



고객인터뷰 결과 보고서

Flowly - AI 기반 데이터 분석 SaaS

조사 대상: 대학생 예비·초기 창업가 5명

조사 방법: 반구조화 인터뷰 (Semi-structured Interview)

조사 기간: 2025년 11월 2주차

1. 조사 개요

1-1. 서비스 및 조사 목적

Flowly는 AI 기반 예비·초기 창업팀용 데이터 분석 SaaS를 지향하는 서비스이다. 웹/앱, 커머스 서비스에서 발생하는 다양한 데이터를 한곳에 모으고, 이를 기반으로 매출 하락 원인 분석, 전환율 병목 지점 파악, IR 피칭용 리포트 자동 생성 등을 지원하는 것을 목표로 한다.

이번 고객인터뷰의 목적은 다음과 같다:

- 대학생 예비 창업가 및 초기 창업가가 실제로 데이터를 어떻게 사용하는지 파악한다.
- 데이터 분석과 관련된 Pain Point(어려움)과 Needs(필요 기능)를 구체적으로 확인한다.
- Flowly가 제안하는 "AI 기반 데이터 분석 SaaS" 가치 제안이 이들에게 실제로 매력적인지, 어떤 부분을 피벗(조정)해야 하는지 탐색한다.

1-2. 인터뷰 대상 및 방식

이번 조사는 총 5명의 예비·초기 창업가를 대상으로 진행하였다.

대상	설명
대상 1	개인 여행자를 위한 AI 일정 추천 플랫폼을 운영 중인 초기 스타트업 대표
대상 2	인스타그램·스마트스토어·아이디어스를 동시에 운영하는 주얼리 브랜드 대학생 창업가
대상 3	웹 기반 게임/서비스를 개발하며 GA·GTM 연동을 시도해 본 경험이 있는 대학생 예비 창업가
대상 4	시니어 대상 교육·취미 프로그램 및 지역 커뮤니티를 운영하는 시니어 사업 관련 초기 스타트업 대표
대상 5	취업 준비생을 대상으로 AI를 활용한 이력서/자기소개서 자동 생성 서비스를 기획·운영 중인 대학생 예비 창업가

방식: 반구조화 인터뷰 (Semi-structured Interview)

- 사전에 가설을 설정하고, 각 가설을 검증하기 위한 질문 리스트를 준비한 후 인터뷰 진행
- 인터뷰 전반은 서비스 소개 → 가설 공유 → 가설별 질문 → 추가 인사이트 탐색 순으로 진행

2. 초기 가설 정리

인터뷰에 앞서, 다음과 같은 가설을 설정하였다:

가설 1

대학생 예비 창업가 혹은 초기 창업가는 데이터의 중요성을 인식하지만, 실제로 데이터를 분석할 수 있는 역량이나 도구가 부족하다.

가설 2

이들은 데이터 분석 = 어렵고 복잡한 것이라는 인식을 가지고 있으며, 복잡한 대시보드보다는 핵심 수치만 요약해 주는 직관적인 리포트를 선호한다.

가설 3

데이터 시각화 + AI 요약 리포트는 대학생 창업가에게 시간 절약과 피칭 설득력 강화(IR, 경진대회)로 직결될 것이다.

가설 4

대학생 예비 창업가는 AI 기반 데이터 분석 툴에 대해 높은 흥미와 수용 의지를 가지고 있으며, 적절한 가격과 조건(예: 무료 체험)이 주어지면 실제로 도입을 고려할 것이다.

3. 가설별 질문 및 주요 답변 정리

3-1. 가설 1: "데이터 중요성은 인식하지만 분석 역량·도구는 부족하다"

주요 답변 요약

대상 1 - 여행 일정 추천 플랫폼

- MVP를 출시했고 약 100명 정도가 사용해 보았으나, 재방문율(retention)이나 어느 페이지에서 이탈하는지는 제대로 파악하지 못하고 있음.
- 구글 애널리틱스(GA)를 연동해 두었지만, 실제로는 페이지뷰·유저 수 정도만 확인하고 있고, 세션 흐름·전환율 분석은 접근이 어려움.
- 투자자나 심사위원이 "사용자 행동 데이터 있나요?"라고 물을 때마다 충분한 자료를 제시하지 못해 아쉬움을 느꼈다고 응답.

