Portfoli

불확실 속에서도 답을 찾는 사람

홍시너겟입니다



2025 Portfolio hongsinugget@gmail.com

먼저 저를 소개할게요.

저는 서울에 올라와 회사의 첫 인상을 만드는 디자인일을 했고, 그 안에서 데이터와 전략의 중요성을 깨달았습니다. 고객의 피드백이 숫자들과 왜 다른지를 흥미가 생긴 뒤로, 단순한 '디자이너'에서 '마케터'로 항로를 바꾸게 되었습니다.



제가 추구하는 것은

단하나, 불가능처럼 보이는 상황 속에서도 답을 찾는 것입니다.

고객의 문제를 분석하고, 실행 가능한 전략을 만들어내며,

그 전략을 완성하는 결과물까지 직접 해내는 사람입니다.







홍시너겟 Hongsinugget

1999.12.20

hongsinugget@gmail.com

@hongsinugget

한눈에 보는 키워드

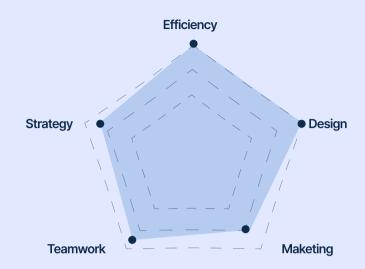
#2년차 디자이너

#마케터

#마케팅 전략

#IT덕후

#서비스 개발 #홍시너겟



저의 커리어를 소개할게요!

UXDOT 파트너 마케팅 매니저 - (25.02~25.06)

언니의 인맥 인하우스 마케팅 매니저 - (인턴 24.07~24.09)

북아이피스 인하우스 마케팅 디자이너 - (23.07.24~24.05)

써클커넥션 행사디자이너 - (2023) / Silent Monster 창업 및 프리랜서 (2024)

이투스 디자이너 - 프리랜서 (2022) / 청년마케터 서포터즈 (2023)

디자인라리 에이전시 시각디자이너 - (2021.04~2022.01)

업무 스킬

Slack, Notion, Obsidian

Adobe [Photoshop, Illustrator, Indesign] FIGMA [Web&App UX/UI,Design system] GA4, GTM, MATA business HTML / CSS / JS / Python

저는 이런 사람이에요.

- 배포 후 도출된 유저 반응에 대한 호기심이 커져 마케터를 공부를 시작 했어요.
- 트렌디한 레퍼런스를 빠르게 찾아 적용하며, 협업 과정에서 **효율적인 작업 방식**을 만드는 것을 중요하게 생각해요.
- 동료들이 어려워하는 부분을 정리하고 규칙을 만들어, 신속하고 체계적으로 업무를 수행하는 스타일을 선호해요.
- 정해진 틀 안에서만 작업하는 것이 아니라, **새로운 해결책을 찾아내고 최적화하는 과정**에서 보람을 느껴요.
- 동료들과 지식을 공유하고 배우는 것을 즐기며, **문제를 개선하고 더 나은 결과를 만들어내는 과정**에서 업무의 재미를 찾아요.



UXDOT | FFF 프로젝트 소개

파트너 마케터 (Go-to-Market & 퍼포먼스)

프로모션 기획 · 채널/메시지 진단 · 실험 설계 캠페인 운영 · 데이터 해석 · 전략 피봇 제안

FFF 프로젝트는 **미국 소상공인을 대상으로 한 구독형 디자인 서비스** 런칭이었습니다.

빠르고 간단한 디자인 솔루션 을 핵심 가치로 내세우며, 정액제를 통해 누구나 합리적인 비용으로 브랜드 아이덴티티를 개선할 수 있도록 돕는 서비스입니다.

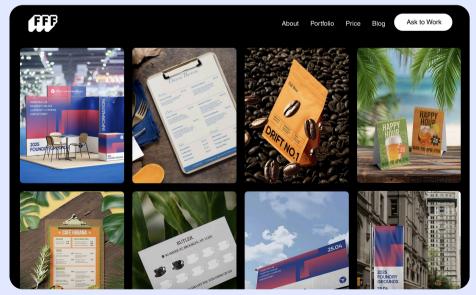
시장 진입 전략(Go-to-Market), 광고 퍼포먼스 실험, 채널·메시지 최적화, 리드 전환 구조 설계를 주도했으며,

초기 캠페인 데이터 분석을 바탕으로 메시지 피봇과 광고 효율 개선을 이끌었습니다.

