

Meeting Memo

사초생 Unit

20200622

Attendees : joon, joanne, woody, hanyi

회의 주제 :

회의 목적 :

2주동안 해야하는 부분

1. 논리를 다시 짜라(joon)
2. Pain point, 공감대 형성
3. 실행 방안(joanne), 공유 ideation(hanyi), 캐시 적립/사용(woody)

새로운 방식으로 설득하라.

고쳐야할점: 사람애기 끝까지 들어주기

제1차 사초 운영 면담(with m)

- 우려되는 분위기
- 바라는것이 다름 - 보다 정형화 된것, 사업계획서(베이비)
- 보다 자연스러운 대화 - 테드 활용, 캠티가 더 수다스러워야 함
- 기반이 충분히 구축되지 않은 상태에서 저 위에것을 이야기하고있다. 그래서 기반에 대해 물어보면 가정이 많이 깔려있는 느낌
- 표면적인 워딩으로만 이야기 하는 느낌, 그 밑에는 빈약함
- 아 그건 이래서 이렇고요 보다 가끔은 '네 알겠습니다'가 필요
- 해리슨의 스탠다드
- 보다 정형화된것, 사업계획서 (비슷한 맥락)
- 비즈니스의 처음과 끝, 처음이 약한것 같다. 백그라운드
- 해리슨과 가드너 모두 만족을 해야한다
- 많은 대화 말고는 답이 없음
- 꼭 집단으로 가서 말하지 않아도 됨 > 집단으로 하게되면 분위기가 딱딱해짐
- 개인적으로 말을 자주 할 수 있는사람 > 아빠

- 우리의 각자 개인 R&R은 무엇인가?

제2차 사초 운영 면담(with c)

- 피드백에 공격적인 분위기
- 현재의 기능들이 서비스의 기본(MVP)이라면 이들을 기준으로 테스트를 해야하는 이유? 또는 특정기능, 예를들어 공유기능을 떼서 베타버전으로 만들어서 공유에 대한 니즈를 확인하고 이후에 다른것을 추가하겠다는식의 계획 (먼저 보여주고 싶은게 무엇인가? 관리인가 공유인가)
- 타겟에 대한 충분한 고민의 흔적이 있어야함. 싱글의 경우 2주만에 바꾼 결과 고민을 하지 않았다는 인식을 주었음. **problem**은 유지하되 **solution**을 변경하는 방향이면 더 설득력있음.
- 앞단이 탄탄하지 않다, 공감대 형성이 되지 않았다.
- **what**은 있는데 **how**가 없다.
- 포인트는 **how**가 구체화 되고 그 뒷단에 붙어야 한다.
- 왜 버킷리스트를 해야하는지 공감대 형성 필요
- 어떻게 모을건데? (이는 초기 방안으로 보완하면 될듯)

AI

- 우디의 의견
- 공유인가 관리인가?
- 발표 콘텐츠 새로운 구성

제3차 사초 운영 면담(with m)

- 기본적인 사업계획서라 보기 힘들다
- 버킷리스트 이외에 사초생 **item**으로 제안할만 것이 있는지?
- 회사입장에서의 필요성이 아니라 유저입장에서의 필요성은 무엇?
- 기획 이후의 개발 프로세스는 아직 정립 x, 다양한 형태로 진행 가능
- **item**의 확신이 없다면 빠른 결정도 필요하다

20200619

Attendees : joon, joanne, woody, hanyi

회의 주제 :

회의 목적 :

페인 포인트, 실행 방안 보안

전략, 계획 짜야돼

Benchmark

산출물 예시의 내용 조사, 순서순으로 기입
현재 내용이 추가되어야 할 부분 별도 표시

Babyplus

- 배경, 타겟정의
 - 사초생과 버킷리스트의 연결고리
 - 금융pt, 임팩트 투자 - 애네들도 사초생 타겟팅은 아니었음(특화?)
 - 타겟의 추후 시장성->잠재고객이 주는 의미
 - Pain point _ desk research
 - 타겟 페인포인트
 - Problem 1,2,3
 - 대표 3가지
 - Solution 1,2,3 _feature
 - 문제점 3가지에 해당하는 솔루션 3가지
 - 어떤 **problem-solution**매칭이 되어있지 않음
 - Service summaryp
 - 서비스 전체 흐름도
 - Service feature (prototype)
 - 대표 feature별로 구체적으로 설명
 - How it works
 - 서비스와 고객 사이의 flow
 - Customer, Partner, Hanwha 관계도
 - Customer benefit, company benefit
 - Traffic 정의
 - 현재없음
 - Positioning Map
 - 타사 서비스와의 비교
 - 추가 필요
 - Competitive Edge(서비스 자체 말고 한화의 인프라 기준)
 - 인프라활용, 또는 부족한것을 어떻게 채울것인가?
 - Next Plan
 - 단계별 서비스 확충 계획
 - 현재없음
 - Mission
-

1. 배경
2. 타겟&시장성
3. 인터뷰
4. 시장상황
5. 문제정의
6. 솔루션
 - 치매 조기진단 서비스
 - 함께 걷기 서비스를 통한 치매
 - 나이에 따른 체증형 진단비
7. 상품안

-
- Background
 - Problem
 - Solution
 - Service
 - Next plan
 - Mission

20200618

Attendees : joon, joanne, woody, hanyi

회의 주제 :

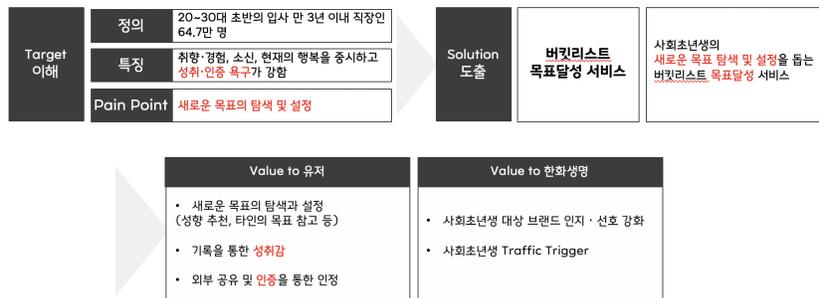
회의 목적 :

- 두루뭉실한것 보다 좀더 뽀족해지자.
 - Key feature
- 실험에 대한 계획
 - 물어볼것
 - 형식
 - 일정
 - 아직은 단계가 아니라고 생각한다.
- 실제검증을 빨리 해보자.
- 공동 커뮤니티, 이벤트성으로 실제 지원.
 - “버킷리스트에서 배출한”

- 취미 취향이 아닌 그 이상을 지원하고 모일수있는 공간.
- 트리플의 비행기모드에서 볼수있는 기능처럼 엄청나진 않지만 약간의 기능을 고민해보자_ 기능적 포인트
 - 약간의 기능? 오히려 더 **key feature**스럽지 않다
- 초기 유저 유입 방안
 - 마케팅 방안
- 스탠다드를 높이자
 - 특정 기능의 고도화, 그 기능을 매력적으로 어필하자
- 계속해서 나오는 피드백: 왜 써야하는지 모르겠음
 - 해결책에 대한 스토리 필요 및 실현가능성 검토 필요

- 현재 계획으로 잡은것
 - 공유기능 고도화
 - 고객 인터뷰시 적극적으로 피드백 받기
 - 버킷캐시 정책수립
 - 고객 인터뷰(유저 피드백)
 - 공동버킷 기능

Appendix - 복습



- (이 장표 리뉴얼하기)
- 기타
 - 예산 수립
 - 초기 콘텐츠 · 이벤트 소싱 기획
 - 마케팅 커뮤니케이션 기획

20200617

Attendees: joon, joanne, woody, hanyi, M&C, July

회의 주제:

회의 목적:

- 다른 사람들의 버킷리스트를 함께 할 수 있는 서비스? 같은 목표를 가진 사람들과 온라인 소통
- 플로팅 writing 작성하는 아이콘
- '다짐하기' 아이콘
- 대표이미지 선택 완료 처리
- 진행중인 버킷 과정 이미지 밑에 딱 잘려서 뭐 없는거처럼
- 버킷들에서 투두리스트, 일정 체크, 날짜
- 버킷리스트 관련 바우처, 할인쿠폰
- **200캐시 쓰고 응모하기. 2000캐시라도 좋은니까 확실하기**
- 연초에 계획 세워놓고 연말마다 채연도르 (발롱도르)
- 새해 다짐 적어놓고 연말정산
- NRC, 운동한 인증샷 '써클인' 스토리
- 카카오톡 프로필에 브런치, 인스타 NRC 아 애는 이런 사람...
- **“버킷리스트팅 중” 스토리 하이라이트**
- **버킷리스트팅 중이라는 거 자체가 약간 열심히 사는 힙한 심볼**
- 사진 9장에 ... 시간 대 추가/다짐/기간/응원수/etc..
- ""너무 좋아요""
- 응원, 후원, 포인트

Interview Action Item

- 디자인
 - 쓰기버튼, 다짐버튼 스타일 변경
 - 메인메뉴의 첫 배너 메세지 변경
 - 단순 완료 버킷 화면 추가 필요
 - 초밥만들기마스터 들어가면 딱 잘려서 밑에 뭐 없는거처럼
 - 버킷들에서 투두리스트, 일정 체크, 날짜
 - 버킷리스트 관련 바우처, 할인쿠폰

- 캐시쓰기로 이벤트 탭명 교체
- 체크업데이 프로토타입
-

버킷리스트가 고객에게 매력적인가

포인트에 대한 적립/ 사용 스토리

이벤트에 의존도가 크지 않는 선에서 매력적인 이벤트 고안 : 포인트 현금성 포인트.

앱테크, 재테크

버킷리스트 인플루언서로 성장하는 유인?

초반 컨텐츠에 대한 정보는 어떻게 할까? -> 장표 한장 정도 추가

(기존 버킷리스트 컨텐츠 활용, 인플루언서 컨텐츠)

마케팅 -> 장표 한장더 추가

기획 마무리? 다음 C/U(마케팅 방안까지)

Execution plan / Phase 를 짜보자.

가장 중요한 Value to 고객, Value to 회사

스타트업 인수?

20200616

Attendees: joon, joanne, woody, hanyi

회의 주제:

회의 목적:

- 자랑에 대한 포커스가 되면 좋을거 같다.
- 인증에서 운영자 개입은 불필요하다.
- 남자의 경우 잘 쓰지 않을거 같다.
- 포인트를 쓰는 이벤트를 좀더 고급스럽게
- 타 서비스가 연상이 되거나 그려진 않다.
- 본인의 성향과 비슷한 사람의 버킷리스트의 대한 궁금증

조언

- 여행/인스타
 - 챌린저스(네이버밴드)
 - **[슛컷] (버킷 생성하기 플로팅 슛컷 필요) - 플로팅 버튼 필요**
 - [버킷상세] 기대하고 들어온 정보와 다름. 특정 버킷 관련 추가적인 덤스있는 정보 부족
 - **나랑 같은 버킷리스트를 가진 사람들이 좋아하는 다른 버킷리스트 연관버킷**
 - 성향 분류, 대분류
 -
 - 왜 내가 달성한 버킷을 관리자가 승인해야하는지. 캐쉬가 진짜 현금으로 들어오는건가.
 - (사후검증으로 하면 되지 않나? 달성 인증페이지랑 후기 페이지 분리 필요.)
 - 인증과 후기쓰기 단계의 구분, 인증은 쉽고 많이 만들어지도록, 후기는 조금 만들어져도 됨 (고품질)
 - **버킷캐쉬.이벤트 신청하기 시 "몇 캐쉬가 차감되었습니다"**
 - 왜 굳이 캐쉬를 소모해가며 이벤트에 참여해야하나. 이벤트 내용이 워냐에 따라 다를 것 같다._이벤트 좀더 매력적으로
 - 출금. 카드포인트전환. 한화생명 리조트 이용권
 - (이벤트 노출 형식)
 - (다짐하기 디자인이 하단 메뉴가 아니라 달라야할듯. 버튼이나 플로팅 느낌)
 - (공유하기, 자랑하기에 대한 니즈가 오히려 더 매력적일수도)
 - 라이프플러스앱이랑 비슷한 느낌
-
- 프로토 타입 시나리오 (순서대로)
 - 사이트 접속 후 회원가입 진행
 - 메인에서 회원가입 버튼을 잘 찾는지?
 - 내가 지금 진행중인 버킷, 완료한 버킷을 확인
 - 마이페이지에 현재 진행중인 버킷이 있다는것을 인지하는지?
 - 메인에서 포르토 1달 살기 버킷을 확인하고 나의 버킷으로 추가하기, 마이페이지에서 확인하기
 -
 - 공개형 버킷을 만들어 보기
 - 공개와 비공개의 의미를 알겠는지?
 - 관리자 승인이 왜 필요하다고 생각하는지?
 - 현재 진행중인 초밥만들기 버킷 완료를 신청하기
 - 진행
 - 나의 버킷캐시 확인해보기

- 프로필 사진 옆의 표시가 무엇인지 알겠는지?
- 시네마 이벤트 응모해보기
 -
- 초밥만들기 버킷에서 다짐해보기
 - 계속하고싶은지?
- 완료한 버킷 공유해보기
 - 공유되는 콘텐츠의 형식이 어떤지?

● Next step

- 인증 신청(후기) 화면 디벨롭 필요
- 후기에 대한 어뷰징? -> 고도화 시점
- 인증은 간편하게, 후기는 정성스럽게
- 우리의 목표: 인증은 많이, 후기는 적어도 정성스럽고 예쁘게
- 운영자 개입 : 버킷 생성, 인증에 한정
- 공유: 버킷 실행 과정 이미지 형태, 후기 블로그 형태,
내가 해온 버킷리스트 이미지 형태(요건 또 디벨롭 필요)

[공유]

배타서비스 제작(컨테스트 마무리), 팜내에서 자급자족

공유과정 : 이미지 생성(이미지를 보여주고 공유)

한화 금융 어플 다운시 10,000캐시 제공

20200615

Attendees: joon, joanne, woody, hanyi

회의 주제:

회의 목적:

6/16 오후 가드너 미팅

1. 왜왜 포인트인가
2. 포인트 이름 정하기 _버킷캐시
포인트? 멤버십? 응모권? Reward? 캐시?

3. 포인트 얻는 스토리, 쓰는 스토리
차감 or 등급

버킷캐시를 벌수 있는 방법
다짐하기, 응원하기, 본인버킷 생성, 미션달성

버킷캐시를 쓰는 방법
이벤트 응모권(Farm 내부/외부)

4. 공유하기 (완성버킷_3X3 단일 이미지 / 버킷 자체를 공유)
- 인스타
- 카카오톡(나도 버킷참여하기 버튼_ 외부서비스는 힘들것같은데, 알림톡?)
5. 인터뷰 설문지 작성
6. 인터뷰이 소싱
6/16 1:1 인터뷰 _ 점심
6/17 1:1 인터뷰
7. PT 장표 작성

인터뷰 목적:

Task만 던지고 관찰하는 식
요구한 액션들을 하는지 관찰.

- 1) 사용성 테스트
- 2) 버킷리스트 매력도 검증
- 3) 어떤 기능이 있으면 좋을까? 기능별 척도

20200612

Attendees: joon, joanne, woody, hanyi

회의 주제: 포인트 관련 벤치마킹, 서비스명 정하기

회의 목적:

Edge key feature 억지로 끼워넣지 말고,

해결해야 할 과제 : 1) 좀 더 Light 하게 2) 유입 마케팅 방안

Reward 호칭 정하기 (Reward 정의: 이벤트 입장권?/ 응모권? + a)

- 1) 불
- 2) 꽃
- 3) 벽
- 4) 버키

Long term _유료결제

위싱노트

- 사용자 - 워너
- 포인트 명 - 베리
- 수확하기(다짐하기_출책) /사용하기
- 아이템 - 워시

블라인드

- 포인트 왜 있을까?
- 혜택... 방패 다는거?
- 쪽지 보내기 기능 (월 10개 제한, 그 이상은 유료)

챌린저스

- 포인트 명 - 캐시
- 획득- 유료 결제

트리플 여행자 클럽

- 내 포인트 확인
- 포인트 내역 페이지(필요)
- 레벨 기준으로 혜택이 달라짐

레벨 기준으로 (한화가 제공할 수 있는) 현물 제공!!!?

