내 손안에 펼쳐지는 스마트 세상

앱 개발(창업) 우수사례

중소기업청
Small & Medium Business Administration

창업진흥원
Korea Institute of Startup & Entrepreneurship Development

내 손안에 펼쳐지는 스마트 세상

앱 개발(창업) 우수사례

중소기업청
Small & Medium Business Administration

창업진흥원
Korea Institute of Startup & Entrepreneurship Development

Contents

앱 개발 우수사례 모음집

6 애플리케이션(앱)이란?

8 2013년 스마트 앱 창작터 사업안내

10 Gallery

18 몬딱제주_김종필

20 기업지원도우미_권 빈

24 부킹?매칭!부메랑_권재창

28 효도위젯_김문찬

32 트래블팟_김부연

36 Beautyfolio_김윤호

39 이모션리포트_김종필

42 아트쉐어_김준상

45 틴문화_김지혜 김효정 정누리 김은지

48 주말에 뭘할까? 외_류시두

52 알람선물_류재준

55 스피드 알림장_문병무

58 내가 원하는 서울_박수진 백혜민

62 Share Books_박승환

65 Day2Life planner_박원일

70 반짝반짝 전광판_박윤성

74 통증잊어_박정민

77 노라조 2.0_박종현

80 앱퍼_방은선 김경수 남유진 유병현

84 이때카드_선형구

88 롤링주스_송혜원 서필선 김수현

92 ART ABC_송화평

95 Sleep if u can_신재명

98 우리키_안상린

Contents

앱 개발 우수사례 모음집

101 스마트 에스원 외_안재희

105 답찌_오종현

108 공부를 신나게_윤유창

110 Remember-Time Location Reminder_이동인

112 BUTTON UP_이미리

116 미픽_이상원

120 여기요_이성해

123 아이폰 사용자를 위한 메뉴얼_이용성

126 lamplighter_인용휘

129 Aart_장종례

133 쉬운출입국_장희수

137 Evermind_전수열

140 스피릿_전우성

142 운전면허 길라잡이_정재웅

145 부산GPS날씨, 프로포즈4U_정찬민

147 MoSe(Mobile Security)_조성환

151 Dream in_최봉문

154 HUDY/누구야 등_최성희

158 Circle Boom_강민석

161 Dodge:Survivlas 닷지(총알피하기)
_권순응

164 Dream in_김상진

168 추억의 달고나 뽑기
_박서현 박지연 백예슬 이정선 이지윤

170 한글한판 _오지후

173 Puzzle Portal 외_최진운

176 ToyBox_최철원

180 앱관련 용어

애플리케이션(앱)이란?

스마트폰이 일반 휴대폰과 근본적으로 다른 부분이 바로, 용도에 따라 애플리케이션(application, 응용프로그램, 이하 줄여서 '앱')을 추가 설치해 활용할 수 있다는 점이다. 컴퓨터에서 사용하는 각종 프로그램과 동일한 개념이다. 컴퓨터에 윈도우 등과 같은 운영체제만 설치되어 있다면 활용도가 극히 낮은 것처럼, 수십만 개에 달하는 스마트폰 앱을 거의 사용하고 있지 않다면 진정한 스마트폰 사용자라 말할 수 없다. 예를 들어, 컴퓨터에서 흔히 사용하는 문서 작성 프로그램(MS워드, 아래아한글 등)이나 인터넷 브라우저(인터넷 익스플로러, 파이어폭스 등), 동영상 재생 프로그램(윈도우 미디어 플레이어, 곰 플레이어 등), 각종 패키지/온라인 게임 등이 컴퓨터용 애플리케이션이다. 이들은 바탕화면 혹은 시작 메뉴에 있는 각 아이콘을 더블 클릭해서 실행할 수 있다.
한편 스마트폰 운영체제나 가입한 이동통신사가 다르더라도, 동일한 앱을 설치할 수 있다면 동일한 서비스를 이용할 수 있다. 이는 윈도우 컴퓨터든 매킨토시 컴퓨터든 '포토샵'과 같은 사진 편집 프로그램이 설치되어 있다면 동일한 작업이 가능한 것과 동일한 이치다.

스마트폰 앱은 제품에 따라 수만에서 수십만 개가 제공되고 있으며, 하루에도 수백 개의 앱이 쏟아지고 있다. 해당 앱만 설치하면 간편하게 인터넷 뱅킹도 이용하고 버스나 지하철 노선이나 차량 이동 지점도 확인도 가능하며, 영화나 연극도 그 자리에 예약할 수 있다. 어디 이 뿐인가. GPS 수신기를 통해 간단한 내비게이션도 활용할 수 있고, 각 언론사의 최신 뉴스도 일목요연하게 열람할 수 있다. 영화나 음악, 사진을 감상하는 건 기본. 이외에도 기상천외한 앱을 통해 지금까지 일반 휴대폰으로는 경험할 수 없었던 독특한 기능을 만끽할 수 있다. 앞서 앱이 스마트폰을 더욱 '스마트'하게 만들어 준다고 강조한 이유가 바로 이것이다.
최근에는 현실 세계와 3차원 가상 환경을 접목한 '증강현실(AR, Augmented Reality)' 기술을 적용한 생활 도우미형 앱이 스마트폰의 가치를 더욱 높여주고

있다. 스마트폰의 카메라로 거리를 비추면 증강현실 앱을 통해 각 건물의 이름, 상호, 업종 등의 정보를 직관적으로 파악할 수 있다. 현재 위치에서 가장 가까운 화장실이나 약국, 병원 등을 찾아 주는 증강현실 앱은 이미 스마트폰 필수 앱으로 인식되고 있다. 컴퓨터용 프로그램도 유료, 무료 제품이 있듯 스마트폰 앱도 무료와 유료 제품으로 나뉜다. 유료 앱의 경우 몇 백원부터 몇 만원까지 다양하며, 가격은 순전히 개발자(또는 개발사)가 책정한다. 이러한 유료 앱을 사용자가 다운로드하면 그 수익을 스마트폰 제조사나 이동통신사 등과 분배하게 된다. 주로 신용카드로 결제하거나 매월 통신요금에 포함되어 부과된다. 유료 앱이 아무래도 유용하고 풍부한 기능을 제공하지만, 제법 쓸 만한 무료 앱도 상당히 많다.

앱의 발전이 곧 스마트폰의 발전!

스마트폰 사양이 어느 정도 평준화됨에 따라 앱의 중요성이 상대적으로 커지고 있다. 얼마나 다양한 앱을 이용할 수 있는가가 해당 스마트폰을 구매하는데 절대적인 영향을 미칠 정도다. MS의 '윈도우'라는 운영체제가 우리나라 인터넷 발전에 상당한 영향을 미친 것만 봐도, 이제는 애플리케이션이 특정 하드웨어를 떠나 시장과 트렌드를 이끌어 갈 수 있는 절대적인 요소라 말할 수 있다. 따라서 큰 맘 먹고 고성능 스마트폰을 구매했는데 정작 사용할 수 있는 앱이 몇 개 되지 않는다면 스마트폰으로 아무런 의미를 부여하지 못한다.

위 글은 네이버캐스트 IT동아 기지 권명관님의 글에서 발췌 된 내용입니다.

2013년 스마트 앱 창작터 사업안내

스마트 앱 창작터를 통해 앱 개발, 창업 및 사업화 등을 일괄 지원함으로써 앱 전문기업의 창업과 성장을 지원한다.

Q 사업 규모는 어떻게 되나요?

A 예산규모는 **67억원** 이며
지정규모는 전국 **20개 내외** 입니다.
창작터 수는 예산규모 및 신청현황, 평가결과 등에 따라 변동 가능하구요.

Q 지정 대상과 그 요건은 어떻게 돼요?

A **지정대상**은 앱 개발 및 창업 지원 인프라(공간, 전문인력 등)와 역량을 보유하고 있는 대학, 특성화고 등 공공기관 및 민간기관입니다.
여기서 공공기관은 「공공기관의 운영에 관한 법률」 제4조(공공기관)에 해당하는 기관을 말합니다.

지정요건은 다음을 모두 충족하여야 합니다.

- 전용공간 확보 : 전용교육장/개발실
- 운영인력 확보 : 총괄책임자/행정인력
- (예비)창업팀 발굴 · 지원 : 10개 이상의 (예비)창업팀을 발굴하여 앱 개발 및 창업 · 사업화를 지원
- 앱 개발 교육과정 개설 · 운영 및 우수강사 확보 : 지역별 · 기관별 특성을 고려하여 앱 기획 · 개발 · 디자인 등 앱 개발 교육과정을 개설 · 운영
  - 교육과정 : 최소 2개 이상 개설 · 운영 (총 200시간 이상, 과정별 20시간 이상)
  - 교육인원 : 총 100명 이상 교육 이수 (이수조건 : 교육시간의 85%이상 이수)

사업계획 평가를 통해 최대 5천만원 한도의 앱창업 자금지원

A – 강사자격
- 앱관련 S/W · 프로그래밍 언어 · 플랫폼 · 디자인 · 경영학(창업) 관련 대학 교수
- 앱 관련 S/W · 프로그래밍 언어 · 플랫폼 · 디자인 · 경영학(창업) 강의 경력이 3년 이상인 자
- 기업체, 연구소 등에서 앱 기획 · 개발 · 디자인 분야 경력이 5년 이상인 자
- 기타 관리 · 전담기관이 해당 분야 전문가라고 인정하는 자

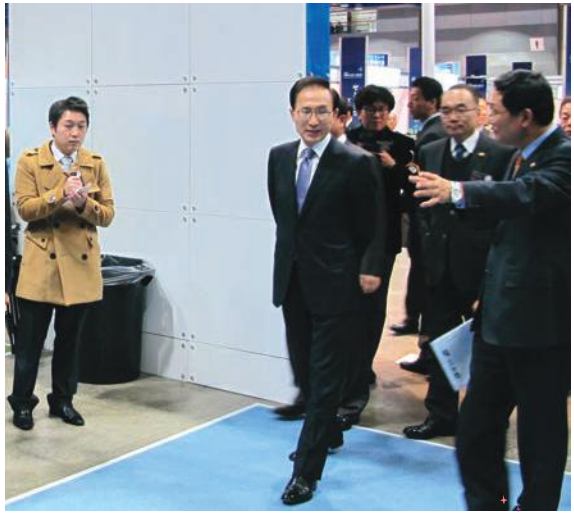
단, 참여 제한경우도 있으니 참고해 주세요.
– 신청기관 또는 대표자가 채무불이행자로 규제 중이거나 부도, 화의, 범정 관리 등 정상적으로 금융거래가 곤란한 경우
– 중소기업청 또는 창업진흥원으로부터 정부지원사업의 협약해약 또는 사업 최종평가결과 "실패"에 준하는 판정을 받은 이력이 있는 기관
– 정부지원사업에 참여제한으로 제재중인 기관
– 기타 중소기업청장이 참여를 제한할 정당한 사유가 있다고 인정하는 기관

Q 지원 내용을 알려 주세요!

A 지원금액은 창작터별 최대 3.5억원 내외이며 지원내용은 (예비)창업팀의 앱 개발 · 사업화 등을 위한 창업지원금 및 앱 개발 교육 등 창작터 운영을 위한 소요 예산 입니다.
정부지원금 구성은 아래 표를 참고해 주세요

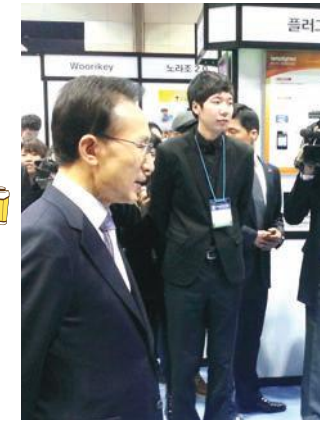
구 분	세부내용	지원한도
교육비	강사료, PC 등 장비구입비, 네트워킹비 등	정부지원금의 25% 이상
창업지원금	팀별 앱 개발, 창업, 사업화지원비 등	정부지원금의 50% 이상
간접비	관리비, 홍보비, 수용비, 여비, 업추비 등	정부지원금의 10% 이내
인건비	총괄책임자 운영수당 및 행정인력 인건비	정부지원금의 15% 이내

* 특성화고의 경우 지원금액을 조정할 수 있음.



2012 대한민국 벤처창업대전

앱 창업기업관 Gallery



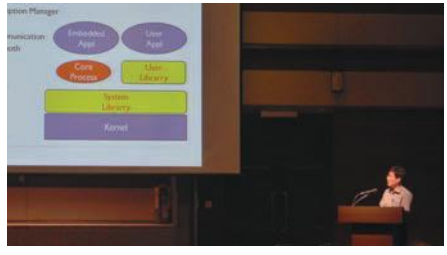
2012 대한민국 벤처창업대전

앱 창업기업관 Gallery

앱 창작터
춘 · 추계 워크샵
Gallery

제3회 대한민국 앱창작 경진대회

앱 창작터 포럼



앱 창업 누림터 Gallery

앱 창업 누림터
Gallery

지금은 "하고 싶은 일을 하고 사는"
내가 되었다.

개발자 고영일

창업기업 비트모바일

개발 앱 플랫폼 iOS, Android

몬딱제주

얼마전까지 몬딱제주 및 운영을 위한 투자자 유치를 많이 한 상태인데 지금 까지 1억 2천 만원이라는 투자금을 유치했고 앞으로 이 투자금을 가지고 본격적인 마케팅 및 사업진행이 예상된다.

멘토시스템, 특강, 그리고 전문가

제주대학교 앱 창작터 기관이 많은 도움이 되었던 것 같다. 일단 1인 기업이나 앱 창작 기업같은 경우 자금도 많이 부족하고 기술적인 면이나 기업 경영적인 측면에서도 부족하기 마련인데 이런 점들을 앱 창작터의 멘토시스템이나 특강, 전문가 강의 과정을 통해 많이 얻어 갈 수 있었다.

전혀 다른 수익모델

비트모바일에서 제작하고 있는 몬딱제주 앱은 기존 앱 생태계와는 전혀 다른 수익모델을 갖는다. 기존 대부분의 앱 들이 스토어에서 광고를 포함한 무료 앱 형태이거나 게임과 같은 유료 앱과 같이 건당 광고 클릭과 다운로드 정책에 따른 요금 부과 형태를 가지는 반면에 몬딱제주 앱은 무료로 배포하고 클릭광고를 포함하지 않는다. 대신 앱에 홍보용 상품을 등록하는 사용비 형태로서 업체와 업체 간의 거래에서 수익이 발생하게 된다. 우리에게 이 시스템을 어떻게 적용할지와 창업 팀원에게 어떻게 비전을 제시할 수 있는지가 가장 많은 고민거리였던거 같다.

우리만의 플랫폼 제주도는 전국에 비하면 관광상품의 전산화 및 스마트폰을 이용한 홍보 등이 상당히 미비한 편이고 인식도 약하다. 그래서인지 우리 같은 플랫폼을 가지고 시장에 도입하려는 기업은 전무한 실정이고 벤치마킹할 기업도 없는 상황이다. 하지만 이런 단점이 장점이 되어 우리만의 플랫폼으로 발전할 것으로 믿는다.

개발자 권 빈

창업기업 융복합기술서비스 연구소(TnS)

개발 앱 플랫폼 Android

기업지원도우미

첫째, 고객관리와 판매관리 지원 – 기업의 자원은 한정되기 있기 때문에 고객을 abc로 분류하여 실질적으로 매출에 영향을 끼치는 고객에 대하여 기업의 역량과 자원을 집중하여 관리함.
둘째, 공공지원 서비스 – 기업에 맞는 5-10개의 유무상 정보를 맞춤식으로 제공하고 실행 한다면 투자 대비 성과부분에서 좋은 결과를 창출할수 있으며 강소기업으로 갈 수 있는 기반이 구축됨.

강사와 멘토의 열정

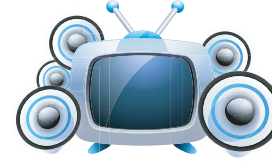
처음 앱개발을 결심하고 공부에 뛰어 들었을 때 배울 곳이 너무나 없어서 막막했던 기억이 난다. 처음 1년 정도를 독학으로 책과 씨름했었다. 도저히 안되겠다 싶어 다시 학원을 알아보고 서울 유학까지 생각해보던 중에 앱창작터라는 것을 알게 되었다. 금요일 저녁과 토요일에 수업을 했기 때문에 직장인들도 참여할 수 있어서 좋았다. 다른 직장인들과 교류할 기회도 되었으며 강사님들께 직접 질문할 수 있다는 것은 비전공자인 나에게는 쉽게 누릴 수 없는 절로의 기회였다. 평소에 공부하며 들었던 의문점들이 많이 풀리고 나니, 이 교육 과정 기간이 끝나면 이런 기회가 다시 찾아오지 않겠구나 싶어 매주 질문거리를 만들어가려고 열심히 노력 했었던 것 같다.

트렌드에 맞춰진 새로운 아이템

나는 1997년도에 ERP 소프트웨어 개발 사업을 시작했다가 경험 부족으로 크나큰 실패를 한 경험이 있다. 그때의 경험을 통하여 느끼게 된 것은 사업이란 단순히 아이템과 열정만으로는 부족하며, 시대의 트렌드에 맞추어 계속적으로 새로운 아이템을 개발하여야 하고 위험에 대한 리스크 관리가 필요하다는 것을 뼛속깊이 느낄수 있었다. 그런 경험을 바탕으로 기업 경영에서 가장 먼저 우선 순위를 둔 것이 비용의 절감이다. 비용 중에서도 매월 지급되어야 하는 고정비를 절감하고 탄력적으로 운영될 수 있는 변동비를 고민하게 됐다.

그래서 시장조사 결과 창업에 있어서 정부가 자금과 공간 부분에서 도움을 준다는 것을 알게 되었고 여러 곳을 수소문한 결과 앱 창업에 도전하게되었다. 정부에서는 창업에 도움을 주기 위하여 개발 자금과 공간을 무상으로 지원해 주었다. 내가 목표로 하는 이상과 잘 맞아 떨어졌다.

비용을 절감하는 부분에 대한 답을 찾은 후에 그 다음에는 아이템을 고민하게 되었다. 아이템은 현재 시장에서 뜨거운 반응을 일으키고 있는 아이템을 선택하기 보다는 고객이 원하는 것이 무엇인지 그리고 시장이 진정으로 원하는 것이 무엇인지를 고민하였다. 아무리 좋은 아이템도 시장성이 없다면 사업화에는 상당히 어려움이 있다. 비용적인 부분과 시장과 적합한 아이템을 고민하여 내린 개발 아이템이 바로 기업지원 도우미앱이다.



안심은 금물 과거 직장생활에서 B2B에 대한 비즈니스 모델을 연구하고 개발한 경력이 뒷받침 되어 기업지원 서비스에 대한 아이디어를 틈틈이 구상하고 구체화 할 수 있었다. 그러나 문제는 사업을 위한 준비는 마쳤음에도 불구하고 시스템 개발자를 찾지 못해 아주 어려운 상황을 맞이 하였다. 많은 개발회사와 개발자들에게 제안서를 들고 만나 봤지만 뜻 맞는 이를 찾지 못해 상당시간을 소비하였다. 그러나 뜻이 있기에 길이 보이기 시작했다. 지인의 소개로 한종현 대표와 만날 수 있었고 개발을 무사히 끝낼 수가 있었다.

하지만 안심은 금물인 것을 금방 알게 되었다. 같은 안드로이드 OS라고 하여도 각각 다른 스마트폰의 브랜드와 버전 상 개발 명령어가 각각 달라 기기 상에 표준적으로 반영이 되지 않는다는 단점이 발견되었다. 그러한 단점을 보완하기 위하여 브랜드 기기별로 다시 테스트를 하였고 지금도 그러한 문제점을 발견하고 수정하기 위하여 한종현 대표는 밤낮으로 노력 중이다. 지금 이 글을 통하여 물심양면으로 내 일을 도와주고 있는 한종현 대표에게 감사의 말을 남긴다.

고객관리와 판매관리 그리고 공공지원 서비스 기업지원도우미 앱의 특징은 두가지이다.

첫째, Erp기능이다.

Erp에서 가장 기본적인 모듈은 고객관리와 판매관리이다. 사실상 기업은 모든 고객을 일괄적으로 관리할 수 없다. 왜냐하면 기업의 자원은 한정되기 있기 때문에 일관되게 관리한다는 것은 효율적인면에서 문제가 생기기 때문이다. 그러므로 고객을 abc로 분류하여 실질적으로 매출에 영향을 끼치는 고객에 대하여 기업의 역량과 자원을 집중해야 한다.

둘째, 공공지원 서비스 이다.

기업은 공공기관에서 지원하는 모든 서비스 정보를 원하지 않는다. 중소기업에 맞는 실질적인 정보만 원한다. 이러한 고객의 needs를 만족시키기 위하여 기업에 맞는 5-10개의 정보를 맞춤식으로 제공하고 기업이 이 정보를 토대로 실행을 한다면 기업입장에서는 투자 대비 성과부분에서 좋은 결과를 창출할수 있다. 이로 인해 강소기업으로 갈 수 있는 기반을 구축한다고 볼 수 있다.

효과적인 경영관리 향후 우리는 개발된 고객지원 도우미 앱을 기반으로 모든 중소기업에 영업을 활성화 시킬수 있는 CRM을 구축할 예정이다. 또한 원가관리 시스템을 구축하여, 실질적으로 생산과 매출에 있어서 기업에 공헌을 할 수 있는 아이템인지 기업에 손실을 줄일 수 있는 아이템인지를 파악하여 기업에 도움을 주지 못하는 사업 아이템인 경우 퇴출처리로 기업의 이익에 도움을 줄수 있도록 할 예정이다.

결론적으로 매출을 신장시키는 고객관리 시스템(CRM)과 기업 운영 및 관리 비용을 최소화 시키는 원가 관리 시스템을 연계 구축하여 우리나라 370만 모든 중소기업이 효율적인 경영관리를 통해 최소의 비용으로 최대의 이익을 낼수 있도록 도움을 주고자 하는 것이다.

부킹? 매칭! 부매랑

Description모두가 함께하는 즐거운 골프!! 부킹? 매칭! 부매랑~~
부킹? 매칭! 부매랑은 언제 어디서나 프로필을 기반으로 골프 동반자를 선별하여 자동으로 최적의 동반자를 쉽고 빠르게 추천, 매칭으로 이어주는 골프 매칭 어플리케이션이다

개발자 권재창
창업기업 (주)무노스씨앤씨
개발 앱 플랫폼 iOS

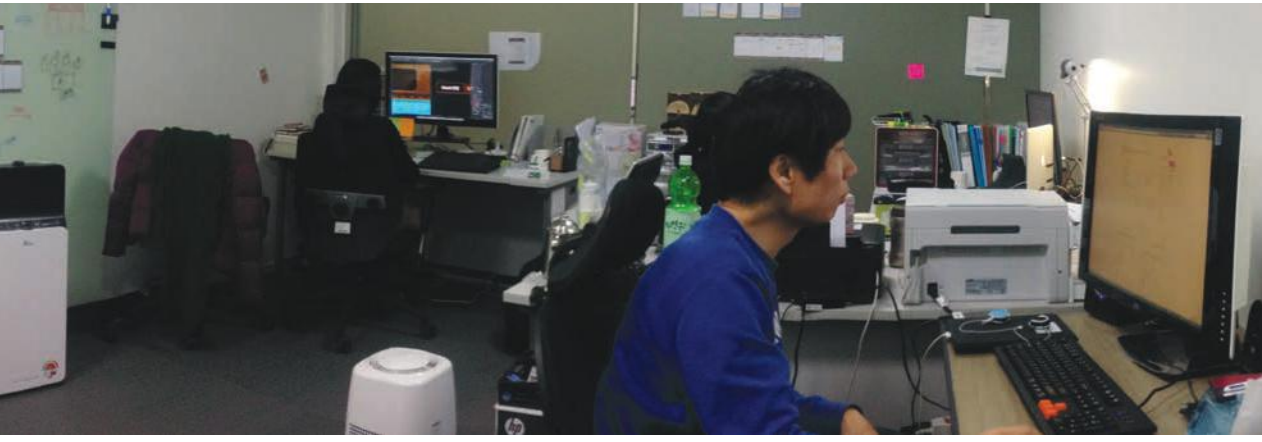
진정한 도움-앱 누림터

창업을 하고 앱을 기획하고 이를 등록 하는 것에 대한 체계적인 프로세서를 도움받을 수 있는 곳은 매우 드물다. 또한, 이런 앱을 기반으로 투자를 진행하고 투자 유치를 위한 과정을 직접 경험하지 못하면 무엇이 잘못이고 무엇이 우수한지 모르게 된다. 앱누림터에서 IR시뮬레이션을 통한 간접 경험을 하게 되었고 이는 매우 중요한 경험이 되었다. 관련 전문가와 함께하는 컨설팅도 직접 참여하고 소통하며, 좋은 노하우를 배우게 되었다. 앱 누림터는 무엇보다도 좋은 환경의 사무실과 저렴한 비용은 창업자에게 매우 실질적인 도움이 되는 곳이다.

밤새 코딩하고...
디자인하고...
기획하고...

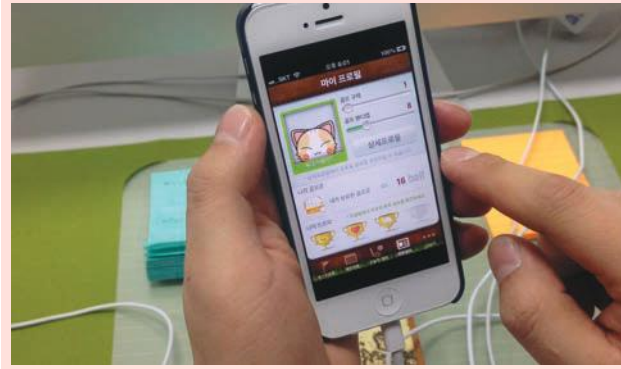
청년이 아닌 나이에 창업을 하고 젊은 청년들이 뛰어드는 앱 시장에 발을 들여 놓고 보니 앱 기획부터 디자인 그리고 이를 서비스로 만들어나가는 모든게 도전이고 지금도 나는 도전을 진행중이다. 의견 대립과 개인 시간을 투자하며 밤새고 코딩하고 디자인하고 기획하고 이런 와중에 제2기 앱창업 과정을 수료할 수 있었다. 또한 멘토와 지원 속에 앱이 태어났다. 이를 바탕으로 앱누림터 까지 쉴새없이 달려왔다. 가족과의 시간보다 회사에서의 일이 더 많고, 체력적 한계에 부딪치면서도 지금까지 매진해 준 팀원들에게 감사한다. 앞으로 서비스의 도약과 새로운 앱들이 나올것이며, 좀더 재미있고 즐거운 서비스를 만드는 감성과 함께하는 무노스씨앤씨가 되도록 모두 같이 노력 할 것이다.

팀웍만들기! 기업 경영은 역시나 세금과 법률에 대한 지식이 미비한 관계로 늘 이러한 부분에 조언을 듣고 자금사정에 대한 걱정을 하게 된다. 대표인지 경리인지 모를정도의 자금 관리, 회계, 총무, 인사를 모두 진행 하려니 멀티형 인간이 되어 가는 것같다.
직원들 월급을 빼먹지 않을려고 신경 쓰고 앱 개발에 대한 일정 관리를 하며 개발자를 달달 볶고, 다시 응원하고, 이런과정에서 서로 감정이 다치지 않고 일할수 있도록 만드는 것은 회사 분위기이며, 팀웍이다. 이를 위해서 5개월동안 동분서주하며 달려온 것 같다. 하지만, 더 중요한 것은 이제 달려가야 할 길이 더 멀고 험하다는 것이다. 앱이 시장에 나와서 호응을 얻기 까지 마케팅과 영업이 동시에 일어나도록 하는 본격적인 마라톤이 시작된 것이다.



쉽고, 편하게 즐기는 앱 부킹?매칭!부매랑은 쉽게 찾는 골프 부킹, 매칭, 조인 서비스! 이다. 다른 앱과의 차별점은 쉽고, 편하게 프로파일 기반으로 골프를 같이 치고 싶은 사람과 사람을 이어주는 서비스로 기존 조인게시판을 기반으로 하는 부킹 조인 앱들과 차별점을 가진다. 부매랑 앱은 좀 더 즐거운 라운딩을 위하여 자신에 맞는 매칭율을 보여주며, 이를 기반으로 서로 간에 메칭을 신청할 수 있도록 사용자의 선택권을 넓힌 서비스이다. 골프라는 스포츠가 중장년 층의 골퍼가 많은 관계로 UI 밑 UX를 편하고, 쉽게, 그리고 눈이

파곤하지 않게 기획되었다.



부매랑 골프 앱을 기반으로 레져 관련 매칭 서비스를 확대해 나가며, 매칭 앱은 쉽고, 빠르고, 단순화 되도록 정확한 매칭율로 고객의 재실행 및 아이템 사용 및 다운로드 증가를 유도한 것이다.

사용자의 Needs에 맞는 빠른 업데이트와 버그 픽스를 실시하고, 사용자와의 Communication을 통한 앱의 신뢰도 확보 및 충성도 증진하며, 친구 추천 및 프로모션을 통한 앱의 인지도 향상을 모색하고 있다.

포탈 서비스! 아이템, 서비스를 통한 수익 창출 (iTem, 포인트, 쿠폰)과 골프 관련 부가 서비스 제공 레져 관련 서비스를 통한 Brand Identity 창출 및 강화, 래저 매칭 포탈 서비스 앱 개발, 레저 (골프, 캠핑, 스크린, 자전거, 스노우보드, 등산 등) 정보 앱 제공 예정이다. 레저 및 스포츠에 필요한 동료를 모으고, 같이 즐기는 매칭 래저 문화 확대가 향후 우리가 가야할 방향인듯 하다.

최종적으로 다양한 래저 및 취미 분야 매칭 앱 포탈 서비스를 통한 서비스를 다각화 할 예정이다.

개발자 김문찬

개발 앱 플랫폼 Android

효도위젯

간단한 설정으로 부모님을 위한 위젯이 만들어진다. 이제 간단하게 부모님 휴대폰을 세팅해 드리자!

경험이 많은 멘토를 발견하다

1인 개발자가 앱을 개발하고 마켓에 등록하기 까지 가장 힘든 점은 물어볼 곳이 마땅히 없다는 것이다. 혼자서 모든 것을 하다 보니 풀리지 않는 문제들이 생기고, 지금 내가 하고 있는 방향이 맞는 것 인가에 대해 물어볼 만한 곳이 없어 답답할 때가 많았다. 강원대학교 앱창작터는 이런 나에게 멘토를 연결해 주었다. 멘토는 나보다 경험이 많았고, 나아갈 방향에 대해 같이 고민해 주었다. 무엇보다도 잘 모르는 일이 있으면, 자신의 인맥을 통해 여러 분야의 사람들과 연결을 시켜주었던 것이 많은 도움이 되었다. 개발 뿐 만 아니라 디자인, UX에 관한 것들 까지 정말 많은 도움이 되었다.

어머니와 스마트폰

어머니의 휴대폰이 너무 오래 되기도 하고, 휴대폰을 보실 때 자꾸 얼굴을 찡그리셔서 스마트폰으로 바꿔 드렸다. 분명 기존 것 보다 더 좋은 휴대폰임에도 불구하고, 어머니는 불편하다며 이전에 쓰던 휴대폰을 다시 사용하고 싶다고 하셨다. 이것이 효도위젯을 만들게된 동기이다. 아주 단순하지만 어머니가 휴대폰을 좀 더 편하게 사용하시는 모습을 보기 위해서이다. 이런저런 궁리를 한 결과, 자주 쓰는 기능을 위젯으로 제공하면 편하겠다는 생각을 하게 되었다. 나는 이를 위한 아이디어를 수집하기 시작 하였다. 어머니가 휴대폰을 어떻게 사용하시는지를 관찰하고 기존 효도폰을 관찰함으로써 어떻게 효도위젯을 구성해야 되는지를 생각했다. 그 결과 무엇보다 중요했던 건 단순함과 가독성이었다.

아이콘과 이름이 크고 단순하게 클릭하면 바로 앱이 실행되는 것 만으로도 충분히 이 앱의 가치가 있다고 생각하며 개발을 시작하였다.

피드백은 "뽐뿌"로

앱을 만든 후에 이 앱을 어디에 홍보해야 노년층이 많이 사용할지에 대해 고민을 많이 하였다. 노년층이 웹에서 게시물을 보고 앱을 다운 받는 일이 많지 않기 때문에, 온라인 홍보가 효과적으로 작용하기가 힘들고 오프라인으로 홍보를 하기엔 비용과 방법에 대해 아는 것이 없었다. 그러던중에 "뽐뿌"라는 사이트의 휴대폰 포럼을 알게 되었다. 그곳에는 나처럼 부모님의 휴대폰을 스마트폰으로 바꿔드린 많은 사람들이 있었고 나와 비슷한 고민을 했던 사람들이 있었다. 나는 앱의 존재를 "뽐뿌"를 통해 알렸고 많은 사람들이 응원해 주었다. 가장 중요했던 것은 피드백을 바로바로 주었다는 것이다. 어떤기능들이 추가 되었으면 하는지 또 어떤 부분들이 현재 불편한지에 대해 나에게 말해 주었다.

노년층이 스마트폰을 쉽게 사용할 수 있도록

현재 스마트폰의 보급률이 늘어남에 따라 노년층의 스마트폰 사용도 늘어가고 있다. 지금까지의 대부분의 앱들이 노년층을 타겟으로 하지 않기 때문에 경쟁상대가 많지 않다는 것이 큰 장점이다. 또한 노년층의 시장이 점차 커질 것으로 예상됨에 따라 미래가 밝다고 볼 수 있다. 아직 노년층을 상대로 한 앱들이 많지 않기 때문에 처음에 성공적으로 시장에 진입한다면 무궁무진한 확장 가능성이 열려 있다. 그리고 다른 앱들이 기능을 중요시 한다면, 효도위젯은 사용성이 우선시 된다고 할 수 있다. 기능은 별거 아니지만 노년층이 스마트폰을 쉽게 사용할 수 있게 하는 것이 이 앱의 목표이기 때문이다.

통신사와 연계하는 마케팅

단순하게 위젯만 제공하는 것이 아니라 노년층을 타겟으로한 마켓으로 확장시킬 계획이다. 사용자들의 통계를 통해 노년층이 자주 사용하는 앱을 추천을 해주고 위젯에 대한 테마 마켓을 운영할 계획이다. 또 기회가 된다면 통신사와 연계하여 휴대폰 기본 앱이 될 수 있도록 하여 점차 사용자들을 넓힐 생각이다.

