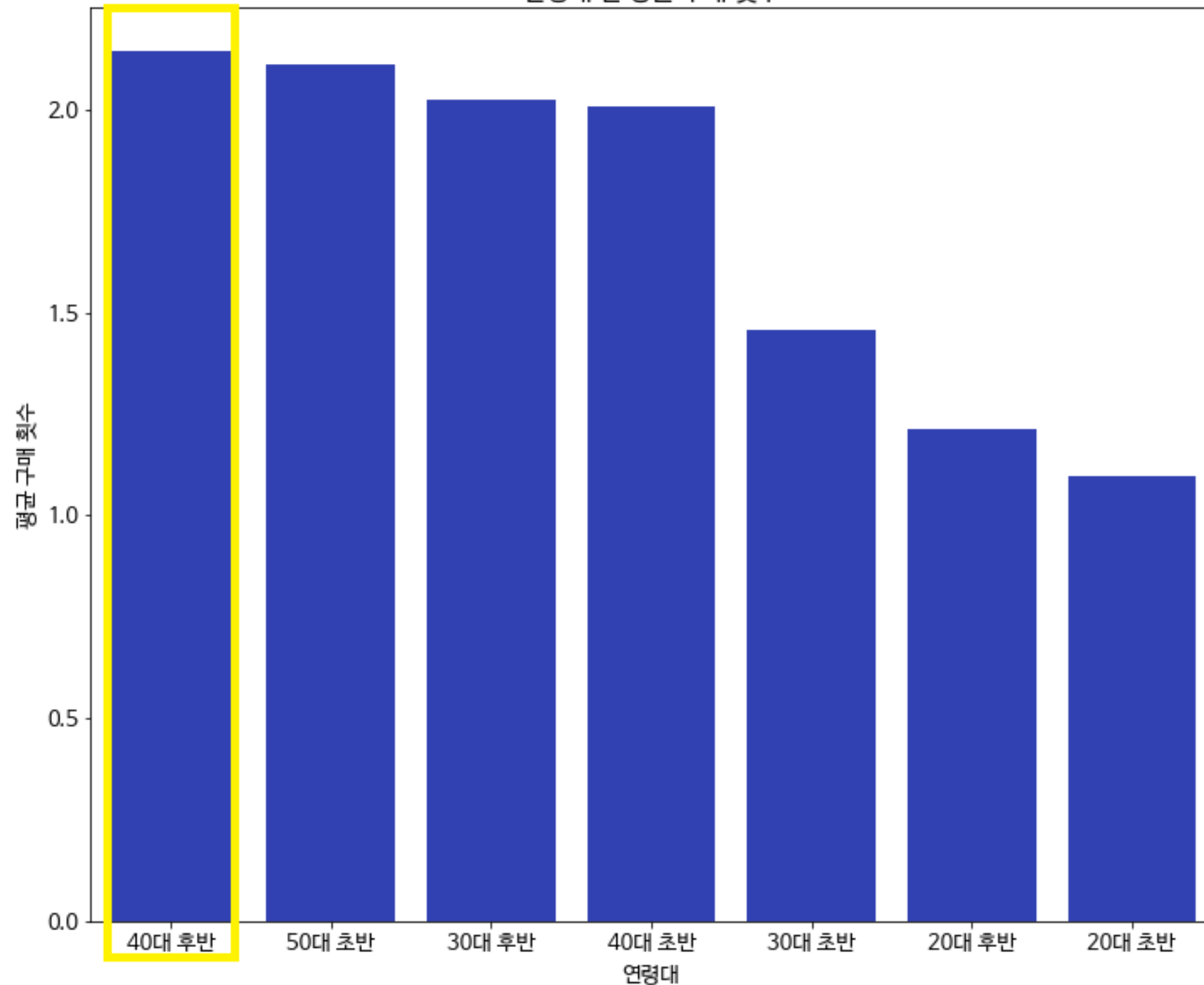
고객 대부분 수도권 거주, 전체 고객 중 80%가 여성 고객

> 페르소나 결정에 참고

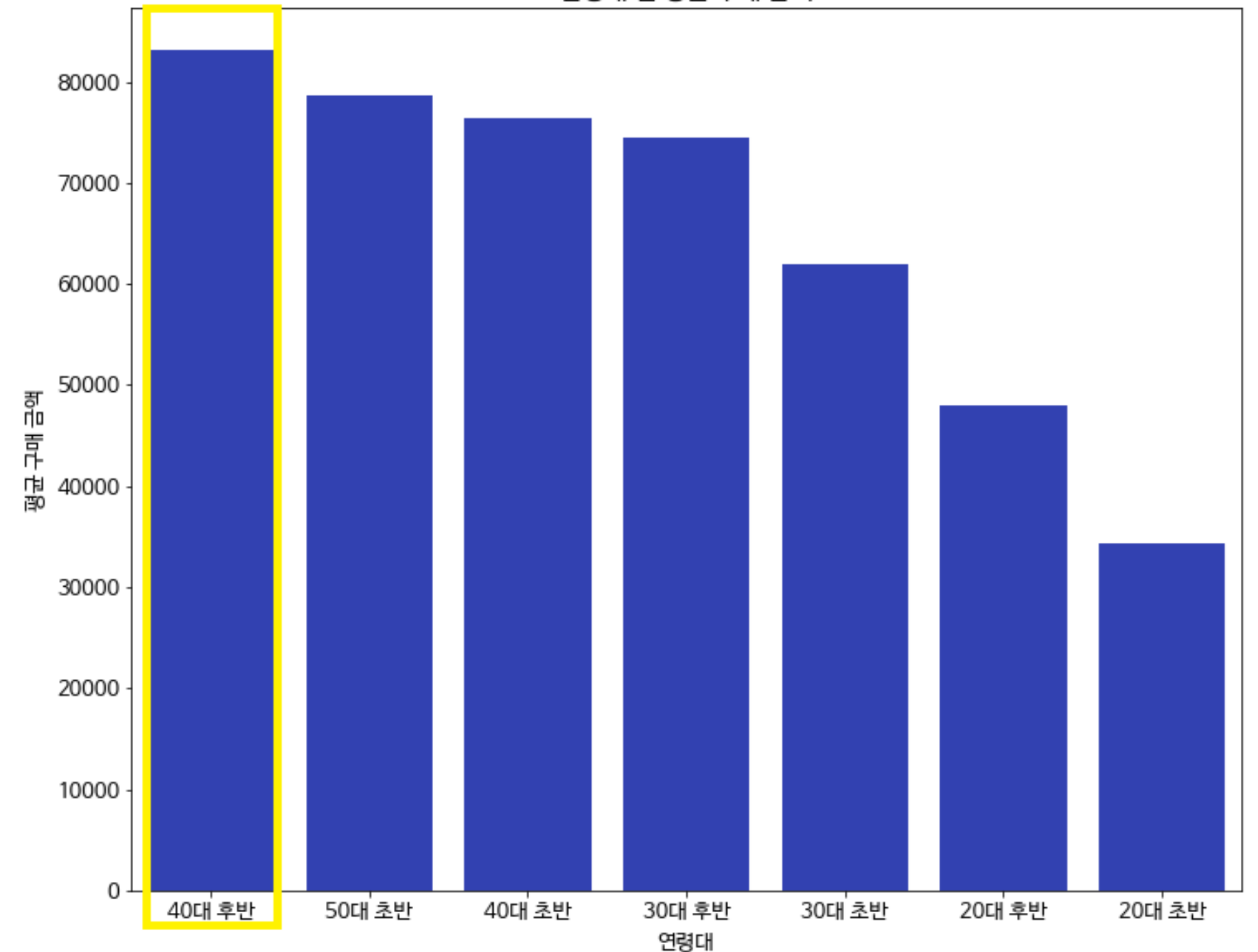
페르소나 스케치 - 한달어스 프로그램 VIP 고객

vip 고객들은 주 고객 연령대인 20~30대에 속할 것이다.

연령대 별 평균 구매 횟수



연령대 별 평균 구매 금액



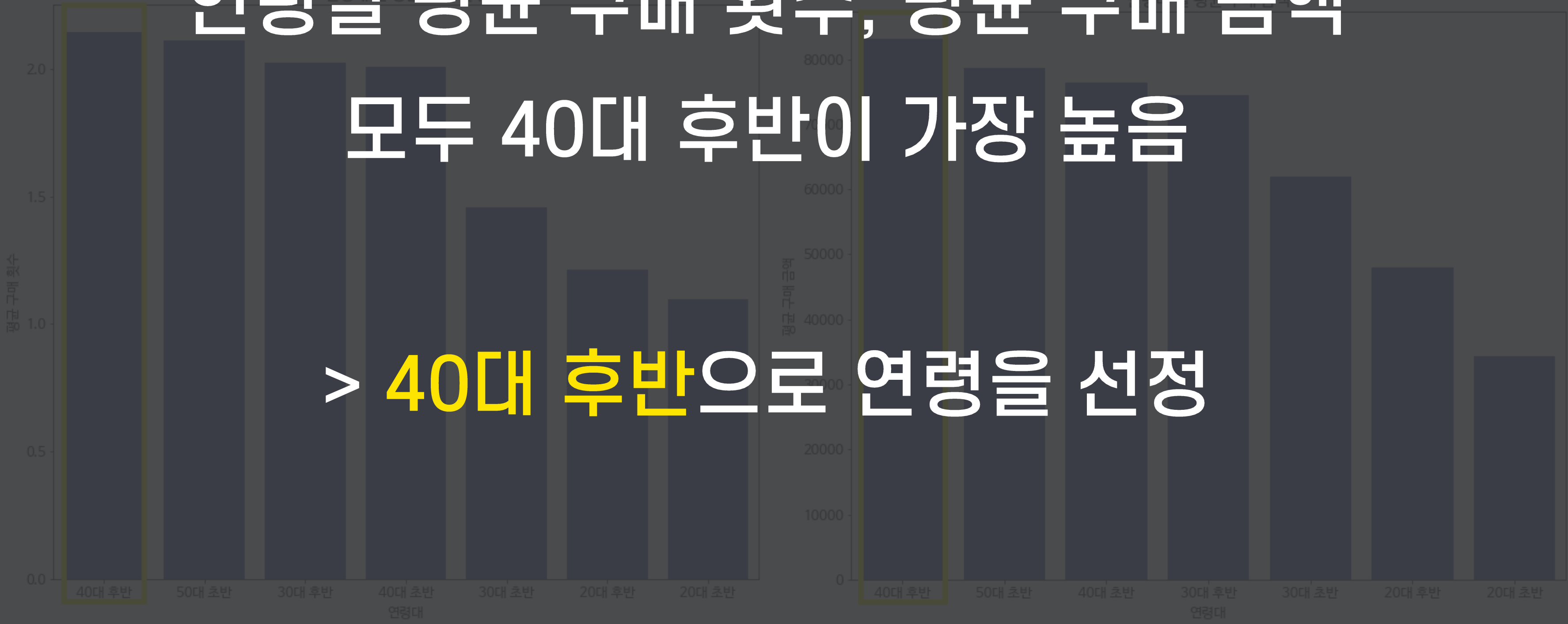
페르소나 스케치 - 한달어스 프로그램 VIP 고객

vip 고객들은 주 고객 연령대인 20~30대에 속할 것이다.

연령별 평균 구매 횟수, 평균 구매 금액

모두 40대 후반이 가장 높음

> 40대 후반으로 연령을 선정



페르소나 스케치 - 한달어스 프로그램 VIP 고객

한달어스에 참가하는 이유는 무엇인가요?

작년 가을, 감사일기를 시작으로 벌써 몇기수 째 연달아 참여중이다. 하고 싶다는 생각만으로 그치는 게 아니라 할 수 있는 환경을 만들어주기 때문이다. 함께 하는 동료들과 좋은 피드백을 주고 받을 수 있는 것 또한 큰 도움이 되었다. 받았던 것만큼 나도 누군가에게 도움을 주기 위해 이번 기수에는 한달어스 서포터즈, 응원요정을 시작했다!

