

— 경력기술서 · SENIOR · CPO · HEAD OF PRODUCT

서현일

Hyunil Seo

7년차 PM · PO · CPO · 어바웃피싱 · O2O · 슈퍼앱 · 마켓플레이스

단일 도메인 기획 → 슈퍼앱 9개 도메인 총괄 → 결제·정산 정책·외부 파트너십 협상까지, 책임 범위를 단계적으로 확장

EMAIL banns0104@gmail.com

PHONE 010-3333-3768

WEB | 포트폴리오 · 이력서

Career

§ 01

Summary

전부 만들기 전에,
가설부터 빠르게
검증합니다.

오프라인의 제약을 소프트웨어로 푸는 일을 7년 했습니다.
건설에서 낚시로 시장이 바뀌어도 방식은 같습니다. 현장의
목소리와 데이터로 문제를 진단하고, 작은 버전으로 빠르게
검증한 뒤, 운영·자금·파트너십을 한 사이클로 묶습니다.

어바웃피싱 2025 연매출 14.26억(KPI 97.6%), 예약 단월
865건, 가다 ERP로 운영 인력 절반 절감, 정부·엑셀러레이터
4건 단독 선정, SK텔레콤 TMAP 협업까지 자금과 신뢰,
파트너십을 한 트랙에서 잡았습니다.

14.26억

2025 연매출 · KPI
97.6%

865건

예약 단월 판매 (2월
10건 → +86x)

89,925원

자사몰 ARPPU
(+34%)

6→3인

청구·지급 운영 인력
절감

AI

기획·추천 프로세스 혁신
(Gemini · 직접 빌드)

Experience

01 ·

§ 02

CURRENT

어바웃피싱

AboutFishing

2024.08 — 현재 · 1년 9개월 · 슈퍼앱 9개 도메인 총괄 · 결제·정산 정책·외부 파트너십 책임 · 등기이사·CPO(결제·자금집행 포함)