대상 2 - 주얼리 브랜드 운영 대학생 창업가

- 인스타그램·스마트스토어·아이디어스를 모두 사용하며, 각 플랫폼에서 제공하는 기본 지표(유입경로, 전환율, 광고 성과 등)는 **자주 확인하고 있음**.
- 특히 인스타그램 광고비와 실제 매출을 엮어보기 위해 **직접 엑셀로 데이터를 모아 ROI를 계산하는 등**, 데이터에 대한 관심과 활용도가 높은 편.
- 다만, 플랫폼마다 데이터가 따로 존재하여 **한 번에 모아볼 수 없고**, 통합적인 분석이 불가능하다는 점을 가장 큰 불편으로 인식.

대상 3 - 게임/웹서비스 예비 창업가

- 웹서비스에서 **유저 체류 시간과 핵심 버튼 클릭률**을 확인하기 위해 GA·GTM을 연동해 본 경험이 있음.
- 각 버튼마다 태그를 설정하고, 이벤트를 정의하는 과정에서 **기술적 난이도와 번거로움**을 크게 느꼈다고 응답.
- "GA와 GTM이 있으면 많은 걸 할 수 있는 건 알겠는데, **처음부터 혼자 셋업하는 건 너무 어렵다**"는 표현이 인상적이었음.

대상 4 - 시니어 사업 관련 기업

- 시니어 대상 오프라인 프로그램(교육, 취미 교실, 지역 모임 등)을 운영하고 있으며, 참가자 수·재참여율·프로그램 만족도 등이 핵심 지표임.
- 현재는 카카오채널, 네이버 폼, 엑셀 정도로 데이터를 관리하고 있으며, 프로그램별 성과를 정리할 때마다 수기로 집계해야 하는 비효율이 존재.
- 특히 지자체·기관에 결과 보고를 할 때, "몇 명이 몇 회차를 들었는지"를 매번 다시 세어야 해서 데이터를 제대로 쓸고 있지만 '분석 도구'는 없는 상태라고 스스로를 평가함.

대상 5 - 이력서 생성 서비스 예비 창업가

- AI를 활용해 이력서·자소서를 자동 생성해 주는 웹서비스를 준비 중이며, 회원가입 수, 이력서 생성 횟수, 유료 전환율 등이 핵심 지표라고 인식하고 있음.
- 초기에는 Notion·스프레드시트에 로그를 수동으로 적어 넣었고, 최근에서야 GA를 붙여 "어느 페이지에서 많이 이탈하는지" 수준만 보고 있음.
- 데이터의 중요성은 강하게 느끼고 있지만, 어떤 지표를 우선순위로 봐야 할지, 어떻게 리포트를 만들어야 할지 기준이 없는 상태라고 응답.

가설 1에 대한 결론

- 5명 중 일부는 이미 데이터를 적극적으로 보고 있지만, 공통적으로 **기술적/운영상의 장벽** 때문에 분석이 깊어지지 못하고 있다.
- 특히 다채널(인스타·스마트스토어·아이디어스, 오프라인 출석, 웹로그 등)을 한 번에 통합해서 보기 어렵다는 점과, GA·GTM을 스스로 설정하는 데 느끼는 **심리적·기술적 부담**이 반복적으로 등장했다.
- 따라서 가설 1인 "데이터 중요성은 인식하지만 분석 역량·도구는 부족하다"는 **대체로 검증되었으며**, Flowly는 "데이터가 왜 중요한지"를 설득하기보다 이미 필요성을 느끼는 팀들의 실행 장벽 (**Implementation Hurdle**)을 낮추는 방향으로 가야 함을 시사한다.