한달은 성공을 위한 기회와 운을 극대화하기 위해 모인 이들의 모임이고, 혼자서 끝까지 못가는것을 너무 잘 알고 있기에 믿을 수 있는 동료들과 함께 갈 수 있는 환경을 제공해준다. 서로가 서로에게 페이스메이커가 되고, 성장의 증인이 된다.

그리고 서로가 서로에게 Giver 가 될 수 있다. 이런 모임에 함께하게 되어서 기쁘고, 설렌다.

[나의 관심사] 는 새로운것을 배우는것이다. 2019년도에 글쓰기 수업도 듣게되었고, 글쓰기 모임에도 참석하면서 내가 말보다는 글을 통해 나를 드러내는것을 좋아한다는것을 알게되었다. 그래서 독서도 좋아한다. 사실 독서는 어렸을때 훨씬 많이 했다. 집에 있는 수십권의 위인전이 너무 재밌어서 시간가는줄 모르고 읽었고, 백과사전(너무 두꺼운책 말고) 읽는것도 좋아했다. 교과서도 재밌었으면 좋았을텐데, 아쉽게도 그렇지 못했다. 무언가를 새롭게 배울 수 있는 손쉬운 방법 중 하나는 독서다. 고민하는 문제의 해답을 발견할 수도 있고, 새로운 문을 발견할 수도 있다.

