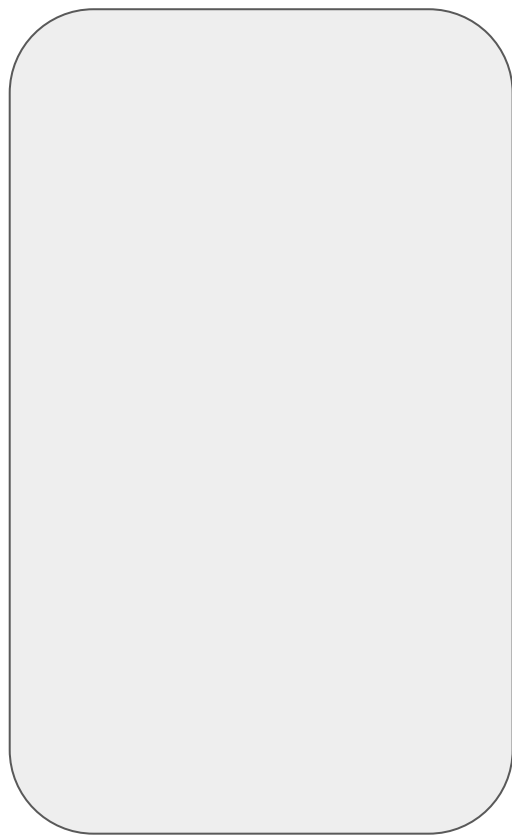
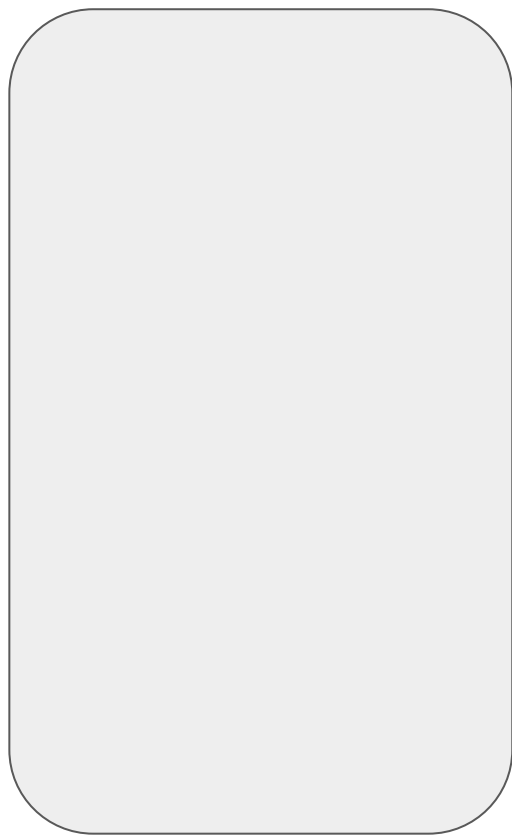
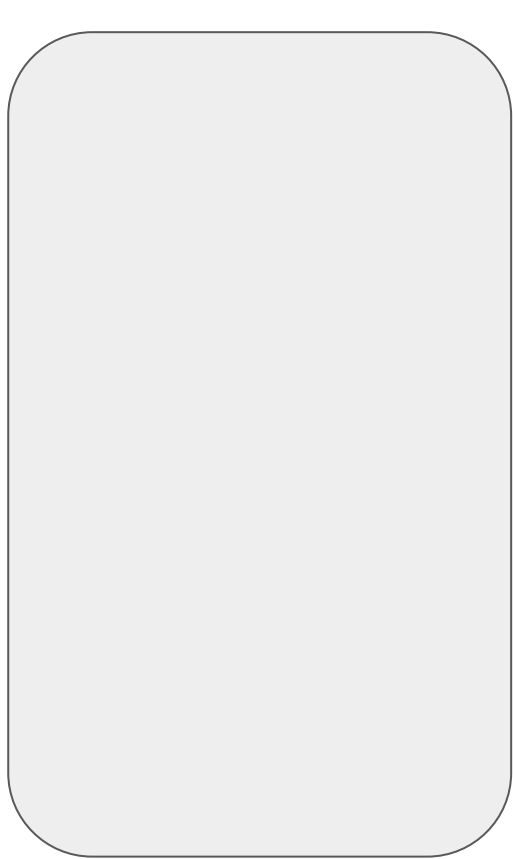