CURRENT

9개 도메인

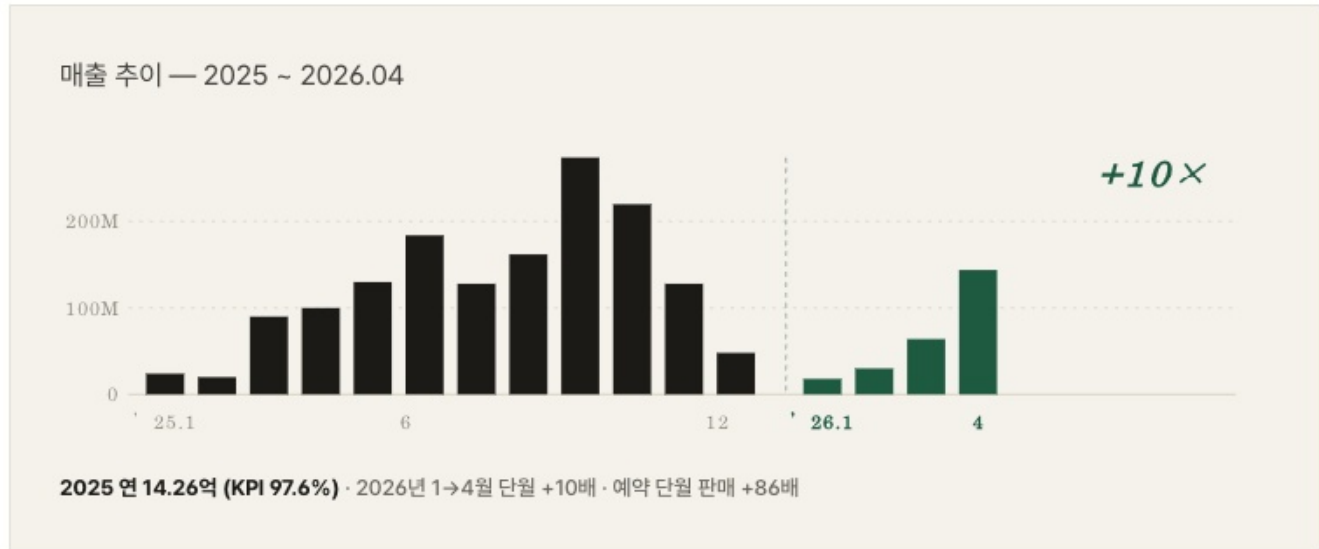
총괄

— ROLE & SCOPE

- 단일 도메인 기획에서 시작해 9개 도메인 제품 총괄로 확장 — 홈 · 예약 · 쇼핑 · 커뮤니티 · 중고장터 · 머니 · 챔피언십 · 마이페이지 · 알림
- 제품 로드맵·우선순위 정렬과 결제·정산 정책 설계, 운영·임원진 간 의사결정 조율
- 그 과정에서 사업 의사결정·자금 집행·외부 파트너십 협상까지 책임 범위를 단계적으로 확장

— 서비스 정의 / 시장

- 국내 낚시인 약 800만 명 · 시장 규모 4조원대 · 9개 도메인 통합 슈퍼앱
- 타겟 페르소나 3종 — 50대 베테랑(예약), 30대 입문자(커뮤니티→쇼핑), 40대 가족(홈→예약)
- 단일 커머스가 아닌 통합 슈퍼앱으로 1년 9개월 내 시장 선점



— 운영 정량 (1년 9개월 · 사내 대시보드)

- 프로젝트 98건 운영 — 완료율 63%
- 배포 122건 — QA 검증율 94% · 롤백 1건(0.8%)
- 이슈 930건 처리 — 운영 도달 28% (개발·검수 단계에서 72% 차단)
- 백로그 83건 접수 — 자체 발의 95%

— 2025 사업 운영 — 연매출 14.26억 달성

CPO · 2024.12 — 2025.12 · 전 도메인

— 문제 · 원인

- 매출이 스마트스토어 단일 채널에 쏠려, 한 채널이 흔들리면 사업 전체가 흔들리는 구조였습니다.

— 액션

- 전 도메인 KPI를 추적하고 마케팅·운영팀을 한 목표로 정렬
- 매출을 스마트스토어·자사몰·예약·외부 네 채널로 다각화해 단일 의존을 해소

— 결과 · KPI

- 연매출 14.26억 (KPI 13.21억 대비 97.6%)
- 월별 달성률 최고 124% · 평균 WAU 8,307명
- 매출 채널을 단일 의존에서 4개로 분산

— 2026 1분기 — 단월 매출 10배 성장 설계

CPO · 2026.01 — 2026.04 · 커머스 + 예약

— 문제 · 원인

- 신규 매출 동력이 필요했고, 머니 포인트가 단순 비용으로만 빠져나가 리텐션·결제로 이어지지 않았습니다.

— 액션

- 채널 분산과 자사몰 강화로 단월 매출을 끌어올림
- 발행 대비 사용 비율을 추적하고 도메인별 적립률을 차등화해, 머니를 **결제를 묶는 장치**로 재설계

— 결과 · KPI · 2026.04 기준

- 1월 1,450만원 → 4월 1.43억 (+10배) · MAU 3배 · 자사몰 ARPPU 89,925원 (+34%)
- 예약 4개월 누적 3.63억 — 월 판매 86배 (2월 10건 → 3월 865건) · 예약 ARPPU 24.87만원
- 결제 회원 매출 대비 머니 사용률 30% 정착 — 보상이 결제를 묶는 락인으로 작동

— SK텔레콤 TMAP 협업 — 창업도약패키지 대기업 협업형

CPO · 창업도약패키지 · 대기업 협업형 · 설계 · 외부 파트너십

— 문제 · 원인

- 검색·길안내 트래픽은 대형 플랫폼에 있고, 자사 데이터만으로는 신규 유입에 한계가 있었습니다.