개발자 김부연

창업기업 오스앤아스

개발 앱 플랫폼 iOS, Android(예정)

트래블팟

듣고 보고 즐기는 체험형 인터렉티브 여행 앱북! 트래블팟은 독자가 작가가 되고 작가가 독자가 되는 순환형 구조의 앱북이다. 여행 작가들은 오스앤아스 트래블팟을 통해 자신의 여행 이야기를 간접체험형 앱의 방식으로 독자들에게 전달하고 판매할 수 있고 독자들은 트래블팟을 통해 다양한 세계 각국의 여행지를 직접 경험하는 듯한 간접 경험을 하게 된다.

막연한 기대감과 두려움

앱누림터에서 얼마 전 진행했던 벤처 시뮬레이션 투자 워크샵은 대부분의 스타트업 기업인들이 가지고 있는 벤처 투자에 대한 환상과 괜한 걱정을 확실히 없애준 가장 도움이 되는 강의였다. 장소가 인천이라 투덜투덜 하면서 워크샵에 갔었는데 굉장히 실질적으로 많은 도움을 주는 강의들을 들으면서 앞으로 우리 회사를 어떻게 이끌어 가고 어떤 시점에 어떻게 준비하여 투자를 진행해야겠다는 미래상을 그려볼 수 있도록 해주는 매우 의미 있는 시간이었다.

힘들지만 스스로에게 놀랐던 시간

하나의 앱을 만들기 위해서는 참 다양한 재능들이 필요하다. 그렇다고 이제 막 스타트업으로 시작한 우리들이 거금의 자본을 들여서 재능을 모을 수도 없고, 정말 팀 원 한 명, 한 명이 자신

웹 이미지

의 재능의 끝이 어디인가를 시험하며 앱을 만들었던 것 같다. 여행 앱북이다 보니 직접 여행은 물론 사진도 찍고 영상도 찍고, 글도 쓰고, 그림도 그리고 편집 디자인은 물론, 앱에 들어가는 음악 소스들까지 직접 악기로 연주하면서 만들기도 했다. 멋진 결과물들이 나올 때 마다 스스로에게 놀라며 힘들지만 재미있게 많은 발전을 한 시간인 것 같다.

작은 방 창업하면서 가장 처음으로 고민하게 되는 일이 바로 사무실을 어떻게 할 것인가의 문제이다. 우리 오스앤아스 역시 처음 창업할 당시 사무실을 구하는데 많은 어려움을 겪었다. 내가 창업을 시작했던 대학시절, 나의 원룸이 사무실이 되어 팀원들이 모였다.

신촌 번화가 옆에 외진 주택가에 위치한 조그만 방에 모여 참 열심히 일했던 것 같다. 지금은 앱누림터의 지원을 통해 멋진 빌딩에 입주해서 더 편하게 일할 수 있는 환경이 마련됐다. 물론 1년 후면 나가야 하지만 그 때가 되면 더 멋지게 회사가 성장해서 더 나은 곳에서 일하게 되리라 믿는다.

멋진 풍경을 보며 낭만적인 대화를 나누는 연인들, 혼자서 여유롭게 신문을 보는 금발의 할머니들 사이로 우리도 테이블을 자리잡고 앉았다.

엠 이미지

예쁜앱 만들기

오스앤아스는 21세기에 적합한 인재로 운영되는 젊고 유연한 기업이다. 시대의 변화에 맞추어 발 빠르게 대응하며, 소비자들의 니즈에 적합한 콘텐츠를 만들고자 한다.

무엇보다 가장 큰 장점은 디자인 업체로 시작하여 개발까지 확장한 앱 전문 업체로서 디자인 감각이 살아있는 앱을 만든다는 점이다. 근래에 들어 디자인의 중요성은 점점 높아지고 있으며, 많은 기업들이 디자인 경영을 매우 중요한 가치관으로 경영하고 있다. 오스앤아스의 경우 디자인을 기초로 디지털을 결합시킨 앱 전문 업체로서 큰 강점을 가지고 있다. 그래서인지 우리가 만든 어플들은 우선 다른 어플들보다 예쁘다는 것이 가장 큰 차별점이다.

디지털 출판에서 스마트 게임까지

전문 디자인 업체로 시작하여 디지털 출판업체로 성장한 오스앤아스에서는 앞으로도 더 많은 양질의 디지털 출판물을 제작하여 스마트 시장에 입지를 넓혀 나갈 것이다. 현재 서비스하고 있는 트래블팟의 경우, 국내 시장을 시작으로 미국, 중국, 일본 등 더 많은 해외 시장으로 진출할 계획을 가지고 있으며, 많은 여행 작가들과 협력하여 더 많은 양질의 콘텐츠를 유통할 것이다.

또한 오스앤아스는 디지털 출판 사업에 머무르는 것이 아니라 스마트 게임 시장까지 진출할 계획을 가지고 있다. 현재 재미있고 창의적인 게임들을 기획, 테스트 중에 있으며 이번 해 동안 시장을 통해 서비스할 계획을 가지고 있다.

Beautyfolio

뷰티폴리오는 헤어샵, 네일샵 등 뷰티 스타일리스트의 포트폴리오
(매일매일 손님에게 해주는 시술결과)를 공유하는 서비스이다.
고객들은 이를 통해, 자신에게 맞는 스타일리스트를 손쉽게 찾을 수 있고, 시술 내용에 대해서 해당 스타일리스트와 자유롭게 소통할 수 있는 뷰티 소셜서비스이다.

개발자 김윤호
창업기업 (주)바나나팩토리
개발 앱 플랫폼 iOS, Android

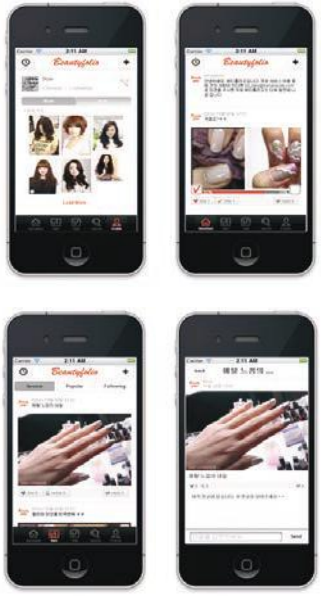
성공의 멘토

창업은 매우 어려운 일이라 혼자서 또는 한 업체가 단독으로 하기가 힘들다. 단독으로 할 수 있다 하더라도 시간과 노력이 많이 들어가게 된다. 동국대학교 앱창업전문코스 교육과 개발지원은 창업자들이 앱개발과 창업을 하는데 선행자 또는 미리 창업한 사람의 입장으로 많은 도움을 주었다. 미리 창업을 한 전문가 멘토가 면대면 조언을 해주면서 이미 창업을 하면서 겪었던 어려움의 해결책을 제시해 주니 시행착오를 줄일 수 있었다. 그리고 전문가와 제 3자의 시선으로 피드백을 해 주어서 내가 파악하지 못했던 많은 부분을 보완 할 수 있게 해줬다. 교육과정이 끝나고 멘토링 관계도 끝나는 것이 아니라 지속적으로 만나서 조언과 충고를 듣는 선후배 관계로 발전해 나아가면서 어디서도 구하지 못한 선배를 얻게 되어서 더욱 뿌듯하다.

뷰티컨텐츠의 디지탈화

우리는 뷰티에 관한 정보를 공유하고 디자이너와 뷰티아티스트들과 소통을 할 수 있는 앱을 개발하였다. 자장면과 피자는 '배달의 민족'이란 어플에서 주문하고 소개팅은 '이음'이란 어플에서 스마트폰으로 하고 쿠폰은 '쿠팡'과 '티몬'에서 모바일로 발행 받는데 왜 뷰티에 관한 정보는 여

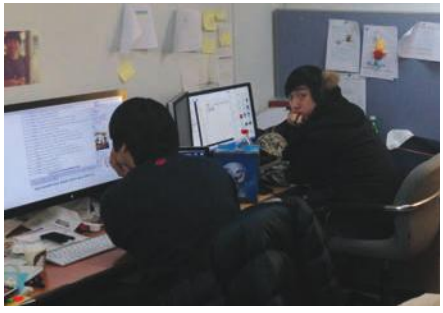
전히 아날로그인 잡지에서 얻고, 뷰티샵 예약은 음성 통화로만 해야 할까에서 시작한 어플이다. 뷰티 컨텐츠를 채우기 위해 디자이너들과 협의를 하는데 많은 시간과 노력이 필요했고 주위에 친구들과 지인들을 총 동원해서 무슨 기능이 들어가면 좋을지 알아보는데 시간을 많이 쏟았다. 많은 사람들을 만나서 의견을 구하는 것도 힘든 일이었지만 컨텐츠 제공자와 수요자의 의견을 모두 수용하기가 더 어려웠다. 두 마리 토끼를 잡듯이 모든 중계 서비스가 모두 맞닥뜨리는 것은 힘든 일이다. 우리는 소비자들에 입맛에 맞춰서 먼저 디자이너들을 끌어 들인 후에 소비자에게 퍼져나가도록 설정하고 열심히 일을 진행해 나아가고 있다.



아름다운 팀웍

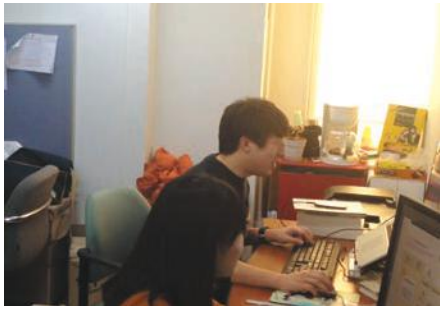
나는 바나나팩토리라는 회사의 대표를 맡고 있다. 대표라는 위치가 외롭고 힘든 일이라는 것은 알지만 열심히 일을 해주는 팀원들이 너무 고맙다. "사람이 미래다"라는 어느 기업의 광고문구에서처럼 우리 회사의 원동력은 사람 즉, 팀원들인 것이다. 유유자적하지만 개발은 칼같이 해내는 개발자 희상이형, 현실을 지향한 것 같지만 미래지향적인 개발자 승훈이형, 미소가 아름답지만 때론 무서워지는 준혁이, 여자지만 남자들 몇보다 더 큰 능력을 발휘하는 꿈이 세계적인 미라. 모두가 우리팀의 희망이고 에너지인 것이다. 항상 모두에게 감사하고 고맙게 생각한다. 앞으로도 팀원들을 위해 일하고 팀원들을 위한 운영을 해 나갈 것이다.

쌍방향 뷰티폴리오 우리의 뷰티폴리오 앱은 타 업체의 앱과 비교하여 소셜을 부각시킨 것을 장점으로 하고 있다. 2010년대 부터 미국에서 일어난 IT계의 소셜 붐이 일어났고 모든 IT분야에 적용이 되고 있다. 일방적으로 정보를 푸쉬하는 방식에서 벗어나 모든 사람이 정보를 생성하고 모든 사람이 정보를 소비하는 것이 소셜에 특징이다. 우리앱도



뷰티분야에서 소셜이라는 강점을 내세워 유저들이 평가하고 비교하고 소비하는 것을 지향하고 있다. 나에게 맞는 스타일을 찾고 나에게 어울리는 뷰티 서비스를 찾아서 그 사람들을 follow 하다보면 내게 필요한 뷰티 정보로만 스마트폰화면이 가득 차게 된다. 정보의 방향이 단방향인 기존 서비스들과는 명확한 차이점이 있다.

바나나보트와 뷰티풀리오 우리 회사는 본래 패션에 그 효시를 두고 있다. 지금도 바나나보트(BananaVote.com)라는 온라인 쇼핑몰 통합장바구니 서비스를 진행중에 있다. 쇼핑몰마다 따로 담아야 하는 장바구니를 한 곳에 담도록 하는 서비스이다. 뷰티폴리오와 함께 나아갈 방향은 바로, 특정 스타일의 네일, 헤어를 했을 때 가장 어울릴만한



패션은 무엇이며, 어디에서 살 수 있는가에 대한 정보를 제공하는 것이다. 최근 가장 인기있는 스타일과, 그 스타일에 맞는 헤어, 네일 등의 뷰티정보를 올인원으로 함께 제공할 수 있는 필수 앱이 되는 것. 그리하여 스타일링을 못해 소외당하는 사람없이 누구든 자신에게 맞는 스타일로 손쉽게 꾸밀 수 있는 세상을 만드는 것이 우리의 목표이다.

이모션리포트

기호화된 8가지 감성 원형도구에서 투표 한번으로…? 모든 제품과 서비스, 지역, 솔루션, 정책 등 사람들의 마음을 알수 있는 감성측정 빅데이터 서비스! 당신이 궁금한 제품이나 서비스,관광,지역 ,정책의 의견을 묻는다면… 실시간적으로 소중한 사람들의 감성 및 의견을 모아서 감성 반응 빅데이터 통계를 통해 당신의 의사 결정에 도움을 줄 수 있을 것이다.

개발자 김종필
창업기업 제이피대련
개발 앱 플랫폼

막막했던 앱 창업 앱 창업을 시작하면서 막막하기만 했다. 앱 서비스 개발에서 앱 기획, 앱 개발, 자금 확보부터가 순탄치 않았다. 하지만 단국대 앱 창작터 도움으로 앱 기획에서부터 개발과정을 모두 배울 수 있었다. 세부적으로 사업계획서 및 아이폰 프로그래밍, 서버 개발할 수 있는 실력을 얻었다. 운 좋게도 중소기업청에서 진행하는 청년창업 지원을 받을 수 있도록 많은 정보와 회계, 특허 관련하여 도움을 주셨다. 여기서 외주비용 자금과 개발 장비들을 얻으므로써 본격적인 사업화를 진행할 수 있었다. 그 덕분에 이모션리포트(감성 리포트) 앱 서비스를 개발을 무리없이 진행할 수 있었다.

가능케했던 사례분석과 조언 2012년 3월 서울대 교육학과 논문에 이모션리포트(감성보고서)가 기획되는 등, 2012년 한해는 순조롭게 진행되었다. 그리고 5월달에 중소기업청 맞춤형 창업 지원 사업에 이모션리포트(감성보고서)가 선정되어 그 지원금으로 외주 업체와 내부 개발을 통해 작업 중이다. 11월에 개최된 벤처대전 전시회에서 이모션리포트(감성보고서)로 출시하였으며, 12월에는 SK Planet에서 진행하는 Open Platform 공모전에 참가하고 있다. 현재까지 1차 통과한 상태이다. 정부 및 기업에서의 도움을 받아 이모션리포트(감성보고서) 개발하는데 차질없이 진행중이다. 약 90%정도 개발이 완성된 상태이며 세부적인 부분에서 마무리 작업 중 일때 단국대 앱 창작터에 도움이 많이 컸다. 창업 지원, 공모전의 정보와 더 나아가 사업계획서 및 이모션리포트(감성보고서) 개발하는데 많은 조언 및 사례 분석을 도와주셔서 가능했던 일이였다.

힘들었던 주변시선 앱 서비스 창업하는데 2년 가까이 큰 수익도 없이 홀로 개발을 진행하였다. 물론 기획과 마케팅으로 공동 사업자 두 분이 참여했다. 하지만 사무실과 보이는 수익이 없으니 주변 시선이 힘들게 느껴졌다. 특히 카페에서 외주 업체와 작업 회의하거나 개발 서적과 노트북을 가지고 내부 개발 작업이 힘들었다. 하지만 이모션리포트(감성 보고서)가 벤처 대전 전시회에 좋은 반응을 얻었을 때는 힘이 솟았다. 대부분 회사가 창업 3개월까지는 의욕적으로 개발하고 작업하지만 그 이후에는 편한 길과 쉽게 개발하기 때문에 앱의 퀄리티가 떨어진다. 적어도 외주업체에 많은 비용이 지출되면 그 돈이 아까워서라도 직접 스토리보드와 기획에 참여하여 높은 작업을 요구하기 때문이다. 그래도 외주 업체와 항상 같이 작업할 수 없으므로 단순 개발에서는 내부 개발에서 처리하는 방법이 좋을 듯 싶다.

이모션리포트만의 높은 경쟁력

이모션리포트(감성 리포트)는 SNS 특징에서 리서치개념을 추가한 감성측정 빅데이터 서비스이다. 그 중에서도 제일 비슷한 서비스가 카카오스토리이다. 카카오스토리는 5가지 이모티콘으로 감성표현하는 서비스를 진행하지만 감성 표현외에 부가적인 서비스가 없습니다. 하지만 이모션리포트(감성 리포트) 서비스는 기호로 고안된 8가지 감성표현을 할 수 있으며 부가적인 감성통계 서비스를 얻기 때문에 경쟁력은 매우 높다고 생각한다.

감성 측정 빅 데이터 온라인 서비스

전 세계적으로 이모션리포트(감성 보고서)로 감성 측정 빅 데이터 온라인 서비스를 할 계획이다. 국내 시장부터 안정적으로 흘러간다면, 그 이후에 해외시장에 진출할 것이다.

우선 국내 시장부터 활성화시켜 그 이후에 실리콘벨리에 이모션리포트 회사를 세워 전 세계적으로 이모션리포트(감성 리포트)를 서비스하는 것이 목표입니다.

개발자 김준상
창업기업 아트아리움
개발 앱 플랫폼 iOS

아트쉐어

'예술이 우리의 삶에 들어와 생활화'되는 더 멋진 세상을 꿈꾸며,다양한 분야의 아티스트들과의 인터뷰, 콜라보, 예술전시 프로젝트 등 알찬 문화컨텐츠를 만들어가고 있는 아트아리움!

멘토님들의 아름다운 지원

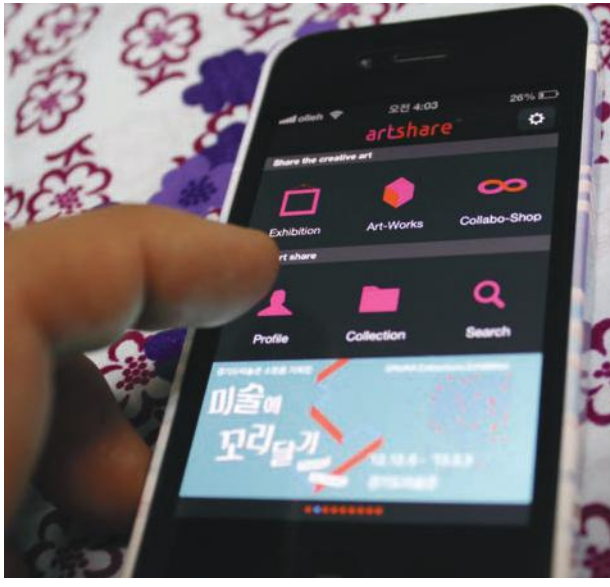
창업과 관련된 많은 꿈을 그리면서 대학 졸업 전 순수하게 하고 싶은 일에 대해 열정을 가지고 예술, 디자인을 쉽고 재미있게 접할 수 있는 앱 개발에 도전해보고 싶었다. 이때 동국대학교 창업지원단으로부터 사무실 그리고 start-up에 필요한 운영비와 앱 개발비를 지원받아 본격적으로 창업을 시작하게 되었다. 개발 관련 교육을 통해 만나게 된 앱 분야의 전문가이신 여러 멘토님들의 지도를 받으며 성공적으로 도전의 꿈을 이룰 수 있었다.

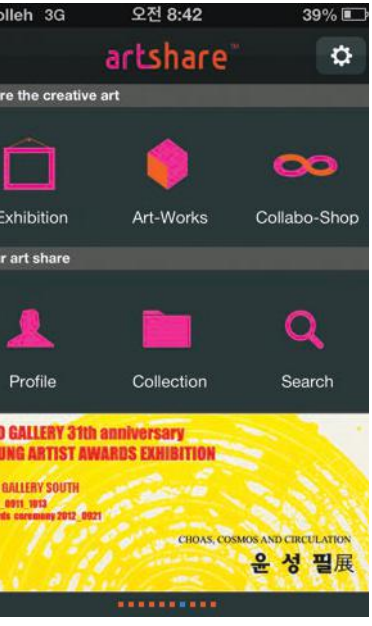
배고팠지만 에너지가 넘쳤던 시기

'학생'의 신분으로써 우리가 개발하려는 사업 분야의 '예술,디자인'을 이해하고 즐기기에는 시간적, 경제적인 여유가 없는 것이 가장 큰 문제였다. 때문에 팀원들과 매일같이 미술축제, 전시회 등 이곳 저곳을 뛰어다닌 끝에 젊고 재능 있는 아티스트들과 네트워킹을 쌓을 수 있었다. 이 후 여러 아티스트들과 협업하여 다양하고 다채로운 아트 프로젝트를 진행할 수 있게 되었던 날들이... 그리고 먼저 써야 할 돈은 많은데 버는 돈이 없어서 창업초기에 2개월 정도 점심에는 다 같이 모여 라면만 끓여 먹었던 날들이 생각난다. 모두가 새로운 환경과 배고픔에 시달리는 불쌍한 나날의 연속 이였지만, 반면에 제일 에너지가 넘쳤던 시기였던 것 같아 지금도 그리울 때가 많다.

진실하고 열린 관계, 그리고 열정

이번 아트아리움 기업경영을 통해서 팀원들과 함께 세운 가치관이 있다면 "첫째, 즐거울 것. 둘째, 진실할 것. 셋째, 열정적일 것" 이다. 즐거움으로 주변인들에게 긍정의 생명력을 불어넣고, 서로 적극적으로 의사소통하면서 진실하고 열린 관계를 구축하며, 모든 일에 대해 열정적으로 생각하고 움직인다면 사업적으로도 성공함과 동시에 행복한 삶을 살 수 있을 것 같다는 생각이 들었다. 이처럼 우리가 직접 세운 가치관들을 실천해 나가면서 팀원들 모두가 서로를 더 잘 이해하게 되었고, 짧은 시간동안 지금의 아트아리움까지 성장할 수 있었다고 생각한다. 물론 우리의 기업경영은 하루하루가 그야말로 좌충우돌이다. 하지만 실패는 없으며, 실수만이 있는





것이라 생각한다. 그래서 나는 지금 하고 있는 이 일이 다른 무엇과 비교할 수 없을 정도로 재미있다.

재미있는 예술과 디자인

사회가 발전하고 삶이 윤택해짐에 따라 대중들의 예술, 디자인에 대한 관심이 높아지기 시작했지만 아직도 대중들에게 '예술, 디자인' 이라는 것은 생소하고 무거우며 쉽게 다가가기 어려운 존재로 인식되어지고 있는 것 같다. 그래서 우리는 아티스트들과의 만남을 통해 대중들에게 이들을 소개하고 서로가 소통할 수 있는 공간을 만들어 '많은 사람들이 보다 쉽고 재미있게 예술, 디자인에 다가갈 수 있는 기회' 의 가치를 제공하고 있다.

예술이 생활화 되는 더 멋진 세상

우리는 열정적으로 꿈을 꾸고 있는 많은 이들과의 소통 속에서 사업 활동의 가치는 단순히 돈을 얼마 버는 것에 있는 것이 아니라 '아트아리움이 있어 세상이 이렇게 더욱 좋아졌다라는 말을 들을 수 있도록 하는 것에 참된 의미가 있음을 배워가고 있다. 이를 실천하고자 다양한 분야의 아티스트들과의 인터뷰, 콜라보, 예술지원 프로젝트 등 알찬 문화컨텐츠를 만들어가고 있으며, 사업 수익금의 10%는 아티스트들의 예술 활동을 위한 지원기금 조성에 쓰기로 결정했다.

지금처럼 '예술이 우리의 삶에 들어와 생활화' 되는 더 멋진 세상을 꿈꾸며 열심히 달려 나갈 것이다.

개발자 김지혜 김효정
정누리 김은지

개발 앱 플랫폼 Android

틴문화

청소년들이 잘 알지 못하는 청소년 문화 행사, 공연, 축제, 봉사등의 일정을 확인하고 참여신청 및 봉사 신청도 할 수 있게 하는 서비스이다.

실무를 경험해 보는 듯한 느낌

앱을 개발하기 까지 SK 특성화고 APP개발 경진대회에서 교내 앱창작터 수업이 큰 발판이 되었다. 앱 창작터 수업을 통해 경진대회에 출품한 앱을 제작할 개발 기술을 배울 수 있었다. 경진대회를 거치며 배운 것은 앱 개발 능력뿐만이 아니다. SK에서는 4cutlife의 이한종 멘토님을 우리 팀과 연결해 주어 수개월간의 멘토링을 통해 사업계획서 작성과 프레젠테이션 능력을 향상 시켜 주었다. 이는 실제 회사에서 진행되는 절차와 매우 비슷하여 간접적으로 실무를 경험해 보는 느낌을 받았다. 곧 다가 올 취업에 대해서도 매우 긍정적인 마인드를 가질 수 있었던 기회였다.

정보가 하나 둘씩 쌓여가는 기쁨

우리 팀이 개발한 탄문화의 경우 앱이 개발 되어도 그 안에 들어가야 할 정보가 없으면 무용지물이기 때문에 팀원 전체가 정보 요청에 많은 공을 들였다. 특히 서울시의 청소년 문화 정보이기에 간단하게 해결 될 줄 알았던 정보 제공이 너무 많은 양이라 운영기관과의 연계 없이는 해결 될 기미가 보이지 않았다. 그래서 서울시에 속한 청소년 시설 각 기관에 모두 연락을 했던 방식을 접고 서울시 청소년 시설 협회에 연락을 하여 각 기관에 공문 전달을 요청하였다. 공문은 전달하였지만 의무가 아니었던 관계로 많은 기관에서 잘 협조를 해주지 않아 고생을 많이 했다. 그렇기에 정보가 하나 둘씩 쌓여가는 기쁨은 이루 말할 수가 없었다.

초심 미숙한 점이 많아 걱정이 되었지만 벤처창업대전에 전시해야 했기에 추후 업데이트를 다짐하고 급히 앱을 등록했다. 그래도 최우수상을 수상한 작품이라 주위의 관심도 많고 기대도 많이 해주셔서 초심으로 돌아가 유지 관리를 하기로 했다. 나는 팀장을 맡고 있어 전국 확대를 위해 또 다른 기관과 연계를 맺기 위한 노력을 했다. 연계가 끝나자마자 나를 포함한 개발팀의 누리와 지혜는 다시 업데이트 수정에 투입되었다. 지금도 전국의 청소년들이 탄문화를 이용하게 하기 위해서 우리 팀은 최선을 다하고 있다.

청소년을 대상으로 한 정보 앱 우리가 개발한 탄문화의 정보는 현재 어떤 문화 정보 제공 앱에서도 찾아 볼 수 없다. 문화 정보를 제공하는 앱은 적지 않은 편이지만 우리가 제공하는 청소년을 대상으로 한 정보는 아직은 웹에서만 운영되는 사이트 몇 곳에 기재되어 있을 뿐 우리처럼 스마트 폰 어플리케이션으로 제공하는 앱은 없다. 또한 이용 대상이 청소년이다 보니 디자인에서도 청소년들과 어울리는 컨셉을 잡기 위해 노력을 했다. 많은 고민을 한 뒤 교내 앱창작터 수강생들에게 실시한 FGI를 통해 결정된 UI를 이용했다.

개발자 류시두

창업기업 Bond Co.

개발 앱 플랫폼 iOS

주말에 뭐할까? 외

주말에뭐할까?(weekender's guide) 앱은 주말을 심심하게 보내는 분들을 위한 주말컨텐츠 추천 앱이다.현재 영화와 공연, 책 등의 문화컨텐츠 위주로 서비스 중이고, 점차 등산이나 캠핑 등 야외활동으로 영역을 넓혀 가고 있다. 최근에 업데이트 된 '한줄리뷰' 기능을 통해 각 컨텐츠에 대한 간단한 평을 남기실 수도 있다.

3주만의 앱 제작 컴퓨터와는 무관한 전공자에게 앱 개발을 배우는 것 자체가 그리 쉬운 일은 아니다. 여러 교육 프로그램에 참가도 해보고, 책이나 iUniversity 등의 강의를 들어봐도 잘 이해가 되지 않았다. 반면, 서울대학교 앱 창작터는 3주라는 기간 내에 집중적인 강의를 듣고, 실제로 앱을 제작할 수 있게 되었다.

또 iOS 앱 제작에 대한 프로그램을 이수하고 난 이후, 안드로이드 플랫폼용 스마트폰 앱 개발과 iOS 심화과정을 수강할 수 있었기 때문에 스마트폰 앱 개발 전반에 대한 이해를 가질 수 있게 되었다.

창업지원을 비롯해 여러 창업 관련 포럼/대회에 대한 정보를 제공해주고 지속적으로 기회를 주는 것은 '혼자'라는 생각이 들기 쉬운 1인 앱 개발/창업자에겐 다른 무엇보다 큰 도움이 되었던 것 같다.

의기투합! 상당수의 앱들이 제대로 된 '기획' 하에 개발되고 창업 준비를 하는 데 비해, 우리 팀은 우연스럽고 갑작스럽게 진행되었던 것 같다. 현재 앱의 프로젝트명은 NaviTable2 인데 이는 앱 창작터에서 네비게이션 테이블을 배우던 샘플 프로젝트를 계속 발전시켜 현재의 앱이 되었기 때문이다. 현재의 팀이 구성되고 같이 개발하게 된 것 역시, 안드로이드 교육과정의 마지막 날 최종 시연에서 우연히 의기투합하게 되었던 것이었다.

준비와 계획이 부족했던 만큼 돌아가야 했던 부분은 많지만, 그만큼 그 과정이 배움의 중요한 일부였고 현재에도 우리에게 좋은 양분이 되는 것 같다.

즐겁지만 고통스러운 회의시간 가장 즐겁고도 고통스러운 과정은 회의시간 이었다. 새로운 아이디어가 쏟아져 나오고 그러한 서비스를 쓸 사용자들을 생각하는 것은 너무나 즐거운 일이었지만, 그 중에 어떠한 아이디어를 실행해야 할지, 어떠한 방향이 옳은 것인지를

결정하는 것은 쉬운 일이 아니었다. 특히 팀원 중에는 대학생도 있었고, 공부와 일을 병행하는 가운데에는 마찰이 있을 수밖에 없는 부분도 있었다.

Win-Win 2012년에는 유독 큐레이션에 관한 서비스가 많이 나왔다. 어떤 영화를 봐야할지, 어떤 식당이 맛집일지를 알려주는 앱들이 많았다. 우리 서비스는 그러한 큐레이션에서 약간 벗어나, 2차적인 컨텐츠 - 즉 사용자들의 리뷰와 그것에 대한 이야기를 많이 담으려 하고 있다. 특히 컨텐츠를 직접 생산할 여력이 없는 상황에서는 사용자에 기반을 둔 컨텐츠 생산이 필요하고, 특정 컨텐츠에 종속되지 않는 서비스를 만들기 위해서 이다.

폭 넓은 연령대가 사용할 수 있는 앱

아이디어를 보다 가다듬고 주말 컨텐츠의 종류를 보다 늘릴 계획이다. 특히 현재 문화컨텐츠에 초점이 맞춰져 있는데, 등산이나 하이킹과 같은 보다 활동적인 컨텐츠를 유입시키고 이를 통해 보다 많은 연령대가 이용할 수 있는 앱을 개발할 것이다. 이와 관련해서 온라인의 여러 커뮤니티를 비롯해 관련 업체들에 대한 연락을 지속적으로 하고 윈윈할 수 있는 관계를 만들어 나갈 생각이다.

Gift alarm(알람선물)

내가 지정한 시간의 알람을 선물하면, 친구 스마트폰에서 지정된 시간에 울림.
(세계최초기능 & 국내특허 출원중)알람 벨소리 뿐 아니라 목소리 녹음, 사진, 문자를
한꺼번에 선물할 수 있음. 안드로이드와 아이폰 상호간에도 알람선물이 가능함.

개발자 류재준
창업기업 조이앱
개발 앱 플랫폼 iOS, Android

창업을 하기까지.. 과거 PDA부터 스마트폰까지 빨리 신기종을 접하면서 많은 앱을 이용했었지만, 실제로 앱의 개발에 대해서는 전혀 모르는 상태였고, 업무적인 부분으로만 스마트기기를 활용해 왔었다. 내 사업을 운영하기 위해 직장을 자발적으로 퇴직한 후 스마트폰 앱 개발을 사업아이템으로 잡고 사업계획 및 앱 개발을 위한 기획을 마쳤다. 하지만 실제로 개발을 하기란 어려운 점이 많았다.

그때 우연히 앱 창작터라는 곳을 알게 되었다. 집에서 제일 가까운 앱창작터를 찾았지만, 30km거리의 서경대학교 앱창작터가 가장 근접해 있던 곳이었고, 주저없이 등록하여 교육을 받게 되었다. 나이가 조금(?) 있는 관계로 프로그래밍을 잘 할 수는 없지만, 개발part를 고려하여 특기인 사업계획 및 개발기획안 등을 고려하여 준비할 수 있게 되었고, 교육 및 개발지원은 앱 개발자들이 개발부터 창업을 하기까지 많은 지도와 도움을 준다. 교육과정 중 전문가 과정에서는 앱 분야의 전문가가 멘토가 되어 우리 앱을 적극적으로 1:1 지도를 해주고, 앱 창작터에서는 성공적인 창업을 위해서 자금지원을 해주는 등 창업이라는 밀림 속을 헤쳐나가는데 조력자가 되어 주었다.

현재도 서경대학교 앱 창작터 담당자들께서 지속적인 아이디어 제공으로 힘을 보태주고 있다.

특허출원 내가 개발한 앱은 타인의 스마트폰으로 알람을 선물하는 앱이다. 이 앱을 개발하기 위한 사업계획은 앱 창작터 교육과정 이전에 이미 준비해 놓았지만, 실제 개발은 혼자의 힘으로 가능한 것이 아니었다. 불과 2개월 남짓의 교육과정으로 어찌 혼자 개발할 수 있을까?

우여곡절 끝에 서경대 앱창작터의 도움으로 개발을 완료했다. 그리고 개발과정에서 앱의 사업모델로 특허를 받을 수 있을 것이라는 변리사의 언급에 따라 특허출원을 해 놓았으나, 1차 심사에 이어 2차 심사에서도 거절...

그래서 지금은 거절불복심판 과정을 밟고 있지만, 그 기간이 너무 오래 걸리고 비용도 많이 투입된다. 특허심사 과정에서 이해 못한 부분들이 있었다.

첫째, 1차 심사에서 거절을 받았다면, 2차 심사는 1차와는 다른 심사관이 심사를 해야 정상적일 것으로 판단되나, 1차와 동일한 특허심사관이 심사를 하고 있다.

