

“이대로 가면 회사가 망한다” 위기에서 찾은 진짜 고객

팜피 주식회사

팜피는 웹 기반 XR 콘텐츠 저작도와 마켓플레이스 생태계 구축을 목표로 지속가능디자인지원사업에 참여했습니다. 처음에는 MZ 크리에이터나 굿즈 셀러 같은 일반 소비자를 주요 타겟으로 잡았습니다. 그런데 서비스디자인 방법론으로 고객 여정을 분석하는 과정에서 충격적인 결론에 도달했습니다. “이대로 가면 회사가 망한다.” 그 결론 앞에서 팜피는 사업 방향을 전면 바꾸는 결단을 내렸습니다.

실제 사용자 심층 인터뷰를 통해 연 3회 이상 이벤트를 반복적으로 기획하는 인하우스 마케터가 진짜 고객임을 발견했고, 이들이 겪는 비용 · 시간 · 에셋 부족 문제를 파악하여 타겟을 기업 마케터로 재정의했습니다. 이를 바탕으로 마켓플레이스를 재설계하고 온 · 오프라인 연계 키오스크를 개발해 국내외 설치 계약을 체결했으며, 클라이언트 수 2배 증가, 월 콘텐츠 제작 개수 2배 이상 확대라는 성과를 달성했습니다. 사용자를 제대로 이해하는 것이 결국 사업의 성장으로 이어진다는 것을 직접 증명한 사례입니다.

비즈니스모델(BM)개발

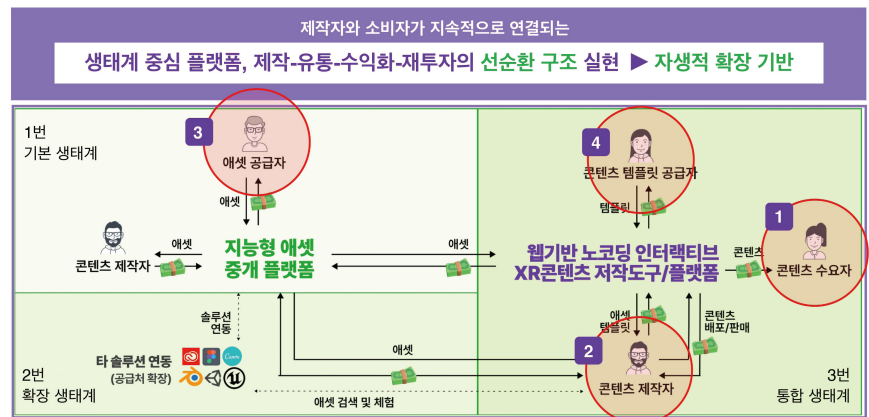
기존 비즈니스모델(BM)

웹 기반 XR 콘텐츠 저작도구(SaaS)를 제공하는 모델로, 콘텐츠 제작 기능에 집중된 구조입니다. 제작자는 도구를 활용해 콘텐츠를 제작하고 수요자는 이를 단순 활용하는 방식으로 운영됩니다. 기존 모델은 유통·거래·수익화로 이어지는 생태계가 부재하여 확장성과 자생력이 부족했으며, 제작에만 초점이 맞춰진 비즈니스모델(BM)로 인해 콘텐츠 자산의 순환적 활용과 디자인 생태계 구축에 한계가 있었습니다.



신규 비즈니스모델(BM)

지능형 애셋 중개 플랫폼(마켓플레이스)을 저작도구와 결합한 XR 생태계 비즈니스모델(BM)로, 제작자-소비자-플랫폼이 유기적으로 연결되어 제작(등록)→유통(거래-추천)→소비(활용-피드백) 과정이 반복되는 구조로 운영됩니다. 애셋·템플릿·콘텐츠가 수익화·재활용되는 순환 구조를 기반으로, 지속적으로 고도화되는 자생적 생태계를 구축하였습니다.



발견하기

주요 활동 및 인사이트

시장 및 사용자 조사를 통해 인하우스 마케터와 디자이너를 핵심 타깃으로 정의하고, 외주 비용과 제작 기간 부담, 애셋 탐색, 재활용, 유통 채널 부재를 해결할 수 있는 SaaS 기반의 3D·XR 저작 도구와 애셋 마켓플레이스의 결합 필요성을 구체화하였습니다.

STEEP 분석

사회적(Social)
기술적(Technology)
경제적(Economy)
환경적(Environment)
정치적(Political Trend)

최근 시장은 MZ세대를 중심으로 '소유'보다 '강렬한 '체험'과 이를 SNS에 즉시 공유하는 문화를 중시하며, 브랜드 로열티가 단순 제품이 아닌 '경험 만족도'에 의해 결정되는 흐름을 보이고 있습니다. 이에 따라 전문 지식 없이도 누구나 쉽게 디지털 콘텐츠를 제작하고자 하는 요구가 교육 및 공공 영역으로까지 확대되고 있습니다. 기술적으로는 AI와 노코드(No-code) 툴이 보편화되었으나, 기존 솔루션은 2D 중심에 머물러 있어 차별화된 3D·XR 인터랙티브 콘텐츠 제작을 위한 SaaS형 도구의 필요성이 커지고 있습니다. 경제적 측면에서도 기업들은 고비용의 일회성 외주 대신 비용을 절감하고 즉시 수정이 가능한 구독형 서비스로 전환하여 마케팅 투자 대비 성과를 높이라는 흐름이 나타나고 있습니다. 이러한 거시적 환경 변화는 '쉽고, 저렴하며, 안전하게' 사용할 수 있는 웹 기반 XR 콘텐츠 저작 도구 및 플랫폼의 시장 기회를 시사하고 있습니다.

