PROJECT PORTFOLIO 2026

경제·데이터 기반 의사결정 시스템

강민수

FASTFIVE 전략기획팀

사업 가설을 검증할 데이터를 설계하고
CRM과 AI로 업무에 적용합니다.

2026.09

kangminsu.kr

PROFILE

문제 정의부터 운영 검증까지

7년 6개월

데이터 분석으로 시작해
사업 판단에 필요한 시스템을
구축해 왔습니다.

2019 데이터 분석·개발
2020-2022 DBA·CRM 구축 PM
2022-2026.09 FASTFIVE CRM 구축·고도화
2023.10-2026.09 CRM팀 팀장
2026.09.07-현재 전략기획팀

대표 프로젝트

01 **가격·리드 배분 의사결정**
설계·고도화 / 04-09

02 **고객도서관과 데이터 품질**
운영·QA 설계 / 10-12

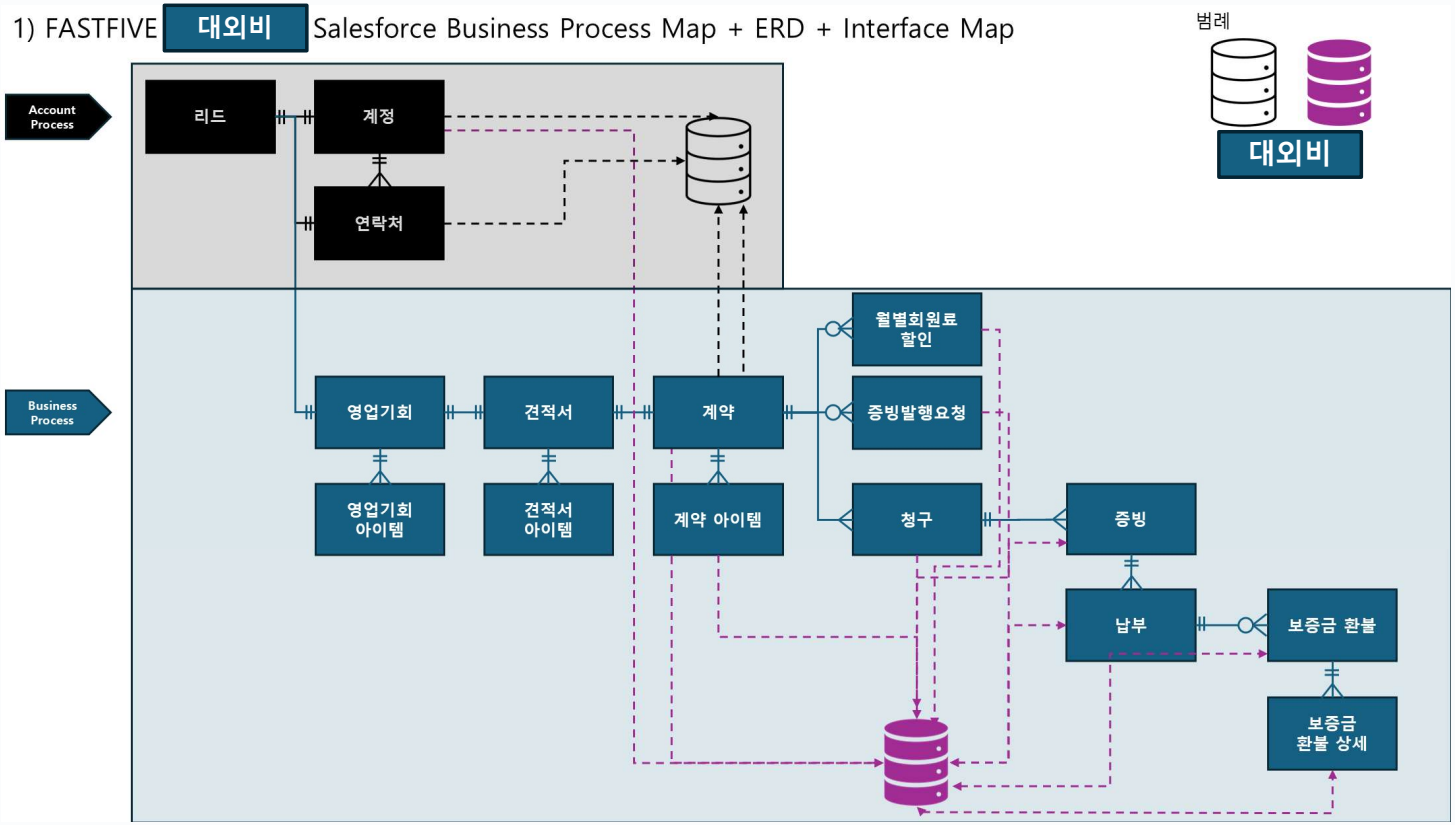
03 **Service Cloud 운영·개편**
팀 총괄·협업 / 13-15