구독제 + 빠른 결과 라는 가치 제안을 중심으로 마케팅 전략을 설계하고, 실제 성과를 통해 새로운 인사이트를 도출한 경험을 담았습니다.

uzdot AF





UXDOT | FFF 문제 정의

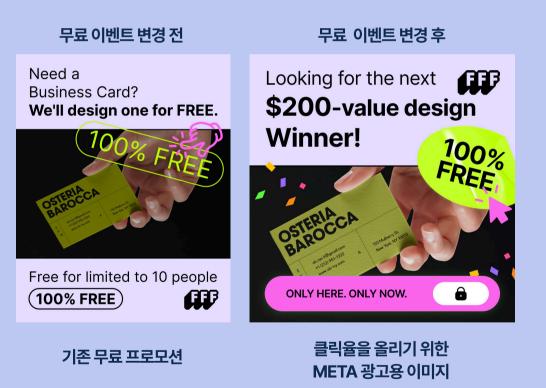


핵심 타겟: 미국 전 지역 소상공인 B2B

매체의 불확실성

인스타는 소셜 미디어와 브랜딩소개에는 강점이지만, **FFF 고객 타겟의 경우** 인스타그램 → 고객 유치용으로 사용하고 구글 검색, 오프라인 로컬 네트워킹, 페이스북 그룹, 링크드인 등 매체 홍보에 적합하다고 판단했습니다.





무료 프로모션은 결국 저가 서비스 신뢰도 부족 고객의 질과 리스크로 해석 → 신뢰/명확성이 우선

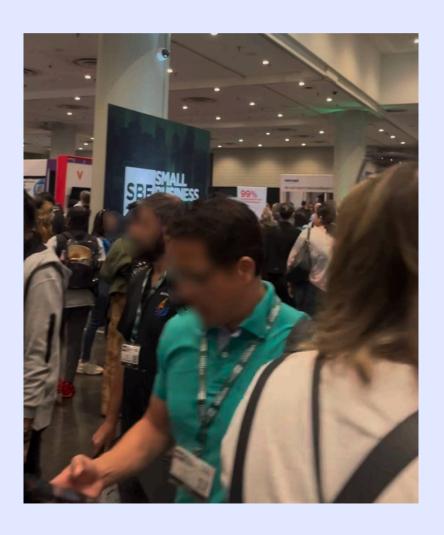
UXDOT | FFF 인사이트



미국 소상공인들은 단순히 무료 프로모션으로는 신뢰하지 않았습니다.

그래서 FFF팀은 오프라인 스몰비즈니스 박람회에 직접 참여해, 실제 업주들과 대화를 나누며 인사이트를 얻고자 했습니다.

기존엔 무료 프로모션을 진행해서 인스타 팔로우를 목적으로 진행했다면 변경 후 부터는 체험단 형태의 리드캠페인으로 변경하여, 소상공인의 고객 질을 올리고, 단순 행동보다 브랜드 참여 효과를 올리는게 적합했습니다.



현장에서 얻은 인사이트의 결론

초저가(무료/1달러)는 오히려 퀄리티 불신과 혼란을 키움 고객 업종별로 필요가 다른데, 선택지가 너무 열려 있어 뭘 고를지가 부담으로 작용

1달러로 디자인 해드립니다

(기존 1달러 제안)

1달러로 **명함**을 디자인 해드려요

(명확한 서비스 제공)

고객은 서비스 범위가 명확하지 않으면 **결정을 못 한다는 사실 확인**

UXDOT | FFF 전략 전환 & 실행



베스트 조합 패키지 제안 업종별 맞춤 패키지



레스토랑: 메뉴판+포스터+가격표 뷰티샵: 명함+쿠폰+소셜 이미지로 제공 가치 명확화

메타 광고는 광고답게 명확한 CTA 설정, 비용 효율 개선



5 Hours Struggling to
Design Your Logo
= 5 Clients Gone



인스타그램은 소셜 플랫폼으로 활용하여 단순 팔로워 확보가 아니라, 소상공인의 페인포인트를 짚은 콘텐츠를 제작해 공감과 신뢰 확보

UXDOT 추천서



한지성 [UXDOT, FFF 대표]



그녀를 한 단어로 표현한다면, 길잡이(Pathfinder)라고 말하고 싶습니다. 어려운 도전에 직면했거나, 깊이 고민하고 실행할 수 있는 마케터가 필요하다면 반드시 팀에 두고 싶은 사람입니다.

저는 신제품 런칭 프로젝트에서 그녀와 6개월간 함께 일했는데, 그녀는 온 열정을 쏟아부었습니다. 새로운 시도를 두려워하지 않았고, 늘 솔직하고 담대하게 임했습니다.