둘째, 심사기간에 대한 기한이 없다는 것이다. 특허출원을 해놓은 출원인은 심사관이 언제 심사를 할지 모르는 상황에서 계속 기다리는 것 외에는 할 것이 없다.

위의 두 가지 절차적인 문제점이 해결되었으면 하는 것을 바란다.

아쉽기만한 지원 현재 당사는 수익이 거의 발생하지 않고 있다. 이는 사업계획에서의 가격정책이나 마케팅 방법의 실패가 있었을 수 있다고 생각하지만 현재 중소기업청에서는 창업을 지원하는 것으로 끝나고, 그 후의 수익발생을 통한 안정화에 대하여 지원이 없는 것에도 한가지 요인을 찾을 수 있겠다. 창업을 하게 되면, 수익 발생까지는 일정기간 소요되고, 운영비용이 지속적으로 발생되는데, 이러한 비용에 대한 지원 및 사업아이템에 맞는 영업지원 및 정책적 지원 등이 따라주면 좋겠다.

독보적인 앱 개발 당 업체에서 개발한 Gift Alarm(알람선물) 앱은 현재까지 비교할 수 있는 앱이 없는 상태이다. 새롭게 도입한 "알람을 선물한다"라는 개념으로 운영되는 앱이기 때문이다.
이 앱은 애플 앱스토어나 구글 플레이스토어에 유사 앱이 없다고 할 수 있다. 그리고 1인 창조 기업으로 등록하여 실제 사업계획과 개발, 앱기획은 당사가 진행하고 있으며, 개발과 디자인 부분은 제휴업체를 통해 수행하고 있기에 그 전문성은 매우 높다고 할 수 있다.
현재 영어/일어/중국/한국어 버전을 아이폰과 안드로이드폰 모두 지원하는 앱을 제공하고 있다.

향후 사업구조를 바꾸어 현재의 부분결제 부분을 무료로 바꾸고 광고수입을 주수입원으로 할 수 있도록 변경할 예정이다.
다음으로 오프라인 또는 웹기반 온라인을 기반으로 하는 사업구조의 앱에 대하여 몇 가지 아이템을 준비하고 있으며, 수익 발생이후 일정시점에는 웹/앱 개발센터를 구축하여 자체 개발도 염두에 두고 있는 상황이다.

스피드 알림장

담임선생님은 학교에서 컴퓨터로 알림장을 탑재하고 학생과 학부모는 스마트폰으로 받아보는 알림장 앱이다. 가장 빠른 스피드로 우리반의 알림장을 확인할 수 있다. 또한 새 알림장 알림기능과 체크기능을 통해 학생들의 과제를 지원해 준다.

다시 오지 않을 기회

개발자 문병무

개발 앱 플랫폼 Android

처음 앱개발을 결심하고 공부에 뛰어들었을 때 배울 곳이 너무 없어서 막막했던 기억이 난다. 처음 1년 정도를 독학으로 책과 씨름했었다. 도저히 안되겠다 싶어 다시 학원을 알아보고 서울유학까지 생각해보던 중에 앱창작터라는 것을 알게 되었다. 금요일 저녁과 토요일에 수업을 했기 때문에 직장인들도 참여할 수 있어서 좋았다. 다른 직장인들과 교류할 기회도 되었으며 강사님들께 직접 질문할 수 있다는 것은 비전공자인 나에게는 쉽게 누릴 수 없는 기회였다. 평소에 공부하며 들었던 의문점들이 많이 풀리고 나니, 이 교육과정 기간이 끝나면 이런 기회가 다시 찾아오지 않겠구나 싶어 매주 질문거리를 만들어가려고 열심이었던거 같다. 이어지는 질문 공세에 강사님들도 귀찮기도 했을텐데 상세하고 친절히 답변해주셔서 정말 큰 힘이 되었다.

알고보니... 웹 전문가 1인 개발자로의 길을 결심하고 이것 저것 준비했다. 1년의 독학기간과 앱창작터 140시간의 교육과정을 통해 나름 앱 개발이 가능하게 되었는데 문제는 디자인이나 웹과 같은 개발 외적인 부분들이었다. 안드로이드 개발을 공부하면서 언어라고 하는 것이 다 비슷하고, 열심히 공부하면 안 되는 것이 없다는 자신감에 웹도 직접 익혀야겠다는 생각으로 여러 권의 책을 구입해 놓았었다. 그런데 문제는 시간이었다. 직장생활과 병행하면서 개발과 공부를 같이하다보니 개발 기간이 너무 길었다.
결론은 그 기술을 가진 사람을 찾는 것이었다. 멘토들의 조언에 따라 주변을 찾기 시작했다. 앱창작터 수업이 끝나갈 즈음 알고 지내던 초등교사들을 모아 안드로이드 개발 동아리를 만들어 운영하게 되었다. 매주 하루씩모여서 함께 공부하고 있었는데 알고 보니 여기에 친구 한명이 홈페이지 제작 경험도 몇 차례 되는 웹 전문가였던 것이다.

장애에 대한 대비부족 첫 작품 '스피드 알림장'은 디자인, 기술적인 부분에서 아주 단순한 앱인데 그것이 제일 중요하다고 생각했다. 기존에 알림장 어플들이 많이 있으나 불편함과 복잡함으로 인해 실제 사용되는 경우가 많이 않다는 점이 안타까워 제작했는데 웹을 통해 각 담임교사가 서버에 알림장을 탑재하고 학생이나 학부모는 어플들을 통해 조회하는 방식으로 파싱을 통해 알림기능과 TODO 리시트 기능을 구현했다.
애초에 타지역을 생각하지 않고 개발하다보니 학교 이름이 겹치는 문제부터 많은 문제들이 발생하기 시작했다. 업친데 덮친 격으로 서비스 첫 한달에 이용자가 3000명까지 올라갔는데, 한달에 500원 주고 사용중이던 호스팅 업체에서 방을 빼라는 경고를 받기 시작했다. 이런 상황속에서도 이용자는 계속 늘어나 서버가 문을 닫게 되었고 이용자들에게 큰 불편을 주게 되었다. 서버를 복구하기 위해 임시로 웹 담당 친구의 집에 서버를 설치하고 운영했지만 트래픽은 감당이 되지 않았다. 효율적인 파싱의 타이밍과 알림메세지를 띄우기 위해 최적화에 최적화를 거듭하여 트래픽을 많이 떨어트릴 수 있었고 현재는 다시 외부 호스팅을 이용하여 안정화에 성공했다.

현장에서 적용할 수 있는 앱

콘텐츠 개발의 생태계에서 교육 시장의 규모는 상당히 크다고 할 수 있고 최근 급 부상하는 '스마트 교육'과 함께 더욱 성장하고 있다. 이에 발 맞추어 많은 접근이 시도 되고 있지만 실제 학생들의 이용은 미미한 수준이다. 그 이유는 분명 기술 적인 부분은 아닐 것이다. 학생들의 수준과 현실을 고려하지 못하고 판에 박힌 콘텐츠만 찍어내고 있기 때문일 것이다. 현장에서 직접 학생들과 소통하고 적용함으로서 보다 실질적으로 교육에 도움이 될 수 있는 앱의 개발이 가능하다.

없어서는 안되는 국민앱

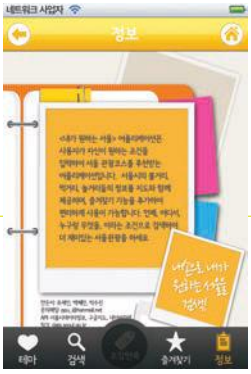
가장 간단하고 기본적인 목표는 '킬러앱'이다. 학생들, 학부모, 교사들의 스마트폰에서 매일 사용되는 킬러앱을 만드는 것이다. 교육의 현장에서 혹은 학생들의 가정에서 없어서는 안되는 국민앱을 개발하여 교육과정 운영에 이바지하고 싶다. 이 목표를 이루기 위해 각자 교육의 현장에서 맡은 일들을 열심히 함과 동시에 틈틈이 개발에 힘써야할 것이다. 학생들과의 원활한 소통은 학급 운영에도 필수적인 요소이지만 개발과 팀의 운영에도 큰 밑거름이 되어줄 것이다.

처음 시작했던 팀원들이 많이 그만 두었는데 교사로서의 역할에 가장으로서의 역할과 함께 숨어있는 인재들을 적극적으로 찾아내어 좀 더 구색을 갖추는 것도 우리가 이루어야할 과제이다.

개발자 박수진 백혜민

창업기업 bp soft

개발 앱 플랫폼 iOS



내가원하는 서울

신뢰성있는 정보연동, 사용자 편의성을 극대화한 UX/UI, 조건검색을통한 시간절약, 결과 랜덤출력으로 매번 다른결과 확인, 다양한 SNS 공유기능, 활용도 100% 증강현실로 길찾기 기능 탑재 차별화된 관광 어플리케이션 내가원하는 서울.

인적 네트워크를 다질 수 있는 좋은 기회

컴퓨터공학 전공자지만 앱개발에 대해 가장 먼저 접한 것은 학교의 앱창작터였다. 마음을 먹고 개발 공부하기가 전공자임에도 쉽지 않은데 앱창작터에서 한달여간 9시부터 5시까지의 빽빽한 일정을 소화하면서 앱 개발 지식 기반을 쉽게 다질 수 있었다는 점에서 무척 큰 도움을 받았다. 또한 같이 프로젝트를 같이 진행한 팀원을 앱창작터에서 인연을 맺기도 했으며 그 외에도 앱개발에 대한 정보를 공유한 동료 개발자 분들도 만날 수 있었다. 많은 인적 네트워크를 다질 수 있는 좋은 기회였다. 그렇게 다져진 개발기반으로 동료개발자와 함께 2달여간 개발하게 된 어플리케이션 '내가원하는 서울'은 앱창작터 경진대회에서 금상을 수상하는 좋은 성적을 거두게 되었고 수상 외에도 대한민국 벤처 창업대전에서 전시할 수 있

는 좋은 기회와 앱누림터에 입주할 수 있는 너무나 감사한 특권도 얻을 수 있었다.

이렇게 또 창업진흥원과 중소기업청, 앱창작터 등 많은 분들의 도움으로 다시 앱누림터에 입주해 좋은 개발환경에서 '내가 원하는 서울'의 발전과 상업화 뿐 아니라 우리가 갖고있는 많은 아이디어를 이용해 다른 어플리케이션 개발을 진행 할 수 있게 되었다. 이는 앞서 언급한 분들의 후원이 아니면 절대 불가능했을 일이라고 말씀드릴 수 있을 정도로 너무나 큰 도움이었다.

1:1 멘토상담과 동료들의 도움

앱 개발에서 가장 힘들었던 점은 어떤 아이템으로 창업을 할지에 대한 아이디어 회의였다. 성공 가능성이 있는지 시장을 분석해야했고 첫 개발이었기 때문에 우리 능력으로 구현 가능할지에 대해서도 고민을 많이 해야 했다. 하지만 앱창작터에서 지원해주는 많은 분야의 전문가 분들과의 1:1 멘토상담과 앱창작터내에서 만난 동료들의 도움으로 아이템을 결정하게 된것이 수상을 하고 발전을 구상중인 지금의 단계에 이르게 했던것 같다..

벤처창업 대전을 통한 자신감

사실 개발을 마무리하고 나서도 우리는 앱에 대한 자신감이 없었다. 마켓에 등록하면 사람들이 알아서 다운 받아 주고 다운수도 쭉쭉 오를거라는 생각과는 달랐다. 마케팅 없이는 좋은 결과물을 얻을 수 없었기 때문이다. 그러던 와중에 공모전 수상 후 벤처창업대전 전시하는 기회를 얻게되었는데 세무사사무소 등 생각지 못한 분들에게 응용에 대한 연락이 오고 창업에 도움이 필요하면 연락주셔도 된다고 명함을 주시는 등 앱의 상업화에

대한 자신감을 얻을 수 있는 좋은 기회가 되었다.

국내 사용자들을 겨냥한 정보

관광 어플인 우리 앱 '내가 원하는 서울'은 처음 개발 전에 시장분석과 경쟁어플에 대한 분석을 하고 차별점을 구상하고 시작했다. 마켓에 나와있는 관광어플들은 무척 많지만 실제로 쓰이고있는 수는 굉장히 적은데 이는 이용자들이 쉽게 관광정보를 보기에는 지나치게 무분별한 정보가 많이 제공 되고 있고 제공 되는 정보 자체도 외국인을 겨냥 하고 있지 국내 사용자들을 겨냥한 정보는 무척 적다는 문제점때문이란 것을 파악 할 수 있었다.

'내가 원하는서울' 어플은 위의 문제점을 해결한 어플로 사용자가 언제/어디서/누구랑/무엇을 할것인지에 대한 조건을 입력하면 해당 조건에 맞는 관광지만 출력하게 하여 사용자가 원하는 정보를 쉽게 얻을 수 있게 하고 국내 사용자들에게도 유용한 공연, 맛집정보를 신뢰성있는 서울시api를 연동하여 제공함으로써 컨텐츠를 확대하여 출시하게 되었다. 관광어플의 문제점을 해결하고 출시하였다는데서 타 개발업체와 차별화 된다고 볼 수 있다.

사용자들끼리의 커뮤니케이션이 가능한 앱

아직 어플이 부족한 점이 많은 것은 사실이다. 이에 대해 어플 보강에 대한 다양한 아이디어가 이미 나와있는데 서버를 연결해 앱 내에서 사용자들끼리 커뮤니케이션을 할 수 있게하고 포인트제도를 도입해 앱이용도를 높이는 등의 개선 아이디어이다. 지속적인 피드백으로 어플리케이션 이용률을 높일 수 있는 방향으로 발전 해 나갈 것이다.

또한 현재 아이폰 어플리케이션으로만 출시 되어 있는데 안드로이드 어플리케이션으로도 출시 할 예정이며 새로운 팀원들을 영입해서 다양한 아이디어로 새로운 시도를 해 볼 계획이다.

개발자 박승환
창업기업 Contenter
개발 앱 플랫폼 iOS

Share Books

내가 만든 앱은 도서 관리 앱이다.
지금 읽는 책이나 읽을 책들을 등록하고 나서 다 읽은 책들만 체크하게 되는 방식으로 읽었던 책 읽어야 할 책들을 보다 직관적이고 쉽게 파악 할 수 있게 기획 되었다.

복습과 개념정리 산기대에서 받았던 앱 창업 전문코스 교육은 50시간의 강의로 이루어져 있다. 개발 관련 강의 보다 UI와 UX에 관해 강의를 주로 했었고, 중간에 디자이너 분이 오셔서 기본적인 강의를 해주었다.
나는 위와 같은 경험들 때문에 새로운 걸 배운다기보다는 복습한다는 느낌으로 들었지만, 처음 창업을 계획하시는 분들에게는 많은 도움이 되지 않았을까 하는 생각을 한다.

시작과 뚝심 나는 사업을 하면서 가장 중요하다고 생각하는 부분이 사업은 시작(창업)이 중요한 게 아니라 이 사업을 계속 이끌어갈지 말아야 할지를 결정하는 일이라고 생각한다.
나는 아래의 세가지 기준에 어긋나면 가급적 빠른 시간 내에 사업 방향을 수정했다.
1. 내가 좋아하는 일.
2. 내가 제일 잘할 수 있는 일.
3. 보람 있는 일.
이런 생각으로 기획 되고 개발한 앱이 Share Books 다.

삼각김밥 기업이란 개개인이 서로 모여 공동의 목표를 가지고, 서로 시너지를 이끌어 내서 궁극적으로는 개개인이 하는 일보다 좀 더 나은 일을 하기 위해 존재한다고 생각한다. 내부적으로는 개개인이 모여서 시너지가 나지 않는 상황도 발생했었고, 공동의 목표 설정을 이루는데 많은 시간이 소요되기도 했다. 또 대외적으로는 기업의 실패 리스크가 너무 크기 때문에 중간에 그만두고 회사로 들어가라는 조언을 무수히 많이 들었다.

개인적으로는 앱 창업 전문코스를 진행하면서 프리랜서 프로그래머라던지, 프로그래밍 학원강사등의 일들을 모두 중단했다. 총 3번의 면접 심사를 통과하기 위한 사업계획서 작성 및 P.T. 들은 나를 다른 일을 할 시간적 여력이 부족하게 만들었다.

정부지원 사업별로 다소 차이는 있겠지만, 앱 창업 전문코스는 사업비 내역에 내부인건비가 산정이 되지 않기 때문에 모아 놓은 돈이 없다면 삼각김밥을 종류별로 먹어가면서 식비도 아껴야 하고, 중간 중간 프리랜서로 생활비를 어떻게든 마련해서 버틸 각오가 필요하다.

주제가 있는 회사 외국인과 만나서 얘기를 하려고 영어를 열심히 공부했는데, 막상 외국인을 만났는데 대화할 주제가 없다면..? 소프트웨어 회사가 추구해야할 가치는 이 부분이라고 생각한다.
그리고 이 부분에 대한 깊은 성찰이 없다면 그저 그런 너도 나도 다 만들 수 있는 영속성 없는 그저 그런 회사가 된다.
이러한 고민을 가지고 해결하려 노력하는 점이 차별화의 시작이며, 추구하고자 하는 목표이며, 차별화 전략이다.

비타민 같은 앱서비스 나는 영속성을 가지고 계속해서 혁신을 이끌어 낼 수 있는 기업으로 만들고 싶다.
기업이 영속성을 가지려면 본질적인 부분 가령 예를 들어 세상을 조금이나마 새롭게 바꿀 수 있는 기능을 가진 "앱", 마치 먹으면 좋지만 안먹어도 문제 없는 "영양제" 같은 앱말고 "비타민"처럼 사람들의 삶에 꼭 필요한 앱을 만들어 나가야 한다. 그런 앱들을 앞으로도 만들고 사람들과 공유하고 싶다.

Day2Life planner

Day2Life planner
당신이 이루고픈 계획들.. 잊고 계시진 않은가요? 이젠 Day2Life planner로 일상에서부터 일생까지의 계획 잊지마세요.

1:1멘토 프로그램이 만든 결실

앱 창업 전문기관인 한국산업기술대학교의 교육과정 중에서 가장 도움이 된 과정은 앱 기획관련 수업이었다. 수업 전에 이미 구현할 앱을 어느 정도 기획한 상태여서 큰 도움이 안 될 것으로 예상하였으나, 그건 나의 큰 착각이었다. 기존에 기획된 화면을 강사분과 주변 사람들에게 보여주었을 때 복잡하고 어렵다라는 피드백을 받았고, 이것은 오랫동안 개발 아이템에 대해 빠져있던 나에게는 적지 않은 충격이었다. 그래서 수업을 통해 다시 처음부터 고객의 입장에서 잘못된 부분을 수정해 나갈 수 있었다. 물론 지금도 계속 보완되어야겠지만 그 수업으로 인해 자신의 아이템에 거리를 두고 객관성을 가지는 자세를 배우게 되었다.

또한 1:1 멘토 프로그램이 나에게는 큰 도움이 되었다. 수업은 아무래도 일괄적으로 진행되다 보니 창업자에 대한 맞춤지원이 힘든데 나 같은 경우 그런 어려움을 멘토 님의 도움으로 많이 해결하였다. 특히, 멘토 님이신 윤성관님의 기술적 조언은 개발 쪽의 방향설정에 있어 정말 큰 도움이 되었다. 이 자리를 빌어 감사하다는 말을 꼭 전하고 싶다.

인생관리 솔루션

우리가 만든 앱은 Day2Life planner 로 사람들의 일정 및 인생관리에 대한 솔루션이다. 쉽게 보면 스마트폰 다이어리에 인생계획을 세울 수 있는 기능이 있는 것이다. 이를 기획 및 구현하기 위해 도서관에서 시간관리에 대한 대부분의 책을 보고, 주변사람들의 플래너를 빌려 분석하고, 업무 및 계획형태를 오랫동안 관찰하였다. 뿐만 아니라 경쟁사 앱들을 모두 구매하고 분석하느라 한달에 앱 구매비용만 10만원이 넘을 때도 있었다.

그리고 인생계획이라는 차별화된 특징을 기획하기 위해 주 고객층인 20~40대의 취업 및 진로고민을 귀담아 듣고, 그 사람들의 어려움을 SW 적인 솔루션 형태로 도움을 주고자 부단히 고민하였다. 런칭 이후 많은 사람들이 Day2Life planner를 통해 자신의 공부 및 커리어 계획을 세운다고 할 때 가장 많은 뿌듯함을 느낀다.

또 하나의 자산, 경험

창업을 하면서 잘 다니던 대기업 연구소를 그만두고 현재 Day2Life의 대표가 되었다. 회사를 그만두면서 참 많은 고민을 했다. '과연 내가 사업을 잘 할 수 있을까?' 하는 고민이다. 지금은 웃으면서 얘기할 수 있지만 처음에는 정말 시행착오도 많았다. 뿐만 아니라 스타트업은 항상 시간과 돈 그리고 사람까지 모두 부족하기에 의사결정에 있어서도 시행착오를

줄여야 낭비가 없다는 생각에 심리적 압박감이 많았다. 또한 같이 일하는 친구들의 의견을 잘 듣고, 의견을 모으는 등 갈등 및 위기관리 능력도 지금 생각해보면 많이 부족했다.

하지만 이런 경험을 통해 지난 4개월 동안 회사에서 10년 정도 일해야 느낄 수 있는 생각들을 미리 해볼 수 있었고, 이를 통해 사업에 대한 시야도 좀 더 넓힐 수 있었다. 이런 면에서 창업하기를 참 잘했다는 생각이 들고 이 배움을 바탕으로 앞으로 추친하는 사업은 처음보다는 좀 더 발전된 모습으로 진행할 수 있을 것이라 확신한다.

2013년 신년 계획

Day2Life planner 는 일반적인 다이어리에 비해 다음과 같은 특장점이 있다.

1) 일상에서 일생까지 계획세우는 토탈플래너 – 일상적인 일정관리 뿐만 아니라 연간, 인생계획같은 중장기 적인 계획을 세울 수 있다.

2) 한번에 모든게 되는 모바일 편의성 – 이동 시 다이어리에 일정을 입력하려면 버튼도 여러 번 누르고, 자꾸 화면전환이 생겨 불편하다. 우리는 화면전환 없이 한번에 일정 입력, 편집, 열람이 가능하다.

3) 할 일 기능의 지원 – 일정과 함께 할 일 기능을 동시에 제공하여 처리할 업무를 빠르게 처리할 수 있게 해준다.

만약 2013년 신년계획은 세웠는데 벌써 바쁜 현실에 쫓겨 잊어버렸거나, 기존 다이어리 쓰면서 불필요한 화면전환 때문에 불편했다면 Day2Life planner는 이 모든 것을 만족할 만한 앱이라 할 수 있다.

첫번째 수익모델 출시에 앞서

2013년은 지난 한해 개발된 제품을 좀 더 업그레이드하고 본격적으로 해외시장에 진출할 생각이다. 런칭 이후 특별히 마케팅 하지 않은 상태에서 일본 앱마켓 Top 10, 네덜란드에서 Top 4를 기록했다. 지금도 페이스북이나 트위터를 통해 꾸준히 해외에서 사용자가 늘어나고 있는 상태이다. 그만큼 해외에서 성공할 가능성이 높다고 판단된다.

뿐만 아니라 상반기에는 오랫동안 공들여온 첫 번째 수익모델을 출시하여 런칭 이후 첫 매출을 달성하는 것이 목표이다. 이후 자기계발 분야의 전문가들과 협업하며 그 분야로 사업을 넓혀가고 싶다.

지난 한해 지원사업을 통해 정말 실질적인 많은 도움을 받았다. 이 자리를 빌어 관계자 여러분들게 감사하다는 말을 꼭 전하고 싶다. 창업자의 치열한 노력 그리고 각 부처의 관계자 분들의 따뜻한 관심과 도움이 있다면 우리나라에서도 구글, 페이스북같은 기업이 충분히 나올 수 있다고 생각한다. 우리 모두 화이팅이다!

개발자 박윤성

개발 앱 플랫폼 Android

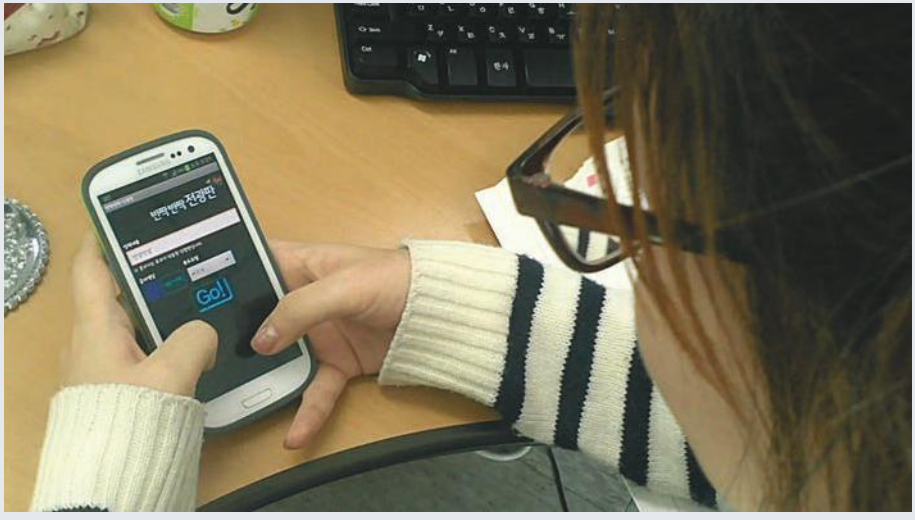
반짝반짝 전광판

TV, 콘서트, 스포츠 경기에서 나를 알릴 수 있는 문구를 새겨 넣을 수 있는 간편한 어플리케이션입니다. 간편한 조작법과 가벼운 용량을 자랑하는 반짝반짝 전광판.

심화 과정과 전문가 개발 과정을 듣고 나서야 생긴 자신감

처음 안드로이드 어플리케이션 제작에 어려움을 많이 느끼고 있었으나, 심화 과정과 전문가 개발 과정을 듣고 나서, 자신감이 붙게 되었다. 또한, 수업 조교와 궁금한 점이나 막히는 부분이 있으면 같이 고민하고, 이를 해결해 나가는 점이 가장 좋았다.

그리고 이 교육과정을 배우면서 안드로이드에 대한 지식도 많이 발전할 수 있었고, 자신감도 붙게 되었다. 이 경험을 바탕으로 앞으로 경진대회다 공모전에 많이 응모를 하고, 나의 꿈을 펼쳐 나가고 싶다.



단 5일만에 완성된 앱 2주간의 전문 개발자 과정을 들으며 앱을 개발해 내야한다는 상당한 악조건이 있었지만, 뭔가 참신하고 실용적인 것이 무엇이 있을까 해서 생각해 낸 것이 TV에서 많이 봐온 전광판 앱을 만들어 보는 것이었다. 처음엔 단순히 글씨를 핸드폰 화면에 흘려 보내주기만 하면 될 거라는 생각으로 만들기 시작하였는데, 만들다 보니 단순한 작업이 아니었다. 생각보다 까다로운 작업도 많고, 사용자 관점에서 봤을 때 좀 더 이용하기 편한 UX를 생각하게 되었고, 이를 구체화 시키는 데에 애를 먹었다. 교육기간은 2주였지만, 이 앱을 생각하고 만들기까지는 단 5일 밖에 걸리지 않았다. 후에 이를 업데이트 하긴 했지만, 지금 생각해보면 5일 만에 어떤 완성적인 앱을 만들기란 그 당시 지식으로는 힘들지 않았을까라는 생각을 하며, 무언가 만들고자 하는 열정하나로 만들었던 것 같다.

한 달에 이용자 10만명 앱을 마켓에 올리고 많은 사람이 이용할 거라고는 생각지도 못했다. 그러나 하루 만에 천명 정도, 1주일 사이에 1만 명이 넘어서 한 달에 10만 명이 이용하게 되었다.
그리고 몇 번의 업데이트와 함께 수시로 마켓에 올라오는 리뷰 글들과, 때때로 문의 메일로 궁금한 사항이나 다음 업데이트에 반영 되었으면 하는 메일들이 아직도 수시로 보내진다. 가끔 이런 글들을 보면 앱 개발은 1회에 그치지 않고 수시로 사용자들의 의견을 반영하여 업데이트가 필요하고, 이에 맞게 수정해 나가야 시장에서 살아남을 수 있다고 생각 된다. 한 번은 고교 교사가 메일을 보내왔다. 이 앱을 받아서 아주 유용하게 쓰고 있으며, 사모님께 사랑한다는 메시지를 띄워 보냈다고 한다. 이 앱이 TV나 콘서트 장에서 나를 나타내기 위한 전광판으로 만들었지만, 사랑하는 사람에게 사랑을 전달하는 메신저로 이용되는 것도 참 감성적인 일인 것 같다. 지금은 추가사항이나 계획만 세우고 있지만, 시간이 나는대로 UI나 UX등 기술적인 사항도 꼭 업데이트를 하여, 아직까지 많은 사용자들이 이용하는 앱을 발전시켜 나가고 싶다.

사용자가 진짜 쓰는 기능만 지원

반짝반짝 전광판 앱은 같은 유형의 타 앱과 비교하여 볼 때 가장 큰 장점은 뭐니뭐니 해도 가벼운 용량에 있다. 유사 앱을 직접 받고 사용해 보았다. 용량도 크고, 여러 기능이 있어서 정말 편리한 것처럼 보였으나, 사용자가 진짜 쓰는 기능만 딱 지원하기 때문에 아직도 사용자들이 이용하는 것 같다. 또한, 간단한 조작법이 이용의 편리성을 도모하기 때문에 다른 앱에는 없는 큰 장점이라고 볼 수 있다.

그래픽 적인 요소가 추가된 하이브리드 앱

1인 벤처 기업과 같은 프로그램을 신청할 수 있는 기회가 주어지면, 특정한 공간에서 필요한 도서구입과 인터넷 강좌라든지 해당 기술과 관련된 공부를 할 수 있는 조건이 필요 할 것 같다. 또한, 전문가의 멘토링이나 현업에 종사하는 기술자의 의견도 들었으면 좋겠다.

반짝반짝 전광판을 발전시켜 나가기 위해서는 단순한 앱이 아닌 좀 더 그래픽 적인 요소가 추가되어 있는 하이브리드 앱을 만들어 나갈 것이다.

통증잊어

통증잊어는 지압으로 통증을 감소시키기 위하여 혈자리를 안내한다. 통증잊어는 전세계 어디든 언제나 태어난 시간과 장소만 입력하면 병증을 확인받아, 스스로 지압할 수 있는 혈자리를 알려준다.

개발자 박정민
창업기업 (주)지지
개발 앱 플랫폼 Android

밑거름 앱 개발경력과 소프트웨어 개발경력이 미천했던 본인으로서는 관련 창업을 알아보던 중 앱 사업이 뜰 것으로 판단되어 관련 지식을 얻고 싶었으나 마땅한 곳이 없어 답답하기만 했다. 그러던 차에 목원대에서 앱 개발 교육을 실시한다는 소식을 듣고 수강하게 되었다. 예전에는 무엇을 배울 때 혼자 책을 사서 독학하는 편이었으나, 막상 앱 개발에 뛰어들려니 관련 장비와 일할 수 있는 공간도 필요했다. 앱 창작터에서 받은 교육으로 목원대학교 앱 창작터 경진대회에서 최우수상을 수상하고, 대한민국 앱 창작터 경진대회에서 은상을 수상하면서 자신감을 갖고 밀어 붙인게 현재 자리에 설 수 있는 밑거름이 되었다.

신뢰와 지지 앱 개발 경험이 없던 상황에 앱 창작터의 우수한 교수진의 지도와 백민영 매니져님의 멘토링으로 시간내에 훌륭히 과정을 마치고 결과물인 '통증잊어' 앱을 출시할수 있었다. 또한 앱 창작터 센터장님의 전폭적인 신뢰와 지지로 창업까지 진행할 수 있었다.

공익적 성격의 앱 개발

2010년 목원대 앱창작터의 앱 교육을 수료하고 나서창업 첫해 매출은 2000만원. 투자보다 수익이 낮았기 때문에 손해를 봤지만 올 들어서는 12월까지 4000만원의 매출을 올렸고, 내년 연말까지는 1억원을 달성할 수 있을 것으로 예상하고 있다.

목원대에서도 창업 지원금이 수혜됐다. 창업진흥원에서 목원대 앱BI로 전달받은 금액은 지난해 2000만원, 올해는 900만 원을 지원받았다. 1인 창업으로 시작해 현재는 3명까지 직원 수가 늘었다. 앱 관련 디자인은 목원대 디자인 전공 학생들의 도움을 받았고, 앱창작터 인원 및 교수님들도 든든한 멘토가 돼 주었다.

3년 안에 꼭 무엇인가를 만들겠다는 일

념 아래 많은 것들을 준비했지만, 투자 받는 일이 워낙 쉽지 않은데다 개발경력도 좋지 않아 어려움이 많았다. 하지만 앱 제작이 높은 기술을 요구하지는 않기 때문에 외주 앱 등을 만들며 자체적인 역량을 키워갔다. 한의학 컨텐츠 기업으로서 이윤 추구는 당연한 목표지만, 이왕이면 모두가 유용하게 사용할 수 있는 공익적 성격의 앱을 개발하고 싶었다.

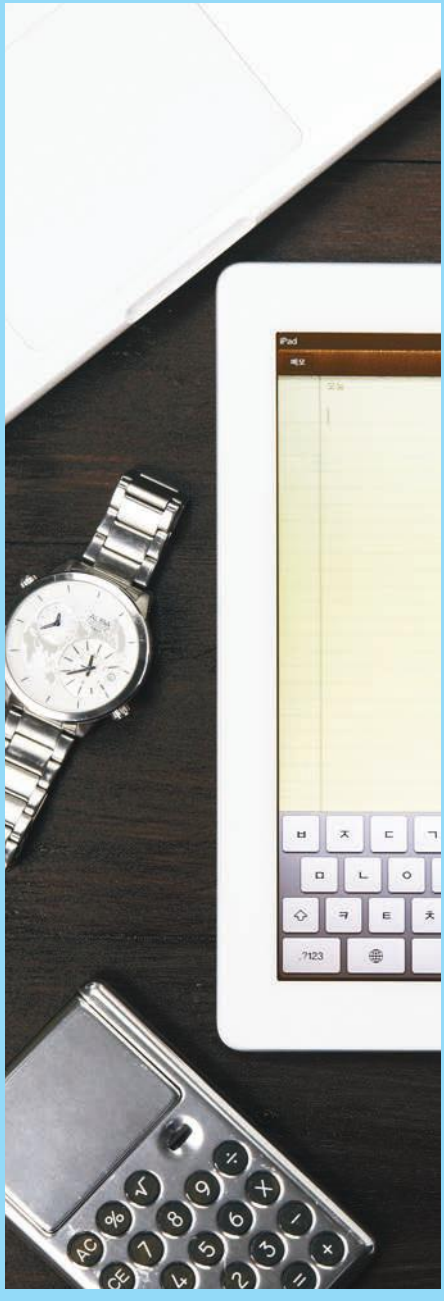
주목해야 할 영역 ; 건강 주식회사 지지가 개발하는 스마트폰 건강관리 어플리케이션은 아래와 같은 특장점을 가진다. 이제까지의 한의학/동양학 콘텐츠는 시술자 개인의 경험이 의존하기 때문에, 이론화가 힘든 비 체계적이고 주관적인 경험이라고 알려져 온데 반해, 오늘날 컴퓨터 기술의 발달과 함께 주식회사 지지가 보유한 건강컨텐츠는 고전원리를 부활시킨 원리가 디지털 매체가 되어 데이터가 구축이 되고 데이터베이스에서 병증 데이터가 추출된 후 일정한 알고리즘에 따라 인터페이스가 되는 과정이라는 시스템상의 인물 데이터 마이닝 과정에 대응하는 것이 가능해 졌다. 현대인의 생활 불안요소 5대 영역이 주거, 문화, 교육, 건강, 양육으로 분류되는데, 이중 특히 건강영역에 주목해야 한다고 본다.