STEEP 분류	메가트렌드	주요이슈
Social 사회적/문화적	<ul style="list-style-type: none"> - MZ 세대 중심의 체험 중심 소비 증가 - 브랜드 로열티보다 경험 만족도 기반 행동 변화 - 팝업·전시·페스티벌 참여 증가 - 짧고 강렬한 경험 + 즉시 공유(사진/영상/굿즈)의 SNS 문화 확산 - 교육·공공 영역에서도 디지털 제작/창작 도구 사용 확대 - 인하우스 팀의 직접 제작(DIY) 욕구 증가 	<p>브랜드는 "다 남들과 다른 경험"을 원하지만 반복적인 QR/플랫 이벤트가 한계 소비자는 방향성·인터랙티브 경험을 기대(정적 콘텐츠 기피)</p> <p>마케터는 빠른 리드타임·유연한 수정·낮은 제작비를 요구</p> <p>디지털 리더십이 높아지며 누구나 쉽게 만들고 싶어 함</p>
Technology 기술적	<ul style="list-style-type: none"> - AI/ML 기반 콘텐츠 생성(자동 자막, 자동 편집, 템플릿 자동 구성) - XR/AR/VR 기술의 상용화 및 SaaS화 - 노코드 기반 제작 도구(캔바, 뿔플로우 등) 보편화 - 실시간 데이터 수집·대시보드화 요구 증가 	<ul style="list-style-type: none"> - 경쟁사들은 이미 AI 자동생성 기능 강조 → 시장 기대 수준 높아짐 - XR 기반 콘텐츠 제작 도구는 부족, 기존 SaaS는 대부분 2D 위주 - FAMPY의 강점인 3D 레이아웃·반응형 인터랙티브 제작은 차별점이 됨 - 그러나 템플릿/이미지/오디오 소스 다양성 부족, UI 내도 개선 필요
Economy 경제적	<ul style="list-style-type: none"> - 기업들은 비용 절감 + 빠른 실행을 중시하는 방향으로 이동 - 이벤트/프로모션 제작비는 높고(수천만~억 단위), ROI 압박 증가 (외주 비용·속도 불만이 반복적으로 언급됨) - 경기침체로 저비용·고효율 마케팅 수단 선호 - SaaS 구독 기반의 OpEx 지출 전환 증가 	<ul style="list-style-type: none"> - 외주 대비 70% 비용 절감 가능한 솔루션의 필요성(문서 명시) - 반복 이벤트 운영 기업은 구독 기반 SaaS 선호 - 인하우스 팀을 두지 못한 기업은 여전히 외주 선호 → 하이브리드 모델 필요 - 글로벌 이벤트 마케팅 시장은 지속 성장 중(CAGR 13%)
Environment, Ecological 환경적	<ul style="list-style-type: none"> 지속가능한 전시·체험 환경 강조 오프라인 프로모션에서도 비물리적 자원 절감(플라스틱 굿즈 감소 등) 요구 메타버스 경험·디지털 굿즈 선호 증가 이동이 많은 야외 행사보다 도심·실내 기반 소규모 경험 공간 증가 	<ul style="list-style-type: none"> - XR/디지털 기반 경험은 폐기를 발생이 적어 ESG 가치에 부합 - 디지털 굿즈(스티커, 카드, NFT형 보상 등)의 수요 증가 - 지속가능성 측면에서 디지털 체험 콘텐츠는 공공기관에서도 선호
Political Trend 정치적/법적	<ul style="list-style-type: none"> 공공기관에서 디지털전환(DX)·디지털윤리·디지털 교육 투입 증가 AI·콘텐츠 저작권 관련 규제 정비 중(저작권 권리 문제 증가) 개인정보보호, 얼굴 촬영(카메라 기반 이벤트)의 규제가 강화되는 분위기 정부의 XR·메타버스·콘텐츠 제작 지원 확대 	<ul style="list-style-type: none"> - 현장 이벤트의 **데이터 수집(행동 데이터, 체류시간)**은 법률 준수 필요 - AI 자동생성 콘텐츠는 저작권 관련 이슈 대응 필요 - 공공기관 대상 서비스 확장 시 조달·보안 규정 필요 - 글로벌 시장 진입(일본/싱가포르)은 개인정보보호 기준 대응 요구됨

이해관계자 맵

이해관계자를 구분하고 서비스 도입 가능성이 높은 주요 대상의 업무 패턴을 분석하였습니다. 분석 결과, 연 3회 이상 이벤트를 반복 운영하고 외주 대비 비용 절감 및 제작 속도 개선 의지가 높은 인하우스 마케터·디자이너가 SaaS 구독 가능성이 가장 높은 핵심 타깃으로 나타났습니다.

이해관계자 목록		이해관계자 매핑				
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>대상</th> <th>대상정보</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>제품 및 서비스와 관련된 모든 주제</td> <td>관계성 등</td> </tr> </tbody> </table>	대상	대상정보	제품 및 서비스와 관련된 모든 주제	관계성 등	
대상	대상정보					
제품 및 서비스와 관련된 모든 주제	관계성 등					
핵심대상	1. 인하우스 마케터/디자이너 반복 이벤트 운영(3회 이상/년) 외주 대비 비용 속도 개선 의지가 높음 SaaS 구독 확률이 가장 높은 핵심군					
직접적 이해관계자	2. 외주형 고객 대규모 프로젝트 중심 외주 → SaaS 전환 가능성 존재 매출 안정화 핵심					
	3. 마케팅 에이전시 / 대행사 다양한 클라이언트 프로젝트 수행 SaaS+프로세스형 서비스 발달 콘텐츠 제작 속도에 민감					
	4. 크리에이터 (템플릿-애셋 제작자) 마켓플레이스 공급자 템플릿 수 품질 강화 핵심 인력 수익애어(20~30%)로 동기부여					
	5. 브랜드 마케터/운영자 현장에서 콘텐츠 사용 데이터 기반 개선 피드백 제공 Experience Quality에 가장 민감					
간접적 이해관계자	6. 소비자(현장 참여자) 인터랙션 바이블 사용자데이터 제공					
	7. 지자체/교육/문화기관 공공/교육 콘텐츠 확산 채널					
	하드웨어 파트너(LG, 키오스크 업체) 온니채널 배포 성능-호환성에 영향					
	기술 파트너 (Azure, AI API) 생성형 AI-번역-데이터 인프라 핵심					
	투자자/정부지원 네트워크 성장 로드맵 사업성 평가 주제					
	외부 커뮤니티(디자이너-개발자 그룹) 확산-UGC 성장 촉진					

설문조사 심층 인터뷰

핵심 타깃인 인하우스 마케터와 디자이너를 대상으로 이벤트 운영 현황, 주요 성과 지표, 디지털 도구 활용 능력을 파악하기 위해 설문조사와 심층 인터뷰를 진행하였습니다. 조사 항목에는 직무 및 조직 규모, 행사 기획 시 우선순위, 예산 투입 비중, 현장에서 체감하는 기획운영상의 어려움이 포함되었습니다. 수집된 데이터를 종합적으로 분석하여 사용자 세부 요구사항(검증된 템플릿의 다양성, 노코드 기반의 쉬운 수정)과 주요 불편 사항(높은 외주 비용, 긴 제작 기간)을 해결할 수 있는 SaaS 기반 콘텐츠 제작 솔루션의 필요성을 구체화하였습니다.



정의하기

주요 활동 및 인사이트

조사 데이터를 바탕으로 사용자 유형별 니즈와 페인포인트를 분류하였습니다. 애셋 유통·재활용·수익화 구조 부재가 핵심 문제로 확인되어 저작도구와 애셋마켓플레이스를 결합한 플랫폼 구조의 필요성을 도출하였습니다.

퍼스나

분석 결과를 바탕으로 ① 인하우스 마케터, ② 외주형 고객, ③ 마케팅 에이전시, ④ 크리에이터, ⑤ 브랜드 운영자, ⑥ 소비자(참여자), ⑦ 지자체/공공기관 담당자를 대표 퍼스나를 선정하고, 각 퍼스나의 경험 목표와 요구사항을 정의하였습니다. 공통적으로 외주 의존으로 제작 속도가 지연되고, 잦은 변경 요구로 비용이 증가하며, 내부 인력의 XR 경험 부족으로 작업 부담이 발생하는 점이 주요 페인 포인트로 나타났습니다. 서비스 선택의 핵심 요인은 '빠른 제작 및 즉시 수정 가능성'과 '고품질 결과의 안정적 확보(리스크 최소화)'로 도출되었습니다.

