
BM / 상품기획 포트폴리오

주요 업무 및 성과

서석훈

요약

업무 및 성과 요약

BM 상품 기획, 데이터 세팅 자동화, 부스팅 서버 기획까지
목표 매출과 지표를 기준으로 실행하고 성과를 관리했습니다.

BM 상품기획

지표 기반 상품 구성

월별 목표·실매출 지표 확인
시즌별 판매 지표 분석
신규 BM 아이템 기획

+20% 목표 매출 초과

1~7월 목표 매출 초과 달성

데이터 세팅

AI 바이트 코딩을 통한 자동화

기획서 검증 자동화
Confluence 발주서 생성
데이터·번역 세팅 자동화

8h → 2h 단축

데이터 세팅 작업 시간 단축

부스팅 서버 기획

시즌 목표 스펙 기반 BM

길드 낙수 효과 콘셉트 적용
성장 구조와 보상 설계
BM 구성 전면 조정

+62.2% 증가

직전 시즌 대비 총매출 증가

핵심 강점: 매출 목표를 이해하고, 지표를 추적하며, 실제 성과로 이어지는 것

주요 업무

상시 담당 업무

BM 상품기획

- 목표 매출과 매출 지표를 기반으로 상품 구성 기획
- 사업부 초안 검토 및 상품 기획
- 출시 후 성과 확인과 후속 상품 개선

데이터 세팅

- AI를 통한 기획서 오류 검토 프로세스 정립
- 기획한 상품과 보상을 직접 데이터로 구현
- AI를 통한 데이터 및 번역 세팅 자동화

프로젝트성 업무

부스팅 서버 기획

서버 성장 구조와 보상 설계 / 성장 단계에 맞춘 BM 상품 기획

매출 성과

단순 데이터 세팅에 그치지 않고,
월별 목표 매출과 실제 매출 지표를 직접 확인하며
상품 기획부터 출시 후 성과 관리까지 담당했습니다.

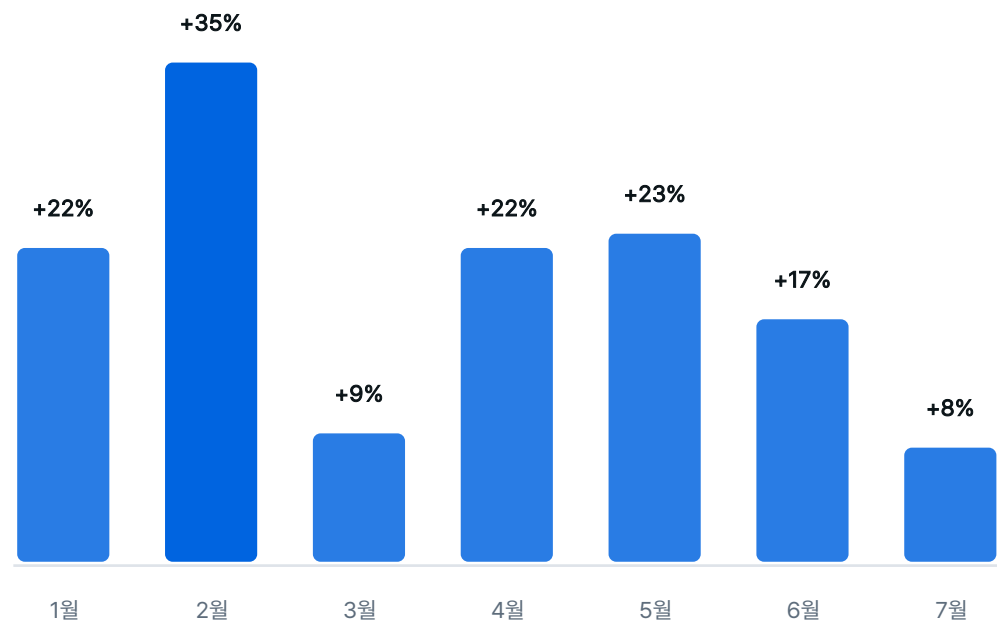
2026년 1월부터 7월까지 모든 목표 매출 초과 달성

2026년 1~7월 누적

+20%

목표 매출 대비 초과 달성

월별 목표 매출 초과 달성률



시즌별 판매 지표 분석

동일하거나 유사한 효율의 상품도 판매 시점과 시즌에 따라 성과가 달라집니다.

과거 시즌별 매출, 구매자 수, ARPPU, 구매전환율을 비교해 성과가 낮은 상품은 효율을 조정하거나 구성에서 제외했습니다.

