



회사 홈페이지는 가장 먼저 일하는 **영업사원**입니다.

느리고, 휴대폰에서 깨지고, 오래된 플랫폼에 묶여 있는 회사 홈페이지를 다시 짓습니다.
방문자가 문의로 이어지는 구조로 바꾸는 일입니다. 고정 견적, 2~4주, 기획부터 배포까지 한
사람이 끝냅니다.

7페이지

B2B 제조사 사이트 전면 리뉴얼

관리자 화면

개발자 없이 직접 글 등록

2~4주

일반적인 납기

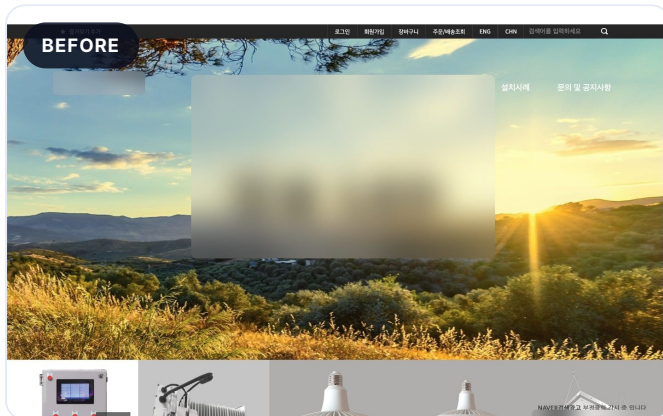
풀스택

디자인 · 개발 · 배포 전 과정

사례 01 — 식물생장 LED 제조사

온실과 수직농장에 보광 시스템을 공급하는 B2B 제조사입니다. 2016년 이후 손대지 않은 사이트였습니다. 구형 쇼핑몰 CMS, jQuery 1.8, 휴대폰에서 레이아웃 붕괴, 메뉴 중복, 아직도 돌아가는 트래킹 스크립트 21개. 구매 담당자가 사양을 찾지 못해 영업팀이 하루 종일 같은 질문에 전화로 답하고 있었습니다. 고객사 브랜드 식별 정보는 모자이크 처리했습니다.

전면 리뉴얼 정보 구조 재설계 메가메뉴 모바일 우선 7페이지 3주



낡은 사이트가 실제로 치르고 있던 비용

2016년

마지막으로 사이트를 손댄 시점

jQuery 1.8

2012년에 머물러 있던 프런트엔드

21개

아직 로딩되던 트래킹 스크립트

0개

모바일 viewport 태그

사양이 PDF 안에 갇힘

페이지에 있어야 할 수치를 구매 담당자가 전화로 물었고, 검색엔진은 사양 용어를 단 하나도 색인하지 못했습니다.