퍼스나	1. 인하우스 마케터/디자이너 (핵심대상 Core Persona)	2. 외주형 고객 (대기업/공공기관)	3. 마케팅 에이전시 / 대행사 PM	4. 크리에이터 (템플릿/애셋 제작자)	5. 브랜드 마케터 / 운영자 (현장 운영 중심)	6. 소비자 (현장 참여자)	7. 지자체 / 공공기관 / 공공기관 담당자
나이/직업	20대 - 40대 브랜드 인하우스 마케터	30-40대 대기업 브랜드/기획/제작	20-40대 마케팅 대행사 AE / PM	20-30대 프리랜서 3D 디자이너	20-30대 행사/프로모션 운영 담당자	20-30대 대학생/직장인	30-40대 지자체 관광/문화 기획 담당
성격	빠른 실행 선호, 실용적, 주도형	리스크 회피형, 안정성 선호	빠른 실행, 멀티태스커, 실적 기반사	창의적, 독립적, 실적 지향	실용적, 체크리스트 중심	재미·공유 중심, SNS 감성 공감	공공 책임감, 문서 중심, 보수적
행동	- 외주 견적 과정에서 피로도 높음 - 마케팅 트렌드 (AR, 인터랙티브 콘텐츠)에 민감 - SaaS 툴 적극 활용 경험 많음 (Canva/Notion/Webflow)	- 외주용 프로젝트를 통한 관리 - 내부 승인 절차가 많고 느림 - 할리타의 책임소재가 가장 중요	- 여러 프로젝트를 병렬 진행 - 콘텐츠 제작 속도에 매우 민감 - 클라이언트 요청을 빠르게 시각화	- 마켓플레이스, 템플릿/애셋 판매 - 수익 세어 기반 플랫폼 선호 - 트렌드 기반 작업	- 현장에서 콘텐츠 제작/관리 - 제휴 시간 참여를 확인	- 협업/프로모션 참여 - 사진/영상 촬영해 SNS에 공유 - 즉시 굿즈 선호	- 시범 평가-보고 중심 - 지역 콘텐츠 확산을 요구 - 장기적 파급효과 중요시
경험목표	- 빠르고 저렴하게 반복 이벤트 (3회 이상선)를 직접 운영 - 외부 의존 없이 브랜드 품질 관리 - 내부 보고 시 ROI와 데이터 기반 근거 확보	- 고품질-안전한 결과물 확보 - 행사 리스크 제로화 - 내부 결제 통과가 쉬운 완성형 패키지	- 클라이언트 만족도 상승 - 제작 속도 개선 - 제안서에 차별화된 기술요소 포함	- 안정적인 템플릿 판매 수익 (20~30% 수수료) - 고객 템플릿 사용 사례 증가 - 브랜드 강화	- 현장 고객의 체험 만족도 상승 - 애리 없는 안정적 운영 - 데이터 기반 리포트 제공	- 재미있고 새로운 체험 - SNS에 올릴 가치 있는 콘텐츠 - 리워드(스타벅스/굿즈)	- 시민-관광객 참여도 향상 - 공공 서비스 확산 사례 만들기 - 정책성과(확산성, 교육적 효과) 확보
고객 니즈	- 쉽고 빠른 제작(템플릿 필수) - 외주 대비 비용 절감 - 즉시 수정 가능한 자율성 - 이벤트 이후 데이터/데일리 확인 - 다양한 템플릿과 애셋 라이브러리	- 전문대행사 기획-제작-운영 툴 키 - 일정 준수 - 브랜드 가이드라인 완벽 반영 - 현장 운영까지 책임지는 파트너	- 즉시 사용 가능한 템플릿 - 빠른 대용 제작 가능 - 지름을 높은 품질 - SaaS+프로세스별 번들 서비스	- 템플릿 노출 확대 - 창작자 친화적인 마켓 구조 - 애셋 등록의 편의성	- 쉽게 재생되는 콘텐츠 - 키오스크/HW 안정성 - 실시간 데이터 확인	- UX 쉬운 인터랙션 - '베리얼' 가능한 비주얼 - 빠른 진행	- 신뢰할 수 있는 파트너 - 데이터 기반 정책 보고 - 공공기관용 맞춤 안전 프로세스
페인 포인트	- 외주 견적/일정 조율 과정에서 시간이 너무 오래 걸림 - 급한 이벤트 때 대응이 어려움 - 디자이너/마케터 인력이 적어 제작 리소스 부족 - 3D/XR 콘텐츠 직접 제작 경험 부족	- 내부 역할 부족 - 외주 프로세스 일정 지연 - 커뮤니케이션 오류 - 담당자 변경으로 인한 프로젝트 흔들림 - 결과물이 기대 퀄리티보다 낮을 때 큰 리스크	- 인력 부족으로 제작 리소스 항상 모자람 - 영상/AR 개발 외주비 상승 - 촉박한 제안 마감	- 템플릿 등록 과정의 번거로움 - 판매 변동성 - 플랫폼 내 경쟁 심화	- 현장 오류 발생 시 대응 어려움 - 네트워크/HW 이슈 - 고객 피드백 반영 어려움	- 대기 시간 - 오류로 체험 중단 - 개인 정보 입력 귀찮음	- 리-결산 과정이 매우 느림 - 새로운 기술 도입에 보수적 - 내부 이해관계자 매우 많음
영향요소	- 상부의 '빠른 실행' 요구 - 경쟁 브랜드의 트렌드/이벤트 노출 - 팀 내 인력 부족 - SaaS 툴 사용 경험 (디지털 친화도 높음)	- C 레벨 승인 - 대행사 신뢰도 - 브랜드 일관성 - 공공기관에 경우 행정 절차	- 클라이언트의 잦은 변경 요청 - 계약 경쟁 - 사례 리소스 상황	- 플랫폼의 수익 배분 구조 - 노출 알고리즘 - 디자인 트렌드	- 방문객 수 - 현장 환경(공간/세트/워크) - 상부 보고 요구	- SNS 트렌드 - 친구들의 반응 - 브랜드 평판	- 지자체 예산 편성 - 평가 지표 - 공공 홍보 방향

고객 여정 맵

외주 대비 비용 절감 효과를 신뢰도 있게 제시하는 메시지와 성공적인 서비스 활용 사례가 서비스 도입 결정에 큰 영향을 미치는 요인으로 확인되었습니다. 제품 사용 과정에서는 '초보자 모드'와 '템플릿 재활용'이 XR 제작 경험 부족을 완화하고 제작 만족도를 좌우하는 핵심 요소로 나타났습니다. 고객은 외주 프로젝트 지연 위험 해소와 데이터 기반 성과 분석을 통해 투자 대비 수익(ROI)을 입증하는 것을 중시하였으며, SaaS를 빠르게 적용해 가격 대비 성능을 확보하려는 경향을 보였습니다. 반복 캠페인 운영 시에는 템플릿 자동 구독 전환과 자동 보고서 생성 기능이 주요 선택 기준으로 확인되었습니다.

