

바이브 폴리오(Vibe Folio)

5팀 프로젝트 | 풀스택 개발자 부트캠프

💡 프로젝트 컨셉

"개발자의 세계관과 과정을 경험으로 파는, 개발자 중심 플랫폼"

핵심 아이디어

- **대형 마켓**: 완성품 유통
- **바이브 폴리오**: 과정·경험·개인 수익화

주요 기능

- **즉시 체험**: 베타 버전도 바로 테스트 가능
- **경험 판매**: 앱이 아닌 개발자의 아이디어 거래
- **커뮤니티**: 개발자간 소통 및 피드백
- **미완성의 가치**: 베타 게임, 프로토타입 툴도 수익화 가능

👥 고객 페르소나

개발자 (크리에이터)

주니어 개발자

- **니즈**: 포트폴리오 홍보, 실력 증명, 네트워킹
- **페인포인트**: 포트폴리오 노출 기회 부족, 실력 검증 어려움
- **사용 시나리오**: 졸업작품이나 사이드 프로젝트로 취업 어필

사이드 프로젝트 개발자

- **니즈**: 부수입 창출, 아이디어 검증
- **페인포인트**: 개발한 앱의 수익화 경로 부족
- **사용 시나리오**: 개발한 유ти리티 앱을 소액 판매

학생/인디팀

- **니즈**: 졸업작품, 토이 프로젝트 전시
- **페인포인트**: 작품 공유와 피드백 받을 공간 부족
- **사용 시나리오**: 독창적인 게임이나 앱을 직접 홍보

일반 사용자 (체험자)

얼리어답터

- **니즈**: 새로운 앱/서비스 발굴
- **페인포인트**: 참신한 앱을 찾기 어려움
- **사용 시나리오**: 독특한 앱들을 미리 체험하고 구매

IT 종사자

- **니즈**: 개발 트렌드 파악, 솔루션 탐색
- **페인포인트**: 최신 기술 동향 파악 어려움
- **사용 시나리오**: 업무 활용 도구나 참고 아이디어 탐색

스타트업 관계자

- **니즈**: 외주 개발자 발굴, 아이디어 벤치마킹
- **페인포인트**: 실력 있는 개발자 찾기 어려움
- **사용 시나리오**: 개발자 실제 작품 보고 협업 제안

📊 시장 분석 및 사업성 검토

📊 시장 요약

개발자 수는 수십만 명 규모로 추정되며, '개발자 개인 수익화 시장'은 아직 개척되지 않은 영역입니다.

경쟁사 분석

기존 플랫폼	한계	바이브 폴리오
구글플레이/앱스토어	완성품만	과정 공유
스팀	게임만	모든 앱/웹
노트폴리오	보기만	실제 체험
깃허브	개발자만	양쪽 연결

수익 모델

현재는 수익화가 아닌 플랫폼 검증 단계입니다

- **수수료**: 15% (앱스토어 30% 대비 경쟁력 목표)
 - **광고**: 상위노출, 프리미엄 배너
 - **목표**: 1년차 월 375만원 (보수적 추정, 운영비 미반영)
- 💡 핵심은 매출이 아니라 '개발자 개인 수익화 생태계' 구축입니다

🎨 브랜딩 & 전략

핵심 정체성

- **미션**: 개발자의 창작물에 생명력 불어넣기

- **포지셔닝**: 경험 판매 플랫폼 (완성품이 아닌 과정 거래)
- **차별화**: 대형 마켓은 완성품, 우리는 과정·경험·수익화

네이밍

Vibe: 바이브 코딩(직관적 개발)에서 착안

Folio: 포트폴리오 (현재 임시 명칭)

실행 계획

1단계 (3개월): MVP 검증 및 베타 사용자 확보

2단계 (6개월): 결제 시스템 도입, 수익화 시작

3단계 (1년): 모바일 앱 출시, 플랫폼 확장

네이밍 근거

- **Vibe**: 바이브 코딩(직관적이고 자연스러운 코딩)에서 착안
- **Folio**: 포트폴리오, 작품집의 의미
- **합성어**: "직관적이고 자연스러운 개발 문화가 담긴 포트폴리오"
- **임시 네이밍**: 현재는 프로젝트 진행을 위한 임시 명칭

※ 수치는 추정 기반, 추후 검증 예정

데이터 출처 및 면책 조항

통계 및 시장 데이터

- 시장 규모, 개발자 수 등의 수치는 팀 추정치입니다
- 실제 사업 진행 시 정확한 시장조사가 필요합니다

수익 모델 및 재무 예측

- 제시된 수익 시나리오는 초기 가정 기반이며, 실제 운영비용이 반영되지 않았습니다