HARBOR TOOLS · 프로젝트 계획

회사 웹사이트 리디자인

9년 된 데스크톱 전용 사이트가 이제 68%가 휴대폰으로 방문하는 고객을 만나고 있습니다 — 이를 해결하기 위한 6개월 계획입니다.

예산	$64,000
범위	약 60페이지
출시	5월 둘째 주
에이전시	Bluebird Studio

발표자
Harbor Tools 마케팅 총괄

행사
이해관계자 킥오프

일자
2026년 11월 16일

01 **2017년 사이트가 기회를 놓치고 있습니다**
모바일 트래픽, 모바일 경험, 월 12건의 문의.

02 **성공을 정의하는 세 가지 숫자**
문의 수, 모바일 이탈률, 입사 지원 수 — 출시 6개월 후 기준.

03 **4개 섹션, 약 60페이지**
포함되는 범위 — 그리고 의도적으로 제외한 한 가지.

04 **역할과 책임**
책임자, 프로젝트 관리, 에이전시, 검토자 3명.

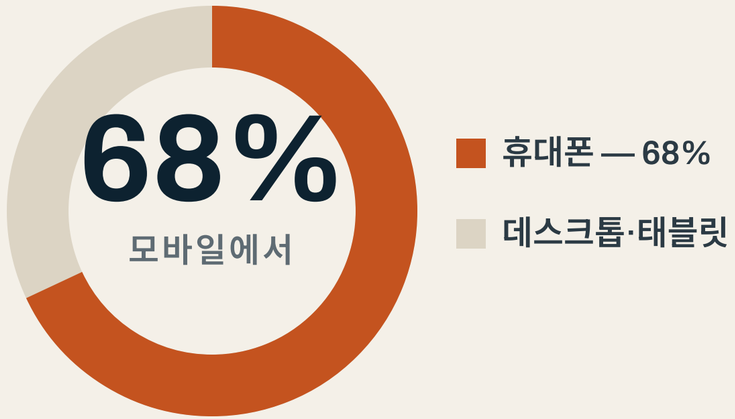
05 **12월부터 5월까지, 5단계**
요구사항, 디자인, 빌드, 테스트, 출시.

06 **$64,000, 그 사용 내역**
4개 항목, 출시 후 3개월간의 수정 작업 포함.

07 **두 가지 리스크, 두 가지 원칙**
원고 지연과 늘어나는 변경 요청.

08 **여러분께 요청하는 사항**
12월 일정을 지키기 위한 세 가지 약속.

대부분의 방문자가 휴대폰으로 접속하지만, 사이트는 휴대폰용으로 만들어진 적이 없습니다.



2017

현재 사이트가 출시된 해. 9년간 임시 수정만 하고 전면 개편은 없었습니다.

72%

모바일 방문자 중 더 이상 탐색하지 않고 이탈하는 비율입니다. 모바일에서 사이트 성능이 좋지 않습니다.

12

월간 문의 수 — 현재 사이트가 만들어내는 상업적 성과의 전부입니다.

성공은 출시 후 6개월 안에 움직이는 세 가지 숫자입니다.

월간 문의 수

12 → 40

현재의 3배 이상. 새 사이트가 실제로 매출을 만드는지 가장 명확하게 보여주는 지표입니다.

모바일 이탈률

72% → 50%

모바일 이탈률을 22%p 낮춥니다. 모바일 개편의 성과를 보여주는 지표입니다.

월간 입사 지원 수

5 → 15

채용 페이지 기준. 인사팀에 단순 게시판이 아닌 실질적인 채용 채널을 제공합니다.

세 지표 모두 5월 출시 후 6개월 뒤에 측정합니다 — 즉 평가 시점은 출시 주가 아니라 11월입니다.

4개 섹션, 약 60페이지를 새로 구축하며, 제2언어 지원은 이후로 미룹니다.

harbortools.com — 새 사이트

반응형 단일 구축, 모바일 우선

회사 소개

Harbor Tools가 누구인지, 어디서 일하는지, 어떻게 조직되어 있는지.

제품

제품 카탈로그 — 60페이지 중 대부분을 차지하며 문의로 이어지는 경로입니다.

채용

채용 공고와 지원 — 인사팀이 3배로 늘리고자 하는 채널입니다.

문의하기

문의 양식 자체 — 한 손 엄지로도 작성 가능하도록 재구축합니다.

~60 4개 섹션에 걸친 전체 페이지 수입니다. 빌드 시작 전 모든 페이지에 원고 담당자가 지정되어야 합니다.