기획 작성하기



이름

ASIS/TOBe

1. 임훈정

1. 우리의 고객 (Our Target Customers)

"한국에서 무언가를 만들고 싶은
글로벌 창작자들"

🎯 핵심 고객 페르소나

- 글로벌한 사고방식의 외국인 크리에이터 / 창업가 / 아티스트 / 브랜드 빌더
- 한국에 대해 문화적/사업적으로 관심이 많고, 직접 무언가를 실행해보고 싶은 사람
- **단순 여행자가 아니라, '한국을 기반으로 새로운 콘텐츠나 브랜드를 만들고 싶은' 사람**
- 특징 예시:
 - 파리의 패션 디자이너 (한복 컬렉션)
 - 베를린의 유작 비디오 디렉터 (서울에서 촬영)
 - 뉴욕의 스타트업 창업자 (한국 디자이너와 협업 상품 개발)

2. 우리 고객이 느끼는 가장 큰 페인포인트 (Key Pain Points)

"아이디어는 있지만, 실행은
막막하다."

🔒 장벽이 너무 많다

- 언어, 문화, 국적, 시차의 장벽
- 한국의 로컬 제작자, 장소, 인력에 대한 정보 부족
- 커뮤니티는 있지만, **실행까지 이어지는 구조는 없다**

📉 실행 인프라가 없다

- 외국인의 입장에서 한국에서 '무언가를 만들고 실행하는 것'은 비용도 시간도 많이 든다
- 어떤 인프라를 써야 할지, 누구를 써야 할지 **믿고 맡길 창구가 없다**

3. 우리 제품이 제공할 수 있는 우리만의 솔루션 (Our Unique Solution)

"실행 가능한 프로젝트를 연결하고
실제로 실행시키는, 외국인을 위한
한국형 크리에이터 중개 플랫폼"

✅ 핵심 차별화 포인트

1. 프로젝트 기반 AI 매칭

- 단순 네트워킹이 아니라, 실제 실행 가능한 프로젝트 단위로
- 분야/언어/예산/일정/성향 기반의 AI 기반 매칭 알고리즘

2. 한국 로컬 인프라 + 실행 전문가 연결

- 촬영 장소, 로컬 모델, 제작자, 코디네이터, 마케터 등
- 실제 연결 → 실행 → 콘텐츠/브랜드 제작까지 완결 가능

3. 중개 수수료 기반 실행 플랫폼

- 연결만 하지 않고, **실행이 발생해야 수익이 나는 구조**

임훈정

ASIS/TOBe

무엇이 문제인가?

현재 외국인 크리에이터나 창작자들이 한국에서 실제 프로젝트를 실행하고자 할 때, 다음과 같은 현실적인 문제에 직면합니다. 아이디어는 있지만 한국에서 어떻게 실행해야 할지 구체적인 루트가 없다.

언어, 문화, 시간대, 비즈니스 관행 등 다층적인 장벽이 존재한다.

실행에 필요한 정보(촬영 장소, 로컬 인력, 제작자 등)가 파편화돼 있거나 아예 없다.

한국 내 관련 커뮤니티가 있긴 하지만, 실질적인 '실행'까지 이어지지 않고 대부분 단순 교류에 그친다.

결과적으로 '관심'은 있으나 '실행'으로 이어지지 못하고, 기회가 소멸된다.

현재 구조의 문제 (As-Is 디자인 및 프로세스)

현재 서비스 구조는 정보 공유, 커뮤니티 운영, 오프라인 이벤트 중심이다. 사용자 여정은 “한국에 대한 관심 → 커뮤니티 참여 → 정보 탐색 → 연결 시도”로 구성되지만, 연결 이후 구체적인 실행 플로우가 없어 중간에 멈춘다.

또한, 연결은 대부분 개인의 네트워크나 우연에 의존하며, 실질적인 중개자나 실행 지원자는 없다. 수익 모델도 광고, 유료 뉴스레터, 행사 참가비 등 '관심'에 기반한 수익이며, '실행'과는 거리가 있다.

어떻게 해결할 수 있는가?

실행까지 이어지는 구조를 설계해야 한다.