삼성화재 애니핏

- 보험료 결제/포인트 몰에서 물건 결제/포인트 선물 가능
- 헬로와 비슷
- 애니포인트
- 걸음수 달성 시 애니포인트 지급

한화를 알리는 브랜딩 필요

이벤트 참여: 불꽃 티켓, 인플루언서 대상 프로모션_ 유지, 관리가 어려울듯
이벤트 페이지 필요-> 라이프플러스로 넘기면 되겠다.

할당량을 주거나 당첨확률 높이는 방법
레벨 별로 참여할 수 있는 이벤트 차등화

포인트 쌓는건 힘들어도, 이벤트 참여 허들은 낮게

초딩들이 놀 수 있는 공간 부재

서비스명 : **Lifeplus** 버킷리스트
사용자들 : 버키스트
아이템명 : 버킷 (A,B,C타입)
포인트명 : 버킷캐쉬

보편적인 포인트 명: 캐시, 포인트, 콩, 스탬프,

요정 준

20200611

Attendees: joon, joanne, woody

회의 주제:

회의 목적:

-
- 버킷 종류 픽스
 - 기능 ideation
 - 월요일까지 목업 완성 후 인터뷰 진행 목표?
 - 체크업데이
 - 목업 개선 버전
 - 기능 - 포인트 (채굴, 소비하는방식에 대한 벤치마킹)
 - journey
 - IA
 - 피드백

- 다음 계획

20200610

Attendees: joon, joanne, woody

회의 주제:

회의 목적:

-
- 서비스 IA 그리기
 - 추가 기능 ideation
 - Journey map

 - 인터뷰는 목업 고도화 후 피드백 받는 방식으로
 - 팔로잉x, 랭킹, 레벨 기능
 - 정보성 버킷, 관리용 버킷, 인증형 버킷
 - 본인이 만든것에 대한 강조표시
 - 웹/웹앱을 같이

20200609

Attendees: joon, joanne, woody

회의 주제: 2차 체크업 이후 진행 목표, 일정 수립

회의 목적: 관련 일정 R&R 할당

“버킷리스트를 탐색하고 관리하는데 특화된 서비스“

Bucketlist management service

Bucketlist diary

Bucketlist open diary

라이프플러스를 펀딩 기능을 접목할 예정

매력적인 feature가 있을까? 고민해야함

관련피드백

- 버킷리스트는 아픈 손가락, 영리하게 잘 풀었다.
- **Key featured**의 부재. 앞으로의 기획 필요.
- 앱인지 웹인지?에 대한 문의가 있었음
- 펀딩, 인플루언서, 예산관리 기능
- 유저인터뷰
- **Journey map** 그려보기
 - 대표적인 **journey**는?
 - 사이트 검색 > 진입
 - 콘텐츠 링크 > 진입
 - 광고 > 진입

우디님 의견

- 컨셉은 좋다. 디벨롭하기 좋은 아이템이다.
- 라이프플러스 엠베서더가 - 호스트가 되고
 - 호스트, 게스트의 구조
 - 취향기반 모임

취향기반 모임 서비스들과 경쟁하는것 보다 목표에 대한 관리에 더 초점을 맞춰왔음

현재 앱의 기획된 기능

- 탐색, 생성 및 설정
 - 성향 입력을 통한 추천
 - 인기 버킷 등 추천 및 검색. 후기 콘텐츠 제공
 - 유저 직접 생성
- 관리
 - 완료, 진행중인 버킷 개별 관리
 - 버킷 **to-do** 리스트 기능
 - 이미지 기반의 버킷 기록
- 소통
 - 같은 버킷 내에서 댓글 기능
 - 버킷 기록에 댓글 기능
- 인증,공유
 - 버킷 달성 인증
 - 인증 후 각 플랫폼에 적합한 형태로 공유
- **Traffic Trigger**
 - 한화금융그룹 **Digital Service**들의 사회초년생 타겟 **Traffic Trigger**
 - **web** 기반의 높은 접근성

- 포괄적 관심사
- 유저의 참여를 특징으로 하는 양방향 플랫폼

20200604

Attendees:

회의 주제: Check-up day Wrap up

1. App? Web?
2. Traffic 끌어오는 edge pt ->Ideation
3. 버킷 generate edge pt ->Ideation
4. 다양한 기능을 넣는 것보다 가벼운 서비스 형태
5. Retention edge pt ->Ideation
6. 초기 컨텐츠나 comm 초기 setting 정도
7. Lifepius와 결을 같이 갔으면 좋겠다
8. 다른 서비스들과의 차별점 killer feature ->Ideation

20200602

Attendees: joon, jenna, joanne, hanyi, C&M, ted, peter

회의 주제:

회의 목적:

차별화 포인트

하고자 하는게 원지 뽕족하게 안보임

pain pt랑 버킷리스트의 연결고리가 약해보임

-> pain pt + 특징 -> 버킷리스트

-> 서비스 제안 앞에 키워드 적어주기

기존 서비스에서 차용해 온 포인트 나열

비금융 서비스를 하게 된 배경은 삭제_지향점은 traffic generation

서비스의 사용 빈도

서비스 의도대로 안됐을 경우 고도화? 중단?

기록+로그 관리로는 부족

다른 디지털 서비스랑 연결하는 포인트를 스토리로 보여줌

-> 솔루션 제안 마지막 단계

양방향 플랫폼 / **Input** 의미, 재미, 돈.

-> 아이디어 필요

기능적인 부분, 하고자하는 방향 **match**

명확한 정체성

들어갈 때마다 뭔가 변화가 있어야 지속적으로 접속 유도_새롭지 않으면 금방 질림

20200601

Attendees: joon, jenna, joanne, hanyi

회의 주제:

회의 목적:

다른 버킷리스트 서비스 대비 매력적인 **Key feature** : 인증/공유

어떤 컨셉으로 서비스를 기획 했을까

URL보다는 이미지 형식으로 **generate**

20200529

Attendees: joon, jenna, joanne, hanyi

회의 주제:

회의 목적:

왜 서비스냐, 왜 금융 배제했어?

상품이 부족해서 고객이 없는게 아니니까, 고객과의 접점이 없으니까

구체적으로 뭘 하려고하는데

20200528

Attendees: joon, jenna, joanne, hanyi

회의 주제:

회의 목적:

룰렛, 당근마켓 기능

왜해야돼, 이게진짜매력적인가

- 설문지 완성, 돌리기
설문지 목적: 버킷리스트 키워드 / 버킷리스트 사이트 수요 파악
- 다음주 체크업 by joanne
- 구글 슬라이드 내용 취합 시작
- 메인화면 그리기 진행

20200527

Attendees: joon, jenna, joanne, hanyi

회의 주제:

회의 목적

1. 버킷리스트 선호도 확인 질문지(typeform) 작성_100명 이상 목표
2. 전체 journey map 기반의 각 단계별 필요 기능 리스트업

니즈 확인 용 설문지 질문 작성_사초생 대상

미팅(joanne, joon)

확인해볼 가설) '함께하기'에 공동의 버킷리스트를 가지는 게 충분하다/ 불충분하다

자기 버킷리스트를 추가하고 싶은 욕구가 많다/많지 않다

20200526

Attendees: joon, jenna, joanne, hanyi

회의 주제:

회의 목적: proposal service 단계별 키워드 도출, 질문지 완성

1. 전략방향 통일
2. 한화생명 연계

3. Lifeplus 연계

버킷리스트와 연계 가능한 키워드 추가 도출?

버킷리스트를 통해 하고싶은 것 기능?

