

# 김 애 녹(Ehnok Kim)

휴대폰 : 010-9450-8726

이메일 : [ehnok.zero2hero@gmail.com](mailto:ehnok.zero2hero@gmail.com)

생년월일 : 1987 년 1 월 25 일(양력) / 기혼

“프로덕트 PM/ 복잡한 아이디어를 빠르게 실행 가능한 서비스로 전환하는 실행중심 PM 입니다. 10 년이상 광고, 플랫폼, 신규서비스 기획 및 팀 리딩을 경험했습니다.”

## 경력사항

2023.11 ~ 현재 [뮤직카우] PM 팀 / 팀장

- PM 팀 팀장 (2024.08~현재), QA 팀 팀장(겸)
- Internal Platform 팀/Platform PO (2023.11~2024.08)

2023.06 ~ 2023.09 [하이퍼커넥트] 하쿠나 PM 팀 / PM

2022.04 ~ 2023.06 [우아한형제들] 광고플랫폼팀 / PO

- Food CPC & Display AD 광고플랫폼 대표 PO

2017.12 ~ 2022.04 [이베이코리아] Search & AD POD / 과장

- DisplayAD & Network AD 광고플랫폼 PM

2011.09 ~ 2017.12 [티머니] 마케팅플랫폼사업팀 /선임(대리)

- 모바일티머니 광고 및 마케팅플랫폼 PM
- 모바일티머니 APP 운영/기획/마케팅

## 주요경력

뮤직카우

- AI 기반 음악 소셜플랫폼 신규 서비스 기획 총괄
- 뮤직카우 APP growth 를 위한 퍼널 개선 및 부가서비스 채널링 확대
- MSA 형태의 아키텍처 재설계 > 포인트시스템, 메시징시스템 자체구축

우아한형제들

- 배달의 민족 가게 CPC 광고 ML 적용으로 퍼포먼스 개선
- DA 광고플랫폼 1.0 구축 및 개선

이베이코리아

- 커머스상품을 이용한 “리타겟팅 광고” 플랫폼 구축 및 운영
- RTB3.0 프로토콜 기반의 SSP 플랫폼 구축

티머니

- 위치기반 data 제공형 오픈 API 설계 및 론칭
- 모바일티머니 APP3.0 개편 ~ 보상형/보장형 “광고플랫폼”설계, 구축 및 운영
- 승하차위치, 정황기반 PUSH 플랫폼 기획 운영, 광고상품기획

## 핵심역량

- ▶ AI Tool(ChatGPT, Perplexity)기반 프로덕트 의사결정, 서비스 도입
- ▶ 리더십, 프로젝트 : PM/디자이너/개발/데이터 직군간 목표정렬 및 OKR 기반 조직운영 경험
- ▶ 서비스 플랫폼 구조를 컴포넌트 단위로 재설계하여 기술/운영 복잡도 단순화
- ▶ 광고도메인(inhouse 및 network) A to Z 구축 경험(기획 - 구축 - 개선 - 수익화)
- ▶ big traffic B2C 서비스 개편/서비스안정화/Growth/Monetize 경험
- ▶ SQL 또는 MMP 툴을 이용한 데이터 분석 및 데이터기반 A/B 테스트 설계 및 의사결정

## 학력사항

2005.03 ~ 2011.02 이화여자대학교(주-경제학, 복수-경영학), GPA : 3.65/4.5

## 기타사항

- ▶ language : 영어~비즈니스커뮤니케이션 가능(글로벌 파트너사 협업 경험있음)
- ▶ stack : AI(ChatGPT, perplexity), SQL, Amplitude, Jira, Wiki, Notion, Figma

## 활동내역

- ▶ 이베이 해커톤 참여(2020) : 헤비유저 및 인플루언서를 활용한 공유링크 생성형 상품광고 PoC
- ▶ 티머니 우수사원 수여 : T-Honor 2 번 수상(2013.12, 2014.07)

▶ 2025.05 ~ 2025.11 AI 기반 음악소셜플랫폼 기획 총괄/PM (신규서비스 런칭 POC 완료)