특히 제가 높이 평가한 점은, 주어진 일을 단순히 처리하는 데 그치지 않고 Go-to-Market 전략 자체를 진지하게 고민하고 추진했다는 것입니다.

의심의 여지 없이, 다시 마케터와 함께할 기회가 생긴다면 제가 가장 먼저 찾을 사람은 바로 그녀입니다.

받은 추천서

작성한 추천서



Ji Seong Han · 1촌

IT Business Development Strategist I Product/Project Manager | Startups + Events | Government project 2025년 6월 25일, Ji Seong: 남의 클라이언트

If I had to describe her in one word, it'd be pathfinder.

She's the kind of marketer you want on your team if you're facing a tough challenge or need someone who can really think things through and make things happen.

I worked with her for 6 months on a new product launch, and she gave it everything she had. She brought so much passion, wasn't afraid to try new things, and always stayed honest and bold.

What I really appreciated was how seriously she took our go-to-market strategy—not just doing what was handed to her.

No doubt, if I get the chance to work with a marketer again, she's the first person I'd call.



*실제 링크드인 인증 추천서 내용입니다.

언니의 인맥 소개팅 1위서비스



인하우스 마케팅 매니저 (UX/UI 개선 & 퍼포먼스 실행)

프로필 UX/UI 개선·광고 집행·랜딩페이지 제작·콘텐츠 기획·캠페인 운영 및 피드백

" 언니는 인맥이 있잖아"

결혼정보회사는 부담스럽고, 데이팅앱은 가벼워,

국내 1위 일대일 소개팅서비스, 언니의인맥.

언니의 인맥 프로젝트는 다양한 연령을 대상으로 한 프리미엄 소개팅/매칭 서비스였습니다.

단순한 매칭을 넘어, 신뢰 기반의 연결을 핵심 가치로 내세우며, UX/UI 개선과 이벤트 중심의 마케팅으로 신규 고객 유입을 확대하는 데 초점을 맞췄습니다.

저는 마케팅 매니저로서 **프로필 카드 UX/UI 개선, 메타 광고 캠페인 집행 및 분석, 랜딩페이지 제작, 콘텐츠 기획**을 맡아 사용자 경험 최적화와 브랜드 인지도 확장에 기여했습니다.



언니의 인맥 | 이벤트 프로모션 제작

1 언니의인맥

이 프로젝트에서는 5주년을 함께 축하하기 위해 진행한 겹경사 이벤트의 메인 디자인을 담당했습니다.

이벤트 프로모션 결과

이벤트 페이지 유입 시 체류 시간 및 참여율 증가 SNS 공유 확산을 통해 브랜드 긍정 이미지 제고 실제 고객 후기 수집과 리드 켐페인 실행





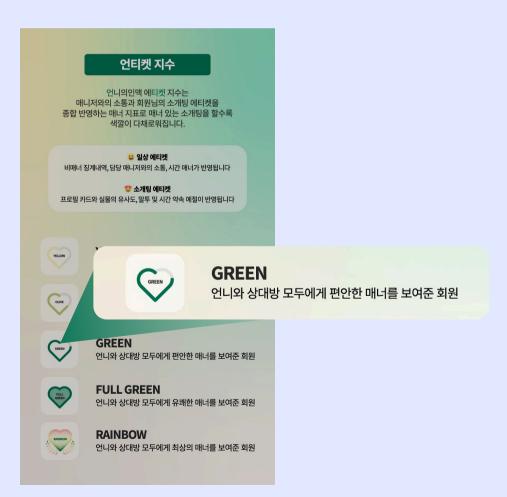


언니의 인맥 | UI 개선

1 언니의인맥

언티켓 지수 디자인

기존에 모호했던 언티켓 지수를 명확히 구분하고, **하트 게이지 시각 요소를 추가해 사용자가 한눈에 직관적**으로 이해할 수 있도록 디자인했습니다.



프로필 카드 웹/모바일 디자인

기존 소개팅 프로필 카드는 실제 이미지를 제작 후 위주 공유 방식이라 활용에 한계가 있었습니다.

이를 개선해 홈페이지 내 자동 텍스트 입력 & 직관적 구분 기능을 적용하여 사용 편의성을 높였습니다.

또한, 언니들의 멘트에 시각적 주목도를 강화해 소개팅 승락률을 높일 수 있는 설득 요소를 반영했습니다.





