

AXplut 예상매출

36개월 · 3개 시나리오

출시(2027년 1월 가정)부터 36개월의 매출 · 비용 · 손익을 월 단위 코호트 모형으로 계산했다. 모든 입력값은 표로 드러냈고, 외부 수치는 출처를 달았으며, 우리 쪽 실측치는 «불리한 것»까지 그대로 적었다. 이 문서의 숫자는 예측이 아니라 «이 가정이면 이렇게 된다»는 계산이다.

전제 두 가지. ① 대표 지시(2026-09-23)에 따라 인건비는 정부 인건비 지원제도로, 서버는 클라우드 바우처로 충당하고 홍보비는 쓰지 않는 것으로 계산했다(«제도 지원» 시나리오가 본문, 지원이 없을 때는 §5 에 따로). 지원사업 선정은 아직 전이므로 이것은 «가정»이다. ② 가장 중요한 사실 하나: 팀플렛 전 서비스의 외부 유입은 2026년 9월 실측 기준 사실상 0이다(네이버 2주 7건). 따라서 이 모형의 지배변수는 제품 기능이 아니라 «유입»이며, 시나리오 차이의 대부분이 유입 가정에서 나온다. 기본 시나리오조차 «월 80명이 가입 페이지에 도달한다»는, 현재로선 없는 유통을 전제한다.

문서번호 AXP-FIN-2026-03 · 작성일 2026년 9월 23일 · 작성 팀플렛(주) AX사업부

회사 팀플렛(주) (옛 상호 주식회사 위트) · 사업자등록번호 461-81-04253 · 서울 금천구 디지털로10길 78, 1337-14호

문의 contact@teamplut.com · 070-5276-7256 · <https://ax.teamplut.com>

한 장으로 보는 결론

시나리오	1차년(2027)	2차년(2028)	3차년(2029)	3년 누적 매출	3년 누적 손익	36개월 말 유료 워크스페이스	월 흑자 전환	누적 흑자 전환
보수	2,233만 원	5,476만 원	7,797만 원	1.6억 원	1.5억 원	23개	1개월차	1개월차
기본	8,359만 원	2.5억 원	4.4억 원	7.7억 원	6.9억 원	437개	1개월차	1개월차
공격	2.9억 원	9.1억 원	18.2억 원	30.1억 원	27.0억 원	1,672개	1개월차	1개월차

7.7억 원

기본 시나리오 3년 누적 매출

437개

36개월 말 유료 워크스페이스 (기본)

3,684만 원

3차년 월평균 매출(기본)

1개월차

월 흑자 전환(기본, 제도 지원 반영)

결론 다섯 줄

- 기본 시나리오 3년 누적 7.7억 원, 보수 1.6억 원, 공격 30.1억 원. 세 값의 차이는 거의 전부 «유입(월 40 / 80 / 150명)»과 «정부 트랙 유무»에서 난다(\$6 민감도).
- 인건비 · 서버 · 홍보비를 제도로 충당하면 고정비가 거의 없어 월 흑자는 이르게 온다. 다만 지원이 끝나는 시점(보통 1~2년)에 구독 매출이 두 사람 인건비를 넘겨야 한다 — \$5 «지원 없을 때» 표가 그 기준이다. 기본 시나리오 3차년 매출 구성: 구독 13% · 초과 인원 1% · AI 크레딧 8% · 관리형 78%.
- 스마트상점 트랙(스타터 9,900원 = 정부가 내는 구독료)은 2027년 1~3월 기술공급기업 등록 창을 잡아야 2028년부터 켜진다. 놓치면 기본 시나리오 3년 매출이 5,426만 원 줄어든다(\$6).
- 경쟁 요금(네이버웍스 1인 3,000~13,000원 · 잔디 6,000원 · 플로우 9,000~12,000원)과 비교하면 팀 멤버십 29,000원/10인은 1인 2,900원으로 가장 싼 축이고, 종량제는 기본료 0원이라 진입 장벽이 없다. 가격이 아니라 유입이 병목이라는 뜻이다.
- 권고: 출시 전 90일에 코드 대신 수작업으로 유료 워크스페이스 10곳을 만들고(도입 진단 고객 우선), 그 전환율로 이 모형을 다시 돌린다. 10곳이 안 나오면 공개 출시를 미룬다.