나는 내가 원하는 책을 발견했을때의 그 설렘이 참 좋다.

한달어스가 동기부여에 어떤 도움이 되나?

소속감을 많이 느끼고 있는게. 한달어스 한다. 동료다 라는 소속감을 많이 느끼고. 여기서 오래되다 보니까. 온라인 상으로 연결이 되는게 신기했어요. 굉장히 신기했고 다양한 분들과 다양한 직업을 가진 분들과 연결되는 경험이라 되어서 좋고. 14기 브런치 방에 동료들이 지금도 계속 방에서 수다를 떨고 있거든요. 어느 정도 코드가 맞는 사람들끼리 기수가 끝나고 관계를 유지하다보면 이거 자체도 동기부여가 계속 되는거 같아요. 힘들어도 고민나누고 기수가 끝나고 다음 기수에 뭐할건지 물어보고. 이번에는 이것 할거다. 이런식으로 나누기도 하고. 그 방이 없으면 힘들거 같다. 한달쓰기는 계속 해야된다고 자기는 생각한다.

Q. [한달]에서 어떤 변화와 연결을 만들고 싶고, 어떤 동료가 되고 싶나요?

반달쓰기를 통해 매일 글을 써낸다는 것에 자신감과 뿌듯함을 얻었다.
(내 글을 공개하고 피드백을 받는 것에 대한 두려움을 완전히 떨쳐내지는 못했지만, 반달을 통해 어느 정도는 이뤄냈다고 생각한다.)

나의 새로운 목표는 "내 생각을 명확하고 간결한 글로 표현해내기" 다.

이렇게 낸 아웃풋이 나만의 테마를 명확하게 표현해낼 수 있었으면 하는 욕심도 있다.
나중에는 내 글이 누군가에겐 새로운 생각을 열어주는 징검다리 같은 역할을 했으면 좋겠다.

같이하는 분들에게 긍정적인 영향을 서로 주고받을 수 있는 사람이고 싶다.

페르소나 스케치 - 한달어스 프로그램 VIP 고객

한달어스에 참가하는 이유는 무엇인가요?

작년 가을, 감사일기를 시작으로 벌써 몇 기는 제인 달이 참여 중이다. 해1 달다는 생각만으로도 되는 게 아니라 할 수 있는 환경을 만들어주기 때문이다. 함께 하는 동료들과 좋은 피드백을 주고받을 수 있는 것 또한 큰 도움이 되었다. 받았던 것만큼 나도 누군가에게 도움을 주기 위해 이번 기수에는 한달어스 서포터즈, 응원요정을 시작했다!

한달은 성공을 위한 기회와 운을 극대화하기 위해 모인 이들의 모임이고, 혼자서는 끝까지 못가는것을 너무 잘 알고 있기에

믿을 수 있는 동료들과 함께 갈 수 있는 환경을 제공해준다. 서로가 서로에게 페이스메이커가 되고 성장의 촉매가 된다.

그리고 서로가 서로에게 Giver 가 될 수 있다. 이런 모임에 함께하게 되어서 기쁘고, 설렌다.

한달어스가 동기부여에 어떤 도움이 되나?

소속감을 많이 느끼고 있는게. 한달어스 한다. 동료다 라는 소속감을 많이 느끼고, 여기서 오래되다 보니까. 온라인 상으로 연결이 되는게 신기했어요. 굉장히 신기했고 다양한 분들과 다양한 직업을 가진 분들과 연결되는 경험이라 되어서 좋고. 14기 브런치 방에 동료들이 지금도 계속 방에서 수다를 떨고 있거든요. 어느 정도 코드가 맞는 사람들끼리 기수가 끝나고 관계를 유지하다보면 이거 자체도 동기부여가 계속 되는거 같아요. 힘들어도 고민나누고 기수가 끝나고 다음 기수에 뭐할건지 물어보고. 이번에는 어쨌 한달에 이런식으로 나누기도 하고. 그 방이 있으면 힘들거 같다. 한달쓰기는 계속 해야 된다고 생각하는 사람이다.

Q. [한달]에서 어떤 변화와 연결을 만들고 싶고, 어떤 동료가 되고 싶나요?

[나의 관심사] 는 새로운것을 배우는것이다. 2019년도에 글쓰기 수업에 들어가게 되었고, 글쓰기 모임에도 참석하면서 내가 말보다는 글을 통해 나를 드러내는것을 좋아한다는것을 알게되었다. 그래서 독서도 좋아한다. 사실 독서는 어렸을때 훨씬 많이 했다. 집에 있는 수십권의 위인전이 너무 재밌어서 시간가는줄 모르고 읽었고, 백과사전(너무 두꺼운책 말고) 읽는것도 좋아했다. 교과서도 재밌었으면 좋았을텐데, 아쉽게도 그렇지 못했다. 무언가를 새롭게 배울 수 있는 손쉬운 방법 중 하나는 독서다. 고민하는 문제의 해답을 발견할 수도 있고, 새로운 문을 발견할 수도 있다.

나는 내가 원하는 책을 발견했을때의 그 설렘이 참 좋다.

반달쓰기를 통해 매일 글을 써낸다는 것에 자신감과 뿌듯함을 얻었다.

(내 글을 공개하고 피드백을 받는 것에 대한 두려움을 완전히 떨쳐내지는 못했지만, 반달을 통해 어느 정도는 이뤄냈다고 생각한다.)

나의 새로운 목표는 "내 생각을 명확하고 간결한 글로 표현해내기" 다.

이렇게 낸 아웃풋이 나만의 테마를 명확하게 표현해낼 수 있었으면 하는 욕심도 있다.

나중에는 내 글이 누군가에겐 새로운 생각을 열어주는 징검다리 같은 역할을 했으면 좋겠다.

같이하는 분들에게 긍정적인 영향을 서로 주고받을 수 있는 사람이고 싶다.

> 환경 제공, 동기 부여, 관계 형성을

한달어스 선택 이유로 선정

페르소나 스케치 - 한달어스 프로그램 라이트 고객

라이트 고객 : 1 ~ 2회 한달어스 프로그램 참여 고객 (전체고객 1747명 中 886명, 25%)

라이트 고객의 경우, 구매 금액에 부담감을 느끼는 경우가 많을 것이다.

기각!

구매 금액과 참가 횟수는 관계가 거의 없음

결론 : 라이트 고객은 구매 금액에 부담을 느껴 프로그램 구매를 적게 하는 것은 아니다.