04 **CRM·Lessor insight360°**
운영 적용·AI 보조 개발 / 16-19

05 **Custom CRM + 리더 전략 AI**
업무 운영 중 / 20-25

BUSINESS SYSTEM

리드부터 회계까지 연결한 업무 구조



업무 전체의 연결 관계를 파악

계약의 변경은 청구·납부와 외부 시스템에 영향을 줍니다.

본인 역할
2022.09 이후
운영·고도화와
변경 영향 관리

산출물: FASTFIVE ERD & Business Process_mskang.pptx, 1쪽

가격 판단의 기준을 호실 단위로 구체화

사업 문제

지점 평균가만으로는 상품·인실 구성이
다른 호실을 비교하기 어렵습니다.
가격 변경의 이유와 손익 영향을
함께 설명할 기준이 필요했습니다.

본인의 설계

시장·수요 가설을 내부 데이터로 검증하고,
호실별 가격 요인과 비교 시나리오를
정의했습니다.

검토 대상

공실·가격 차이로 우선 검토할 호실 선별

판단 근거

공간 특성, 수요, 희소성, 경쟁 조건 비교

제약 조건

손익 하한과 데이터 신뢰도 확인

비교 결과

추천가의 이유와 시나리오별 영향 제시

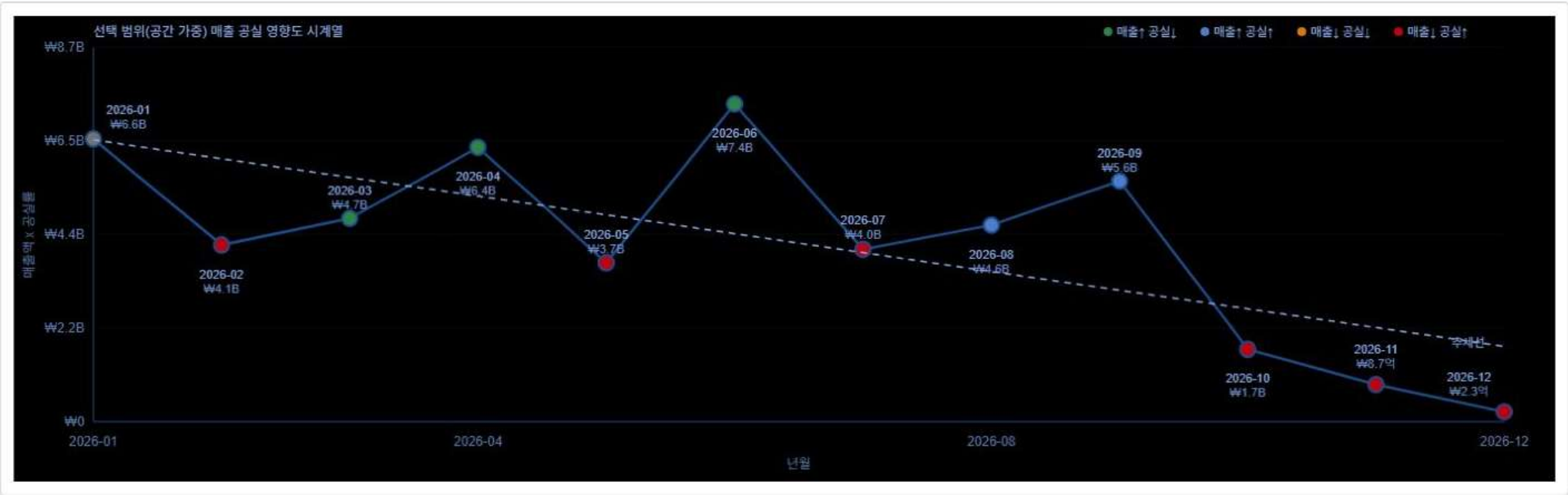
추천가의 사용 조건과 의사결정 이력

설계 쟁점	정의한 규칙	업무상 의미
경쟁사 가격 비교	거리·상품 유사도·출처 신뢰도 반영	비교 가능한 조건의 가격을 사용
수익성 확인	후보가격에 손익 하한 적용	목표 손익을 벗어난 후보 제외
데이터 부족	필수값 누락·오래된 정보 확인	추천가 사용 제한과 검토 필요 표시
판단 재현	시나리오·이유·신뢰도·시점 기록	가격 결정의 근거를 다시 확인