- ▼ 요약 : 뮤직카우 APP 이 single 서비스로서 트래픽 확장에 대한 요소가 부족했기 플랫폼형태의 트래픽 견인을 할 수 있는 형태의 “음악”서비스 론칭 후, 서비스간의 결합이 필요한 상황이었음
- ▼ 메인 ROLE : E2E 신규서비스 기획(시장분석 리서치단계부터 서비스 kick 요소 도출, UX/back-end component 설계, 구현 기술 검토) → 프로토타입 1 차 User Test → 개발 POC 까지 주도 하여, 유저 여정 및 MVP 구조 도출
  - 서비스 정의 : AI 개인화 기반 음악 SNS 로, 사용자의 DSP(스포티파이, 애플뮤직) 데이터 연동을 통해 “실시간 청취 음악”, “대표곡”, “뮤직맵” 기능 기획
  - AI 활용요소 : 유저의 음악 취향 분석/추천을 위한 벡터 임베딩/오픈서치 기반의 검색 설계, GPT API 기반의 음악 META 데이터 수집
  - Kafka 기반의 실시간 MAP aggregator 아키텍처 설계 및 이벤트 흐름 정의
- ▼ 성과 : UT 기준 음악취향 매칭정확도 확인, PMF 가능성 검증  
\*\* 내부 투자 우선순위 조정으로 정식 론칭은 보류되었으나, 기획/데이터플로우/AI POC 완료 및 문서화

▶ 2024.12 ~ 2025.08 음감사 서비스 론칭/연계 및 채널확대를 통한 뮤직카우 가입 funnel 다각화

- ▼ 문제 : 뮤직카우 APP 이 기본적으로 금융서비스이다 보니, 단순 마케팅만으로는 acquisition cost 가 1 인 70 만원까지 올라가는 상황이었고, 해당 비용을 줄일 수 있는 다른 방식이 필요했던 상황임
- ▼ 해결방식
  - 자회사에서 기획중이었던 음감사 서비스(음악을 들으면 현금전환 가능한 포인트 캐시백)를 통해서 뮤직카우 회원으로 전환가입을 할 수 있는 시나리오를 추가하여 공동론칭을 하고, funnel 상 가장 앞단의 음감사 가입회원의 트래픽 확장을 위해 제휴사 입점을 진행하였음
- ▼ 메인 ROLE :
  - 음감사 서비스내 연계 프로젝트 리딩(PM1, 개발자 3, 인프라 4) : 음감사 서비스 내 뮤직카우 회원계좌개설 시나리오 UX 기획 / 음감사-뮤직카우 회원 연동(비금융회원 레이어 도입) / 연계를 하기 위한 회원 API, 포인트전환 API, 송금 API 설계 및 연계
  - 페이코 입점 제휴 프로젝트 리딩(PM3, 개발자 6, 인프라 4) : 제휴 사업조건 협의 / 안전한 개인정보 처리방식에 대한 구조설계 / 제휴시나리오 기획 및 개발 (가입프로세스, 페이코 이벤트 포인트연동, 제휴사 ADMIN 구축\_daily 광고매출 정산용)
- ▼ 성과 : 뮤직카우 APP 에서의 신규가입 후 14 일 이내 계좌개설이 28%인데 비해, 음감사를 통한 회원유입 이후 뮤직카우 계좌개설은 70%에 도달하였음 / 페이코 트래픽 통해 신규 비금융회원 10 만명 모집(뮤직카우 회원 MAU 2.5 만명)

▶ 2024.05 ~ 2024.08 뮤직카우 메시지시스템 구축 및 서비스연동

- ▼ 배경 : 기존 단일 서비스 구조에서는 알림/CRM/거래 관련 메시지가 Braze 로 분리되어 운영되다 보니, 사용자 행동 기반의 실시간 메시징이 어려웠음(금융사 이슈), 서비스 확장에 따라 MSA 구조 전환 및 이벤트 드리븐 설계가 필요했으며, 마케터/서비스 PO 가 유연하게 즉시 반영할 수 있는 편리한 내부 시스템이 필요해진 상황이었음
- ▼ 메인 ROLE
  - 기능범위 : 변수카테고리정의, 변수관리, 시스템메시지 템플릿 관리, 템플릿-이벤트 매핑관리, 수동발송등록/내역관리, 발송 오디언스 Pool 관리(옵트인/아웃 기반)
  - 업무범위 :
    - ◆ 기획/구현(PM1, 개발 2, 인프라 4) : 사용자/시스템 use case 별 정책 정의, 데이터 흐름 정의, DB 설계, 아키텍처 검토, 서비스향 API(알림함조회, 메시지 read/unread), FCM 연계(PUSH), 비즈뿌리오연계(카카오, SMS)
- ▼ 성과 : CRM 담당자 중심의 메시지 템플릿 셀프관리 구조 확립(운영 효율성, 실험 속도 3 배 개선) / 이벤트 기반 메시지 처리로 메시지 전송 지연시간 평균 60% 단축

