



AiGent 사용설명서

보험 · 재무 · 법인컨설팅 전문가를 위한 AI 마케팅 비서

주제 한 줄이면 채널별 콘텐츠가 만들어집니다.

보험업법 면책문구는 자동으로 붙습니다.

만든 콘텐츠는 예약해 두면 알아서 발행됩니다.

2026-08-10 개정 · aigent.pe.kr

목차

- 1. 서비스 소개
- 2. 🚀 5분 시작 가이드 (처음이라면 여기부터)
- 3. 화면 구성 전체 지도
- 4. 회원가입 · 로그인 · 온보딩
- 5. 대시보드
- 6. 콘텐츠 만들기
- 7. 배치 생성
- 7-1. NEW 카드뉴스 만들기
- 7-2. NEW 예약 발행 · 예약 캘린더
- 8. 리드 마그넷 — 리포트 생성
- 9. 리드 마그넷 — 랜딩 페이지 관리
- 10. 리드 파악고객
- 11. 잠재 고객 (리드 관리)
- 12. 실적 · 퍼널
- 13. SNS 채널 관리
- 13-1. NEW PR 홈페이지
- 14. 요금제
- 15. 설정
- 16. 뉴스레터 (개발 예정)

💡 표기 안내: ● = 지금 사용 가능 / ● = 완성됐고 외부 심사 대기 / ◆ = 예시 화면(실제 동작 아님) / □ = 개발 예정

지금 되는 것 · 아직 안 되는 것 (2026-08-16 기준)

먼저 이것만 보셔도 됩니다. 저희가 할 수 있다고 말한 것과 실제로 되는 것을 그대로 적었습니다.

● 지금 바로 쓰실 수 있습니다

기능	화면	비고
AI 콘텐츠 생성 (채널별 동시 생성)	콘텐츠 만들기	보험업법 안내문구 자동 삽입
배치 생성 (여러 건 한 번에)	배치 생성	
카드뉴스 생성 (이미지까지)	카드뉴스 만들기	인스타 캐러셀은 최대 10장
예약 발행 · 예약 캘린더	예약 캘린더	자동 채널만 자동으로 나갑니다
링크드인 자동 발행	SNS 채널 관리	지금 자동 발행되는 유일한 채널
수동 도우미 (복사 + 새 탭)	콘텐츠 만들기	네이버·티스토리·카카오·X
PR 홈페이지	PR 홈페이지	개설비 2만원(선착순 20분)
리드 마그넷 리포트·랜딩	리드 마그넷	
잠재 고객 관리 (4단계)	잠재 고객	
실적 · 퍼널 분석	실적 · 퍼널	
문의하기	문의하기	직접 확인하고 답변드립니다
무료 플랜 (매달 5회 · 1채널)	—	기간 제한 없습니다

● 완성됐지만 외부 심사를 기다리는 중입니다

기능	무엇을 기다리나	그때까지는
인스타그램·페이스북·스레드 자동 발행	메타(Meta) 앱 심사	글·이미지는 다 만들어지니 복사해서 직접 올려주세요
카드 결제 (유료 플랜·크레딧)	결제사(PG) 가맹 심사	무료 플랜은 그대로 쓰실 수 있습니다. PR 홈페이지는 네이버페이로 결제 가능합니다

기능 자체는 만들어져 있고 저희 계정에서는 실제로 작동합니다. 심사가 끝나면 **회원님이 하실 일은 「연결하기」** 한 번 뿐입니다.

◆ 예시 화면입니다 (아직 실제로 동작하지 않습니다)

화면	지금 상태
리드 파악 고객	화면에 보이는 목록은 지어낸 예시 데이터 입니다. 실제 고객이 아니니 연락하지 마세요. 실제 문의는 「 잠재 고객 」 화면에서 보실 수 있습니다

☐ 아직 만들고 있습니다

기능	현재
뉴스레터 (스티비 연동)	메뉴만 있고 기능은 없습니다
네이버 블로그·카카오톡 채널 자동 발행	원리상 불가능합니다 — 네이버는 2020년에 외부 발행을 종료했고 카카오톡 채널은 개인에게 열려 있지 않습니다. 어떤 도구도 못 합니다. 저희는 「복사 → 붙여넣기」를 1초로 줄이는 방향으로 갑니다

1. 서비스 소개

AiGent는 보험설계사·재무설계사·법인컨설턴트를 위한 AI 마케팅 자동화 서비스입니다.

"24시간 일하는 나의 마케팅 대리인"

핵심 기능 3가지

기능	설명
AI 콘텐츠 생성	주제 하나로 여러 채널(블로그·SNS·뉴스레터)용 글을 한 번에 생성
리드 마그넷	전문 리포트로 잠재 고객 연락처를 자동 수집
잠재 고객 관리	수집된 리드를 단계별(잠재→컨택→상담→전환)로 관리·분석

플랜별 대상

플랜	대상	콘텐츠 특징
Starter	순수보장 보험설계사	암·실손·종신보험
Advisor	재무설계사 (CFP)	연금·IRP·변액·은퇴설계
Consultant	법인컨설팅 컨설턴트	법인세·가업승계·이익잉여금

2. 🚀 5분 시작 가이드 (처음이라면 여기부터)

AiGent를 처음 켜다면, 아래 순서만 따라 하면 **5분 안에 첫 콘텐츠**를 만들고 **잠재 고객 수집 준비**까지 끝납니다.