결과물 **가격 수치와 함께 판단 근거·사용 조건을 설명하는 운영체계 설계**

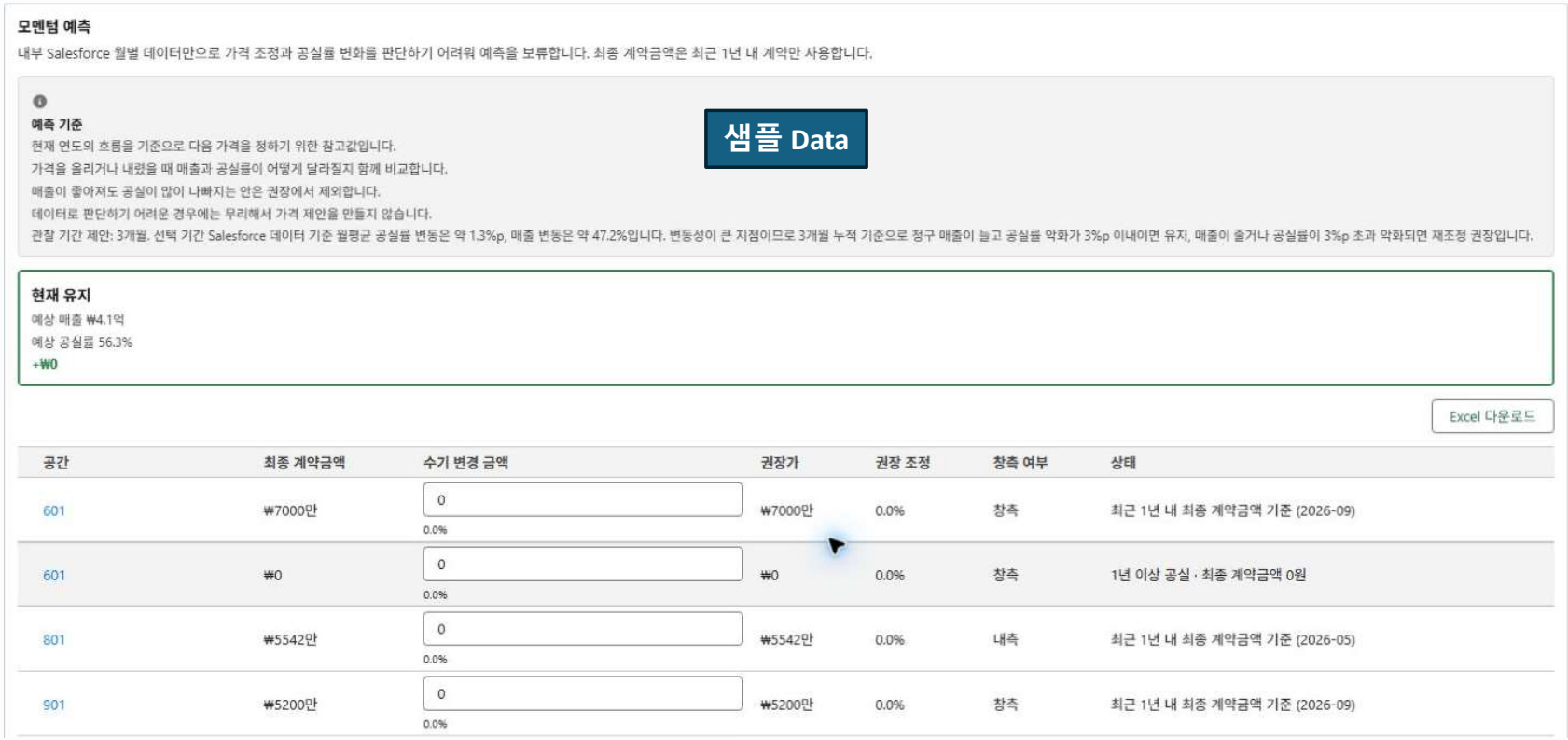
01 CORA · 모멘텀 분석

매출과 공실의 흐름을 함께 분석



월별 청구 매출과 공실률을 함께 읽고, 공간별 가격 판단에 활용합니다.

가격 제안의 조건과 보류 기준을 화면에 반영



미래 분석을 위한 참고값이며, 판단 근거가 부족한 경우 가격 제안을 보류합니다.

배정 건수에서 적합도와 기대성과로 확장

고도화 단계	담당자 선택 기준	설계에서 고려한 조건
1 정적 분배	현재 배정 건수가 가장 적은 사람	자동분배 대상 여부
2 개인화 분배	성과·적합도·속도·업무여유	표본 부족 보정과 분배 균형
3 확률 기반	리드별 예상 계약확률	리드 특성과 담당자 이력
4 기대성과 기반	계약확률·예상매출·업무여유	여러 리드의 배정 조합 비교

관리자가 개입할 수 있는 자동화

대상자 제외·담당자 변경·전체 중지와 배정 이유 로그를 함께 정의했습니다.

01 LEAD ROUTING · 구현 화면

리드 분배 현황과 운영 상태를 한곳에서 관리

VIP 리드·분배 현황·기준을 확인하는 관제 화면. 캡처 시점의 자동 분배 엔진은 OFF입니다.

동일 고객의 정보와 활동을 연결

사업 문제

서로 다른 경로로 유입된 고객과 영업 활동이 분산되면, 기존 관계를 놓치거나 같은 기업을 중복 생성할 수 있습니다.

본인의 설계

고유식별번호를 기준으로 고객을 연결하고, 데이터 항목과 예외 처리·QA 기준을 정의했습니다.

