



실리콘밸리어에서 시작된 링글의 뻘한, 하지만 흔치 않은 성장 DNA

이승훈 | 링글 공동대표

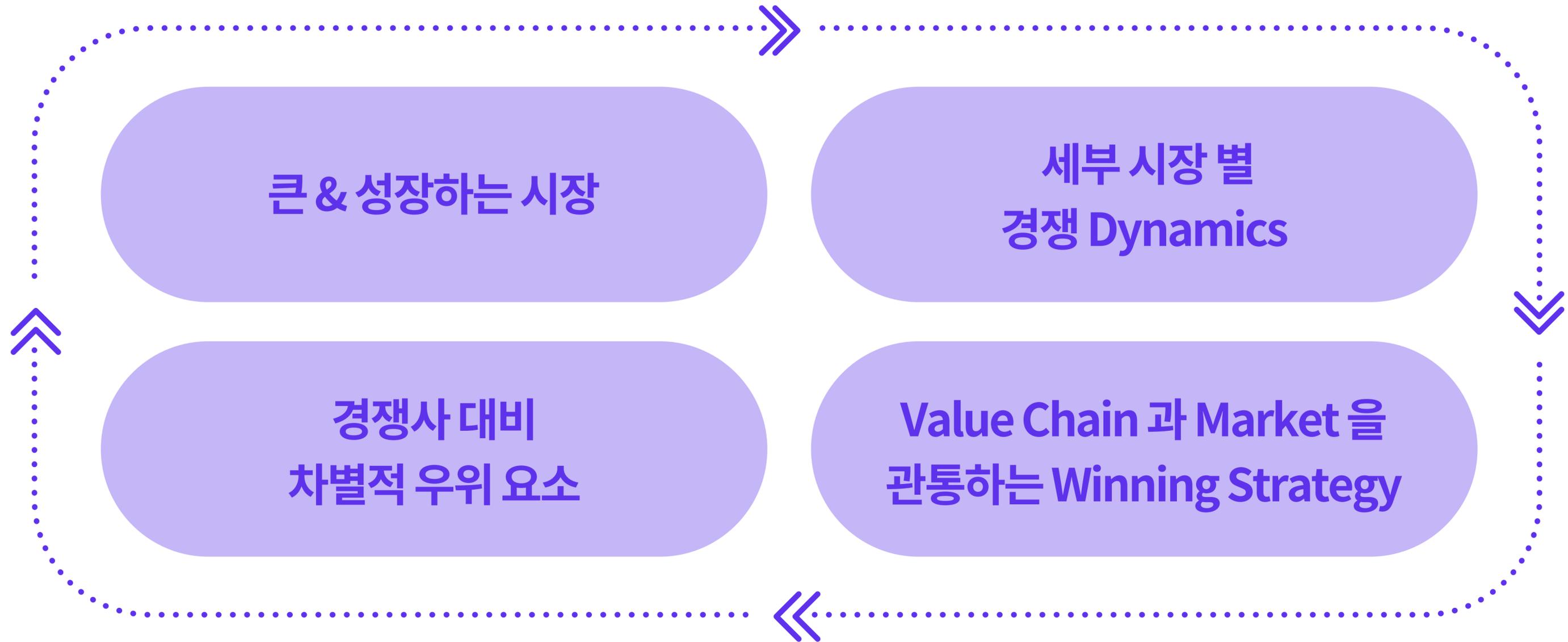
AGENDA

1. 서울 BCG 에서 6년 이후 마주했던
‘생소했던’ 실리콘밸리
2. 링글이 ‘시장’, ‘트렌드’, ‘성장’에서 마주했던 챌린지
3. 링글만의 뻘한, 하지만 흔치 않은 성장 DNA

1.

서울 BCG에서 6년 이후 마주했던
'생소했던' 실리콘밸리

서울 BCG 에서 Client 사와 협업 시의 키워드



Stanford MBA 내 수업에서의 키워드



2.