시장 · 경쟁 · 가격 위치

1.1 모수(위에서 아래로)

총	수치	출처 · 비고
가동 사업자	995만(개인 864.8만 · 법인 130.2만, 2023 말)	국세청 국세통계(업캐스트 기획 조사 재사용)
자영업자	567만(2025-11)	통계청 경제활동인구조사
1차 대상: 구성원 3~30명 법인 · 사무소	법인 130.2만 중 «직원이 있고 메일을 쓰는» 조직. 정확한 수는 통계가 없어 보수적으로 20만 곳 으로 잡음	가정. 2027년 검증 항목
2차 대상: 소상공인 (스마트상점 지원 대상)	2026 소상공인 지원 총예산 5.4조(AI · 디지털 전환 축). 소상공인형 S/W 연 30만 원(최대 2년)	중소벤처기업부 · 소진공 공고(2026)
국내 협업툴 시장	2021년 약 5,000억 원	파이낸셜뉴스 · 아이뉴스24(2022-01). 2025~26 국내 전망치는 공개 자료 없음
국내 SaaS 시장	2022년 1.74조 → 2025년 2.5조 전망	디지털데일리(2024-05, 업계 추정 인용)

1.2 경쟁 요금(1인 · 월 · 부가세 별도, 공개 요금표 2026-09-23 확인)

제품	요금	비고
네이버웍스 코어	Lite 3,000(연간) / 4,000(월간) · Standard 7,000 / 8,500 · Standard Plus 11,000 / 13,000	2024년 기준 요금표. 메일 · 메신저 · 드라이브 중심
잔디	프리미엄 6,000(연간, 월간은 25% 비쌈)	메신저 중심, 준회원 10명 무료
플로우	비즈니스 5인 60,000/월(1인 12,000) · 연간 1인 9,000	2026-05 이후 가입자 요금. «AI Work OS» 표방
하이웍스	공개 요금표에서 1인 단가 미확인(설치비 · 첫해 50% 할인 구조)	비고: 확인 필요
AXplut(확정)	종량제 기본료 0원(실행 1건 30원 · 사서함 월 1,000원 · AI 실비) 또는 멤버십 스타터 9,900 · 팀 29,000 · 비즈니스 69,000/월 · 초과 2,000/인	팀 멤버십 1인 환산 2,900원. 메일 포함

ARPU 참고: 사장님 앱(캐시노트 계열)의 ARPU 벽은 월 786원 수준이고, 셀러 도구는 월 4~15만 원(아이템스카우트 등). AXplut 스타터 9,900원은 «사장님 앱»
보다는 비싸고 «셀러 도구»보다는 싼 자리에 있다. 기능(메일 + 장부 + 자동화)이 정당화할 값이지만, 검증은 2027년에 실제 전환율로만 가능하다.

1.3 우리 쪽 실측(불리한 것 포함)

항목	실측값	뜻
전 서비스 외부 유입	네이버 2주 7건(2026-09), 40여 개 서비스 합산 사실상 0	막힌 건 제품이 아니라 유통. 이 모형의 유입 가정은 «만들어야 하는 것»
위트 토스 실결제	9건 21,100원(2026-09-02 누적)	소액 결제 흐름은 검증됨. 규모는 아직 없음
운영 능력	서비스 40여 개 · 프로세스 60 · 도메인 30 · 인증서 35 · 연속 가동 101일(2026-09-21)	두 사람이 굴릴 수 있는 폭은 증명됨

항목	실측값	뜻
AX 컨설팅 단가	도입 진단 무료 · 구축 99만~199만(2026-09-23 인하)	관리형 매출의 근거. 진단 무료는 유입을 늘리는 대신 진단 매출 0

모형 가정(전부)

월 단위 코호트. 매달 «유입 → 체험 → 유료 전환»으로 새 워크스페이스가 생기고, 기존 워크스페이스는 월 이탈률만큼 빠진다.
매출 = 구독 + 초과 인원 + AI 크레딧 + 관리형. 출시월 = 2027년 1월(1개월차).