STEP 1. 가입하고 내 유형 고르기 (1분)

- 회원가입 화면에서 이메일·비밀번호 입력
- 내 전문 유형 선택** — Starter / Advisor / Consultant → 이 선택에 따라 추천 주제와 글의 톤이 완전히 달라집니다. (자세히 → 4번)

STEP 2. 온보딩 3단계 (1분)

1. 사용할 **채널 선택** (인스타·네이버 블로그 등 — 나중에 변경 가능)
2. **이름·한 줄 소개** 입력 → 모든 콘텐츠에 자동 삽입
3. "완료" → 첫 콘텐츠 화면으로 이동

STEP 3. 첫 콘텐츠 만들기 (2분)

1. 사이드바 **콘텐츠 만들기**
2. 주제 입력 (또는 추천 주제 버튼 클릭) — 예: "**40대 직장인 실손보험 갱신 체크리스트**"
3. 발행할 채널 체크 → **콘텐츠 만들기** 버튼
4. 오른쪽에 채널별 결과가 생성됨 → 편집·복사·발행 가능 (자세히 → 6번)

STEP 4. 잠재 고객 수집 시작하기 (선택, 2분)

1. 사이드바 **리드 마그넷 > 리포트 생성** → 무료 전문 리포트 생성
2. **랜딩 페이지 관리** → "발행중"으로 켜고 **링크 복사**
3. 그 링크를 카카오톡·문자·SNS에 공유 → 잠재 고객이 연락처를 남기면 **잠재 고객** 메뉴에 자동 수집
4. 수집된 고객의 전환 흐름은 **실적·퍼널** 에서 추적 (자세히 → 8~12번)

✅ 여기까지 하면 "콘텐츠 만들기 → 잠재 고객 유입 → 수집·관리" 한 바퀴를 다 돈 겁니다.

3. 화면 구성 전체 지도

사이드바 메뉴

대시보드	(/dashboard)	● 홈 - 오늘 할 일 · 추천 주제
[메인]		
콘텐츠 만들기	(/content)	● AI 글 생성 + 발행
배치 생성	(/content/batch)	● 여러 주제 한 번에
카드뉴스 만들기	(/cards)	● 카드 1~10장 + 바로 발행 (NEW)
예약 캘린더	(/calendar)	● 예약 발행 (NEW - 자동 실행됨)
뉴스레터	(/newsletter)	☐ 개발 예정
[리드 마그넷]		
리포트 생성	(/lead-magnet/report)	● 무료 리포트 AI 생성
랜딩 페이지 관리	(/lead-magnet/landing)	● 공개 페이지 발행 · 편집
[고객 관리]		
리드 파악고객	(/leads-discovery)	◆ 예시 화면 (실제 분석 아직 안 됨)
잠재 고객	(/leads)	● 리드 4단계 관리
실적 · 퍼널	(/analytics)	● 전환율 · 실적 (NEW)
[채널 · 요금]		
SNS 채널 관리	(/sns-channels)	● 채널 연결
요금제	(/pricing)	● 플랜 · 결제
설정	(/settings)	● 오픈채팅 · 전화 · SNS 토큰
(관리자) 비용 추적	(/admin)	● 관리자 전용

4. 회원가입 · 로그인 · 온보딩

화면 경로: /signup · /login · /onboarding

회원가입 (/signup)

이메일·비밀번호와 함께 **전문가 유형(세그먼트)**을 고릅니다.

유형	설명
Starter	순수보장 보험설계사
Advisor	재무설계사
Consultant	법인컨설팅 컨설턴트

⚠ 이 선택이 가장 중요합니다. 추천 주제·콘텐츠 톤·리포트 종류가 전부 여기에 맞춰집니다.

온보딩 3단계 (/onboarding) — 가입 직후 자동 진행

STEP 1 — 채널 선택 사용할 채널을 고릅니다. 여러 개 선택 가능하고, 나중에 설정에서 바꿀 수 있습니다. - 📺 **SNS 채널**: 인스타그램 · 페이스북 · 카카오톡 · 스레드 · 링크드인 - 📝 **블로그 채널**: 네이버 블로그 · 티스토리 · 스티비 - 지금 안 골라도 "건너뛰기" 가능

STEP 2 — 프로필 설정 - 이름 (또는 브랜드명): 예) "홍길동 FP" → 모든 콘텐츠 끝에 자동 삽입 - **한 줄 소개**: 예) "20년 경력의 재무설계 전문가"

STEP 3 — 완료 전문가 유형·선택 채널·이름 요약 확인하고 "첫 콘텐츠 만들기" 또는 "대시보드로 이동".

5. 대시보드

화면 경로: /dashboard · ● 로그인 후 첫 화면

하루 업무의 출발점입니다. 4개 영역으로 구성됩니다.