단순한 커뮤니티나 포럼이 아닌, 프로젝트를 실제로 ******* 시작하고 실행할 수 있도록 중개하고 관리해주는 실행형 플랫폼 *******이 되어야 한다.

외국인 크리에이터나 창작자들이 한국에서 프로젝트를 실행하고자 할 때, 필요한 로컬 자원(장소, 사람, 장비 등)을 쉽고 신뢰성 있게 매칭받고, 실행 과정에서 지원받을 수 있는 구조가 필요하다

1. 서비스 디자인 관점의 변화

지금까지는 사람들이 모여서 대화를 나누는 공간이었다면, 앞으로는 **사람들이 모여서 프로젝트를 실행하는 구조로 설계**되어야 한다.

기획 아이디어를 등록하면, 시스템이 적합한 파트너와 리소스를 추천해주는 **실행형 UI/UX 흐름**이 필요하다. 사용자는 네트워킹이 아니라 **실행을 전제로 플랫폼에 접근**해야 한다.

2. 고객 여정(Process)의 재설계

기존은 탐색 중심의 여정이었다. 앞으로는 *****아이디어 등록 → 매칭 제안 수신 → 협의 및 실행 → 결과 확산*****의 순환 구조로 고객 흐름을 설계해야 한다. 이 구조를 통해 사용자는 플랫폼에 머물며 반복 실행할 동기를 갖게 되고, 재방문과 반복 수익이 가능해진다.

3. 정책 및 역할 정의의 변화

플랫폼은 단순 회원제 커뮤니티가 아니라, **실행 의지가 있는 사용자(프로젝트 리더)와 실제 리소스를 가진 실행자(로컬 파트너)를 연결하는 매칭플레이스**가 되어야 한다.

이들을 분리하고, 각각의 입장에서 맞춤형 니와 지원정책을 제공해야 한다. 플랫폼은 단순한 만남의 장이 아니라 **실행이 견제된 계약형 협업 시스템**이 되어야 한다.

2. 김혜림

타겟 고객:
평소 운동을 즐기는 고객
운동기록앱을 사용하는
고객

고객의 페인포인트:
같은 운동도 매번 수기로
기록해야함

해결방법:
모션분석 기능을
제공하여
커스텀운동 자동
분류하여 기록함

2. 김혜림

ASIS/TOBe

무엇이 문제인가?

반복되는 운동도 매번 수기로
운동이 끝날 때마다 기록해야함.

어떻게 해결할 수 있는가?

사용자의 모션을 분석하여
커스텀 운동 자동 분류 기록함.

As-is

현재 대부분의 운동앱들은
사용자가 직접 커스텀 운동을
카테고리에서 찾아서 수기로 기록하게
되어 있음.

To-be

1. 앱에서 사용자 모션 분석 동의 받기
2. 사용자 모션은 어떻게 수집할건지?
영상촬영
3. 사용자의 평소 운동 루틴 수집,
선호하는 운동 데이터 수집 (알고리즘)
4. 커스텀 운동 자동 분류 후 개수 기록
(카운팅)

3. 강민정

고객

출퇴근시간
버스 이용자

한국에서 버스를 처음
이용해야 하는 외국인

고객의 문제

- 멍 때리다가 역 놓침
- 자투리 시간
활용하고 싶지만
타면 유튜브만 봄
- 민원 넣는 법 모름
- 화남
- 카드 어디에
찍는지/내릴 때도
찍는지 모름
- 어느 타이밍에 벨
누르고 내려야
되는지 어려움
- 맞게 가고 있는지
모름

솔루션

- 위치기반으로 실시간
내 정거장 확인/내릴
정거장 1개 전에 알람
뜨는 서비스
- 평균 탑승시간/관심
언어 입력 시
단어장이나 문장
배송해주는 앱
- 터치 편칭머신 -
때려서 포인트 모이면
비트코인 주세요
- 한국 버스 시뮬레이터
- 버스 승차/하차까지
실시간 가이드

강민정

ASIS/TOBe

어노잉 포인트

경로, 탑승할 버스 번호, 노선, 승/하차 알림 등을
네이버지도에서 제공함.
정확한 정류장 정보(서울역/야탑 탑승장 여러 개인 경우 등)
가 부족함.
'내가 탄 이 버스가 맞는 버스인가' 확인할 방법이 적음
(기사나 승객에게 질문, 실시간 위치 확인으로 추측 등)
현금전용카드/기후동행카드/승하차 모두 터치 여부 확인
어려움.
한국 버스는 기다려주지 않는다는 걸 아무도 알려주지 않음.

