

카카오 채널 다시 뜯어보기

📍 **먼저, 문제를 찾아보기 전에 ‘핵심 페르소나’를 설정해볼까요?**

결국, 문제를 접근하기 위해서는 ‘누가’ 그 상황에 있는지도 정말 중요하다고 생각합니다.

🚩 **주어진 전제** : 나는 ‘무엇’ ? 인가를 판매하는 오프라인 사장님 입니다.

📦 **그렇다면 ‘무엇’을 팔아볼까요?** : 수제 과자 🍪 를 파는 오프라인 사장님 입니다

📍 **현재 나의 상황은?** : 오프라인을 넘어 온라인 그리고 ‘**잘 판매하고 싶어요**’.

📍 **그렇다면, ‘저’라는 페르소나를 조금 더 세부적으로 분석해볼까요?**



😅 **장사는 잘하고 싶지만, 걱정과 두려움이 늘 많아요!**

이름 : 박격정

성별: 남성 결혼: 유 자녀: 1녀 재정적 상황 : 신용대출 약 1억원

성향 : 내성적, 소심함, 인내심 많음 나이 : 42세

경력 : 대기업 퇴사 후 창업 2년차 초보 사장님

판매 : 수제쿠키 매장 위치 : 서울 서대문구 창천동 작은 어느 가게 (5년 임대차 계약)

주로 보는 채널 : 삼프로 TV, 장사의신, 자영업자이야기, 서민갑부

정보를 얻는 채널: 네이버 자영업 커뮤니티, 카카오 오픈 채팅방, 지역 신문 (벼룩시장)

라이프스타일: 새벽 5시에 기상 → 오전 7시에 매장 출근 → 오전 7시 30분까지 매장 청소 및 포스 정산기 셋팅 완료 → 오전 8시 가게 오픈 → 오전 8시 ~ 오후 6시 30분까지 매장 운영 → 오후 8시 퇴근 및 가족들과 저녁식사 → 오후 9시 정산 및 자영업 공감 콘텐츠 시청 → 오후 11시 30분 취침 준비

최근 고민거리 : 장사 매출, 장사 비법, 대박나는 비법, 자녀 학자금 대출

사용하는 휴대폰 기종 : 삼성 갤럭시 Z플립

자주 들어가는 앱 : 카카오톡, 배달의 민족, 홈텍스

📍 ‘연결성’을 강조하였던 박격정씨가 사용하는 카카오 채널 중 요즘 유명한 ‘장사의신’ 채널에 들어가보았습니다. 그런데, 이런 여러가지 개선 포인트를 발견한 박격정씨!

박격정 : 여기 제가 요즘 자영업 때문에 자주보는 ‘장사의신’ 채널이 있는데요. 특히, 이곳 카카오 채널에서도 약간 문제점 아닌 문제점을 발견 한 것 같아요.

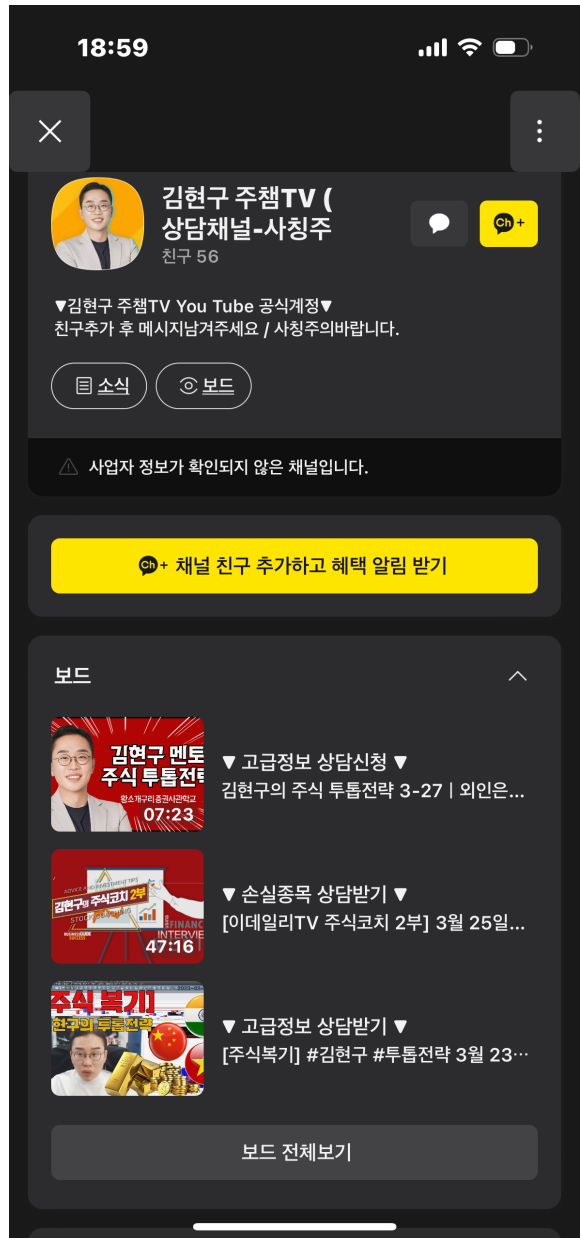
부족하지만 제가 몇가지 제안을 해보겠습니다.