① 인사 + 날짜

시간대에 따라 "좋은 아침이에요 / 안녕하세요 / 수고하셨습니다"로 바뀝니다.

② 오늘 할 일

이번 주에 해야 할 작업을 체크리스트로 보여줍니다. 완료된 항목은 회색 체크(✓), 남은 항목은 노란 느낌표(!)로 표시되고, 옆의 "바로 만들기 →" 링크로 즉시 이동합니다.

③ AI 인사이트 + 이번 달 현황

- **AI 인사이트** (네이버 카드): "화요일 오전 10시 콘텐츠가 평균 2.3배 높아요" 같은 발행 타이밍 제안 + "추천 주제로 바로 만들기 →" 버튼
- **이번 달 현황** (오른쪽): 발행 콘텐츠 수 · 잠재 고객 수 · 평균 조회수 등 요약 숫자

④ 오늘의 추천 주제

내 전문 유형에 맞는 주제를 추천합니다. - 입력창에 **직접 주제 입력** 가능 - 추천 주제에 마우스 올리면 "이걸로 만들기" 버튼 → 콘텐츠 화면으로 주제가 그대로 넘어감

6. 콘텐츠 만들기

화면 경로: /content · ● 발행까지 작동 (채널별 차이 있음)

2컬럼 레이아웃입니다. - **왼쪽 패널**: 설정 (주제·세부 설정·발행 채널·날짜) - **오른쪽 패널**: AI 생성 결과 미리보기 및 편집

왼쪽 패널 — 설정 메뉴

🔥 주제 입력

뭐냐면: AI에게 "이 주제로 글 써줘" 하고 던지는 곳입니다. **어떻게 쓰냐면**: - 직접 타이핑: "법인세 절세 5가지 방법, 중소기업 대표 필독" - **추천 주제 버튼** 클릭 → 자동 입력 (플랜별로 다른 주제 표시)

팁: 구체적으로 쓸수록 결과가 좋아집니다. - ❌ "보험" → ✅ "40대 직장인 실손보험 갱신 전 체크리스트"

🔥 업종 (세부 설정)

고객 업종 키워드를 추가해 맞춤화합니다. 입력창에 **제조업** 입력 후 **Enter** → 칩으로 추가(여러 개 가능, X로 삭제).

🔥 금액 (세부 설정)

고객의 자산·상품 가격대를 AI에게 알려줍니다.

버튼	의미	사용 예
기본형	소액, 부담 없는 상품	월 3만원대 보험
표준형	중간 수준 일반 고객	일반 재무설계
프리미엄	고액 자산가·법인 대표	억대 법인 컨설팅

🔥 발행 설정 — CTA ●

뭐냐면: 글 마지막에 독자를 어디로 유도할지 설정합니다. (CTA = 행동 유도 문구)

버튼	의미	동작
카피 설정	핵심 메시지로 마무리	글 끝 강조 문구
전화 연결	전화 상담 유도	설정의 전화번호 자동 삽입
리드 모으기	리드 마그넷 통합 신청 페이지로 유도	내 /r/u/{내ID} 링크 자동 삽입

● **이제 작동합니다.** 특히 **리드 모으기**를 고르면 본문 끝에 잠재 고객을 모으는 신청 페이지 링크가 자동으로 붙습니다. (전화 연결은 설정에서 전화번호 등록 필요)

🔥 발행 채널

뭐냐면: 이 콘텐츠를 올릴 채널을 선택합니다. 14개 채널이 **SNS/블로그 등 그룹별 트리 체크박스**로 표시되며, 여러 개 동시 선택할 수 있습니다.

채널마다 **발행 방식**이 다릅니다:

발행 방식	채널	동작
● 자동 발행	인스타그램·페이스북·스레드·링크드인	"즉시 발행" 누르면 실제 게시 (사전 연결 필요)
● 수동 도우미	네이버 블로그·티스토리·카카오채널·X	본문을 자동 복사 + 해당 채널 새 탭 열림 → 붙여넣기
□ 준비 중	스티비(뉴스레터)	연동 개발 예정

연결은 SNS 채널 관리에서. 미연결 채널은 발행 시 수동 도우미로 graceful 전환됩니다.

✦ 발행 날짜

콘텐츠 게시 날짜·시간을 예약합니다. **지정한 시각에 서버가 자동으로 발행합니다** (7-2 참조).

✦ 콘텐츠 만들기 버튼

위 설정을 모두 반영해 AI가 **선택한 채널별로 동시에** 생성합니다. 생성 후엔 "다시 만들기"로 바뀌고, 주제가 비면 비활성화됩니다.

오른쪽 패널 — 결과 미리보기

✦ 채널 탭

선택한 채널마다 탭이 생기고, 각 채널에 최적화된 버전이 생성됩니다. (네이버 블로그=장문 SEO, 인스타=카드뉴스, 스티비=뉴스레터 등) 탭 이름 옆 **초록 점**이 생성 완료 표시입니다. 마크다운 미리보기(표·목록 포함)로 렌더링됩니다.