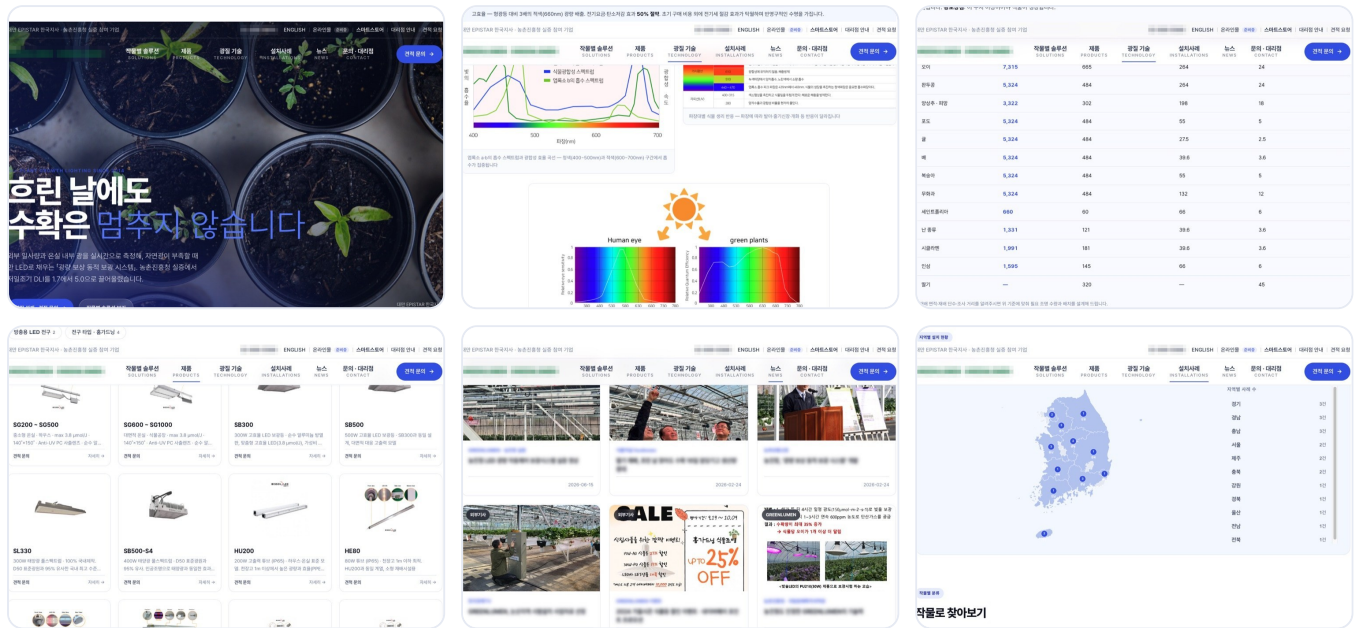
중복된 메뉴 두 벌

재배 농가와 대리점이 각각 어느 메뉴가 자기 것인지 먼저 짐작해야 제품에 닿을 수 있었습니다.

휴대폰에서 사용 불가

반응형 레이아웃이 아예 없었습니다. B2B 제품 조사의 절반 이상이 모바일에서 시작되는데도요.

7개 페이지, 하나의 시스템



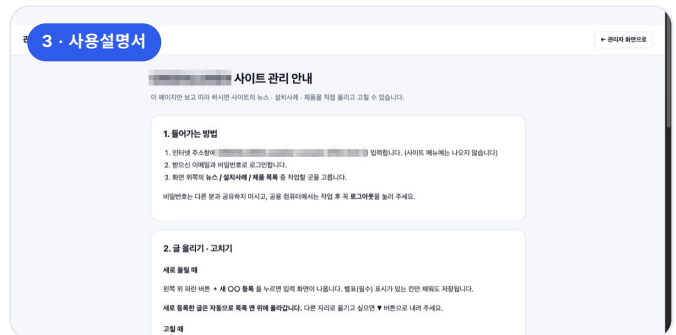
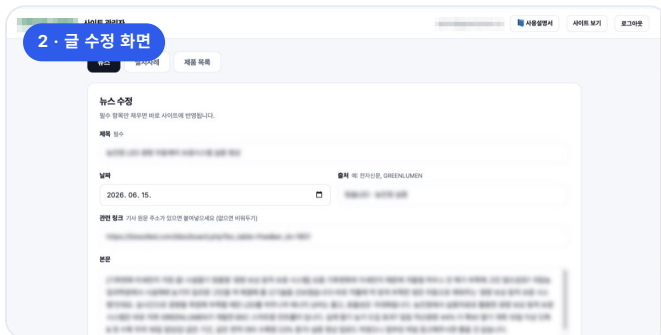
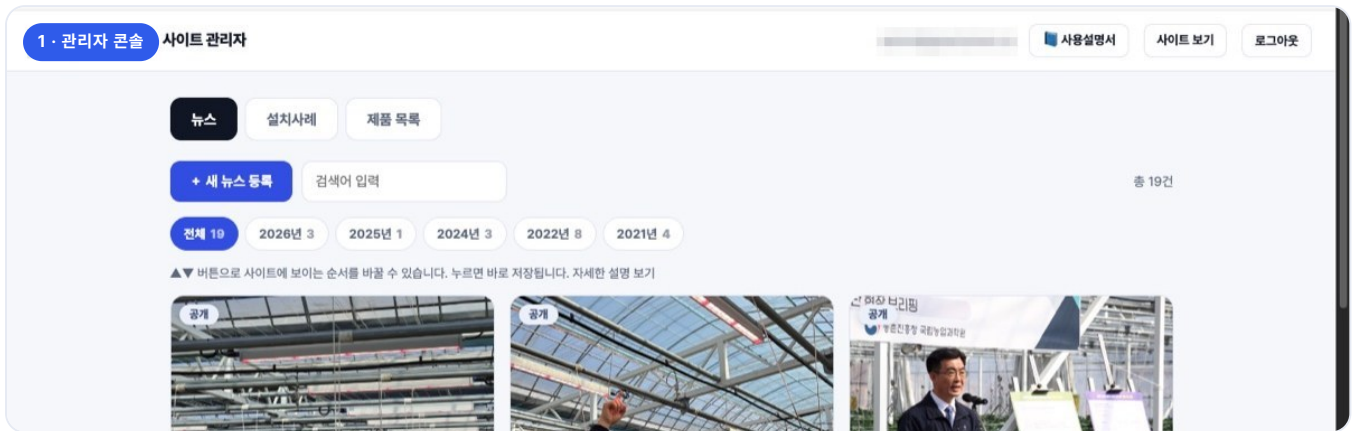
메인 · 광질 기술 · 제품 목록 · 제품 상세 · 설치사례 · 작물별 솔루션. 7개 페이지가 하나의 스타일시트와 공통 헤더/푸터를 공유합니다.