흥미를 유발할 수 있는 애플리케이션

현재 운영중인 '통증잇어' & '통증지압' 트위터(팔로워 합계 11,500명), '지지미' 트위터, '통증지압' 페이스북 등에서 이미 충성고객 확보를 위한 사전 물밑 작업을 진행 중이며, 제품 출시 이후에도 이를 적극적으로 활용하여 통증지압과 지지맨 및 지지미 홍보를 진행하고 있다.

또한 기 구축된 대한경락진단학회, 시간의학 학회 및 국내외 전문 인력의 인적 네트워크를 활용하여 지지맨 판매 및 지지미에의 전문인력으로 구성하여 이머니를 통한 건강상담 활동으로 수익 창출 하고 있다. 특히 지지미가 본격 가동될 경우 입소문을 통한 유저의 점진적 대량 유입을 예상하고 있다.

'지지매칭' 등 사용자의 흥미를 유발할 수 있는 애플리케이션을 순차적으로 출시하여 사용자 확보 및 수익창출 요인으로 활용할 계획이다.



노라조 2.0

노라조는 부모님과 친구들, 지인들의 사진을 이용하여 다양한 단축캐릭터를
만들어 가지고 놀 수 있는 신개념 단축번호 어플이다. 또한 만들어진 친구들을
가지고 즐길 수 있는 다양한 미니게임과 쉽게 사진을 합성할 수 있는
포토존 기능까지 더해진 노라조 어플을 통해
편리함과 즐거움 모두 만끽할 수 있다.

개발자 박종현
창업기업 (주)위플리
개발 앱 플랫폼 iOS, Android

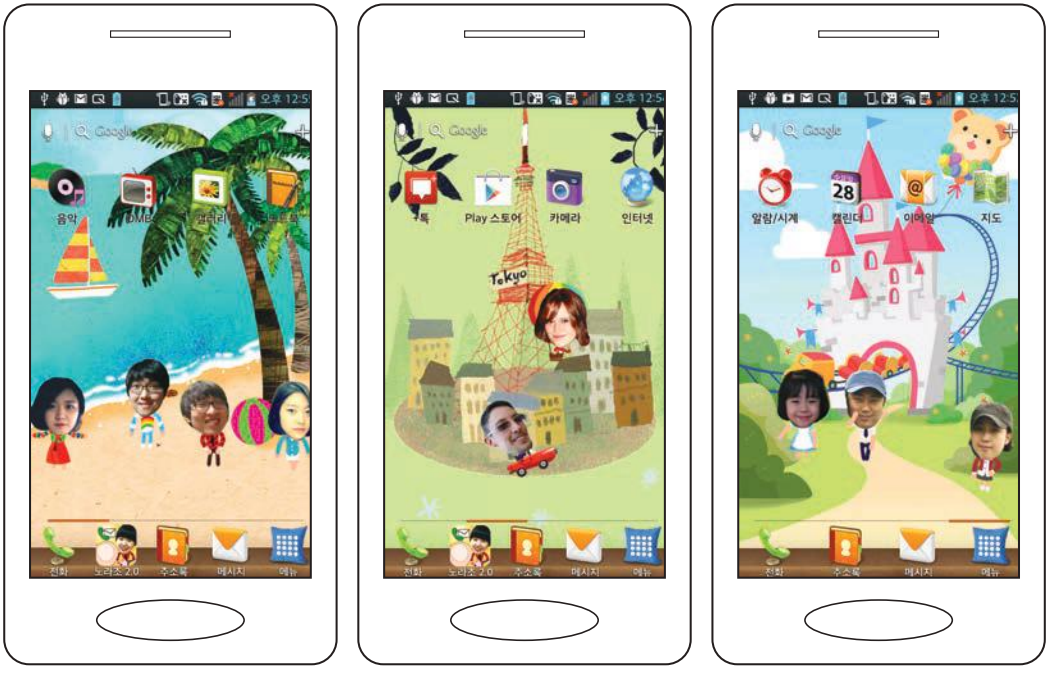
부담이었던 창업 그러나... 창업을 하였지만, 전문적인 지식이 부족하여 어플리케이션 개발에 어려움이 있었고, 또 이를 배우고자 하여도 많은 비용이 필요하기 때문에 큰 부담이 아닐 수 없었다. 그러던 중에 서울대 앱창작터에서 진행하는 아이폰 앱 개발자 교육 프로그램을 알게 되었다. 이 과정을 통하여 많은 앱 개발 지식과 실력을 쌓을 수 있었다. 또한 전문적이고 체계적인 강사님의 수업을 통해 단기간에 실전 프로그래머들에 못지 않은 실력을 갖추게 되어 많은 비용과 시간을 절감할 수 있게 된 귀중한 시간이였다.

인기없던 앱 처음에는 사람들이 배경화면 앱과 같은 뭔가 꾸미는 것에 대한 소비가 크다는 것을 알게 되어 귀엽고 예쁜 배경화면 앱을 만들고자 하였다. 그러던 중 나의 친구들의 얼굴로 간단하게 아바타를 만들어 바탕화면에 돌아다니게 하면 재미있을 것 같다는 생각에 착안하여 노라조라는 어플을 만들게 되었다. 하지만 처음에 앱을 출시했을 때는 유료버전이라 사람들에게 별다른 인기를 끌지 못했다. 그래도 그때 앱을 받았던 사람들의 피드백을 통해 얻은 것들로 많은 업데이트를 거치면서 무료버전으로 다시 내놓게 되었다. 반응은 성공적이였고 많은 사람들이 부담없이 사용해보면서

다른사람들에게 알리기 시작하면서 어플을 받는 사람들의 숫자가 나날이 증가하게 되었다.

죽마고우 기업을 경영함에 있어서 전공이 다르기 때문에 분업에 있어서는 팀웍이 잘 맞지만, 기획과 같은 서로 중복되는 일에 대해서는 생각하는 관점이 서로 달라 의견이 대립될 때가 종종 생긴다. 거기다가 서로 고집이 있어서 자기것이 더 좋은 생각인 것 같다고 몰아 붙일 때가 있지만 또 그러다가 금새 서로 풀어지고 서로의 의견을 절충하려고 애쓴다. 가끔 다툴때도 있지만 중학교 때부터 함께 걸어왔던 친구라서 그런지 누구보다도 서로를 잘 이해해주는 용수가 고맙고 회사의 큰 힘이 되고 있다.

다른시각 나는 친구와 같이 창업을 하였다. 나의 전공인 컴퓨터와 프로그래밍 작업을 맡고 있고 친구는 애니메이션과 디자인 작업을 맡고 있다. 그래서 우리는 단순히 경영자가 아닌 직접 양질의 컨텐츠를 만들어낼 수 있다는 것이 가장 큰 강점이라 생각된다. 초반의 인력수급에 대한 리크스가 크게 줄어들기 때문이다. 또한 둘의 전공이 다르기 때문에 분업이 가능하고 바라보는 시각도 다르기 때문에 서로서로 보완이 되어 보다 완성도 높은 어플리케이션을 제작할 수 있다.



개발자 방은선, 김경수 남유진, 유병현

창업기업 오렌지로제

개발 앱 플랫폼 Android

Apper_앱퍼

친구 앱 엿보기, 앱 지식인 기능을 가진 앱.
우린 앱을 주고받는다, 앱퍼~!

고객에 대한 이해와 창의적인 열정

우리 오렌지로제는 경쟁 PT를 거쳐 작년 12월에 앱 누림터에 입주를 하였다. 이후 지금까지 두 차례 교육을 받았다.

우선, 모의 투자 시뮬레이션에 참가하였다. 하지만 현장에서 강의를 듣고 멘토링을 받아보니 멘토링은 마치 젊은 벤처 후배를 아끼는 자상한 선배의 모습이었다. 마지막 날에 다섯 분의 VC를 모시고 시뮬레이션 대회를 하였는데 우리 오렌지로제가 개발한 앱퍼가 1등을 차지하여 자신감도 많이 상승하였다. 벤처 기업인으로 성공하기 위해 가장 중요한 포인트는 고객에 대한 이해와 창의적인 열정인데, 초빙되신 두 분의 강사가 그것에 대한 이야기를 재미있게 풀어주셔서 수업을 즐겁게 들었다. 한 분은 정성스럽게 준비하신 프리젠테이션 슬라이드를 통해서, 다른 한 분과는 현장에서 하나의 앱을 기획해보는 멋진 체험을 통해서 나에게 창업가의 열정, 시간 관리 능력, 발표 능력 등 많은 영감을 주셨다.

"우린 앱을 주고 받는다. 앱퍼~!"

작년 11월에 오렌지로제가 출시한 apper 앱퍼의 로고송이다. 우리 서비스의 핵심 기능을 잘 설명하고 있다. 앱퍼는 친구들끼리 서로 설치한 앱을 비교해보고 내가 친구에게 앱을 추천해주는 신개념 앱이다. 요즘 스마트폰 교체 주기가 점점 빨라지고 있는데 앱퍼를 설치하면 스마트폰을 새로 구매했을 때 이전 스마트폰에서 이용하던 어플을 백업할 수 있다. 또한 앱 포탈처럼 키워드로 검색을 하면 신뢰성 있는 앱 추천을 제공한다. 앱퍼를 개발하면서 웃지 못할 에피소드도 참 많았다. 베타 테스트를 하던 어느 날 테스트 모집단으로 나의 전화번호 목록에 있는 모든 친구와 지인들을 앱퍼에 가입시켰다. 그 중에는 오랫동안 연락하지 않았던 분들도 있었다. 한명, 한명 호환성 테스트를 하고 있을 무렵, 어머나! 순수 결정체 같아 보이던 한 친구의 앱을 보니 다양한 음란성 앱으로 가득차 있는 것이 아닌가? 그리고 나이가 지긋하신 은사님의 앱 목록에는 연애 어플이 가득했다. 혹시 그 분들께서 부끄러워 하실까봐 단체 문자처럼 넌지시 돌려서 말씀 드렸다. "앱퍼, 베타 테스트에 참여하신 여러분께 알립니다. 내 앱 관리에서 비공개 설정을 해주세요." 앱퍼 사용자들의 사생활에 대하여 더욱 고민하게 된 계기가 되었다.

창업자의 덕목 앱 개발에 있어 뭐니 뭐니 해도 역시 고객을 파악하는 것이 가장 중요하다고 생각한다. 항상 고객님들과 소통하고 고민하고 이해해야 한다. 사고방식, 행동패턴 및 구매성향 등을 다양한 관점으로 분석하고 판단해야 한다. 그리고 모든 프로젝트가 끝날 때 까지 나의 회사의 재정에 대한 사항을 체크해보자.

하루는 개발자 한 분이 이제부터 자기는 김밥만 먹겠다는 말을 하였다. 개발시간도 빠듯한데 식사 시간이 아깝다는 거였다. '음 그런가보다.' 하고 다들 싸온 도시락을 먹을 때, 그 친구는 홀로 김밥을 빠르게 먹고 다시 책상으로 돌아가 개발 작업을 하였다. 그렇게 1달이 지나고 항상 김밥만 먹던 친구가 이제 아예 점심을 안 먹겠다고 하였다. '흐음... 독한 놈일세,' 다들 그렇게 생각을 했다. 그러던 어느 날, 그 개발자의 친구를 만나게 되었다. 그런데 그 친구가 하던 말이, '걔 요즘 모아놓은 돈을 다 써서 이제 돈이 없다나봐... 내 돈 5만원도 못 갚겠다고 하더라고,' 그 말을 듣는 순간 얼마나 당황스럽고 미안하던지... 너무 속상하고 미안한 마음으로 가득했다. 어려운 처지에 기업을 이끌어 나가고 있던 터라, 팀원에 처지가 이 지경이 된 걸 몰랐던 거였다.

그 후 개발 일정은 물론 팀원의 개인 문제까지 세심하게 돌아보는 것도 창업자의 덕목이라는 생각을 하게 되었다.

앱퍼를 통한 마케팅과 홍보

우리 앱퍼는 앱 개발자들에게 앱의 퀄리티만 좋으면 성공할 수 있다는 희망을 제시하고 싶다. 마이너 앱 개발자를 위한 유통/마케팅의 채널이 되자! 이것이 앱퍼의 핵심 가치이다. 그리고 앱퍼의 최종 비전은 앱 생태계 안에서 개미가 코끼리와 경쟁해도 이길 수 있는 구조를 만드는 것이다. 현재는 앱 유통의 창구가 부족하며 영세업자에게는 불리한 구조로 되어 있다. 그래서 앱퍼는 다양한 방법으로 앱을 홍보할 방법을 드리고자 한다. 창업 이후 앱 개발 회사 대표님들을 만날 자리가 여러 번 있었는데 그때마다 한국의 앱 시장은 정말 뛰어난 기술력을 보유하고 있는 분들이 많다는 것에 뿌듯함을 느꼈다. 급변하는 앱 시장에서 우리 오렌지로제의 핵심 역량은 과연 무엇일까 고민을 많이 하였고 꾸준한 회의를 통해 얻은 결론이 있다.

우리 오렌지로제는 다른 앱 개발회사와 비교해 크게 세 가지 차별성이 있다. 첫째, 중화권 시장 진출을 염두하여 창업한 회사이며 이미 그 네트워크를 구축해 나가고 있다는 점이다. 둘째, 자유로운 회사 분위기이다. 셋째, 개인의 학습 기회 제공이다. 이 세 가지는 오렌지로제가 자랑하는 정말 큰 차별성이라고 생각한다.

개발자 선형구

창업기업 IT-TE

개발 앱 플랫폼 Android

이때카드

우리가 소개하는 앱은 '이때카드' 라고 하는 모바일초대장이다.

이때카드는 사용자가 원하는 사진과 글을 마음대로 넣을 수 있고, 주소를 연동하여 이벤트 장소의 위치도 지도로 파악이 가능해서 생일이나 돌잔치, 결혼식, 모임 같은 날에 사진과 문구, 주소와 날짜를 넣어 쉽게 만드넣어 보낼 수 있다. 또, 이때카드는 아이폰, 혹은 스마트폰을 사용하지 않는 사람들까지, 만든 카드를 os에 상관없이 누구에게나 보낼 수 있다.

글로벌 앱 이미 창업을 하고 다른 서비스들을 한두개 출시를 하고 도전했던 경진대회였기 때문에 교육과정은 따로 있지 않았다. 다만 앱경진대회를 준비하고 치르면서 우리 서비스가 나아갈 방향에 대해 생각해 볼 수 있는 기회가 되었다. 또, 수상을 계기로 얻는 앱번역의 기회는 우리 서비스가 글로벌앱으로 진출하는데 큰 도움이 될 것이라 생각한다.

우리의 4번째 작품 우리회사가 개발한 서비스는 이때카드라는 모바일초대장이다. 처음 이때카드를 기획했을때는 스마트폰의 사용은 늘어가는데 제대로된 모바일 초대장이 없었다. 비슷한 서비스들이 한두개 존재는 했지만 사용이 너무 어렵거나 제공하는 회사가 전부 비싼 가격의 유료로 제공을 했기 때문에 사람들이 쉽게 만들 수도, 무료로 사용할 수도 없었다. 그 당시 우리 역시 섣불리 접근하기에는 당시에는 여러가지 부족하다고 생각한 부분이 있었다. 그래서 우리가 회사를 창업하면서 가장먼저 만든 서비스는 이때카드가 아니었다. 기술적인 보완과 운영관리에 대한 경험을 조금 더 갖출 필요가 있었기 때문에 다른 서비스들을 하나둘 출시를 했고, 이때카드는 우리의 4번째 작품이 되었다. 그래서 처음 기획을 했을때보다 시간적으로는 몇개월 늦기는 했지만 서비스를 준비하면서도 어느정도 자신은 있었다. 다행히 이때카드는 아직도 사용자들 입소문으로 꾸준히 사용자들이 늘어가고 있어 사용자 분들에게 감사함을 느낀다.

미래를 꿈꿔나가는 회사

나는 IT-TE에서 서비스 운영에 관련된 일을 하고 있다. 그래서 누구보다 서비스 문의를 가장 먼저 보게 되는데 아무래도 사용자 문의를 접하다 보면 이런저런 얘기들을 많이 듣는다. 그 중 사용자들이 우리서비스를 사용하면서 고맙다는 의견들을 듣거나, 이때카드의 메뉴 중 사용자들이 만든 카드를 자랑하는 카드갤러리메뉴에 공개된 카드들을 보면 이때카드를 사랑해 주시는 사용자분들에게 감사한 마음에 일에 지쳐있다가도 힘이 난다. 그래서 지금

우리는 하나하나 사용자들에게 필요한 서비스들을 만들어 나가는 것이 무엇보다 즐겁다. 우리는 창업을 한지 아직 6개월 정도 된 시작단계의 회사이다.
그래도 지금처럼 많은 사용자분들이 우리 서비스를 이용해주신다면 더 좋아질 것이라 믿는다.
아직 제대로된 사무실도 갖추지 못하고 있고 일하는 환경도 큰 기업들에 비해 많이 열악하지만 항상 즐거운 마음으로 일을 하면서 같이 미래를 꿈꿔나가는 우리 회사의 모든 사람들에게 항상 고맙다고 말하고 싶다.

사용자가 직접 만들 수 있는 앱

우리 이때카드가 비슷한 타서비스들과의 가장 큰차이점은 사용자들이 직접 만들어서 사용할 수 있고 더욱이 무료라는 점이다. 타서비스들은 만들어진 카드에 이름이나 글을 적어 보내는 단순한 축하카드의 느낌이라면, 우리는 사용자가 원하는 사진과 글을 마음대로 넣을 수 있고, 주소를 연동하여 이벤트 장소의 위치도 지도로 파악이 가능하게 만들었다. 그래서 사용자들 스마트폰 하나만 있으면 생일이나 돌잔치, 결혼식, 모임 같은 날에 사진과 문구, 주소와 날짜를 넣어 쉽게 만들어 보낼 수 있

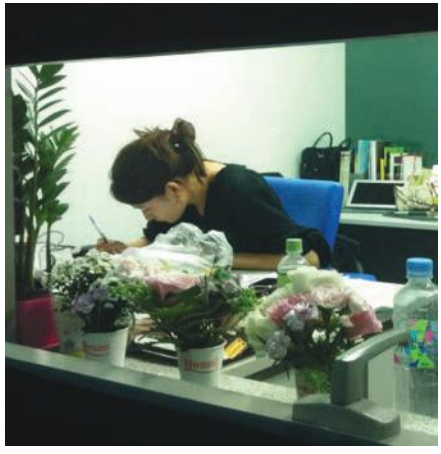
다. 또, 이때카드는 아이폰, 혹은 스마트폰을 사용하지 않는 사람들까지 볼 수 있도록 만들었다. 그래서 만든 카드를 누구에게나 전송할 수 있는 장점이 있기 때문에 사용하는 스마트폰의 OS에 상관없이 누구에게나 보낼 수 있는 것이 다른 서비스와의 차이점이라고 할 수 있다.

초대장 하면 '이때카드' 우리는 현재 이때카드의 대규모 업데이트를 계획중이다. 이번 업데이트는 현재 국내에서만 사용중인 우리 서비스를 해외의 모든 사용자들이 경험할 수 있도록 하는 것이 가장 큰 목표다. 경진대회를 통해 얻는 앱번역의 기회도 이번 업데이트에 큰 도움이 되리라 생각한다. 또, 이때카드를 사용하면서 사용자들이 보내준 의견에 맞춰 더 다양한 용도의 카드를 만들 수 있는 방향으로도 서비스 변화를 계획중이다.
앞으로 국내외 사용자들이 초대장하면 가장먼저 '이때카드'라는 생각을 할 수 있도록 더 노력할 것이다.

개발자 송혜원, 서필선 김수현
창업기업 클럽 플라나리아 북스
개발 앱 플랫폼 iOS, Android

롤링 주스

이제껏 없었던 신개념의 앱소설이 나타났다! 롤링 주스는 유저가 결말을 선택하는, 작가 릴레이, 그림 앱소설이다. 1개의 이야기에서 시작해 2번의 선택으로 6개의 결말이 나오는 신개념 소설이다. 3명의 작가가 글과 그림을 바통 터치하는 독특한 릴레이 형식으로 작업되었으며 6가지 다양한 스타일의 일러스트레이션이 곁들어져 있어 앱소설을 읽는 유저에게 시각적 재미까지 선사한다.



탄탄한 구성과 우수한 강사진

앱 기획과 개발에 대한 지식이 전무한 상태에서 컨텐츠 기획과 제작에 대한 자신감 하나로 시작한 우리 팀에게 앱 전문 코스의 모든 교육 과정이 큰 의미였다. 일단 먼저 중기청 연수원 합숙을 통한 창업자 마인드 교육을 통해 창업의 기본 지식과 소양을 접할 수 있었고, 동국대학교 창업지원단 전문 기관의 4개월 교육을 통해 앱 기획에 대한 지식과 이 앱 시장의 흐름을 접할 수 있었다. 1기 였던 우리 교육 과정의 장단점을 2기에선 개선하여 교육 과정이 보다 효율적으로 바뀌었음을 알게 되었는데 좋은 변화라고 생각한다. 시행착오를 통해 보다 생산적으로 변화를 꾀하고 개선하는 것이 비즈니스의 기본 마인드라고 생각한다. 동국대학교 창업 지원단 교육 과정 이후 심사를 통해 앱 누림터에 입주하게 된 것은 더욱 큰 행운이었다.

기초적인 마인드 함양에서부터 출발해 창업에 대한 실질적인 교육과 앱 시장에 대한 비전과 전망 등을 교육시켜주며 더 큰 비전을 꿈꿀 수 있도록 많은 도움을 받고 있음에 감사드린다.

앱누림터의 교육은 타 창업교육에 비해 수준이 높은 편이다. 구성이 탄탄한 편이며 강사진이 우수하다. 그중에서 특히나

도움이 되었던 교육은 세무 회계 교육이다. 창업에서 가장 막연하고 어려웠던 부분이었는데 세무회계 교육을 받고 조금은 감을 잡은 느낌이 들었다.

예상치 못한 1위

우리 팀의 가장 큰 에피소드라면 앱누림터에 들어올 수 있었던 행운을 이야기 하고 싶다. 우리팀은 하던일은 점점 익숙해지고 세상에 대한 겁이 적어지는 직장생활 10년차에 우리의 컨텐츠를 직접 내봐야겠다는 순수한 생각으로 이 일을 추진하게 되었다. '이런걸 하면 참 재미있겠다.' 라고 막연히 생각한 아이디어를 실행으로 옮기기에 시장 접근성의 문턱이 낮은 앱이 제격이라고 생각했다. 하지만, 앱 개발자를 내부에 두고 있지 않은 상황인데다 앱 개발적인 지식 면에서 타 기업에 비해 뛰어나다고 생각하고 있지 않았던 터라, 앱누림터 입주 심사에는 솔직히 자신감 없이 지원을 했는데, 예상치 못하게 1위 성적으로 앱누림터에 입주를 하게 되어 어안이 벙벙했다.

참신한 기획의 힘에 점수를 잘 받을 수 있었던것 같다. 그런 기회가 격려와 힘이 되어 첫 번째 앱을 잘 출시할 수 있었다. 여성 창업자라는 특이점과 새로운 컨텐츠를 개발하는 기획 부분에서 평가를 받았던 것 같다.

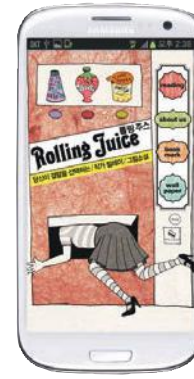
적극적인 마케팅 과정을 통해 얻은 1위의 기록

첫 번째 앱 개발과 앱 등록의 과정을 거쳤기에 그 과정에서 수반된 모든 일들이 산 경험이 되었다. 막연히 예상했던 스케줄대로 진행되지 않는 과정을 여러 번 겪었다. 등록이 반려되는 것을 겪으면서 놓친 부분들을 다시 한 번 알게 되면 체크 리스트의 항목이 하나 둘 늘어간다. 그리고 등록 후, 앱 판매 실적은 마케팅과 너무나 절실하게 연관되어 있다는 것을 느꼈다. 적극적인 마케팅 과정을 통해 앱스토어 유료 부문 6위, 도서 카테고리 1위의 기록을 만들었고, 도서 카테고리 안에서는 꾸준한 상위권을 유지하고 있다. 그리고 안드로이드 시장의 마케팅은 직접 티스토어 담당자를 찾아 우리 앱을 어필하고 앱 기획서와 제안서를 전달했다. 우리 앱의 차별성을 인정한 담당자가 호의적인 반응으로 출시와 함께 티스토어 추천을 받으며 메인 창에 노출되어 수

직 상승하는 다운로드의 그래프를 목격했다. 무엇보다 직접 부딪혀서 이룬 성과라 기뻤다.

자체 생산 할 수 있는 인프라 형성

우리 팀은 다른 개발 업체와의 가장 큰 차별점은 콘텐츠를 전부 자체 제작할 수 있는 인프라가 갖춰져 있다는 점이다. 다른 팀들은 콘텐츠를 만들기가 힘들어서 이리 저리 외주를 주거나 고민이 많아 보이는데, 우리 팀은 직접 기획하고 제작하고 디자인 할 수 있는 장점이 있다. 그리고 특화된 기획물을 시리즈화 해서 발표하는 기획안의 차별점이 있다. 〈롤링 주스〉는 책장만 넘어가는 시시한 앱소설과는 차별되는 태생부터가 다른 앱소설이다. 애초부터 종이책이 아닌 App의 형태로 모바일 환경에 맞게 인터랙티브한 선택형 앱소설로 기획되었다. 1개의 이야기에서 시작해 2번의 선택으로 6개의 결말이 나오는 신개념 앱소설이다.



시리즈물을 만드는 꿈

현재 창업 주축 멤버 3명이 계속해서 글과 그림, 디자인을 하며 진행할 예정이고 점차적으로 외부 작가진을 영입하여 콘텐츠의 다양화를 꾀할 계획이다. 일단 상반기에 출시한 앱을 진행중이며, 유저의 피드백을 통해 형식과 디테일을 개선해 갈 예정이다. 다양한 콘텐츠의 앱을 만들어서 구성원들의 역량 강화와 다양한 활동을 시도하며,

모바일 콘텐츠를 대하는 유저의 성향과 시장을 분석하면서 수익화 모델을 구체적으로 찾아갈 예정이다. 진화하는 모바일 플랫폼에 최적화된 그리고 변화하는 유저의 입맛을 이끌어가는 개성 있는 콘텐츠를 만들어내는 회사로 포지션을 맞추고자 한다. "시작은 미약하지만 끝은 창대하리라"는 성경 구절의 신화가 우리 팀에도 적용되리라 믿으며 한 발짝 한 발짝 내딛고자 한다.

개발자 송화평
창업기업 오팩토리
개발 앱 플랫폼 iOS

ARTABC

명화속에는 유아들이 쉽게 접하지 못하는 풍부한 색감, 다양한 구도, 세밀한 묘사가 가득하다. 이러한 명화를 감상할때 아이들의 뇌가 자극을 받고 이로인해 감성이 발달하게 된다. 이러한 명화를 기반으로 유아들이 필수적으로 배우는 알파벳 교육을 접목했다. 명화와 알파벳이 만나 재미있는 명화 감상 활동이 곧 알파벳 학습으로 이어지는 재미있는 학습을 경험할 수 있다.

생각한 아이템을 실현화 하다

동국대학교 앱 창업 전문 코스의 지원을 통해 우리가 생각한 아이템을 실현 화 시키는데 많은 도움을 얻었다. 무엇보다 선정된 아이템을 가지고 스토리 보드 구성부터 디자인 계획, 개발 준비까지 강사님들의 집중 강의와 함께 하나씩 발전 시켜 나가는 과정이 가장 많은 도움이 되었다. 초기에 잘못된 기획과 방향 설정이 결국 실패로 이어질 수 밖에 없는데 그런 부분을 최소화 할 수 있는 너무 중요한 시간 이었다고 생각한다. 그리고 이후에 멘토님들과의 정기적 만남을 통해 개발 과정에서의 문제점 마케팅 홍보 계획상의 준비사항들을 하나씩 체크 받으면서 막연했던 계획들이 아주 사실적으로 변해갈 수 있었다. 또 다양한 정부 지원 사업들에 대한 정보들도 제공해 주셨는데 그 덕분에 해외 진출 사업에 선정되어 마케팅 비용도 받을 수 있었고 또 앱 누림터에 입주해

향후 안정적인 사업 준비를 위한 발판도 마련할 수 있게 해주었다.

소중한 26장의 명화 명화를 활용한 알파벳 학습 앱을 만들면서 가장 힘들었던 것은 저작권이 없는 명화를 확보하는 것과 또 그 중에서도 알파벳 학습에 적합한 명화들을 선별하는 과정이었다. 저작권이 없는 명화 소스를 찾기 위해 변리사분과 여러 유사 앱 개발사들에게 수소문해 정보를 얻는 것이 쉽지만은 않았다. 또 그 이후에도 명화 중에서 알파벳 학습 대상인 3-5세 유아들이 인지하는데 문제가 없는 명화들, 그러면서도 어느 정도 인지도 있는 화가들의 그림들 위주로 선별하는 것에도 많은 난항이 있었다. 그 과정에서 우리 팀 내의 유치원 선생님, 미술 전공자들과 함께 수많은 그림을 선택하고 그 중에서 그림을 선별하는 작업을 수없이 반복하면서 결국 26장의 그림을 선정했다. 또 이후에도 개발 과정에서 명화에 어울리는 디자인을 찾는 과정에서 명화가 가진 독특한 색감과 느낌 때문에 디자인 컨셉을 잡기가 쉽지 않아 여러번의 시행착오를 겪었던 일들이 생각난다.

하늘의 별 따기 사업을 시작하고 가장 처음 부딪힌 어려움은 사무실을 구하는 것이었다. 공동 창업자와 함께 하숙집에서 같이 생활하며 초기에 시작을 했지만 업무 효율이나 여러가지 면에서 사무실이 필요함을 절실히 느꼈다.

하지만 자본금이 없이 시작한 우리로써는 사무실을 구한다는것은 무리였다. 그러던 중 개인적으로 알고 지내던 대표님께서 개인 사무실 한켠을 빌려주셨다.

사무실이 생기고 본격적으로 사업을 위해 여러가지 길을 찾던 중 정부 지원 사업에도 합격하게 되었고 그것이 발판이 되어 지금은 앱 누림터에 입주도 하게 되었다.

지금도 본인 회사에 흔쾌히 저희를 받아주신 그 대표님께 감사드린다.

명화와 알파벳 ARTABC 앱이 제공하는 알파벳 학습 앱은 이미 유아 교육용 시장에 많이 나와 있다. 알파벳 학습 자체가 필수적인 학습이기 때문에 그 수요가 많기 때문이다. 그러한 경쟁 앱들의 대부분은 유명 캐릭터(뽀로로)를 활용하고 있거나 또는 예쁜 그래픽 이미지, 실사 사진을 보면서 알파벳과 연계된 영단어를 학습하는 형태를 가지고 있다.

우리 ARTABC는 그러한 학습에 사용되는 이미지들을 명화로 대체 하였다. 유아기의 명화 감상은 명화가 가진 다양한 색감과 풍부한 구도를 아이들이 감상 할 시각을 통해 받는 자극을 통해 유아의 감성을 발달시킨다. 이러한 명화를 보면서 알파벳을 학습하는 과정은 기존의 어떤 알파벳 학습 앱에서도 찾아 볼 수 없던 새로운 시도 이다.

실제로 미국에 출시 이후 앱에 대한 호평과 무엇보다 명화를 활용해 알파벳을 배우는 독특한 과정에 대한 칭찬을 받고 있다.

다음은 영단어, 숫자 시리즈 글로벌앱 지원센터의 해외진출 사업에 선정되어 미국 마케팅 지원을 받고 있다.

이벤트 및 홍보 활동을 통해 미국 내에서 판매율을 끌어 올릴 예정이다. 또 미국 다음으로 큰 시장 규모를 자랑하는 일본 시장 진출을 위해 일본내에 있는 전문 퍼블리싱 업체와 함께 3월 부터 일본 진출을 위한 본격적인 준비를 하기로 하였다.

일본 업체의 경우 비용을 받고 사업을 진행하는 단순 대행 회사가 아니라 수익성을 보고 무료로 현지화 작업을 한 후 판매 금액을 쉐어하는 업체인지라 2차에 걸친 업체의 내부 평가를 통화했다는 점에서 우리 자체적으로도 일본 진출 가능성에 대한 기대감을 가지고 있다. 이후 일본 진출 결과를 보고 알파벳 시리즈 이후에 계획 되었던 영단어, 숫자 시리즈의 후속 기획을 준비할 예정이다.

Sleep if u can

Sleep If U Can 은 당신이 침대에서 일어나서 화장실, 부엌, 현관으로 "무조건" 가게 만들어주는 알람!
알람을 끄려면 지정된곳에 가서 지정된 사진을 찍어야 한다.
예) 화장실을 등록하면 일어나서 화장실을 찍어야한다.