페르소나	1. 인하우스 마케터/디자이너 (핵심대상 Core Persona)	2. 외주팀 고객 (대기업/공공기관)	3. 마케팅 에이전시/대행사 PM	4. 크리에이티브 (템플릿/애셋 제작자)	5. 브랜드 마케터/운영자 (현장 운영 중심)	6. 소비자 (환장 참여자)	7. 지자체/교육기관/공공기관 담당자
나이/직업	20대 - 40대 브랜드사 인하우스 마케터	30-40대 대기업 브랜드팀/기획팀 과장	20-40대 마케팅 대행사 AE / PM	20-30대 프리랜서 3D 디자이너	20-30대 행사/프로모션 운영 담당자	20-30대 대학생/직장인	30-40대 지자체 관공/문화 기획 담당
성격	빠른 실행 선호, 실용적, 조직 주도형	리스크 회피형, 안정성 선호	빠른 실행, 멀티태스커, 실적 기반사고	창의적, 독립적, 실적 지향	실용적, 체크리스트 중심	재미-공유 중심, SNS 감성 강화	공공 책임감, 문서 중심, 보수적
고객 니즈	빠른 제작/비용절감	퀄리티-안전	빠른 제안/속도	수익-노출	안정적 운영	재미-SNS	공공성과 확산
페인 포인트	외주 지연-예산 압박	리스크-승인 절차	인력 부족-변경 요청	판매 변동	현장 오류	대기-오류	절차 느낌
기회점	템플릿/AI 자동 구성	터키-현장 운영 패키지	제안용 템플릿-파트너	마켓플레이스 수익 셰어	오프라인 모드-데이터	SNS 자동 공유	공공용 보고 자동화
최초 경험	검색/SNS/커뮤니티	에이전시 제안/행사	제안 준비 시 검색	SNS/마켓	현장 체험	현장 체험/SNS	사례/컨퍼런스
인지 동기	외주비 절감-빠른 제작	안정적 터키 필요	빠른 데모-차별화	수익화-브랜드	안정적 운영 필요	재미, 공유 욕구	시민 참여-성과
apoc 바라보는 관점	내부 제작 틀	전문 대행+솔루션	프로토타입 머신	새로운 창작 마켓	체험 실행 플랫폼	재미는 AR 경험	교육-관광-문화체험을 혁신할 수 있는 안정적 플랫폼

1. 인하우스(DIY) 세그먼트		인하우스 마케터-디자이너 (핵심대상 Core Persona)					
		Expeience factor (경험적 요소)					Legend
나이	32 / 브랜드사 인하우스 마케터	디자인 감도 기대				✓	핵심 상호작용 시점
배경	빠른 실행-비용 민감-SaaS 친화적 / 반복 이벤트 다수	기술장벽 민감도			✓		
		성취감 욕구				✓	
인지	외주 → In-house 전환 도구 마케팅팀의 민첩성(Agility)을 높여주는 SaaS	공유 및 반응 민감도		✓			
단계	문제 인식	탐색	체험/온보딩	제작/운영	성과 분석	재사용/확장	
상황	외주 비용-기간의 스트레스 "이 정도 콘텐츠는 우리가 직접 만들 수 있지 않나?"	SaaS 툴 조사 (Canva 경험 있음) APOP 템플릿-사례 영상 확인	무료 체험으로 첫 콘텐츠 제작 간단한 반응형/템플릿 사용	시즌 캠페인 콘텐츠 실시간 키오스크/웹 페이지 배포	대시보드에서 체류 시간-참여율 확인 상부 보고에 사용	반복 캠페인에 템플릿 재사용 SaaS 유료 구독 전환	
페인포인트	외주 일정 지연, 예산 압박	새로운 툴 학습 부담 품질 불안	틀리는 난이도 템플릿 풍부함 부족	팀 내 제작 역할 차이 고난도 연출 시 어려움	비교/트렌드 분석 미흡	프리미엄 템플릿-효과 부족	
감정 곡선	😊						
	😐						
	😞						
	😡						
	😢						
기회점	"외주 대비 70% 절감" 메시지 빠른 제작 데모(10분 영상) 제공	온보딩 튜토리얼 자동 제공 산업군별 템플릿 추천	"초보자 모드" 제공 템플릿 마켓 확대	퍼블리시 자동화 팀 기반 협업 기능	"보고서 자동 내보내기" 캠페인 간 비교 모듈	템플릿 구독 모델 브랜드 전용 템플릿 서비스	

2. 역할별 고객/타깃(중요구인)	3. 타깃 에이전시/대행사	4. 크리에이티브(템플릿/애셋 제작자)	5. 브랜드 마케터/운영자	6. 소비자
<p>나이: 20-40대</p> <p>직업: 브랜드사 인하우스 마케터</p> <p>성격: 빠른 실행 선호, 실용적, 조직 주도형</p> <p>고객 니즈: 빠른 제작/비용절감</p> <p>페인 포인트: 외주 지연-예산 압박</p> <p>기회점: 템플릿/AI 자동 구성</p>	<p>나이: 30-40대</p> <p>직업: 대기업 브랜드팀/기획팀 과장</p> <p>성격: 리스크 회피형, 안정성 선호</p> <p>고객 니즈: 퀄리티-안전</p> <p>페인 포인트: 리스크-승인 절차</p> <p>기회점: 터키-현장 운영 패키지</p>	<p>나이: 20-40대</p> <p>직업: 마케팅 대행사 AE / PM</p> <p>성격: 빠른 실행, 멀티태스커, 실적 기반사고</p> <p>고객 니즈: 빠른 제안/속도</p> <p>페인 포인트: 인력 부족-변경 요청</p> <p>기회점: 제안용 템플릿-파트너</p>	<p>나이: 20-30대</p> <p>직업: 프리랜서 3D 디자이너</p> <p>성격: 창의적, 독립적, 실적 지향</p> <p>고객 니즈: 수익-노출</p> <p>페인 포인트: 판매 변동</p> <p>기회점: 마켓플레이스 수익 셰어</p>	<p>나이: 20-30대</p> <p>직업: 행사/프로모션 운영 담당자</p> <p>성격: 실용적, 체크리스트 중심</p> <p>고객 니즈: 안정적 운영</p> <p>페인 포인트: 현장 오류</p> <p>기회점: 오프라인 모드-데이터</p>

개발하기

주요 활동 및 인사이트

프리미엄 콘텐츠 등록 및 판매, 애셋-저작 도구 연동, 키오스크 적용 기능을 프로토타입으로 구현·검증하였으며, 온라인 제작 효율을 오프라인 활용까지 확장할 수 있는 서비스 방향을 정리하였습니다.