< 0.5

	구매금액	3일 참가횟수	7일 참가횟수	한달 참가횟수	2주 참가횟수	기타 참가횟수	실제구매횟수
구매금액	1.000000	-0.207021	0.163128	0.316463	0.051572	0.160944	0.393454

라이트 고객의 경우, 한 달 보다는 3일 혹은 7일 프로그램 이용률이 한 달 프로그램에 비해 높을 것이다.

기각!

한 달 참가 횟수가 가장 높음

결론 : 라이트 고객을 대상으로 서비스 이용 후 설문지 조사를 통해 라이트 고객의 니즈와 서비스 만족도를 고려

3일 참가횟수	7일 참가횟수	한달 참가횟수	2주 참가횟수	기타 참가횟수
306	139	574	17	59

페르소나 스케치 - 한달어스 프로그램 라이트 고객

라이트 고객 : 1 ~ 2회 한달어스 프로그램 참여 고객 (전체고객 1747명 中 886명, 25%)

구매 금액에 대해 부담감을 느끼지 않음

라이트 고객을 대상 설문 후 고객의 니즈와

서비스 만족도 고려

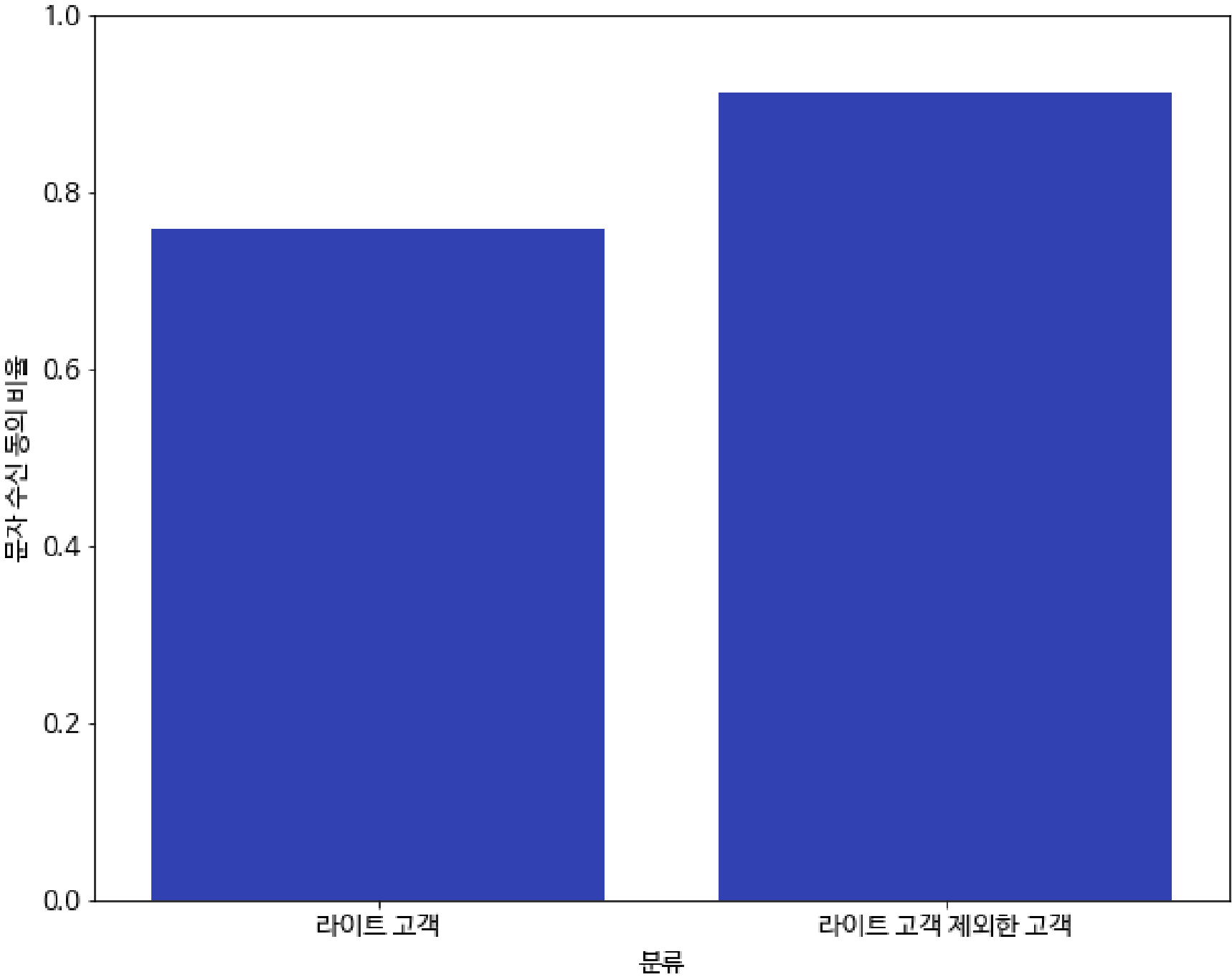
< 0.5


	구매금액	3일 참가횟수	7일 참가횟수	한달 참가횟수	2주 참가횟수	기타 참가횟수	실제구매횟수
구매금액	1.000000	-0.207021	0.163128	0.316463	0.051572	0.160944	0.393454

	3일 참가횟수	7일 참가횟수	한달 참가횟수	2주 참가횟수	기타 참가횟수
	306	139	574	17	59

페르소나 스케치 - 한달어스 프로그램 라이트 고객


구매 횟수 기준 문자
수신 동의 비율






박명호
교육업 사무직

관철이 아닌 관찰을 추구합니다. 검은색과 흰색 사이의 수많은 화색들을 관찰하고 이해하는 것을 좋아합니다. 보다 많은 것을 경험하기 위해 디스플레이 회사에서 나와 교육업 사무직으로 근무하고 있습니다. 다양한 관점을 볼 수 있는 여자로 키우고 싶어요. [당신은 누구인가요? 모든 글 보기](#)




가운
초등학교사

하고 싶은 게 참 많은 가운입니다. 2018년 교직에 발을 들였습니다. 순수한 사랑을 가장 많이 받고 있는 멋진 직업을 가지게 되었습니다. 하지만 교사라는 단어 하나로 저의 온전한 가치를 설명하긴 부족합니다. 더 많은 명함을 만들 시 결국 파헤쳐서 봐야 할 것 같아요. [당신은 누구인가요? 모든 글 보기](#)




최효은
도시재생 문화예술 기획자, 내가트는마을 영화관기획자, 뽕독x파주주최자, 도시재생 코디네이터 활동 준비중

존재를 보여주는 소통가로 활동할 수 있는 곳이 라면 찾아가는 문화예술기획자로서 배우고 행동하며 살아가려합니다. [당신은 누구인가요? 모든 글 보기](#)