관련된 설문을 돌렸으면 좋겠다_설문지 작성 필요

보여주고, 탐색하고, 선택하고, 실행하고, 관리

1. 버킷리스트 선호도 확인 질문지 작성
2. 전체 **journey map** 기반의 각 단계별 필요 기능 리스트업
 - a. 임시정의: 버킷리스트 관리 플랫폼

특별한 기능을 넣을수 없다면 전반적으로 알게 훑어주기

단절이 아닌 근근이 연명하는 느낌으로

20200525

Attendees: joon, jenna, joanne, hanyi, ted

회의 주제:

회의 목적: 벤치마크 인사이트 정리, 운영 미팅 질문내용 확인, 내일 **ideation** 과정 공유

산출 결과물: 벤치마크 **key feature list**, 질문 리스트

단기 목표를 여러개 하는 식
인증 땀시 매일 들어옴
의지를 유지하는- 최종 목표!!?
정말 잘 되고있는 앱인가!!_18년1월 출시(10만이상)
헤비유저들이 많아서..(한번에 여러개씩 진행)
카페->앱으로 간 케이스_10억 투자

- 캄스터디 : hanyi
공스타그램, 인증? 뿌듯해하는 내용
유튜브 공부하는 영상은 왜 볼까
- 해외사례 : joon
 - 버킷리스트 앱
 - 카테고리는 본인이 만들고, 핫한거 추천
 - 버킷 추가 전/ 후 구분
 - 대댓글 기능도 없고, 의지 지속 요인은 없어보임(벗지 않으면 좋겠다)
 - To do list
 - 리스미 앱
 - 후짐
 - 가입 단계에서 질문이 세분화되어 있음
 - 버킷드림
 - 드림/버킷리스트 (드림드버킷리스트)
 - Feed기반
 - 드림 인플루언서(얼마나 영향력이 있을까?)
 - 투두리스트
 - 커뮤니케이션 기능 거의 없음
 - 수익 창출은 구글 광고/ 없애려면 인앱결제
- 목표달성 서비스 : joon
 - 위싱노트(다운로드 1만/ 살아있는 앱)
 - 전체적으로 애니메이션 들어가있음(귀엽다)
 - 위싱노트에 들어온 이유? 버킷리스트 가장 앞단에 내세울 가치가 무엇일까?(정보/
 - 키워드 기반으로 추천 이미지
 - 위싱데이 (날짜, 빈도)
 - 다짐 하트!
 - 위싱스텝은 히스토리
 - 좋아요, 나도할래, 나는했어, 댓글
 - 성공했을때 공유/자랑(certification형식_내가 만듦)_인증 과정이 철저해야 매력있지

- 성장스토리(히스토리 기능)
- 자랑 영역
- 투두리스트!?
- 플라이어스(버킷리스트)_없어짐

버킷리스트 인터뷰!?

운영자/ 초기기획자

버킷리스트 페이지 정확한 오픈 시점

버킷리스트는 서비스가 깨끗한 편

라이프플러스 앱: **funding** 기능 도입 검토, 라플 결이 바뀜

유튜브, 인스타 등 홈쇼핑 형식으로 개인이 판매하는 형식 도입 예정 트렌드.

네이버 **view**는 과정보다는 결과 지향(카드 형식으로)

Joon님 버킷리스트 실행 중 느낀점(장/단점)_후기 기능 도입?

My page안에 인스타 형식으로 (**SNS**)_경쟁,
차별점?

의지: 금전적인건 버킷리스트랑 안 맞을 것 같은데.

~님이 버킷리스트를 성공하셨습니다.

이미 실행한 사람이 자진해서 멘토가 되고,
같이 하는 컨셉? 사람이 성향 차이가 있는데,
시작은 심플한게 좋아보이고, 실현보다는 관리하는 것에 초점
내 트로피 모으는 느낌으로_ 성취의 진열장
어른이 됐고 상장이든 트로피든 뭔가 내가 한 것에 지금
연말대상, 명예의 전당 느낌으로, 제페토 입히면? _**promotion**.
조조를 많이 본사람, 같은 영화를 많이 본 사람

on&off 프로모션 제안 (연간 1회 **feasibility**)

초반에 포인트를 지급하고, 유료 결제_ 보험, 증권과 연결

해시태그 기반으로 인스타나 블로그 보여주기(**API**기반)

Key feature !?

탐색(검색)

인증(공유)- 성취감, 자랑, 리뷰드_링크드인 같이 어딘가에 꽂히면(다른 플랫폼의 인정?)

관리

동기부여

웹 vs 앱

먼저 웹 -> 이후에 앱?

버킷리스트 개선이면 웹, 관리로 넘어가는 순간 앱

인스타 베스트나인의 경우 공유하면 이미지 자체가 공유(링크말구)

뱃지

실버 버튼처럼 양동이 보내주기

1st step

탐색, 인증

댓글 기능 보다는 선택지

2nd step

사회초년생에게 옵션을 보여주는게 좋은것 같은데,

탐색 기능, 검색 기능

버킷리스트 네이밍 좋은듯!?

실현에 집중을 안하면 금융이랑 연계가 어려움

20200522

Attendees: joon, jenna, joanne, ted

회의 주제: next step (4시 회의)

회의 목적: to-do list 정비 (기능 도출 이어서 / 버킷리스트 기존사례 검토_기능적인 부분)

산출 결과물: 조사 사이트 및 조사 축을 정하자

- 테드는 일주일 간 아이디어 콘테스트로 바벨 예정
- 목표 달성을 위한 벤치마크 서비스 조사해서 '벤치마크 ppt 슬라이드에 넣자'
과하다 싶을 정도로 캡쳐할 것
 - 텀블벅 : joanne
주제, 태그, 카테고리 별로 구분
태그 클릭-> 관련된 이벤트들 나옴

와디즈랑 페이지 구성은 비슷하고, 후원자들에게 후원비별로 리워드(상품) 커뮤니티(댓글) 기능 없음_왜없을까? 부작용?

주최자에게 문의(메시지) 가능

마감일에 펀딩이 성공해야 제품제작 + 결제

- 오늘의 집 : jenna

홈페이지 때문에 전생집 테스트(온보딩)

결과 페이지에서 집들이 페이지

이미지와 제품 구입 페이지 연결_스토어 자체판매(없는 경우는 최대한 비슷한 제품을 소개해주고, 견적도 뽑아줌)

인테리어에 관심있는 개인들(유저)이 많음_자랑하고시퍼

인정욕구, SNS에 자랑하고싶음, 사람들이 알아보고 팔로워 늘고

자체 Page 팔로워 증가_인스타아이디 소개

커뮤니티에 제일 많은 공이 들어간것 같다.

메뉴 재구성이 필요해보임, 내용이 너무 많고 혼재되어있음

집들이 글 게시시 입력 단에서 많은 내용 입력 필요

원하는 공간 형태를 사진으로 볼수있고(핀터레스트)

스크랩 기능. 스크랩북?, 폴더?

모든걸 스크랩할수 있게 해줌

댓글도 많이 달리네_QnA도 활발하고_인터넷카페같다

혼낼 수 있는 분위기_뽐뿌!

지금 이사를 안가도 미리 다 스크랩 해뒀다가 이사할때 한꺼번에 주문할수 있게.

스토어에선 다른 페이지 대비 최저가 제공

종합 몰식으로 가도 이상할게 없음(가전, 핸드폰케이스?)

인테리어시공 전문가 페이지 첫화면에선, 같이 시공한 고객 리뷰 제공

포트폴리오 제공(커뮤니티 집들이 페이지로 제공)

연결된듯하면서

세번째 하위분류에서 진행시 첫번째 하위분류로 넘어가고

새로운 탭으로 보여주는게 아니어서 불편

백화점에서 길 잃게 하는것처럼 복잡해

인테리어와 가구를 셋트형식으로 판매?

전체적으로 대 메뉴 커뮤니티/스토어/인테리어시공이 문어발처럼 결합(경계희미)

마이페이지 클릭하면, 전문가 페이지처럼 구성되어있고, 스크랩도 기준별로 나누어져 있음.

사내분위기는 안 좋음

전문가 수수료(중간 수수료) 없음. 커머스가 수익인듯?

전문가를 확보한게 아니라, 플랫폼만 잘 만들면 저절로 오게
뒤로가기를 너무 자주 누르게 됨
스크랩 기능(페이지, 스토어전부다 스크랩 다 됨)

my page처럼 이미지 정렬

좀 더 가볍고 새로 시작하는 느낌

부캐리스트(신입사원은 새로운 가면)_역할에 따라 계정 느낌으로 살려주기

우리가 적용할수 있는 부분. 포인트 찾기.