3-2. 가설 2: "데이터 분석은 어렵고 복잡하다고 느끼며, 직관적인 리포트를 선호한다"

주요 답변 요약

대상 1 - 여행 플랫폼

- 데이터 분석이라고 하면 **전문가가 보는 복잡한 차트**가 떠오른다고 응답.
- 현재는 GA에서 보는 수치는 제한적이고, 실제 서비스 운영은 여전히 **감에 의존하는 부분이 크다**고 표현.
- "무엇을 봐야 하는지, 어디까지 분석해야 하는지"에 대한 기준이 없어, 지표가 많아질수록 오히려 더 어렵게 느껴진다고 함.

대상 2 - 주얼리 브랜드

- 데이터 분석을 **개발자나 전공자의 영역**으로 인식하고 있으며, 자신은 디자인·브랜딩 업무에 더 가깝다고 느낌.
- 광고 관리자에서 보여주는 지표(CPC, CPM, 도달률 등)는 이해하지만, 여러 차트를 한 번에 보는 것보다 "**딱 필요한 지표만 요약**" 해서 보고 싶다는 니즈가 강함.

대상 3 - 게임/웹서비스 예비 창업가

- GTM·GA 설정을 직접 해보며 "데이터 분석은 **설정부터가 어렵다**"는 경험을 했다고 응답.
- 만약 데이터를 본격적으로 분석한다면, **가장 많이 쓰는 기능, 주요 사용 시간대, 재도전 버튼 클릭률** 정도만 직관적으로 보고 싶다고 말함.

대상 4 - 시니어 사업 관련 기업

- 시니어 프로그램 특성상, 참여자 대부분이 오프라인에서 접점이 발생해 디지털 데이터가 상대적으로 적다고 인식.
- 그렇기 때문에 더더욱 "**매출, 프로그램 참가자 수, 재참여율**"처럼 **아주 소수의 핵심 지표만 깔끔하게 정리된 리포트**를 원한다고 응답.

- 복잡한 대시보드보다는, 기관/지자체 제출용으로 바로 쓸 수 있는 한 장짜리 요약표 + 그래프 형식을 선호함.

대상 5 - 이력서 생성 서비스 예비 창업가

- GA 화면을 처음 봤을 때 "지표가 너무 많아서 뭘 봐야 할지 모르겠다"는 인상을 받았다고 응답.
- 실제로는 회원가입 수, 이력서 생성 완료 수, 유료 결제 수 정도만 보고 있는데, 이 세 가지를 **자동으로 정리해 주는 간단한 리포트**가 있으면 좋겠다고 말함.
- "지표 하나하나를 공부하기보다는, 지금 서비스가 좋은 상황인지 위험한 상황인지를 **한 문장으로 알려주는 기능**을 특히 원함.

가설 2에 대한 결론

- 5명의 인터뷰 대상자 모두 공통적으로 데이터 분석 = 어렵고 복잡한 일이라는 인식을 갖고 있었고,
- 많은 차트·지표를 나열하기보다는, 핵심 지표 몇 개만 선별해서 의미까지 설명해 주는 직관적인 리포트에 대한 니즈가 강하게 드러났다.
- 따라서 가설 2는 강하게 지지된다고 볼 수 있다.

3-3. 가설 3: "데이터 시각화 + AI 요약 리포트는 시간 절약과 피칭 설득력을 높인다"

주요 답변 요약

대상 1 - 여행 플랫폼

- 투자자 미팅, 창업 경진대회에서 사용자 재방문율, 전환 경로 등에 대한 질문을 자주 받는다고 응답.
- 현재는 엑셀로 수치를 모은 뒤, Canva/PPT에서 매번 그래프를 새로 만들고 디자인까지 직접 손보는 방식으로 자료를 준비하고 있음.

- "IR용 리포트 자동 생성기"가 있다면, 피칭·팀 회의·월간 보고 등에 무조건 쓸 것 같다고 표현.