2.1 시나리오별 입력값

가정	보수	기본	공격
출시 첫 달 월 유입(가입 페이지 도달, 명)	40	80	150
월 유입 증가율	3.0%	5.0%	7.0%
유입 → 무료 체험 시작률	25.0%	30.0%	35.0%
체험 → 유료 전환율	8.0%	12.0%	16.0%
유료 전환 시 요금제 비율(스타터 · 팀 · 비즈니스)	55% · 35% · 10%	45% · 40% · 15%	40% · 40% · 20%
요금제별 평균 초과 구성원(명)	0명 · 2명 · 8명	0명 · 3명 · 10명	1명 · 4명 · 14명
월 이탈률(유료)	6.0%	4.0%	2.5%
스마트상점 트랙 시작 월(1=출시월)	없음	16개월차	16개월차
스마트상점 트랙 월 신규 워크스페이스	0	12	30
AX 컨설팅 고객 교차판매 월 신규(관리형)	1	2	4
교차판매 월 증가율	0.0%	2.0%	3.0%
관리형 고객 월 요금(백만 원)	30만 원	50만 원	80만 원
AI 크레딧 월 평균 매출(워크스페이스당, 원)	6,000원	9,000원	12,000원

2.2 가정의 근거

- **유입 40 / 80 / 150명, 월 증가 3 / 5 / 7%:** 현재 0에서 출발한다. 근거는 «만들 계획»뿐이다 — 도입 진단 고객 교차판매, 위험성평가 블로그 클러스터(유일하게 노출이 있는 자산), 스마트상점 등록, 낱장 아웃바운드. 보수 40명은 그중 교차판매 + 블로그만 잡은 값
- **체험 시작률 25~35% · 유료 전환 8~16%:** 국내외 B2B SaaS 무료 체험(카드 없이)의 흔한 구간을 썼다. 우리 실측이 없으므로 가장 불확실한 값이다(§6)
- **이탈 2.5~6%/월:** 소기업 SaaS 의 일반적 구간. 메일 도메인을 붙인 워크스페이스는 이탈이 낮아지는 경향이 있으나 모형엔 반영하지 않았다(보수적)
- **스마트상점 트랙:** 2027년 1~3월 기술공급기업 등록 → 2028년 초(16개월차)부터 월 12 / 40곳. 연 30만 원 한도 안의 스타터 요금. 이탈은 연 계약이라 일반의 60%
- **관리형(교차판매):** AX 컨설팅(도입 진단 → 구축) 고객이 «워크플로우를 대신 짜 주는» 월 관리 계약으로 이어지는 것. 월 100만 원 × 배수(0.3 / 0.5 / 0.8 = 30만 / 50만 / 80만 원). 월 신규 1 / 2 / 4곳 — 현재 AX 컨설팅 계약 실적이 없으므로 이것도 «만들어야 하는» 값. 근거는 표준 단가표의 운영 · 월간 보고 단계

- **AI 크레딧:** 워크스페이스당 월 6천 / 9천 / 1.2만 원. 워트 AI API 실판매 단가(대형 9원 · 소형 0.6원/1,000토큰)로 «문의 분류 + 답장 초안 + 주간 보고»를 월 300건 돌릴 때의 값. 원가율 65%