데이터를 연결할 때 정한 기준

식별 정보
법인·사업자 식별자를 함께 검토

영업 관계
리드 전환 후 계정·연락처·영업기회 연결

활동 이력
기존 활동의 소급 반영과 중복 생성 확인

결과 고객별 관계와 활동을 함께 조회·활용하는 데이터 기반 구축

산출물: 고객도서관 기능 및 QA, RMS_Data_Mining_List / 운영·QA 설계

02 검증 설계

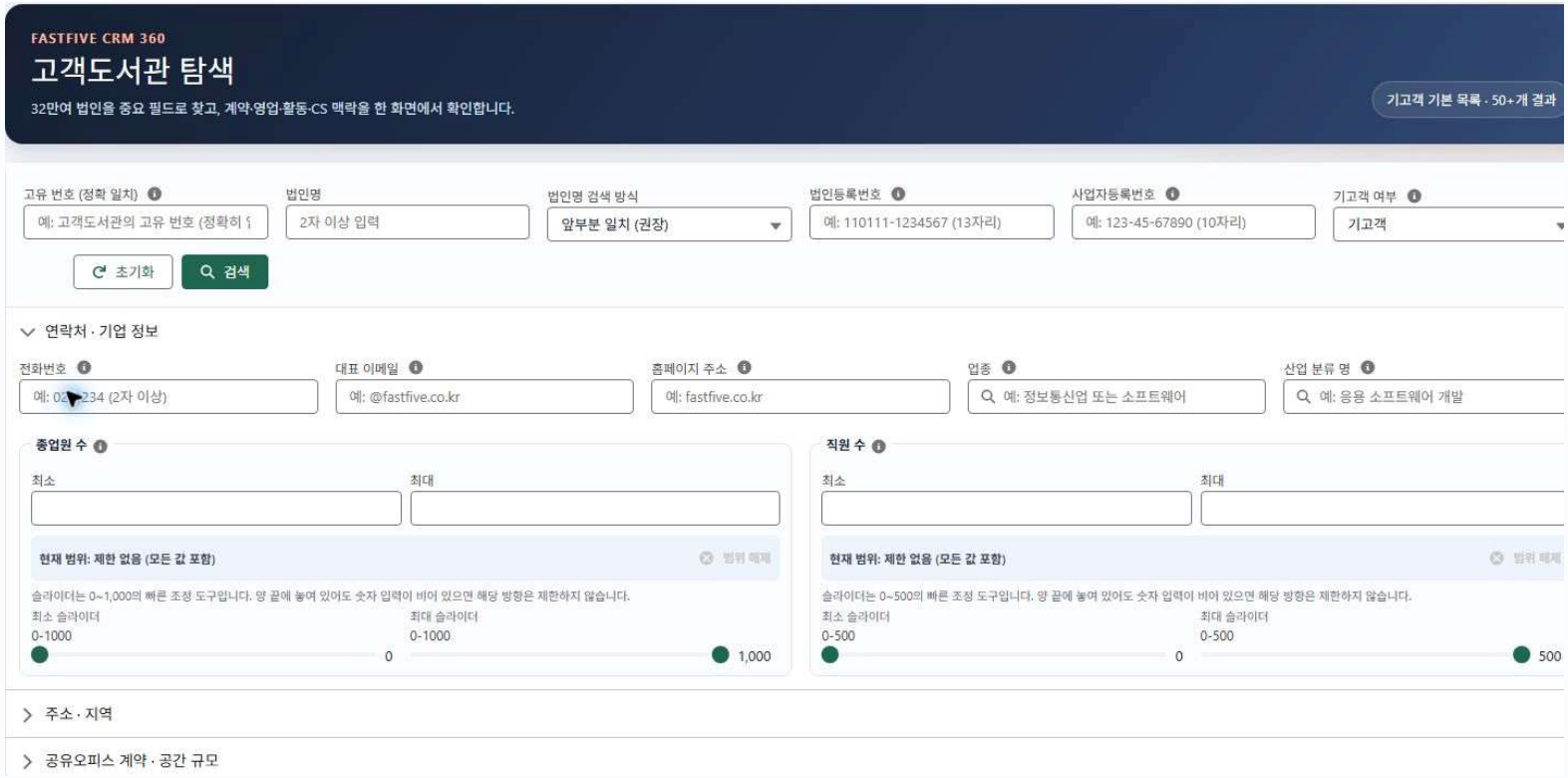
고객 연결과 활동 이력을 검증하는 5개 시나리오

상황	확인할 동작
고객도서관에서 리드 생성	활동 복제 후 리드 전환 시 중복 생성 여부
전환 후 추가 활동 작성	계정·영업기회·연락처의 신규 활동 복제 여부
마케팅 유입 고객의 식별자 확인	기존 고객이면 연결하고, 없으면 새 고객 생성
기존 고객과 연결하는 시점	연결 전에 작성한 활동까지 소급 반영 여부
새 고객을 생성하는 시점	고객 생성과 함께 과거·신규 활동 반영 여부

검증 관점 정상 등록뿐 아니라 전환·중복·소급 반영까지 확인

산출물: 고객도서관 기능 및 QA, 체크리스트 5-9행 / QA 명세 재구성

고객 탐색에 필요한 조건을 한 화면에 구성



법인 식별 정보, 연락처·사업 정보, 직원 수와 계약 조건을 활용해 고객을 탐색합니다.