대상 2 - 주얼리 브랜드

- 예비창업패키지, 창업사관학교 등 여러 지원사업에 선정된 경험이 있으며, IR 피칭을 여러 번 진행함.
- 피칭에서는 스토리텔링보다 수치 기반의 근거가 훨씬 중요하다고 느끼고 있음.
- 필요한 수치는 직접 조사·정리하지만, 이를 시각화하기 위해 매번 PPT에서 그래프를 새로 만들고 있어 시간 소모가 크다고 호소.
- 자동 시각화 리포트가 있다면 IR 피칭, 시장 조사 발표, 내부 월간 리뷰 등 여러 상황에서 반복적으로 활용할 수 있을 것이라고 응답.

대상 3 - 게임/웹서비스 예비 창업가

- 아직 본격적인 투자 유치 단계는 아니지만, 개발자와 팀원에게 서비스 현황을 보여줄 때 "데일리/위클리 인사이트 리포트"가 있으면 좋겠다고 말함.
- "어떤 기능이 가장 많이 쓰이는지, 결제 지표를 보면 다음 달 예상 매출이 어느 정도일지"를 자동으로 정리해주는 리포트를 특히 원함.

대상 4 - 시니어 사업 관련 기업

- 지자체·복지기관과의 협업이 많아, 사업비 정산이나 사업 결과 보고서에 참여자 수, 재참여율, 프로그램 만족도를 정리해 제출해야 함.
- 현재는 프로그램 종료 후에야 엑셀로 숫자를 다시 세어 보고서를 작성하는데, 이 과정이 매번 반복되는 수작업이라고 느끼고 있음.
- 자동 리포트 도구가 있다면, "기관 제출용 결과보고서"를 만들 때 그래프와 주요 수치를 한 번에 정리해 주는 기능을 가장 먼저 활용하고 싶다고 응답.

대상 5 - 이력서 생성 서비스 예비 창업가

- 창업 경진대회·교내 프로그램에 지원하면서 "얼마나 많은 사용자가 이력서를 만들어 봤는지"를 증명할 수 있는 숫자를 보여줄 필요성을 느꼈다고 응답.
- 지금은 회원가입 수와 생성 수를 엑셀로 뽑아 그래프로 만들고 있지만, 이 작업을 할 때마다 **매번 새로운 피칭용 슬라이드를 만드는 비효율**을 경험.
- 자동 리포트가 있다면, **지원사업 신청서와 발표자료에 바로 붙여 넣을 수 있는 그래프와 문장이 나오면 좋겠다고 말함.**

가설 3에 대한 결론

- 5명 모두 **IR, 지원사업, 내부 보고**에서 데이터 시각화의 중요성을 인식하고 있었으며, 매번 수작업으로 리포트를 만드는 데에 큰 피로감을 느끼고 있었다.
- "한 번 설정만 해두면, 주기적으로 자동 리포트가 생성되는 서비스"에 대한 수요가 명확히 확인되었고, 이는 Flowly의 핵심 가치 제안으로 삼을 수 있다.
- 따라서 가설 3은 **강하게 지지되며, Flowly는 단순 대시보드를 넘어서 리포트 자동 생성 기능을 전면에 내세울 필요가 있다.**

3-4. 가설 4: "AI 기반 데이터 분석 툴에 대한 흥미와 수용 의지가 높다"

주요 답변 요약

대상 1 - 여행 플랫폼

- 마케팅 자동화 도구 등 몇몇 AI 솔루션을 들어본 적은 있지만, 초기 **스타트업을 위해 정말 쉽게 만들어진 데이터 분석 서비스는 거의 보지 못했다고 응답.**
- "어디가 문제인지 자동으로 알려주고, 지표 설명까지 해주는" 도구가 있다면 반드시 **써보고 싶다고 말함.**

- 유료 구독 전환 기준으로는 피칭 자료 준비 시간이 절반 이하로 줄어드는지, 사용자 흐름 개선 아이디어가 자동으로 나오는지 등을 제시하며, 총족 시 월 3~5만 원대는 지불할 의향이 있다고 응답.

