

— RÉSUMÉ · PRODUCT LEADERSHIP · 2026

서현일 *Hyunil Seo*

7년차 **PM · PO · CPO** · 슈퍼앱 9개 도메인 총괄 · 결제·정산 정책 · 외부 파트너십 협상

단일 도메인 기획 → 전 도메인 총괄 → 사업 의사결정·자금집행까지, 책임 범위를 단계적으로 확장한 어바웃피싱 등기이사·CPO



제한된 자원에서 의사결정의 질로 증명해 온 7년차 **PM·PO·CPO**. 건설에서 낚시로 시장이 바뀌어도 방식은 하나입니다 — 가장 비싼 문제부터 풀고, 매출을 네 채널로 분산해 단일 의존을 끊으며 어바웃피싱 **2025 연매출 14.26억(KPI 97.6%)**과 자사물 **ARPPU +34%**를 만들었고, 가다에서는 ERP로 운영 인력을 절반으로 줄이고 정부과제 3건을 단독으로 선정시켰습니다.

EMAIL	PHONE	BASED	STATUS
bannso104@gmail.com	010-3333-3768	Seoul, Korea	Open

Highlights

§ 01

14.26억 2025 연매출 · 어바웃피싱 사업 KPI 97.6% 달성	865건 예약 단월 판매 2월 10건 → 3월 +86×	89,925원 자사물 ARPPU 전년 대비 +34%	4건 정부·엑셀러레이터 선정 제안서 단독 작성
--	---	---	--

Experience

§ 02

2024.08

— 현재

1년 9개월

CURRENT

어바웃피싱 *AboutFishing*

등기이사 · CPO · PO · PM (겸임) · 낚시 커뮤니티 x 커머스 슈퍼앱

단일 도메인 기획 → 슈퍼앱 9개 도메인 총괄 → 결제·자금집행까지 책임 확장

- 2025 연매출 **14.26억** — 사업 KPI **97.6%** 달성 · 평균 WAU 8,307
- 2026년 4월 단월 매출 **1.43억** · MAU 29.6K → 89.0K (3배) · 자사물 ARPPU 89,925원 (+34%)
- 예약 4개월 누적 거래액 **3.63억** · 월 판매 86배 (2월 10건 → 3월 865건)
- 홈·예약·쇼핑·커뮤니티·중고장터·머니·챔피언십·마케팅·알림 — **슈퍼앱 9개 도메인 총괄**

- 중기부 창업도약패키지 사업계획서 단독 작성 및 선정
- 창업도약패키지(대기업 협업형)로 SK텔레콤 TMAP 협업 — 검색→예약→길안내 단일 퍼널 설계
- 사내 일정관리 대시보드를 직접 빌드 — 7개 탭 운영 (배포 122건 · 롤백 1건)
- AI 추천·예약 서비스 구현 — Gemini API-GCP-자사 DB 연동, 자연어 대화로 선박 추천→예약 트랜잭션 연계
- AI 기획 파이프라인 구축 — 백로그→PRD→정책→스토리보드→프로토타입→핸드오프 공수·기간 단축, 간단 기획은 직접 빌드

2020.12
— 2024.08
3년 8개월

PREVIOUS

웍스메이트 *Workmate · GADA*

PO · PM · 건설 구인구직 O2O 플랫폼 '가다'

일평균 1,000명 매칭으로 월 매출 3억(연 36억) 운영 중 PM→PO 승격

PO — PRODUCT OWNER

- PM · PD · QA 그룹 운영 (데일리 스크럼 · 주간 1:1 · 분기 회고 3Ls 정착)
- 지표 관리, 백로그·우선순위·일정 관리, 기획 회고
- 임원진과 운영·영업 직군 정렬 — 문제 진단부터 솔루션까지 일괄 책임

PM — PRODUCT MANAGER

- 근로자앱 / 관리자앱 / 백오피스 v2~v4 리뉴얼 기획 단독 책임
- 페르소나·타겟 분석, VOC·Pain Point 분석, FGI 진행
- AOS / iOS UI·UX 기획 및 정책 수립, TC 작성·QA, 스토어 심사·배포
- 알림시스템, 청구·지급 ERP MVP로 운영 인력 절반 절감, A/B 테스트 프레임 구축
- 건설 근로자 공제회 · 한화 EBC · 피플펀드 외부협업 리드

사업 · 데이터

- 중기부 TIPS 사업계획서 단독 작성(약 100p) 및 선정 (2021)
- NH 디지털챌린지플러스 · NIPA AI 바우처 제안서 작성 및 선정
- GA · Redash 기반 데이터 분석 및 그로스해킹

2019.11
— 2020.12
1년 1개월

FIRST ROLE

아키마켓 *ArchiMarket · ArchiMan*

서비스 기획자 · 건설인력 매칭 · 자재 커머스 O2O

- 건설 기능공 매칭 플랫폼 '아키맨' 기획
- 건축·인테리어 자재 플랫폼 '아키마켓' 기획
- 스마트스토어·자사몰 B2C 운영, 기업회원 B2B 운영
- SEO·백링크 관리, 상세페이지 카피·비주얼 기획

Capabilities

§ 03

I. Product · Strategy

II. UX Research · UI

Product Roadmap

PRD · 정책서

사업기획

FGI · 1:1 인터뷰

Persona

Journey Map

III. Data · Growth

Google Analytics

Redash

SQL (raw)

A/B Test

VOC 분석

전환·이탈 분석

IV. Tools

Figma

Sketch · Zeplin

Notion

Slack Workflow

Monday.com

Channel Talk

Claude · Cursor

Gemini API · GCP

Education

§ 04

2017 — 2019

경희대학교 · 경영학과

2008 — 2016

중앙대학교 · 노어학과

How I

§ 05

Work

01 제품의 책임은 무겁게, 팀의 시간은 가볍게. 책임자가 무한 책임을 지더라도, 팀원이 같은 무게로 일하지 않도록 권한을 분리해 설계합니다.

03 PM의 일은 정답을 내리는 게 아니라 좋은 결정 환경을 만드는 일입니다.

05 일정은 협의해 정한 뒤 반드시 지키고, 못 지킬 위험이 보이면 곧바로 알립니다.

07 PM 그룹 운영은 "무엇을 안 만들지"를 정하는 자리입니다.

02 의견이 모이는 자리를 매일 만듭니다. **친밀감보다 심리적 안전감이 먼저**입니다.

04 가설이 틀렸다는 신호를 빨리 받는 것이 본업. ERP와 P2P 모두 **0.5개월 사이클**로 검증한 뒤 본 개발에 들어갔습니다.

06 초기 설계의 실패를 학습으로 다시 씁니다. 복잡했던 청구 물음 단순화한 경험이 ERP의 원칙이 됐습니다.

08 필요하면 도구를 직접 만듭니다. 사내 일정관리 대시보드를 외부 도구 대신 직접 빌드해 운영합니다.

Press

§ 06

동아일보

[스타트업인] 건설 근로자 위한 워크메이트 '기능인등급제 서비스 기획자' 이야기
donga.com ↗