주요 확인 지표

매출

구매자 수

ARPPU

구매전환율



라이브 지표는 모두 불러 처리하였습니다.

지속적으로 지표를 트래킹하고 개발실과 사업실 사이에서 상품 구성 및 효율 조정 방향을 협의했습니다.

유저 구간별 수요 분석

최상위권과 중·하위권 유저가 필요로 하는 아이템은 다릅니다.

전투력 구간별 결제 규모와 콘텐츠 성장 현황을 분석해 각 구간의 수요에 맞게 패키지 구성과 보상 가치를 조정했습니다.

분석 관점

최상위권

중위권

하위권

무과금

개별 상품을 나열하는 것이 아니라,
한 주와 하나의 시즌 상점 전체가 일관된 콘셉트를 갖도록 기획했습니다.

ORIGIN 본업 - 전투력 분석(상위%) 성장률 - 2024-07-17 기준

전투력 분위(상위%) × 전 콘텐츠 성장률

최근 90일 평균 유저를 전투력 상위 1/5(10~100% 12구간 + 전기간 무과금 보상 유저 1구간으로 분류, 주력계약 기준 계약별 최신(오늘 미접속이전 그 계약 마지막 기록), 해당 골목=구간 전투력 분위(해당 상점) 보상=종류, 각종=현재 각종 단계(보상 상=포인트=단계 / 최대단계), 레벨=평균(0~5), 골목=실적금, 조목=변 환(원 2) → **빨간=포화** ★=특성 판매 지역, 보류=각성단계 골목포인트 개수 × 밴드 전체(이보유 0 포함) 평균 / "레벨" "보유자 평균" × 보유자 한정 평균.

0~20% 중간 90% 포화

경쟁력 — 7월(1일~오늘) 연달 경쟁력 (원화 환산)

구분	상위1%	1~5%	5~10%	10~20%	20~30%	30~40%	40~50%	50~60%	60~70%	70~80%	80~90%	90~100%	무과금
전달(최근 90일) 골목(%)													
전달 골목(%)													
전달 전달골목 ARPU(만원)													
전달 골목지달 ARPU(만원)													
전달 매출기(%) (매출)													

경쟁력(연달 종합) — 6월 전체 (당일 표본 적을 해 환고 · 원화 환산)

구분	상위1%	1~5%	5~10%	10~20%	20~30%	30~40%	40~50%	50~60%	60~70%	70~80%	80~90%	90~100%	무과금
전달(최근 90일) 골목(%)													
전달 골목(%)													
전달 전달골목 ARPU(만원)													
전달 골목지달 ARPU(만원)													
전달 매출기(%) (매출)													

클래스 — 보류 / 각종 단계(현재단계 / 최대단계)

구분	상위1%	1~5%	5~10%	10~20%	20~30%	30~40%	40~50%	50~60%	60~70%	70~80%	80~90%	90~100%	무과금
전달(최근 90일) 골목(%)													
전달 골목(%)													
전달 전달골목 ARPU(만원)													
전달 골목지달 ARPU(만원)													
전달 매출기(%) (매출)													

라이브 지표는 모두 불러 처리하였습니다.

신규 BM 아이템 기획

완벽한 소환권

인플레이션이 진행되며 기존 월간 상품의 매력도가 점차 하락했습니다.

단순히 효율을 높이기보다, 월 1회 구매 상품에 맞는 차별화된 보상이 필요하다고 판단했습니다.

월간 상품의 매출 추세와 기존 소환권의 가치 변화를 분석한 뒤, 신규 아이템인 '완벽한 소환권'의 기획, 아이콘 발주, 데이터 세팅, 월간 상품 적용까지 직접 진행했습니다.



기존 월간 상품의 매력도 하락 문제를 새로운 보상 구조로 해결하였고, 실제 판매 성과까지 이어졌습니다.

기존 월간 상품 대비

+153%

신규 월간 상품 매출 증가

비교 기준

기존 월간 상품
25.12.17 기준 매출



신규 월간 상품
26.02.25 기준 매출

BM 데이터 세팅 자동화 툴 구축

반복적인 데이터 세팅 업무의 시간과 오류를 줄이기 위해
기획서 검증부터 리소스 발주, 데이터 세팅, 번역 적용까지 연결하는
자동화 툴을 직접 구축했습니다.

LLM 기반 자동화는 결과 편차와 오류 가능성이 있기 때문에,
재현성과 오류 통제가 가능한 코드 기반으로 구현했습니다.