— 액션

- 창업도약패키지 대기업 협업형 트랙으로 SK텔레콤 TMAP과 위치 기반 낚시 데이터를 연동, **검색→예약→길안내**를 한 흐름으로 설계
- 설득 포인트: 주말 가족 이동에서 낚시는 가성비 카테고리 · 선박·조항은 자체 구축 대비 ROI 우수 · "낚시 인구 디지털 전환" 공동 메시지

— 결과 · KPI

- 대기업 협업 성사 · 데이터 연동 스펙 확정
- 검색→예약→길안내 단일 퍼널 설계 완료
- 대형 플랫폼 트래픽을 잇는 신규 유입 채널 확보

— 창업도약패키지 사업계획서 — 단독 작성·선정

CPO · 단독 집필 + 발표 · 중소벤처기업부

— 문제 · 원인

- 슈퍼앱 확장에 운영·R&D 자금이 필요했고, 외부 컨설팅 없이 직접 증명해야 했습니다.

— 액션

- 시장·솔루션·BM·3개년 추정매출·R&D·팀 역량 전 챕터를 단독 집필하고 발표까지 직접 수행

— 결과 · KPI

- 중기부 창업도약패키지 최종 선정
- 운영·R&D 자금 확보
- 대기업 협업형(SK텔레콤 TMAP)으로 연결

— 사내 일정관리 대시보드 — 직접 빌드

CPO 직접 코드 · 운영 중 · INTERNAL TOOLS

— 문제 · 원인

리소스 부족으로 팀·도구·인사·회의·협업·리스크·회계·클라우드·마케팅·인력·인물·배경·수·공통·협력·수·리

- 고정 도구로는 PM, 제품, 외부협업, 정무과제를 한 곳에서 관리하기 어렵고, 외주 빌드는 4~8주가 걸렸습니다.

— 액션

- 우리 팀 스프린트·배포·회고 흐름에 맞춘 대시보드를 외주 없이 직접 빌드
- 실시간 동기화 + 7개 탭, 우선순위 등급 + 5개 트랙(기획·디자인·FE·BE·QA)별 일정, 팀 8명 과부하 시각화·이슈 뷰·데이터 내보내기

— 결과 · KPI

- 배포 122건 · 롤백 1건(0.8%)을 단일 화면에서 운영
- 이슈 930건 · 프로젝트 98건 추적 · 운영 도달 전 72% 차단
- 외주 4~8주 → 직접 빌드로 즉시 운영

— AI 추천·예약 서비스 — Gemini · GCP 실서비스

CPO · BUILDER · 설계 + 직접 구현 · AI · 트랜잭션

— 문제 · 원인

- 고관여·고단가 상품일수록 "탐색"이 예약 전환의 최대 벽이었습니다.

— 액션

- Gemini API로 자연어를 해석하고 GCP에서 자사 선박·조항·예약 DB를 끌어와 실데이터 기반 추천 생성
- 추천 카드에 잔여석·요금·바로예약을 붙여 대화가 곧 결제 동선이 되게 설계, 요금 비교·포인트 지도·입문 가이드를 같은 흐름에 통합

— 결과 · KPI

- 대화 한 줄 → 선박 추천 → 예약 트랜잭션을 실서비스로 구현
- 탐색 단계 이탈 축소 — 추천이 곧 예약 동선으로 작동

— AI 기획 파이프라인 — 업무 프로세스 자동화

CPO · BUILDER · 운영 중 · PROCESS · AI

— 문제 · 원인

- 기획 한 건에도 백로그→PRD→정책→스토리보드→프로토타입→핸드오프가 줄줄이 붙어 산출물에만 머칠이 들었습니다.