문의 분류와 처리 책임을 함께 재설계

현업에서 생긴 문제

분석자 관점으로 세분화한 문의 유형과 '이 외' 항목 때문에, 접수 내용을 다시 읽고 분류하는 업무가 발생했습니다.

강민수의 역할

당시 CRM팀 총괄로서
업무 구조와 변경 영향을 관리하고
유관 부서와 개편 방향을 조율

개편 방향

고객이 선택하기 쉬운 유형으로 정리하고,
담당자 할당과 후속 응답·협업 처리를
함께 맞췄습니다.

협업 범위

CRM팀원 문서 관리·상세 구현
CX 현업 문의 분류와 문구 정의
연동 담당 CMS·앱·웹 통신 검증

산출물: 서비스클라우드 2차 개편 Master Sheet, 표제·연혁·WBS / 팀 협업 사례

문의 유형 변경에 따른 영향과 배포 순서

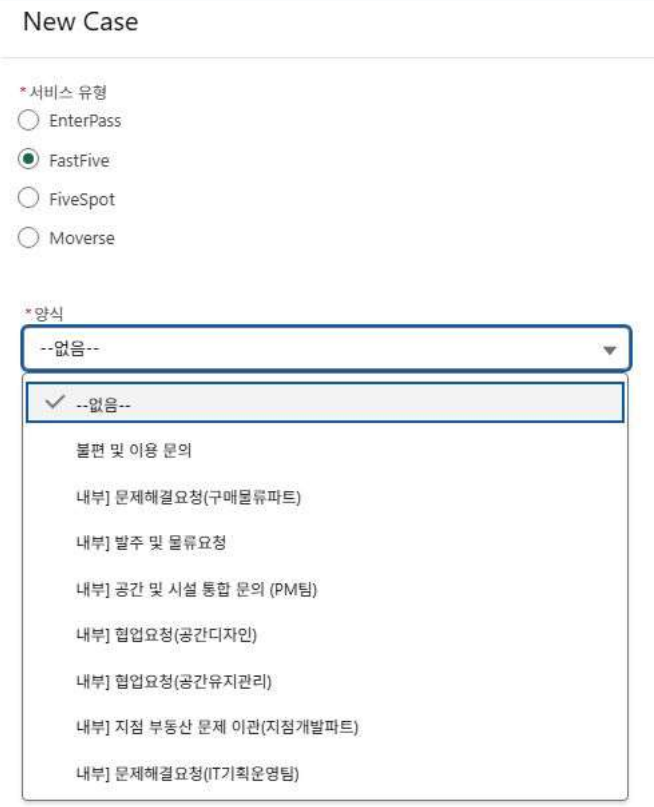
변경 대상	함께 맞춰야 하는 동작
문의 유형과 입력 필드	앱·웹 접수 화면과 Salesforce 데이터 매핑
담당자와 담당 부서	사례 유형별 소유자 할당과 지점 정보 갱신
협업과 알림	하위 사례 생성·Slack 알림·운영 시간 조건
사용자 응답	매크로·빠른 텍스트·자동응답의 일관성

