

아파트 생활서비스 플랫폼

우동 1호 단지 회원·업체 유치 실행기획서

업체 준비부터 주민 홍보, 실제 견적 운영과 다음 단지 확대 판단까지

핵심 결론

업체를 먼저 준비하고 → 주민에게 알리고 → 실제 견적이 오가는지 확인한 뒤 → 다음 단지로 확대한다.

작성
우동 본사

기준일
2026. 09. 02

문서상태
1차 검토안·수치 확정 전

경영진 요약

첫 단지는 회원 수 확대보다
견적이 실제로 오가는 구조를 증명하는 단계입니다.

제안

1개 단지·5개 서비스·8주 시험운영으로 시작하고, 서비스별 실제 응답업체가 준비된 뒤 주민 홍보를 시작합니다.

추진 대상 회원 + 업체 아파트 입주민의 견적요청과 생활서비스 업체의 견적 참여를 함께 확보	출시 단위 단지 1곳 첫 단지에서 운영방법을 검증한 후 비슷한 단지로 복제	초기 서비스 5개 20개를 동시에 홍보하지 않고 수요와 공급이 준비된 서비스부터 개방	진행 기간 8주 업체 준비 4주 + 주민 홍보와 실제 운영 4주
---	---	---	---

이번 기획의 범위

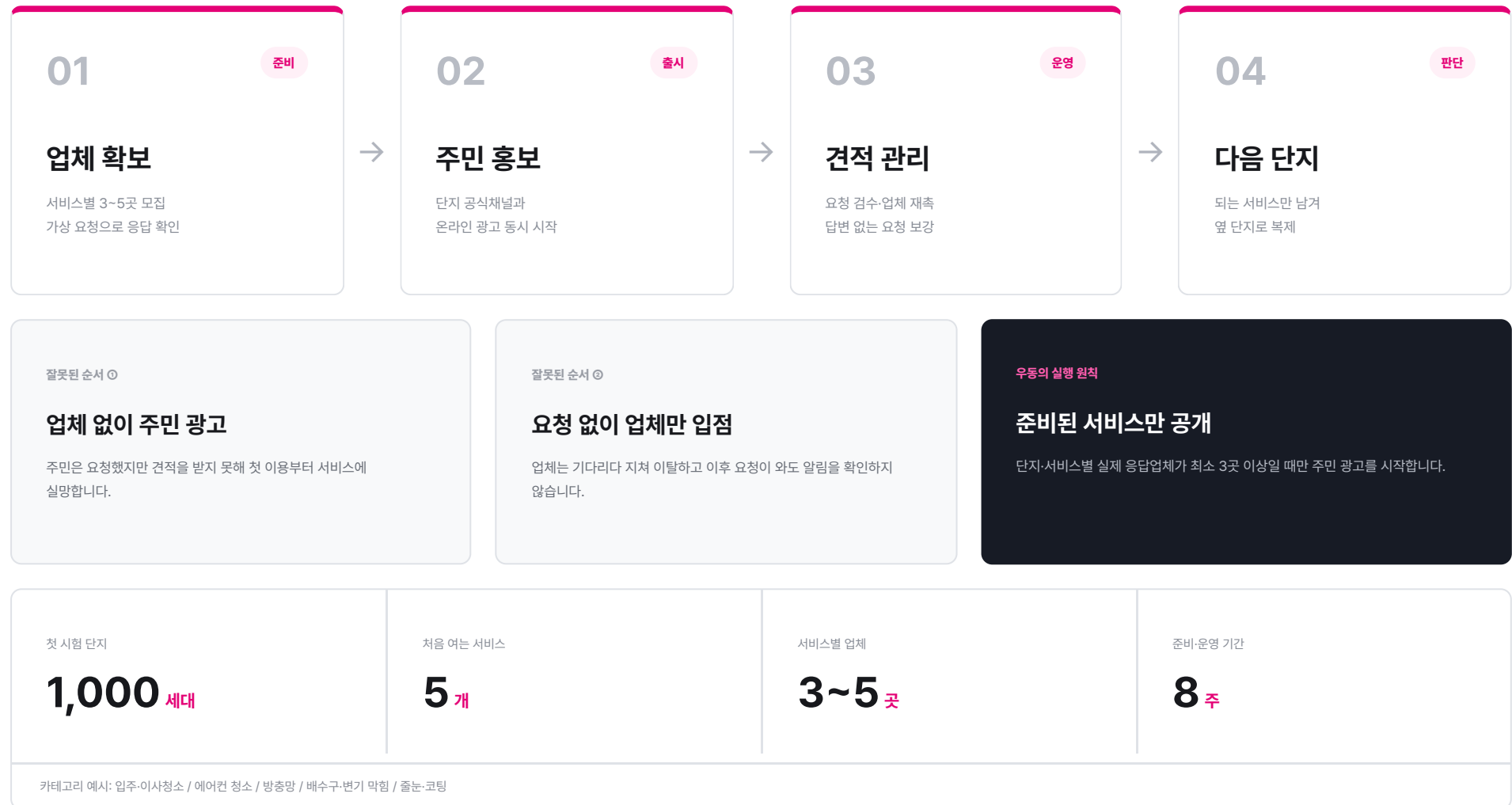
- ✓ 입주민 회원 유치
- ✓ 생활서비스 업체 유치
- ✓ 단지 안·온라인 광고
- ✓ 요청·견적 운영
- ✓ 첫 단지 확대 판단