브레인스토밍

콘텐츠 제작 과정에서 애셋 공급 부족, 탐색·활용 난이도, 성과·수익의 불투명성으로 인해 시장 활성화가 제한되는 것으로 확인되었습니다. 이에 따라 AI 기반 검색·추천·자동 배치와 애셋 패키징·상품화를 중심으로, 제작 속도와 구매 유인을 강화하는 솔루션 방향을 설정하였습니다.

	애셋 공급 확대	AI 기반 검색/추천/자동배치 (사용자 속도 해결)	애셋 패키징 및 상품화
솔루션	<ol style="list-style-type: none"> 크리에이터 자동 온보딩 톨 애셋 업로드 → 자동 포맷 변환 → 미리보기 생성까지 자동 기술적 장벽 최소화 "올리지만 하면 판매 가능" 크리에이터 인센티브 프로그램 다운로드 수 x 사용자 기반 보상 AI 추천 영역에 노출되면 인센티브 지급 신규 창작자 부스팅 프로그램 (60일 간 노출 강화) 공식 APOC Creator 파트너 프로그램 베스트 크리에이터 선발 브랜드 협업 기회 제공 전용 로열티 강화 	<ol style="list-style-type: none"> AI 애셋 추천 <ul style="list-style-type: none"> 프로젝트 목적(팝업/전시/게임/UI)에 맞춰 자동 추천 사용자가 넣은 텍스트/이미지 기반 Prompt 추천 자동 레이아웃 배치 <ul style="list-style-type: none"> 선택한 애셋을 자동으로 3D/2D 레이아웃에 배치 초보자도 전문가 수준 결과 가능 반응형 애니메이션 자동 설정 AI 기반 애셋 검색 (Semantic Search) <ul style="list-style-type: none"> "쿠션 있는 따뜻한 느낌 3D 소파" → 바로 출력 자연어 검색 강화 	<ol style="list-style-type: none"> 크리에이터 자동 온보딩 톨 애셋 업로드 → 자동 포맷 변환 → 미리보기 생성까지 자동 기술적 장벽 최소화 "올리지만 하면 판매 가능" 크리에이터 인센티브 프로그램 다운로드 수 x 사용자 기반 보상 AI 추천 영역에 노출되면 인센티브 지급 신규 창작자 부스팅 프로그램 (60일 간 노출 강화) 공식 APOC Creator 파트너 프로그램 베스트 크리에이터 선발 브랜드 협업 기회 제공 전용 로열티 강화

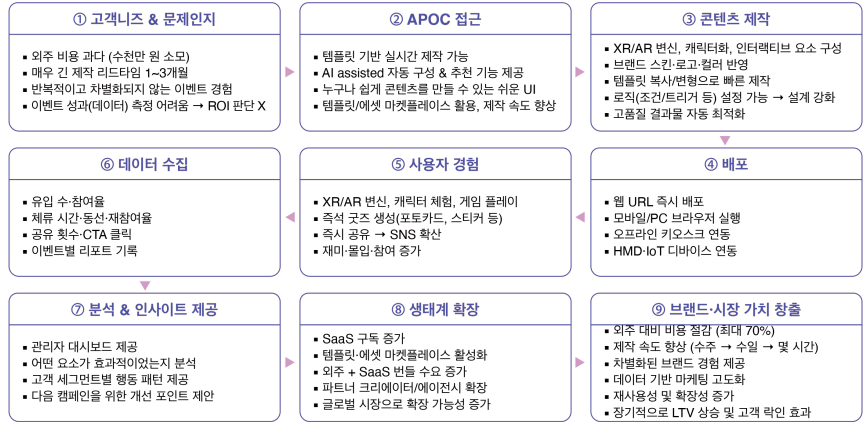
서비스 가치 제안

비용 절감, 제작 속도 혁신, 차별화된 XR 경험 제공, 데이터 기반 마케팅 강화, 옴니채널 확장, 생태계 기반 확장을 플랫폼 핵심 가치로 재정립하였습니다. 특히 반복 제작 수요가 높은 기업과 빠른 실행이 필요한 브랜드를 대상으로 웹 기반 노코드 제작 환경과 템플릿 중심의 고속 제작 구조를 제공하여, 외주 대비 약 70% 비용 절감과 제작 리드타임 단축(1~3개월→수일)이 가능하도록 설계하였습니다.

비용 절감 외주 대비 70% 이상 절감되는 저비용 구조	<ul style="list-style-type: none"> 1/10 비용으로 2,000배 빠른 시간 안에 콘텐츠 제작 이벤트를 외주로 제작하면 수천만~억 단위 비용 발생 APOC는 노코드/템플릿 기반으로 기업이 직접 제작 가능 	<ul style="list-style-type: none"> "반복 이벤트를 해도 예산 걱정 없이 운영 가능" "비용 때문에 이벤트를 못 하던 중소기업도 실행 가능"
시간 절감 1~3개월 → 수일 또는 즉시 제작 가능	<ul style="list-style-type: none"> 기존 XR/AR 이벤트 제작은 1~3개월 리드타임 APOC는 웹 기반 저작도구 + AI 디자인 파이프라인으로 수일 내 제작 가능 	<ul style="list-style-type: none"> 시장 트렌드(월드컵, 밸런타인, K-pop 컴백 등)의 타이밍을 놓치지 않음 시간 수정·반영 속도 비약적 향상
차별화된 경험 차별화된 인터랙티브·XR 경험 제공	<ul style="list-style-type: none"> 기존 이벤트가 QR·쿠폰·사진만 찍는 단순 형태여서 MZ에게 매력도 낮음 apoc는 XR 변신, AR 게임, 스토리텔링, 실시간 굿즈 제작 등 고도화된 체험 제공 	<ul style="list-style-type: none"> 경쟁사 대비 확실한 이벤트 차별화 "또 하고 싶다"는 소비자 만족도 확보
데이터 기반 마케팅 강화 오프라인 이벤트의 모든 순간을 디지털화	<ul style="list-style-type: none"> 기존 이벤트는 참여율 정도만 측정 가능 APOC는 체류 시간·동선·행동 패턴·공유 횟수·재방문 등 심층 데이터 수집 	<ul style="list-style-type: none"> 이벤트 성과(ROI)가 명확히 측정됨 다음 캠페인 기획 시 데이터 기반 의사결정이 가능
API·IoT·키오스크·HMD 등 풍부한 현장 경험 통합 (Omnichannel)	<ul style="list-style-type: none"> 웹/모바일/키오스크/HMD/IoT 장비까지 배포 가능 	<ul style="list-style-type: none"> 온라인/오프라인 연계(OMO) 캠페인을 쉽게 구현 오프라인 체험을 바로 "디지털 자산"으로 변환
외주 고객도 SaaS 고객도 모두 끌어 어나는 하이브리드 가치	<ul style="list-style-type: none"> 대기업은 여전히 외주 선호, 스타트업/중견기업은 직접 제작 선호 apoc는 둘 다 수용 가능한 비즈니스 구조 (SaaS + Professional Service) 	<ul style="list-style-type: none"> 대기업은 퀄리티 보장된 외주를 → 중소기업은 저비용·빠른 내부 제작을 → 두 그룹 모두 연결가는 SaaS로 자연 전환
생태계 기반 확장성 — 템플릿·애셋 마켓플레이스 제공	<ul style="list-style-type: none"> 크리에이터가 템플릿/애셋 업로드 기업은 구매하여 즉시 활용 	<ul style="list-style-type: none"> 매번 새로운 것을 만들 필요가 없음 전문 디자이너의 애셋으로 완성도↑