링글이 '시장', '트렌드', '성장'에서 마주했던 챌린지

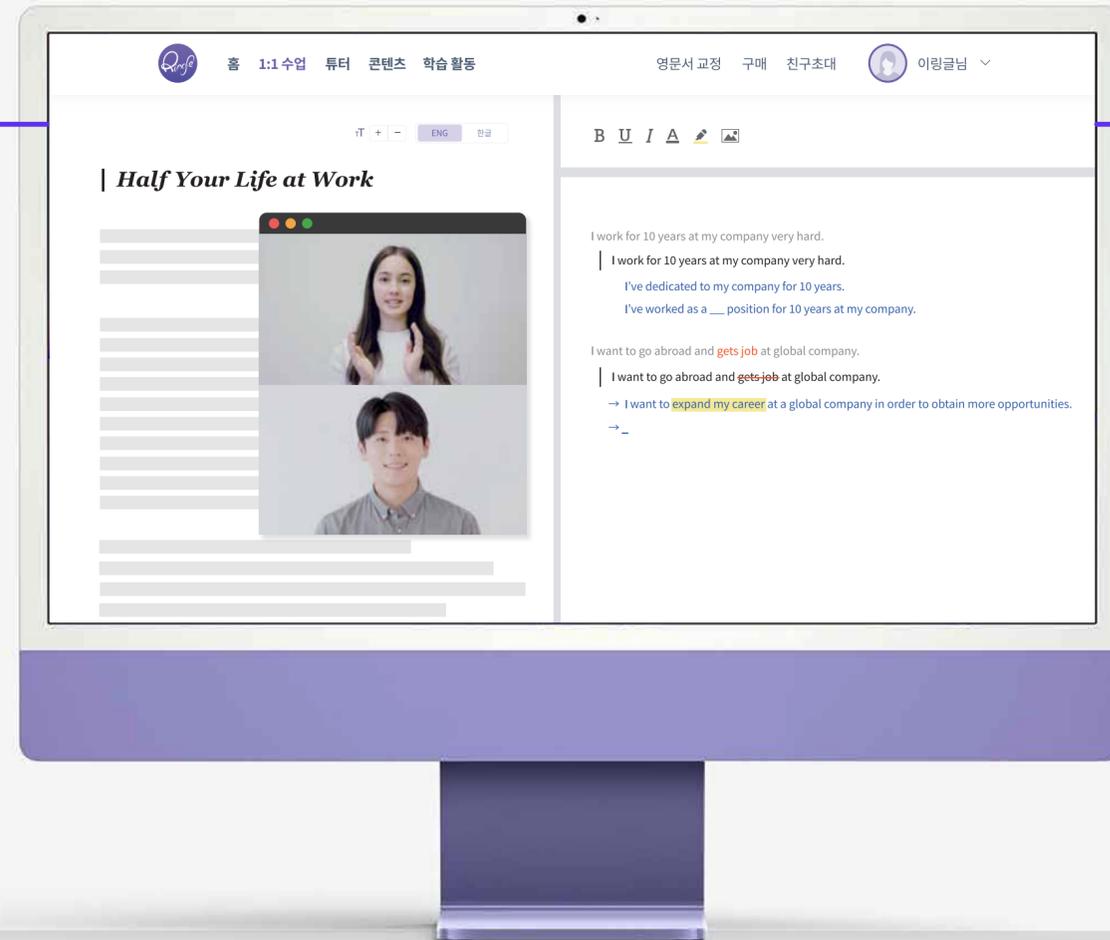
본론으로 들어가기 전, 링글 서비스에 대한 간단한 소개:

아이비리그 튜터가 가르치는 실전형 1:1 화상영어 서비스

화상 소통

zoom

2017년 부터 Zoom API
이용 중



실시간 교정

Ringle Docs

2017년 부터 Google Docs API
이용 중

**‘전화로 하는 영어’ 및 ‘1:1 오프라인 수업’은,
실전 비즈니스 환경과는 거리가 먼 세팅에서 진행되는 교육을 위한 교육일 뿐입니다.**

링글이 play 하고 있는 시장: 유니콘이 거의 없는 교육 마켓



사업 초반 (2016~2018) 챌린지:

시장이 큼니까? Scale-up 가능합니까? 경쟁사는 누구니까?