Befor After

언니의 인맥 메타 콘텐츠 제작



타깃 유저(서브컬쳐/IT 직종 등)의 관심을 끌어, 소개팅 서비스 신규 회원 유입 증대

디자인 및 콘텐츠 전략

- 유머러스하고 직관적인 카드형 콘텐츠 제작
- 타깃 커뮤니티에서 공유될 수 있도록 밈 형식 및 친근한 메시지 사용
- 시각적 요소와 텍스트 메시지를 결합해 클릭률(CTR) 최적화

콘텐츠 성과

- 단기간 메타 광고로 월 60건 이상의 신규 고객과 프리미엄 유치
- 광고 단독 실행에도 불구하고 커뮤니티에서 자발적 공유 발생
- 타깃 맞춤형 콘텐츠 전략이 실제 회원 확보에 직접적인 기여 확인

북아이피스 | 쏠북



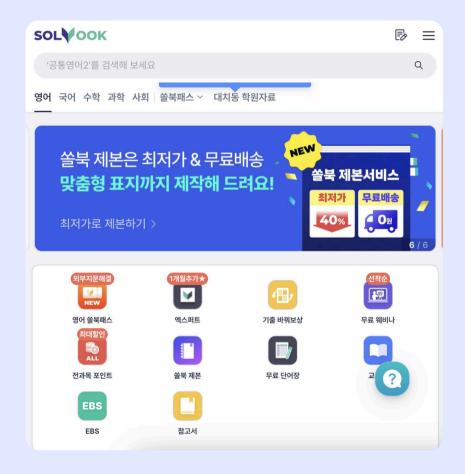
북아이피스 인하우스 마케팅 디자이너

브랜딩 디자인 · 콘텐츠 시각화 · 오프라인/온라인 캠페인 지원 · 내부 협업 강화

북아이피스에서 인하우스 마케팅 디자이너로 근무하며, 브랜드 통일성과 마케팅 성과를 동시에 강화하는 디자인 전략을 수행했습니다.

설명회 오프라인 디자인으로 행사 참여율과 브랜드 인지도도 향상시켰으며, 사내 피그마 원데이 클래스를 운영해 팀원들의 협업 효율과 툴 활용 역량을 개선했습니다.

디자인 전략과 실행을 통해 브랜드 경험을 일관되게 전달하고, 데이터 기반 성과를 도출한 경험을 담았습니다.





2024

메가스터디 X 쏠북



Promotion

1인 작업 참여

메가스터디의 내신 강의와 쏠북의 학습 자료를 연계하여 학생들에게 제공하는 프로모션이었습니다.

디자인 콘셉트는 메가스터디의 로고 컬러톤을 활용하여 쏠북과 일관된 느낌을 전달하고, 학생 대상의 프로모션이므로 유쾌하고 발랄한 분위기를 연출했습니다.

또한 자료 이용권의 티켓 모양을 시각적으로 표현하여 핵심 혜택을 강조했습니다.



우리 학교 교과서에 딱 맞는 내신 학습을 위해 1등급을 완성시킬 효율적인 자료만 골라 준비했어요.

오찍 메가스러디 회원만!



지금 바로 쏠북에서 확인하세요!



고1,2 내신 만점을 위한 고등 인강 메가스터디와 자료 최강 쏠북의 완벽한 만남





이제 메가스터디 고 1,2 선생님의 수업 자료를 **깔북에서 만날 수 있습니다.** ▼















우리 학교 내신 준비 쏠북에서 끗-!

국어,영어,수학 모두! **쏠북에서 한 큐에 끝내세요.**

우리 항교 교과서 부교재 여기 다 있다

교과서 84종, 부교재 93종, EBS 수특까지 전 범위 커버



우리 학교 시험 범위 완벽 대비

159명의 내신 전문가가 직접 출제한 기출 예상 문제



단계벽 내시 와선

본문/작품분석부터 변형문제까지 빈틈없는 All-in-one 자료



오직 메가스터디 회원에게만 제공되는 쓸북 자료 이용권으로 지금 바로 내신 만점에 도전하세요!



자료 이용권 사용 방법

Step 01

아래의 <자료 이용권 등록 하기>를 클릭 후 메가스터디에서 받은 <이용권 코드>를 등록해주세요.



Step 02

쏠북에서 원하는 자료를 찾아 이용권 사용을 클릭한 뒤



Step 03

최상단 오른쪽의 **<라이브러리>**에서 내가 구매한 자료를 열어 볼 수 있어요.





Promotion 2인 작업 참여

쏠북에서 구매한 교재를 굿노트 연동으로 한번에 쉽게! 굿노트와 쏠북의 이용방법을 공개합니다.