— 액션

- 전 과정에 AI를 붙여 각 단계 초안을 AI가 생성, 정책 판단·최종 검증은 사람이 담당
- PRD·스토리보드를 템플릿화하고 기존 정책·수정점을 자동 비교, 간단한 기획은 프로토타입까지 직접 빌드

— 결과 · KPI

- 산출물 공수·기간 대폭 단축
- 핸드오프 정합 유지 · 누락 방지
- 단축한 시간은 의사결정·사용자 검증에 재투입

— ROLE & SCOPE

- PM 합류 → 근로자앱 / 관리자앱 / 백오피스 v2~v4 풀 리뉴얼 기획 단독 책임
- PO 승격 → PM·PD·QA 그룹 운영, 데일리 스크럼·주간 1:1·분기 회고 정착
- 정부·엑셀러레이터 3건(TIPS·NH·NIPA) 단독 작성·선정

— 근로자앱 v2 → v4 풀 리뉴얼

PM 주도 · 7개월 · 공동 6인

— 문제 · 원인

- 주 사용자가 40~50대 근로자인데 가입·이수증·일자리 매칭의 정보구조가 복잡해, 가입 단계에서 대거 이탈했습니다.

— 액션

- 근로자 134명 설문·인터뷰로 문제를 진단
- 회원가입·이수증·일자리 매칭의 정보구조를 다시 짜고 40~50대에 맞춘 큰 글자·단순 흐름으로 재설계

— 결과 · KPI

- 회원가입 만족도 "매우 쉬움" 40.6%
- 이수증 등록 만족도 "매우 쉬움" 43.6%
- 리뉴얼 후 가입·인증 근로자 수 우상향

— 관리자앱 리뉴얼 — 한 손 시나리오

PM 주도 · 7개월 · 현장 관리자 대상

— 문제 · 원인

- 현장 관리자는 한 손으로 빠르게 써야 하는데, 일자리 등록·공수·지급 입력 단계가 많아 오기재와 문의가 잦았습니다.

— 액션

- 일자리 등록→출퇴근→공수→지급을 한 손 시나리오로 다시 설계
- 등록 기본값 자동화와 직전 정보 불러오기로 입력 터치 수를 축소

— 결과 · KPI

- 일자리 등록 평균 터치 수 감소
- 관리자앱 DAU 증가 · 지급 오기재 문의 감소

— 청구·지급 ERP MVP — 운영 인력 절반 절감

PM 주도 · 3개월 · 전체 대신 MVP

— 문제 · 원인

- 청구·지급이 전부 수작업이라 매달 인력이 묶였고, 종이·엑셀로 흐르는 돈은 데이터로 남지 않았습니다.

— 액션

- 전체 시스템을 짓기 전에 **가장 비용 큰 청구·지급만 잘라** 작은 버전으로 ROI를 빠르게 검증
- 부서별 청구서를 공통 포맷으로 묶고 실수령→청구→지급 결재→정산을 한 화면에 정합

— 결과 · KPI

- 운영 인력 절반 절감 (6→3인/월)
- 청구·지급 데이터화 100%
- 다음 단계 SCM 로드맵 정렬 완료

— P2P 대출 — 한화 EBC × 피플펀드

PM 주도 가다 실작업 0.5개월 금융 외부협업

— 문제 · 원인

- 근로 성실도가 상환 성실도로 이어지는지 검증된 적이 없어, 건설 일용직의 금융 접근이 어려웠습니다.

— 액션

- 한화 EBC 주도·피플펀드 인프라를 활용해 가다 근로 데이터로 대상자를 선별
- 가다 실작업은 0.5개월로 압축해 가설을 빠르게 검증

— 결과 · KPI

- 대상 300명 전원 상환 완료 · 이자율 6% · 3개월
- 장기연체 0건
- 근로와 상환의 상관관계를 신규 금융상품 가설로 연결

— 알림 시스템 · B2B 웹 · A/B 테스트 프레임

PM 주도 각 4 / 5 / 0.5개월 신규 시스템

— 문제 · 원인

- 알림 도구가 팀마다 흩어져 비용·운영이 비효율적이었고, 신규 리드 채널과 의사결정용 데이터 기반이 부족했습니다.