- Commerce 를 하지 왜 유니콘이 가장 적은 교육을 하죠?!
- 한 수 접어서, 교육 중에서는 애들 입시 교육 시장이 훨씬 더 큰데, 왜 성인 교육이죠?
- 다시 한 수 접어서, 성인 영어 중에서는 시험 (토플 등) 시장이 더 큰데 왜 회화 교육이죠?
- 또 한 수 접어서, 회화 교육은 초급 시장이 더 큰데, 왜 중급 이상의 시장이죠?
- 튜터 1명의 1시간이 10만 명에게 갈 수 있는 비즈니스 모델이 Scale-up 아닌가요?
왜 튜터 1명의 1시간이 1명의 유저에게 가는 1:1 이죠?
- 전화 영어와 다른 점은 무엇이죠?
- 스탠포드 MBA... 맞나요?

성장기 (2019~2021)의 챌린지:

COVID-19, 성장의 기회? 위기의 시작!

	합리적 기대	현실
시장 확대	비대면 시대가 도래하며, 온라인 교육으로 유저가 몰릴 것이다.	집에서 학습을 하기 보다, 집에서 게임 및 넷플릭스를 즐긴다.
튜터 확보	튜터들이 비대면 수업으로 전환되면서, 온라인 수업을 더 할 것이다.	과거에는 캠퍼스에 모여 있어서 선발이 용이했는데, 비대면 수업 후 튜터 확보에 더 큰 시간/노력이 소요된다. - 비대면 수업에서 대면 수업 전환 후 큰 위기가 도래했다.
투자 확보	비대면 교육 시장에 더 많은 투자금이 몰릴 것이다.	커머스, SaaS, 코인 등에 대부분 자본이 몰렸다.

현재 (2022)의 챌린지: 핵심인재 유입 후 바로 실적이 날 것이다?



김인애
Head of Customer-Product Team
Seoul

BCG 컨설턴트로 5년, Wharton MBA
2년, 쿠팡 PO로 1년, 아모레퍼시픽그
룹 전략팀에서 4년을 보냈습니다.
Connecting the dots at Ringle!



김지영
Head of UX Design-Product
Team
Seattle, WA

15년 넘게 여러 산업군에서 다양한
UX/UI를 다룬 경험이 있습니다. 내가
쓰고 싶은, 최고의 글로벌 영어 교육 제
품을 만들기 위해 링글에 조인했습니
다.



나주형
Head of Tutor-Product Team
San Mateo, CA

PwC 샌프란시스코 오피스에서
Manager로 재직 중, 링글에서 소중한
인연과 기회를 만나 새로운 도전을 시
작하게 되었습니다. 현재 글로벌/튜터
팀을 총괄 중입니다



이상희
Finance / Accounting Lead
San Mateo, CA

UT Austin 회계석사와 PwC, AMD,
Qualys에서 감사/실적발표/공시/예
측/기술분석 경험이 있습니다. 재무/회
계 최적화로 링글의 성장을 지원합니
다.



이성배
Head of Technology-Product
Team
Seoul

15년 넘게 ICT 기업에서 커리어를 쌓
으면서 다양한 서비스 개발 및 운영을
경험했습니다. 프론트, 백엔드 등 다양
한 개발 경험이 있습니다. 팀원분들의
성장을 돕고 있습니다.



이성파
Co-founder
San Mateo, CA / Seoul

학창 시절부터 있던 관심이 지금은 제
일 즐거워하는 일이 되었습니다. 공학
과 비즈니스를 전공했고, 더 쉽고 효율
적으로 배울 수 있는 서비스를 만드는
것이 목표입니다.



이승훈
Co-founder
San Mateo, CA / Seoul

BCG 에서 6년 근무 후, Stanford
MBA 과정 중 Ringle을 시작하였습니
다. 팀이 GREAT 한 서비스를 만들 수
있도록 물심양면 지원하고 있습니다



정용훈
Head of Data-intelligence-
Product Team
Seoul

KAIST 석사과정 중 링글에 합류했습니
다. 개발자로 시작하여, 마케팅 리드를
거쳐, 현재 PM 및 Data 관리체계 총괄
로서 GREAT 한 서비스를 만듭니다