자동화 범위

SharePoint 기획서 입력 → 기획서 검증 → 발주서 생성 →
데이터 세팅 → 번역 적용 및 검수



실무에서 사용 중인 데이터 세팅 자동화 툴

BM 데이터 세팅 자동화 툴 구축

데이터 세팅

기획자가 각 단계의 결과를 검수할 수 있도록
완전 자동화가 아닌 3단계 구조로 설계했습니다.

STEP 1 신규 아이템 생성

STEP 2 기존 판매 상품 종료

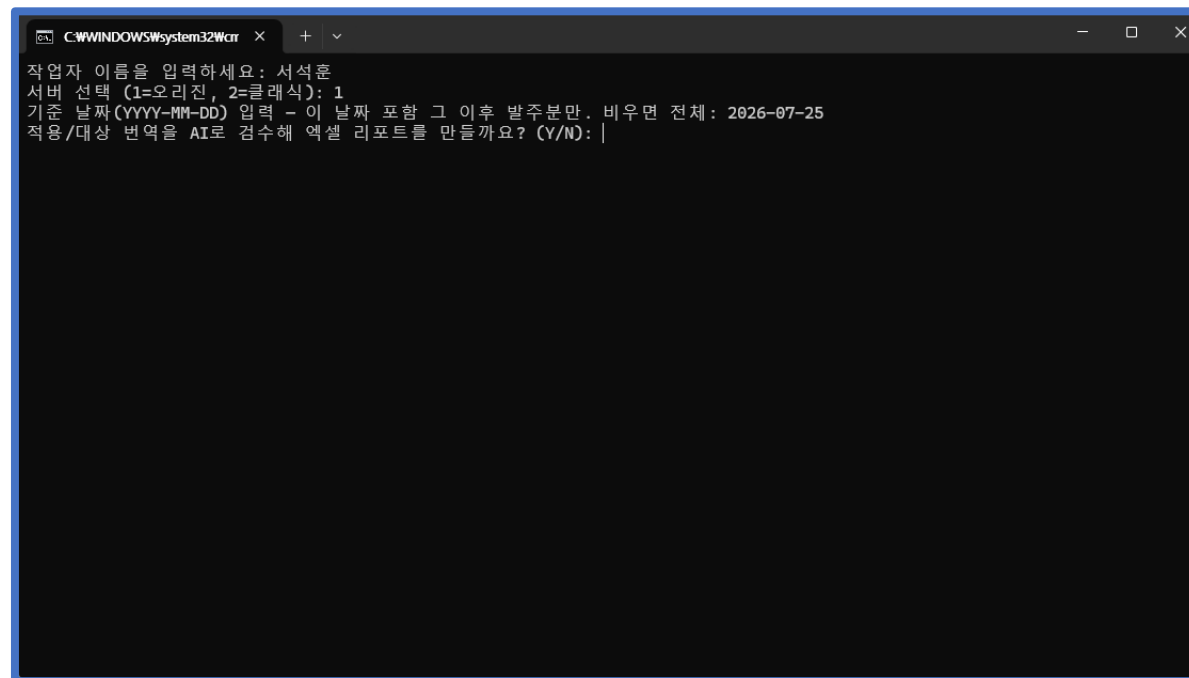
STEP 3 신규 판매 상품 세팅

번역 자동화

대만어 번역 자동 적용
로컬 LLM 기반 적용 검수

작업 시간 단축

8시간 → 2시간



번역툴 이미지

기획서 검증 및 리소스 발주 자동화

기획서 검증

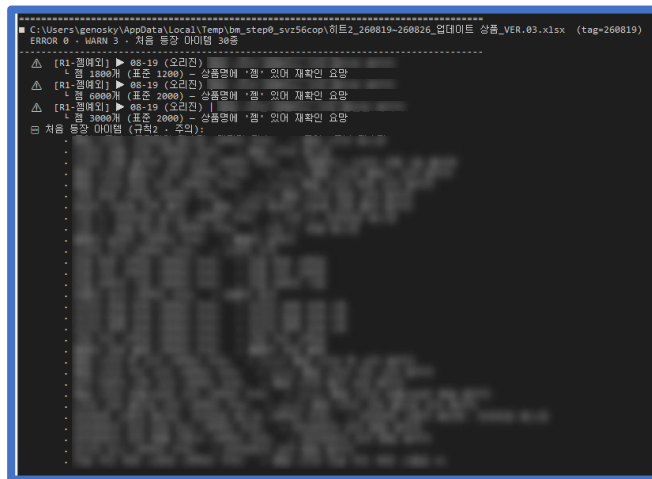
- 내부 규칙에 맞게 패키지가 구성되었는지 확인
- 신규 생성이 필요한 데이터가 있는지 확인
- 데이터 누락 및 기획서 오류 사전 검토

리소스 발주

기획서가 확정되면 UI팀 발주 규칙에 맞춰
Confluence 리소스 발주 문서를 자동으로
생성합니다.