✦ 해시태그 강조 / 글자수 바

- 본문의 **#해시태그** 는 **골드색**으로 강조 (발행 시엔 일반 텍스트로 전송)
- 채널별 **글자수 진행 바**: 초록 → 골드(80%) → 빨강(초과). **한도 초과 시 발행 버튼 비활성화** → 편집으로 줄여서 발행

✦ 편집 / 복사 버튼

- 편집**: 골드 테두리 입력창으로 전환 → 수정 → 저장(또는 취소로 원복). 입력창은 내용 길이에 맞게 자동으로 늘어남
- 복사**: 현재 탭 내용을 클립보드로 → "복사됨" 표시

✦ 지금 바로 발행 / 예약 발행

- 지금 바로**: 누르는 즉시 선택 채널에 게시(자동) 또는 수동 도우미 실행
- 예약 발행**: 설정한 날짜·시간에 **서버가 자동으로 게시**합니다. 브라우저를 켜 둘 필요가 없습니다 (7-2 참조)

7. 배치 생성

화면 경로: </content/batch> · ● 작동

이 화면이 뭐냐면?

한 달치 주제를 한꺼번에 넣고 버튼 하나로 전부 만든 뒤, 날짜별로 자동 배분까지 하는 화면입니다.

상단 설정 카드

- ① **생성할 채널**: 체크박스로 이번 배치 채널 선택 (복수 가능)
- ② **첫 번째 발행일**: 첫 주제 발행일 → 이를 기준으로 나머지 날짜 자동 계산
- ③ **발행 간격**: 매일 / 2일 / 3일 / 매주

예: 첫 발행 5/10 + 2일 간격 → 5/10, 5/12, 5/14 자동 배분

주제 목록 카드

주제 행 = 번호 · 주제 입력창 · 자동 배분 날짜.

상태	표시
대기	흰 배경 (수정 가능)
생성 중	골드 배경 + 스피너
완료	초록 배경 + ✓
실패	빨간 배경 + "실패"

- **주제 추가**: 입력 후 Enter/+ 버튼, 또는 하단 **추천 주제 칩** 클릭
- **결과 보기**: 완료된 주제 클릭 → 채널별 결과 펼침

하단

- **건수 요약**: 3개 주제 × 2개 채널 = 6개 콘텐츠
- **일괄 생성 버튼**: 1번부터 순서대로 생성 (생성 중... (1/3) 실시간 표시)

7-1. NEW 카드뉴스 만들기

</cards> · 인스타그램·페이스북·스레드에 올릴 **카드뉴스(캐러셀)** 를 만듭니다.

이 화면이 뭐냐면?

정사각형(1080×1080) 카드를 최대 10장까지 만들고, **렌더** → **업로드** → **발행**까지 이 화면에서 끝납니다. PNG를 따로 내려받아 손으로 올릴 필요가 없습니다.

사용 흐름

단계	하는 일
①	카드 수 선택 — 1 / 3 / 5 / 10장
②	공통 정보 — 상단 라벨, 연락처/브랜드, 색상 테마, 배경 이미지. 모든 장에 함께 적용됩니다
③	주제로 AI 생성 — 주제 한 줄을 넣으면 장별 문구가 채워집니다. 건너뛰고 직접 입력해도 됩니다
④	장별 편집 — 레이아웃(기본형·인용형·리스트형·CTA)을 고르고 제목·본문·항목을 씁니다
⑤	캡션 입력 — 미리보기 아래 「함께 올릴 본문(캡션)」
⑥	내 채널에 바로 올리기 — 채널을 고르고 즉시 발행하거나 예약 발행

레이아웃 4종

레이아웃	쓰는 곳	입력 항목
기본형	표지·설명	배경 숫자, 제목, 본문
인용형	강한 한 문장	제목, 본문
리스트형	3가지 정리	제목, 리스트 항목 3개
CTA	마지막 장	행동 유도 제목, 버튼 문구 (연락처는 공통 정보에서 자동)

⚠ 꼭 알아둘 것

- 새로고침하면 작성 중인 카드가 전부 사라집니다. 임시 저장되지 않으니 **한 번에 끝내세요**.
- 캡션을 비우면 이미지만 올라갑니다. 카드뉴스는 본문이 메시지의 절반입니다.
- 인스타그램 캐러셀 상한은 **10장**입니다.
- 채널을 바꿔 발행하면 카드를 **다시 렌더·업로드**합니다. 시간이 걸리는 게 정상입니다.
- 발행 중에는 **그 탭을 화면 앞에 두세요**. 브라우저가 백그라운드 탭의 작업을 늦춥니다.
- 발행 후에는 **계정에서 실제 게시물을 눈으로 확인**하세요.

7-2. NEW 예약 발행 · 예약 캘린더

/calendar · 만들어 둔 콘텐츠를 원하는 날짜·시간에 자동으로 발행합니다.

🔑 브라우저를 켜 둘 필요가 없습니다

예약을 걸어두면 **AiGent 서버가 그 시각에 알아서 발행**합니다. 컴퓨터를 꺼도, 브라우저를 닫아도, 잠든 사이에도 나갑니다.

