

어플계획서

② 생성자	④ 신동환
☰ 태그	

1. 사업 개요

1.1 사업명(가칭)

- 실시간 현장 B2B 외주·협업 네트워크 플랫폼 (가칭: "즉시외주", "신뢰협업", "B2B크루" 등)

1.2 한 문장 소개

- 동종업계 사업자, 검증 된 전문가들이 앱을 통해 실시간 외주를 주고받아 쉽고 빠르게 협업하며 AS·인력·부품·원격·프로젝트를 빠르게 매칭하고, 작업 기록·정산·평판 데이터가 쌓이는 업무 인프라형 플랫폼.

1.3 사업의 본질

- 숨고/크몽 같은 "일반 중개 플랫폼" '견적 비교 서비스'가 아닙니다.
전문가가 전문가를 위해 사용하는 B2B 현장 협업 엔진입니다.
- 업계 종사자들이 신뢰를 기반으로 일거리를 주고받는 [전문가 네트워크]이자,
현장의 업무가 앱 하나로 완결되는 시스템입니다.

2. 문제 정의

2.1 현장 업계에서 반복되는 핵심 문제

현장 기반 업종(복합기/OA, 청소, 설치, 설비, 인테리어 등)에서 공통적으로 발생하는 병목은 다음과 같다.

1. 긴급 AS/현장 대응의 공백

- 특정 지역(예: 서울)에서 다른 지역(예: 의정부)으로 급히 출동이 필요해도,

즉시 믿고 맡길 인력/협력사를 찾기 어렵다.

1. 1인/소규모 사업자의 구조적 한계

- 1인 사업자 또는 소규모 팀은 갑작스러운 물량(대형 건물, 다수 호실, 대량 설치, 유지보수)을 수주해도
혼자 소화 불가능하다.
 - 직원을 고용하면 고정비가 커지고, 물량이 들쑥날쑥하면 인건비 부담이 치명적이다.
 - 단발성 프로젝트에 필요한 적정 인원만 필요할 때
 - 현장 업무의 가장 큰 문제는 **지금 당장 근처에서 도와줄 수 있는 사람을 찾기 어렵다는 점**이다. 기존 방식은 전화, 카톡, 지인 연결에 의존해 위치·상황을 고려한 빠른 유지보수가 거의 불가능하다.

1. 부품/자재/장비 전달이 늦어 작업이 멈춤

- 현장에서는 “부품만 있으면 끝나는 일”이 많은데,
부품/소모품 전달이 지연되면 전체 일정이 밀리고 손실이 생긴다.

1. 2인 이상 필요한 작업(운반/설치/분해)에서 인력 공백

- 기기/장비를 내리거나 옮기거나 설치할 때/안전보조가 필요한 업무 즉 혼자서는 위험하거나 불가능한 경우가 많다.

1. 원격 지원 필요

- 원격으로 처리해야 하는 업무들이 자주 발생하는 사업장, 업무에 필요한 기본적인 이해도가 탑재된 인력이 필요할 때, 외근업무로 자리를 많이 비우는 사업장

1. 기존 플랫폼의 한계(신뢰/전문성/재작업)

- 범용 플랫폼(숨고/크몽)은 사용자 풀이 너무 넓고(개인/비전문가 혼재),
• 비전문가가 전문가에게 의뢰하여 적정 금액인지 완성도가 어느 정도인지 체크하기 힘들어

사기/분쟁/재작업(재수리) 리스크가 상대적으로 높다.

- 현장 업계는 “가장 싫어하는 비용”이 재작업/재방문/추가금액요청 이는 브랜드 신뢰와 수익을 동시에 깎는다.

👉 전문가가 비전문가에게 외주를 요청할 수 **X**. 같은 업종의 전문가가 전문가에게 외주 요청



3. 해결책(서비스) 정의

3.1 핵심 해결 방향

본 서비스는 “연결”이 아니라 ‘일이 끝나는 흐름(워크플로우)’을 제공한다.

- 검증된 전문가/사업자만 참여(업계 전용)
- 요청/수락/완료/리뷰의 표준화된 작업 프로세스
- 재작업이 적은 인력/업무를 깔끔하고 신속하게 처리한 인력이 더 신뢰받고 더 많이 매칭되는 구조
- 실시간 위치 기반 매칭을 통해 현장과 가장 가까운 전문가를 우선적으로 연결함으로써 유지보수·AS·긴급 문제를 가장 빠른 시간 안에 해결 하는 것을 목표로 한다.”
- 1인 사업자가 대형 물량을 소화할 수 있게 하는 크루(길드) 기반 분담/정산
- 부품/장비 전달(퀵/화물)은 독립 서비스가 아니라 업무 완료를 위한 옵션으로 흡수