이번 기획에서 제외

- 단지 운영권 분양·판매
- 20개 카테고리 최종 확정
- 업체 입점비·요청비 최종 확정
- 안전결제·플랫폼 보상 홍보
- 확정되지 않은 독점·최저가 표현

추진 구조

광고수단을 나열하는 것이 아니라
실행 순서를 먼저 고정합니다.



업체 유치 계획

입점신청 수가 아니라
실제로 견적을 보내는 업체 수를 관리합니다.

목표 활동업체 20곳 이상	후보 확보 업체 150곳	일일 실행 전화·방문 30곳	개방 조건 서비스별 최소 3곳
--------------------------	-------------------------	---------------------------	----------------------------

순서	실행내용	구체적인 방법	완료 기준	담당
1. 후보 찾기	지역·서비스별 업체목록 작성	네이버지도, 지역 사업자, 자재상, 기존 인맥, 소상공인 모임에서 후보 수집	5개 서비스 합계 150곳	업체영업
2. 첫 연락	방문 가능지역부터 확인	“○○아파트 방문이 가능한가요?”를 먼저 묻고 입점 구조와 비용 확정 여부 설명	상담 의향·거절 사유 기록	업체영업
3. 입점 상담	15분 운영상담	서비스, 방문지역, 작업시간, 하루 처리량, 기존 광고비와 필요한 요청정보 확인	신청서·필요서류 안내	업체영업
4. 등록 지원	프로필과 알림설정 완료	사업자·필요 자격, 작업사진, 서비스지역, 가능시간을 담당자가 함께 등록	주인에게 보여줄 정보 완료	영업·운영
5. 답변 시험	가상 요청으로 견적 작성	실제와 유사한 요청을 보내 알림확인, 견적내용, 답변시간을 점검	시험 통과 업체만 공개	운영

업체 모집 경로

직접 전화

업체 방문

네이버 검색

자재상 제휴

소상공인 모임

기존 업체 추천

첫 연락 문안

“○○아파트 주민의 생활서비스 요청을 연결하는 우동입니다. 현재 [서비스] 업체를 출시 전에 모집하고 있습니다. ○○동 방문 작업이 가능하신지 먼저 확인드리려고 연락했습니다.”

금지: 고객 수·매출·독점 입점 보장

회원 유치 계획

단지 안에서 신뢰를 만들고,
온라인에서 필요한 순간 다시 노출합니다.

공통 광고문구

전화 여러 번 하지 말고, **우리 아파트 방문업체의 견적**을 한 번에 받아보세요.

A

단지 안 홍보

신뢰·반복노출

관리사무소 공식 공지	출시일·서비스·이용방법을 공식 안내
게시판 포스터	종합 1장 + 이달 서비스 1장
엘리베이터	영상 한 편에 생활문제 하나만
우편함·고지서	단지 전용 QR을 세대까지 전달
현장 부스	가입 경험보다 실제 요청 작성 지원

B

온라인 홍보

필요한 순간 포착

네이버 검색	지역+문제 검색어로 즉시 수요 확보
당근 동네광고	단지 주변 계절·생활서비스 알림
아파트 앱·커뮤니티	광고가 아닌 공식 이용안내 형식
카카오 알림	작성 중 요청과 도착한 견적 안내
이웃 추천	실제 요청 이후 추천 유도

광고

OO아파트
에어컨 청소

견적 요청 →



연결 화면

에어컨 청소
요청서 작성

바로 작성하기

광고와 요청화면을 바로 연결

홈페이지 첫 화면에서 서비스를 다시 찾게 만들지 않습니다.