Sandbox 검증 / CMS·앱·웹 통신 시험 / 운영 반영 / 집중 유지보수

결과물 요구사항·담당·시험·배포 단계를 한 Master에서 추적하는 관리 체계

산출물: Service Cloud 개편 Master, WBS·담당자 할당·알림·응답 명세

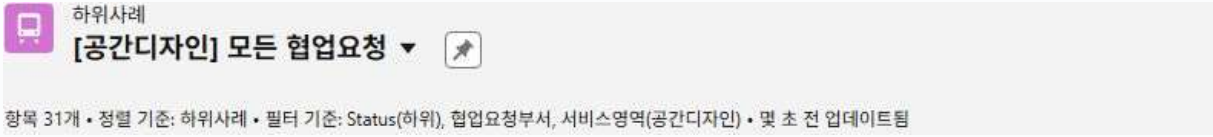
문의 양식과 협업 담당 영역을 연결



Main Case

서비스 유형과 문의 양식을 먼저 구분하고
각 업무를 처리할 담당 영역을 명시

Sub Case · 공간디자인 협업 요청



협업 요청을 별도 사례로 관리하며
원 문의와 처리 책임을 연결

상담 전에 필요한 관계를 한 화면에서 확인

CRM insight360º

고객·법인·연락처와
문의·영업기회·계약·활동을 연결

중복 고객, 기존 관계,
미해결 문의와 계약 상태를
상담 전에 파악하도록 설계했습니다.

Lessor insight360º

건물·임대인·소유관계와
임대 활동·물건·접점 이력을 연결

건물과 사람 사이의 관계,
최근 접촉 내역을 함께 확인하도록
조회 기준을 정의했습니다.

구현 Apex·LWC / 다중 식별자 매칭 / 규칙 기반 관계 신호

본인은 업무 기준을 정하고 구현 결과를 검수

강민수	AI 코딩 에이전트
문제 정의와 조회·매칭 기준	Apex·LWC 코드 생성과 수정
개인정보 제외 기준과 업무 예외	테스트 코드 작성과 반복 실행
QA 시나리오와 수용 기준	배포 검증과 브라우저 QA 지원
결과 검수와 운영 적용 판단	피드백에 따른 수정·재검증

CRM 6건 전건 통과

Lessor 지정 테스트 2건 통과

운영 적용·QA 기록 기준. Lessor 일부 테스트는 운영 데이터 의존성이 있습니다.

리드와 계정의 연결 정보를 상담 전에 확인

리드에서 접점을 확인

관련 계정·고객도서관·연락처와
활동 이력을 같은 패널에서 탐색

계정에서 관계의 범위를 확인

04 LESSOR INSIGHT · 구현 화면

건물에서 임대인과 고객 관계를 따라 탐색

관계도에서 연결 범위를 파악하고
개별 건물의 인사이트 패널에서
임대인 접점과 관계 이력을 확인

플랫폼 제약에서 출발한 업무 시스템 구축

사업 문제

Salesforce 라이선스 단가 부담과
Governor Limit으로 인한
구현·확장 제약을 해소하고자 했습니다.

구축 범위

Legacy CRM과 ERP 업무를 아우르는
Custom CRM을 구축하고, 리더의
전략 질의를 지원하는 AI를 연결했습니다.

Custom CRM

현업의 업무 흐름에 맞춘 UI/UX
TypeScript 기반 Prompt UI
서버를 통한 Codex 실행·결과 반환

리더를 위한 전략 AI

리더 전략 지원 멀티 에이전트
회사 산출물 기반 Second Brain·RAG
Agent Flow를 통한 실행 흐름 시각화

운영 상태: 실제 업무 운영 중

AI로 구현하고 반복 검증으로 다듬는 개발 방식

구현 영역	적용한 방식
Custom CRM UI/UX	Vibe Coding으로 업무 화면과 사용 흐름 구현
Prompt UI·서버 연동	TypeScript 입력 화면에서 질문 전달·응답 표시
회사 지식 활용	산출물 디렉터리를 Second Brain·RAG로 활용
QA·안정성	Loop Engineering으로 수정·재검증 반복

개발 루프　구현 → QA → 수정 → 재검증

05 질문부터 응답까지

CRM 안에서 Codex 실행 결과를 받아보는 흐름

단계	실행 위치	처리 내용
01 입력	TypeScript Prompt UI	CRM 화면에서 업무·전략 질문 입력
02 전달	Custom CRM 서버	질문을 서버의 Codex 실행 계층으로 전달
03 실행	Codex	인증된 Codex 환경에서 에이전트 작업 조율
04 반환	실행 결과 → CRM 화면	반환된 답변을 질문 화면에 다시 표시