As-is

버스 탑승 전 케어O (네이버지도, 구글맵)
But 버스 탑승~하차 과정 정보 부족

고객: 불안. 그냥 지하철 탈까 싶음

우선순위

- 1st 기능/언어(영어)
- 2nd UI/UX (바보도 3분이면 깨침)
- 3rd 디자인 (심플/신뢰감 있는 컬러)
- 4th 언어(다국어)

이렇게 해주세요(기능)

탈 버스 번호 입력 -> 버스 위치 추적하여 내 위치와 현 위치
보여줌 -> 내가 타야할 정거장과 내 위치 비교하여 맞는
정거장에서 있는지 알려줌 -> 버스 타기 전 어떤 카드
꺼내서 어디 찍으라고 알려 줌 -> 탄 후에 버스 위치
추적하여 잘 가고 있으면 OK신호, 잘못 탔으면 빨간색으로
내려서 다른 거(NN번) 타라고 알려줌 -> 내리기 1정거장
전에 벨 누르고 카드 찍어야 할 곳 알려줌 -> 정차 후 시간이
짧으니 안전 사고 및 놓침 주의하라고 알려줌 -> 하차하면
잘했다고 칭찬.

To-Be

가이드와 함께 버스 탑승~하차하는 경험.

고객: 한국 버스 이용 자신감↑

4. 이상은

고객

- 2030 야구 팬
- 수도권에 거주하는 직장인 팬

고객의 페이포인트

- 여러군데 서치를 통해서 정보를 찾아야 함.
- 기존에 KBO 앱이 있지만 디자인 적으로나 시각적으로나 보기 좋지 않음.
- 직관 기록을 정리하고 싶어함.

우리가 해결해줄 수 있는 방법은?

- 앱에서 한번에 정보를 볼 수 있게 한다.
- 선수 정보 (포지션, 시즌 성적, 최근 5경기 등)
- 경기장 날씨 (현재 및 예보)
- 경기장 내 음식점 정보 (위치, 메뉴, 리뷰)
- 경기 30분 전 알림 (푸시 알림)

경기 종료 후

- 결과 요약 (스코어, 주요 장면)
- 하이라이트 영상 (유튜브 연동 가능)
- KBO 리그 순위표
- 각 팀의 승/패 기록, 승차, 연승/연패 여부
- 직관 티켓 등록 후 승요기록 표기
- 홈 티켓 (경기 20분 전- 경기 끝 클릭 사용자) 승요기록 표기

4. 이상은

무엇이 문제인가?

- 한번에 볼 수 없고, 여러군데 서치를 통해서 정보를 찾아야 함.
- 기존에 **KBO** 앱이 있지만 디자인 적으로나 시각적으로나 보기 좋지 않아 손이 안 감. 앱이 느림.

As-is : 디자인, 프로세스, 정책

네이버

1. 경기 끝나고 매일 야구순위 검색 정보찾는 불편함.
2. 야구 일정을 검색시 월별로 한번에 경기장소 및 경기를 보기가 어려움. (현재는 일별로 전체 팀이 나오며, 네이버 스포츠 야구로 들어가 일정을 누르면 팀을 선택후 아래로 나열하는 식으로 보여 달력과 함께 일정을 찾아보는 불편함 있음.)

KBO앱

1. 앱을 켜면 검색을 안해도 팀랭킹이 바로 보이거나 팀 로고가 함께 있지 않아 보기 불편함.
2. 야구 일정을 월별로 보는 프로세스는 없고, 당일 일자 경기만 보임.

어떻게 해결할 수 있는가?

- 앱에서 한번에 정보를 볼 수 있게 한다.
위젯, 직관기록, **NFC** 기능

To-be : 변경되어야할 디자인, 프로세스, 정책

또는 영향을 주는 디자인, 프로세스, 정책

1. 일상에서의 기록

- 홈 티켓 (경기 **20분** 전- 경기 끝 클릭 사용자) 승요기록 표기
- 앱 방문자를 늘리기 위해 앱 출석 포인트(야구공)를 줌. 포인트로 굿즈나 직관 경기장 음식점에서 사용할 수 있게 함.
- 월별로 한번에 경기일정을 볼 수 있게함.홈 경기, 원정경기를 가시적으로 구분할 수 있게 표기. 팀컬러에 맞게 월캘린더를 만들기.
- 앱을 열자마자 팀랭킹이 바로 보이게 함.
- 팀 별 선수별 응원가를 들을 수 있게 한다.