오프라인 광고 실행표

매체마다 역할·시기·문구·확인방법을
다르게 운영합니다.

우선	매체	역할	실행방법	권장 시기	확인할 결과
1	관리사무소 공지	공식성·신뢰	단지앱·문자·게시판에 출시일, 가능한 서비스, 무료 요청, 문의처 안내	출시 7일 전	공지 열람·링크 방문·요청
1	게시판 포스터	정보 확인	우동 종합안내 1장과 월별 집중서비스 1장을 함께 부착	출시 5일 전~4주	게시판별 QR 방문·요청
1	엘리베이터 영상·액자	반복 기억	청소·막힘·에어컨 등 한 영상에 문제 하나, 단지명과 QR 고정	출시 3일 전~3주	엘리베이터 전용 QR 요청
1	우편함 안내지	전 세대 도달	냉장고에 보관할 수 있도록 서비스 5개, 이용방법, 고객센터, QR 구성	출시 전일	배포 수·QR 방문·요청
2	관리비 고지서 동봉	세대 신뢰	관리주체 승인 후 한 면짜리 공식 이용안내로 동봉	고지서 발송일	고지서 전용 QR 요청
2	현장 홍보부스	사용법 설명	퇴근·주말 시간에 실제 필요한 서비스를 묻고 요청서 작성을 지원	출시 후 2~10일	방문→정상 요청 완료
3	자석·웹캠키트	긴급상황 회수	막힘·누수·수리 등 필요할 때 찾도록 냉장고 자석과 입주안내 봉투에 포함	2주 이후 상시	장기 QR 유입·재요청
3	단지 행사·제휴	확장·체험	입주행사, 부동산, 이사업체와 신규입주 서비스 묶음으로 안내	수요 시기	제휴처별 정상 요청

공통 운영규칙

- 모든 매체에 서로 다른 QR 사용
- 관리사무소 사전 승인
- 20개 서비스 한 장에 넣지 않기
- 2주간 요청 없는 소재 교체

온라인 광고 실행표

온라인 광고도 클릭 수가 아니라
정상 건적요청이 발생했는지 확인합니다.

01 네이버 검색

최우선

이미 문제가 생긴 주민을 포착

검색어	OO동 에어컨청소, OO동 번기막힘, 방충망 교체 견적
연결	각 서비스 요청화면으로 직접 이동
운영	업체가 답변할 수 있는 지역·시간만 광고

02 당근 동네광고

최우선

단지 주변 계절·생활수요를 환기

소재	브랜드 소개보다 에어컨·방충망 등 문제 중심
범위	업체 방문권역 안의 동네만 선택
운영	문구·이미지 각 2개를 2주 시험

03 단지앱·커뮤니티

최우선

공식 안내와 실제 이용방법 전달

형식	새 생활서비스 이용안내
내용	서비스, 이용순서, 개인정보, 문의처
주의	관리사무소 추천업체로 오인시키지 않음

04 카카오택배

운영 후

들어왔지만 요청을 마치지 않은 주민 회수

대상	요청서 작성 중 이탈, 건적 도착 회원
메시지	작성 계속하기, 도착한 건적 확인하기
주의	서비스 알림과 광고성 메시지를 구분

광고를 늘리는 기준

정상 요청이 발생하고 업체가 24시간 안에 답변하는 서비스

광고를 고치는 기준

클릭은 있지만 요청서를 중간에 포기하는 서비스

광고를 끄는 기준

답변업체가 2곳 이하이거나 답변 지연이 계속되는 서비스

8주 실행일정

앞의 4주는 업체 준비,
뒤의 4주는 주민 홍보와 운영입니다.