▶ 2024.01 ~ 2024.05 뮤직카우 포인트시스템 구축 및 서비스연동

- ▼ 요약 : 지속가능한 포인트 리워드 시스템 구축을 통해 신규 유입 사용자의 초기 전환을 강화하고, 서비스 내 반복 사용 흐름을 설계한 프로젝트로, 단기 이벤트형 보상이 아닌 서비스 레벨 보상정책 및 원장기반 인프라를 새롭게 정의하고 론칭함
- ▼ 메인 ROLE
  - 기능단위 : 예산관리, 포인트이벤트관리, 사용처관리, 포인트원장, 통계, 포인트 잔액조회/지급/소멸/사용 API 재공을 통한 서비스 연계
  - 업무단위 : 프로젝트리딩(PM1, 개발 2, 인프라 4) 사용자/시스템 use case 별 정책 정의, 데이터 흐름 정의, DB 설계, 아키텍처 검토, 서비스향 API 설계
- ▼ 성과 : 뮤직카우 시스템에서 Miscro Service 에 해당하는 최초의 시스템을 론칭하여, 서비스의 안정성을 최적화할 수 있었음. 추후 사용자 retention 과 거래활성화를 지속적으로 일으킬 수 있는 기반을 마련하였음(포인트 기능을 이용한 마케팅 및 서비스내 온보딩/출석체크/거래 시 사용 등 포인트가 들어가지 않은 곳이 없음). 추후 멤버쉽 도입에 대한 확장성까지 고려할 수 있게 되었음

[하이퍼커넥트]

▶ 2023.06 ~ 2023.09 Product Manager / 하쿠나라이브 라이브스트리밍 서비스

- ▼ 하쿠나라이브 APP 내 async 숏폼플랫폼 론칭 support
- ▼ 숏폼 휴리스틱 추천로직 및 view 측정 관련 데이터 설계 및 데이터 QA 지원

▶ 2022.05 ~ 2023.06 AD Product Owner

- ▼ 신규광고주 확보용 DA 광고플랫폼 론칭
- ▼ 배달의민족 APP 에서 비식품광고주 대상의 CPT, CPM 광고 서빙이 가능한 DA 전용 광고플랫폼 1.0 기획 및 론칭
- ▼ 요약 : 기존 타사 AD network 를 통해서 트래픽 수익화를 하던 부분에 대해서 직광고 서빙이 가능한 플랫폼을 구축 및 론칭하여 매출견인에 기여함
- ▼ 메인 ROLE : 지면-광고 매핑개념 설계, 서빙 API 설계(RTB 3.0 프로토콜을 레퍼런스로 key-value 설계), 지면관리, 광고별/지면별 통계 및 정산, 3<sup>rd</sup> party fallback 적용
- ▼ 성과 : 팀내 다른 PO1 명과 8 명의 개발자들과 함께 6 개월만에 플랫폼 오픈 & 비식품영역 광고주 수주 0 건 → 11 건, YoY 기준 광고매출 130% 이상 성장
  
- ▼ 가게 CPC 상품 ROAS 개선 / 외부 솔루션 연계
- ▼ 요약 : 기존 배달업주 대상의 CPC 광고에 대해 독일 Delivery Hero 에서 제공하는 ML 기반의 AD select 솔루션 도입을 통한 광고효율 개선작업을 진행하였음
- ▼ 메인 ROLE : 배달의 민족 APP 트래픽에 대한 Delivery Hero 향 end point 로 전달하는 convert API 설계/구축 & 연계 이후 지속적인 ML 엔진 교체에 따른 ROAS 개선을 위한 A/B 테스트 진행
- ▼ 성과 : 가게 CPC ROAS 600% → 800% 까지 개선

[이베이코리아]

▶ 2020.01 ~ 2022.04 Project Lead / 지마켓, 옥션 Seller 대상의 상품타겟팅 광고

- ▼ 지마켓, 옥션 seller 대상의 상품타겟팅 광고 및 광고플랫폼 론칭(Dejavu)
  - 요약 : 지마켓/옥션 상품페이지 방문 후 이탈한 user 들을 대상으로 3<sup>rd</sup> party 미디어 페이지에 hit 시, 구매 retention 을 유도하기 위한 광고상품인 이베이 자체 상품리타겟팅 광고 론칭
  - 메인 ROLE1: 광고송출에 필요한 광고템플릿하우스(HTML 프레임 최적화), AD select 엔진을 신규로 구성하고(리타겟로직, 추천로직 기획/설계), 기존에 보유한 자산이었던 DMP, SSP, DSP component 에 유기적으로 연계할 수 있는 표준 API 를 정의/연계함
  - 메인 ROLE 2 : 웹로그 대해 직접 SQL 로 성과 트래킹을 하며, ROAS 개선을 위한 광고랭킹로직 고도화 / 랜더링최적화 작업을 진행함
  - 성과 : 랜더링 속도 평균 420ms → 160ms 단축(2.6 배 개선), 6 개월만에 ROAS 100% → 600%까지 상승