최우진
한달리더 / 회사원 / 블로거

현실적인 N잡러를 꿈꾸며 안정적인 부수입원을 개발하기 위해 매일을 기록합니다. 생각에 머물지 않고 작더라도 실천하는 삶을 지향하며 더 나은 내일은 만들기위해 노력합니다. [당신은 누구인가요? 모든 글 보기](#)



효엠
화장품 회사 전략가

내가 사랑하는 브랜드를 어떻게 잘 운영해야 하는지 로드맵을 그리고 가이드를 주는 일을 하고 있습니다. 호기심 천국이라 취미부자이기도 하고 한달에서 '맥신'으로 사람들에게 맥주를 즐겁게 마실 수 있는 방법을 전파하고 있습니다! [당신은 누구인가요? 모든 글 보기](#)

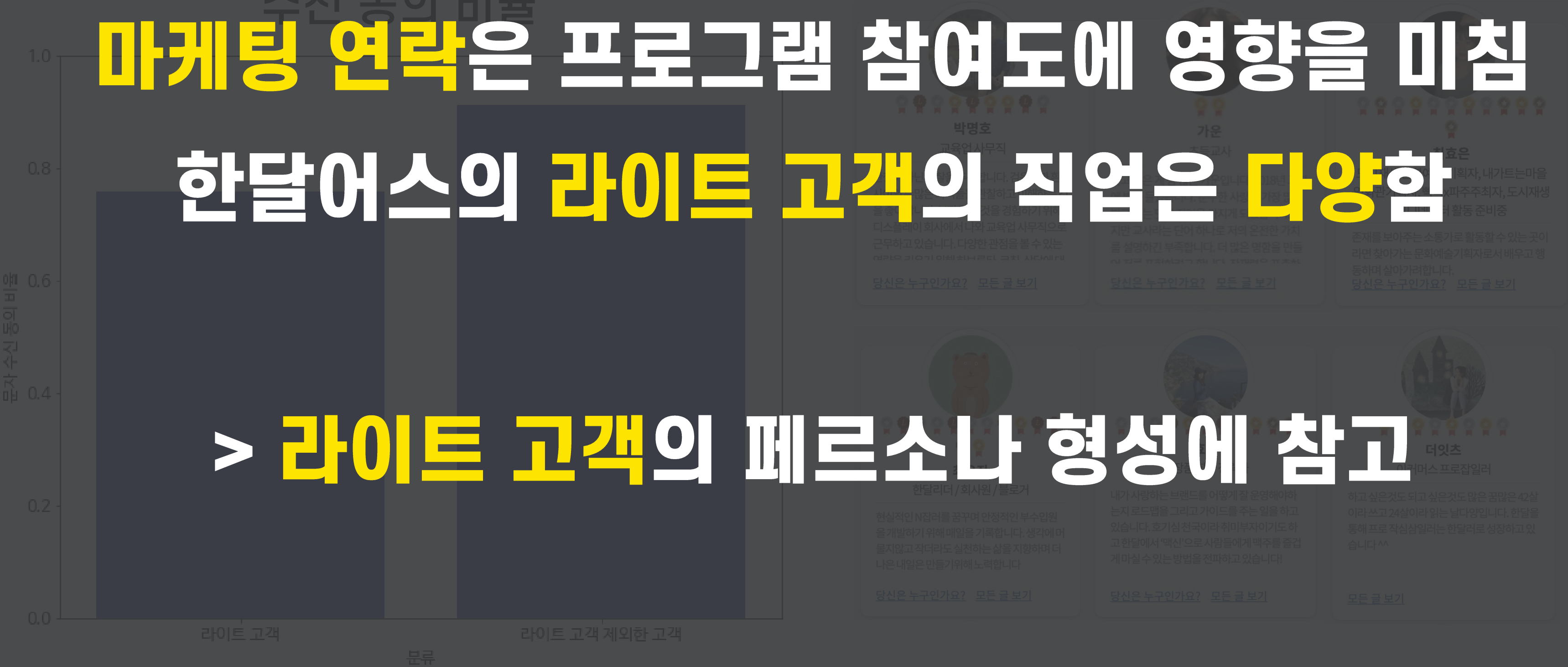


더잇츠
이커머스프로잡일러

하고 싶은것도 되고 싶은것도 많은 꿈많은 42살 이라 쓰고 24살이라 읽는 날다양입니다. 한달을 통해 프로작심잡일러는 한달러로 성장하고 있습니다^^ [모든 글 보기](#)