필요한 것	
예약을 거는 순간	브라우저(이 화면)
예약 시각에 실제로 나가는 것	AiGent 서버 — 아무것도 켜둘 필요 없음

예약하는 방법

- ① 콘텐츠 만들기(/content) 에서 발행 방식에서 「예약 발행」을 고르고 날짜·시간을 지정합니다.
- ② 카드뉴스(/cards) 에서 채널을 고른 뒤 「예약 발행」을 선택하고 시각을 지정합니다.

예약 캘린더에서 보는 것

영역	설명
월 달력	예약이 있는 날에 표시가 뜹니다. 날짜를 누르면 그날 예약이 열립니다
다가오는 예약	앞으로 나갈 콘텐츠 목록
내용 미리보기	「내용 미리보기 / 접기」로 실제 발행될 본문을 확인합니다

예약이 가능한 채널

채널	예약 발행
인스타그램 · 페이스북 · 스레드 · 링크드인	✅ 자동 발행
네이버 · 티스토리 · 카카오톡 채널 · X	⚠️ 예약 시각에 알림만 — 수동 도우미로 직접 올립니다

⚠️ 꼭 알아둘 것

- 채널이 연결돼 있어야 합니다. 연결이 끊겨 있으면 예약 시각에 수동 발행으로 넘어갑니다.
- 예약 시각은 한국시간(KST) 기준입니다.
- 예약을 취소하려면 해당 콘텐츠를 초안으로 되돌리면 됩니다.
- 발행 결과는 콘텐츠 상태에서 확인할 수 있습니다.

8. 리드 마그넷 — 리포트 생성

화면 경로: /lead-magnet/report · ● 작동

이 화면이 뭐냐면?

잠재 고객이 연락처를 남기고 받아가고 싶어하는 무료 전문 리포트를 AI로 생성합니다.

사용 흐름

전문 분야 선택 → 리포트 주제 선택 → 내 정보 입력 → 생성하기
→ 미리보기 확인 → 랜딩 페이지에 자동 등록(비공개로 시작)

메뉴별 설명

- **전문 분야:** 내 플랜에 맞는 분야 (Consultant→법인컨설팅 / Advisor→재무설계 / Starter→보험)
- **리포트 주제:** 분야별 준비된 주제 중 선택 + AI 추천 주제 병행
- **내 정보:** 이름·연락처 → 리포트 하단에 자동 삽입
- **리포트 생성하기:** 약 30~45초 대기 → AI가 1,500~2,000자 전문 리포트 작성
- 생성된 리포트는 **랜딩 페이지에 자동 등록**됩니다 (처음엔 **비공개** 상태 → 다음 화면에서 발행)

9. 리드 마그넷 — 랜딩 페이지 관리

화면 경로: </lead-magnet/landing> · ● 작동 (이메일 자동발송 포함)

이 화면이 뭐냐면?

잠재 고객이 리포트를 신청하는 **나만의 공개 페이지**를 관리합니다. 링크를 공유하면 잠재 고객이 연락처를 남기고, **리포트가 자동으로 이메일 발송**되며, 연락처는 잠재 고객에 자동 저장됩니다.

메뉴별 설명

- **발행중 / 미발행 토글:** 발행중(초록)=링크 활성화 / 미발행(회색)=비활성. 신규 리포트는 비공개로 시작하니 켜야 노출됩니다
- **편집:** 헤드라인·서브 문구·버튼 문구 수정 → 저장 즉시 반영
- **링크 복사:**
 - 개별 리포트 링크: aigent.kr/r/{리포트ID}
 - 통합 신청 페이지: aigent.kr/r/u/{내ID} — 내 여러 리포트를 한 페이지에 모아 보여주고, 방문자가 원하는 자료를 골라 신청 (콘텐츠 "리드 모으기" CTA가 이 페이지로 연결됨)
- **통계:** 방문 / 리드 / 전환율 (방문 대비 리드 비율)

10. 리드 파악고객

화면 경로: </leads-discovery> · ◆ 예시 화면 (실제 분석 아직 안 됩니다)

수집된 잠재 고객을 **AI가 전환 가능성으로 점수화**해 보여드릴 예정인 화면입니다.

● 지금 이 화면에 보이는 목록은 실제 고객이 아닙니다. 기능이 어떤 모습일지 미리 보여드리는 예시 데이터로, 이름·연락처·회사는 모두 지어낸 값입니다. **연락하지 마세요.** 화면 상단에도 같은 안내가 표시됩니다.

실제로 들어온 문의는 **11. 잠재 고객** 에서 보실 수 있습니다. 그쪽은 정상 작동합니다.

11. 잠재 고객 (리드 관리)

화면 경로: /leads · ● 작동 · 최종 업데이트: 2026-06-12 (상태 4단계로 변경)

이 화면이 뭐냐면?

랜딩 페이지에서 연락처를 남긴 **잠재 고객 목록**을 단계별로 관리합니다.

상단 통계 카드

총 잠재 고객 / 잠재(미컨택) / 상담전환 / 전환율.

필터 버튼

전체 / 잠재고객 / 컨택가능 / 상담신청 / 상담전환 — 버튼 옆 숫자는 해당 단계 건수.

