**1차 멘토링 피드백**

2024/05/11 2팀 김건호

1. **데이터 분석의 주체**

* 고객이 되어야 함. 반도체와 같은 전문 분야의 데이터는 전문적 지식이 도반되어야 함. 그래서 고객이 가지고 있는 도메인 지식을 업체는 따라갈 수가 없음.
* 실제로 특정 기간 동안 고객사의 실무진들과 고객의 데이터, 스크립트를 제공 받아 클라우드 환경에 맞춰 준비 후 내부 교육을 진행함.

즉, 데이터의 주체가 고객사이기 때문에 철저하게 고객 입장에서 생각이 더 요구되는 분야임

고객의 요구사항을 더욱 심오하게 분석해야 하는 이유가 바로 이것 때문임

* **요구사항 및 시나리오를 확실하게 정해서 그에 맞는 컨셉 및 구성으로 갈 예정. 즉, 두루뭉실하게 이점을 설명하는 게 아니라 반도체면 데이터 분석을 했을 때 반도체 시장에서 어떤 반도체 데이터를 분석해서, 시장 점유율을 현재 얼마만큼 가져갈지의 목표를 명세할 것이다. 이후 우리가 이것을 도와주겠다 라고 명세하여 확실하게 고객의 니즈를 파악하였다 라는 느낌이 들도록 구성**

1. **발표 태도**

* 발표할 때 업체 입장에서의 단어를 생각해야 함. 특히 ‘알고 있다’ 라는 표현은 고객에게 신뢰를 떨어뜨릴 수 있는 위험한 표현
* 인프라 관점이면 인프라 관점에서, 데이터 쪽이면 데이터 관점으로 완벽하게 자기가 알거나 확신하는 정보를 확실하게 말해야 함
* **면접 볼 때처럼 말할 것이다.**

1. **발표 및 인프라 내용**

* ip 대역 같은 것도 미리 생각해보고 정한 것인가? 실제로 실무에서는 ip 개수를 미리 산정해서 그만큼 가져가는 경우도 있다고 함
* 모니터링의 경우 지표에 대한 기준을 명확하게 표시해야 함. 서비스에 따라 지표 기준이 CPU가 많이 쓰일 수도, 메모리가 많이 쓰일 수도, 트래픽을 기준으로 다양함.

그래서 어떤 지표를 기준으로 할 것이냐가 PPT에 명세 되어 있어야 함. 실제로 고객은 그런 것을 가장 궁금해 함

* 데이터 파이프라인으로 무엇을 할 것이고 어떠한 것을 얻고자 하는 것을 명세하는 것이 중요

즉, 이렇게 명세하였을 때 ‘우리가 뭘 볼 수 있는거죠?’, ‘우리가 어떻게 인사이트를 도출할 수 있는가?’와 같이 고객이 가장 궁금해하는 부분을 충분히 설명하고 설득할 수 없다고 함

* CI/CD와 파이프라인을 동일시하면 안됨
* 테라폼을 이용하겠다고 하면 그곳에 어디까지 만들고 관리하겠다 라는 것을 명확하고 한번에 알아볼 수 있게 명세해야 함
* **코드에 대한 욕심이 너무 컸던 것 같다. 코어가 데이터 분석인 만큼 테라폼을 어디까지 구현할 건지를 확실하게 명세하는 것이 중요할 듯하다.**
* **개인 필수과제까지는 테라폼으로 전부 구현할 것이고 데이터 분석 파이프라인은 이것을 테라폼으로 구현하는 것 자체는 큰 의미가 없을 것이기 때문에 콘솔로 할 예정**

종합적으로, 고객이 알고 싶어하는 정보를 한눈에 알아볼 수 있게 PPT에 명세 필요

* **산정 기준, 해당 목표, 사용 이유 등을 PPT에 확실히 명세할 것이다.**

1. **데이터 분석**

* 가장 중요하고 최우선적으로 할 것은 데이터 분석을 통해 어떤 것을 보여줄 것인가를 설정하는 것임
* 그에 따른 ETL이 구체화 될 것이고 이후 데이터를 어떻게 수집하고 로직을 어떻게 설정한 것인지가 나올 수 있음
* **페이즈 2단계인 데이터 분석 시작에서 따로 명세할 예정. 흐름도를 보여주면 좋을 것이고 인사이트를 도출한 페이지를 확실하게 보여주고 고객사가 요청하든, 우리 업체가 설정했든 간에 시장 점유율이나 목표 프로세스를 명세할 예정**

1. **프로젝트 방향성**

* 코어를 무엇으로 잡는가에 따라 구성도가 천차만별로 달라질 수 있음. 데이터 분석, CI/CD, 컨테이너 총 3개의 코어로 구성된 상황에서 뭐를 코어로 잡을지는 고민을 해보면 됨
* 또한, 최우선적으로 기본 인프라 구성을 먼저 하고 데이터 파이프라인을 구축 해야함.