서비스 가치 흐름도

고객의 문제 인지 단계부터 콘텐츠 제작·배포, 사용자 경험, 데이터 수집·분석, 생태계 확장 단계까지 서비스 전체가 '제작-운영-분석-재사용-확장'의 전주기 가치사슬로 이어지는 구조임을 확인하였습니다. 이를 통해 단순 제작 도구를 넘어 지속가능한 XR 마케팅 생태계로 확장될 수 있는 서비스 방향을 확립하였습니다.



서비스 시나리오

실무자의 XR 경험 부족과 외주 의존 문제를 해결하기 위해 웹 기반 노코드 제작 기술과 템플릿·애셋 제공 방식을 적용하였습니다. 이에 따라 초보자도 콘텐츠 제작이 가능하며, 내부 제작 전환을 통해 비용 절감과 운영 자율성을 동시에 확보할 수 있는 구조를 마련하였습니다.

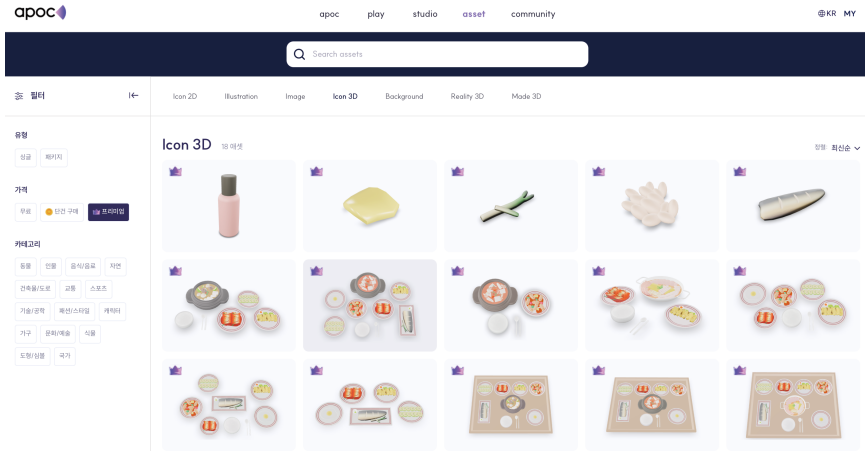
항목	1. 인하우스 마케팅 디자이너 (핵심인사 Core Person)	2. 외주형 고객 (대기업/공공기관)	3. 마케팅 에이전시/대행사 PM	4. 크리에이터 (템플릿·애셋 제작자)	5. 브랜드 마케팅 / 운영자 (현장 운영 책임)	6. 소비자 (현장 참여자)	7. 지자체 / 교육기관 / 공공기관 담당자
인지	"외주 너무 비싸고 느려"	에이전시 제안으로 접점	"제안서 빨리 만들어야"	선생 플랫폼 → 수익 불연	기술 복잡... 힘들어보임	SNS 보고 방문	타 지자체 성공사례
당역	템플릿 시연 테스트	보안·품질 검증 요구	여러 버전 생성 필요	업로드 규칙 불명확	실제 사례 부족	로딩 느리다면 어달	공공 UX/보안 검증 필요
제작	캠페인 제작	책임 소재 요구	수정 반복 피곤	병태일 제작 귀찮음	디바이스 설치 어려움	촬영/커스터마이징 번거로움	내부 결제 복잡
실행	키오스크 및 웹 배포	리스크 발생 시 책임 소재 명확화 필요	남용 파일 형식 맞추기 복잡	판매양식·출 불투명	대기열·오류 대응 부담	공유 계정 복잡	인력 부족 / 안전성 요구
분석	데이터 상부 보고	리스크 관리 필요	차주 재할당 어려움	수익/사용자 통계 부족	재방문·참여 데이터 부족	리워드 부족	정책 보고서 포맷 필수
핵심니즈	속도 / 자율성 / 내부 통제	보고서 포맷 제한	자유도 / 품질 / 효율	순익화 / 노출 / 쉬운 업로드	차별화 / 재방문 / 데이터	즉시성 / 리워드 / 재미	안정성 / 보고서 / 재사용
한줄 정리	민족 캠페인을 빠르고 비용 효율적으로 만들고 싶음	브랜드 리스크 없이 안정적 결과물을 원함	크리에이터의 퀄리티를 유지하면서 빠르게 제작	템플릿 판매 수익 & 성장	현장 실행 + 참여자 만족도 증대	재미 있고 공유 가능한 경험	예산 절감 + 민원 없는 안정적 운영

**프로토타입
(마켓플레이스)**

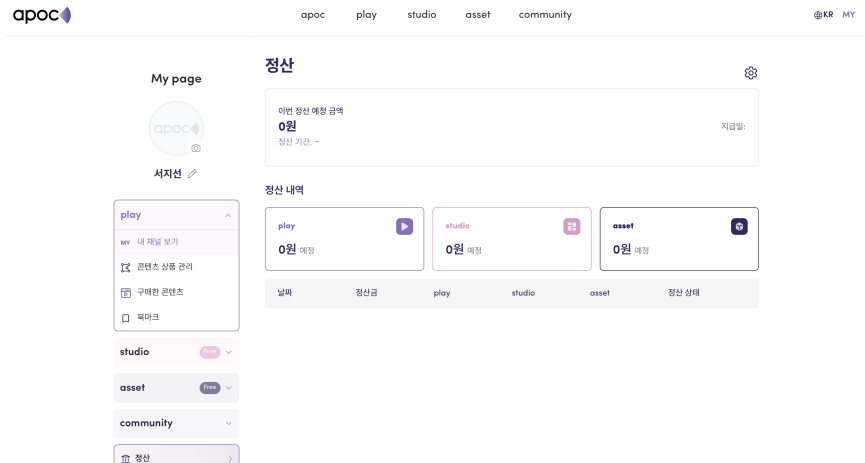
XR 콘텐츠 전용 마켓플레이스 플랫폼은 프리미엄 콘텐츠의 등록 및 판매 기능, 등록된 애셋의 저작 도구 연동 테스트를 주요 목적으로 개발하였습니다. 제작 방법은 기존 저작도구 및 플레이어 플랫폼과의 연동방식을 활용하였습니다.