— 액션

- 매칭·마케팅·데이터팀 도구를 통합하고 문자→푸시 전환으로 비용 절감
- B2B 웹으로 오가닉 리드 채널을 신설, A/B 테스트 프레임으로 재진입 유저 10,730명을 직접 추출·분석

— 결과 · KPI

- 알림 비용 절감 · 발송 데이터 100% 카테고리·태그화
- B2B 오가닉 리드 채널 확보 · 가설-실험-결정 사이클 정착

— TIPS 사업계획서 — 단독 집필 약 100p

PM 단독 2021 중소벤처기업부

— 문제 · 원인

- 매칭 알고리즘 R&D와 사업 확장에 자금이 필요했고, 외부 컨설팅 없이 직접 증명해야 했습니다.

— 액션

- 시장 분석·솔루션·매칭 알고리즘 R&D·3개년 추정매출·팀 역량·자금 계획까지 약 100쪽을 단독 집필

— 결과 · KPI

- TIPS 프로그램 선정 (중기부, 2021)
- R&D 자금으로 매칭 알고리즘·데이터 트랙 가동

- 이어 NH-NIPA 동일 트랙 연속 선정

PO 그룹 운영 — 기획·디자인·QA 정착

PO · 2022 — 2024.08 · 그룹 리드

— 문제 · 원인

- 요청 접수 경로가 흩어져 백로그 진입 장벽이 높고 도달이 느렸으며, 회고가 일회성에 그쳤습니다.

— 액션

- 백로그 접수를 슬랙 워크플로우로 자동화해 진입 장벽·도달 시간을 축소
- 데일리 스크럼·주간 1:1·분기 회고(3Ls)를 그룹에 정착

— 결과 · KPI

- 요청 접수 → PO 도달 시간 단축
- PM·PD·QA 그룹 운영 리듬 정착

Experience 03 ·

§ 04

FIRST

아키마켓 ArchiMarket · ArchiMan

FIRST

2019.11 — 2020.12 · 1년 1개월 · 서비스 기획자 · 건설 인력 매칭 + 자재 커머스

1년 1개월

아키맨 — 건설 기능공 매칭 O2O

서비스 기획 · 전체 기획

— 문제 · 원인

- 건설 기능공과 현장을 잇는 경로가 인맥·전화에 의존해, 공급·수요 매칭이 파편적이었습니다.

— 액션

- 건설 기능공과 현장 관리자를 잇는 O2O 매칭 플랫폼을 전체 기획

— 결과 · KPI

- O2O 매칭 서비스 구조 수립
- 이후 가다로 이어지는 O2O 도메인 경험의 토대

아키마켓 — 건축·인테리어 자재 O2O

기획 + 운영 · B2B + B2C

— 문제 · 원인

- 자재 구매가 오프라인·분산 채널에 흩어져 가격·재고 비교와 신뢰 확보가 어려웠습니다.

— 액션

- 자사몰·외부 채널을 함께 운영하고 SEO·백링크·상세페이지 카피·비주얼까지 담당

- B2B·B2C 매출 채널 동시 운영
- O2O·마켓플레이스 기획·운영 기초 확보

Education

§ 05

2017.03 — 2019.02 경희대학교 · 경영학과

2008.03 — 2016.02 중앙대학교 · 노어학과

Awards · Press ·

§ 06

Grants

정부 · 엑셀러레이터 선정 (4건)

- 중기부 창업도약패키지 (어바웃피싱)
- 중기부 TIPS (웍스메이트, 2021)
- NH 디지털챌린지플러스 (웍스메이트)
- NIPA AI 바우처 (웍스메이트)

대외 인터뷰 · 협업

- 동아일보 [스타트업인] 인터뷰 (2023.09)
- SK텔레콤 TMAP 협업 · 창업도약패키지 (어바웃피싱)
- 한화 EBC x 피플펀드 P2P 협업 (가다)
- 건설 근로자 공제회 협업 (가다)

References

§ 07

이력서 (1p) — [resume.html](#)

포트폴리오 (실제 화면 + KPI) — [portfolio.html](#)

창업도약패키지 사업계획서 (단독 작성 원본) — 별도 PDF 제공

TIPS 사업계획서 (단독 작성, 약 100p) — 별도 PDF 제공

동아일보 인터뷰 — [donga.com](#) ↗