3.2 서비스가 제공하는 “업무 인프라”

1. 작업(외주) 매칭 인프라

- (예) AS 외주, 인력 지원, 원격 지원, 부품 전달

1. 프로젝트(대형 물량) 운영 인프라

- 크루 생성 → 인원 모집 → 역할 분담 → 분배/정산 → 기록/평판

1. 신뢰 데이터 인프라

- 단순 별점이 아닌 기술자,작업자의 신속도/업무완료퀄리티/재작업,재수리 최소화” 중심의 평판/기록

✓ [신뢰] 승인제 기반의 전문가 전용 네트워크

- 엄격한 진입 장벽: 사업자등록증, 재직증명, 명함 등을 운영자가 직접 확인하는 **'승인 제 가입'**을 통해 "아무나" 들어올 수 없는 신뢰 환경 구축.
- 유연한 역할: 한 명의 사용자가 상황에 따라 **[요청자]**도 되고 **[수행자]**도 되는 B2B 상생 구조.

✓ [UI/UX] 직관적인 업무 중심 인터페이스

- **첫 화면의 명확성:** 복잡한 메뉴 대신 [작업 요청하기 / 작업 받기] 두 개의 큰 버튼으로 앱의 본질(주고받기)을 즉각 인지.
- **현장 중심 데이터:** 작업 카드에서 [지역/작업유형/예상시간/비용]을 한눈에 파악하고 즉시 수락.

✓ [차별화] 재작업 방지 및 '크루(Guild)' 시스템

- **재수리 지표 도입:** 단순 별점이 아닌 **'재방문 여부(재수리 발생)'**를 데이터화하여 실력 있는 작업자가 우대받는 구조.
- **작업 기반 크루:** 사람을 뽑는 '구인'이 아니라, **'계약된 작업을 함께 분담'**하는 구조.
(예: 에어컨 200대 청소 → 리더 1명 + 서브 4명 팀 빌딩 및 자동 정산).

4. 목표 고객 및 사용자 정의

4.1 핵심 사용자(초기 1차 타깃)

- 복합기/프린터/OA 업계 사업주
- 해당 업계 고용직원(부업 가능)
- 협력 기사/외주 기사(전문가)

중요한 점: 이 앱은 사업주만 쓰는 앱이 아니다.

직원도 수행자(부업)로 참여할 수 있고, 상황에 따라 개인 비용으로 외주를 줄 수도 있다.

개인모드/회사업무모드로 검색 또는 매칭 가능하다.

4.2 확장 사용자(2차~3차)

- 같은 현장에서 함께 호출되는 업종: 전기, 네트워크, POS/키오스크, CCTV, 출입통제
- 대형 물량/팀 작업이 많은 업종: 에어컨 청소, 건물 청소, 설비/설치, 인테리어, 타일/도장, 간판/시공, 이전/운반

5. 경쟁사 대비 차별점(숨고/크몽과의 구조적 차이)

5.1 타깃의 차이: “개인 의뢰”가 아니라 “업무 현장”

- 숨고/크몽: 개인 중심(B2C 혼합), 단건 위주, 견적 비교/상품 구매 구조
- 본 서비스: 업계 전문가 전용(B2B 중심), 긴급·현장 중심, 반복 거래 기반

5.2 신뢰의 차이: “후기 기반”이 아니라 “업계 검증 + 재작업 최소화”

- 전문가 인증(verified)을 전제로 하고,
- 재작업 가능성을 낮추는 데이터(원인/조치/재방문 여부 등)가 평판을 구성

5.3 거래 형태의 차이: “견적 비교”가 아니라 “즉시 해결 네트워크”

- AS, 부품 전달, 2인 작업 지원, 원격 등은 즉시성이 핵심
- 빠른 수락/출동/지원이 가치인 영역에 최적화

5.4 역할 구조의 차이: 사업주/직원/기사 모두가 ‘요청자이자 수행자’

- 사업주도 외주를 주고, 받을 수 있다
- 직원도 부업 참여 가능
- 개인/회사 비용 구조를 반영 가능(운영 정책으로 확장)

6. 제품 구성(기능) — “업무 흐름 중심 MVP”

6.1 핵심 기능(초기)

1. 작업 등록

- 작업 유형(AS/부품/인력/원격/설치·이전)
- 위치/시간/설명/예상비용
- 긴급 여부

1. 작업 수락

- 수행자가 작업 수락
- 상태 변경(요청→수락→완료)

1. 작업 기록

- 누가, 언제, 무엇을 수행했는지
- 이력 기반 신뢰 축적

1. 리뷰/평판(재작업 최소화 중심)