- <http://www.allurekorea.com/2019/01/04/%EC%9D%B4%EA%B2%83%EB%A7%8C%EC%9D%80-%EA%BC%AD-%EB%AA%A9%ED%91%9C-%EB%8B%AC%EC%84%B1-%EC%95%B1/>
- <https://m.post.naver.com/viewer/postView.nhn?volumeNo=18075767&memberNo=15460786&vType=VERTICAL>

기존 서비스는 보통 해야할 것만 관리/ 하지말아야할것 함께 관리하는 것도 방법

스케줄러는 아니고, 브로드하게 기간 설정!

해외 사례) 입사하면 독립된 공간 구축 비용 제공

네이버 웹툰) 작가들 작업 공간 제공

유튜브 썸네일처럼 사진 되어있는것이 중요할 듯.

사용자가 올릴수 있는 경우, 더미 데이터, 더미 이미지 관리 중요

20200521

Attendees: joon, jenna, hanyi, joanne

회의 주제:

회의 목적: 랩업

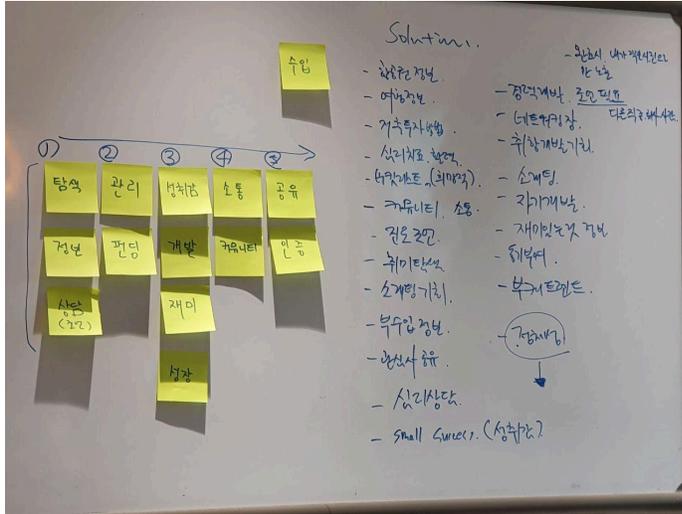
산출 결과물:

버킷리스트: 사회초년생의 방향을 잡아주는 컨셉

쿠팡 리뷰가 고퀄인 이유? 리뷰드가 없는데 이사람들 리뷰를 왜 그렇게 자세히 올리지? 체험단 선정?

소극적이고 무기력한 사람도 쓸 수 있는 서비스?

귀찮음, 시작할 때 본인이 세운 허들을 극복할 수 있는 서비스



[도입 논리]

우리가 하고싶은건 a인데 a를 구현하기 위해서 보다보니 버킷리스트가 나왔다는 논리
Pain point -> (inspirational -> 탐색..?) -> 버킷리스트 연결고리에 대한 논리
 논리
 시장조사를 해보니, 타겟인 **case**들은 이런 특성을 가지고 있더라.

Pain point + report => “특성” 한문장 정도 도출

돈을 벌기 시작한 젊은이

사회초년생 타겟팅 목적

정의, 규모, 페인포인트

사초생 타겟으로 기존의 서비스

-해결방안

버킷리스트(개선이 아니라 활용)

-기대효과

잠재고객 확보해서 뭐할건데.. 브랜드이미지

나중에 가입할때 우리를 떠올릴수 있게할게

버킷리스트로 완결성을 (제2의 버킷리스트 서비스 정도로)

[공지]안녕하세요 내일 진행할 ideation 관련 안내입니다. 버킷리스트관련 펀딩, 응원의 기능은 배제한 상태에서 시작하고자 합니다.

- 버킷리스트의 현재 목표는?

검색창에서 노출이 안되는 이유는 라이프플러스로 들어오게 만든건가?

저축보험 은보딩 목적(버킷리스트 니즈환기)

Lifepius!

- 버킷리스트의 현재 문제는?

목적을 못 이루는 이유

생태계 형성이 안됨(유저는 버킷리스트 게시를 할수없음)

버킷리스트 노출 논리가 애매(맞춤형)

공유하기(일관된 사진,

- 버킷리스트와 타겟의 연관 : 사회초년생의 제일 큰 **pain point**

특히 사회 초년생에게 어필할 수 있는 부분은?

- 새로운 버킷리스트의 목표는? (서비스 기획 프로세스 단계)

1차적: 탐색

Next step:

- 그 목표를 달성했는지 어떻게 측정할 수 있나?

- 버킷리스트 관련 프로토타입을 작성해봅니다.

나레고씨: 가성비 위주의 해외여행, 남들이 안가본 곳을 가보고싶어함. SNS인스타

(독립+여행 때문에) 돈이 모이지않음, 월급이 적음, 결혼 압박

김보라씨: 삶이 무력해. 평일은 개인시간이 없고, 주말엔 쉬고싶고.

뭔가를 하고싶지만 뭘해야할지 모르겠는, 활력소!

나잘난씨: 자취, 늦은 취업, 미혼, 장남, 부모님 시골에 계시고,

친구는 고향에있고, 주말에 할게없음, 그 전에 치열하게 살아서 취미가 없음. 차 사고싶음.

버킷리스트를 통한 가벼운 접근이면 재무설계도 나쁘지않을것같음

김미향씨: 결혼, CS담당, 재테크 관심, 학자금대출 있음.

남편과 함께하고 싶은데, 개인적인 부분은 남편과 분리되고 싶음.

김정한씨: 미혼, 낮가림, 등산 걷기

나를위한 뭔가를 하고싶음.

장동우씨: 미혼, 부모님댁

관심사와 무관하게 붙어서 입사. 막 입사했는데, 좀 쉬고싶어

김지영씨:

- 사회초년생이 버킷리스트 관련해서 가지고 있을 문제점은?

- 그 문제점을 해결하기위한 솔루션은? (예)대화가 필요하다

- 그 솔루션을 구현하기 위한 기능은? (예)채팅기능

- 도출된 기능들을 그룹별로 정리합니다. (affinity diagram)

- 가설문장을 작성합니다

- (예)버킷리스트 서비스의 채팅기능은 사회초년생의 소통 문제를 해결할 수 있을것이다.

• 필수적인 기능들을 선정합니다.

버킷리스트를 언제할 건지, 진척도?

완료시 내가 찍은 인증사진 (시간순) 으로 마이페이지 란 도배

공유할때, 자기가 찍은 사진으로 나열 공유(인증)

유저가 직접 크리에이트하는 것

부캐, 제페토

버킷리스트

버킷리스트 랜덤 추천!

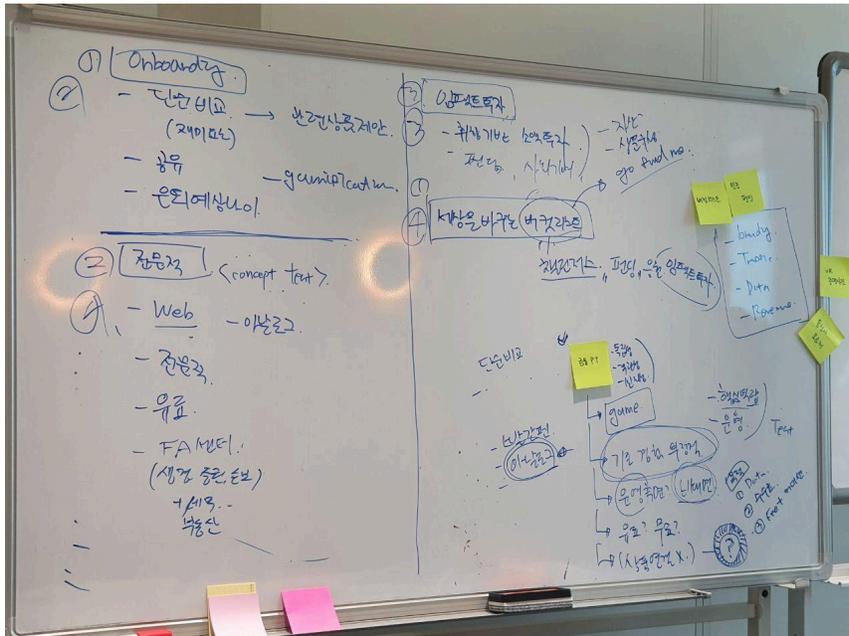
20200519

Attendees: joon, jenna, hanyi, joanne, ted

회의 주제: 주제 선정

회의 목적:

산출 결과물:



챌린저스(의지 보완) - 버킷리스트랑 엮을수 있지 않을까
펀딩과 연결?