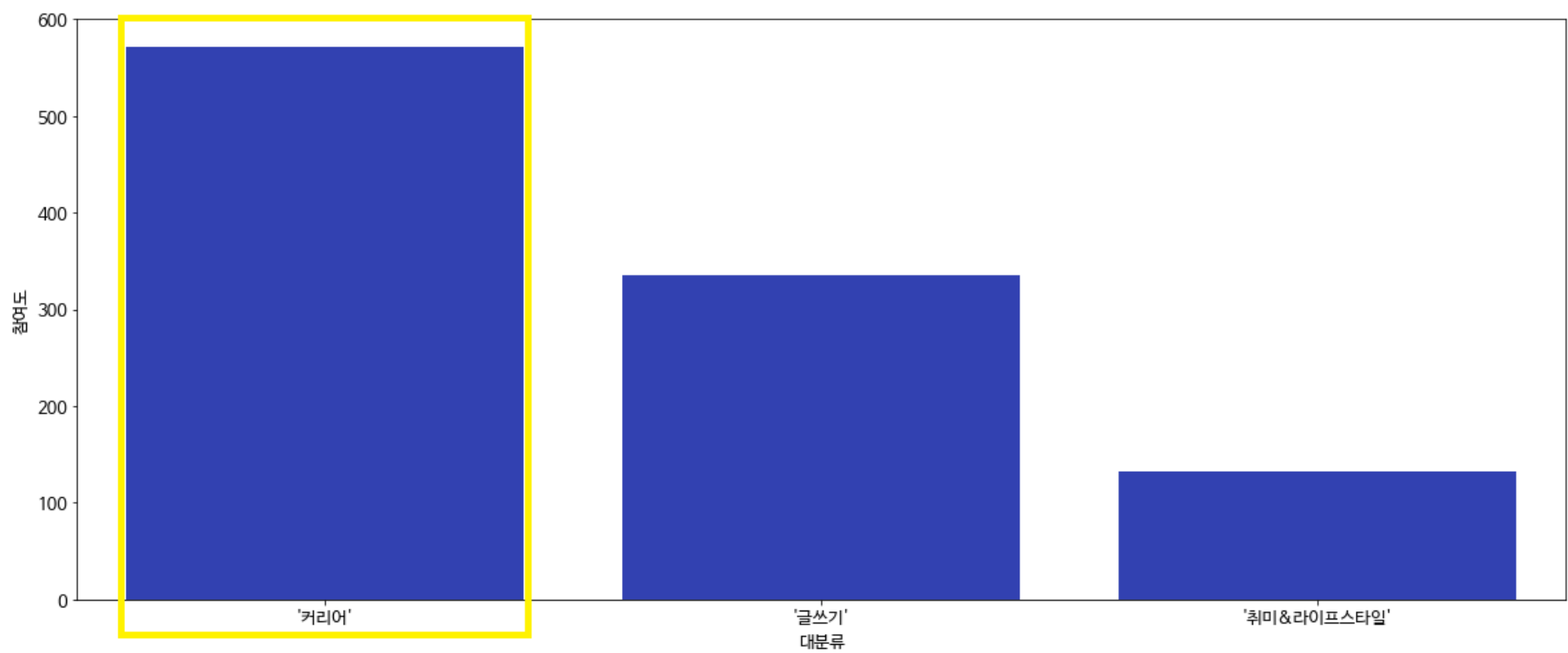
페르소나 스케치 - 한달어스 프로그램 라이트 고객

구매 횟수 기준 문자
수신 동의 비율

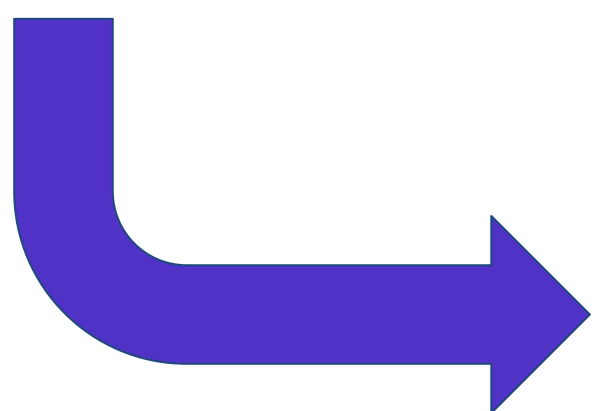
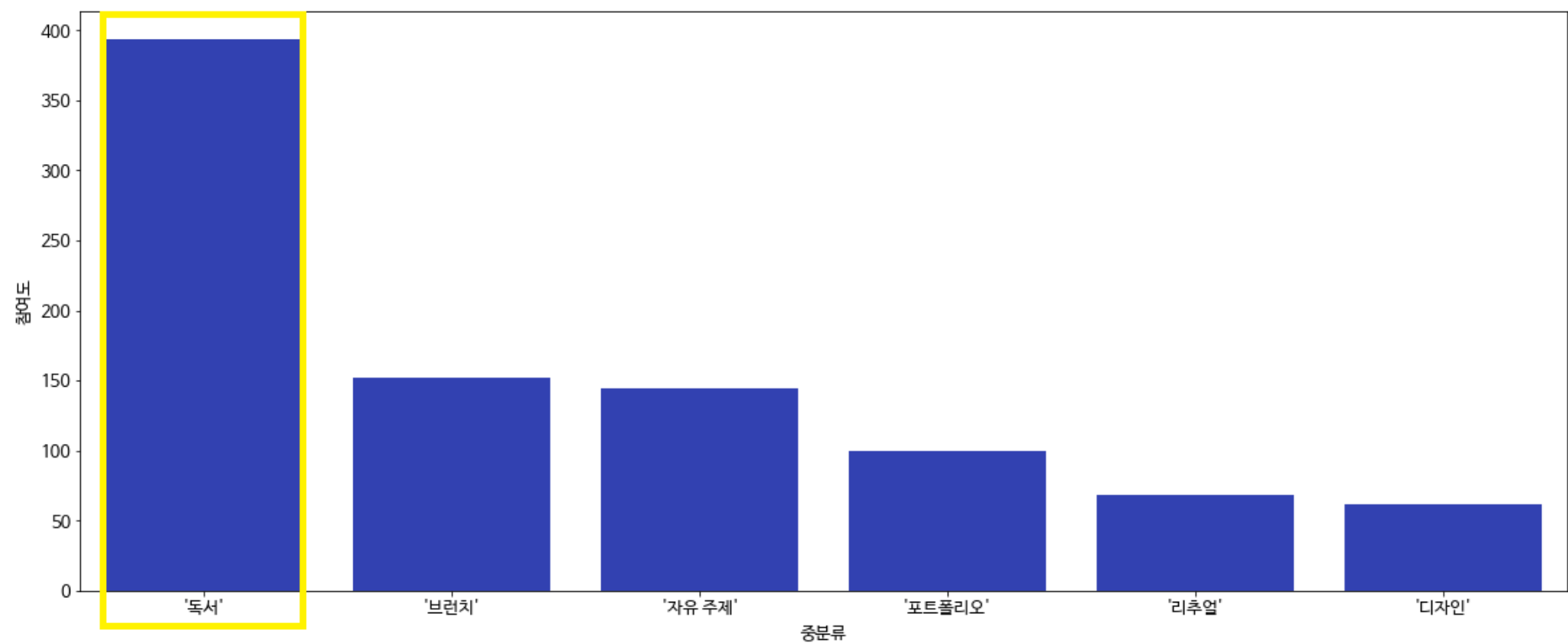