대상 2 - 주얼리 브랜드

- "AI"라는 단어를 붙이는 서비스는 많지만, 실제로 데이터를 믿을 수 있게 분석해주는 서비스는 잘 떠오르지 않는다고 표현.
- 단순 지표 나열이 아니라, 예를 들어 "최근 20대 여성 실버 주얼리 트렌드"처럼 시장 변화를 요약해주는 기능이 있다면 IR 피칭·시장조사 발표에 매우 유용할 것이라고 언급.
- 유료 전환은 2주 정도의 무료 체험을 통해 실제 업무 효율성이 증명되는지를 본 후 결정하겠다고 답변.

대상 3 - 게임/웹서비스 예비 창업가

- 슈퍼센트 등에서 AI 기반 마케팅/매출 예측 사례를 접하며, 예측(Prediction) 기능에 큰 관심을 갖게 되었다고 응답.
- 비슷한 서비스가 있다면 "무조건 한 번은 써볼 것 같다"고 말하면서도, 예비 창업 단계이다 보니 비용 지출에는 매우 민감하다고 설명.
- 따라서 무료 체험 → 가치 검증 → 유료 전환 구조가 아니면 실제 결제가 어렵다고 판단하고 있었다.

대상 4 - 시니어 사업 관련 기업

- 현재 사용하는 도구는 엑셀·카카오채널·네이버 폼 등으로 제한되어 있지만, "AI가 자동으로 리포트를 써주는" 기능에 대해 큰 관심을 보였음.
- 특히 기관 보고용 문서를 매번 새로 쓰는 대신, "참여자 데이터만 올리면 자동으로 사업 성과 요약을 만들어주는 서비스"라면 유료라도 도입을 고민할 수 있다고 응답.
- 다만 공공/복지 영역 특성상 예산이 제한적이므로, 학생/비영리/소규모 단체용 저가 플랜의 필요성을 언급.

대상 5 - 이력서 생성 서비스 예비 창업가

- 이미 ChatGPT 등 생성형 AI를 서비스 기획에 활용하고 있어, "AI 기반 분석"에 대한 심리적 거부감은 거의 없음.
- 다만, 월 구독료 대비 얼마나 많은 시간을 절약해 주는지가 가장 중요한 판단 기준이라고 응답.
- 예를 들어 "서비스 현황 정리 노션 페이지를 대신 써준다", "지원사업 제출용 실적 요약을 자동으로 만든다" 정도의 효용이 증명되면, 월 2~3만 원 수준은 지불할 수 있다고 말함.

가설 4에 대한 결론

- 5명의 인터뷰 대상자 모두 AI 기반 분석 서비스에 대한 호기심과 긍정적인 태도를 보였다.
- 그러나 예비/초기 창업 단계, 비영리/공익 사업 등 예산 제약이 큰 환경이 많아, 대부분이 무료 체험 → 가치 체감 → 저가 유료 플랜 전환을 선호하는 것으로 나타났다.
- 따라서 가설 4는 "관심과 수용 의지는 높지만, 강력한 무료 체험과 명확한 ROI 증명이 전제되어야 한다"는 조건부 형태로 정리할 수 있다.

4. 인터뷰를 통해 도출된 핵심 시사점

시사점 ① 데이터에 대한 인식은 이미 높다. 문제는 "실행"과 "구현" 단계

다섯 명 모두 데이터의 필요성을 부정하지 않았다. 오히려 정부지원사업, 공모전, IR 피칭, 기관 보고 등에서 데이터의 중요성을 반복해서 체감하고 있었다.

그러나 실제로는 GA4, GTM, BigQuery, 로그 연동 등 기술적 설정 단계에서 막히거나, 각 플랫폼(인스타, 스마트스토어, 아이디어스, 웹로그, 오프라인 출석 등)의 데이터를 따로 관리해야 하는 운영상의 비효율 때문에 데이터를 끝까지 활용하지 못하고 있었다.

→ Flowly는 "데이터 중요성을 설득하는 서비스"가 아니라, "데이터를 이미 필요로 하는 사람들의 실행 장벽(Implementation Hurdle)을 낮추는 서비스"로 포지셔닝해야 한다.