마케팅적으로 가볍게 접근

20대에 안하면 후회하는일?

챌린저스 사용자의 의견 : 매일 공부하기, 운동하기 (벌금: 만원~2만원)

인증문화 발달. 밴드 인증앱 “인증”, “펀딩”

참가비_물아주기

‘금융감독원-참 쉬운 재무진단’ 기반 금융 PT 고도화 고려

사초생 : 구독에 대한 거부감이 낮다.

한화생명 강점!? Sk텔레콤 통신사, 요금제?_캐롯! 파급력 짱!

제페토_VR스튜디오_공간제공(드림플러스)_틱톡_자기만족성!

시현하다_개성있는 vr 증명 사진

UNTACT 렌탈

통신사 연계 예)Liiv모바일

금융PT: _아날로그적인데 정성이 느껴지는 서비스!?

로보어드바이저?

비대면이면 카페/토스 등의 서비스를 업그레이드해서 무료

대면이면 결제+프리미엄

온보딩 단순 비교 + Fun + 관련 상품들 제안!?

전문적

공개 VS 비공개

유저들이 모이는 풀로 만들려면 공개

돈이 섞인 응원_사람들이 응원받는 개인의 목표

궁극적인 산출물: !!!!!

20200518

Attendees: joon, jenna, hanyi, joanne, ted

회의 주제: 아이디어 2가지 안에 대해 노트작성(~10시까지)

회의 목적: 0) 사회초년생 타겟의 시장조사 1) 4가지 부분 Pain point 보고 2) 아이디어

선택하고 3) 프로세스 적용

산출 결과물:

백데이터 형식으로 받은 데이터에서 빼먹은 테마가 있는지 확인해보자

키워드 중심으로 훑어보고 추가할만한 테마를 살펴보기

수기로 하니 생각나는대로 적을수 있지만 공유가 어렵다는 단점

구독: 콘텐츠에 대한 확보가 어렵고, 운영에 대한 규모, 유료구독->콘텐츠 차별화

리소스가 큼, 기존 콘텐츠 대비 차별성이 없음

오프라인 기반이면 구현이 힘들거란 생각(비대면, 모바일 웹 정도 구현)
금융 페인포인트 해결을 위한 하루한권 무료 온슈어 책 구독
카카오, 토스는 결제/송금 등 상품가입 외의 목적이 있어, 온슈어 페이지에도 필요
신한생명 운세사주!?
온슈어 상에 배너, 모바일 웹으로 매일 한권씩 재테크 책 구독?
=> 거점플랫폼(온슈어 페이지의 리포지셔닝)
도서소싱 예산확보, 마케팅비용?, 온슈어와 돈을 맞춰야.
2030들이 독서는 안하더라도, 일단 받더라구요

종합적이고 중립적인 솔루션을 위해선 다양한 사람이 필요.
기존에 있는 서비스랑 가져갈 차별점: 얼마나 고퀄이어야 유료로 제공할 수
사람이 수기로 작성해서 준다면 대면이 강점일것 같다.
비대면이 더 좋을거 같은데,
계속 들어올 수 있는 포인트?_PINE?_이미 하고있는 곳(토스,뱅샐,카페)이랑 제휴?
리텐션에 대한 고민때문에 송금/가계부/만보기 등등 특화되어있는 부분들이 많음.
카드 내역 끌어올수 있는건가요?

유스마케팅_landing을 어디로 할것인가!
PINE!?

버킷리스트: 트래픽에 집중. 현재 버킷 솔루션이 보험으로 연결되어있다. 비금융 뒤에 금융을 숨겨서 억지스러움이 느껴짐.
중간다리역할, 유입된 사람들을 보낼 곳이 없어! 커뮤니티 공간을 만들어준다면 (공유) 다함께 공유? vs 개인화된 공간?
준비에 필요한 것을 제공하는 페이지!?(서비스 개편_꿀팁 저장소)
한화금융 뿐만아니라 한화가 아니더라도 연결(아웃링크) _ 이거 왜 해야해?
LIFEPLUS 앱 회원정보 통합화 과정 필요
유행이 지난 개념 같은데, 브랜드와 같이 엮으면.
은근은근 상품 노출!
현재 페이지는 목적이 뭔데? 버킷리스트 저축보험 상품과 연계!
추천이 (AR기반이 아니라면 사이트가 중립적일수 없다.) => 제휴로 풀수밖에!
금융pt, 평균이상의 월급을 받는 사회초년생, 한달에 한번 리포트, 정기적으로 제공, customized된 금융 솔루션 제공. 비대면의 웹기반.
조언을 해주는 주체? 인력 구성 필요.

결과가 몇개 안되면- 가볍게
목적같은걸 다 반영하는 경우(완전히 커스터마이징)에는- 조금더 진지하게

솔루션의 깊이를 정하자!
트렌드는 비대면, AI (비대면은 가격이 낮..)
대면 같은 경우는 아예 아닐로그

대략적인 기획!?
안을 대략 짜고,

각 분야별로 정해서, 시장 조사를 깊게 한번 보자.

게임 포인트로 보험료의 일부를 납부?

20200515

Attendees: joon, jenna, hanyi, joanne, ted

회의 주제: 페인포인트 도출(생각했던것과 다른건 없었다)
/ 버킷리스트 페이지 버릴까 말까(한번 더 보자)

회의 목적:

산출 결과물:

타겟은 넓고, 많이 사용하는 층이 사회초년생
Pain point를 해결하면서 그들에게 어필할수 있는 내용들
조언자(가이드)에 대한 니즈_재테크, 건강, 미용 등의 낯선 분야
지식이 없는거(재테크), 이때만 할수있는거(연애)
나갈건 많은데 들어오는건 없어서 수지차 괴리
pine(소비,대출,투자 종합플랫폼) 출시 예정

버킷리스트 페이지 활성화 방안?

구축보다는 개선

유입시켜서 하고자 하는것 명확화, 점이 아니라 선으로 만들기(연결)

유입, 활동, retain, 매출 연결

스케줄링, 커뮤니티,

매출까지 연결시키는 방법...?

STEPS로 연결?

토스를 매일 들어가는 이유 걸음, 신용도, 부동산

복지몰로 연결하는건?

KB는 청춘 타겟으로 많은 것을 하고있다

공간 프로젝트_청춘마루(KB)

라이프플러스호텔 양양

사회초년생 워딩 (구독자들 애칭처럼)

도서 소식(매일 한권씩 무료)

버킷리스트별(해시태그가 있으니) 책 추천 (매일 한권씩 무료? ebook은

라이프플러스앱에서 구동)

밀리의 서재 구독보험? 종이약국?

어떤 규모의 솔루션을 생각하는가?

Small success

20200514

Attendees: joon, jenna, hanyi, joanne, ted

회의 주제: 주제선정

회의 목적:

산출 결과물:

모니카&찰리

솔루션을 좁히고 진행하는 초기 인터뷰보다 의견을 듣는 목적의 인터뷰 진행이 좋을거
같음

이에 기존의 키워드3가지를 바탕으로 진행하는것 > 잠시 보류

Lifepius의 4가지 wellness 주제로 주변 사초생들에게 pain point조사 진행

각자 조사 진행후 pain point 취합 진행

- 헤일리, 줄리

사초생 Unit의 최종 목적은? Branding(노출) > Traffic(클릭) > Data(저장) > 매출(거래)

잠재고객 확보(브랜드 인지 or 유입 or 구매(가입))

주제 선정 ->페르소나 선정 ->

독립/구독

다큐(MBC) 양극화

독립은 주거 말고도 다른 종류의 독립 포함(정서적/경제적/사회적?).