- 단순 별점 + 코멘트에 더해,
- (향후) 재방문/재수리 여부, 작업 원인/조치 카테고리 등 구조화

1. 전문가 인증/검증(운영 정책)

- 가입/활동 권한을 검증 기반으로 설정
- 초기에 운영자 승인형으로 시작해도 됨

6.2 “부품/장비 전달(퀵·화물)”의 위치

- 독립 카테고리로 운영하지 않음(정체성 훼손 및 분쟁 확대 위험)
- **작업(Job)**에 딸린 옵션으로 제공:
 - “부품·장비 전달”
 - “당일 수령/긴급”
 - “중량물/2인 필요”
- 파트너(퀵/화물)는 백엔드 공급자(사용자는 ‘업무 지원 옵션’으로 인식)

6.3 크루(길드) 기능(핵심 확장)

| 크루는 “구인”이 아니라 작업 기반 분담 구조로 설계한다.

- 작업(프로젝트) 단위로 크루 생성
- 인원 제한(예: 최대 5명)
- 역할(리더/서브/단기 인력)과 분배 방식(비율/고정금액) 정의
- 자동 분배/정산/기록
- 크루 협업 평판(향후)

7. 확장 전략(업종 확장 로드맵)

7.1 원칙

- “업종을 많이”가 아니라 같은 현장에서 같이 불리는 업종부터 확장
- 시스템(요청→수락→완료→평판)은 동일, 카테고리만 확장

7.2 단계별 확장

0단계: 복합기/OA 중심 MVP

- 업계 카페/네트워크 기반 초기 유저 확보 가능

1단계: 동일 현장 연계 업종

- 전기, 네트워크, POS/키오스크 등(AS와 결합도가 높음)

2단계: 팀 작업/물량 업종(크루 적합)

- 에어컨 청소, 건물 청소, 설비/설치

3단계: 대형 프로젝트 업종

- 인테리어, 타일, 도장, 간판/시공 등
-

8. 수익 모델(“수수료만”이 아닌 인프라형 수익)

8.1 동동님이 우려한 지점

- 거래 수수료는 사용자 반발을 부르고,
- “번호 교환 후 이탈”을 촉진할 수 있음

8.2 핵심 결론

- 일상 거래에서 ‘무조건 % 수수료’는 지양
- 대신 “앱에 남아야 이득인 기능”에서 수익을 만든다
- 필요하면 대형/복잡한 거래에만 제한적으로 수수료(관리비) 적용 가능

8.3 주요 수익원(추천 우선순위)

1. 업무 연계형 광고/파트너십

- 배너가 아니라 “업무에 직접 도움이 되는 노출”

- 예: 부품 당일 배송, 지역 인력 대기, 장비 렌탈 등
- 월 파트너비/노출비/성과형 모델 가능

1. 옵션 과금(수수료가 아닌 '서비스 옵션')

- 부품·장비 전달 옵션(차액 수익)
- 긴급/당일 수령 옵션
- 중량물/추가 인력 옵션

1. 크루/프로젝트 관리 프리미엄

- 자동 정산/분배
- 프로젝트 기록/리포트
- 팀 운영 도구(일정/체크리스트)
- 리더/회사 계정 구독형

1. 노출/우선권('준비된 사람' 중심)

- 단순 "돈 내면 상단"이 아니라,
"응답 빠름/출동 가능/프로젝트 경험" 조건 + 유료 강화

1. (선택) 대형 프로젝트 관리비(제한적 수수료)

- 크루 기반 고액 프로젝트에 1~3% 수준의 "관리 수수료"
- 자동 정산/기록 제공을 패키지로 포함하면 수용성이 높음

9. "번호 교환 이탈" 방지 전략(가장 중요)

9.1 원칙

- 연락처 교환 자체를 기술적으로 막기보다는,
- 앱을 떠나면 손해가 되게 만든다(업무 인프라 락인)

9.2 머무르게 만드는 장치(합의된 핵심)

1. 작업 이력/평판이 앱에만 누적

- 앱 밖 거래는 평판이 쌓이지 않음 → 다음 기회 손실

1. 크루/분배/정산은 앱 밖에서 불가능

- 전화/카톡으로는 관리/정산이 번거롭고 분쟁 증가 → 앱 복귀 유도

1. 프로젝트 기록 자동화

- 리포트/이력/정산표 등 “업무 서류”가 자동으로 남음

1. 업무 연계 옵션(부품 전달 등)

- 한번 써보면 편해서 계속 쓰는 구조(원클릭, 기록, 정산 포함)
-

10. 시장 관점(정성/정량 프레임)

10.1 시장을 보는 관점

- 본 서비스는 대중형 소비자 시장(TAM)이 아니라,
- 반복 거래가 많은 B2B 현장 시장에서 “빈도”로 성장한다.