2.3 비용 가정(월) — 본문은 «제도 지원» 기준

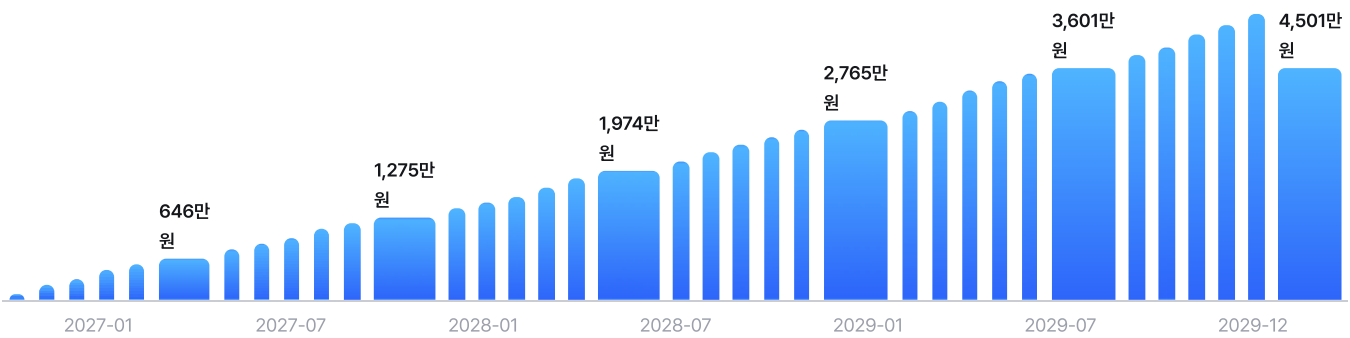
대표 지시: 홍보비 0, 인건비는 정부 인건비 지원제도(예: 청년 · 신규 채용 장려금)로, 서버는 클라우드 바우처 등으로 충당. «지원 없을 때» 값은 \$5 비교에 쓴다.

항목	제도 지원(본문)	지원 없을 때	비고
서버 고정비	0원	60만 원	클라우드 바우처 전제 / 전용 서버 1대
서버 변동비	워크스페이스당 400원	1,200원	바우처 초과분만
AI 원가	AI 크레딧 매출의 65%	65%	모델 사용료. 고객 계정 키를 쓰면 0
결제 수수료	매출의 3.3%	3.3%	토스페이먼트
지원 비용	워크스페이스당 1,500원	1,500원	문의 응대 · 문자
인건비	0원	2인 × 450만 원 = 900만 원	인건비 지원제도 전제. 지원 기간이 끝나면 오른쪽 값
정부 트랙 행정	신규 1곳당 3만 원	3만 원	증빙 패키지 · 정산
마케팅	0원	150만 원	홍보비 없음(대표 지시)

연도별 손익(시나리오 3종)

시나리오	연도	구독	초과 인원	AI 크레딧	관리형	매출 합계	비용	영업손익	연말 유료 WS
보수	2027	89만 원	9만 원	33만 원	2,100만 원	2,233만 원	105만 원	2,127만 원	8
보수	2028	234만 원	24만 원	85만 원	5,131만 원	5,476만 원	263만 원	5,212만 원	15
보수	2029	382만 원	40만 원	139만 원	7,234만 원	7,797만 원	391만 원	7,405만 원	23
기본	2027	503만 원	83만 원	210만 원	7,562만 원	8,359만 원	457만 원	7,902만 원	37
기본	2028	2,180만 원	273만 원	1,175만 원	2.1억 원	2.5억 원	2,186만 원	2.2억 원	199
기본	2029	5,679만 원	566만 원	3,492만 원	3.4억 원	4.4억 원	5,086만 원	3.9억 원	437
공격	2027	1,967만 원	530만 원	939만 원	2.5억 원	2.9억 원	1,703만 원	2.7억 원	133
공격	2028	9,200만 원	2,113만 원	5,403만 원	7.5억 원	9.1억 원	8,285만 원	8.3억 원	679
공격	2029	2.6억 원	5,438만 원	1.7억 원	13.3억 원	18.2억 원	2.1억 원	16.0억 원	1,672

기본 시나리오 월 매출(36개월)



월별 상세 — 기본 시나리오

1~12개월차는 매월, 이후는 분기 말만 표시. 유료 WS = 유료 워크스페이스 수(정부 트랙 포함).

