## **핀테크 서비스 기획서 양식**

### **1. 서비스 개요**

* **서비스 이름**: 서비스의 임팩트 있고 기억에 남는 이름
* **서비스 설명**: 2~3문장으로 서비스의 핵심 기능과 목적을 간결하게 설명
* **목표 고객**: 타겟 고객(연령, 직업, 소득 수준 등)
* **핵심 가치 제안(Value Proposition)**: 서비스가 제공하는 주요 가치(예: 더 빠르고, 저렴한 금융 서비스)

### **2. 시장 분석**

* **시장 트렌드**: 핀테크 업계의 최신 트렌드와 성장 가능성 (예: 디지털 자산, 자동화 투자, 개인화 금융)
* 데이터 분석을 통한 시장 트랜드 조사
* **경쟁사 분석**: 주요 경쟁사 및 이들과 차별화되는 서비스 제공 방식
* **SWOT 분석**:
  + **강점(Strengths)**: 서비스의 경쟁력
  + **약점(Weaknesses)**: 극복해야 할 문제점
  + **기회(Opportunities)**: 시장에서의 기회
  + **위협(Threats)**: 외부 위험 요소

### **3. 서비스 기능**

* **핵심 기능**: 제공할 주요 기능(예: 실시간 자산 관리, 자동화된 대출 심사, 개인 맞춤 금융 솔루션)
* **부가 기능**: 추가 제공할 수 있는 기능들(예: 금융 교육 자료, 고객 서비스 챗봇)
* **기술 스택**: 사용할 주요 기술(예: AI, 블록체인, API 연동)

### **4. 서비스 흐름도**

* **사용자 흐름(User Flow)**: 고객이 서비스를 어떻게 이용하게 되는지 단계별 설명(예: 회원가입 -> 자산 연결 -> 서비스 사용)
* **UX/UI 기획**: 고객 경험(UX)과 사용자 인터페이스(UI)의 주요 설계 원칙

### **5. 비즈니스 모델**

* **수익 구조**: 수익 창출 방법(예: 수수료 기반, 구독 모델, 제휴 마케팅)
* **가격 정책**: 사용자에게 부과될 비용 및 수익원 설정
* **예상 매출**: 출시 1년차, 3년차 매출 예측 및 성장 전략

### **6. 마케팅 전략**

* **마케팅 채널**: 사용자 확보를 위한 마케팅 채널 (예: 소셜 미디어, 검색 광고, 인플루언서 마케팅)
* **고객 확보 및 유지 전략**: 초기 고객을 어떻게 유치하고, 이들을 지속적으로 유지할지 전략

### **7. 프로젝트 일정 및 인력 계획**

* **프로젝트 일정**: 주요 마일스톤과 일정(예: MVP 출시, 정식 출시, 주요 업데이트)
* **팀 구성**: 프로젝트에 필요한 인력과 각 역할(예: 기획자, 디자이너, 개발자, 마케팅 팀 등)
* **예상 비용**: 프로젝트에 필요한 예산(예: 개발 비용, 마케팅 비용, 운영 비용)

### **8. 리스크 관리**

* **법적 리스크**: 핀테크 서비스에서 고려해야 할 규제 및 법적 요구사항 (예: 금융 관련 규제 준수, 개인정보 보호법)
* **기술적 리스크**: 기술적 문제나 데이터 보안 이슈에 대한 대응 방안

### **9. 기대 효과 및 성공 지표**

* **기대 효과**: 서비스가 성공적으로 런칭된 후 기대되는 효과(예: 사용자 증가, 매출 증가, 고객 만족도)
* **성공 지표(KPIs)**: 서비스 성공을 측정할 주요 지표(예: 월간 활성 사용자 수(MAU), 고객 유지율, 사용자당 평균 수익(ARPU))