10.2 우리가 대화에서 정리한 보수적 시나리오(참고용)

- 크루 없이: 초기 연 매출 1~2억 수준 가능성(반응 좋을 때)
- 크루+확장 시: 대형 프로젝트가 섞이며 거래액/매출 규모가 질적으로 상승(연 6억+ 가능 시나리오)

숫자는 나중에 실제 데이터/파일럿 결과로 조정하면 됨.

핵심은 “유저 수”보다 거래 빈도와 프로젝트 단가가 매출을 좌우한다는 구조.

11. 운영 전략(초기 실행 방식)

11.1 초기 유저 확보(업계 네트워크 기반)

- 복합기 업계 커뮤니티(카페 등) 기반으로 초기 공급(기사)과 수요(사업주)를 동시에 확보
- “검증된 업계인만”이라는 규칙으로 품질을 먼저 만든다

11.2 검증/인증 운영

- 초기에는 운영자 승인(verified) 방식으로 시작
- 기준: 사업자등록/재직/업계 추천/기존 거래 이력 등(단계적으로 강화 가능)

11.3 분쟁 최소화 운영 원칙

- 작업/옵션/책임 범위를 템플릿으로 표준화
 - 대형 프로젝트(크루)는 역할/분배/기간을 앱에 명시하여 분쟁 예방
-

12. 리스크 및 대응

12.1 리스크: 범용화로 인한 품질 저하

- 대응: “업계 전용 + 검증”을 강하게 유지
- 카테고리 확장도 동일 현장 연계 업종부터 단계적으로

12.2 리스크: 퀵/화물 분쟁(파손/지연/분실)

- 대응: “옵션”으로 제공하며 책임 주체를 명확히(파트너 수행)
- 기록/증재 프로세스 마련
- 고액/긴급 건에 한해 승인형(큐레이션) 운영 가능

12.3 리스크: 번호 교환 이탈

- 대응: 크루/정산/기록/평판 등 “앱 밖에서 불가능한 가치”를 강화

12.4 리스크: 노동중개/구인 플랫폼으로 오인

- 대응: 크루는 “작업 기반 분담”으로 설계(구인/알바가 아닌 프로젝트 운영)
 - 역할/범위/분배/기록 중심 UX로 포지셔닝 유지
-

13. 비전(최종 모습)

13.1 확장된 플랫폼의 정체성

- 복합기에서 시작하지만 목표는 “복합기 앱”이 아니라:
 - | 현장 기술자/사업주들이 신뢰 기반으로 외주·협업·프로젝트를 굴리는 B2B 업무 인프라

13.2 장기 확장

- 같은 구조로 업종을 확장(현장 연계 → 팀 작업 → 대형 프로젝트)
- 신뢰 데이터가 쌓일수록 플랫폼 경쟁력은 강화(네트워크 효과)

종합 전문가 제언

이 아이템은 "새로운 시장"을 얹지로 만드는 것이 아니라, 이미 존재하던 "거친 인맥 거래"를 "세련된 시스템"으로 옮겨오는 것입니다.

특히 **[재작업 방지 시스템]**과 **[작업 기반 크루 분배]** 기능은 기존 거대 플랫폼들이 건드리지 못하는 B2B 현장의 급소를 정확히 공략하고 있습니다. **수수료에 집착하기보다 '실무자가 이 앱 없이는 일을 못 하겠다'라고 느끼게 만드는 '인프라화' 전략**이 이 사업의 성패를 결정할 핵심 키워드입니다.

"우리는 수수료로 사람을 묶지 않습니다. 업무를 편하게 만들어 락인(Lock-in)시킵니다."

이 앱은 단순한 중개 플랫폼이 아닙니다. 1인 사업자가 대형 업체와 경쟁할 수 있게 해주고, 직원이 부업으로 수익을 창출하며, 사업주가 리스크 없이 전국구로 사업을 확장하게 돋는 **'현장 기술직의 필수 업무용 OS'**입니다.

전문가 추천 한 마디

"제주도의 다직업 구조"와 같은 모델이 전국적으로 확산되고 있습니다. 기술자들이 여러 일을 병행하는 시대에, 이 앱은 그들의 **'디지털 지갑'이자 '인력소'**가 될 것입니다. 초기에 복합기 업계의 끈끈한 커뮤니티를 통해 **'성공 사례(성공적인 크루 협업)'**를 하나만 제대로 만들어 홍보한다면, 타 업종 확장은 파죽지세로 이루어질 것입니다.