월차	유입	체험	유료 전환	정부 신규	유료 WS	관리형	매출	비용	손익
1	80	24.0	2.9	0	3	2.0	109만 원	5만 원	103만 원
2	84	25.2	3.0	0	6	4.0	218만 원	11만 원	206만 원
3	88	26.5	3.2	0	9	5.9	326만 원	17만 원	309만 원
4	93	27.8	3.3	0	12	7.9	433만 원	23만 원	410만 원
5	97	29.2	3.5	0	15	9.8	540만 원	29만 원	511만 원
6	102	30.6	3.7	0	18	11.7	646만 원	35만 원	611만 원
7	107	32.2	3.9	0	21	13.6	751만 원	40만 원	711만 원
8	113	33.8	4.1	0	24	15.5	857만 원	46만 원	810만 원
9	118	35.5	4.3	0	27	17.4	961만 원	52만 원	909만 원
10	124	37.2	4.5	0	30	19.3	1,066만 원	58만 원	1,007만 원
11	130	39.1	4.7	0	34	21.1	1,171만 원	64만 원	1,106만 원
12	137	41.0	4.9	0	37	23.0	1,275만 원	70만 원	1,204만 원
15	158	47.5	5.7	0	48	28.5	1,589만 원	89만 원	1,499만 원
18	183	55.0	6.6	13	96	34.0	1,974만 원	177만 원	1,796만 원
21	212	63.7	7.6	14	146	39.5	2,365만 원	232만 원	2,132만 원
24	246	73.7	8.8	15	199	45.1	2,765만 원	290만 원	2,475만 원
27	284	85.3	10.2	16	254	50.7	3,176만 원	349만 원	2,827만 원
30	329	98.8	11.9	17	311	56.4	3,601만 원	411만 원	3,189만 원
33	381	114.4	13.7	18	372	62.2	4,041만 원	476만 원	3,565만 원
36	441	132.4	15.9	19	437	68.2	4,501만 원	544만 원	3,957만 원

현금 소요 · 제도 지원이 없을 때

«얼마를 넣어야 버티나»를 보는 표. 누적 손익의 최저점이 필요한 현금이다. 본문 모형은 인건비 · 서버 · 홍보비를 제도로 충당한 값이므로, 지원이 없거나 끝났을 때(2인 인건비 900만 원 · 서버 · 홍보 150만 원 포함)를 오른쪽에 나란히 두었다.

시나리오	필요 현금(제도 지원)	최저점	필요 현금(지원 없음)	최저점	월 흑자(지원 없음)	3년 손익(지원 없음)
보수	0원	0개월차	2.5억 원	36개월차	36개월 내 없음	-2.5억 원
기본	0원	0개월차	5,527만 원	11개월차	12개월차	2.9억 원
공격	0원	0개월차	1,307만 원	3개월차	4개월차	22.9억 원

지원이 없으면 보수 · 기본 시나리오는 36개월 안에 두 사람 인건비를 구독으로 넘기지 못한다. 그래서 제도 지원 기간(보통 1~2년) 안에 유료 워크스페이스와 관리형 고객을 \$7 게이트 수준까지 올리는 것이 이 계획의 실제 조건이다. 지원 선정 자체도 아직 «전제»다.

민감도 — 무엇이 숫자를 흔드나

기본 시나리오(3년 누적 7.7억 원)에서 입력값 하나씩을 절반 · 1.5배로 바꿨을 때의 3년 누적 매출.

입력값	×0.5 일 때	변화	×1.5 일 때	변화
월 유입	7.3억 원	-6%	8.2억 원	+6%
체험 → 유료 전환율	7.3억 원	-6%	8.2억 원	+6%
월 이탈률	7.9억 원	+3%	7.6억 원	-2%
AI 크레딧 ARPU	7.5억 원	-3%	8.0억 원	+3%
관리형 월 요금 배수	4.6억 원	-41%	10.9억 원	+41%
스마트상점 트랙 없음	7.2억 원	-7%	—	—
관리형(교차판매) 없음	1.4억 원	-82%	—	—

