

스타트업 창업자와의 커피챗: 김택진님과의 대화에서 발견한 새로운 비즈니스 인사이트

지난주, 저는 대학생 스타트업 커뮤니티의 추천으로 스포츠 예측 커뮤니티 '토스플'의 대표 김택진 님과 커피챗을 가질 기회를 얻었습니다. 스타트업에 대한 관심과 호기심이 많았던 저로서는 굉장히 기대되는 자리였고, 실제로도 많은 것을 배우고 느낀 시간이었습니다.

김택진 대표님은 그 자신과 비슷한 경험을 가진 사람들에게 실질적인 도움을 주고자 '토스플'이라는 플랫폼을 만들었다고 하셨습니다. 이 플랫폼은 주로 스포츠 경기 결과에 대한 분석과 예측을 제공하며, 단순히 결과를 맞추는 것을 넘어 사람들에게 보다 쉽게 접근할 수 있는 데이터를 제공하는 데 주력하고 있다고 합니다. 특히, [토스플 메이저사이트](#)를 통해 사용자들이 더욱 편리하게 서비스를 이용할 수 있도록 지속적인 개선을 하고 있다고 설명하셨습니다.

대화를 나누는 동안 느꼈던 점 중 하나는 김택진 님이 얼마나 사용자 경험에 초점을 맞추고 있는가 하는 점이었습니다. 그는 항상 사용자들의 피드백을 받고 이를 반영하여 커뮤니티를 발전시키는 것을 중시한다고 강조했습니다. 이 부분에서 저는 '사용자를 중심에 두는' 스타트업 운영의 중요성을 깨달을 수 있었습니다. 어떤 비즈니스이든 끊임없이 사용자의 소리를 듣고, 그에 맞춰 변화를 시도하는 것이 성공의 열쇠라는 점이 강하게 와닿았습니다.

또한, 김택진 님은 스타트업 후배들에게도 많은 조언을 아끼지 않으셨습니다. 그는 현실적인 조언으로 "기술이 좋아야 하는 것은 맞지만, 그 기술을 누가 어떻게 사용할 것인지에 대한 명확한 이해가 없다면 오래가기 힘들다"라는 말씀을 하셨습니다. 이 말은 저와 같은 학생 창업자들에게 큰 울림을 주었고, 기술 중심에서 벗어나 사용자 중심의 사고방식으로 전환해야 할 필요성을 일깨워 주었습니다.

이번 커피챗에서의 대화는 저 스스로도 앞으로의 방향성을 더욱 분명히 하는 계기가 되었습니다. 김택진 님과의 대화를 통해 스타트업이란 무엇보다 사용자와의 소통 속에서 성장하는 것이며, 그 과정에서 사용자들의 생활을 어떻게 더 편리하고, 유익하게 만들 것인가에 대한 고민이 지속되어야 한다는 것을 깊게 깨닫게 되었습니다. 80점의 호감을 안고 나왔던 자리였지만, 그 의미는 100점에 가까운 울림이 있었습니다.

이러한 경험을 공유함으로써, 여러분도 자신이 진정 원하는 길을 걸어가는 데 있어, 또 다른 시각을 얻을 수 있기를 바랍니다. 언젠가 김택진 대표님처럼, 사용자들에게 실질적인 가치를 제공할 수 있는 프로젝트를 만들어내고 싶은 꿈을 품으며, 오늘도 열심히 한 발자국 나아가 보겠습니다.