리드 카드별 기능

- **전화 버튼**: 해당 번호로 전화 연결 (모바일에서 효과적)
- **이메일 버튼**: 이메일 앱으로 메일 작성 창
- **상태 드롭다운**: 리드 진행 단계를 변경 (역방향 변경도 가능)

상태	의미
잠재고객	방금 연락처를 남긴 신규
컨택가능	연락 가능 상태로 확인됨
상담신청	상담을 신청한 고객
상담전환	실제 상담·계약으로 전환

이 4단계가 곧 실적·퍼널의 퍼널 단계입니다.

12. 실적 · 퍼널

화면 경로: /analytics · ● 작동 · 신규 추가: 2026-06-09

이 화면이 뭐냐면?

잠재 고객이 **유입** → **컨택** → **상담** → **전환**으로 흐르는 과정을 한눈에 보고, 어느 단계에서 고객이 가장 많이 빠지는 지(병목)를 파악하는 화면입니다.

구성

- **기간 선택**: 오늘 / 최근 7일 / 최근 30일 / 전체
- **KPI 카드**: 총 잠재고객 · 상담전환 · 전체 전환율
- **단계별 퍼널 막대**: 4단계 인원이 계단식 막대로 표시되고, 단계 사이마다 "직전 단계 대비 ○○% 전환" 이 보임
- **리포트(유입원)별 실적 표**: 어떤 리드 마그넷이 전환율이 높은지 비교 → 마케팅 효율 판단

예: 잠재 6명 → 컨택가능 6명(100%) → 상담신청 3명(50%) → 상담전환 1명(전체 17%)

💡 퍼널을 채우려면 잠재 고객 화면에서 각 리드의 상태를 단계에 맞게 바꿔주세요.

13. SNS 채널 관리

화면 경로: /sns-channels · ● 작동

이 화면이 뭐냐면?

콘텐츠를 발행할 채널을 **연결**하는 곳입니다. 채널은 발행 방식에 따라 표시가 다릅니다.

표시	의미	해당 채널
● 연결 (OAuth)	「연결하기」 한 번이면 자동 발행	링크드인
● 연결 · 심사 대기	기능은 완성됐고 메타(Meta) 앱 심사 중입니다. 심사가 끝나면 위와 똑같이 동작합니다	인스타그램 · 페이스북 · 스레드
● 수동 도우미	항상 사용 가능 — 발행 시 본문 복사 + 새 탭	네이버 블로그 · 티스토리 · 카카오톡 채널 · X
□ 준비 중	연동 개발 예정	스티비(뉴스레터)

i 네이버 블로그·카카오톡 채널이 왜 수동인가요? 네이버는 2020년에 외부 자동 발행 API를 종료했고, 카카오톡 채널은 개인에게 열려 있지 않습니다. 어떤 도구도 자동으로 올릴 수 없습니다. 그래서 AiGent는 글을 다 만들어드리고, 「복사」 한 번 + 붙여넣기로 끝나게 해줬습니다.

연결 방법

카드의 「연결하기」 클릭 → 해당 서비스 로그인·동의 → 돌아오면 「연결됨」 표시. 그 뒤부터 콘텐츠에서 「즉시 발행」· 「예약 발행」이 실제로 나옵니다. 연결은 한 번만 하면 됩니다.

🔑 가입 이메일과 SNS 계정 이메일이 달라도 됩니다

가장 많이 받는 질문입니다. 결론부터 — 아무 상관 없습니다.

네이버 메일로 가입하시고 페이스북은 지메일 계정을 쓰셔도, 둘 다 지메일이어도, **연결 방법도 결과도 똑같습니다**. AiGent는 두 이메일이 같은지 **확인하지 않습니다**.

왜 그런가요?

AiGent 가입 이메일은 그냥 **사물함 번호표**입니다. 누구인지 구분하는 이름표일 뿐입니다. 채널 연결은 이렇게 이루어 집니다.

- ① 사용자가 페이스북에 직접 로그인합니다
- ② 페이스북에게 "AiGent가 내 대신 글을 올려도 됩니다" 라고 허락합니다
- ③ 페이스북이 허가증을 한 장 발급합니다
- ④ 그 허가증이 사용자의 사물함에 들어갑니다
- ⑤ 그 뒤로 AiGent는 글을 올릴 때마다 그 허가증을 꺼내 씁니다

허가증을 만든 건 **페이스북**이고, 사물함 번호를 붙인 건 **AiGent**입니다. 서로 다른 회사가 만든 다른 물건이라, 이메일 이 같아야 할 이유가 애초에 없습니다.

둘을 이어주는 건 이메일이 아니라 — 「**지금 AiGent에 로그인해 있는 사람이, 방금 페이스북에서 허락을 눌렀다**」는 사실 하나입니다.

경우	되나요?	비고
네이버 메일 가입 + 페이스북은 지메일	✓	그냥 됩니다
지메일 가입 + 페이스북도 같은 지메일	✓	위와 똑같습니다
카카오 메일 가입 + 인스타는 다른 계정	✓	마찬가지입니다

⚠ **이메일이 같다고 자동으로 연결되지는 않습니다.** 같은 지메일을 쓰셔도 「연결하기」는 똑같이 한 번 눌러주셔야 합니다.