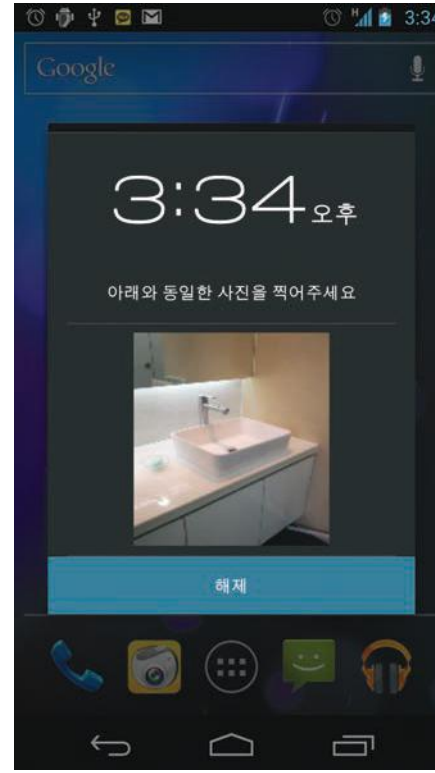
개발자 신재명
개발 앱 플랫폼 Android

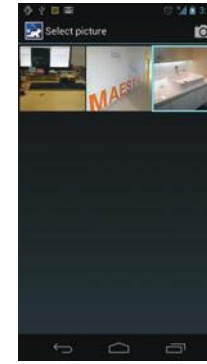
해외시장의 중요성과 현황

내가 들은 교육은 "글로벌 앱 전환 멘토링" 으로 Sleep If U Can 개발이 끝나고 국내를 넘어서 세계적으로 앱 사용자를 확보하는데 도움이 많이 되었다. 마케팅비용 한푼 없이 출시한 앱이였지만 한달도 안되 약 160개국에서 사용자가 몰렸으며, 해외 유력외신에도 다수 소개되었다. 교육에서는 해외시장의 중요성과 현황등 여러 정보를 접할 수 있었으며 실제로 외국의 유명 퍼블리셔 분들의 세미나를 통해서 앱 시장의 흐름 또한 알 수 있었다. 앱 시장에서 마케팅은 어떻게 해야하는지, 어떤 마케팅 방법이 효과가 있고 없는지 등의 정보도 얻을 수 있었다. 이 같은 정보를 바탕으로 앱을 홍보하고 관리할 수 있었으며 좋은 결과를 낼 수 있었다.

20개가 넘는 해외 외신에 소개

Sleep If U Can은 영상인식 알람이다. 기존 알람과는 다르게 알람을 해제하려면 지정한 위치에 가서 미리 지정해둔 사진을 찍어야 알람이 꺼진다. 간단히 말해 화장실을 등록해두면 알람이 울렸을 때 화장실로 가서 사진을 찍어야지만 꺼지는 것이다. 참신한 아이디어라고 생각했기에 출시하면 많은 이슈가 될 수 있을거란 기대를 했지만 실제론 별 반응이 없었다. 이렇게 가면 앱이 묻힐것이란 생각에 마케팅 방법을 생각했다. 하지만 전문 마케터도 없고 마케팅 비용도 없었기 때문에 막막하기만 했다. 일단 부딛혀 보자 라는 생각에 해외 유력 외신 기자분들에게 앱 소개를 담은 이메일을 보냈다. 운좋게도 바로 다음날 CNet에서 연락이 왔다. 출시 4일만의 일이었다. Cnet에서 기사가 나자 다른 외신들에서도 소개가 되었다. 미국을 시작으로 유럽, 중국, 일본, 오스트레일리아등 20개가 넘는 해외 외신들에 소개가 되었으며 1주일 후에는 국내에도 소개가 되어 네이버메인, YTN 뉴스에도 나오게 되었다. 결국 마케팅 비용 한푼 없이 성공적인 마케팅을 할 수 있었다.





KT 이코노베이션 앱번역상 수상작 Sleep If U Can은 KT 이코노베이션 앱번역상 수상작이다. 앱번역상 부상으로 앱번역 지원비 200만원을 받았다. 실제로 Sleep If U Can이 세계적으로 사용되고 있었기 때문에 앱 번역 지원비가 유용하게 쓰일 수 있었다. 앱 소개글과 앱 컨텐츠를 약 10개국어로 번역 할 수 있었다. 이처럼 앱 개발에서만 그치는게 아니라 여러 지원사업이나 공모전을 통해서 앱을 더 발전시킬 수 있는 기회를 잡는 것이 중요하다. 또한 Localytics라는 앱 분석 플랫폼을 이용해서 구글 통계에서 보지못하는 여러 데이터를 기반으로 앱 관리를 하고 있다. 예를들어 어느나라에서 어느사용자들이 언제 앱을 사용하는지, 내 앱에대한 충성도는 얼마나 하는지 등 이러한 여러 데이터를 토대로 업데이트를 한 결과 사용자들의 니즈를 잘 반영할 수 있었다.

영상인식 알람 앱 Sleep If U Can은 세계최초 영상인식 알람 앱이다. 현재까지도 영상인식을 통해서 알람을 해제하는 앱은 존재하지 않는다. 사용자를 깨우기 위해 여러 방법을 쓰는 앱들이 많다. 예를들어 수학문제를 푼다든지 특정횟수를 흔들어야 꺼진다든지.. 이런 방식들은 누구나 따라서 개발할 수 있으며 사용자가 그 자리에서 해당 미션을 해제 한 후 다시 잔다는 단점이 있다. Sleep If U Can은 끄려면 무조건 침대에서 일어나서 해당 장소에 가야만 하기 때문에 일어날 수 밖에 없다 (다른 앱들과는 다르게 작업관리자로 종료하지 못한다). 또한 영상인식을 통해 특정위치인지 아닌지 판단하는 기술 역시 일반적인 개발자가 쉽게 따라 할 수 없다는 특장점이 있다.

목표는 아이폰 버전을 출시 하는것 현재는 안드로이드 버전만 있기 때문에 1월 중으로 아이폰 버전을 출시 하는 것을 목표로 하고 있다. 아이폰 버전을 출시 한 후에는 아이폰과 안드로이드폰 사용자 모두에게 공통적으로 제공하는 수면패턴 분석 웹서비스를 출시할 예정이다.

개발자 안상린

개발 앱 플랫폼 Android

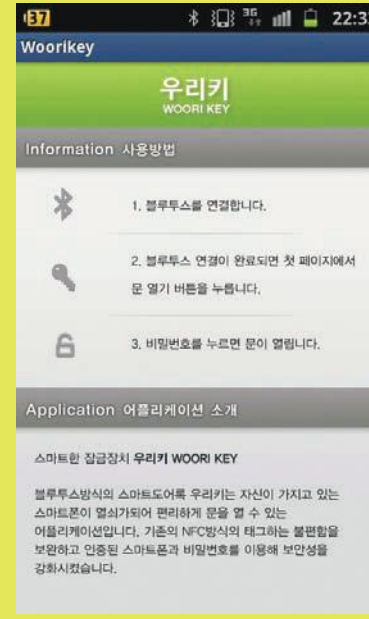
우리키

우리키는 휴대폰으로 문을 쉽게 열 수 있다는 편리성, 패스워드와 기존에 페어링을 해야하는 2중 보안성,하나의 키가 여러개의 도어락을 제어할 수 있는 효율성을 갖고 있으며 기능 중심이 아닌 유저가 사용하기 쉬운 어플이다

도어록 제어 1월부터 전공학과 졸업프로젝트에 대한 생각을 갖고 어플리케이션으로 도어록을 제어하면 어떨까? 라는 생각을 줄곧 해오고 있었다. 하지만 그동안 배웠던 강좌는 C와 관련되어 있었고 자바와 비슷하지만, 안드로이드 어플리케이션에 대한 기초지식 조차 없던 터라 걱정이 많았다. 나에게 한성대 앱 창작터는 생각만 하고 있던 나에게 그 생각을 가시화 시킬 수 있었던 좋은 교육프로그램인 것이다. 레이아웃을 만들고 디바이스간의 블루투스 통신 물론 앱 창작터에서 배운 것 만으로 만들 수 있는 것이 아니기에 나 또한 많은 노력을 해야했다. 하지만 그 흥미를 더하게 만든 것이 바로 앱창작터였다.

단순이 앱을 만드는데에 도움을 주는 센터가 아닌 그 외에 디자인, 기획 등에 다양한 지원과 다양한 멘토들의 도움덕에 더 나은 앱을 만드는데 큰 도움이 되었다. "한성대 앱창작터! 센터장님, 김용호 선생님, 강사진분들 너무너무 감사합니다."

전국대회 은상 교육기간이 모두 끝나고 앱창작터에 어플리케이션 제출 시 주력으로 만들던 어플리케이션이 교내 창업경진대회와 맞물려 어쩔 수 없이 스페인어 발음 테스트를 내었지만, 교내 앱창작 경진대회에서는 탈락을 맞보았다. 하지만 같은 날 교내 창업경진대회에서는 최우수상의 영예를 안았다. 물론 동일한 아이템으로 둘 다 참여 할 수 있었지만, 양심상 그렇게 할 수 없었다.
하지만 이후 대한민국 앱창작 경진대회 참여 기회가 생겨 업데이트 시킬 때, 스마트 도어록을 제출하였고 이로 인해 전국대회에서는 은상을 거머쥐게 되었다.



개발자의 몫 앱을 개발한 이후에 캠퍼스 산업융합아이디어 공모전에 참가하여 결선까지 진출 하였지만, 미국에서 Lockitron이라는 나와 동일한 아이템이 올 3월부터 판매가 된다는 소식을 들어 결선에서 탈락하고 말았다. 하지만 위기가 닥쳤을 때 이를 타개해 나가는 것 또한 개발자의 몫이란 생각으로 이후 추가

기능과 Lockitron의 차이점을 부각시키기 위해 많은 노력을 쏟아 부었고 그로인해 지금은 더 나은 어플리케이션이 되었다.

더 편리하고, 더 안전하고, 더 효율적으로 대부분의 어플리케이션은 카메라나 외부의 센서의 입력을 통해 모바일 내에서만 가시화 시켜주는 것이었다면, 우린 스마트폰의 통신기술을 이용하여 사람이 모바일 외부의 것을 제어하는 데에 가장 기본적인 차이가 있다고 생각한다.

생각하고 나면 쉽지만 대부분 어플리케이션은 모바일 안에서만 생각하기 때문이다. 이렇게 조금만 바꿔보니 개발하고 싶은 어플리케이션 또한 너무 너무 광범위 하게 된 것이다. 그 중 첫 번째가 이번에 개발한 어플이며, 추후 개발 앱 또한 이러한 통신기술을 통하여 다른 것을 제어하고 기능중심적인 것에서 사람이 앱을 사용함으로 인해 더 편리하고, 더 안전하고, 더 효율적인 것으로 시각을 옮겨 갔으면 좋겠다.

더 나은 삶 지금은 실용신안과 상표등록을 준비 하고 있으며, 어느정도의 기능을 개발하고 안정화 작업을 거친 이후 디지털도어록 개발 회사에 제안하여 정말 누구나가 쉽게 쓸 수 있는 어플이 되었으면 좋겠다. 어플 하나로 여러개의 열쇠가 되고 만약 다른 누군가가 내가 쓴 어플로 인해 더 나은 삶을 살게 된다면 그걸로 만족 할 것이다.

개발자 안재희

창업기업 제이코프

개발 앱 플랫폼 iOS, Android

스마트 에스원 외 30종

현재 IOS 와 ANDROID 플랫폼으로 런칭된 앱이 약 40여 종에 이른다.
특히, 삼성 SECOM 의 "SMART S1" 은 두꺼운 상품 설명서를 모바일 기기로 대신함에 고객의 만족도가 상당히 높다.

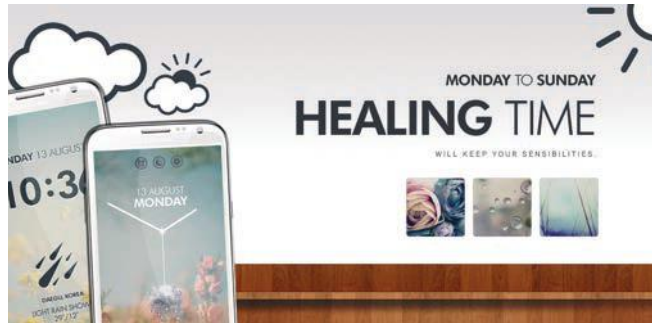
"하고 싶은걸 하고 싶었습니다"

10년 동안 다양한 분야의 자영업 경력이 있었다. 그 중 온라인 쇼핑몰 운영 경력이 있는데 운이 좋아서인지 꽤나 가파른 발전이었다.

온라인 사업의 월매출이 2억원 정도로 안정권에 진입한 무렵 현실에 안주하는 내가 싫어서 또다른 무언가를 고민하던 중 평소 관심이 많았던 앱개발 사업을 고려 하게 되었다.

성급한 업종 변경은 리스크가 크다는 생각으로 꾸준히 관심을 갖고, 하던일과 병행하며 앱 개발에 대한 지식을 쌓아가기 시작하였다. 그러던 중 지방임에도 불구하고 (재)대구디지털산업진흥원 앱창작터의 다양한 지원을 알게 되었다. 다음날 무작정 찾아가서 밤새 작성한 앱 기획서와 사업계획서를 내밀고 긴장하며 반응을 기다린적이 있었는데 지금 생각하면 그땐 참 의욕 넘쳤구나 싶기도 하다. 그렇게 앱개발과 연을 맺게 되었고, 대구시의 지원 및 DIP에서 주최하는 다양한 개발자 교육을 이수하는 등 당연한 노력을 연계하여 지금의 "하고 싶은 일을 하고 사는" 내가 되었다.

힘들때 내민 나의 손을 잡아 주시는 전



문가 분들과 답이 없는 문제임을 알면서도 저를 헤아려 주셨던 많은 주변 분들께 감사를 드린다.

앱개발 욕구 평소 IT 기기에 관심이 많았었고, 남들보다 조금 일찍 앱스토어를 경험했다. 해외의 개인 개발자가 앱을 개발, 등록하여 많은 수익을 올렸다는 기사가 흘러나오던 시기였고, 평소 아이디어 스케치가 취미 였던 지라 앱 개발에 대한 욕구는 커져갔다.

무언가를 하면서도 다른 무언가를 생각하는 편이기에 기획 아이디어는 끝이 없었고, 내가 개발한 컨텐츠를 사용하는 사람들을 생각하는 것 만으로도 새로운 열정이 끓어 올랐다. 2010년 모바일 앱(App) 전문 개발사의 창업을 마음먹고 나서 약 1년간 개발에 기초한 모든것을 알기 위해 노력했다. 이후 DIP의 다양한 모바일 개발자 교육과 대구시의 지원을 받아 새로운 꿈에 도전하게 되었다.

사실, 힘든 상황에서 주고 받았던 DIP 앱창작터 담당자 분들과의 일상속 대화는 현재의 어려움이 소소한 것인 양 착각하게 만들어 줄 만큼 마음의 안정을 주었다.

구성원과의 동반 성장

1년이라는 준비기간은 나의 전공을 벗어난 선택에 대한 확신을 가지기에 충분한 시간이었던 것 같다. 그 기간중에 인력 구성을 고민했었고, 평소 알고 지내던 지인 중 현존하는 모든 디자인 툴을 능숙하게 다루시는 그래픽 디자이너 한분과 자신의 지병인 부정맥과 공황장애 까지도 앱 기획으로 승화시켜 버리는 기획자 한분을 알게 되었다.

현재 사내에서 딸바보로 활동 중인 디자이너 분은 향후 따님의 성형수술 비용 일체를 책임지는 방법을 사용하여 함께 하게 되었고, 기획자분은 심장이 뛰지 않을 때를 대비하여 심폐소생술을 익히는 등 심리적 안정을 집중 공략하여 함께하게 되었다. 현재는 다양한 분야의 많은 분들과 함께 하고 있지만, 제이코프의 시작과 끝은 언제나 "구성원과의 동반 성장" 이다.

승부수를 건 컨텐츠의 양

사업 초기 우리는 컨텐츠의 양에 승부수를 두었다. 많은 분들이 생각하시는 "선택과 집중"을 벗어난 개념이지만, 방향성이 모호한 스타트업 기업에게 선택을 강요하는건 옳지 않다고 생각했다. 제대로 된 하나의 컨텐츠를 개발 하는것의 장점을 알지만 기간과 업무성과에 비례한 리스크가 크다는 결론이었고, 되도록 쉽게

개발할수 있는 소규모 프로젝트를 많이 경험해보자는 기획으로 대체 하였다. 다양한 컨텐트를 확보하니 앱으로 앱을 홍보하는 것이 가능해졌고 다양한 국내 앱 마켓의 프로모션도 진행하게 되었다. 그 결과, 대기업의 외주 작업까지 병행하는 등 자체 앱 런칭이 늦어지는 것 또한 경험하였다. 사람에게 일어나는 무수한 일과 마찬가지로 사업에도 왕도는 없는 것 같다. 다양한 컨텐츠 확보와 문제 해결 능력을 키우는 것이 필요하다고 생각한다.

해외진출 도모 창업 초에는 누군가에게 도움을 줄 수 있는 앱을 만드는 꿈을 꾸고 살았는데 돌아보니 살아남기 위한 수단 밖에 생각하지 않았던것 같다.

하고 싶은 일을 하자던 의미도 많이 퇴색된게 사실이며 아무리 좋은 취지를 갖고 있어도 회사는 자금이 없으면 살아남지 못한다. 우선은 현재 개발중인 의료앱의 성공적인 서비스가 목적이고 나아가 해외 시장을 분석하여 해외 진출을 도모하려 한다.

답찌(DAPZZI)

DAPZZI앱은 본인이 등록한 책의 질문사항을 등록하면
주변 학원이나 과외 선생님이 도움을 주는 교육커뮤니티 앱이다.
답변자인 학원 선생님이나 과외 선생님은 답변한 횟수에 비례하게 본인이 설정한 주변 학생들에게 본인 광고를 할 수 있는 기능을 가지고 있다.

개발자 오종현
창업기업 스페이스에듀
개발 앱 플랫폼 Android

새로운 고민과 아이디어에 빠지다

대구디지털산업진흥원(DIP)에서 2012년 8월초 나름의 창업 아이템을 가지고 창업교육을 받기 시작하였다. 그때는 내가 개발 중인 프로그램을 상용화 할 방법을 모색하고 있었다. 창업교육 중 DIP에서 앱 창작터라는 교육이 있다는 것을 접하게 되었고 앱이라는 전혀 모르는 부분에 대한 교육을 한달 정도 받았다. 처음부터 앱 프로그램을 개발하려 했던 것은 아니고 추후에 창업 후 앱이라는 요소를 접목한 방법을 이해하기 위한 요소라고 생각했다.

앱 창작터를 통해 교육이 시작되며 교육을 담당하시는 신현호강사를 통해 자신이 개발하고 싶은 아이디어를 발표하라는 얘기에 새로운 고민과 아이디어들이 떠올랐다.

또한 기술적으로 구현 가능한 부분들과 앱개발에 중요한 요소들에 대한 교육과 도움을 받게 되었다.

개발팀장에게 무어라 해야할지...

최초 앱은 출판사에서 무료배포자료(문제집 해설지)를 우리 서버에 저장해서 학생이 요청시 자료를 전송해주는 형태의 서비스 내용 이었다.

무료배포용이라 출판사에서도 흔쾌히 도와줄것이라 생각하고 일주일동안 서울에 30개 대형 출판사들을 방문하여 사업계획에 대한 설명과 도움을 요청

했다. 하지만 출판사에서는 자사 이익성이 없다는 판단과 경쟁업체들의 동향만을 주시하며 우리에게 자료 사용 허락을 해주지 않았다.

이미 기획단계에 들어가서 개발은 진행중이였기에 개발팀장에게 무어라 해야할지 막막하였다.

그때 지인과 이야기중 요즘 스마트폰을 이용하여 질문하는 앱들이 있다는 이야기를 접하게 되었다. 질문커뮤니티는 우리가 제공하려는 서비스와 연계하면 더 큰 도움이 되겠다고 생각하고 경쟁사 앱들을 분석하기 시작했다. 이러한 앱 기획을 통해 필요한 기능등을 구성하였다.

하지만 최초 기획과 달라진 형태에서 새로운 수익 모델이 필요했다. 또한 질문에 답변해 줄 답변자 확보에 대한 고민이 진행되었다. 하지만 초기 시장진입을 하면서 답변자에게 수익을 배분하기 힘들었고 그 수익도 일정치 않아 난관에 봉착하게 되었다. 그때 대형 재수학원 원장님을 찾아가 우리 사업을 설명드리고 학원의 강사진들을 초기 답변 대응 가능하도록 도와달라고 요청했다. 원장님은 지역 학생들에게 도움도 되고 학원 이미지 향상에도 효과가 있겠다고 하시며 흔쾌히 허락해 주었다.

재능기부를 통한 사회기여

우리 앱의 질문답변 커뮤니티는 본인이 설정한 지역을 위치기반으로 한다는 특징을 갖고 있다. 학생이 질문을 하게되면 같은 책으로 공부하고 있는 회원들에게 내용이 전달된다. 또한 주변지역 프리미엄회원(답변자)에게 질문내용이 푸쉬 되어지고 답변을 할수 있게 된다.

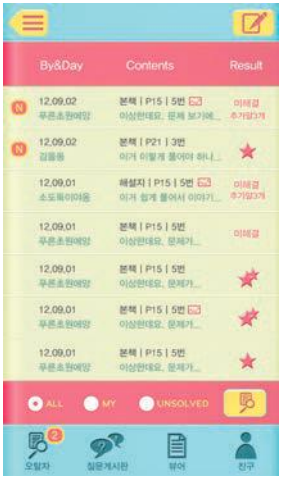
질문자는 주변지역 전문강사에 의한 답변을 받을 수 있게 되고 답변자는 지역기반 재능기부를 통한 사회 기여와 이미지 향상 효과를 얻게된다. 이와 함께 일정 답변수 이상이 되면 답변자 광고내용을 주변 지역 질문자들에게 역푸쉬하게 되는 구조이다.

타 업체들이 자유 답변 또는 대학생 아르바이트생을 통한 답변에는 질문

자의 학년에 대한 이해가 부족하다는 큰 문제가 있으며, 질문자에게 과금하는 방식을 통한 회원확보와 차별화가 있다. 또한 책 별로 질문을 누적함으로써 기존 답변자료 검색이 용이하며 부가 서비스(해설지저장관리,교재오탈자정보) 제공을 통해 차별성을 확보했다.

교육정보 소외계층 발생을 줄일수 있도록

지역기반 앱 교육커뮤니티로 지역별 거점 답변자 그룹을 형성하여 현재 개발 중인 앱을 발전완성 할 것이며 변화하는 입시제도에서 교육정보 소외계층 발생을 줄일수 있도록 접근성을 높이고 양질의 컨텐츠 구축에 목표로 할 것이다.



개발자 윤유창

개발 앱 플랫폼 iOS, Android

공부를 신나게

우리가 개발한 앱은 다른 교육용 앱에 비하여 학생을 배려했다는 장점을 가지고 있다. 다른 앱은 회사의 입장에서 만들어졌기에 상업성이 강하고 학생들에 대한 배려가 부족하다는 단점이 있다.하지만 우리의 앱은 학생이 직접 만들었기 때문에 그 어떠한 앱보다도 상업성이 약하고 학생들이 사용하기 좋게 만들어져있다.

무료교육의 메리트

앱창작터의 안드로이드 전문개발자과정 교육을 이수했다. 처음에 안드로이드 앱 개발을 시작할 때 독학으로 시작했기 때문에 앱 개발 도중에 오류나는 부분이 있으면 오류의 원인을 찾기 어려웠는데 앱창작터 안드로이드 전문개발자과정 교육을 들으면서 강사님께 바로 질문을 하고 피드백을 얻을 수 있었기 때문에 실전에서 굉장히 많은 도움을 얻을 수 있었다. 더불어 무료로 교육을 지원받을 수 있었던 점이 학생인 나에게는 굉장히 큰 메리트가 있었고, 부담없이 하고 싶은 공부를 할 수 있었다.

대학생들의 멘토링

우리팀이 개발한 앱은 수험생들을 위한 멘토링 앱이다. 팀원 전원이 수험생이다 보니 그 누구보다 더 잘 만들 수 있다는 생각으로 임했다. 앱 관련 컨텐츠를 얻기위해 대학생들이 무료로 멘토링을 해주는 '공신닷컴'에 연락하여 컨텐츠를 사용할 수 있도록 부탁을 드렸다.

처음에는 연락에 답을 안 해주셨지만 수차례 전화하고 SNS를 통해 접촉을 시도한 끝에 컨텐츠의 사용을 허락받았고 제작할 수 있었다.

뿌듯함! 어플리케이션을 완성하고 마켓에 등록한 후 공신닷컴 홈페이지에서 홍보 글을 보고 어플리케이션을 사용하고 있는 친구를 보았습니다. 공신닷컴 홈페이지 홍보 글에는 제작에 참여한 내 이름이 적혀있었기 때문에 친구는 내가 프로젝트에 참여한 것을 알고 있었다. 친구가 어플리케이션을 잘 활용하고 있는 모습을 보고 매우 뿌듯했다.

학생이 직접 만든 앱 우리가 개발한 앱은 다른 교육용 앱에 비하여 학생을 배려했다는 장점을 가지고 있다. 다른 앱은 회사의 입장에서 만들어졌기에 상업성이 강하고 학생들에 대한 배려가 부족하다는 단점이 있다. 하지만 우리의 앱은 학생이 직접 만들었기 때문에 그 어떠한 앱보다도 상업성이 약하고 학생들이 사용하기 좋게 만들어져 있다. 공부를 위해 앱을 사용하는 것이 목적이기 때문에 학생이 앱을 오래 사용하여 공부에 방해가 되지 않도록 고려하였고 고민을 상담하여 스트레스를 줄여주고자 노력하였다.

전문적인 상담까지 가능한 앱의 발전 향후 우리는 수험생들의 고민을 더욱 효과적으로 해결해주기 위해 소셜기능을 추가할 예정이다. 실제로 수험생들이 대학생 공신들을 멘토로 지정하여 멘토들의 조언을 받을 수 도록 한 것이다. 또한 카카오톡과 같이 1대1로 채팅을 하는 기능과 더불어 자신의 성적등을 앱에 넣어 보다 전문적인 상담을 받을 수 있도록 업데이트 할 것이다.

개발자 이동인
창업기업 (주)디자인플러스디
개발 앱 플랫폼 iOS

Remember - Time Location Reminder

Remember - Fast Grouping ; 몬드리안 컨셉의 아름다운 카테고리 화면과 다양한 제스처를 이용한 할일 관리 앱이다.
Remember - Time Location Reminder ; 시간에 따른 알림 기능은 물론 위치에 따른 알림 기능까지 추가된 신개념 미리알림 앱이다.

삼인방 우리는 개발자 3인으로 구성된 팀이다.

보통 앱 개발을 하는데 있어 개발자만 있으면 가능할 거라 생각하는데 앱 개발은 개발과 디자이너 뿐 아니라 음향까지 신경써야 하는 일이다.
동국대 앱 창업 과정은 개발과정 뿐 아니라 사업 계획에서 기획 그리고 개발과 디자인의 협업 과정까지 꼼꼼하게 신경써주는 교육과정을 제공하고 있다.
덕분에 개발 외적인 부분에서 많은 도움을 받을 수 있었고 특히 멘토링 과정을 통해 앱 창업에 관련된 다양한 문제들을 해결 할 수 있었다.

승부수는 디자인과 기획안

우리는 생산성 앱을 주로 개발하는 팀이다. 생산성 앱은 기술적으로 많은 노력이 들어가지만 기획이나 디자인 면에서도 많은 신경을 써야 한다. 디자인과 초기 기획안이 구체적이지 않다보니 개발 기간이 길어지는 경우가 많아 졌다. 특히 해외 마케팅에 대한 구체적이 방법을 모르는 상태에서 해외 시장의 문을 두드려봤자 잘 열리지 않는다는 것도 앱 개발을 진행하면서 알게 되었다.

각 부서를 통한 기업 경영

나는 (주)디자인플러스의 공통대표를 맡고 있다. 지난 십여년을 개발자로 지내오다가 창업을 하고 나니 많은 일들이 우리 앞에 놓이게 되었다. 앱 기획/마케팅/회계에 영업까지 진행하다보니 몇 달 동안은 하루하루 넘겨진 일을 처리하는 것만으로도 버거운 날 들이였다. 이제야 조금씩 일들이 손에 익숙해 지면서 드는 생각은 회사에 중요하지 않는 부서가 없구나 하는 것이다. 아무리 기술주도적인 회사를 만든다고 하더라고 마케팅/영업/관리부서 또한 매우 소중한 부분이라는 생각을 가지게 되었다.

목표는 생산성 앱 제작

우리는 사용자 경험이 최적화되어 있는 생산성 앱을 만드는 것을 목표로 앱을 만들기 시작했다. 그리고 작년 한해에 다양한 제스처를 사용하는 테스크 관리앱인 Remember - Fast Grouping 과 지역기반 알람기능을 제공하는 Remember - Time Location Reminder 같은 앱들을 만들었다. Remember - Time Location Reminder 같은 경우에는 한국에서 유료판매 전체 분야에서 2위, 그리고 유료판매 생산성 분야에서도 2위까지 올라가는 성과를 거두기도 했다.

개발자 이미리
창업기업 station8
개발 앱 플랫폼 iOS

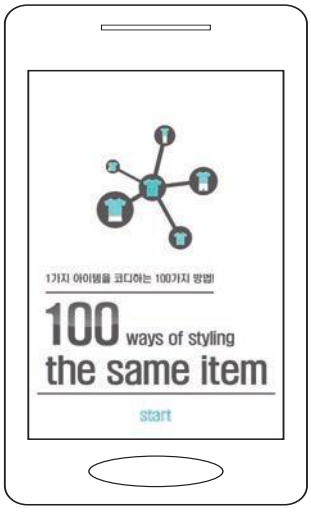
BUTTON UP

리얼웨이에서 보통 사람들이 자신을 표현하는데 실질적인 도움이 되는 패션 어플이다.

창업의 길에 한걸음 더 다가서다!

처음 창업이며, 애플리케이션이며 아무것도 모르던 상태에서 앱창작터를 찾았다. 알차게 짜여진 커리큘럼에 맞춰서 공부하면서 몰랐던 것들을 하나, 둘 배우면서 창업의 길에 한 걸음 더 다가갈 수 있었다. 각종 경진대회 지원, 마케팅 지원, 멘토링 지원 등 이루 말할 수 없는 다양한 실질적인 지원을 비롯하여 어려울 때마다 멘토를 자처하며 힘든일 들을 도와주신 매니저님과 조교님들 덕분에 어렵지만 창업까지 올 수 있었던 것 같다.

앱 창작터를 통해서 많은 것을 배우고 실질적인 도움을 받으면서 창업의 기반을 다질 수 있었다.



울며, 메달리며 만든 앱

처음에 대학생들이 모여서 만드는 애플리케이션이었기 때문에 정말로 앱창작터에서 하루 배워 하루 개발하는 일정으로 막막하게 시작할 수밖에 없었다. 매일 밤 밤을 세고, 무작정 앱창작터 수업하시는 교수님, 강사님들께 코드를 내밀면서 앱을 만들었다. 정말로 말도 안 되는 버그 때문에 개발자들도 울고, 기획자도 울고, 디자이너도 울면서 두 달을 메달려 앱을 만들었다.

결국 많은 분들의 도움을 통해서 앱을 만들어 성공적으로 마켓에 등록할 수 있었다.

마켓에 등록만 하면 되는 줄 알았는데...

마켓에 앱을 등록하고 처음에는 마켓에 등록한 것만으로도 너무 뿌듯하고 기분이 좋았다. 하지만 마켓에 등록만 하면 알아서 될 줄 알았던 우리에게 마켓에 등록하는 것은 끝이 아니라 시작이었다. 우리는 아무리 좋은 앱을 만들어도 사람들에게 알려지지 않으면 무용지물이라는 것을 알게 되었다. 이 때에 다행히 한성대학교 앱창작터에서 마케팅 지원을 통해 홍보 동영상 지원을 해 주었다. 현재 동영상 제작이 끝나고 이를 바탕으로 SNS마케팅, 동영상 마케팅 등을 기획 중에 있다.

Button up 탄생!

패션 관련한 어플은 많지만, 많은 앱들이 패셔니스타를 위한 앱, 생활에서 쉽게 소화할 수 없는 패션 아이템들에 관한 앱들이 현재 시장에 많다. 그래서 우리는 리얼웨이에서 보통사람들이 자신을 표현하는 데 도움이 되는 앱을 만들고 싶었다. 그래서 탄생하게 된 앱이 바로 BUTTON UP이다. 우리는 이 앱을 통해서 좀 더 많은 사람들이 즐거운 의생활을 할 수 있게 도와주기 위해 최선을 다하고 있다.

국경도 장벽도 없는 패션

패션에는 국경도 없고, 장벽도 없다. 어제 밀라노 컬렉션에서 선보인 의상이 오늘 서울의 매장에 걸리고, 오늘 서울 컬렉션을 파리에서도 생중계로 볼 수 있는 것이 바로 패션세계이다. 패션이 바로 언어이고, 패션이 바로 소통의 매개체인 것이다. 따라서 우리 앱 또한 글로벌 서비스를 통해 세계적인 서비스로 발돋움하는 것을 목표로 하고 있다. 일단 국내 서비스 확장에 집중한 다음 이를 발판으로 해외 시장에 진출할 계획을 가지고 있다.

개발자 이상원
창업기업 퍼스트퀸
개발 앱 플랫폼 iOS

미픽

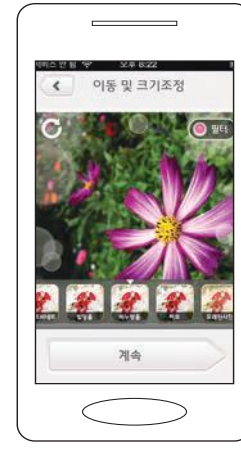
미픽은 스마트폰만 있으면 소셜네트워크에서 사진을 가져와 언제 어디서나 나만의 사진엽서를 보낼 수 있는 소셜인화서비스 이다.

사람간의 네트워크 2011년 11월 단국대학교 앱센터에서 아이폰어플 개발 전문가 과정을 듣게 되었다. 뛰어난 강사님강의와 각종 정보의 빠른전달 및 수강생들간의 교류가 많은 도움이 되었다. 2012년도에는 한국외대 기술창업아카데미에서 문화컨텐츠의 중요성과 가능성에 대하여 직접적으로 체감하고 공유할 수 있었다. 중요한 것은 역시 사람간의 네트워크이며 이것은 하루아침에 이뤄지지 않는다는 점이다. 꾸준히 교류하고 서로 진정한 동반자로 생각하며 나아가야 한다는 점을 깨달았다. 정식 창업을 하면서 사업계획서를 통한 심사를 통하여 단국대학교 창업보육센터에 입주하였고 꾸준히 알찬정보등을 남들보다 신속하게 접할 수 있어 큰 도움이 되었다. 앱센터에서 진행했던 세무강의 등도 업어서는 안될 큰 도움이 되었다.