2. 직관 경험을 할 때 기록

- 직관 티켓 등록 하면 모바일에서 바코드를 볼 수 있게함 그래서 승요기록 표기

5. 최일란

고객

- 언어발달지연인 아동을 둔 보호자
- 언어치료를 받고 있는 아동의 보호자
- 가정연계지도를 하고 싶은 치료사

페인포인트

- 장애아동을 둔 보호자

정상적인 언어발달 수준 판단의 어려움, 가정에서 언어자극을 주고 싶으나 어떤 목표를 제공해야 하는지 모르겠다, 목표 설정 어려움, 언어자극 방법을 모름, 아동이 아는 건지 모르는 건지 모름, 꾸준히 실천하기가 힘들, 높은 치료비의 부담

- 치료사

가정연계가 어려워 치료의 효율성이 떨어짐, 반복된 부모교육으로 시간적 효율성이 떨어짐

우리만의 솔루션

- 보호자가 치료사와 연계하여 가정 내 적절한 언어자극을 제공하도록 함.
- 대면 치료에 비해 저비용
- 치료의 효율성 증대

5. 최일란

ASIS/TOBe

- **대면 치료비 부담**
- 가정내 적절한 언어자극 방식에 대한 교육필요
- 일반화와 전이를 위한 언어자극의 부족
- 보호자의 심리적 부담감/불안감

A애플리케이션

- 자기훈련 발화연습 위주로 의사소통 자체 보다는
조음정확도가 중요하게 적용되어 다수의 장애아동들에게
부적합
- 72개월 이하를 대상으로 제한적
- 구독 서비스(1개월/6개월 단위)

B웹사이트

- 치료사와 아동의 원격 비대면치료
- 회기별 결제
- 고비용

6. 김유연

고객

구독 서비스 사용자

문제점

하도 구독하는 게
많다보니 월 얼마나
구독 중인지, 가격
인상은 어떻게 되는지,
갱신 날짜 또는
(식품류의 경우)배달
날짜는 정확히
언제인지 모르고
넘어갈 때가 많음

같이 구독하면 할인이
되는 경우도 많은데
그런 정보를 매번 찾기
쉽지 않음

솔루션

캘린더 형식으로
자동이체를 연계하여
구독 서비스를 관리할
수 있는 앱이 있으면
좋을 것 같다

6. 김유연

ASIS/TOBe

무엇이 문제인가?

식품이 다 떨어졌는데 다음 배달 날짜가 언제인지 몰라서 추가 구매 결정을 내리기 어려움

OTT 같은 경우에는 결합이나 패스로 묶으면 더 저렴한데 모르거나 매번 찾아보기 번거로움
사용하지 않는 서비스이거나 가격 인상 등의 이유로 정리해야 할 필요 있음에도 모르고 넘어가는 경우가 있음

어떻게 해결할 수 있는가?

자동이체 데이터 등을 불러와 캘린더 형식으로 정리하면 시인성이 향상될 것 같음
가격 인상의 경우 메일로 안내가 오는데 앱 푸쉬 알림으로 띄워주면

As-is : 디자인, 프로세스, 정책

To-be : 변경되어야 할 디자인, 프로세스, 정책
또는 영향을 주는 디자인, 프로세스, 정책

7. 이상아

고객

20~40대 여성

페인포인트

맞춤형 브랜드 찾기
어려움
(모든 라인을 하나의
브랜드로만 쓰지는 않음)

솔루션

성분별, 피부타입별,
계절별 분류

나만의 라인업 만들기

7. 이상아

ASIS/TOBe

무엇이 문제인가?

나에게 맞는 브랜드를 찾기 어려움
신상품이 계속 나오면 선택지만 늘어남

어떻게 해결할 수 있는가?