1~4주 업체 준비·출시 준비		5~8주 주민 홍보·실제 운영	
1주 대상 결정 첫 단지 선정 서비스 5개 결정 업체 후보 150곳 결과물: 단지·서비스표	2주 업체 모집 전화·방문 15분 입점상담 필요서류 접수 결과물: 입점 신청목록	3주 답변 시험 가상 요청 발송 견적 작성 교육 응답 가능업체 확인 결과물: 활동업체 목록	4주 출시 준비 관리사무소 승인 광고물 제작 QR·요청화면 점검 조건: 서비스별 3곳
5주 주민 공개 공식 공지 게시판·엘리베이터 온라인 광고 시작 결과물: 첫 정상 요청	6주 집중 홍보 우편함 안내 현장 홍보부스 미완료 주민 안내 확인: 매체별 요청	7주 즉시 수정 안 되는 광고 교체 느린 업체 보강 요청서 문항 개선 확인: 지연·이탈 원인	8주 확대 판단 유지할 서비스 멈출 서비스 다음 단지 결정 결과물: 첫 단지 보고서
출시 전 확인 업체비용·한금·정상요청 기준 확정		4주차 확인 서비스별 실제 응답업체 3곳 이상	
		8주차 확인 정상 요청·답변·민원·비용을 함께 평가	

본사 운영과 확인할 숫자

광고가 시작되면 매일 요청과 업체답변을
본사에서 직접 관리합니다.

오전 9시 요청 확인 장난·중복을 제외하고 업체에 정상 전달됐는지 확인	오전 11시 업체 보강 답변 없는 요청의 업체에 연락하고 예비업체로 교체	오후 5시 주민 확인 견적 도착 여부를 알리고 불편·민원·추가정보 확인	매일 마감 결과 기록 광고·서비스·업체별 요청 수와 답변시간 기록
--	---	--	---

첫 단지 4주 시험목표 회원 수보다 실제 요청과 답변을 봅니다 확정 전 시험 기준				
30 건 주민 견적요청	24 건+ 장난·중복 제외 정상요청	70 %+ 24시간 안에 첫 견적	2 개+ 요청당 평균 견적	10 %↓ 업체 연락두절

계속·확대 요청이 꾸준하고, 24시간 안에 견적이 오며, 큰 민원이 없음	광고·화면 수정 광고 클릭은 있지만 요청서 중간 포기가 많음	서비스 중단 활동업체 2곳 이하, 답변 지연과 주민 불만이 반복됨
---	--	---

예산 구성과 결정사항

매체비를 먼저 정하지 않고
첫 단지 조건과 운영기준부터 결정합니다.

예산 항목

항목	포함내용	예산
업체 유치	업체목록·전화·방문·입점지원	견적 후 입력
단지 오프라인	포스터·엘리베이터·우편함·부스	견적 후 입력
온라인 광고	네이버·당근·재안내	견적 후 입력
디자인·제작	영상·포스터·안내지·랜딩	견적 후 입력
운영·고객응대	요청검수·업체제촉·민원	인력계획 후 입력
시험해택	첫 요청·후기·업체지원 실험	정책 확정 후 입력
예비비	업체 보강·광고 교체·현장 대응	총예산의 10%
정상 요청 1건 확보비용 = 회원 유치 총비용 ÷ 정상 견적요청 수		

경영진 결정 필요

- | | | |
|----|--------------|----------------------|
| 01 | 첫 출시 단지 | 단지명·세대수·관리사무소 협조범위 |
| 02 | 처음 여는 서비스 5개 | 수요와 업체 확보 가능성을 함께 검토 |
| 03 | 업체 비용 | 언제 얼마가 발생하고 언제 환급하는지 |
| 04 | 정상 요청 기준 | 장난·중복·연락두절의 처리기준 |
| 05 | 업체 심사 기준 | 사업자·자격·보험·민원·제재 기준 |
| 06 | 주민 인증방법 | 단지 입주인 확인과 개인정보 범위 |
| 07 | 첫 견적 목표시간 | 본사가 실제 관리할 수 있는 시간 |
| 08 | 첫 단지 총예산 | 4주 시험 후 확대·중단할 비용 기준 |

최종 제안

우동의 첫 마케팅 목표는 유명해지는 것이 아니라,
한 단지에서 주민 요청과 업체 견적이 제대로 오가는 것을 증명하는 것입니다.

업체 준비 → 주민 홍보 → 실제 견적 → 다음 단지