? 채널에 대한 공신력을 이제는 카카오톡 채널도 전달해야하지 않을까요?

😊 박격정:

제안점 : [인증마크] 사업자 정보를 넘어 또 다른 인증 생태계가 더 많은 가치를 만들지 않을까요?

사업자등록증 또한 언제든지 사칭이 가능하다고 생각해요. 사람이 마음만 먹으면 못하는 것이 없잖아요. 단순히 예전방식처럼 인증마크를 주는 것이 아닌 주기적으로 체크하는 패턴 또는 NFT 기반 기술을 접목하여 고유한 인증마크의 생태계를 전달하는 구조도 좋을 것 같아요. 사실, 인증마크가 [인증]이 되지 않는 생태계에서 카카오 채널만의 새로운 접근 관점도 필요하다고 생각해요.

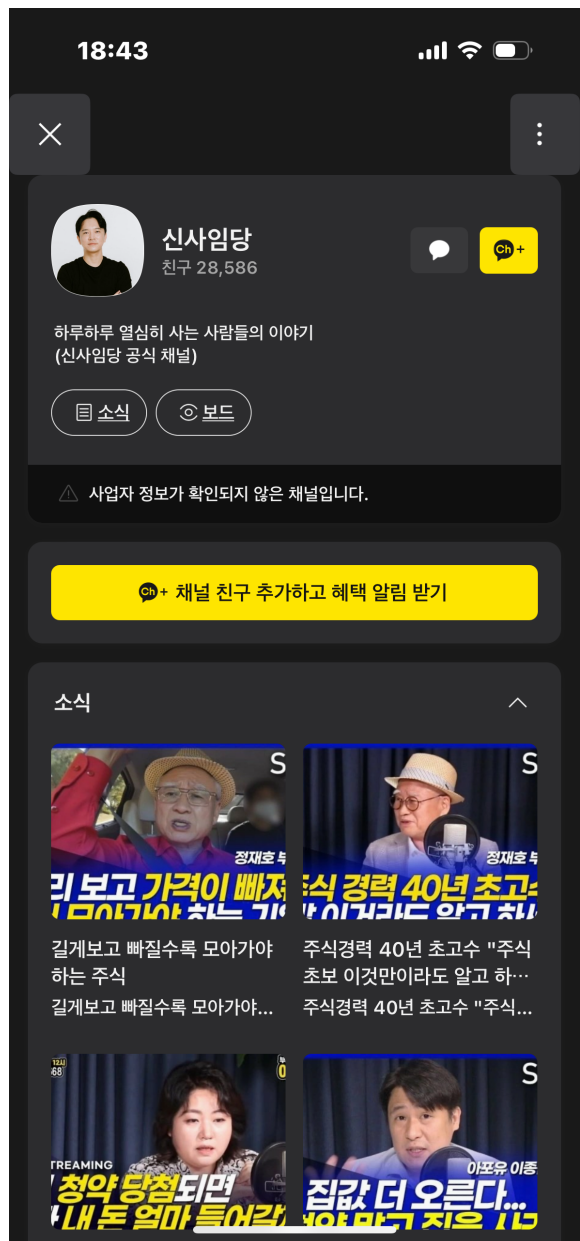