작업 시간 단축

2시간 → 10분



기획서 검증 로그

26년 07월 08일

오리진 서버

01. 추천 패키지

안과 CatalogID	Title	노출 기간
	추천 패키지	

패키지명	구성품	아리온 표기 상품	FLAG	구매제한	Paid info	판매 시작	판매 종료	필요 리소스
특가 신비로운 소환 패키지	1. 점 436개 2. 신비로운 클레스 11회 소환권 (캐릭터 귀속) 25개 3. 신비로운 병 11회 소환권 (캐릭터 귀속) 25개 4. 신비로운 투혼 11회 소환권 (캐릭터 귀속) 20개 5. 신비로운 카드 11회 소환권 (캐릭터 귀속) 10개 6. 알기 파르페 (귀속) 1개 7. 상급 신축의 장수 (귀속) 10개	점 신비로운 클레스 11회 소환권 신비로운 병 11회 소환권 신비로운 투혼 11회 소환권 신비로운 카드 11회 소환권 신비로운 카드 11회 소환권	HOT	캐릭터당 4회	KOS: 12,000 ACS: 12,000	2026-07-08 08:00	2026-07-13 08:00	
특가 고대 물안개 소환 상자 패키지	1. 점 1,200개 2. 고대 물안개 소환 상자 (캐릭터 귀속) 1개 3. 용축전 각성의 기운 (캐릭터 귀속) 30개 4. 알기 파르페 (귀속) 2개 5. 상급 신축의 장수 (귀속) 20개	점 고대 물안개 소환 상자 용축전 각성의 기운	HOT	캐릭터당 주 1회	KOS: 33,000 ACS: 33,000	2026-07-08 08:00	2026-07-22 08:00	
발걸 소환 패키지	1. 점 436개 2. 상급 발걸 수호석 (캐릭터 귀속) 120개 3. 사료(10,000) (캐릭터 귀속) 50개 4. 육서 소환 알파인 (캐릭터 귀속) 1개 5. 알기 파르페 (귀속) 1개 6. 상급 신축의 장수 (귀속) 10개	점 상급 발걸 수호석 사료(10,000) 육서 소환 알파인	HOT	캐릭터당 주 1회	KOS: 12,000 ACS: 12,000	2026-07-08 08:00	2026-07-22 08:00	
발걸 단련 패키지	1. 점 2,000개 2. 고대 단련의 광석 (캐릭터 귀속) 1개 3. 영웅 단련의 광석 (캐릭터 귀속) 2개 4. 위위 단련의 광석 (캐릭터 귀속) 5개 5. 알기 파르페 (귀속) 4개 6. 상급 신축의 장수 (귀속) 30개	점 고대 단련의 광석 영웅 단련의 광석 위위 단련의 광석	HOT	캐릭터당 주 1회	KOS: 55,000 ACS: 55,000	2026-07-08 08:00	2026-07-22 08:00	

자동으로 생성되는 리소스 발주서

시즌별 목표 스펙에 맞춘 BM 재설계

부스팅 서버는 시즌마다 유저가 도달해야 하는 목표 스펙이 달라집니다. 이에 따라 성장 속도, 보상 구조, BM 상품 구성을 매년 새롭게 설계해야 합니다.

2026년 5월 27일 시즌에는 '길드 낙수 효과'를 신규 개념으로 적용하고, 이에 맞춰 BM 구성을 전면 조정했습니다.

기획 구조

01 목표 스펙 설정

이번 시즌 유저가 도달해야 할 성장 기준 정의

02 성장 구조 및 보상 설계

성장 속도와 보상 흐름을 목표 스펙에 맞게 조정

03 BM 상품 구성 및 구매 동선

신규 개념에 맞춰 상품 역할과 구매 흐름 설계

5/27 시즌 주요 성과

신규 콘셉트와 BM 적용 후
직전 시즌 대비 주요 KPI가 모두 상승했습니다.

총매출

+62.2%

직전 시즌 대비 증가

12/17 시즌 대비 5/27 시즌 증감률 기준

ARPPU

+45.4%

객단가 증가

결제 유저 수

+11.6%

PU 증가

보조 지표

총 캐릭터 수

+23.1%

캐릭터 생성 증가

총 계정 수

+3.2%

계정 증가

감사합니다