• **마켓플레이스 개발**

- **(AS-IS)** 저작도구 내 내부 등록 애셋만 사용 가능하여 외부 제작자 대상 판매·등록·관리 기능 부재
- **(TO-BE)** 프리미엄 애셋·템플릿 등록이 가능한 XR 콘텐츠 전용 마켓플레이스 구축
 - 제작자 누구나 자유롭게 업로드·판매·구매할 수 있는 환경 제공(AR·VR·MR 등)
 - 등록된 애셋과 템플릿을 저작 도구에서 불러와 활용할 수 있는 연동 기능 구현
 - 정산 프로세스를 반영한 마켓플레이스 판매 등록 기능 개발
 - 판매자·구매자 대상 요금제 체계 신규 구축



▲ 프리미엄 판매 등록

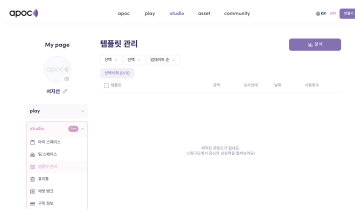


▲ 정산 프로세스

Compare Features

SELECT YOUR PLAN	Free \$0 per month Start Free	Premium \$4.99 per month Start Premium
Features		
Only Free Reality ID	⊖	⊕
Only Free Music ID	⊖	⊕
Only Free Background	⊖	⊕
Features		
Only Free Reality ID	⊖	⊕
Only Free Music ID	⊖	⊕
Only Free Background	×	⊕
Only Free Reality ID	×	⊕
Only Free Music ID	×	⊕
Only Free Background	×	⊕
Features		
Only Free Reality ID	×	⊕
Only Free Music ID	×	⊕
Only Free Background	×	⊕

▲ 마켓플레이스 요금제



▲ 템플릿 제작

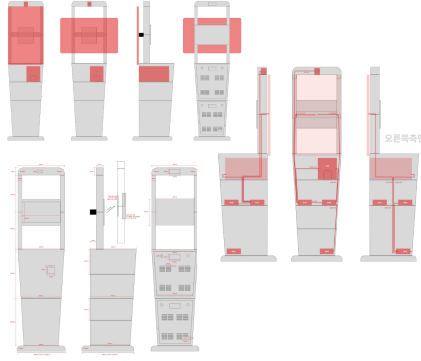


▲ 마켓플레이스 메뉴

**프로토타입
(키오스크)**

온라인 콘텐츠 제작의 효율성을 오프라인 현장 경험 확장과 연결하기 위해 추가 개발을 진행하였습니다. 추가 개발은 오프라인 행사 기획자와 마케터가 인터랙티브 콘텐츠를 쉽게 활용할 수 있도록 키오스크 형태의 하드웨어 연동에 중점을 두었습니다. 이를 통해 스크린 가로·세로 회전 등 현장 상황에 맞춘 콘텐츠 활용성을 높이고 행사 이동 편의성을 강화하였으며, IoT 디바이스 연동 가능성을 확보하여 온·오프라인 통합 마케팅 솔루션으로 서비스 가치를 확장하였습니다.

• 마켓플레이스 개발

<p>아이디어명 아이디어의 정제성에 대한 한 마디</p> <p>오프라인 현장에서 사람들이 인터랙티브 콘텐츠를 잘 사용할 수 있는 키오스크</p>	<p>그림/설명 아이디어를 설명하는 그림</p> 
<p>아이디어 설명 아이디어 주요 기능과 사용 과정/문제를 해결하는 상황 서술</p> <p>가로/세로 다양하게 사용할 수 있는 외/내부용이자 여러가지 IoT를 붙일 수 있는 키오스크 개발</p>	
<p>타겟/고객 아이디어로 인해 사용자가 얻게 되는 혜택</p> <p>온/오프라인 행사기획자, 마케터, 디자이너, 브랜드 운영담당자 등</p>	

▲ 키오스크 개발 아이디어 캔버스



▲ 키오스크 프로토타입

전달하기

주요 활동 및 인사이트

애셋-콘텐츠 대량 등록과 거래 시뮬레이션, 사용성 평가를 통해 제작-유통-수익화가 순환되는 마켓플레이스 운영 구조의 실효성과 확장 가능성을 실증하였습니다.

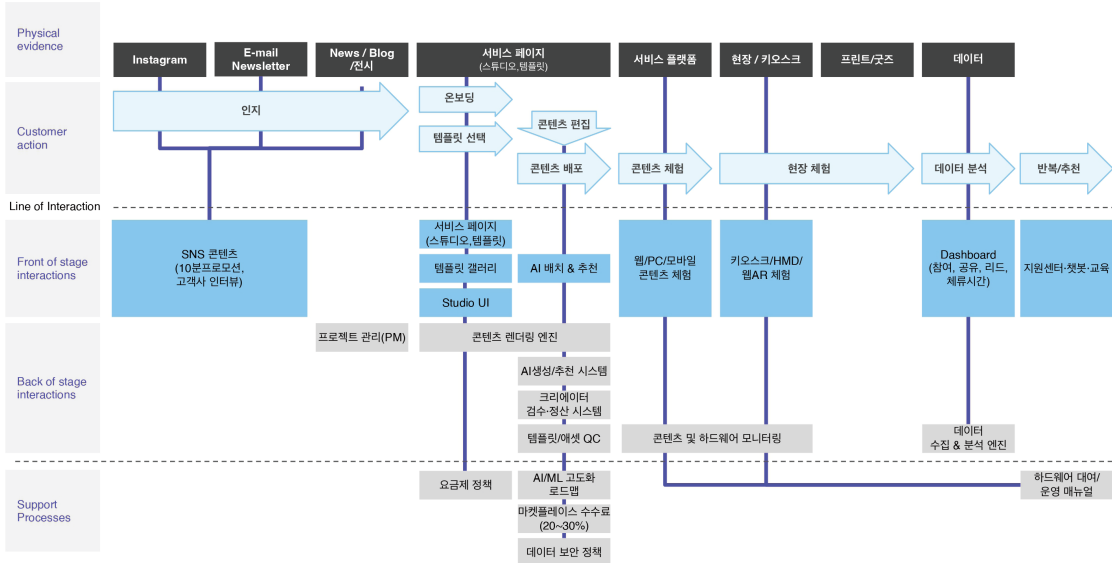
서비스 실증

자사 서비스 내 마켓플레이스 실증 개발 기능 전반에 대해 주요 항목(유료 애셋-콘텐츠 등록, 거래 시뮬레이션, 사용자 만족도, 오류 피드백 반영률) 기준의 공인시험평가를 완료하였습니다.

