

YOUR LOGO



사람인 신규 서비스 기획 **PM** 포지션
합격 심층 분석 자료

Here is where your presentation begins

CONTENTS

01

기업 및 산업 심층 분석 (Insight Focus)

02

JD(채용공고) 해체 및 재해석 (Decoding)

YOUR LOGO

01

기업 및 산업 심
층 분석 (**Insight
Focus**)





비즈니스 메커니즘: **BM**과 **Next Step**



사람인의 핵심 비즈니스 모델(**BM**)

구인 기업과 구직자를 연결하는 양방향 매칭 플랫폼을 통해 수익 창출
주요 수익원: 채용 광고 및 인재 검색 서비스
채용 컨설팅 및 인력 아웃소싱 등 HR 관련 사업



사람인의 **Next Step**

B2B 서비스 허브 '사람인 비즈니스' 론칭 (2024.09)
'컬처핏(Culture F.I.T)' 인적성 검사 출시 (2025.10)
건설 관련 서비스 및 그룹웨어/ERP 서비스 버티컬 플랫폼 확장

재무적 함의: Risk와 Opportunity

최근 재무 데이터와 시장
상황

매출액 감소: 2022년 1,489
억 → 2025년 상반기 전년
동기 대비 7.0% 감소
영업이익 감소: 2022년 40
6억 → 2025년 상반기 전
년 동기 대비 41.4% 감소

Opportunity (기회)

신사업 확장 동력
저평가된 기업 가치



Risk (위기)

경기 침체와 채용 시장 위
축
경쟁 심화

채용 포지션에 미치는
영향

성장 정체를 타개하고 새로
운 수익원 발굴
수익화(Monetization) 능
력과 비즈니스 임팩트 창출
경험 검증



경쟁 지형도: **Unfair Advantage**와 취약점

사람인의 **Unfair Advantage**

방대한 트래픽과 구직자 데이터
AI 기반 정교한 매칭 알고리즘
높은 대중적 인지도 및 브랜드 신뢰도

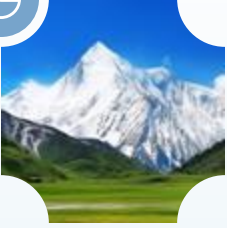


사람인의 취약점

전통적 채용 사이트 이미지
신규 비즈니스 모델 부재 및 성장 정체
경직된 조직 문화 이슈



현직자 보이스: 조직 문화와 워크 스타일



장점

합리적인 연봉 인상률 및 성과급 지급
업계 최고 수준의 인지도와 안정성
자기개발비 지원 및 커리어 개발 가능성
자유로운 휴가 사용 및 워라벨 보장 노력



단점

수직적이고 정치적인 문화에 대한 비판 존재
압박 면접, 잦은 야근 등 일부 부서의 강도 높은 업무 환경
고인물 문화에 대한 우려 및 변화에 대한 저항 가능성



워크 스타일 키워드

데이터 기반 (Data- Driven)
성과 압박 (Performance Pressure)
이해관계자 설득 (Stakeholder Persuasion)



최근 사업 동향: 성공과 실패, 그리고 개선 제안

01

가장 성공적인 움직임

'사람인 비즈니스' B2B 서비스 통합 및 확장 전략

'컬처핏' 검사 출시

02

가장 부진한 부분 (실패라기보다 위기)

채용 매칭 플랫폼 성장 동력 상실

03

PM 직무로서의 개선 제안

Pain Point: 신규 사업과 기존 핵심 사업 간의 시너지 부족

Selling Point: 신규 '건설' 분야 서비스와 기존 '사람인 비즈니스' 플랫폼 연동을 통한 통합 HR 솔루션 제안

YOUR LOGO

02

**JD(채용공고) 해
체 및 재해석 (D
ecoding)**



채용의 배경 (Why Now?)



신사업 확장

주력 사업의 성장 정체 극복을 위해 B2B, 버티컬 등 신사업 확장



특정 문제(사업) 해결

건설 관련 서비스 기획 경험과 그룹웨어/ERP 서비스 기획 경험 우대



빠른 시장성 검증 (MVP)

최소기능제품(MVP)을 통해 시장 반응 테스트 및 사업성 검증

....

숨겨진 요구사항 (Hidden Needs)

1

기업가 정신 (**Entrepreneurial Spirit**)

0에서 1을 만드는 창업가 역할 요구

2

결과 증명 능력 (**Proof by Numbers**)

지표를 통한 성과 증명 능력과 경험 중요

3

정치적 감각과 설득력 (**Stakeholder Management**)

이해관계자 관리 및 설득 능력 요구



킬러 질문 예상 및 답변 방향성



질문 1

당사 재무 상황을 보면 기존 커리어 플랫폼 사업의 성장이 정체된 것으로 보입니다. 이 상황을 타개하기 위한 신규 서비스로 '건설 분야'를 언급했는데, 만약 PM으로 합류하신다면 어떤 MVP를, 왜, 그리고 어떤 순서로 기획하시겠습니까?
핵심 성공 지표(KPI)는 무엇으로 설정하시겠습니까?



질문 2

신규 서비스를 런칭하고 운영하면서 겪었던 가장 큰 실패 경험은 무엇이며, 그 과정에서 무엇을 배웠고, 그 배움을 우리 회사에서 어떻게 적용할 수 있을까요?



질문 3

PM은 개발, 디자인, 마케팅 등 다양한 팀과 협업해야 합니다. 만약 개발팀에서 '기술적으로 구현이 불가능하다'며 기획안에 강하게 반대한다면 어떻게 설득하고 문제를 해결하시겠습니까?

YOUR LOGO



Thanks for yo ur attention

Here is where your presentation begins