무엇을 바꿨고, 왜 그게 매출과 연결되는가

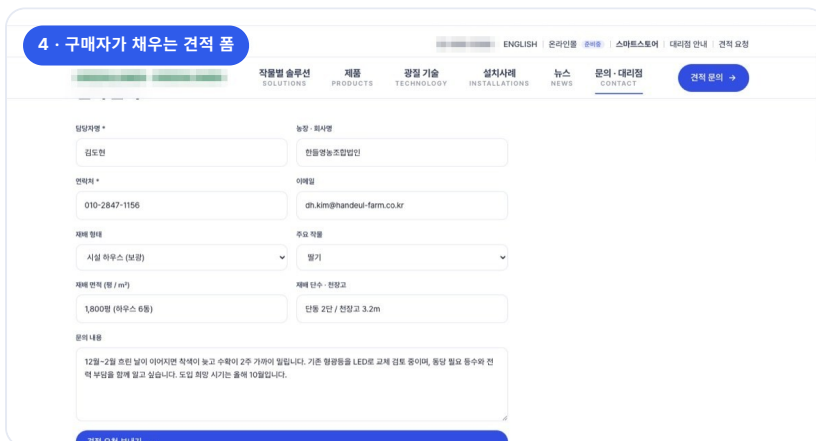
설계 결정	비즈니스 이유
이중축 메가메뉴 작물별 / 제품별	작물 단위로 생각하는 재배 농가와 품번 단위로 생각하는 대리점이, 두 별의 중복 메뉴 사이에서 헤매지 않고 각자 한 번의 클릭으로 맞는 페이지에 도착합니다.
사양을 HTML로 노출	다운로드용 PDF 안에 있던 기술 데이터를 페이지 위로 꺼냈습니다. 구매 담당자는 파일을 받지 않고 비교하고, 검색엔진은 사람들이 실제로 검색하는 사양 용어를 색인합니다.
근거를 첫 화면으로	실증 데이터, 인증, 실제 설치 사진을 묻혀 있던 하위 페이지에서 첫 화면으로 끌어올렸습니다. 신뢰는 거기서 결정됩니다.
공용 CSS, 컴포넌트화된 헤더·푸터	7개 페이지가 스타일시트 하나를 공유합니다. 내부 담당자가 저를 다시 부르지 않고도 페이지를 늘리거나 자사 CMS로 옮길 수 있습니다.
모바일 우선 재구축	기존 사이트는 휴대폰에서 쓸 수 없는 상태였습니다. 지금 B2B 조사의 절반 이상이 모바일에서 시작됩니다.
관리자 화면 + 구조화된 건적 폼 뉴스 · 설치사례 · 제품	직원이 직접 뉴스와 설치사례, 제품을 올립니다. 개발자도, 추가 청구서도 없습니다. 건적 폼은 작물 · 재배 형태 · 면적 · 천장고를 먼저 받아서, 첫 회신에 이미 숫자가 담기게 만듭니다.