항목	목표 수치	측정방법	결과(달성)	세부 내용
유료 애셋 등록 수	300개 이상	유료 애셋 등록 수 DB 확인	2,661개	- 유료 애셋 2,661개 확보 등록 (887% 달성, 목표 300개 대비) - 고품질 3D 일러스트 애셋 집중 확보 기반 마켓플레이스 상용 자산 풀 형성
유료 콘텐츠 등록 수	100개 이상	유료 애셋 등록 수 DB 확인	333개	- 유료 콘텐츠 총 333개 등록(333%) - 엔터테인먼트 IP 및 전문 일러스트 작가 기반 콘텐츠 중심 상용화 추진 - 브랜드 협업형 콘텐츠 제작-유통 구조 확장 - 다양한 창작자 협업을 통한 유료 콘텐츠 라인업 단계적 추진
콘텐츠 거래 시뮬레이션	100회 이상	결제 테스트 환경 활용	1,280회	- 거래 시뮬레이션 1,280회 진행 완료 - 결제-환불-취소 등 시뮬레이션 케이스 정의 및 테스트 체크리스트 설계
사용자 만족도	평균 4.2점 이상 5점 만점	온라인 설문조사 활용	90.73%	- 사용자 그룹 모집 및 테스트 진행 - 사용성 테스트에 대한 공인시험평가 완료
기능 오류 피드백 반영률	80% 이상	수렴 및 개선 내용 정리표	84.69%	- 기능 오류 총 294건 접수 →249건 반영 완료 - 애셋 등록 오류, 결제 권한 오류, 마켓플레이스 페이지 개선 피드백 반영

서비스 청사진

온보딩-제작-배포-현장 체험-데이터 분석으로 이어지는 서비스 청사진을 토대로 초보자 모드 설정, 템플릿 선택, AI 자동 배치 등 핵심 기능의 접근성을 높여 셀프 온보딩 중심의 사용성을 강화하였습니다.



비즈니스 모델 캔버스

실제 제작·운영 단계에서 발생하는 기능적 오류와 외주 파트너와의 커뮤니케이션 이슈를 신속히 해결할 수 있도록 고객 성공팀(CSM)·프로페셔널 서비스·크리에이터 검수·정산 시스템 등 지원체계를 정비하고, 마켓플레이스 템플릿·애셋 등록·검수·정산 과정의 안정성을 확보하여 제작자-유통-수익화가 순환되는 생태계 기반 비즈니스모델(BM)를 고도화하였습니다.

주요 파트너	주요 활동	가치 제안	고객 관계	고객 유형
<ul style="list-style-type: none"> 이벤트·프로모션 에이전시 크리에이터·디자이너 스튜디오 콘텐츠 제작사·굿즈 업체 키오스크/하드웨어 제조사 글로벌 SaaS/AI 플랫폼 교육기관·관광기관·지자체 	<ul style="list-style-type: none"> AI/ML 기반 자동 제작 기능 고도화 XR/3D 레이아웃 엔진 강화 템플릿/애셋 대규모 확보 고객 온보딩&교육 외주·SaaS 하이브리드 영업 글로벌 현지화 	<ul style="list-style-type: none"> 1/10 비용으로 2,000배 빠른 시간 안에 콘텐츠 제작 3D/XR 기반의 차별화된 체험 요소 제공 참여·채류·공유 등 모든 데이터 수집/분석 오프라인·디지털 전방위 배포(웹·모바일·키오스크·HMD) 소비자에게 즉석 체험+즉시 굿즈+공유까지 하나의 여정 완결 브랜드에 대한 재미·몰입·선호도 상승 	<ul style="list-style-type: none"> 셀프 온보딩 (튜토리얼·AI 자동 템플릿) 고객 성공팀(CSM) +프로페셔널 서비스 제공 마켓플레이스 기반 커뮤니티 지속적 콘텐츠 시리즈로 신뢰·충성도 구축 	<ul style="list-style-type: none"> ① 직접 제작(DIY) 핵심 타겟 <ul style="list-style-type: none"> -중소·중견 브랜드, 스타트업 -지자체·교육기관 -인하우스 디자이너/마케터 ② 외주 중심 고객 <ul style="list-style-type: none"> -대기업·글로벌 브랜드 -정부·공공기관 ③ 하이브리드 고객 <ul style="list-style-type: none"> 외주 → SaaS 전환
	<p>핵심 자원</p> <ul style="list-style-type: none"> 저작도구 엔진 AI 디자인 파이프라인 템플릿·애셋 라이브러리 데이터 분석 시스템 키오스크·HMD 등 HW 통합 역량 크리에이터·에이전시 파트너 생태계 		<p>채널</p> <ul style="list-style-type: none"> 온라인 채널 <ul style="list-style-type: none"> - SNS, Blog, 유튜브 등 - 리뷰 크리에이터 협업 오프라인 채널 <ul style="list-style-type: none"> - 컨퍼런스/전시회/행사 - 파트너 에이전시 - 세미나 - 키오스크 및 체험형 부스 	
비용 구조		수익원		
<ul style="list-style-type: none"> 제품 개발(AI/ML, 3D 엔진, 저작 툴) 서버·CDN·데이터 비용 서버·CDN·데이터 비용·인플루언서 고객 온보딩/CS HW 제조·물류 비용 에이전시·크리에이터 리워드 비용 		<ul style="list-style-type: none"> SaaS 구독(Starter/Creativ/SOHO/Team 등) 크레딧 기반 과금(AI 기능, 대량 트래픽, 고품질 등 사용량 기반) Marketplace 수수료 (템플릿·애셋·거래 수수료 20~30%) Hardware Bundle(키오스크, IoT, 프린터 연동 패키지) 데이터/애널리틱스 API(CRM 연동, 행동 분석 데이터 API 과금) 		

주요 성과

템플릿 및 애셋 판매 구조 구축을 통해 웹 기반 2D·3D·AR 환경을 구현하고, 마켓플레이스에서 유료 3D 애셋이 거래되는 구조를 형성하였습니다. 현재 유료 애셋 등록 수는 300개 이상, 유료 콘텐츠 등록 수는 100개 이상으로 확대되었으며, 클라이언트는 200% 증가하였고 콘텐츠 제작 건수도 월 10개에서 25개로 급증하였습니다. 또한 개발한 키오스크는 일본 하네다 공항 3대, 나리타 공항 2대, 오사카 1대를 포함해 총 20대 이상 설치가 확정되었습니다.

추후 사업 계획

실증 결과를 기반으로 XR 콘텐츠 마켓플레이스의 사용성을 지속적으로 개선할 계획입니다. 또한 다국어 지원을 확대하고 미국과 일본을 중심으로 글로벌 시범 서비스 및 베타 운영을 확대해 나갈 예정입니다. 아울러 크리에이터·디자이너 중심의 콘텐츠 생태계를 조성하고 대기업·공공기관 대상 B2B·B2G 확장을 추진하여, XR 콘텐츠 플랫폼 생태계 리더 기업으로 성장하고자 합니다.