범위 제외

제2언어 지원

이번에는 제외합니다. 번역 사이트는 작성, 검토, 유지보수해야 할 콘텐츠가 두 배로 늘어나며, 세 가지 목표 지표 중 어느 것도 이에 좌우되지 않습니다.

이번 구축이 추후 추가를 막지는 않지만, 현재 예산과 일정에는 포함되지 않습니다.

책임자 1명이 결정하고, 2명이 운영하며, 에이전시가 구축하고, 검토자 3명이 확인합니다.

책임자 · 결정

마케팅 총괄

프로젝트 관리 · 운영

마케팅 — 2명

일정 관리, 원고 수급, 월간 변경 회의, 에이전시와의 단일 소통 창구.

에이전시 · 구축

Bluebird Studio

4개 섹션 전체의 디자인 및 구축, 출시 후 3개월간 수정 작업.

검토자 · 1명

영업팀

제품과 문의 양식 — 올바른 리드를 끌어오는지 확인.

검토자 · 1명

인사팀

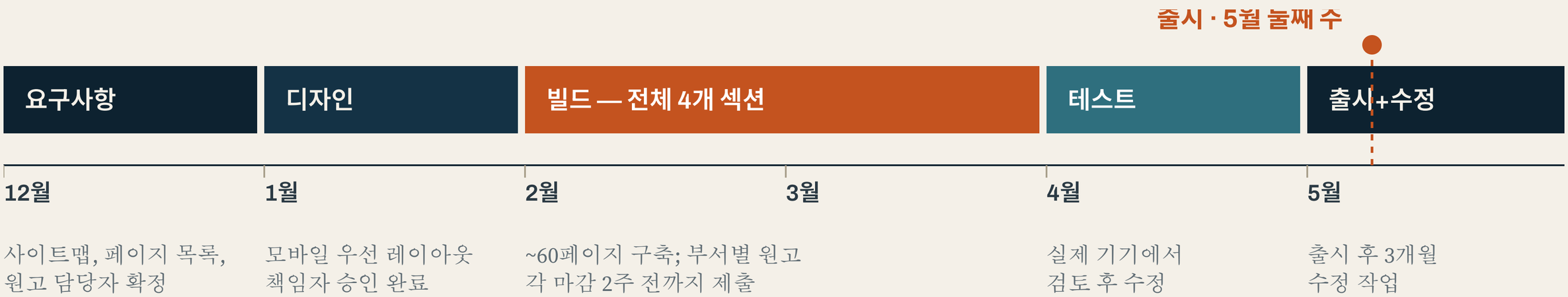
채용 — 공고, 톤앤매너, 지원 절차.

검토자 · 1명

엔지니어링팀

제품 정보의 정확성과 게시되는 기술적 내용.

6개월, 5단계, 고정된 날짜 하나: 5월 둘째 주 출시.

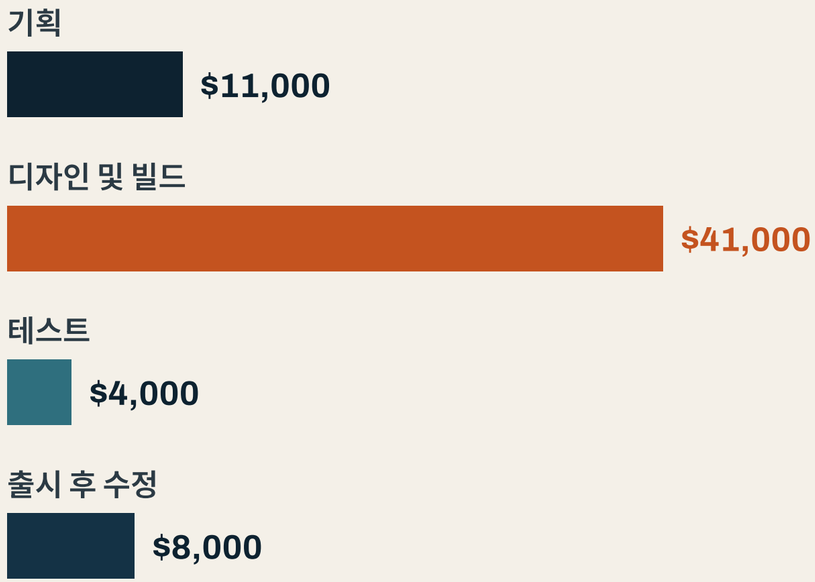


빌드가 가장 오래 걸리는 작업입니다 — 2월과 3월, 두 달 전체를 차지하며 4개 섹션을 모두 포함합니다.

테스트 기간은 보호됩니다 — 4월은 테스트 전용입니다. 다른 단계로 시간을 빌려올 수 없습니다.