디자인 콘셉트는 굿노트 홈페이지의 디자인 톤을 활용하여 쏠북과 일관된 느낌을 전달하고, 보이스톤을 활용하여 이용방법에 대해 친근하게 설명해줍니다.

배너 또한 굿노트와 연계하는 디자인 톤으로 디자인 작업에 참여하였습니다.

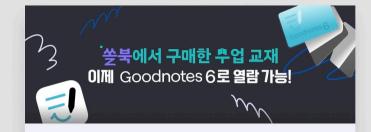
쏠북 참고서 eBook 서비스 오픈! 이제 굿노트 6에서 가볍게 학습하세요

쏠북에서 eBook 교재 구매하기 >



상세페이지

1인 작업 참여





01

앱스토어에서 'Goodnotes 6'를 검색, **다운로드** 해주세요.

App Store

해당 서비스는 IOS의 Goodnotes 6앱
 에서만 이용가능합니다.
 아드라이드 배정은 함께 준비 준비 되어 되는 ITL



02

쏠북 홈페이지에서 원하는 교재의 eBook을 eBook 장바구니에 담고 결제해주세요.

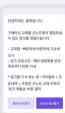


03

결제가 완료되면 등록한 전화번호의 '카카오톡 알림톡'으로 링크가 전송돼요.

알림쪽을 받지 못하였거나, 오류가 있다면 구매 후 14일 이내 마이쏠목> 주문내역>링크 재발송 버튼을 통해

* 링크 재발송 기간이 지나면, 쏠북 채널목을 통해 문의해 주세요.



04

전송된 알림톡에서 굿노트 링크 열기 버튼을 클릭하면 **굿노트 앱<문서>**로 바로 이동됩니다.

* 교재 열람 이후에는 환불이 불가합니다. * 구매한 eBook은 Goodnates 6앱에서 FOR THE PROPERTY OF THE PROPER

쏠쏠한 먼데이

2인 작업 참여





Promotion

월요일에는 쏠북이 쏠게요! 월요일에 쏠북에서 자료를 무료로 진행하는 랜딩페이지를 제작했습니다. 디자인 콘셉트는 넷플릭스의 웬즈데이라는 컨셉으로 진행해보았습니다.



매주 월요일, 수업자료 무료배포! 단 24시간, 지금 바로 신청하세요





世 쏠쏠한 MONDAY, 절대 놓치지 마세요!







*

쏠북이 준비한 3월 **쏠쏠한 MONDAY**

3.4 (월)	교과서 지문 완벽 정복 WORKBOOK
3.11 (월)	부교재를 시작할 때, 고퀄리티 WORKBOOK
3.18 (월)	본격 내신 대비 돌입, 교과서 변형문제
3.25 (월)	빠른독해 바른독해 시리즈 변형문제

매 주 월요일마다 쏠북에서 무료 자료를 드려요. 내게 필요한 자료를 확인하고 자료를 신청해요!

*금주의 무료 제공 자료 *





SNS 카드뉴스

쏠북 참여이벤트 자료이용권 알람 등 기획하고, 쏠북의 톤에 맞추어 디자인을 진행했습니다.

















김제페이 | 프로덕트 서비스 개발

김제페이: 기획·디자인·개발 전 과정 참여 프로젝트

기획 · UX/UI 디자인 · 프론트엔드 개발 · 데이터 수집및 처리 공공 서비스 경험

김제페이는 **김제시 일상회복지원금 사용처를 확인할 수 있는 공공 서비스 웹앱**으로, 저는 아이디어 구상부터 기획, 디자인, 개발, 배포까지 전 과정을 혼자 수행했습니다.

서울에서 IT업계 근무 후 시골로 이사하며 지역사회 문제에 관심을 가지게 되었고, 김제시 지원금 사용처 정보가 중복 게시물로 혼란스러운 것을 보고 문제 해결을 위해 직접 개발을 시작했습니다.



김제페이에서는 원하는 장소 검색과 한눈에 사용처를 알아볼수있어요. 정확히 가게이름이 나오지 않을시 뒤에 "김제"를 검색해주세요

최종적으로 프로젝트는 **배포 4일 만에 공개**되었고, SNS와 커뮤니티에서 **약 2만 조회수를 기록**하며 사용자와 개발자 커뮤니티로부터 긍정적 반응을 얻었습니다. 도전이라는 바람을 타고, 저는 아직 닿지 않은 가능성으로 향합니다.

감사합니다.

2025 Portfolio hongsinugget@gmail.com