원하는 성분, 원료로 검색
나만의 라인업 만들기
추천기능

As-is : 디자인, 프로세스, 정책

브랜드별, 기능별, 가격별 검색은 가능

To-be : 변경되어야할 디자인, 프로세스, 정책
또는 영향을 주는 디자인, 프로세스, 정책

맞춤형 검색 및 추천기능으로
나만의 제품 찾기

9. 이민영

고객

-습관 형성을 위해 꾸준한 노력을 하고 싶어 하는 고객

-실제 오프라인 만남을 하며 지속적인 근거리 교류를 하고 싶어하는 고객

페인포인트

-챌린지를 하기 위한 관리 비용이 들어감, 온라인으로만 만나기엔 직접적인 교류나 동기 부여 부족

-오프라인 만남을 신뢰하지 못함

솔루션

-동네 기반 친구들과의 챌린지를 직접 만들 수도, 참여할 수도 있는 웹앱 서비스

-해당 챌린지를 통해 만난 멤버들과의 모임을 만들고 참여할 수 있는 서비스

9.

이미여

무엇이 문제인가?

챌린지를 만들고, 같이 할 사람을
모집하고, 운영 및 관리를 직접 해야
한다

카카오톡 단톡방으로의 인증 방식

돈을 걸고, 이용하는 ‘챌린저스’

어떻게 해결할 수 있는가?

챌린지를 누구나 만들고, 참여할 수
있으며
인증하고 이용할 수 있는 웹앱 서비스

챌린지만에 집중화된 서비스

엄격한 습관 개선보다 실수하더라도
계속 작심삼일을 반복하자라는 친근한
어조

한 예진

[고객]

독서를 좋아하는 사람.
읽고 느낀 점을
공유하고 싶어하는 사람

[고객의 페인포인트]

- 1) 책을 읽고 감상을 공유하기 위해서는 독서모임에 참여하여야 한다.
- 2) 서평이나 책에 대한 해석을 인터넷 서핑을 하며 찾아보아야 한다.
- 3) 해당 감상평을 작성한 사람의 나이대, 성별, 배경을 모른다.
- 4) 책의 좋은 구절을 찾기 위해서는 처음부터 끝까지 읽어야 한다.
- 5) 소설집의 경우에는 챕터별로 나누어져 있어 독후감을 작성하기 애매하다.

[우리의 해결 방법]

: E-book과 연계하여, 해당 도서에서 좋아하는 구절을 선택할 수 있게 한다.

-> 구절은 사용자 전부의 선택이 누적되고, 누적량만큼(해당 앱의 사용자의 50%이상, 80% 이상) 색으로 밀줄이 드러난다. (해당 옵션은 끌 수 있고, 본인의 선택지만 보이게도 할 수 있다.)
소설의 끝에는 서평을 작성할 수 있게 되어있고, 별점을 남길 수 있다.

한 예진

ASIS/TOBe



이원희

고객

자기계발에 관심 있는
2030 대학생 및
사회초년생

페이포인트

- 배우고 싶은 건 많지만 바쁜 일정으로 꾸준한 학습이 어려움.
- 운동이나 식단 관리를 꾸준히 하지 못함.
- 건강앱이나 다른 콘텐츠는 많지만, 지속성이 떨어짐.

솔루션

- AI 기반 맞춤 일일 퀘스트 제시
- 인앱 포인트 제도
- 챌린지 중심 학습 구조
- 학습 주제 큐레이션

이원희

ASIS/TOBe

무엇이 문제인가?

- 기존의 학습 강의들은 시간이 긴 편이라 바쁜 대학생이나 사회초년생들은 일정에 맞춰 짧게 학습하기에 어렵거나 중도 포기하는 경우가 많음.
- 운동이나 식단을 시작해도 꾸준히 하지 못하거나, 다양한 운동 앱을 사용하다가 꾸준히 이용하지 못하는 경우가 많음.

As-is

어떻게 해결할 수 있는가?

- AI가 생활패턴에 맞게 일일 퀘스트 + 리워드 제도
- 마이크로 러닝 + 챌린지 학습 기반 설계

To-be

김호재 토스 역설계

고객

금융기관의 계좌를 소유한
자
소비내역을 확인하고 싶은
자

페인포인트

여러 계좌의 금액을
한번에 확인하고 싶다.
어느 날짜에 대한 소비
내역을 확인하고 싶다.

해결책

하나의 어플을 통해
다양한 금융사의 계좌
기록을 끌어오자

김호재

AS IS/TO Be