직접 운영하는 백오피스까지

리뉴얼은 절반이었습니다. 직원이 개발자 없이는 글 하나 못 올렸고, 들어오는 문의는 이름과 전화번호뿐이었습니다. 그래서 관리자 화면과 사용설명서, 그리고 조명 설계자가 어차피 물어볼 질문을 먼저 받는 견적 폼을 함께 만들었습니다.



직원이 뉴스·설치사례·제품을 직접 올리고, 순서를 바꾸고, 숨깁니다. 사용설명서는 이런 화면을 한 번도 써본 적 없는 사람 기준으로 썼습니다. 고객사명과 브랜드 식별 정보는 모자이크 처리했습니다.



작물·재배 형태·면적·천장고를 앞단에서 받아, 전화 걸기와 회신 버튼이 붙은 정돈된 메일로 도착합니다. 첫 응답에 질문 대신 숫자를 담을 수 있습니다.

Veil — 제로에서 만들어 운영 중인 SaaS

직접 만들어 퍼블릭 베타로 운영 중인 제품입니다. 브랜드 시스템, 마케팅 사이트, 웹앱, 백엔드를 전부 혼자 설계하고 구현했습니다. 핵심은 제약 조건입니다. 개인 기록은 **사용자 기기 안에서만** 처리되고 서버로 올라가지 않으며, 신원과 기록은 별도 테이블로 분리해 열람용 레코드에는 사용자 ID 필드 자체가 존재하지 않습니다. 멀티테넌트 Postgres에 행 단위 보안(RLS), OAuth 로그인, Stripe 구독 결제, 서버리스 API로 구성했습니다.

SaaS

온디바이스 AI

디자인 시스템

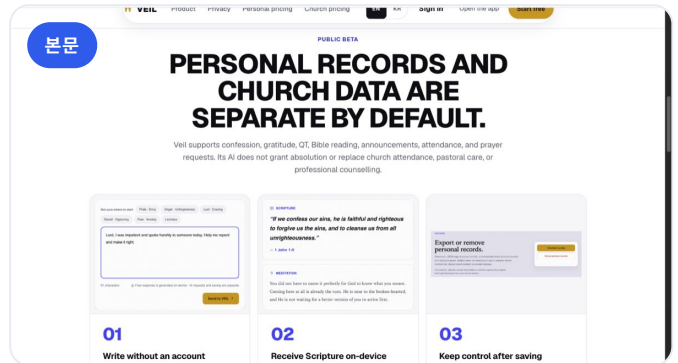
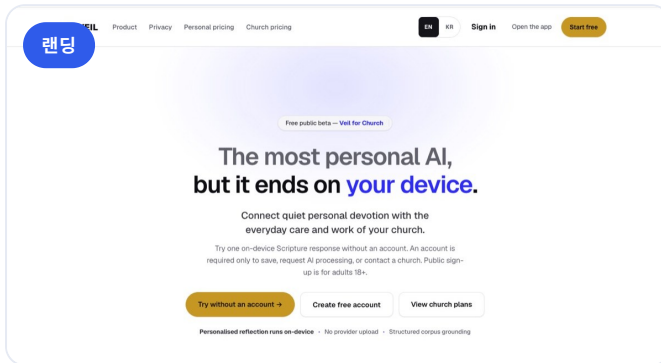
한/영

Postgres + RLS

구독 결제

OAuth

라이브 베타



일하는 방식

돈을 내기 전에 디자인을 먼저 봅니다

무상 진단과 메인 페이지 시안이 먼저입니다. 청구서는 그다음입니다. 보지 않고 사는 일은 없습니다.

고정 견적, 고정 납기

시간당 청구도, 나중에 붙는 추가 청구서도 없습니다. 착수 40%, 오픈 시 60%.

처음부터 끝까지 한 사람

말을 옮기는 중간 관리자도, 조용히 재하청되는 작업도 없습니다.

결과물은 전부 고객사 소유

소스코드, 디자인 원본, 도메인과 호스팅 계정 모두 넘겨드립니다. 묶여두지 않습니다.