오전할일: 독립 관련 리서치

오후할일: 주제 선정,

타겟에 대한 접근

그들을 위한 뾰족한 것보다는 그들이 특히 많이 쓰는 솔루션을 만들자

평양: 새 집에 대한 니즈 종합적 솔루션(중개,보험,대출 등)

검색은 유튜브 이용하는것도 방법

사회적 의미 중시

여성의 경우 안전 욕구(비대면 선호)

치유나 힐링의 공간 제공?

1인가구

독립전: 재테크, 집구하기

독립후: 관리, 꾸미기

전세 만기가 다가올 때니까 (곧 나올 매물) 안내

독립 프로세스 정리

인지(부모님을

설득)->예산->희망지역임장->매물확인->대출->청소,등등->입주(이사견적)

대학생아니고 직장인.

생활형 관련 코디(최실장님)

카페나 토스에 없는 서비스

해외 서비스 벤치마크

YUPPI

신용도 올리기같은 재미 요소를 놓치지 말자

이사할 때 전세자금/보증금 유동성 해결(하루/일주일 땡기기) -> 대출?/보증보험상품?

사회초년생 이사(12~30만원)

20200513

Attendees: joon, jenna, hanyi, joanne, ted

회의 주제: 동기, 단체 | 구독 | 독립 관련 ideation

회의 목적:

산출 결과물:

구독 -> **small success**량은 언매칭

다양한 종류의 구독 서비스, 이미 잘하고 있는 데가 너무 많아.

Ex. 뽀시래기

정보/ 서비스 구독 외에도 경험을 구독하는건 어때.

구독은 중간단계, 독립적인 서비스는 아니다.

점차적으로 부가 서비스 부가(네트워킹, 구입 포함) 추세

독립적으로 운영하는데가 퀄리티는 좋다.

개인이 뉴스레터하는 경우.(본인의 관심사)

특정 카테고리로 확정시키기에는 전문화된 구독서비스가 많다. 늦은것같다.

종합적인거 아니면 + a

매번 쓰는 제품 편의성, 완전 새로운 경험, 경제적 이익_와디즈 펀딩

(콘텐츠) 힙한 브랜드 관련 콘텐츠 + (실물을 보내준다)

출판사에서 책 구독, 애기들 책

차별성을 어떻게 갖고 갈 것인가.

없으면 불편한 콘텐츠를 찾아야 하는데.

콘텐츠는 특히 바이럴!

(실물) 실물에 대한 고민은 제휴로 풀어야지. 멤버십 제의 펀딩(1위) 제품들, 그림, 공연
구독

디자인, 기능 취향의 한계

맛집 소개 정도?

한화생명!?

금융상담(FA센터 인력?): 전화, 메신저, 채팅 상담

밀레니얼 대상으로 자산관리 해주는 사람들(중립적이고 객관적인 서비스).

오프라인 이벤트(컨설팅) -> 개인상담 : 금융 **PT**

컨테이어벨트처럼 굳이 만나지 않아도 솔루션 제공 가능?

멤버서더 지원,

보험 소개 말고 연금보험 필요해~, 한화생명 가입안해도 되지만 라이프플러스가 컨설팅
해준건 잊지마~

신입사원? **VLOG?** 사내 신입사원 활용?

자소서 첨삭.

동기,단체->오프라인

자기 완결성이 없음

매출이랑 연결하기에 연애 쪽 허들이 제일 낮아

다른 회사와의 네트워킹은 잘 와닿지 않는것 같다.
네트워킹은 멍석 깔아놓으면 부끄러워하는 문화인 것 같다.
블라인드 다른 채널 놀러가기 1회권.
사회생활 고민(수직적)
퇴사한 동기들?

독립

독립 안해도 되면 안하고 싶다_고정비를 줄이고 싶다.

직장이 너무 멀어!

나가고 싶은 사람이 많다 : 잘 나가는 방법

나가면 다 돈이고, 집안일도 내가 다 해야돼

초년생은 타의가 많은 것 같아.->직장인에 대한 환상 2위 복층 오피스텔에서 자취
시작은 타의였다가 자연스럽게 인테리어 쪽에도 관심이 생긴다 -> 데이터가 있을까?

놀고 싶고 이런 느낌은 오히려 대학생 때

일단 나가면 생기는 니즈를 생각 해볼까

나가고 싶어하는 사람들을 위해 나갈 수 있는 방법을 마련

올바르고 적절하게 나가기

드림하우스와 연계 이벤트

쉐어하우스는 모르는 사람들이랑 살지.(규칙지키면서)

월세를 따로 떼서 투자 형태로

비용, 어디(부동산 플랫폼),

독립자금 마련

독립 체험-> 사람들 입주시키고 계속 살래? 말래?_게임으로 결론 No/Yes

내 돈주고 못 들어갈 고오오오급 내 집 살기(이벤트 성으로)

벌레나오는 집에 세스코 지원

연봉과 조건을 넣으면 국가금융/ 디딤돌/ 주거은행 전세자금대출 같은거 보여줬음

좋겠어_pain point _솔루션

집 전기세 절약 : 태양광

20200512

Attendees: joon, jenna, hanyi, joanne, ted

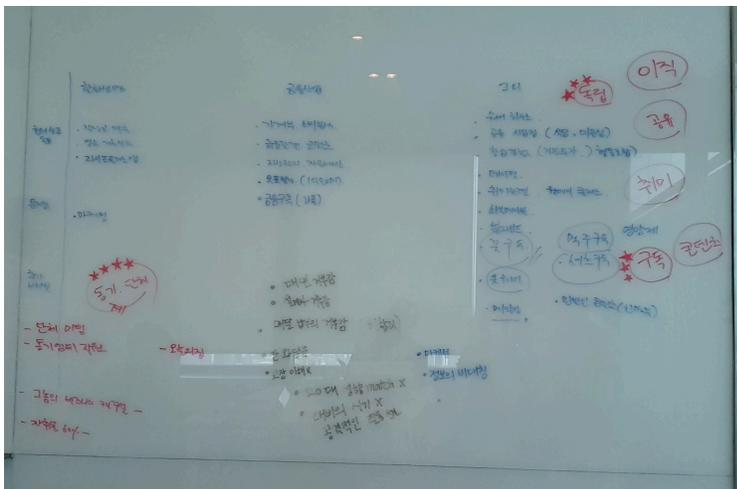
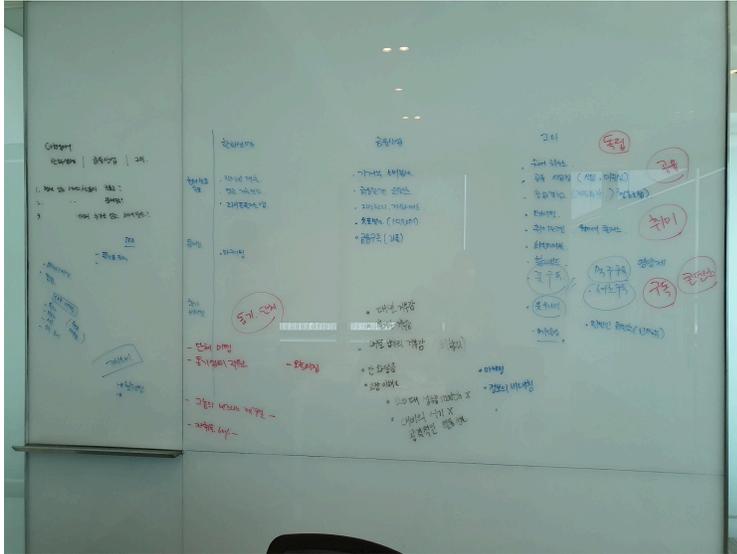
회의 주제: 사초생 타겟의 한화생명 / 금융산업 / 다른산업(비금융) 등 현황 파악

- 현재의 목표
- 현재의 문제 (≠ pain point)

- 개선방향 - A는 사회초년생의 어떤 부분을 위한 서비스 이다. 이 서비스로 사초생들은 B를 해결할 수 있다. 그러나 그 이용률이 저조하다. B를 어떻게 하면 잘 해결할 수 있을까? 이를 통해 사초생들에게 C라는 가치를 전달할 수 있을까?