시사점 ② 복잡한 대시보드보다 "핵심 요약 + 해석"이 중요

인터뷰 대상자들은 모두 복잡한 차트와 방대한 지표를 부담스러워했다. 특히 "어떤 지표가 좋은지/나쁜지 기준이 없다"는 이야기는, 단순 숫자 나열이 아닌 "지표의 의미를 같이 설명해 주는 분석"이 필요함을 보여준다.

→ Flowly는 "수많은 차트를 보여주는 툴"이 아니라, 핵심 지표 3~5개를 자동 요약해 주고, 각 지표에 대해 "이 수치는 왜 중요한지, 현재 상태가 좋은지/위험한지"를 자연어로 해석해 주는 기능에 집중해야 한다.

시사점 ③ IR/지원사업/기관 보고용 리포트 니즈가 매우 크다

기존에는 주로 IR·경진대회만을 가정했지만, 이번 인터뷰를 통해 시니어 사업·공공 사업에서도 기관 제출용 리포트 수요가 크다는 점이 추가로 확인되었다.

다섯 명 모두가 각자 다른 맥락(투자자 피칭, 정부지원사업, 교내 프로그램, 자체 보고 등)에서 "결국 마지막에는 보기 좋은 리포트를 만들어야 한다"고 말하고 있다.

→ Flowly 초기 버전에서는 "서비스 내부 개선용 대시보드"보다, "IR/지원사업/기관 보고용 PDF 리포트 자동 생성"을 전면에 내세우는 것이 더 큰 가치를 줄 수 있다.

시사점 ④ 예측(Prediction)과 자동화(Automation)에 대한 기대가 크다

특히 게임/웹서비스, 이력서 생성 서비스, 주얼리 브랜드 창업가는 마케팅 비용 대비 매출 예측, 다음 달 예상 매출, 트렌드 요약 등 예측 기능에 큰 관심을 보였다.

시니어 사업 관련 기업 역시 사업비·참여자 수 등을 기반으로 "다음 분기 운영 계획을 세우는 데 참고할 수 있는 요약"을 원했다.

→ Flowly는 단순 현재 지표 나열에서 나아가, 예상 매출, 이탈 위험 구간, 개선 우선순위 등을 간단한 예측 모델로 제안하는 방향을 장기적으로 고려할 수 있다.

시사점 ⑤ 가격 민감도는 높지만, 명확한 가치가 보이면 월 2~5만 원까지 가능

예비/초기 창업가와 공공/복지 영역 모두 전반적으로 비용 지출에 민감하다. 그러나 피칭/보고서 준비 시간이 절반으로 줄어들고, 팀 회의용 리포트에 바로 쓸 수 있으며, 실제 성과 개선에 도움이 된다는 확신이 들면 월 2~5만 원대 구독은 충분히 낼 수 있다는 응답이 나왔다.

→ 가격을 무조건 낮추기보다는, 무료 체험 기간과 구체적인 가치(시간/노동 절감, 피칭·보고서 설득력 향상)를 명확히 보여주는 전략이 중요하다.

5. 고객인터뷰를 통한 피벗 전략

5-1. 타깃 고객 재정의

구분	내용
Before	"모든 예비/초기 창업가를 위한 AI 데이터 분석 SaaS"
After	<ul style="list-style-type: none">• IR 피칭·정부지원사업·경진대회·기관 보고를 자주 준비하는 대학생·청년 창업가 및 소규모 단체• 이미 GA/플랫폼 분석 도구의 계정은 가지고 있지만, 설정·해석에 어려움을 겪는 팀

5-2. 핵심 제공 가치 재정의

구분	내용
----	----

Before	"모든 데이터를 연결해, AI가 심층 분석을 해주는 범용 데이터 분석 도구"
After	"IR/지원사업/기관 보고용 데이터 리포트를 자동으로 만들어주는, 코딩 없는 데이터 분석 비서"

5-3. 기능 피벗: 대시보드 < 리포트 자동 생성

필수 기능 (MVP)