▶ 2017.12 ~ 2019.12 Product Manager / EDN+(Ebay Display Network AD)

(\* END+ : 이베이 보유 네트워크 AD 플랫폼으로 구글 GDN, 크리테오 AD 초이스와 유사하며, 지마켓 인하우스 채널이 아닌, 3<sup>rd</sup> party off-채널에 seller 가 아닌 일반 광고주 광고서빙을 함)

▼ 트래픽 대량 확보를 위한 SSP 플랫폼 구축

- 요약 : 국내 미디어랩사(나스/메조/NHN) 보유 SSP 플랫폼과 RTB 프로토콜로 연계하여 대량의 APP/WEB 트래픽을 받을 수 있는 SSP 플랫폼 구축
- 메인 ROLE : 직접적인 미디어영업없는 트래픽증가 전략 마련 > RTB 프로토콜 기반의 광고연동 API 설계 및 외부 미디어랩사와 연동 및 SSP 플랫폼 구축(오토 스케일아웃 구조 지원)
- 성과 : 프로젝트 4 개월만에 SSP 플랫폼 구축 완료 > 단계적 SSP 플랫폼 연계 협의, 계약을 통해서 하루 1 억트래픽까지 받는 플랫폼으로 성장(YoY 기준 외부광고매출 150%성장)

▼ EDN+ 운영지원 및 오류점검, 광고주/미디어 CS, 요구사항을 통한 지속적인 기능개선

[티머니]

▶ 2015.01 ~ 2017.12 Product Owner / 모바일티머니 광고플랫폼, TPO 서비스

▼ TPO(Time Place Occasion) 플랫폼 설계 및 수익화 / 개선작업

- 대중교통 승/하차 정황 및 위치정보에 따른 PUSH 광고 발송하여, 유저가 PUSH 클릭 시, 사용자에게 대중교통 환급가능한 포인트 리워드를 제공하는 광고상품 출시
  - ◆ 역할 : TPO 발송 로직 설계, 플랫폼 ADMIN 설계, 서비스 UX 설계
- 실시간 대중교통 승/하차 위치 data 수익화를 위한 TPO data open API 론칭 및 베타테스트 진행 : SBS 와 제휴하여, 교통 승차 시 2016 리우올림픽 중계를 무료로 시청가능하도록 서비스 제공
  - ◆ 역할 : SBS 제휴 메인 PO 로, openAPI 설계 및 연동 및 SBS 제공 시나리오 검토 및 테스트 진행
- 모바일티머니 APP 내 DisplayAD 및 PUSH 메시지의 수익화를 위한 세일즈툴킷 정비 및 시스템의 지속적 개선(APP 서비스 영역 및 전시관리시스템, 마케팅플랫폼 ADMIN 등)
- 플랫폼 비용 절감을 위한 인프라 이관 프로젝트 진행(오라클 DB > 마리아 DB)
  - ◆ 역할 : RFP 작성, 프로젝트 일정 관리 및 QA 진행

▶ 2014.01 ~ 2014.12 Project Manager / 마케팅플랫폼 론칭, 위치정보체계화

▼ 모바일티머니 APP 3.0 출시 > AD&Marketing 론칭(광고대행사 API 연계를 통한 APP 내 리워드 광고기능 출시/APP 내 Display AD 상품 출시)

▶ 2013.01 ~ 2013.12 Product Manager / 모바일티머니 APP Payment

- ▼ VOC 기반 backlog 관리와 함께 모바일티머니 APP 의 기능 및 UX 개선 > MAU 90 만명 달성에 일부 기여함
- ▼ APP 서비스품질 전국단위 모니터링 서포터즈 “It-Tester” 설립 및 운영

▶ 2011.09 ~ 2012.12 Junior 마케터 / 모바일티머니 APP 마케팅 지원

- ▼ 온/오프라인 마케팅전략 수립 및 실행, 고객여정에 따른 funnel 별 데이터 분석
- ▼ 오프라인마케팅 : 대학내일 콜라보 전국 10 개 대학교 내 서비스 홍보 투어
- ▼ 온라인마케팅 : APP 친구추천 프로그램 기획 및 실행 / SMS CRM 을 통해 고객의 재결제, 재충전 등 리텐션 유도 프로모션 진행