읽는 법

- 유입과 전환율이 1 · 2위다. 둘 다 «유통»이다. 이전 세 기획(콘텐츠스트 · 업캐스트 · Salience)과 같은 결론이며, 제품을 더 잘 만든다고 바뀌지 않는다
- 관리형(교차판매)을 빼면 매출이 크게 줄고 흑자 시점이 사라진다. **AXplut**은 단독 **SaaS**가 아니라 **AX 컨설팅의 «운영 단계 도구»**로 팔릴 때 돈이 된다
- 스마트상점 트랙은 매출보다 «CAC 0 고객»이라는 점에서 중요하다. 2027년 1~3월 창을 놓치면 1년이 밀린다

검증 계획 · 중단 규칙

이 문서의 숫자는 가정이다. 아래 게이트에서 실측값으로 바꿔 넣고 모형을 다시 돌린다(입력값은 이 문서의 생성 스크립트 한 곳에 있다).

게이트	시점	확인할 것	통과 기준	미달 시
G0	2026-12	도입 진단 고객 · 기존 서비스 고객 중 «AXplut 쓰겠다» 선입금 또는 서면 약속	10곳	공개 출시 연기, 관리형 전용으로 M1 진행
G1	2027-03	스마트상점 기술공급기업 등록 제출	제출 완료	정부 트랙 가정 0으로 재계산
G2	2027-06(출시 6개월)	체험 → 유료 전환율 · 월 이탈률 실측	전환 8% 이상 · 이탈 6% 이하	요금제 · 온보딩 재설계, 광고비 동결
G3	2027-12	유료 워크스페이스 · 관리형 고객 수	기본 시나리오 12개월차의 80% 이상	보수 경로로 전환, 2028 투자(서버 분리 · 채용) 보류
G4	2028-12	월 흑자(제도 지원 없이, 2인 인건비 포함)	달성	SaaS 구독은 유지보수 모드, 신규 기능 중단
G-지원	2026-12 ~ 2027-03	인건비 지원사업 · 클라우드 바우처 선정	선정	비용 모형을 «지원 없음»으로 되돌리고 G0 통과 여부로 착수 재결정

이 모형이 안 다루는 것(정직하게)

- 대기업 · 공공 조달(계약 단위가 다르고 1건이 전체를 흔들어 모형에 넣지 않았다)
- 파트너(세무 · 노무 사무소) 채널을 통한 번들 판매 — 유력하지만 실측이 없어 뺐다
- 환율 · 모델 사용료 변동(AI 원가 65% 고정)
- 경쟁사의 가격 인하 · 무료화(네이버가 상품 진단을 무료 전환한 전례가 있다)

출처

· 네이버웍스 요금: naver.worksmobile.com/pricing (2024 기준 요금표, 2026-09-23 확인) · 잔디 요금: docs.channel.io/jandi «요금제 정책», techsoupkorea.kr · 플로우 요금: flow.team/ko/pricing, support.flow.team «요금제 안내(게스트 vs 비즈니스)» · 국내 협업툴 시장 5,000억(2021): 파이낸셜뉴스 2022-01-04, 아이뉴스24 · 국내 SaaS 시장 1.7조(2022)→2.5조(2025 전망): 디지털데일리 2024-05-26 · 가동사업자 995만(2023 말), 자영업자 567만(2025-11), 스마트상점 소상공인형 S/W 연 30만 원, 2026 소상공인 지원 예산 5.4조: 업캐스트 기획 조사(2026-09-19, 국제통계 · 통계청 · 중소벤처기업부 공고) · 캐시노트 ARPU 786원, 셀러 도구 ARPU 4~15만 원: 같은 조사 · 팀플릿 실측(유입 · 결제 · 운영 수치): 2026-09 서버 로그 · AX 컨설팅 단가: 2026-09-20 디자인사업부 공지 · 요금(확정): AXplut 기능명세서(AXP-SPEC-2026-01) §12.2, 대표 결정 2026-09-23

생성: 모형은 파이썬 스크립트(doc3_revenue.py)로 계산했으며, 입력값 표(§2.1 · §2.3)를 바꾸면 모든 표와 차트가 다시 계산된다.