공존하는 아날로그와 디지털의 감성 소셜인화서비스 미픽을 기획하게 된 경위는 두가지이다. 첫째는 아날로그와 디지털의 감성이 공존하는 서비스를 개발하고 싶었다. 스마트폰이나 태블릿등의 스마트 기기들도 시대에 따른 도구에 불과하며 그 안에 무엇이 담겼는가가 중요하다고 생각했다. 둘째로 앱창업 기업들을 만나고 이야기를 들어보니 결국엔 아이디어가 중요한 것이 아니란 점이다. 수많은 어플이나 서비스들이 수익모델 없이 만들어진게 태반이며 실제로 고정수익이 없어 상당수 실패로 돌아가게 된다. 우리는 고정수익을 창출할 아이템을 찾고자 노력했고, 남들이 쉽게 뛰어들기 힘들지만 고정고객을 유치할 수 있는 아이템을 만들고자 했다. 이에 단국앱센터와 중소기업지원센터의 조언과 격려를 들으며 수정보완하여 앞으로 나아갈 수 있었다.

커뮤니케이션 사실 멤버가 모이고 퍼스트퀸이 설립되기 전에 많은 팀의 창설 및 참여, 그리고 해체가 반복 되었다. 누구나 자기가 만들고 싶은것만 만들려고 하고 자기생각만이 옳다고 생각한다. 그런 과정속에서 커뮤니케이션이 매우 중요하며 자기생각을 논리와 직관에 따라 상대방에게 설명하고 또 상대방의 의견을 경청해야 한다는 것을 깨달았다. 어플등록도 책이나 인터넷으로 보는 것과 직접 등록하여 결과추이를 지켜보는 것은 큰 차이가 있었다.

아날로그의 감성 우리 퍼스트퀸에서 개발한 미픽만의 장점은 실제 엽서를 보낼 수 있다는 것이다. 해외에는 여러 어플들이 있지만 국내에서는 디지털 엽서를 보내는 어플들만 수두룩 하다. 물론 디지털엽서나 카드가 신속성과 편리함이 있겠지만 정과 기다림의 미학을 느끼기에는 아날로그의 감성이 필요하다고 생각한다. 우표를 따로 구입하거나 우체통을 찾을 필요없이 스마트폰 만으로 엽서발송 및 관리가 가능하므로 개인뿐 아니라 영업사원, 각종단체나 기업등에서도 활용도가 높다고 판단 하고 있다.



해외발송 서비스 향후에 우리는 영문번역어플 수준이 아닌 현지에 맞춘 글로벌 진출을 위해 준비하고 있다. 2013년 상반기중 해외발송 서비스도 개시하려 한다. 또한 R&D사업 원년의 해로 2013년을 빛내려고 한다. 연구소 요건을 충족시켜 설립한 후 산학협력으로 상생하여 시너지 효과를 최대한 끌어올릴 것이다.

여기요

위치추적, 원격사진찍기, 연락처 백업이 가능한 스마트한 기능이 있는
여기요는 이미 300만 유저를 통해 입증된 국내 최고의 핸드폰 분실대비 어플이다.

개발자 이성해
창업기업 라움소프트
개발 앱 플랫폼 Android

사람이 재산! 인적네트워크

나는 지난 5년간 IT 분야의 회사에서 개발자로 일하다 올해 6월에 창업을 하였다.

물론 쉬운길이라고 생각하지 않았지만 창업 후 정말 여러가지 문제에 직면하게 되었다. 그동안 관심조차 없었던 경영과 회계, 각종 세금과 4대보험 등등 수많은 과제들이 나를 기다리고 있었으며 게다가 만들기만 해봤지 팔아본적이 없던 나는 많은 유저를 확보하고도 돈을 만들 방법을 찾지 못해 수익을 내지 못하는 난감한 상태였다. 하지만 정부지원과정과 앱창업 전문기관의 도움을 받아 교육과 컨설팅을 받은 후 부터 상황은 조금씩 나아지기 시작했다. 지금은 어느정도 안정적인 수익구조도 만들고 '제3회 앱창작 경진대회' 대상수상이라는 작은 성과도 이루어냈다. 되돌아보면 내게 제일 큰 도움이 되었던것은 인적 네트워크였던것 같다. 교육기간동안 만났던 사람들은 크게 혹은 작게 조금씩 내게 많은 가르침과 영향을 주었고 이해관계 없이 만난 멘토들과 동기들은 선배이자 친구이며 조언자가 되주었다.

"내가 필요해서"

내가 만든 '여기요' 라는 어플의 출발은 내가 필요해서였다.

안드로이드폰이 이제 막 풀리기 시작할 무렵 스마트폰의 가격은 다른 피쳐폰에 비해 고가의 핸드폰이었고 당시 내게 과분했던 핸드폰을 지키기 위해 마켓에서 여러개의 핸드폰 위치 추적 어플을 다운받았으나 주기적으로 내 위치정보를 서버로 보내는 방식이라 의심이 많던 나는 결국 하루만에 어플을 지우고 '위치정보를 수집할 필요가 없는 추적 어플을 만들자!' 라는 다짐으로 내손으로 어플을 만들게 되었다.

유지, 보수, 그리고 마케팅

우연찮게 만들어진 '여기요'라는 어플은 생각보다 많은 다운로드수를 기록하여 나로 하여금 창업을 꿈꾸게 하였으나 어플 특성상 광고를 통한 수익을 기대하기도 어려웠으며 디자인과 기능이 부족한점이 많아 돈을 받고 팔기도 애매한 어플이었다. 하지만 전문기관을 통해 기획부터 기능까지 다방면의 멘토링을 받고 주변 사람들의 의견을 들으며 사용자의 의견을 최대한 수렴해 반영한 결과 지난 9월 나름 성공적인 부분유료화를 이루어 내게 되었다.

이렇듯 어떻게 운영하느냐에 따라 없던 수익이 생기기도 하며 더 나은 가능성을 보일 수 있다는 점에서 만드는것도 중요하지만 유지/보수 및 마케팅도 매우 중요하다는 것을 깨닫게 되었다.

차별화된 제2의 도약

현재 스마트폰 어플은 유사제품이 등장하기에 굉장히 쉬운 구조이다. 아직 관련법도 제대로 마련되어 있지 않으며 기술 관련 특허는 이미 대기업에서 모두 선점하고 있어 특허를 통한 방어도 어려운 실정이다. 이러한 구조때문에 조금만 인기를 끄는 어플이 등장하면 단 며칠만에 반값의 유사 어플이 등장하며 곧 개발사간의 제 살 깎기 경쟁이 시작되는 경우가 허다하다.

'여기요' 도 이와 마찬가지로 지난해에만 네개의 유사 어플이 서비스를 시작하였으며 모든 어플의 기능이 '여기요' 와 유사하거나 새로운 기능이 추가되기도 하였다.

심지어 '여기요' 에서 유료로 제공하고 있는 기능마저 무료로 서비스하는 어

플이 있을 정도이다. 이런 상황에서 기존 유저의 이탈을 막기 위해 사용자와 끊임없는 소통을 하며 업데이트를 진행중이며 앞으로는 플랫폼의 확대와 혁신적인 기능 추가 등 보다 능동적인 방어를 통해 제2의 도약을 노릴것이다.

여기요 시즌2 올해 상반기 중에는 혁신적인 기능이 탑재된 '여기요 시즌2'를 릴리즈하여 경쟁어플과의 차별화를 꾀하며 안드로이드에서만 서비스되고 있는 어플을 아이폰에서도 사용 할 수 있게 플랫폼을 확장할 예정이다. 또한 현재 한국에서만 서비스되고 있으나 현지화를 통해 중국 및 일본에 진출하며 하반기중에는 서비스 국가를 점차적으로 늘려갈 예정이다.

아이폰 사용자를 위한 메뉴얼

남녀노소 누구나 쉽게 사용할 수 있는 "아이폰 매뉴얼"

아이폰을 구매 시, 기기박스 내에는 팜플렛 한장의 간단한 매뉴얼만 제공된다. 아이폰은 그만큼 사용자들이 쉽게 접근할 수 있다는 점을 강조했다. 사용자의 편의성을 위해 아이폰 앱으로 매뉴얼을 제공해 보고자 했다.

전문가의 멘토 아래 완성된 앱

하나의 앱 개발을 위한 아이디어 기획 및 디자인 과정에서 오픈마켓, 경진대회 참여 특히 아이폰 앱 스토어에 등록을 하기까지는 일련의 과정을 거치면서 하나의 상품이 나오기까지 배움이 컸다. 한밭대학교 앱창작센터의 교육을 받고 실제 앱 개발을 시작하였고 전문가의 멘토 아래서 완성된 앱을 오픈 마켓에 등록시키기까지 여러번의 테스트 과정을 거쳤다.

몇 번의 reject을 경험하고나서야 정식으로 마켓에 등록되었고 유무료 버전으로 업그레이드를 하기까지 디자인 분야, UI/UX분야 등 멘토와 창업과정을 꼼꼼하게 하였다.

개발자 이용성

개발 앱 플랫폼 iOS

조금 더 쉬운 방법 찾기

"아이폰 사용자를 위한 매뉴얼" 앱은 말 그래도 새로운 버전의 아이폰이 나올때마다 사용자들이 자주 문의하는 이용법을 매뉴얼화 해 놓은 가이드 북이다. 아이폰의 수요가 늘어나고 있고 새로운 버전이 나오는데 속시원하게 사용방법을 설명해주는 가이드북이 따로 없는 관계로 많은 유저들이 웹서핑을 통한 그들만의 사용법을 공유 하는데서 착안하였다. 무료 버전으로 시작한 앱이 유로 버전으로 추가 개발, 업그레이드 되었음에도 아이폰 유저들이 늘어남에 따라 같이 높은 다운로드 수를 기록하고 있다.

물론 아이폰 사용 매뉴얼을 실제 유저 입장에서 만들기 위해서는 새로운 버전의 아이폰이 나올때마다 팀원들이 하나씩 기종을 바꾸어 사용해보고, 변경된 부분과 더 쉽게 사용할수 있는 방법 등을 찾기 위하여 많은 노력을 기울여야 했다.

제일 먼저 최신기종의 사용자가 되어야...

나는 팀의 대표로 앱 개발 후 새로운 버전의 아이폰이 나올때마다 끊임없이 업데이트를 해야 한다는 마인드로 팀원들에게 신기종의 구입을 유도토록 해야 하는 사명감을 가지고 있다. 나 또한 제일 먼저 최신기종의 사용자가 되어야 하고 그것과 동시에 구 버전과의 차이점, 공통점 등을 함께 공유해야 하기에 두 개 이상의 폰을 소유하게 되는 고충이 있다. 그러나 팀원들의 적극적인 협조와 앱 개발을 위한 노력에 비하면 이는 아무것도 아닐 것이다. 팀 창업으로 일하는 연합 된 생각과 실습으로, 또한 멘토의 경험 등 모두에게 항상 고맙고 감사하게 생각하고 있으며 이들의 노력이 없었다면 현재의 '아이폰 사용자를 위한 매뉴얼' 은 지속적인 업데이트가 불가능 했을 것이다.

가장 빠른 업데이트 '아이폰 사용자를 위한 매뉴얼' 무료 버전은 기존의 타 가이드 북 앱과 비교하여 유료화 버전에 버금가는 내용을 제공하고 있으며, 지속적인 업데이트도 이루어지는 장점을 가지고 있다. 또한 가장 빠르게 업데이트가 되고 있다고 본다. 사용자를 위한 이벤트 검색, 전화번호 검색 등 유틸리티를 추가 보완 하였다.

다국 언어로의 번역 서비스 현재는 학생신분으로 내가 사용하는 아이폰 유저의 입장에서 만든 한글 앱으로 시작하지만 이를 바탕으로 제 2외국어의 번역을 준비중이며 2013년 창업을 계획하고 있다. 빠른 시일 안에 다국 언어로의 번역 서비스를 시작한다면 한글유저들만큼의 반응을 기대할 수 있다고 생각한다.

개발자 인용휘

창업기업 플러그인

개발 앱 플랫폼 iOS

lamplighter

여러분의 동네에 무섭거나, 범죄에 노출 되기 쉬운 골목길이 있나요? 그렇다면 저희 램프라이터에게 알려주세요. 우리는 여러분들과 생활 안전에 대한 생각과 우범지역에 대한 정보를 공유하며 좀 더 나은 환경을 만들기 위해 노력하는 소셜 맵핑 프로젝트입니다. 램프라이터는 우리의 주변을 촬영하고 위치정보를 공유할 수 있는 어플리케이션을 제공합니다.

2012벤처창업대전을 통한 홍보 기회

어플리케이션 개발은 창의적이고 흥미로운 일이다. 하지만 그것을 세상에 내놓기란 만만치 않다. 개발, 기획, 디자인을 비롯하여 자금조달, 세무, 인력 등 신경 쓸 일이 한 두 가지가 아니다. 앱누림터의 교육 및 개발지원은 앱 개발자들이 개발부터 창업을 하기까지 많은 도움을 준다. 우선 초기 수익이 저조한 스타트업 기업에게 저렴한 비용의 사무공간이 지원되는 것은 대단한 수혜라 생각된다. 앱누림터에서 진행되었던 세무교육을 통해 사업자가 알아야할 기초 세무 상식에 대해 알게 되었고, 최신 스마트기기를 종류별로 대여할 수 있어서 다양한 플랫폼과 디스플레이 개발환경을 구축하는 데에도 많은 도움이 되었다. 또한 우리가 개발한 앱을 2012벤처창업대전을 통해 홍보할 수 있는 기회를 제공해 주었다.

우리동네 범죄예방

플러그인은 디자인스튜디오 형태의 1인 기업으로 출발하였다. 하고 싶은 것은 많았지만 혼자서 모든 것을 다 하는 것에는 한계가 있었고 심신은 지쳐가고 있었다. 스스로의 능력과 자질에 대해 의문을 가지게 되기도 하고 좌절감에 휩싸일 때도 많았다. 그러던 중 운이 좋게도 여럿의 선배, 친구, 동생들과 함께 꿈을 꾸고 노력하면서 조금씩 전진 할 수 있게 되었다. 함께 갈 수 있는 사람들이 있다는 것 자체만으로도 주변으로부터 부러움을 사곤 한다. 많은 고민과 노력 속에 만들어 진 것은 램프라이터(lamplighter)라는 앱이다. '우리동네 범죄예방' 이라는 키워드로 우범 지역에 대한 위치정보와 범죄예방에 대하여 공유하고 토론하는 소셜맵핑 서비스이다. 앱 자체의 개발은 창업보육기관의 큰 지원으로 완료가 되었지만 그 외의 것들이 준비하고 넘어야 할 산들이 더욱 많았다.

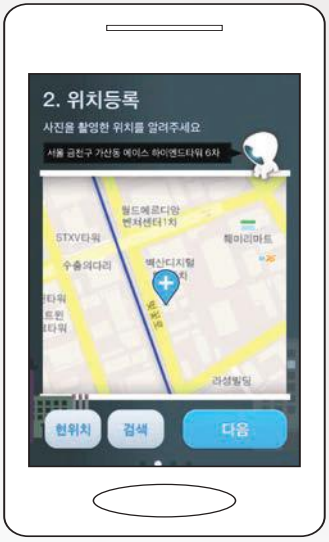
새로운 형태의 서비스이기 때문에 비즈니스모델 수립에 대한 고민이 특히 컸고 지역커뮤니티를 구성하거나 직접 참여하여 부딪쳐야 하며 몇 년간의 시스템을 운영하기 위한 디테일한 운영계획안작성과 지자체와의 컨택 등 준비할 것이 많다.

능동적인 나의 팀원

처음 홀로 창업을 했을 때 고용인을 사용한 적이 있는데 그 때 들었던 생각이 있다. '소모되는 비용만큼 이 사람이 일을 해 줄 것인가?' 내 경우에 답은 '아니다' 였다. 나는 능동적인 팀원이 필요 했고 내가 가진 돈으로는 사람들에게 내가 원하는 수준의 일을 시키기에 턱없이 부족했다. 그래서 항상 내가 그들을 관리해야 했고 내심 부담감과 스트레스를 받았던 것 같다.

지금은 내가 없는 곳에서도 일을 진행하는 팀원들이 있다. 고민을 나눌 수

있고 항상 웃으며 일할 수 있다. 나의 초조함과 부담은 점점 줄어들어갔다. 맡은 일을 최선을 다해 열심히 하는 팀원들에게 항상 너무 고맙고 감사하게 생각한다.
성공적인 기업으로 성장하여 최고가 되는 그 날까지 다들 화이팅!



새로운 에코시스템 플러그인은 디자인회사도, 어플리케이션 개발회사도 아니다. 아이디어와 디자인, 기술을 통해 사회적 이슈를 해결한다거나, 새로운 수익모델을 만든 드는 등 새로운 에코시스템을 디자인하고 구축하는 것을 목적으로 두고 있다. 램프라이터는 그를 위한 첫 번째 프로젝트로 공공의 치안을 위해 지역과 소통하고 디자인을 통해 환경을 바꾸어 나가는 데에 그 목적이 있다.

지역커뮤니티 형성 향후 우리는 프로젝트를 구체화 시키고, 보다 실현가능하게 만들기 위해 시장조사와 전문가 조언을 바탕으로 사업계획서를 재정비할 생각이다. 지역커뮤니티 형성을 위해 여러 단체를 방문하여 인터뷰 및 자문을 할 예정이다.

개발자 장종례

창업기업 Aart

개발 앱 플랫폼

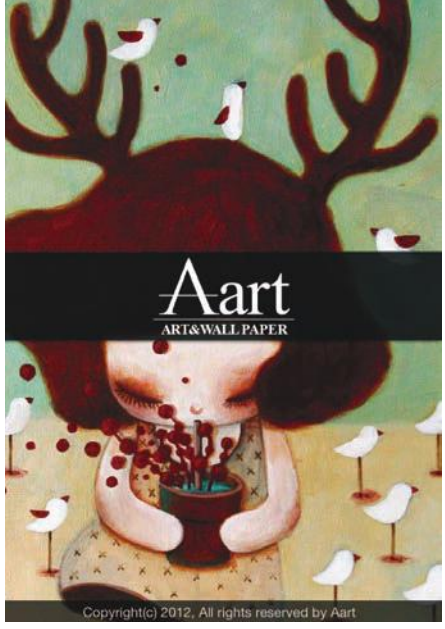
iOS, Android

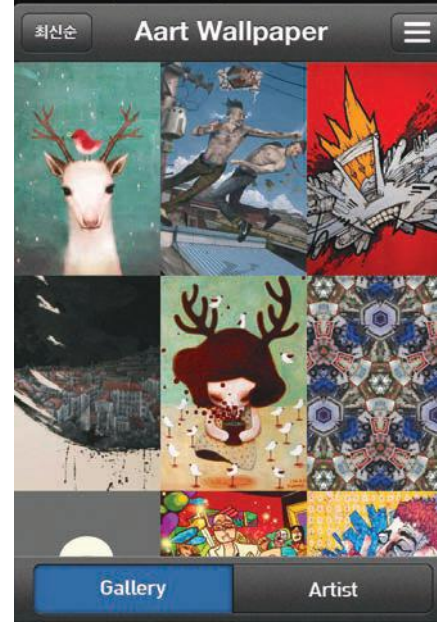
Aart

Aart는 And의 A와 art의 합성어로 예술문화와 대중들의 연결고리가 되고자하는 아트 플렛폼 브랜드이다. 아티스트에게는 자신과 작품을 대중에게 알릴 수 있는 기회를, 대중에게는 아티스트들의 작품을 스마트 폰에서 쉽게 접할 수 있는 공간을, 더 나아가 대중이 작품을 소비하여 아티스트들의 창작활동을 지원하는 선순환적인 에코시스템을 구축한 어플리케이션이다.

객관적인 인정을 받을 수 있는 계기

하루에도 수없이 쏟아지는 앱 시장에서 눈에 띄고 그 가능성을 인정받기란 매우 힘든 일이다. 하지만 KT주관의 앱 경진대회에서의 수상은 자금, 경영, 해외진출적인 부분에서 많은 도움이 되었을 뿐만 아니라 Aart 앱의 가능성을 객관적으로 인정받을 수 있는 계기가 되어 기사, 인프라의 확대 등 많은 일이 일어날 수 있게 하였다. 또한 수상으로 연계되어 참여하게 된 중기청 주관 본 투 글로벌 교육은 멘토들의 몸소 체험한 소중한 경험과 객관적인 바탕으로 세계 진출에 새로운 눈을 뜨게 해주었다. 이를 바탕으로 현재 Aart는 효과적인 세계 진출 기획을 잡고 개발 준비 중이다.





쉽지 않았던 설득 현재 Aart는 아티스트 그림을 배경화면으로 무료제공하고 그 그림들을 스마트 폰케이스, 액자, 티셔츠 등으로 커스텀 구매 할 수 있는 어플리케이션이다. 이러한 Aart 앱은 아티스트와 대중을 잇고자 하는 마음에서 시작되었다.

그렇기 때문에 창업 준비단계에서 가장 먼저 집중한 일은 함께 하게 될 아티스트를 섭외하는 일이었다. 그런데 앱이 아직 완성되지 않은 단계에서 목표와 가능성만을 가지고 아티스트들에게 함께하자고 설득하는 일은 쉽지 않았다. 작품을 쉽게 이용 하려는 곳에서의 연락을 많이 받는 아티스트들인 만큼, 경계심을 갖게 되기 때문이다. 하지만 Aart의 팀원의 대부분이 미대출신인 만큼, 아티스트들의 환경과 생각을 잘 이해하고 있었고 그런 만큼 나의 성공이 아닌, 아티스트들과 함께 하는 우리의 성공이 Aart의 목적임을 어필 할 수 있었다. 이렇게 아티스트들은 계속해서 늘어났고 현재는 56명의 장르별 최고의 아티스트들이 Aart와 또한 이제는 Aart 소속작가가 되기를 희망하는 아티스트들에게 연락을 계속 받고 있는 중이다.

최고의 솔루션과 아이디어 Aart는 마케터, 개발자, 디자이너, 그림쟁이의 직업을 가졌던 4명의 스타트

멤버로 시작했다. 열정과 패기가 앞선 스타트를 지나 조금씩 사업에 대해 알아가며 구상한 아이디어를 현실로 실현해 나갔고 하나의 제대로 된 앱과 회사로 성장해왔다. 그런데 본격적인 어려움은 회사의 경영이 이루어지면서 닥쳐왔다. 앱과 회사를 더 키우고자 하는 운영비 대비 자금의 부족이나 인력 부재 등 그리고 일을 진행하면 할수록 그림쟁이나 회사 생활 때는 몰랐던 경영자로서 갖추어야 할 많은 것들은 때때로 큰 부담감으로 다가오기도 했다. 소소한 아이디어로 티격태격도 자주하는 우리지만 큰 위기나 일들이 있을 때는 항상 자신이 맡은 부분에서 최고의 솔루션과 아이디어를 내었고 해결된 후에는 회사와 함께 우리가 성장해 있음을 느낄 수 있었다.

매력적인 요소 오랜 준비기간을 거친 자식 같은 어플이지만 그 중 가장 큰 장점인 아티스트들의 홍보와 수익구조를 동시에 열어준 Eco system이다.

전 세계 일년 배출 아티스트 숫자가 10만명, 이들 중 순수작품으로 생활이 가능 한 작가들은 아주 소수이다. Aart는 이러한 소수뿐만 아니라 신진 아티스트들에게도 자신의 작품을 대중들에게 알릴 수 있는 기회와, 쉽게 접할 수 있는 공간을, 더 나아가 대중이 작품을 소비하게 하여 아티스트들의 창작활동을 지원하는 에코시스템을 구축하여 아티스트와 대중 모두 Win-Win할 수 있는 구조를 만들었다. 또한 2012년 Hot Issue였던 "Curating"과 "이미지 기반의 SNS"를 도입하여 넘치는 컨텐츠 속에 고 퀄리티만을 보고 싶어 하는 소

비자 Needs를 적극 반영하며 국내·외 최고 아티스트들을 대거 투입하여 소비자들에게 만족을 줄 수 있는 것도 커다란 장점이다. 마지막으로 앞서 말한 장점들을 기반으로 하여 소비자들이 원하는 작품을 소비할 수 있게 특허 출원한 시뮬레이션 모듈을 통해 Aart내에 있는 프로덕트와 매칭하여 원하는 작품, 크기 등을 간단한 조작으로 구입하게 하는 인터렉티브 상품판매 역시 매우 매력적인 요소이다.

대중과 함께 하는 모습

애초의 처음 우리 팀원들을 뭉치게 한 화두 "아티스트들에게 더 많은 기회를"처럼 먼저 아티스트들이 더 즐겁게 또 더 효율적이게 놀 수 있는 장을 만들려고 한다. 그리고 신진작가들도 보다 많은 작품을 알릴 수 있는 기회를 만들기 위해 기존 아티스트들과 별도의 공간을 만들어 스스로 작품을 어플에 업 로드 할 수 있도록 할 예정이다. 특히 중국과 일본은 Aart 앱에 대한 기사가 이미 나간 상태이며 본격적인 현지 시장 진출을 구체화 하고 있다. 이제 곧 해외에서 국내 아티스트들을 소개하고 국내에서 해외아티스트들을 소개하는 장이 열릴 것이고 궁극적으로 Aart에서는 국가나 민족에 관계없이 아티스트와 그들의 작품을 좋아하는 대중들이 함께하는 모습을 만들어 갈 것이다.

쉬운 출입국

해외여행을 가게 되면 반드시 작성하는 것이 있으니 출입국신고서다.
쉽게 작성할 수 있지만 왠지 잘못 쓰면 안될 것 같다는 생각에 조심스러워 진다. 이럴 경우엔 '쉬운 출입국' 애플리케이션(앱)을 이용하자. '해외여행 출입국신고서'는 다양한 나라의 출입국신고서 작성 예시를 보여준다.

개발자 장희수

개발 앱 플랫폼 iOS, Android

기숙사도 제공해주고 교육도 무료였기에..

IT쪽에 관심이 많이 있었지만 전혀 다른직업을 갖고 있었던 나는 인터넷에서 앱개발이라는 정보를 처음 접하고 해보고싶다는 강한 충동을 느꼈고, 30대 중반을 넘어선 나이지만 해보고싶은 것을 해보자라는 마음으로 책을사고 맥북을 사서 공부를 하나하나 하기 시작했다. 하지만 프로그램의 기초가 없는 나에게는 너무나 힘들고 어렵기만 한 일이었다. 그러던 차에 우연히 인터넷에서 무료교육기관인 앱창작터를 알게 되고 청강문화산업대 앱창작터에 지원을 하게 되었다. 청강에서의 교육은 기숙사를 제공해주고 교육도 무료로 해주기 때문에 정말 좋은 기회이자 시작

점이 되었다.
물론 나의 가슴 뛰는 새로운 시작을 위해 과감히 회사를 휴직하고 본격적인 공부를 시작하게 되었다. 함께 공부하는 학생들이 나와는 거의 10살 이상 차이나는 학생들이 대부분이어서 좀 어색하기도 했지만 모두들 열심히하는 분위기여서 오히려 도움이 많이 되었고 반장역할도 나이가 많다는 이유로 시켜주고 모두들 잘 따라주어서 힘이 많이 되었다.

큰 이슈가 되었던 전세계 출입국 관련 자료 수집

앱창작터에서 기본적인 교육을 받으면서 기획하고 개발한 앱이 지금의 쉬운출입국이다. 우연히 출입국시 필요한 서류작성이 번거롭다는 이야기가 나와서 앱으로 만들어 보기로 한것이 시작이었다. 지금 생각해보면 정말 간단한 앱이지만, 처음 배우는 나로서는 하나하나가 쉽지 않은 과정이었고, 개발보다는 전세계 출입국 관련 자료를 수집하는것이 더욱 큰 이슈가 되었다. 한달이라는 짧은 시간안에 앱하나를 만들어낸다는것이 사실은 불가능에 가깝다고 할 수 있다. 처음 배우는 입장에서 기획, 개발, 디자인, 자료정리 등을 모두 해야 하니 말이다.

세계적으로도 독보적인 앱

쉬운출입국의 경우 아직도 전세계에 유사앱이 없다. 내 앱을 따라한 앱이 하나 있기는 하지만, 출입국신고서 관련 앱으로서는 최초이고, 유사앱도 더 이상 나오지 않고 있다. 그도 그럴것이, 개발보다 전세계의 최신 양식을 구하는 일이 쉽지 않고 그것을 적용하는것이 어렵다기 보다는 손이 많이가는 작업이기 때문이다.
나의경우는 카페를 통해서 현직승무원을 알게 되어서 각 나라의 출입국 양식을 원본으로 구할 수 있었기 때문에 현재 경쟁앱보다도 양식의 해상도가 높다.

본격적인 창업

올해 초에에는 본격적인 창업을 할 예정으로 있으며 여러 지원사업에 도전을 해 볼 생각이다. 지금의 나는 다니던 회사를 과감히 퇴직하고 IT업계에 올인을 할 계획이며 현재는 스마트폰 어플리케이션의 기획, 마케팅을 주로 하고 있으며 아이폰, 안드로이드, 서버까지 개발이 가능한 개발자와 전문 디자이너가 팀에 합류를 해서 3명이서 프로젝트를 진행하고 있다. Give라는 현금없이 거래하는 중고물품 거래장터 앱, 쉬운출입국 시즌2로, 전세계의 한인민박 검색앱, 동화작가들이 전세계에 자신의 작품을 판매할 수 있는 인터랙션 북 뷰어플랫폼, 무료국제전화 전용 앱 등을 진행하고 있다. 이 모든 것이 2013년 4월 내로 출시가 될 예정이어서 기대가 크다. 출입국은 앞으로 아랍어, 스페인어 번역해서 유료로 추가출시 할 예정이며 가능하다면 항공사와 연계해서 고객서비스로 지원해주는 해외여행 대표 앱이 될 수 있도록 할 예정이다. 끝으로 나를 IT업계에 설 수 있도록 기숙사와 교육을 제공해주신 청강문화 산업대학교에 감사를 드린다. 청강의 교육이 없었다면 지금의 나도 없을 것이다.

개발자 전수열
창업기업 Joyfl
개발 앱 플랫폼 Android

Evermind

Evermind는 일, 공부, 그리고 일상에서의 아이디어들을 쉽게 마인드맵으로 그릴 수 있도록 해주는 간편한 도구이다. Evermind를 사용하면 언제 어디서나, 가지고 있는 모든 기기에서 마인드맵을 그릴 수 있다. 클라우드 동기화를 통해 스마트폰으로 그린 마인드맵을 노트북으로 볼 수 있고, 노트북에서 그린 마인드맵을 스마트폰으로도 볼 수 있다.

네트워킹과 멘토링

대회를 하며 가장 도움이 됐던 것을 꼽자면 네트워킹과 멘토링이다.
대회를 진행하면서 참가자 전체를 대상으로 자체적인 커뮤니티가 형성되었는데, 여러 참가자들을 알게 되며 서비스 기획 등 여러 측면에서 다양한 관점들을 공유할 수 있게 됐던 것도 많은 도움이 되었다.
멘토링을 통해서는 창업을 준비하는 팀으로써 프로젝트를 어떻게 관리해야 하는지, 어떻게 하면 고객들에게 우리 서비스를 더 많이 알릴 수 있는지 등 우리가 생각하지 못했던 여러가지 방면에서 많은 지식을 얻을 수 있었다. 특히 멘토링이 가장 큰 도움이라고 생각하는데, 그 이유는 대회 기간이 끝난 지금까지도 지속적으로 연락하며 여러 행사에 함께 참여하는 등 많은 도움을 받고있기 때문이다.

크로스플랫폼-AIR

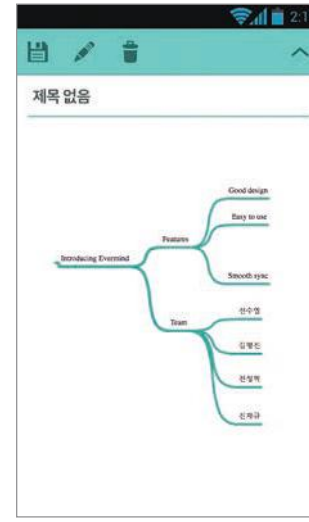
우리 팀이 개발한 앱은 Evermind라는 마인드맵 애플리케이션이다. 서비스 기획단계에서 페이스북을 통해 설문조사를 했던 적이 있었다. 마인드맵 애플리케이션을 사용하지 않는 이유에 대한 설문조사였는데 그 이유로 꼽힌 것이 첫번째로 '디자인이 예쁘지 않아서' 였고, 공동 2, 3위가 '사용하기 불편해서', '서버와 동기화가 되지 않아서' 였다.

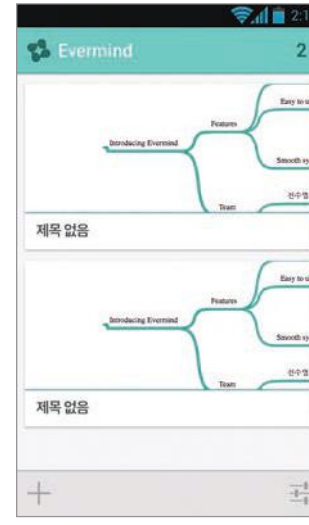
우리는 이 설문조사를 바탕으로 예쁘고, 서버와 동기화가 되며 사용하기 편리한 앱을 개발하기로 했다.

그러다보니 애초에 생각했던 개발범위에서 서버가 추가되었고, 동기화로 인해 안드로이드 뿐만이 아니라 iOS나 데스크탑, 웹 등 여러 플랫폼들도 개발을 고려해야하는 상황이 오게 되었다. 개발범위가 너무 커진 것이다.

고민끝에 우리는 AIR라는 크로스플랫폼 기술을 사용해서 개발을 하게 되었다. AIR를 사용하면 안드로이드 뿐만 아니라 iOS, 데스크탑, 웹을 한번에 개발할 수 있어 생산성이 매우 높았다. 프로토타이핑을 해본 결과 최적화만 잘 되어 있다면 실제 사용에 있어 크게 문제될 점은 없다고 판단했다.

그리고 다행히도 멋진 서비스를 출시할 수 있었다.