페르소나 스케치 - 한달어스 프로그램 라이트 고객

상품 대분류 별 참여자 수

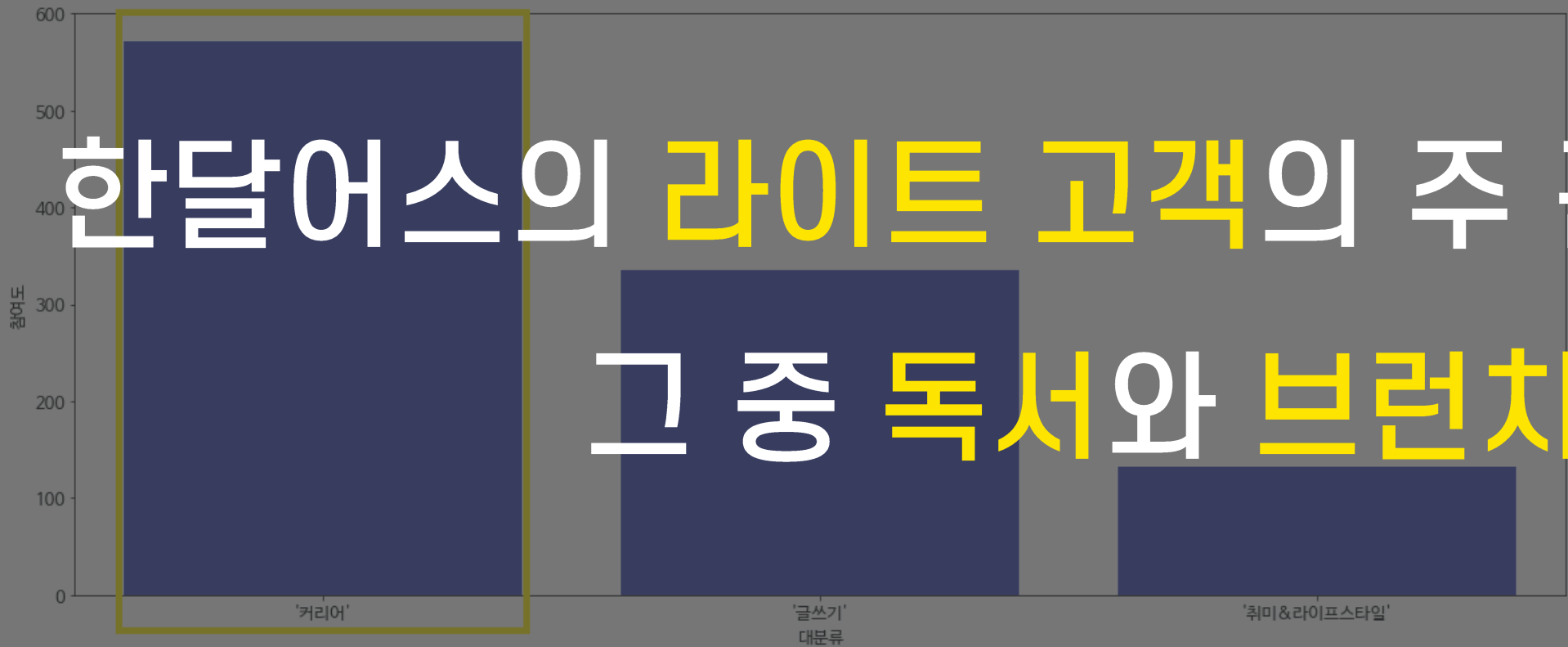


상품 중분류 별 참여자 수



페르소나 스케치 - 한달어스 프로그램 라이트 고객

상품 대분류 별 참여자 수

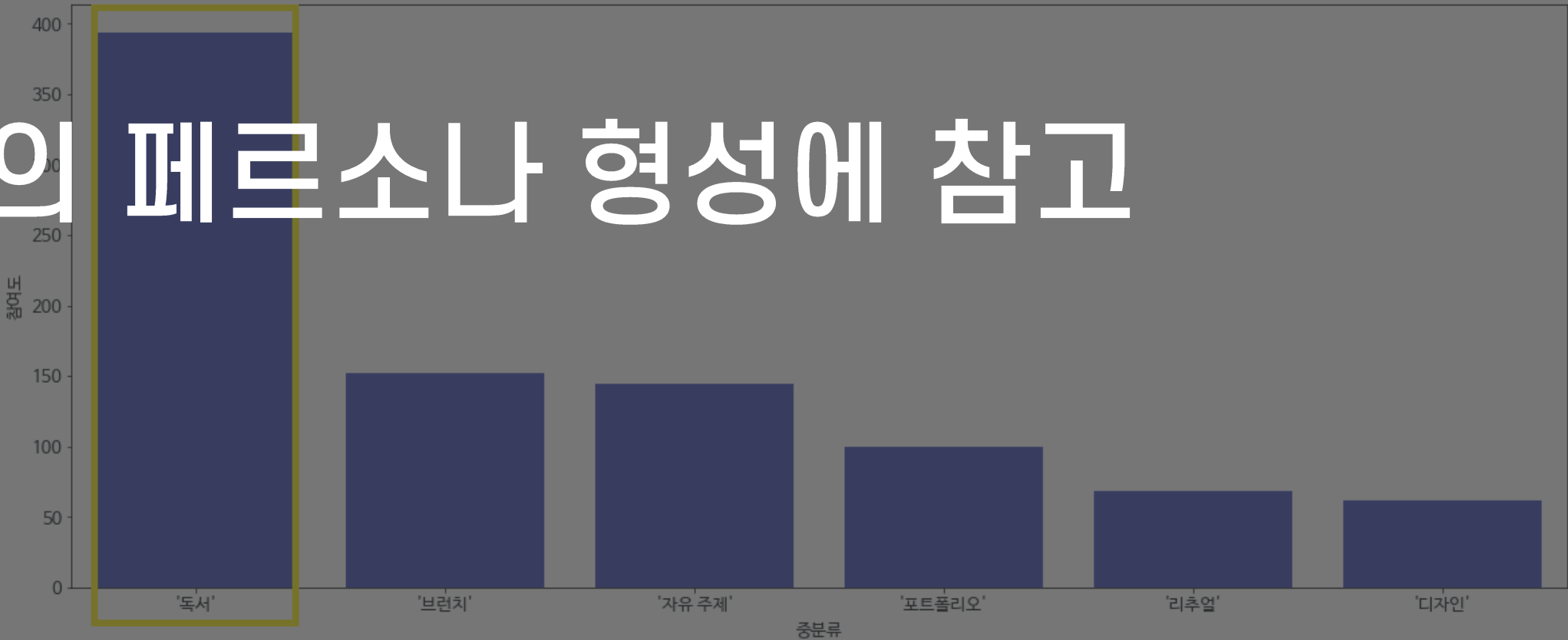


한달어스의 **라이트 고객**의 주 관심사는 **커리어**와 **글쓰기**

그 중 **독서**와 **브런치**를 많이 이용함

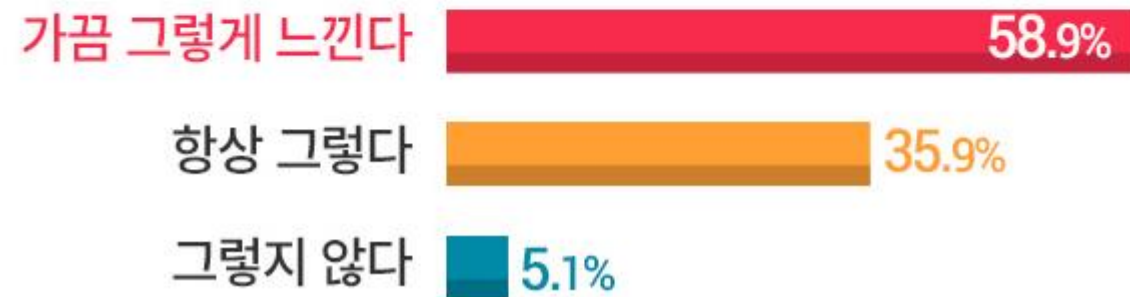
상품 중분류 별 참여자 수

> **라이트 고객**의 페르소나 형성에 참고

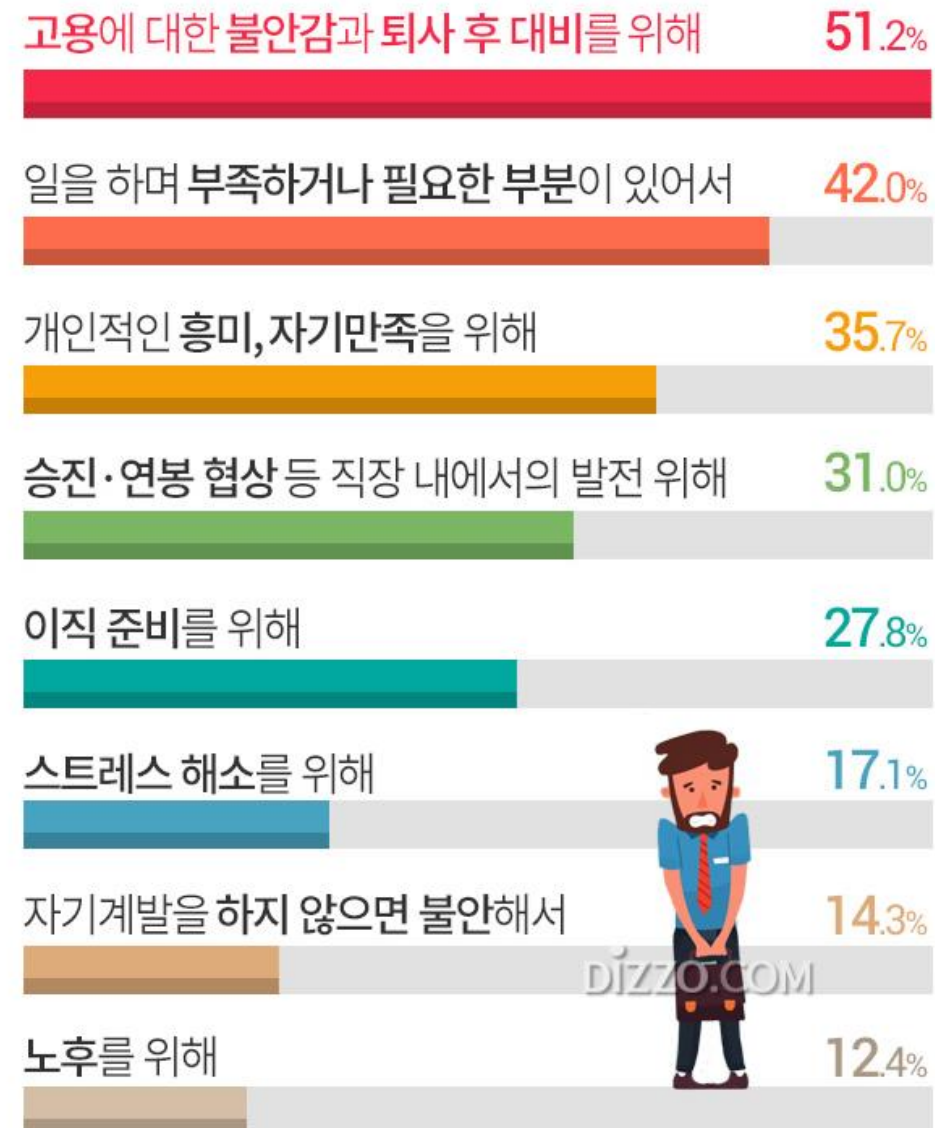


페르소나 스케치 - 한달어스 프로그램 라이트 고객

Q 자기계발을 하지 않을 때 불안한 기분 느끼나?



Q 자기계발을 하고 있거나 계획 중인 이유?



어떤 일을 하며 어떤 관심사를 갖고 있나요?

그림책작업을 했었고 디자인에이전시에서 편집 디자이너로 일하다 전업하여 지금은 직업상담사로 근무중입니다.
사람들이 자신이 원하는 길을 찾고 그 길을 찾아가는 것을 지원하는 일에 관심이 많습니다.
그건, 제가 그 길을 계속 찾고 있기 때문인것 같아요.

한달어스에 참여하는 이유는 무엇인가요?

이런저런 아이디어들이 떠오르면 실행에 옮기고 싶은데 **생각에 그치는 때가 많아서** 이제는 실행해보자는 **생각에 이 과정에 등록하게** 되었어요.

“

어떤 일을 하며 어떤 관심사를 갖고 있나요?

”