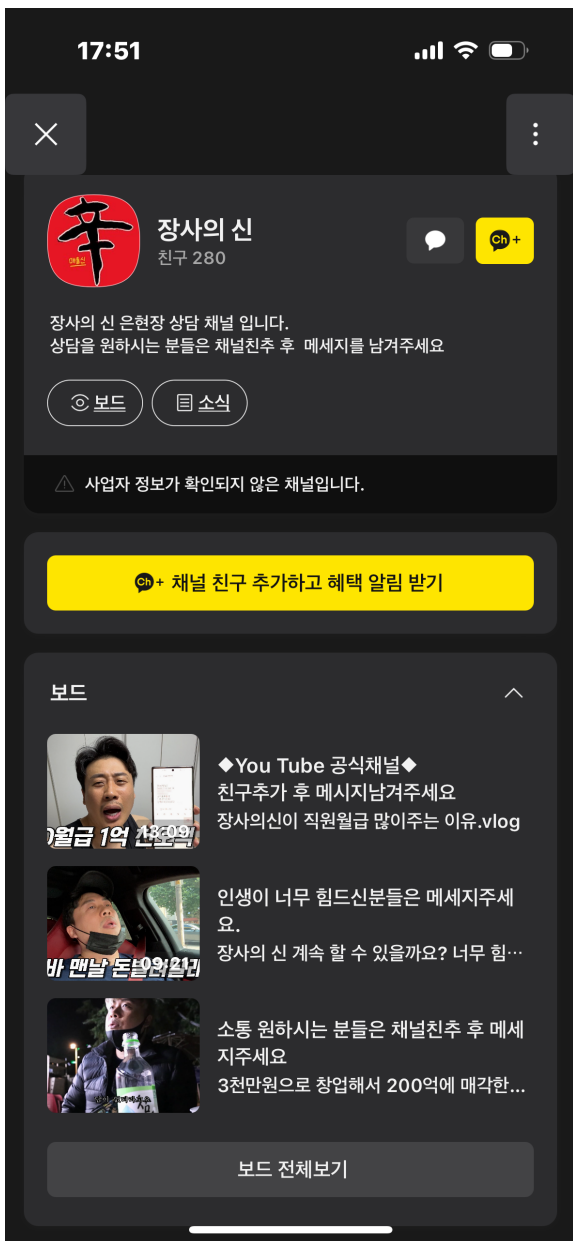


? 인플루언서들이 채널에 영상 플랫폼 형식을 업로드하려는 시도는 결국, 카카오 채널에도 손쉽게 영상을 플레이하는 구조가 필요하다는 것은 아닐까요?

😬 박격정:

제안점 : 콘텐츠의 전달의 구성에 조금 더 관심을 가져보는 것도 좋을 것 같아요

장사의 신이나 제가 예전에 즐겨보았던 신사임당 채널들의 공통점이 피드에 지속적으로 영상을 올리는 패턴이 있다는 것이었어요. 어쩌면 플랫폼을 통해 일정한 패턴이 보인다는 것은 창업 재테크 분야의 채널에서는 단순 피드 구성보다는 영상 기반으로 전달하는 것이 유용하다는 것은 아닐까요?