2개의 페이즈로 나누어 1단계는 개인 필수 과제인 기본 인프라 구성, 2단계는 거기에 데이터 파이프라인을 구축. 이후에 부가적으로 할 수 있는 것들은 튜닝하고 추가해가면서 살을 붙여야 됨

* 할 수 있는 것과 할 수 없는 것을 빠르게 판단해야 함. 너무 욕심 부리다간 결과를 못 내는 상황이 발생하여 프로젝트가 망하게 될 수 있음.
* 본 프로젝트의 목표는 얼만큼 얻어 가고, 얼마나 성장을 할 수 있는지를 본다고 함.

강사님이 말하시는 ‘기본에 우선 충실해라’를 생각해보면 될 듯함

* **기본 필수 과제를 어디까지 가져갈지 빠르게 정할 것이다. 이것도 단계를 나누어서 ‘이때까지는 할 수 있을 것이다’라고 생각이 드는 것을 빠르게 하고, 후순위의 것을 할 예정**
* **페이즈 2단계인 데이터 분석은 아직 컨펌이 난 것이 아니기 때문에 팀과의 상의가 필요. 우선, 이번주 내로 멘토님이 소개해 주신 데이터 분석에서 사용한 서비스를 전부 알아보고 테스트 해 볼 예정**

1. **기타 조언**

* SA 업무는 실력도 실력이지만, 대화를 잘 하는 것도 매우 중요하다고 함. 실제 고객과의 미팅 시, 도중에 그냥 나가버리는 경우도 있고, 비꼬듯이 말하는 경우가 빈번하다고 함.

또한, 고객과의 대화에서 질문을 잘하는 것도 중요함. 고객들은 생각보다 자신들이 원하는 것을 분명하게 말하지 않는다고 함. 그래서 한 번에 해결되지 않는 경우가 생각보다 많고, 빙 돌아가는 경우가 허다함.

경험이 많은 사람은 원하는 정보를 얻을 수 있는 질문으로 고객이 무엇을 원하는지 빠르게 캐치해냄

* 팀에서 갈등 상황 발생시 팀장의 역할은 최대한 사회자의 입장을 취해야 함. 모든 것을 다 들어보고 적절한 합의점을 찾아내야 함. 모두를 만족시킬 순 없음. 불만을 가지는 사람이 생길 것이고 따라오기 싫어하더라도 끌고 가야 함. 책임을 지는 입장이기 때문에 신중하게 생각하여 방향성에 맞게 가는 것도 생각을 잘 해야 됨
* **팀장을 더욱 더 서포트 해야겠다.**

**후기**

* 무엇을 목표하고, 무엇을 얻을 것인지 **너무 두루뭉실하게 소개**했던 것 같았다. 목표를 너무 기술의 장점 위주로 설명했던 것 같았고 시나리오 기반의 소개가 부족했다. 그로 인한 시나리오가 부족하다 보니 인프라 구성에서도 당위성이 어필이 안 될 수 밖에 없었던 것 같다. 최우선적으로 시나리오를 확실하게 정하고, 목표를 정확하게 정할 것이다.

확실히 느꼈던 것은 **많은 것을 바라지는 않는다**는 것이었다. 1차때 들었던 피드백과 마찬가지로 요구사항에 힘을 실어서 그것을 베이스로 인프라에 대한 설명도 들어가면 보기 좋고, 무엇을 할 것인지에 대한 프로젝트가 될 것이라는 생각이 들었다.

욕심을 조금 버리고, 강사님이 강조하신 ‘**기본**’에 우선 충실하고 멘토님이 바라시는 ‘**방향성 및 우선순위**’를 지키고, 메가존에서 바라는 ‘**협업**’을 이루어 내면 최고의 프로젝트가 될 것 같다.