- 기본 트래픽/전환 지표를 자동 수집 (GA4, 기본 로그, 간단한 이벤트)
- 핵심 지표 3~5개 자동 요약 + 자연어 해석 제공
- IR/지원사업/기관 보고용 PDF 리포트 자동 생성 (그래프 + 핵심 요약 문장 포함)
- "지난주/지난달 핵심 지표 변화"를 한눈에 보여주는 스냅샷 제공

후순위 기능 (차후 확장)

- 복잡한 커스텀 대시보드
- 고급 세그먼트 분석, A/B 테스트 자동 리포트 등

5-4. 온보딩 & 설정 경험 피벗

1. 코딩 없는 연결

- GA4 측정 ID만 입력하면 기본 Page View/Session/Conversion 데이터를 가져오도록 설계
- 혹은 간단한 스크립트 한 줄만 복사·붙여넣기 하면 되는 방식 제공

2. 템플릿 기반 이벤트 설정

- "결제 완료", "회원가입 완료", "게임 플레이 시작", "오프라인 프로그램 참여 등록" 등 자주 쓰는 이벤트 템플릿을 제공
- 버튼 ID나 URL, 혹은 간단한 폼 필드만 입력하면 자동으로 이벤트를 생성하는 마법사 형태의 UI

3. 온보딩 시뮬레이션

- 실제 데이터를 기다리지 않고도, 샘플 데이터를 기준으로 리포트가 어떻게 나오는지 바로 확인할 수 있는 데모 모드 제공

5-5. 가격·요금제 피벗

1. 무료 체험 전략 강화

- 최소 2주~1개월 정도의 무료 체험 제공
- 체험 기간 동안 IR/지원사업/기관 보고용 리포트 1~2회를 실제로 만들어보게 하여, 피칭·발표·보고 등에 바로 쓰게 만드는 것이 중요

2. 단순한 요금제 구조

- 학생/예비창업가/소규모 단체용 **Starter 플랜**: 월 2~3만 원 수준, 핵심 기능(리포트 생성, 기본 지표 요약) 제공
- 성장 단계 팀을 위한 **Growth 플랜**: 월 3~5만 원 수준, 예측 기능, 팀원 초대, 더 많은 프로젝트 지원

3. ROI 메시지 강화

- "피칭 준비 시간 X시간 → Y시간으로 감소"와 같이, 시간 절감 효과를 수치로 보여주는 온보딩 메시지 설계

6. 결론 및 향후 과제

이번 고객인터뷰를 통해, Flowly가 해결해야 할 진짜 문제는 "데이터의 중요성을 모르는 사람을 설득하는 것"이 아니라, 이미 필요성을 인식한 예비·초기 창업가 및 소규모 단체의 실행 장벽을 낮추는 것임을 확인했다.

핵심 방향성

1. **타깃**: 데이터에 최소한의 관심과 경험은 있지만, 설정·해석·리포트 작성에서 어려움을 겪는 대학생·청년 창업가 및 시니어/공공 영역의 소규모 조직
2. **핵심 가치**: 내부용 복잡 대시보드가 아닌, IR/지원사업/기관 보고용 리포트 자동 생성 + 핵심 지표 요약
3. **제품 전략**: 코딩 없는 온보딩, 템플릿 기반 이벤트 설정, 예측·자동화 기능을 단계적으로 도입
4. **비즈니스 모델**: 무료 체험을 통한 가치 검증 후, 월 2~5만 원대 구독 모델로 전환

향후 과제

- 실제 GA4/스마트스토어/인스타그램 광고/오프라인 출석 데이터를 연동한 **프로토타입** 제작
- 더 다양한 분야(교육, B2B SaaS, 커머스, 공공/복지 등)의 예비 창업가를 대상으로 한 **추가 인터뷰**
- 인터뷰에서 제안된 기능(예상 매출 예측, 시장 트렌드 요약, 기관 보고서 자동 생성 등)의 **우선순위** 검증

이번 인터뷰 결과는 Flowly가 단순한 "AI 데이터 분석 도구"를 넘어, **대학생·청년 창업가와 시니어/공공 영역 조직의 피칭·보고 파트너이자 데이터 비서로 자리 잡기 위한 중요한 방향성을 제시해 주었다.**