CRM 화면에서 질문하고 실행 결과를 확인하는 업무 경험

회사 지식을 활용하고 에이전트 흐름을 시각화

Second Brain · RAG

회사 산출물을 디렉터리로 저장하고
전략 질문에 활용할 지식 기반으로 구성

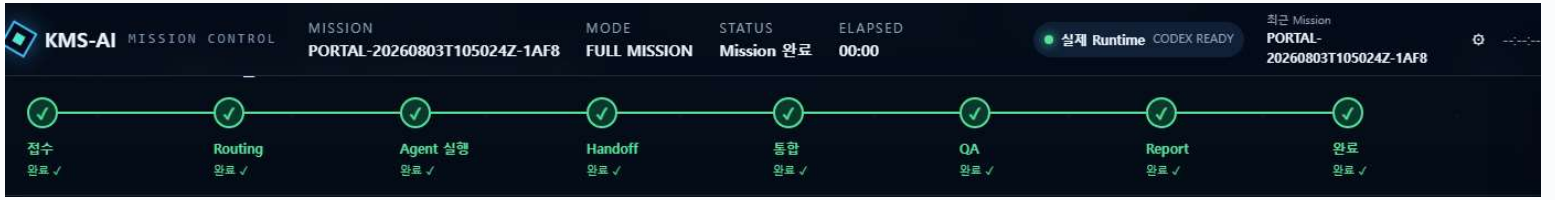
회사 산출물 디렉터리
↓
관련 자료 검색 · RAG
↓
전략 질문에 대한 답변 생성

Agent Flow · Graph Engineering

멀티 에이전트의
작업 흐름을 그래프로 시각화

질문 · 작업 전달
↓
에이전트 실행 흐름
↓
결과 확인 · CRM 화면 반환

질문 입력부터 실행 상태까지 이어지는 UI



질문 접수 → 에이전트 실행 → 인수인계 → 통합 → QA → 보고서의 진행 상태를 표시합니다.

작업 결과를 의사결정 보고서로 확인

완료된 보고서와 QA 상태를 확인하고, 결과를 열람하거나 문서로 내보내는 화면입니다.

AI 작업의 역할과 검증 절차를 구조화

8
맞춤 에이전트

20
스킬

사람이 임무와 수용 기준을 정하고
에이전트가 구현한 결과를
별도 QA 절차로 확인하는 구조

설계한 실행 규칙

역할별 파일 소유권과 인수인계
읽기 전용 QA와 제한된 재작업
실행 전후 변경 내역 검증
사람의 최종 승인

검증 격리 환경 E2E 통과
확장 산출물 지식 베이스 구조화 진행

LEADERSHIP

구축한 시스템을 팀의 일하는 방식으로 정착

팀 운영

팀원 4명의 역할과 OKR을 운영하고,
핵심 설계·고도화와 운영·유지보수의
책임을 나눴습니다.

현업 교육

기능 매뉴얼과 사용자 교육을 함께 준비해,
현업이 새로운 데이터와 업무 절차를
사용할 수 있도록 지원했습니다.

지식을 다시 활용할 수 있도록 정리

《경제를 읽는 법》
사업 판단을 위한 경제 사고

《세일즈포스 관리자 만들기》
CRM 운영 지식

《세일즈포스 플로개발자 만들기》
자동화 설계와 운영 기준

CONTACT & SELECTED WORK

강민수

경제·데이터 기반 의사결정 시스템 아키텍트

사업의 판단 기준을 정의하고, 필요한 데이터를 연결하며
검증 가능한 시스템으로 구현하는 일을 합니다.

samho3512@naver.com

kangminsu.kr

linkedin.com/in/minsu-kang-kor

수록한 주요 산출물

업무 프로세스·ERD
가격 운영체계와 리드 배분 설계
고객 데이터 QA 시나리오
Service Cloud 개편·운영 명세
Custom CRM·전략 AI 구조