회의 목적:파악한거 공유

산출 결과물:



자료 보안 관련

Figma 활용(리서치 이미지 공유)

전략방향 과제 공유 요청

인터뷰(페인포인트 검증, 솔루션 방향) 스케줄_(횟수는 1-2회), 다음주 정도?

엠브레인(필터링 된 대상) 말고 지인 베이스로 찾는 것_초반 인터뷰

세그 명확히 정의 시기(현재 or 조금더 이후)_조금더 이후
사초생 도입은 편했는데 뾰족한 솔루션이 어려웠던 경험
칸반 전에 팀 오전 회의 VS 칸반 후에 팀 오전 회의 아직 미결
키워드에 따라서 나오는 검색 결과들이 다르다.(사초생/ 20대초반/ 밀레니얼세대)
사초생은 좀 더 금융과 관련

사초생: 연령/성별/직종 20대의 입사 1~2년차(창업자 포함?) -> 아직 정하는 중

Ideation

Phase 1

지역 중심의 (대학가 원룸) 플랫폼
P2P 주거

인터뷰식으로 작성하는 콘텐츠

Millenial Money (CNBC Makeit)

<https://www.youtube.com/playlist?list=PLdKdL0iSSpgqXrxL9yOf3iPMd2WS6kCon>

우리나라의 영앤리치하면 거기서 거기

IFA와 FP사이의 조직(자문서비스): 사회 초년생들/ FP의 강점 이용

보험으로 풀 경우 건강에 대한 니즈를 어떻게 환기시켜야 하는가?

손해보험(휴대폰 파손보험) 등에는 니즈 있음.

돈을 벌고 불리는 것(재테크)에는 관심이 있지만, 미래 지출에 대한 인지가 필요

공유 식당(점심 장사는 A가, 저녁 장사는 B가)

공유 미용실(요즘 강남에서 유행)_사장은 공간만 제공(임대사업자)

부업/재테크 회사 외적으로 창업 경험/자산 지분 투자-> 드림플러스 등

재테크 관련 세미나 -> 드림플러스 활용(팝업 형식도)

왜 사회초년생? 미래가 안보이니까 잡아야 된다는 맥락으로 해석

지역기반 데이팅 서비스 -> 기존에 나와있는 앱 이용

지역기반 점심시간 취향 공유

취미 관련 원데이 클래스

가치(환경, 저작권) 중심의 소비

꽃구독서비스처럼 구독서비스

벨루가: 맥주(안주), 셔츠 구독
넷플릭스, 타이달 (컨텐츠 구독)
요즘은 구독 서비스에 대한 거부감이 적어지는 중
신입사원 옷 구독: 그놈의 비즈니스 캐주얼(새벽배송?)
금융과 관련된 정보 지속적으로 제공_금융 컨텐츠는 일단 너무 많다.
금융 상담 구독(중립적인 전문가)
금융 컨텐츠 메일링 서비스(고급화): 유료화

메일링(에세이 류의 글, 영화 평론가)

2030대상으로 메일링서비스를 하고있는 (잘되고있는) 기업: 어피티,
빌라선샤인(여성커뮤니티), 뉴닉, 아웃스탠딩, 솔트

감성케어: 난생 처음 겪는 수직적 구조 부적응
사회초년생들이 자주 쓰는 어플: 블라인드

현재 사례들이 갖고있는 한계:
천편일률적으로 찍어내고있는 컨텐츠,
한화생명(고객과의 접점이 없음_ 불꽃축제정도?) 마케팅이 뭔가 어려움

<제휴 업체?>

캠페인_대학내일
독립_직방

라이프스타일에 전반적인 서비스
소비 습관 성향 테스트_마케팅 지속성

오늘의 집(인테리어 관련)_컨설팅, 광고수입, 시공 연계 가능

취미: 결과물이 애매할수있다(시니어사례)
공유: 결과물이 애매할수있다(각사례)
이직: 결과물이 뻥하다

에스테틱, 필라테스, 좋은 음식, 본인 꾸미는 비용 고급화
음식 사진 찍으면 칼로리 계산

<캠페인>

단체 미팅
동기 엠티 같은 거에 맥주차 보내주는 거.(단체티)

여의도 런닝맨

챌린지(바이럴) 중점

회사생활 필수품 패키지(처음처럼_무릎담요, 텀블러 세트)

Phase 2

젊은 사람들은 왜 보험 가입을 안할까?

내가 든 보험이 뭔지 모르고(보험에 무관심),

보험금을 받는 것에 대한 불확실성.

건강 자체에 관심이 없다.

큰 질병이 발생하지 않으면 보험을 겪을 일이 없다.

설계사에 대한 반감(영업 포인트_설계당하는 느낌)_대면영업

적금과 비교하면 계산이 명확히 안돼. 어려워.

뱅크샐러드는 소속이 없어서(수수료 장사) 솔루션에 종립적 일 수 있다.

보험은 특히 청구 등 세세한 거 챙길게 많음.

20200511

Attendees : joon, jenna, hanyi, joanne, ted

"형태는 가볍게 의미는 크게"

1. 구체적인 결과물이 반드시 나오도록 (보험상품 X, App X, 자기완결성 지향)
2. 전체 금융 산업 흐름(테크핀 등) 하에서 의미를 가질 수 있도록 '아~ 이래서 이게 나왔구나.'
3. 비주얼라이징

Ideation 예시

- 금융규제 샌드박스 등 정책 benefit 받을 수 있는 부분까지도 열어놓고 보자
- 오프라인 행사, 프로모션 캠페인 (대학내일 등)
- fire족, 부업/재테크 교육 (어피티 등)
- 청년 주거안정, P2P, 세어하우스, 독립 지원 (직방 등)
- 창업 소액지분투자, '사장이 여러 명인 카페' 등

1.사회초년생 영어단어 선정:줄임말로 결정 "사초생"

2.캡틴선정_Joon

캡틴의 역할: load는 똑같이 가져가되 아이디어 충돌시 교통정리, 빠른 의사결정, 운영진과 소통

3.그라운드룰

내부미팅 시간제한(ex. 주제 관계없이 1시간), 칸반 직후 미팅

미팅시 목적, 산출 결과물 명시
22일로 유닛 런치(런치 정기화)
노션을 잘 쓰자(아카이빙은 기본, 코멘트 기능 적극 활용)

4.프로세스 공유

Lean UX 최대한 반영

5.대략적인 WBS(정말 대략적으로)설정

OKR 5월말까지 솔루션 안 도출
미니 워터폴 방식으로
기존에 진행되었던 제안 내용 catch up_200512까지
타사 사례(금융사)
아이데이션은 200513/200514 쯤부터

6.아이데이션 방향

라이프플러스 브랜드 활용

왜 사회초년생?

사회초년생 정의 : 자산은 없지만 정기적이고 안정적인 수입?
1~2년차(나이를 타겟팅하는거?)

우리들 1~2년차때

소득이 생겨서 독립하고 못했던 취미활동_못했던 작품활동

취미를 찾기 시작하는 때_취향

재테크(주식계좌를 개설)

재테크(부동산 투자 등) 몰라서 못한게 아쉬움

취업 전에 결혼했는데, 애기가 생겨서 아무것도 못했다._공감대가 별로 없음
연애

사회초년생에 여자는 가방, 남자는 차 지르기_물질적인 부분

저축은 안하고, 먹고 노는데 썼다.

야근을 안하니까 취미생활이 늘어났고, 워라밸

블라인드를 활용

90년대생이 온다.

구찌는 흥하고 프라다는 망했다.

제휴를 할거면 제휴에도 우선순위 두기(제휴업체가 얻게될 부분도 고민)

재밌고 쉬운건 이벤트 정도

대학생들 타겟: 에타, 스펙업, 아웃캠퍼스

<솔루션 컨셉 예시>

사초생들의 낮은 보험 가입률

외부서비스와의 제휴

생활밀착형 플랫폼 활성화