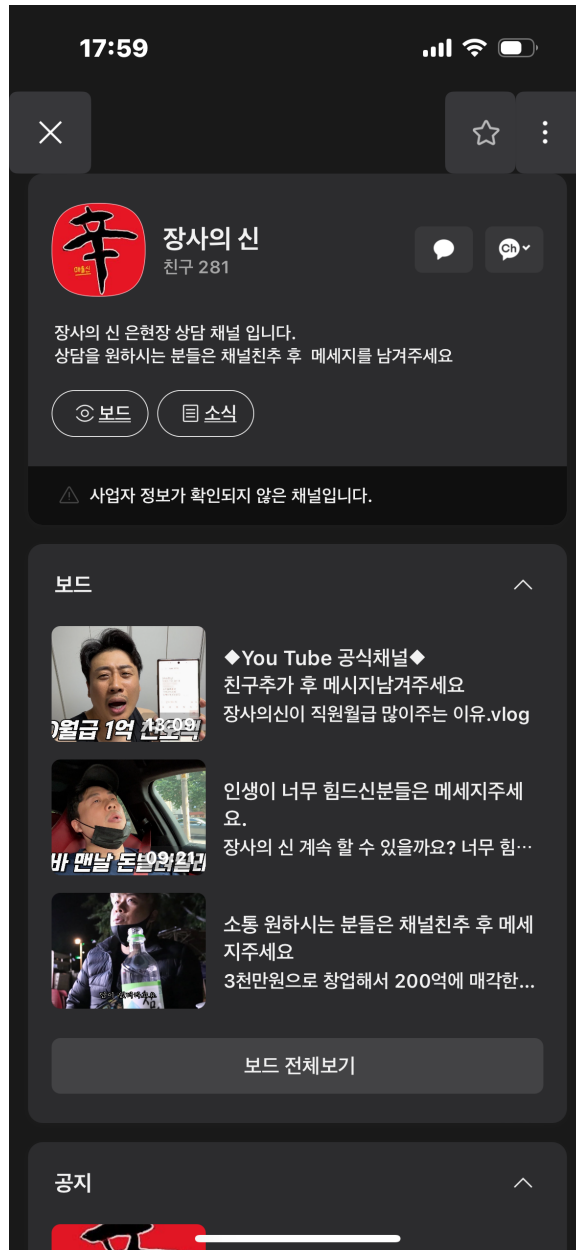


? 채널을 구독한다는 것은 결국 ‘어떤 사람들이 함께 구독하는지’ 궁금해요.

😊 박격정 :

제안점: 결국 어떤 사람들이 모였는지가 궁금해요.

채널을 구독했다는 것은 단순히 정보를 얻기 위함도 있지만, 어떤 사람이 이 채널을 구독했는지 궁금한것이 사람의 근본적인 궁금증인것 같아요. 단순히 인스타그램처럼 팔로워를 나타내는 것이 아닌 [어떤 카테고리의 사람들이 많이 구독]했는지도 도출하면, 조금 더 서비스가 확장성이 있지 않을까요?



📍 박격정씨의 한마디: 사소한 포인트에서의 변화가 새로운 수익적 가치를 만들수 있다고 생각해요.

😊 박격정씨, 이야기를 나누며, 카카오 채널의 새로운 수익화 포인트를 발견하다.

카카오 채널 생태계 이해하기

카카오 채널은 결국 제품 또는 브랜드를 홍보하고 소비자의 접점을 가져가는 채널 포인트이다

카카오 채널은 어떤 접점 채널 포인트로 어필하고 있나?

많은 채널들의 기반이 [보드]의 구조에서 글을 작성하고 소식을 알리는 용도로 많이 사용하고 있다.

소식과 정보를 알린다는 것은 결국 소비자로 하여금 [구매] 라는 행위를 촉직시키기 위함이기도 하다.

작은 인사이트 발견

그래, 카카오의 본질은 [소통]이고 [전달]에서 시작되었어 그리고 그 안에 늘 [텍스트]가 있었어!

작품도 소장하는 이 시대에 [노하우]도 손쉽게 얻을 수 있는 구조면 너무 좋잖아?!

[참고 MVP 테스트 구조]

나만의 비즈니스 인사이트를 부담되지 않는 가격에 판매하고 전수한다.

자영업자에게 성공하는 사람들의 [고급 정보] 만큼 도움되는 것은 없기 때문이지!

가격은 처음에는 1~3천원 사이로 테스트를 해보는 거야!

물론, 처음에는 장사의신처럼 인플루언서가 생태계를 적극적으로 만들어주면 더욱 좋을 것 같아!

카톡으로도 쉽게 공유할 수 있고 아는 것이 힘이 되는 것이 바로 이런 것은 아닐까?

이모티콘을 구매하는 돈을 전환시켜 [노하우]를 사는 **노하우 마켓**이 생길 수 있을 것 같아!