현재 읽고 쓰는 프로그램을 기획하는 기획자 & 마케터로 살아가고 있어요.

요즘 관심사는 마케팅이에요!

어떻게 마음을 사로잡는 글을 쓸 수 있을까,

어떻게 더 많은 사람들에게 내 글을 전할 수 있을까

고민중입니다~

자기계발과 커리어에 대한 불안감 높음
생각에 그치던 것들을 실천하기 위해 한달어스 참여

> 라이트 고객의 페르소나 형성에 참고

고객 페르소나 도출

페르소나 1



이름 : 김영숙

거주지 : 서울 마포구

나이 : 46 세

직업 : 영어 강사

가족 : 남편, 자녀

참여 횟수 : 6번

사용 SNS : 인스타그램, 페이스북, 블로그

ABOUT : 영어 강사라는 직업의 경력과 커리어에 대해 고민 중, 한달어스를 알게 되어 한달 글쓰기로 입문하였다. 글쓰는 것이 처음에는 힘들었지만, 점점 글쓰기에 자신감이 생겼다. 함께 하는 사람들이 좋아 다른 프로그램도 함께 참여하는 중이다.

페르소나 2



이름 : 김지선

거주지 : 서울 관악구

나이 : 30 세

직업 : 마케터

가족 : 부모님

참여 횟수 : 1번

사용 SNS : 인스타그램, 페이스북, 블로그

ABOUT : 자기 계발을 하지 않을 때, 커리어 적인 측면에서 불안감을 자주 느낀다. 일을 하며 부족함을 느낄 때, 커리어에 도움이 되는 활동을 통해 자기 만족을 느끼고 싶어 한달어스 프로그램을 이용하였다. 지금까지 참여하였던 프로그램은 한 달 동안 진행되는 독서 프로그램 하나이며 마케팅 문자 수신은 동의하지 않은 상태이다.

한달어스 팀



이정민
jmlee04150@gmail.com



정찬웅
jcw7468@naver.com

THANK YOU