가격

구성	이런 경우에	금액
기본 리뉴얼 5~7페이지 · 3~4주 · 소스코드 100% 이전	낡은 사이트를 교체하려는 제조사 · B2B 공급사	200만원
추가 — 관리자 화면 관리자 콘솔, 이미지 업로드, 사용설명서	뉴스 · 사례 · 제품을 직접 올리고 싶은 회사	+150만원
추가 — 언어 영문 · 중문 등 언어별	수출 기업, 해외 바이어를 받는 회사	+200만원
추가 — AI 검색 대응 ChatGPT · Perplexity · 구글 AI가 읽을 수 있게	AI 검색에서 회사가 언급되기를 원하는 경우	+40만원
추가 — 자료 정리 사진 · 문구 · 카탈로그 정리 대행	보낼 자료가 정리되어 있지 않은 경우	+30만원

표시 금액은 부가세 별도이며, 유지관리는 월 10만원(선택)입니다.

선택지는 사실 네 가지입니다

기술 제품을 파는 회사가 사이트를 만드는 방법은 크게 넷입니다. 영업용 비교가 아니라 솔직한 차이를 적었습니다. 이 중 둘은 어떤 회사에는 진짜로 더 나은 답입니다.

	종합 웨에이전시	템플릿 · 임대형	마켓플레이스 프리랜서	이 스튜디오
실제 비용	1,500만원 이상	제작비 0원, 대신 월 호스팅료를 2~5년 약정	40만~180만원	200만~550만원, 사이트에 공개
누가 실제로 만드나	영업이 팔고 주니어가 만듦	직원이 저녁과 주말에	재하청되는 경우가 많음	지금 메일을 주고받는 그 사람
사양서를 읽을 수 있나	제너럴리스트. 요약해 달라고 요청함	—	업종 이해도 편차가 큼	전자공학 전공, 제조사 R&D 재직
사양과 인증 처리	PDF에서 옮겨 적음	직접 한 줄씩 입력	이미지로 붙여 넣는 경우가 흔함	비교 가능하고 검색엔진이 색인하는 구조화된 표
DB · 관리자 · 로그인 · 결제	별도 범위, 별도 팀	플러그인 한도 내에서만	범위에 잘 들어가지 않음	직접 구현 — 2~3페이지 참조
끝나고 남는 것	그쪽 관리 시스템과 그쪽 호스팅인 경우가 많음	그 플랫폼에 영구히 종속	요청하면 파일	소스코드, 디자인 원본, 도메인, 호스팅 계정

수출 기업이라면 — 정부 수출바우처의 디자인개발 항목에 '외국어 홈페이지'가 들어 있고, 수행기관 단가는 700만~2,000만원 선입니다. 지자체 해외마케팅 지원사업은 기업당 400만원까지 지원하고 보조율이 최대 80%입니다. 국문과 영문을 함께 만드는 400만원 구성이 여기에 그대로 들어갑니다. 해당 지역에 열려 있는 사업과 잔여 예산은 확인해 드립니다.

왜 디자인 스튜디오가 아니라 엔지니어인가

병목은 비주얼이 아니라 정보입니다

구매 담당자가 유량계를 시간당 파운드로 고르고, 열교환기를 압력과 온도 범위로 고른다는 사실이 스타일링보다 먼저 레이아웃을 결정합니다. 이걸 틀리면 예쁜 사이트가 문의를 놓칩니다.

백엔드까지 직접 만듭니다

“직원이 제품을 직접 수정할 수 있나요?”는 여기서 재하청이 아니라 범위 산정 질문입니다. 로그인, 견적 시스템, 결제도 마찬가지로입니다.

인수인계에서 잃는 게 없습니다

에이전시에서는 제품을 이해한 사람과 문구를 쓴 사람이 대개 다릅니다. 여기서는 같은 사람입니다. 그래서 카피가 그 업계 말투로 나옵니다.

시작하는 방법

홈페이지 주소만 보내주시면 무료로 진단하고 메인 페이지 시안을 만들어 보내드립니다. 계약 의무도, 영업 통화도 없습니다. 마음에 드시면 이야기를 이어가고, 아니면 아이디어는 그대로 가져가시면 됩니다.

eddyhwangstudio.com · eddy@eddyhwangstudio.com · eddyhwang.com · linkedin.com/in/hyeonsu-hwang · 서울