$64,000 중 3분의 2가 디자인 및 빌드에 사용되며, $8,000은 출시 후를 위해 남겨둡니다.

항목	단계	금액
기획	12월	$11,000
디자인 및 빌드	1월 – 3월	$41,000
테스트	4월	$4,000
출시 후 수정 — 3개월	5월 – 7월	$8,000
합계		$64,000



디자인 및 빌드는 예산의 **64%** 을 차지하며, 작업량이 가장 많은 두 달과 일치합니다.

수정을 위한 **$8,000** 금액은 이미 배정되어 있습니다 — 출시 주가 지출의 끝이 아닙니다.

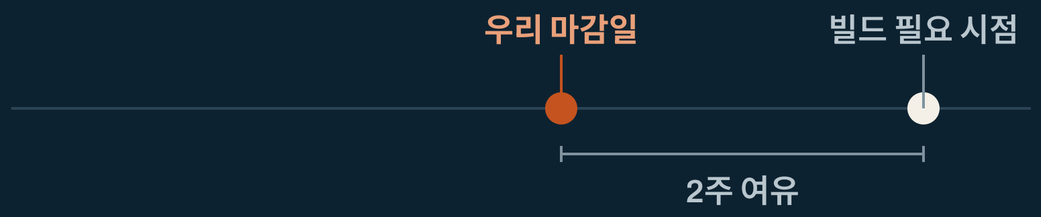
이 계획을 흔들 가능성이 가장 큰 두 가지는 에이전시가 아니라 우리가 관리해야 할 문제입니다.

부서 원고가 늦게 도착함

60페이지의 원고는 본업이 따로 있는 사람들에게서 나옵니다. 한 섹션만 늦어도 빌드 단계 전체가 지연됩니다.

대응

모든 원고 마감일을 2주 앞당겨 설정합니다.

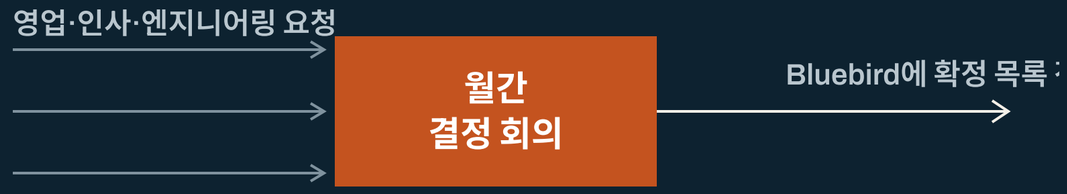


변경 요청이 계속 늘어남

여러 방향에서 하나씩 들어오는 소소한 요청들이 모여, 6개월 프로젝트를 9개월짜리로 만듭니다.

대응

모든 변경 사항은 월 1회 회의에서 한꺼번에 결정합니다.



$64,000, 6개월간의 개편으로 모바일 트래픽을 문의와 지원으로 전환합니다.

왜 지금인가

2017년 사이트, 방문의 68%가 모바일, 그중 72% 이탈, 월 12건의 문의.

성공의 기준

출시 6개월 후: 월 40건 문의, 모바일 이탈률 50%, 월 15건 지원.

구축 범위

4개 섹션, 약 60페이지, 모바일 우선. 제2언어 지원은 범위 제외.

운영 방식

책임자 1명, PM 2명, Bluebird Studio, 검토자 3명, 월 1회 변경 회의.

12월
요구사항 · $11,000

1월
디자인 승인 완료

2월–3월
빌드 · 디자인 포함 $41,000

4월
테스트 · $4,000

5월 → 7월
출시 둘째 주, 이후 $8,000 수정

3.3× 문의는 3배, 모바일 이탈률은 22%p 감소, 입사 지원은 3배 — 이것이 $64,000 투자의 모든 근거입니다.

오늘 여러분께 요청하는 사항

세 가지 약속이 있으면 12월을 제때 시작할 수 있습니다.

01

검토자를 지정해 주세요

영업, 인사, 엔지니어링에서 각 1명씩 — 12월이 시작되기 전에 지정해야 합니다.

02

앞당긴 마감일에 동의해 주세요

원고 마감일은 빌드에 필요한 시점보다 2주 앞서 공지됩니다. 이 여유는 계획의 일부이며, 여분이 아닙니다.

03

변경 사항은 월간 회의에 제안해 주세요

월 1회 회의에서 모든 변경 요청을 결정합니다. 이 회의를 거치지 않고 Bluebird Studio로 직접 전달되는 요청은 없습니다.

다음 단계

요구사항 워크숍 — 12월

문의처

마케팅 — 프로젝트 관리 (2명)