며칠밤을 라면만 먹으며 나는 Joyf1이라는 예비창업팀을 이끌고 있다. 처음에 '창업하자!' 라고 해서 모였는데, 막상 모이고 나니 사무실도 없고 돈도 없었다. 서로 없는 돈을 끌어모아 여의도에 작은 오피스텔을 구했지만, 밥을 사먹을 돈이 없어 며칠밤을 라면만 먹었던 적이 있다. 팀원들이 회사에서 월급을 받기는 커녕 월세를 내고 회사를 다니는 꼴이였다. 지금은 최근에 진행하던 일들이 잘 마무리되면서 월세와 식비정도는 부담할 수 있는 금액을 모으긴 했지만 안정적인 수익이 아니기때문에 언제 다시 라면만 먹을지 모른다. 하지만 성공적인 창업은 이렇게 쫄쫄 굶으면서도 같은 목표를 가지고서 젊음과 열정을 불태울 수 있는 팀원들이 있기에 가능한 것이 아닐까?

디자인과 편리성 Evermind는 Evernote에서 따온 이름에서도 알 수 있듯, 여러 클라우드 서비스들에 충분히 클라이언트로 붙일 수 있는 서비스이다. Evernote, Dropbox, 솜클라우드 등 많은 클라우드 서비스들과 연동될 수 있는 방향으로 개발을 진행할 예정이다. 그리고 특히 가장 신경을 많이 쓰는 부분이 디자인과 편리성인 만큼 UI/UX에 대해서도 많은 테스트와 수정작업을 거쳐 나갈 것이다.

스피릿

개발자 전우성

창업기업 (주)뷰와이드인터랙티브

개발 앱 플랫폼 Android

어떻게 개발하는지를 배울 수 있었던 기회 현재 우리 회사에서 아이폰 어플리케이션을 개발하지는 않지만 아이폰 어플리케이션은 어떤 구조로 이루어져 있고 어떻게 개발하는지를 배울 수 있었고, 뿐만 아니라 평소 어플리케이션을 개발하기 전에 UI/UX를 고려하는 과정에서 발사믹 목업이라는 프로그램을 사용할 수 있게 되어 보다 편리하게 UI/UX를 고려할 수 있었다.

음성인식의 적극적 활용 제가 개발한 어플리케이션인 스피릿은 소프트웨어 마에스트로라는 과정에 들었던 특강 중 IT-인문학의 연계를 주제로 한 김중태 IT문화원 원장님의 특강에서 미래기술인 음성인식을 적극적으로 활용하라고 강조하신걸 듣고 생각해 내게 되었다. 그리하여 앱창작터에서 배운 UI/UX 디자인 방법을 떠올려서 UI를 어떻게 구성할지 생각하고 덕분에 보다 빠른 시간 안에 개발할 수 있었다.

자연스레 각 분야의 전문가가 되다

우리 창업팀의 경우 2006년부터 온라인상으로 함께 활동하며 알던 사이였기 때문에 모이고 나서도 별다른 어색함 없이 쉽게 뭉쳐서 일을 하는 데에 몰두할 수 있었다. 다만 온라인상에서는 아마추어 게임 개발팀이였기 때문에 마음껏 게임을 개발할 수 있었지만 창업을 한 지금 우리는 돈이든 명성이든 무언가 남는게 있는 사업을 해야 했다.

그래서 개발하고 싶은 게임을 개발하지 못하고 어플리케이션들을 개발하다 보니 자연스레 모두가 어플리케이션의 각 분야의 전문가가 되어있었다.

2006년부터 함께한 활동

앞서도 이야기했듯이 우리 창업팀의 경우 2006년부터 오랜 기간 전부터 호흡을 함께 맞추어왔기 때문에 많은 과정을 거치지 않고도 서로의 의견을 잘 파악하고 그에 맞게 행동할 수 있었다. 그러다 보니 다른 창업 준비 팀들과는 다르게 빠른 시간 안에 법인 설립까지 이르고 사무실까지 성공적으로 가질 수 있게 되었던 것 같다.

인스턴트 메신저 연계 게임

실제 모여서 하는 창업 이전에는 아마추어 게임 개발팀이였기 때문에 앞으로는 게임 어플리케이션에 초점을 맞추어서 개발을 하고자 한다. 현재도 이미 2건의 게임을 준비하고 있으며 현재 대세라고 할 수 있는 인스턴트 메신저 연계 게임 플랫폼에 게임을 올리는 것을 목표로 하고 있다.

운전면허 길라잡이

운전면허 취득을 준비하는데 필요한 내용을 골라 담았다.
운전면허 취득을 준비하려는데 어떻게 시작할지 모를 때, 이동중에 잠깐 공부하고
싶거나 필기 시험전 마지막 복습할 때 언제나 어디서나
운전면허 취득 공부를 할 수 있다.

짧다면 짧고, 길다면 긴, 몇 주

스마트폰 애플리케이션 개발 기술을 배우기로 마음을 먹었을 2010년 처음에는 막연한 감이 있었지만, 목원대학교 앱 창작터를 접하고서는 할 수 있겠구나 라는 생각이 들었다. 교육과정을 이수 하고서는 현재는 프로그래머로 벤처기업에 입사하여 일하고 있다. 프로그래밍 공부라고는 앱 창작터에서 배운 것을 제외하고는 학교 교육 과정에서 있었던 C언어 한과목과 C++ 한 번씩 들었던 것이 전부 였는데 그 때 배웠던 프로그래밍을 직접 하여 결과물을 내 보았다는 것이 프로그래밍 초보가 이쪽 일을 하게 되는데 큰 도움이 될 수 있었던것 같다. 짧다면 짧고, 길다면 긴, 몇 주 안 되는 시간 동안 눈에 딱 보이는 결과물을 남에게 보여줄 수 있는 좋은 기회였다.

개발자 정재웅

개발 앱 플랫폼 iOS

전공자와 같이 일할 수 있었던 기회

최근 모든 일상의 모든 것들에 디자인, 감성의 추가가 어떤 제품의 성공의 조건, 또는 이목을 집중시키는 데에 필수 요소로 인식되고 있다. 스마트폰 애플리케이션 분야도 동일한 니즈가 존재하였는데 목원 앱 창작터에서는 앱 디자이너 과정 교육을 같이 진행하면서 이들 전공자와 같이 일할 수 있는 기회를 마

련하여 주었고 자칫 무미건조할 뻔한 우리의 애플리케이션을 아기자기하고 세련되게 꾸며낼 수 있었다. 이 덕에 다른 유사 애플리케이션에 대하여 조금 더 경쟁력을 가질 수 있었다. 또한 회사 일을 하는데 있어서 디자이너와 잠깐 같이 일했던 경험이 서로 협력하고 이해하며 일하는데 지금도 큰 도움이 되고 있다.

Needs

교육 과정이 끝나고 일상의 다른 일들에 도전하고 있던 나는, 안드로이드 유저이기도 했고, 등록 과정을 내가 직접 하지 않았기에 운전면허 길라잡이 앱이 아이폰 앱스토어에 등록된 줄 모르다가 한참 지난 후에야 알게 되었다.

처음에는 내가 만든 애플리케이션에 대한 리뷰와 댓글을 달고, 별점을 받은 것을 보고 신기함과 함께 누군가에게 도움이 되었다는 사실에 뿌듯함을 느꼈다. 관심을 가져준 사람들에게 보답하고 싶고 마침 2011년에 운전면허 취득 과정 또한 변경되어서 해당 내용을 정리하여 업데이트를 진행하였지만 목표가 너무 컸었는지 마무리 짓지 못하여 아쉬움이 남는다.

누군가에게 도움이 되고 있었던 나의 앱

운전면허 길라잡이는 여타 유사 애플리케이션과의 큰 차이라면 가볍다는 점이다. 부담 없이 사용 가능하다는 이야기로 당시 다른 운전면허 관련 애플리케이션은 운전면허시험 책을 만드는 회사가 교육용으로 내놓았기 때문에 내용은 많이 갖추고 있었으나 유료 애플리케이션 이였으며, 스마트폰을 이용하여 본격적으로 공부하기 위해 만들어져 있었다.

하지만 우리 애플리케이션은 운전면허 취득에 관련된 필요한 정보를 추려서 잠깐잠깐 확인하는데 초점이 맞춰져 있었기에 운전면허 취득하려고 하는 사람들이 마음 편하게 이용 가능했다는 점이 많은 사용자를 끌어 모으는데 효과가 있었던 것 같다.

편안한 앱으로 다가가다

점차적으로 부족한 부분을 수정하고 최신 운전면허 취득 내용에 맞도록 업데이트를 할 예정이다.

개발자 정찬민

창업기업 cocosoft (코코소프트)

개발 앱 플랫폼 iOS

부산GPS날씨, 프로포즈4U

부산GPS날씨의 경우 GPS를 활용한 위치 추적으로, 현재의 위치의 날씨를 설정없이 단순하게 확인가능 하다. proposeMaker의 경우 앱으로 자기자신만의 프로포즈앱을 만들 수 있다.
추가적인 테마와 커스터마이징 기능의 확장을 진행중에 있으며
손쉽게 연인에게 편지 혹은 고백을 할 수 있는것이 장점이다.

아무것도 몰랐던 경영학과 학생

운영기관중 경성대 앱창작터의 앱 개발과정 프로그램이 없었다면 창업은 하지도 못했을 것이다. 앱에 대해 관심만 있고 개발언어 하나도 몰랐던 경영학과 학생인 나에게 앱 개발의 기획부터 개발까지 꼼꼼히 알려주었다. 훌륭한 강사진 뿐 아니라 외부 멘토들과 만남의 기회와 수강생들간의 팀워크 활동을 통해 창업을 함께 할 수 있는 동료를 만날 수 있었다. 또한 창업팀 지원프로그램을 통해 앱창작터 교수님들의 관리와 지원금은 창업에 매우 큰 도움이 되었다.

무시 못 할 수익성

우리가 만들었던 앱은 날씨와 프로포즈 앱이다. 두 앱 모두 기획을 할 때는 사전조사와 만들어질 앱의 기능들을 머릿속에 구성 해두었지만 완성이 된 뒤에는 아쉬움이 남는다. 조금 더 추가 되어야 할 부분이 보이고 수정되야할 부분도 많다.

또한 창업을 하면 수익성도 고려해야 하는데 아직 구체적인 수익성 앱개발 아이디어가 나오지 않았다. 우리 창업팀은 아이디어 회의의 비중이 매우 컸다. 앞으로 팀원뿐 아니라 분야별 전문가들과 함께 앱에 대한 연구와 토론을 발전시켜나가겠다.

성공적인 애플 앱스토어 등록 창업팀을 경영하면 앱에 드는 비용보다 임대료 및 식비등 생활비가 많이 사용된다. 처음에는 비싼 사무실을 빌렸는데 조금 더 저렴한 곳으로 옮길 계획이다. 애플 앱스토어는 앱 등록과정이 매우 복잡했다. 인터넷을 찾아봐도 잘나와있지 않고 최신 등록방법이 나와 있지 않았다. 주말 안에 앱개발 등록을 하고 싶어 오후내내 고민하여 겨우 등록을 하였다. 첫 앱을 등록을 성공적으로 완료한 순간이 승인이 떨어지기 전보다 더 기쁘고 감회가 새로웠다.

맞춤형 앱 우리 날씨앱은 위치기반 서비스와 시간(아침, 낮, 밤) 그리고 바이오리듬을 접목시킨 날씨앱을 가지고 있다. 일부 제한적인 기능이 있지만, 앞으로 점차 수정하고 보완해 갈 예정이다. 또한 프로포즈앱은 기념일 별로 개인 커스터마이징 기능을 추가 계획이다. 기존의 앱들은 한두가지 테마가 정해져있어 사용자에게 맞춤형 앱은 없기에 우리 창업팀이 가지고 있는 앱들이 시장에서 충분히 매력적인 위치를 가질 것이다.

수익성을 염두한 맞춤형 앱 창업에 있어서 가장 중요한 것이 수익성 창출이다. 지속적인 창업의 성공을 하기위해선 수익성 있는 앱개발이 필요하다고 생각한다. 그렇기에 향후에는 앱의 광고 수익뿐 아니라 기업을 상대로 한 맞춤형 앱개발을 할 예정이다. 또한 게임시장에도 진출해 모바일 게임 앱을 개발할 예정이다.

개발자 조성환

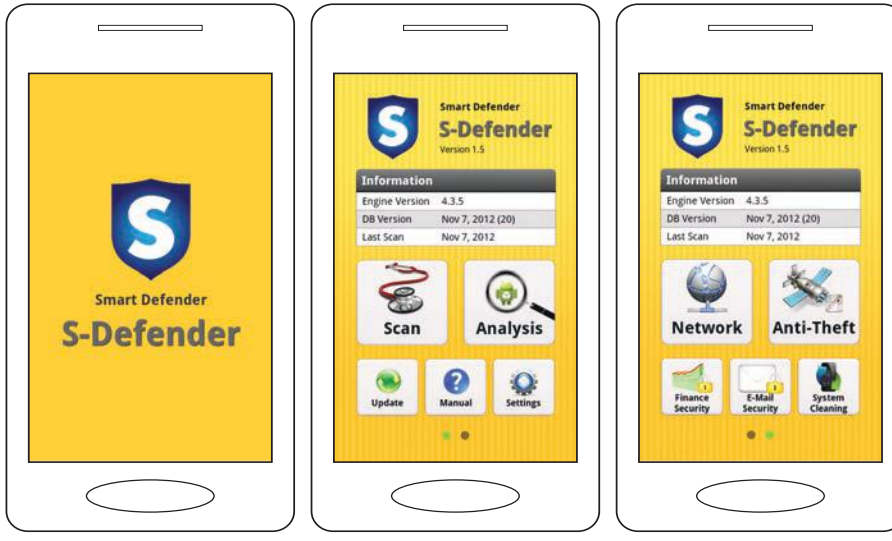
창업기업 (주)서브소프트

개발 앱 플랫폼 Android

MoSe(Mobile Security)

스마트폰에 설치되어 있는 어플리케이션의 악성/위험 프로그램을 탐지하는 백신이다. 금융거래 모드를 통하여 안전한 금융거래가 가능하며 시스템 정리를 통해 사용자의 스마트폰을 최적화 한다. 실시간 감시기능과 자동업데이트로 사용자의 스마트폰을 보호한다.

사막의 오아시스 처음에 안드로이드란 것이 구글에서 만들어서 스마트폰 운영체제로 제공된다는 것을 고부가가치 사업을 통해서 알게 되었다. 그 뒤로 앱으로 할 수 있는 것을 찾던 중 앱창작센터를 알게 되었다. 기초적인 마케팅부터 어플리케이션 제작 나아가서는 창업을 할 수 있는 공간을 제공해 주는 곳이었다. 창업 초기에 바로 매출이 나지 않는 초기 기업으로서 앱창작터의 창업공간제공은 사막의 오아시스와 같은 곳이었다. 초기에 창업을 하고 앱창작터에 입주 하지 않았을 때에는 매번 학교강의 실이나 카페 같은 곳에서 같이 모일 수 있을 때 모여서 회의를 하고 각자 집에 가서 각자 개발을 하거나 화상으로 회의를 진행 할 수밖에 없어서 의사결정이나 의견 조율이 매우 힘이 들었다. 하지만 앱창작터에 입주를 하게 되면서 같이 모여서 회의도 하고 개발도 함께할 수 있어서 능률이 많이 좋아졌다.



피블리싱 계약 체결 처음 개발 자금을 구하기 위해서 예비기술창업자 지원 사업을 하게 되었다. 예비기술창업자 지원중에 TED과정이란 것이 있었는데 예비기술창업자들이 모여서 자신의 아이템에 대해서 교육을 받는 프로그램이었다. 이렇게 서로의 어플리케이션에 대해서

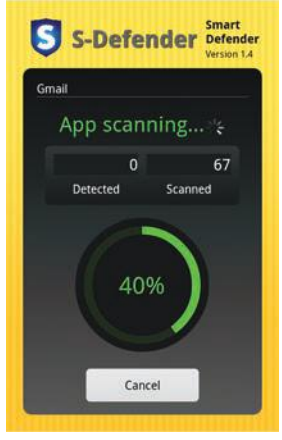
발표를 하며 이야기를 하는 도중 어플리케이션쪽으로 사업을 10년간 하시는 사장님을 만나게 되었다. 이사장님께서 어플리케이션 개발을 한다는 것을 듣고 찾아오셔서 우리의 어플리케이션에 대해서 설명을 듣고자 하셨다. 어플리키에션 시연이 끝나고 나자 사업성이 있다고 판단하셨는지 바로 퍼블리싱 계약을 체결하자고 하였고 초기에 판매처나 유통망을 찾지 못해서 사업을 실패하는 경우가 많았는데 우연하게 퍼블리셔를 구해서 창업 초기에 유통파트너를 찾게 되었다.

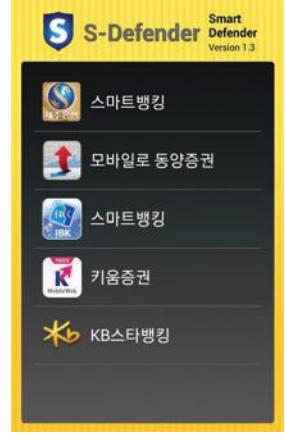
막중한 책임감 공동창업을 하게 되어서 모두가 회사를 위해서 일을 하고 아이디어를 내고 의사결정을 하는 위치에 있지만 그중에서 회사의 대표를 맡게 되어 활동을 하다 보니, 막중한 책임감을 느끼게 되었다. 회사 계약 체결을 할 때에 내 이름으로 도장을 찍고, 작은 돈이라도 월 생활비 정도는 나올 수 있도록 하기위해서 많은 노력과 부담을 느끼며 활동을 하게 되는 것 같다.

어플리케이션은 런칭을 해서 유지 보수 만 하면 되는 상황이고 매출을 내기위해서는 기간이 걸리기 때문에 초기 수입을 내기위해서 수주도 받아오고 노력을 많이 하였다. 수주 받는 기업에서 원하는 대로 맞추어 주면서 진행을 해야했는데, 같이 일하는 친구들은 이정도면 되지 않느냐는 등 고객의 편익적인 부분에서는 많은 생각차이가 있어서 이것을 잘 조정 하면서 일을 마무리하는 작업등이 힘이 들었는데 이런 것을 잘 조정하는 것 또한 대표이사의 능력이라고 생각을 한다. 이러한 분쟁이 있을 때 이를 잘 해결하는 능력이 점점 생겨나게 되는 것 같다.

공급 계약 체결 우리가 판매하고 있는 제품은 안드로이드 스마트폰용 백신으로서 이미 보안 분야로 국내에서 이름을 떨치고 있는 업체들이 몇몇 있어서 진입장벽이 매우 높은 분야이다. 하지만 기존 백신은 단순하게 데이터베이스 기반의 매칭만을 하여 변종바이러스나 신종바이러스에 대해서는 발견을 못한다. 하지만 우리 제품은 행위분석 엔진과 휴리스틱 검사등을 통해서 변종바이러스와 신종 바이러스에 대해서도 탐지가 가능하기 때문에 이점을 인정받아 미국 최대 이동통신사인 버라이즌(Verizon)에 공급 계약을 체결하게 되었다.

미국 시장에서 인정을 받아 국내로 국내에서는 기업 대부분이 제품의 품질을 보는 것이 아이라 기업의 업력과 자본금을 보는 경향이 매우 많다. 따라서 국내에 런칭을 하기 보다는 미국 시장에서 인정을 받아 국내로 들어오는 전략을 펼친 결과 미국 탑 셀러에 등록이 되는 쾌거를 이루었다. 이를 통해서 일본의 업체와 연계하여 보안제품으로 제공을 하고 국내에서는 우리제품의 다양한 보안 관련 기능을 앞세워서 nProtect라는 제품으로 유명한 잉카인터넷과 협업하여 국내 백신시장에 런칭을 할 생각이다.





개발자 최봉문
창업기업 BBSoftware
개발 앱 플랫폼 iOS, Android

햇님바라기 외

햇님바라기는 날씨에 따라 식물캐릭터의 표정과 날씨배경이 바뀌는 앱이다.

안정적인 창업 앱개발이 초창기 였던 시기에 운영기관을 통해서 많은 앱 관련 전문 지식을 쌓을 수 있었고 그 후 앱창작터의 창업동아리 소개를 통해 지원을 받아 안정적인 창업을 하였다. 또한 창업 후에도 지속적인 앱관련 개발 교육 홍보 및 창업관련 지원 등의 피드백을 받아서 도움을 받을 수 있었다.

한해 매출 약 3300만원 나는 전남대학교에서 컴퓨터공학을 전공하던 학생이었다. 처음 아이폰이 등장하자마자 소프트웨어의 가능성을 보고 원서로 공부를 시작해서, 나만의 아이폰 앱 개발의 노하우를 쌓기 시작하였다. 2010년 6월 그린스타트(환경부 산하) 단체에서 공모한 환경에 관련된 애플리케이션 주제로 아이디어를 선정하던 중 지금의 날씨정보를 그대로 식물 육성에 도입하면 어떨까 하는 아이디어를 최초에 선정하여 기획하면서 프로젝트를 진행하게 되었다. 그 결과로 첫 스마트폰 애플리케이션 “햇님바라기”를 출시하게 되었고 그 뒤로 관련 공모전이나 대회 등에서 BBSoftware의 프로그램들이

좋은 호응을 얻게 된 것을 계기로 사업을 구상하게 되었다. 햇님바라기를 출시하는 사이에 조선대학교 앱창작터와 창업보육센터에서 많은 지원을 받아서 창업에 큰 어려움 없이 진행을 하게 되었고 2012년 한해 매출 약 3300만원(프로젝트 미완료 매출포함시 약 4000만원)이 발생하게 되었다.

가장 고생한 sktelecom 어플리케이션 개발

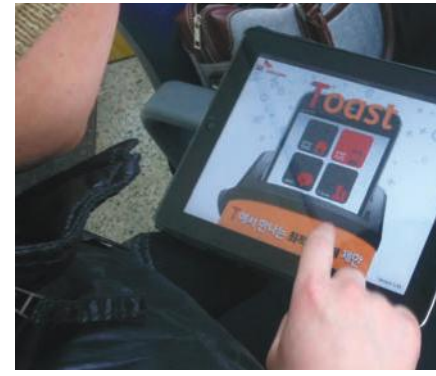
창업 한 뒤로 이제 1년 정도가 지났는데 그 기간 동안도 매출을 발생시키기 위한 우여 곡절이 참 많았다. 그나마 가장 고생한 기억이 있는 sktelecom 어플리케이션 개발 일화를 소개할까 한다. 작년(2012년) 2월에 sktelecom 광주 서부 마케팅본부와 계약을 체결하여 앱 제작을 해드렸는데 우리 회사의 경우 대기업의 일을 맡아 하기에는 그때 당시 업력 2개월 된 회사라는 점이 발목을 잡았다. 관련 포트폴리오가 전무한 상태였고 기업거래를 위한 신용등급 또한 위험등급 판정을 받아 일의 진행 여부가 확실치 않은 상황이었다. 그래서 1주일 정도의 시간을 이용해서 완성도 있는 앱 샘플을 제작하여 영업을 하는 전략을 이용 하였다. 그 결과 긍정적인 반응과 기술력에 대한 신뢰를 얻어 프로젝트를 진행하게 되었다. 약 한 달의 시간에 걸쳐 앱 개발을 진행하였고 한 달 동안 젊고

어린 초보 경영자와 개발진들에 의한 우여곡절이 많이 발생하였으나, 무사히 프로젝트를 완료하게 되었다. 현재는 통신회사의 앱 특성상 유지보수와 업데이트를 한달에 한번정도 진행중에 있으며 별도의 유지보수가 지속적으로 우리 매출이 되고 있다.

100% 커스터마이즈 앱

우리 회사의 첫 시작은 아이디어를 통한 앱 개발이었지만, 현재 앱 개발 시장의 변화에 의하여 아이디어 개발과 어플리케이션 주문/제작(외주)을 겸하여 운영하고 있다. 특히 타 개발업체와 다르게 우리 앱 개발의 경우 최대한 클라이언트의 의견 수렴을 통한 100% 커스터마이즈 앱을 목표로 제작을 해드리고 있다. 우리가 자신있어 하는 부분이기도 하며 앞으로도 경쟁력을 갖출

수 있는 부분이라고 생각한다. 또한 회사의 구성원 모두가 20대 중반이라는 점도 차별화된 특장점이라고 설명 하고 싶다. 이러한 젊은 나이의 사람들이 모여 있기 때문에 조직이 수평적이고 건설적이며 아이디어 앱 개발에 수월하다.



애니팡 게임의 성공에 많은 자극을 받아...

현재 앱 개발 시장은 포화 상태이다. 특히 아이디어 앱의 경우 대부분 개발 완료된 것이 많고, 대박 아이템 또한 수익창출 지속성이 짧은 것이 특징이다. 이러한 시장 상황 속에서 우리는 주 매출 타겟을 B2B형태의 앱 개발로 진행하고 있으며 시장 변화에 의한 매출 다변화 덕택에 현재 안정적으로 회사를 운영 할 수 있게 되었다. 특히 이번에 애니팡 게임의 성공에 많은 자극을 받았으며 수익을 내는 대박 아이디어의 지속성이 짧기 때문에 그러한 부분을 염두에 두고 앱 아이디어/게임 개발 연구를 진행하고 있다.

개발자 최성희

창업기업 (주)브로드콘에이치시

개발 앱 플랫폼 iOS, Android

HUDY/누구야 등

HUDY' 는 GPS를 이용하여 자동차의 속도록 측정, Head-Up Display 시스템을 적용하여 차량 전면유리에 속도 표시해주는 앱입니다.

'누구야' 어플은 가짜 번호로 보낸 문자의 진짜 번호를 알려주는 총 다운로드 수 300만 건, 2013년 1월 구글 플레이에서 라이프 스타일 카테고리 내 다운로드수 1위를 기록하는 등 사용자들에게 지속적인 사랑을 받고 있다.

온라인 게임 산업에 뛰어 들다

대기업을 다니다 퇴직하고 온라인 게임 산업에 뛰어 들었다. 게임이 좋고, 게임 산업의 가능성을 믿었기에 시작했던 사업이었다. 한때 직원 수 80여명, 일본과 호주에 법인을 둔 기업의 대표로서 소위 잘나간 적도 있었지만 2000년 후반 끝내 사업을 접을 수밖에 없었다. 회사를 정리하고 여러 차례 제주도 등지를 다니며 나 자신과 지난 몇 년간의 사업에 대해 많은 생각을 해보는 시간을 가졌다. 그 때 가장 절실했던 생각은 경영과 관리에는 자신이 있었지만 콘텐츠, 게임 분야에 대해선 전문지식이 부족하다는 것이었다. 여전히 콘텐츠 비즈니스의 전망에 대한 확신을 가지고 있었고 새로운 시작이 필요하다는 생각이 들 무렵 중소기업청에서 운영하는 세종대학교 앱창작터에서 아이폰 개발 수업을 듣게 됐다.

앱창작터에서 전문가의 1:1 컨설팅과

앱 개발 지도를 받았을 뿐만 아니라 앱 창작터를 통해 앱 개발과 관련된 인적 네트워크 형성이 가능했고, 정부 지원 정보나 제도에 대한 소식도 많이 접할 수 있었다. 막연했던 창업 준비가 앱창작터 수업을 거듭 할 수록 또렷해지는 느낌이었다. 수료 후 수업을 함께 했던 동료, 후배와 함께 아이디어를 나누고 상품화가 가능한 단계로 개발을 진행해 출시 이후 수익을 반반 나누는 방식으로 창업을 시작했다.

계하여 개발하기 시작했다. 결과는 성공이었다. 안드로이드 버전을 개발하고 마켓 출시 후 단시간 내에 10만 다운로드를 달성할 수 있었고 이후 iOS 버전을 출시하였다. 이 또한 혁혁한 성과를 이루었다. 무료 버전으로 출시하였지만 높은 광고 수익을 기록하였고 그 이후 '누구야' 등의 여러 대박 앱을 출시할 수 있는 발판을 마련해 주었다.

아이디어는 생활에서부터 온다

아이디어는 생활에서부터 온다. 지인 중 유난히 차를 좋아하는 사람이 있었다. 그는 고급 차량에서 사용되고 있는 HUD 장치에 한창 관심을 가지고 열을 올리고 있었는데 그때 '이거다' 라는 생각이 번뜩였다. '고급 차량에서 사용되는 HUD 기능을 앱으로 구현할 수 있지 않을까?' 하는 생각이었다. 이후 생각을 구체화 하고 앱으로 구현하는 방안을 마련해 나갔다. 팀원과 아이디어 회의를 거듭하면서 가능성이 있다는 확신이 섰고, 팀원과 외부 개발자를 연

수강생에서 벤처기업의 대표로

불과 몇 년 전에는 세종대학교 앱창작터의 수강생이었지만 지금은 세종대 앱특화창업보육센터에 자리를 잡고 어엿한 벤처기업의 대표로서 앱 개발에 매진하고 있다. '직원과 함께 성장해 나가는 회사' 를 모토로 삼고 나를 포함한 대다수의 직원들이 모르는 부분은 공부하기도 하며 개발을 진행 하고 있다. 많은 준비과정을 거치고 심사숙고하여 창업을 시작하면 가장 좋겠지만 아이디어만 있다면 조금 부족한 부분이 있더라도 서로 채워가며 성과를 만

들어 갈 수 있다고 생각한다. 이런 믿음으로 회사를 운영한 결과 창업 만 2년 만에 총 48종 174개 앱을 국내외 10개 마켓에 오픈하면서 일 400만 페이지 뷰를 달성할 수 있었다.

인기앱 2위 달성 브로드콘은 자체적인 앱 개발 기술을 보유하고 있으며, 빠르게 변화하는 유저의 니즈 파악하여 단기간 내에 여러 가지 앱을 출시하였다.

'HUDY'는 GPS를 이용해 자동차의 속도록 측정하고 Head-Up Display 시스템을 적용하여 차량 전면유리에 속도를 표시해주는 앱이다.

총 다운로드 50만 건을 기록하고 있으며 '앱창작터 경진대회 은상', 'KT 에코노베이션 한중일 글로벌 앱 어워드 입상'의 영광을 안겨주었다.

'HUDY'는 유저로부터 여전히 사랑받고 있으며 최근 네이버 앱스토어에서 인기앱 2위를 달성하기도 했다.

'누구야' 어플은 SKT SMS 시스템의 특징을 연구, 분석하여 기술로 구현한 앱으로 가짜번호로 보낸 문자의 진짜 번호를 알려주는 앱이다. 총 다운로드 수 300만건, 2013년 1월 현재 구글 플레이에서 라이프 스타일 카테고리 내 인기순위 1위, 전체 무료앱 인기순위 51위를 기록하고 있다.

ECO symbol will be changed
by your fuel efficiency.

ZOMBIE
METRO
Seoul

5.5
7.9
10.9
The result can be shown
your facebook and twitter page.

INDIA
INDIAN OCEAN
AUSTRALIA

COLONY
SWEEPERS
Copytight©. broadcon. All rignts Reserved.

개발자 강민석

개발 앱 플랫폼 Android

Circle Boom

구체가 모이면 터치로 원을 그려 구체들을 터트리는 게임으로 설명서를 한번 훑어 보는것만으로도 게임 방법을 모두 터득할 수 있는 쉬운 게임이다. 그래픽이 우주풍으로 심플하면서 아름답다.

더 큰 세상을 보게해준 대회

나는 대학교에서 공부할 예정이라 창업이나 취업은 아직 하지 않았다. 그러나 이 대회는 더 큰 세상을 보게 해줬으며 전문가의 멘토링으로 실전을 조금이나마 배울 수 있었다. 이 값진 경험들은 추후 대학 졸업 시 취업을 위해 대회당시 만든 App은 포트폴리오의 한 작품이 되어 갈 것이며 면접에선 멘토링의 경험을 살려나가 취업에 도움이 될 것이다.

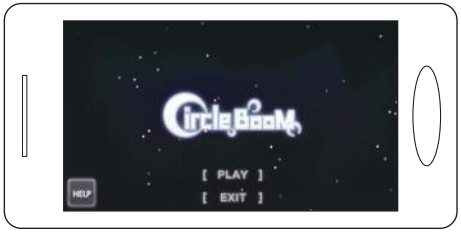
우리가 원했던 게임

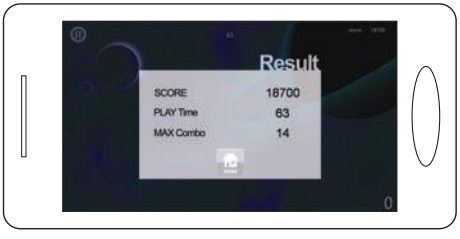
원래 우리 App은 지금과는 전혀다른 아이디어였다. 그러나 후배들은 그 아이디어를 맘에 들지 않은지 반대를 하여 그 아이디어는 폐지되고 새로운 아이디어를 생각해내야 했다. 그러나 역시 갑자기 다른 아이디어를 떠올려야 한다는 것은 쉬운 일이 아니 였다. 그렇게 당황하던 때에 교육 도중 교수님이 한 게임을 보여주셨다. 그 게임은 간단한 도형으로 이루어져 심플한 디자인이였고 게임방법도 간단했다. 이것은 우리가 원하던 그런 게임이었다. 이 게임을 본 우리들은 아이디어가 번쩍 떠올랐다. 한명은 그리는 게임, 한

명은 구체가 떠다닌다, 한명은 터진다. 그렇게 서로의 아이디어를 모아 지금의 게임이 탄생하게 되었다.
나중에 본격적인 개발과 멘토링을 받기 시작할 때 멘토님에게 그 외 다른 부분들도 여러 가지로 지적받게 되어서 처음과는 조금 다르지만 더 괜찮은 게임이 되어갔다.