⚠ 대신 이것만 확인해주세요

이메일을 대조하지 않기 때문에, **로그인된 계정이 곧 연결되는 계정**입니다.

● **동의 화면에 뜨는 이름이 본인 계정이 맞는지 확인하고 눌러주세요.**

브라우저에 다른 계정(가족·회사 공용 계정 등)이 로그인돼 있으면 **그 계정에 글이 올라갑니다**. 구글 계정을 여러 개 쓰시는 분은 특히 주의해주세요. 잘못 연결됐다면 「**연결 해제**」 후 **다시 연결**하시면 됩니다.

💡 동의 화면에서 **10분 넘게** 머무르면(계정 전환·비밀번호 찾기·페이지 새로 만들기 등) 연결이 만료됩니다. 처음부터 다시 하시면 됩니다. 잘못하신 게 아닙니다.

인스타그램 연결인데 왜 페이스북 로그인이 뜨나요?

정상입니다. **인스타그램 아이디·비밀번호는 입력하지 않습니다.** 인스타그램 발행 권한이 페이스북 페이지에 달려 있어서, 페이스북으로 로그인하면 거기 연결된 인스타그램을 자동으로 찾아옵니다.

그래서 인스타그램·페이스북은 **연결 전에 세 가지가 준비돼 있어야 합니다.**

준비물	확인 방법
① 인스타그램이 프로페셔널 계정 (비즈니스 또는 크리에이터)	인스타 앱 → 설정 → 계정 유형
② 페이스북 페이지 보유	없으면 무료로 새로 만드시면 됩니다
③ 인스타그램 ↔ 페이스북 페이지 연결	인스타 앱 → 설정 → 공유 및 리믹스 → 페이지 연결

셋 중 하나라도 없으면 이렇게 표시됩니다 — *"연결할 페이스북 페이지를 찾지 못했습니다"*

개인 계정은 인스타그램 정책상 외부 도구 발행이 **막혀 있습니다.** 저희만의 제약이 아니라 모든 마케팅 도구가 동일합니다.

스레드(Threads)는 인스타그램과 **별도로** 한 번 더 연결하셔야 합니다. 메타에서 서로 다른 서비스로 취급합니다.

13-1. PR 홈페이지

 나를 소개하는 공개 페이지를 만듭니다. 명함 대신 링크 하나로 나를 보여줍니다.

이 화면이 뭐냐면?

소개를 받은 고객은 상담 전에 이름을 검색합니다. 그때 보여줄 페이지가 없으면 신뢰가 거기서 멈춥니다. PR 홈페이지는 그 공백을 메웁니다.

세 가지만 입력하면 됩니다

입력	예시
전문분야	법인세 절세 전략 / 가업승계 설계 / 이익잉여금 인출
소개	어떤 일을 해왔는지
경력	자격·경력 사항

→ **헤드라인·한 줄 소개·자기소개 문장을 AI가 씁니다.** 마음에 안 들면 고치면 됩니다.

페이지에 들어가는 것

- 프로필 사진 — **직접 업로드**하거나 **이미지 검색**으로 고릅니다
- 전문분야·경력
- **상담 신청 폼** — 버튼 문구를 바꿀 수 있습니다
- 연락처

사용 흐름

단계	하는 일
①	전문분야·소개·경력 입력 → AI 생성
②	문장·사진·버튼 문구를 다듬습니다
③	미리보기로 실제 화면을 확인합니다
④	「개설하기」 → 공개 주소(/u/내주소)가 만들어집니다
⑤	링크를 카톡·문자·SNS 프로필·명함 QR에 붙입니다

상담 신청은 자동으로 쌓입니다

고객이 폼을 제출하면 **잠재 고객**(/leads) 목록에 바로 등록됩니다. 따로 옮길 필요가 없습니다.

⚠ 꼭 알아둘 것

- 만들고 미리보기까지는 무료입니다. 공개(개설)할 때만 개설비가 발생합니다.
- 결제는 **계좌이체(무통장입금)**로도 가능합니다. 화면의 「**계좌 복사**」를 쓰세요.
- 공개한 뒤에도 「**비공개로 전환**」할 수 있습니다.
- 공개 주소는 한 번 정하면 바꾸기 어렵습니다. 신중히 정하세요.

14. 요금제

화면 경로: /pricing · ● 사용 가능

4개 플랜(Free / Starter / Advisor / Consultant)을 **월간·연간 토글**(연간 20% 할인)로 비교합니다. 플랜별 월 콘텐츠 생성 한도가 표시되고, 한도에 가까워지면 사이드바·콘텐츠 화면에서 업그레이드 안내가 뜹니다.

결제 방법

방법	상태	설명
계좌이체(무통장입금)	● 사용 가능	PR 홈페이지 개설비를 바로 결제할 수 있습니다. 화면의 「 계좌 복사 」를 누르고 입금하시면 됩니다
카드 정기결제(구독)	● 준비 중	토스페이먼트스 가맹 심사 중입니다. 승인되면 자동으로 열립니다

💡 구독 결제가 열리기 전에도 PR 홈페이지는 개설하실 수 있습니다. 계좌이체로 받고 있습니다.

15. 설정

화면 경로: /settings · ● 작동

계정·채널 관련 설정을 관리합니다. 4개 카드로 구성됩니다.

① 카카오톡 오픈채팅방

내 오픈채팅방 URL을 등록하면, AI 콘텐츠 끝에 **자연스러운 유입 멘트**가 **자동으로** 붙고, 카카오 발행 도우미가 이 방으로 바로 이동합니다. - <https://open.kakao.com/o/xxxxxxx> 형식 (카카오톡 앱 → 오픈채팅 → 채팅방 관리 → 공유 URL) - "새 탭에서 열기"로 확인 가능

② 전화번호

콘텐츠 CTA를 "**전화 연결**"로 고르면 본문 끝에 자동 삽입되는 번호입니다. (하이픈 포함/미포함 모두 가능, 7~13자리)

③ Meta — Instagram + Facebook ● Tester 모드

정식 승인 전까지, Meta **Graph API 탐색기**에서 직접 발급한 액세스 토큰을 붙여넣어 사용합니다. - 필요: 액세스 토큰(EAA로 시작) + Instagram 계정 ID 또는 Facebook 페이지 ID - (고급) App ID/Secret 입력 시 만료 7일 전 자동 갱신, 미입력 시 60일마다 수동 재발급 - 저장하면 "연결됨" 표시 → 인스타·페이스북 자동 발행 가능

④ Threads

Instagram·Facebook과 **별도 토큰**을 씁니다. Meta for Developers에서 Threads App을 따로 만들어 토큰(THAA로 시작) 발급 후 입력. 유저 ID는 비우면 자동 감지.

링크드인·네이버 연결은 SNS 채널 관리에서, Meta·Threads 토큰은 여기 설정에서 — 위치가 다릅니다.

16. 뉴스레터 (개발 예정)

메뉴	경로	상태
뉴스레터	/newsletter	☐ 개발 예정 (스티비 연동과 함께)

✅ 예약 캘린더는 완성됐습니다. 7-2. 예약 발행 · 예약 캘린더 를 보세요.

업데이트 이력

2026-08-16 (3차 개정)

- 「지금 되는 것 · 아직 안 되는 것」 현황표 신설 — 목차 바로 뒤. 되는 것과 안 되는 것을 섞어 적어두면 고객이 안 되는 걸 되는 줄 알고 쓰다가 이탈한다.
- §13 SNS 채널 관리 대폭 보강 — 가입 이메일과 SNS 계정 이메일이 달라도 되는 이유, 동의 화면 계정 확인, 인스타그램인데 페이스북 로그인이 뜨는 이유, 사전 준비 3가지.
- ● 자동 발행 채널 표기 정정 — 인스타·페북·스레드를 ●에서 ●(심사 대기)로 내렸다. 기존 표기는 신규 고객 기준으로 사실이 아니었다(Meta 앱이 개발 모드라 연결 자체가 안 된다).
- ● §10 리드 파악고객을 ◆ 예시 화면으로 정정 — 화면의 목록이 하드코딩된 가짜 데이터인데 ● 작동으로 적혀 있었다. 이름·전화번호·회사가 전부 지어낸 값이다.
- /guide 웹 페이지 신설 — PDF는 모바일에서 못 읽는다. 자주 막히는 지점만 추려 반응형으로.

날짜	업데이트 내용
2026-05-08	최초 작성 — 콘텐츠 만들기, 리드 마그넷 3종, 잠재 고객 메뉴 설명
2026-05-08	금액 버튼 용어 변경, CTA 미작동 안내, 발행 날짜/채널 안내 추가
2026-05-08	배치 생성 화면 설명 추가
2026-05-09	콘텐츠 만들기 — 해시태그 강조·글자수 바·자동 높이 편집창 반영
2026-06-12	전면 개정 — ① 5분 시작 가이드 신설 ② 회원가입·온보딩·대시보드·SNS채널관리·설정 섹션 신규 작성 ③ 실적·퍼널 섹션 추가 ④ 잠재고객 상태 4단계로 갱신 ⑤ 발행 작동 현황(자동/수동 도우미)·14채널 구조·CTA 작동 등 낡은 정보 전면 현행화 ⑥ 메뉴 순서대로 재구성 + ●●□ 상태 표기 도입
2026-08-10	2차 개정 — ① NEW 카드뉴스 만들기(7-1) 신설 ② NEW 예약 발행·예약 캘린더(7-2) 신설 — "개발 예정"으로 잘못 표기돼 있던 것을 실제 동작 기준으로 전면 작성(브라우저를 켜 둘 필요 없음을 명시) ③ NEW PR 홈페이지(13-1) 신설 — 주력 상품인데 매뉴얼에 아예 없었다 ④ 화면 지도·목차 갱신 ⑤ 16번을 뉴스레터 전용으로 축소(뉴스레터는 여전히 스텝이 맞음)