팀 해체 나는 한때 팀의 대표이자 후배들을 이끌어 나가는 선배였다. 첫 팀을 꾸릴 당시 목표는 대회의 교육과정에서 후배들을 교육시키기 위한 목적이었다. 그러나 생각과는 달리 후배들은 수업을 잘 따라오지 못했다. 그렇게 2명중 한명은 수업에 집중을 하지 못했고 팀과 동 떨어져 가게 되어 결국은 팀에서 내보내게 되었다. 그 후 무사히 교육자 과정의 평가에서 여러 팀 중에서 뽑히게 되어 후배 한명과 나는 3차 평가를 준비할 수 있게 되었다. 이 과정은 너무나 빠듯했다. 교육자과정에서 배운 JAVA를 사용하지 않고 과감히 C++기반인 게임엔진을 선택했기 때문에 모든 것을 처음부터 배워야 했기 때문이다. 그러나 뭔가 일이 이상해져 있었다. 대회 측에서 중요 연락을 내가 아닌 후배한테 보내는 게 아닌가? 내가 너무 대처가 늦는 바람에 내가 한일을 후배가 전부 하게 되버렸다. 이런 일이 익숙하지 않은 후배는 나에게 정보전달을 바르게 하질 못했고 나는 이것을 계속 잘못 알아듣게 되는 사태가 벌어졌지만 우여곡절 끝에 시상식까지 모두 마치고 학교로 올라가게 되었다. 그러나 거기서 어이없는 상황을 보고 말았다. 홍보물에도 나와 후배가 아닌 후배 한명만 소개해 앱개발 경진대회 본선진출 이라고 되어 있었다. 그렇게 꼬인 이 사태를 해결하기 위해 남은 후배를 내보내게 되어 팀은 결국 해체가 되었다.
나는 더 멋진App을 만들어 인정받고 싶던 내 욕심에 사로잡혀 내가 할 일만 열중하고 주변을 거의 신경 쓰지 않았던 것이다. 이 일로 인해 팀을 제대로 운영하기 위해선 개인의 욕심은 억누르고 서로 대화를 자주해야 하며 수상한 일이 있으면 무시 하지 말고 바로 해결 하는게 좋다는걸 알게 되었다.

남들과 다른 차별화 지금은 초기 상태라 모든 것이 갖춰져 있지 않다. 처음으로 라이트유저와 코어유저 모두를 만족 시킬 App이란 것이다. 다른 App들은 라이트 유저와 코어 유저 중 한 그룹만 집중적으로 노려 게임을 만들어 너무 쉽고 아기자기 하거나 어렵고 잔인해 두 그룹을 잡는 게임은 없었다. 그러나 우리 게임은 두 그룹 모두를 잡았다. 라이트유저의 주 층이며 게임실력 향상이 낮은 아이들이나 여성들을 위해 차근차근 실력을 높일 수 있게 스테이지 모드와 퍼즐모드를 넣어 게임 내에서 도와주며 아기자기한 스킨을 제공해 라이트유저를 고려했으며 랭크나 도전과제 같은 시스템을 도입 하고 목표달성 시 그 보상으로 남들과 차별화 될 수 있게 외적으로 뽐낼 수 있는 아이템을 제공한다. 그리고 나이제한을 두어 어려운 난이도에 리얼리티를 살린 그래픽이 갖춰진 하드코어 모드를 따로 마련하여 코어유저 고려했다. 그렇기에 우리 게임은 코어와 라이트를 모두 고려한 게임이다.



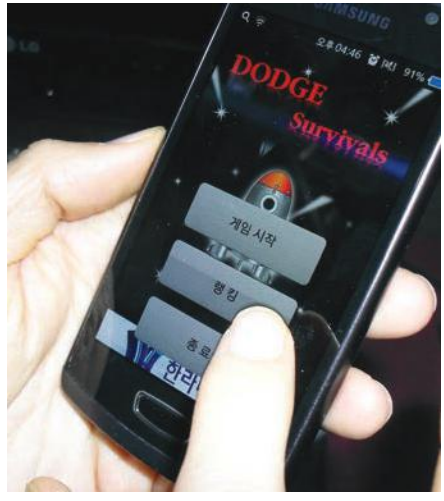


개발자 권순용

개발 앱 플랫폼 바다OS

Dodge : Survivlas

Tourist Planner(한라대학교 창업동아리 WWA) 여행 계획 가이드 앱으로 여행지역을 선택하고 저장하여 여행 계획을 세워주는 도움앱. 예상 소요비용을 책정하여 사용자에게 알려줌으써 대략적인 비용을 알려줌.



각 과정마다 어려운 점을 극복할 수 있도록

앱 개발은 매우 까다로운 일이다. 특히 바다 앱을 만드는 과정이나 노하우는 공개된 자료가 많지 않았고 처음 접해보는 것이라서 매우 힘들었다. 2012년 무더운 여름, 오전 9시부터 저녁6시까지 한달 동안 진행된 바다 앱 특강은 바다를 학습하는데 기초가 되는 C++ 기본 과정에서 시작해서 바다앱을 만드는 전 과정을 140시간 동안 실습 위주로 배우게 되었다. 특히 마지막 일주일은 프로젝트 형식으로 진행되어 각자 개발을 원하는 앱을 기획하고, 디자인하며 코딩하는 전 과정을 실습하였다. 이러한 모든 과정들이 결코 쉽지 않았다. 그러나 각 과정마다 어려운 점을 극복할 수 있도록 강사님께서 멘토가 되어 주셨고 앱 개발에 필요한 노하우와 문제점에 대한 해결방법에 대해서 적극적으로 1:1 지도를 해주셔서 성공적으로 앱 개발을 완료할 수 있었다.

'재빨리 움직이다'

바다 환경에서 동작하는 닷지(Dodge) 앱은 우주 공간에서 날아다니는 총알을 피해서 오래 살아남는 것을 목표로 하는 간단한 게임 앱이다. 원래 dodge는 '재빨리 움직이다'라는 뜻을 가진 영어 단어이다. 즉, 사방에서 장애물이 움직이는 속에서 이러한 장애물을 피하는 형태의 게임들이 다양하게 개발되어 왔다. 특히 영화나 동영상 재생에 널리 사용되는 '곰플레이어'에 포함된 미니 게임으로 많은 사람들의 인기를 얻었다. 이렇게 널리 알려진 게임임에도 불구하고 바다 환경에서는 아직 개발되지 않았음을 확인하였고 바다 환경에서 닷지 게임을 구현하고자 노력하였다. 개발 과정에서는 기존 게임이 가진 아기자기한 재미 요소를 살리려고 최대한 노력했다. 특히 부드럽게 총알이 움직이고 우주선을 사용자 의도에 맞게 자연스럽게 움직일 수 있어야 한다는 문제가 있었다. 이 문제의 해결을 위해서 많을 시행 착오를 거쳤고, 우주선과 물체의 리프레쉬를 최소화함으로써 깜빡임 없이 부드러운 게임 화면을 구현하게 되었다.

업그레이드 된 앱을 만들 수 있는 원동력

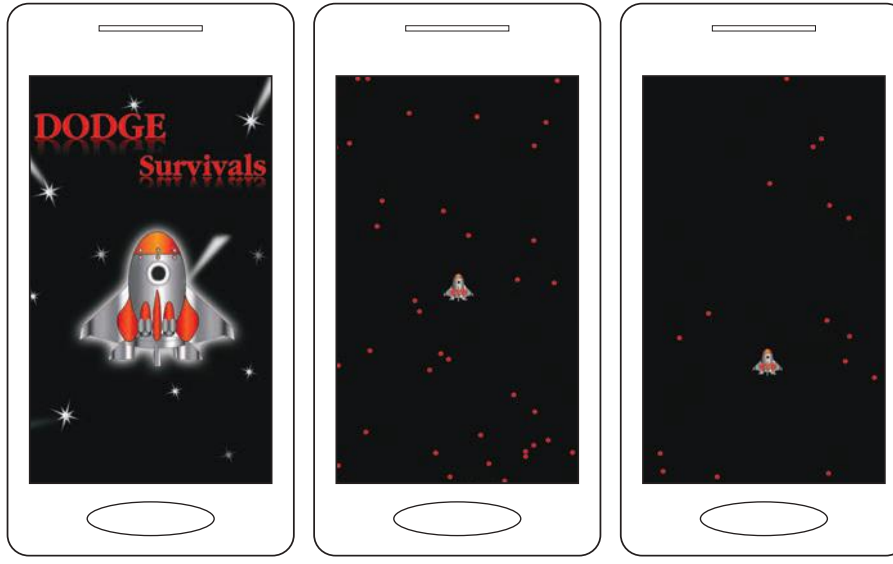
구글 플레이스토어와 애플 앱스토어는 개발자 등록비가 필요하고 매년 비용을 납부해야 하지만 삼성 앱스토어는 누구나 무료로 개발자 등록이 가능하고 무료로 앱을 등록할 수 있다. 그렇다고 해서 앱이 검증되지 않은 상태로 등록되는 것은 아니다. 삼성의 검증 엔지니어들의 꼼꼼한 테스트를 통과해야만 삼성 앱스토어에 앱이 등록된다. 본인의 앱은 사전 검증을 꼼꼼하게 수행해서 별다른 문제 없이 삼성 앱 스토어에 등록되었다.

삼성 앱스토어에는 배너 광고를 통해서 추천앱이 광고되는데 운이 좋게도 닷지 앱이 추천 앱으로 홍보가 되는 행운을 얻게 되어서 등록 후 며칠 사이에 급격히 다운로드가 증가하게 되었다. 늘어나는 다운로드와 함께 당양한 사용자 평가도 이어졌다. 격려의 글을 읽고 앱 개발에 대한 보람을 느끼기도 했으며, 너무 심한 악평 때문에 마음이 상하기도 했다. 그러나 이 모든 사용자 평가가 앱에 대한 관심의 표현이라고 생각하고 더 멋진 앱을 만들기 위한 아이디어 발굴과 개선점을 찾기 위한 노력을 지속했다. 사후 관리가 지속된다면

더욱 더 업그레이드 된 앱을 만들 수 있는 원동력이 될 것이다.

바다는 블루오션 바다 SDK는 바다폰이 없는 사용자들도 자신의 앱을 테스트해 볼 수 있도록 완성도 높은 에뮬레이터 개발 환경을 제공한다. 바다 에뮬레이터는 안드로이드 에뮬레이터에 비교하여 속도가 매우 빠르고 다양한 센서 입력까지 테스트 가능하다는 특징이 있다. 이렇게 바다 개발자들을 위한 개발 환경은 다른 개발 환경 못지 않게 잘 갖추어진 상태이다.

안드로이드나 아이폰에서 많은 사람들이 사용하고 있는 앱들이 아직 바다폰에서는 출시되지 않은 경우가 많다. 즉, 바다폰 사용자들의 가려움을 긁어줄 수 있는 앱들을 개발한다면 이미 레드 오션이 되어버린 안드로이드나 아이폰 환경에서 보다 더 많은 인기를 얻는 앱을 만들 수 있을 것으로 기대한다.



개발자 김상진

개발 앱 플랫폼 iOS

Dream in

꿈 속에서 헤매는 소녀를 지켜주세요!
Dream in은 귀여운 아이콘을 이용해 위험에 빠진 소녀를 지켜주는 게임이다.
게임 진행 중 획득할 수 있는 소녀의 일기장으로 충격적인 이야기를 접할 수 있다.

유일한 Objective-C 언어 전문가들의 강의

앱을 개발하던 당시는 iOS의 앱 개발 스타터들이 막 개발을 시작하던 시절이었다. 무엇이던 제대로 만들어 올리기만 하면 좋은 앱에 대한 갈증으로 목마른 사람들이 빠르게 다운받아 주었다. 하지만 좋은 앱을 만들기는 결코 쉽지 않은 시절이기도 했다.
Objective-C라는 매우 생소한 언어의 장벽, 그리고 그 언어를 알고 있는 한국인이 거의 없었다는 게 가장 큰 이유였다. 앱 창작터가 아주 큰 도움이 된 부분은 바로 이 부분이었는데, Objective-C 언어의 거의 유일한 전문가들을 초빙해 강의를 하고, 해당 언어를 사용할 수 있게 한 것이 앱 개발을 시도할 수 있게 큰 역할을 했다.

전쟁의 위험성에 대한 화두

Dream in은 겉으로 보기에는 아름다운 그래픽의 몽환적인 아케이드 게임 같지만 그 속을 들여다보면 시대정신을 반영한 게임인 것을 알 수 있다.

Dream in을 개발 할 당시인 2010년 10월, 연평도 폭격이 일어나 수많은 사람들이 다쳤다. 그로인해 전쟁에 대한 위협이 발생하던 시기였다. 한국은 현재 휴전중인 국가로써, 언제라도 전쟁이 발발할 수 있는 요건을 가지고 있다. 이 부분에서 '과연 한국에서 전쟁이 벌어져, 수많은 고아가 생기면 그 고아는 어떤 기억을 가질까?' 라는 생각에서 게임 개발을 시작했으며, 플레이하는 유저들에게 전쟁의 위험성에 대한 화두를 던지는 목적으로 제작하게 되었다. 그래서 Dream in의 주인공인 Lucy는 떨어지는 포탄을 피해 뒤에서 날아오는 총알을 뚫고 도망가고 있는 것이다.

무료 앱 순위 3위

앱 개발을 완료하고 난 뒤, 이벤트로 한국 앱스토어에 무료로 올리기 시작했다. 순식간에 무료 앱 순위 3위까지 올라가서 깜짝 놀랐다.

그리고 유료로 전환 한 뒤에도 한국 앱스토어 유료 19위까지 올라가는 것을 보고 정말 뿌듯했다. 이후 몇 가지 문제점이 발생했지만 이는 앱스토어의 리뷰로 사용자와 소통하며 몇 가지 버

그를 수정해서 다시 올리게 되어서 문제 없이 마무리 되었다.

수평적인 의사소통 학생들로 이루어진 팀이었고 소수 인원인 세명으로 개발했기 때문에 상하 체계적인 명령 방식이 아닌 수평적인 의사소통이 가능했던 것이 타 개발업체와 차별화된 장점이라고 할 수 있다. 문제가 생기면 바로 바로 옆자리에서 논의하고 이를 빠르게 수정했으며 개발 팀원 누구나 자유롭게 자신의 의견을 개진할 수 있었기 때문에 약 3~4개월이라는 빠른 시간 내에 개발을 마칠 수 있었던 것 같다.

훌륭한 교육기관 청강문화산업대학교 앱창작터를 수료 후 학생들로 이루어진 팀을 꾸려 개발을 완료했다.

더 많은 앱을 개발하고 싶지만, 학교를 졸업해 모두 취업을 하게 되었기 때문에 더 이상의 앱 개발은 사실상 중지된 상태이다. 하지만 청강문화산업대학교 앱창작터라는 훌륭한 교육기관이 존재하고 계속해서 앱 개발 교육을 실시할 것이기 때문에 후배들이 추후 좋은 앱을 개발하리라 믿는다.

iPod
9:42 AM
Tuesday
27
Safari
Mail
Photos
iPod

추억이 달고나 뽑기

시간 내에 난이도에 따른 모양들을 터치하여 모양대로 깨트리면 달성도를 체크하고
성공할 때마다 다음 스테이지 모양이 풀리도록 하는 게임. 지금은 보기 어려운 달고나로 게임을
하며 기성세대에겐 그 때의 향수를 느낄 수 있게 하고
어린 아이들에게는 달고나에 대한 향수를 알려주는 앱이다.

체계적인 교육 안드로이드 전문 개발자 과정을 통해서 직접 앱 개발 회사를 운영하고 있는 CEO 개발자분께 체계적인 교육을 받았고 실제 앱 개발 프로젝트 기회 및 운영, 마케팅 등에 대한 많은 조언을 통해서 추억의 달고나 뽑기 앱이 만들어 질 수 있었다. 이러한 지원이 없었으면 이정도의 게임이 나올 수 없었을 것 같다.

개발자 박서현 박지연 백예슬 이정선 이지윤

개발 앱 플랫폼 Android

가장 기본적인 것이, 가장 중요한 것임을

뽑기 화면을 구현할 때 어떻게 해야 쉽고 간단하게 모양을 만들어 내는 것을 구현할지 어려움이 많았다. 어려 복잡한 구현에 대해서 고민을 하였는데 결국 사용자에게 필요한 것은 복잡하고 리얼한 사용방법이 아닌 배우지 않고 간단하면서 반복적인 경험을 제공하는 것이 낫다는 결론을 내렸다.

이러한 결론을 바탕으로 간단히 구현한 기능이 그대로 맞아 떨어졌다. 정말 별 것 아닌 것 같은 당연한 것 뒤에 숨어있는 수많은 고려 사항이 참 많다는 것을 느낄 수 있었다.

지금 필요한건 강한 마음

앱이 구글플레이 마켓에 등록되고 거의 60만건에 가까운 다운로드 수를 얻으면서 게임 카테고리에서 7위까지 올라가는 등의 놀라운 경험을 하였다. 이정도 까지 인기를 얻을 줄은 몰랐었는데 놀랍다. 하지만 그만큼 수많은 평이 남겨졌는데 이중 절반은 앱에 대한 칭찬이었으나 나머지 절반 중에는 앱에 대한 단점보다 무턱대고 욕하는 식의 댓글이 있어서 열심히 만든 앱인데 슬펐다. 이에 대응하여 조금씩 개선을 하면서 업데이트를 하고 있다. 앱 개발을 하는 것도 힘들지만 만든 후 관리, 업데이트 하는 것도 큰 노력과 강한 마음이 필요함을 느꼈다.

즐길 수 있는 앱!

복잡한 게임 방법에 대한 이해 없이도 바로 가볍게 즐길 수 있으며 추억 속에 남아있는 뽑기 게임을 부담없이 즐길 수 있다는 것이 우리 앱의 특징이다. 버그를 고치고 만들 수 있는 모양을 늘리는 업데이트를하여 더 안정적이고 재미있는 달고나 앱이 되도록 노력 할 생각이다.

개발자 오지후

창업기업 CSoft

개발 앱 플랫폼 iOS

한글한판

"한글한판"이라는 앱은 한글의 자음과 모음을 이용하여 사천성 식의 게임 방식을 도입한 한글 교육용 기능성 게임이다. 한글을 배우려는 영유아나 외국인들에게 한글의 자음과 모음 조합 기능을 게임 방식을 통해 깨우치면서 재미있게 학습할 수 있도록 제작되었다.

나에게 온 행운 좋은 게임을 만들기 위해서는 여러 가지 조건이 필요하겠지만 프로그래머의 입장에서 생각해보면 무엇보다도 좋은 엔진이 필요하다. 그런 점에서 생각해보면 우리 학교에서 선생님들께서 자체 제작한 EM엔진으로 앱창작터 전문개발자 과정을 공부한 것은 나에게 행운이었다.

처음에는 EM엔진이 PC게임 전용만 있어서 모바일용 앱을 만들기에 불편한 점이 있었지만 다행히도 앱창작터 전문가과정을 위해 따로 제작한 iOS용 EM엔진으로 보다 흥미롭고 손쉽게 앱을 제작할 수 있었다.

EM엔진을 사용하면서 느꼈던 가장 큰 특징은 다른 엔진과는 다르게 3D 카메라를 이용해 애니메이션과 비슷한 효과를 표현할 수 있다는 점이다. 또한 초보자들도 쉽게 접근할 수 있도록 설계되었다는 점과 box2d라는 물리엔진으로 좀 더 리얼한 연출이 가능하다는 점, 3D 좌표계를 사용하기 때문에 보다 입체적인 장면들을 만들 수 있다는 점, 무엇보다도 모든 플랫폼으로 제작이 가능하기 때문에 플랫폼 간에 컨버팅이 용이하다는 점이 EM엔진을 사용하면서 초보자로서 느낀 좋은 점들이었다.

내 힘으로 처음 만들어보는 앱이기도 했지만 학교 선생님들이 제작한 엔진의 도움을 받았다는 점도 나에게는 매우 큰 자긍심을 갖도록 해주었다.
그러한 자긍심은 앞으로 더욱 완성도 높은 앱을 만들겠다는 의지와 욕심을 심어주기에 충분했다.

뜻 깊은 소득 우리 창업팀이 만든 '한글한판'이라는 앱은 한글의 자음과 모음을 이용하여 사천성 식의 게임 방식을 도입한 한글 교육용 기능성 게임이다. 그래서 게임을 제작하기 전 기획 단계에서부터 한글에 대한 연구가 필요했다. 우리가 사용하고 있는 한글의 우수성에 대해 막연한 자부심만 가지고 있던 나는 '한글한판'이라는 앱을 제작하면서 보다 확실한 느낌을 받을 수 있었다. 한글이 가진 자음과 모음 구조의 간결함은 그것들을 조합하는 방식부터가 프로그래밍으로 구현하는 데 있어 매우 우수한 문자라는 점을 새삼 깨닫게 되었다. 요즘과 같은 컴퓨터 시대에 가장 적합한 문자가 한글이라는 얘기를 어디서 얼핏 들은 적이 있었는데 이번에 앱을 개발하면서 정말 피부에 와 닿는 느낌이었다. 우리 한글이 우수한 문자로 대접받는 것이 괜한 말이 아니라는 점을 알게 되었다는 점은 아직 고등학생인 나에게 무척 뜻 깊은 소득이었다.
이러한 뿌듯함은 앞으로 제작하게 될 앱들도 한국문화를 알리는 데 도움이 되는 방향으로 설계해야겠다는 의지를 심어주기도 했다.

개발의 정석 처음 개발한 앱이 교육용 기능성 게임인 것처럼 우리는 교육이나 생활에 도움이 되는 앱을 개발해서 당분간 무료로 제공하고자 하는 계획을 가지고 있다. 그것이 현재 우리 팀이 가지고 있는 창업 마인드다. 우리가 개발한 "한글한판"은 iOS 어플리케이션으로 제작되었고 따라서 애플의 앱스토어에 등록되었다. 하지만 등록까지의 과정이 순탄하지는 않았다. 애플 자체의 심사를 거쳐야 하기 때문이다. 하지만 우리가 생각하지 못했던 오류를 발견하게 해주고 안내해 주었기 때문에 같은 상황에서 또다시 실수를 하지 않게 되었다는 것만으로도 큰 도움이었다. 심사에서 거부당한 경험으로 앱을 제작할 때 좀 더 꼼꼼

하게 살피는 버릇을 갖게 되었고 오히려 오류를 수정해가는 과정을 통해 책에서는 배울 수 없었던 것까지 접근할 수 있게 되었다.

수두룩한 단점, 하지만...

우리 "CSoft"는 정식 창업을 한지 한 달 남짓밖에 되지 않고 아직 경험도 많이 부족하여 다른 개발업체와의 차별화된 특장점이라는 것은 없고 오히려 단점만 수두룩하다.

하지만 고등학생 신분으로 "CSoft"라는 우리 브랜드를 가지고 창업을 했다는 점은 그 시작만으로도 의미가 있다고 생각된다. 아직 어리고 부족하기 때문에 실패에 대한 부담감도 적고 이윤에 급급해서 운영하지 않아도 되기 때문이다. 첫술에 배부를 수 없기 때문에 여유를 가지고 사업 계획을 구체화시킬 예정이다.

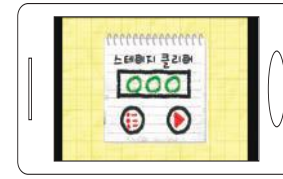
개발자 최진운
창업기업 CJPTD
개발 앱 플랫폼 Android, T스토어, 삼성앱스

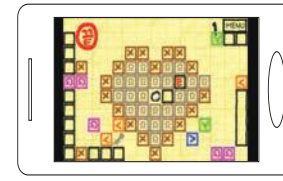
Puzzle Portal 외

큰 도움이 되었던 IOS교육

우리 한국게임과학고등학교 앱창작터의 교육 및 개발지원은 우리 팀과 같은 앱 개발 초보자들에게 큰 도움이 됐다. iOS, Android, Bada, Windows 등 모든 플랫폼의 교육을 선택할 수 있어서 좋았고 기본적으로 Java, C++ 그리고 Objective C와 같은 프로그래밍 언어부터 엔진을 사용한 게임 개발까지 폭넓게 공부할 수 있어서 좋았다. 특히 내가 개발한 안드로이드 앱을 손쉽게 iOS 플랫폼으로 컨버팅할 수 있는 방법을 배웠던 것이 매우 흥미로웠다. iOS 뿐만 아니라 모든 플랫폼으로도 변환이 가능했다. 이번 기회를 통해 하나의 앱을 개발한 후 이것을 모든 플랫폼으로 변환할 수 있다는 자신감을 얻었다.

우선 앱창작터의 기본 소양 교육을 받은 덕분으로 우리 팀은 이대로라면 창업도 가능하겠다는 생각을 갖도록 해주었다.





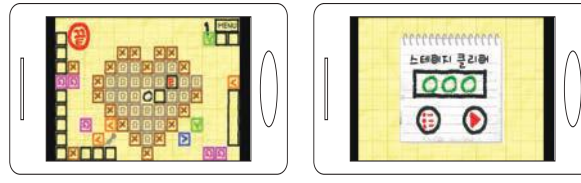
함께 공유할 수 있었던 개발 과정 나는 내가 주로 개발하던 Android 외에도 iOS나 Bada 플랫폼의 앱을 만들고 싶었다. 하지만 학교 정규교육으로는 여러 가지 플랫폼의 교육을 받을 기회가 부족했고 어쩔 수 없이 혼자 공부할 수밖에 없는 처지였는데 마침 학교 선생님께서 앱창작터 교육과정을 추천해주셔서 두말없이 지원했고 여러 플랫폼의 앱을 만들면서 선생님들의 도움을 많이 받았다. 특히 예비창업팀을 구성할 때 다른 플랫폼의 개발 교육을 받은 친구들과 팀을 함께 할 수 있어서 더욱 좋았다. 하나의 기획으로 여러 플랫폼으로 함께 개발할 수 있었던 경험은 다른 플랫폼으로의 개발 과정까지 함께 공유할 수 있었기 때문에 나로서는 더없이 좋은 기회였다. 앱창작터를 통해 기술적인 교육이 가능했고 창업에 대한 두려움을 없앨 수 있었다면 청소년창업센터에 소속된 것은 실제 창업이 가능하도록 도움을 주었다. 학교로부터 우리만의 개발실을 임대 받을 수 있었기 때문이다. 이렇게 고등학교에서의 마지막 1년은 나로 하여금 앞으로 나의 전공을 살리고 미래에 대한 계획을 구체적으로 설정하는 데 있어 소중한 경험들을 얻을 수 있는 뜻 깊은 시간이었다.

우리들의 좁은 시야 우리가 개발한 앱을 스토어에 올린 후 몇 개월이 지나는 동안 9천명이라는 많은 사람들이 우리 앱을 다운받았고 그 만큼에 비례하는 많은 건의나 버그 제보 글들이 올라왔다. 우리가 생각하지도 못한 오류들을 수정하거나 소비자의 요구에 맞게 앱을 고치거나 새 기능을 넣느라 앱을 개발할 때 보다 더욱 힘들었던 것 같다. 그래도 큰 성취감을 느꼈고 다음 앱을 개발할 때에 추가할 기능에 대해 더 많이 생각해보는 계기가 됐다. 그래서 앞으로는 개발보다 사후 관리에 더욱 더 많은 신경을 써야한다는 것을 배웠다. 또한 이번 앱창작터를 통해 서울에서 "앱창작 경진대회"에 참가할 수 있는 기회를 얻었는데 앱 개발에 관해 그동안 우리의 시야가 얼마나 좁았는지를 확인할 수 있는 좋은 기회였다.

더욱 의미있는 생활형 앱

우리 팀은 아직 수익도 없고 경험도 많이 부족하다. 하지만 이제 시작이기 때문에 겁낼 필요는 없을 것 같다. 고등학생 신분으로 이제 창업에 첫 발을 디뎠기 때문에 그것만으로도 우선 시작은 훌륭하다고 생각한다. 우리 팀의 창업 마인드는 일단 모든 사람들이 수용하기 편한 간단한 조작법과 산뜻한 그래픽, 아기자기한 사운드를 사용한 쉬운 앱을 개발하여 배포하는 것이다.

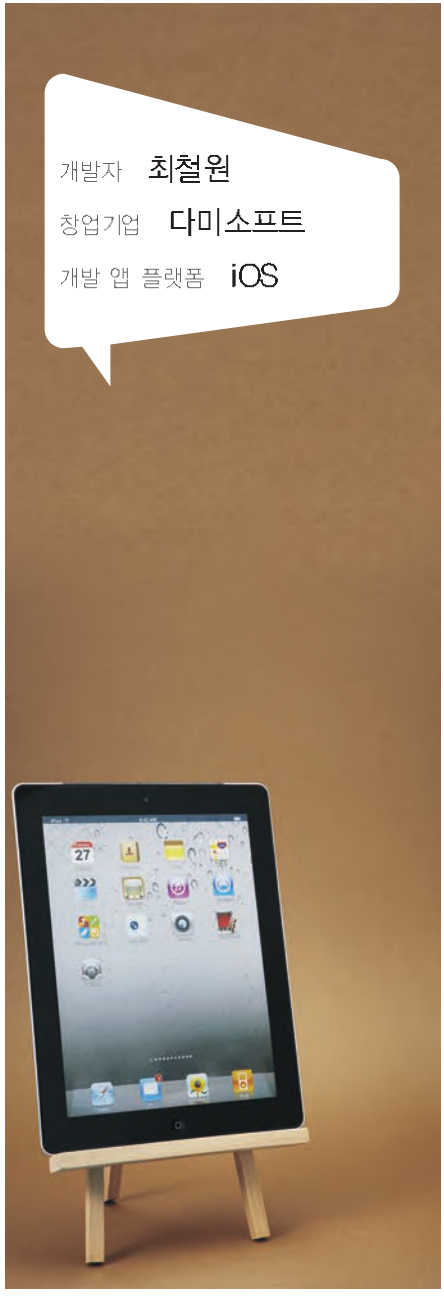
아직은 배운 분야가 게임에 한정되어 있기 때문에 당분간은 미니 게임 위주로 개발하여 등록할 예정이다. 이렇게 넓은 유저층을 확보한 다음 우리 회사의 이름을 널리 알리게 되면 차츰 생활형 앱을 개발하여 제공하고자 한다. 게임은 이미 너무 넘쳐나고 있고, 실생활에 도움을 준다는 측면에서는 생활형 앱이 더욱 의미 있는 작업이라고 생각하기 때문이다.



편리한 앱

우리 팀은 아직 이렇다 할 실적이 없는 말 그대로 초보 창업자에 지나지 않는다. 어떻게 보면 앞으로가 더욱 기대되는 팀이라 할 수 있다. 일단 앱창작터를 통해 개발에 대한 자신감을 얻었기 때문에 대학 생활을 해가면서 꾸준히 앱을 개발하고 등록하면서 우리 회사를 널리 알리고 싶다. 우선은 많은 양의 간단한 앱들을 지속적으로 개발하여 제공하는 것이 올해의 목표이다.

게임에서 벗어나 사람들의 생활 속에 간편한 도움을 줄 수 있는 앱들을 개발하여 무료로 배포함으로써 우리 회사의 이미지를 확고하게 자리 잡을 것이다. 소비자들로부터 'CJPTD'의 앱들은 참 편리하다는 말을 듣고자 노력할 것이다.



ToyBox

DAMEESOFT사의 ToyBox는 부모의 마음을 가득담아 만든 유아용 앱이다.
아이가 혼자 즐길수 있는 놀이들과 육아정보가 가득담긴 가족적인 어플이다.
0~60개월 사이 유아들의 성장발달단계에 따라 분류된 다채로운 놀이제공, 육아가 처음인 부모들에게 성장발달단계에 따른 육아정보 제공한다.

처음 접하는 사람들도 쉽게!

2011년 여름쯤 아는 지인으로부터 앱개발을 의뢰 받았었다. 그 당시 앱개발분야에 대한 지식이 전무했던터라 책으로 독학을 하고 인터넷으로 검색을 해가면서 앱개발을 완성했었다. 이때 앱개발을 본격적으로 해보자는 마음이 생겼고, 2012년초 안양지식산업진흥원에서 앱개발 강좌를 무료로 해준다는 소식을 접하고 바로 신청하여 강의를 듣게 되었다. 그리고 이 강의를 통해 책으로는 배울 수 없는 실무적인 앱개발방법에 대해 구체적으로 배울 수 있었다.
강사분의 열의도 대단해서 많은 사람들이 이해하고 넘어갈 수 있게 강의를 해주셨고 앱개발을 처음 접하는 사람들도 쉽게 따라갈 수 있게끔 커리큘럼을 구성하고 진행해 주셔서 고마웠던

기억이 난다. 그 뒤로도 안양지식산업진흥원에서 3개의 강좌를 더 들었고 앱을 만들고 진행하는데 큰 도움이 되고 있다.

아이디어를 제품으로

우리팀에서 만든 앱은 유아의 성장발달에 따른 놀이 및 정보 제공앱이다. 유아들에게는 놀이를 통해 학습할 수 있는 기회를 제공하고, 부모들에게는 육아와 관련된 정보를 제공해준다. 지인중 한분이 유아교육과 관련된 지식을 많이 알고 계셨고 그분과 이야기를 나누던 중 떠오른 아이디어가 이렇게 앱으로 탄생하게 된 것이다. 그러나 아이디어를 제품으로 만들어 낸다는 것이 생각보다 어려운 작업이었다. 게다가 더 큰 어려움은 앱을 개발할만한 사무실이 없어서 시립도서관이나 카페, 때론 24시간 영업이 가능한 패스트푸드점에서 개발을 했었고, 개발팀원 중 한명이 평일엔 시간을 내지 못해 주말을 이용해 앱을 만들었기에 개발 일정을 맞추기가 가장 힘들고 어려웠었다.

시작한 이유와 비전을 잘 알고 있기에..

현재 우리팀은 개발자 2명과 디자이너 1명 총 3명으로 구성되어 있다. 그 중 개발자 1명과 디자이너 1명은 직장인이라 내가 우리팀의 대표를 맡고 있다. 이렇다보니 서로 자유롭게 만나서 회의를 하기가 쉽지 않는 형편이다. 평일엔 주로 전화나 메신져를 통해 서로의 의견을 공유하고 주말에 시간을 내어 만나 앱 기획 및 개발을 해나가고 있다. 그래서 주말엔 보통 밤새 일하는 경우가 많다. 또한 아직 사무실이 없기에 이곳저곳 떠돌아다니며 앱을 개발하고 있다. 개발환경이 열악하지만 각자의 마음속에 이 일을 시작한 이유와 앞으로의 비전을 잘 알고 있기에 우리팀 모두 이 어려운 시기를 잘 극복해나가고 있다.

물론 안양지식산업진흥원에서 개발실을 지원하고 있으나, 팀원들과 교류하기에는 집근처가(하남시) 용이하다.

부모님에게 알려주고 설명해 준다는 것

기존의 유아용 앱들은 아이에게 단순히 놀이들만을 제공하여 과연 이러한 행동이나 놀이들이 아이에게 어떠한 영향을 미치는지 알 수 없었다. 하지만 우리 ToyBox앱은 성장발달단계별로 아이에게 어떠한 자극을 주면 좋은지 부모들에게 알려주고, ToyBox에 담긴 놀이들이 아이에게 어떠한 영향을 주는지 설명해준다는 점이 다른 유아용 앱들과의 차이점이라 하겠다.