정현영
Head of Content-Product Team
Sydney

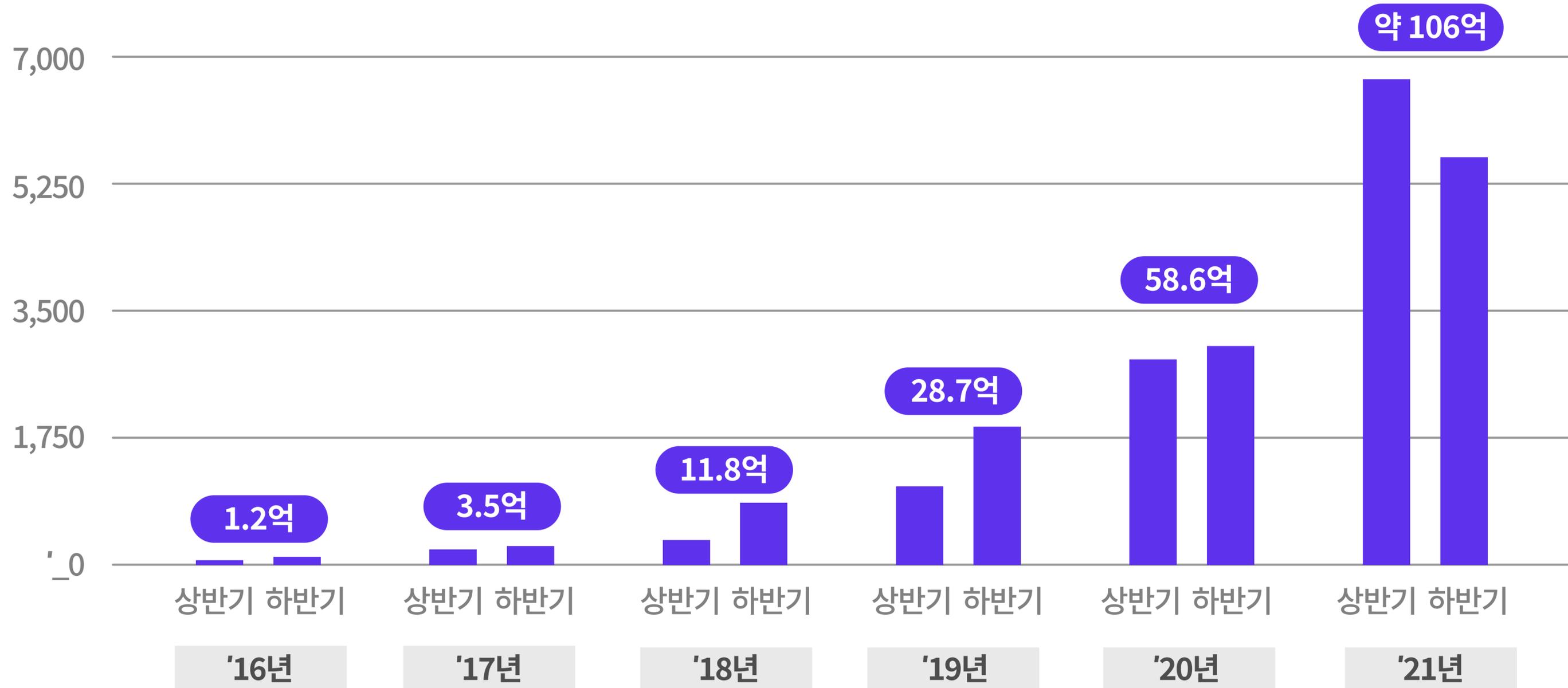
삼성전자, UC버클리 MBA, BCG, 현대
카드, 롯데, KCFT/SK넥실리스 등에서
쌓은 20여년의 경험이 있습니다. 그 중
링글에서 콘텐츠를 만드는 일이 제일
재미 있네요!

3.

링글만의 뻔한,
하지만 흔치 않은 성장 DNA

링글의 성장 트렌드

결제액 추이 (반기 별)

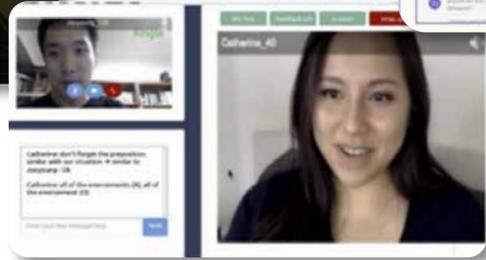


문제 해결적 관점에서, 제품 1개를 제대로 만드는 데에 올인

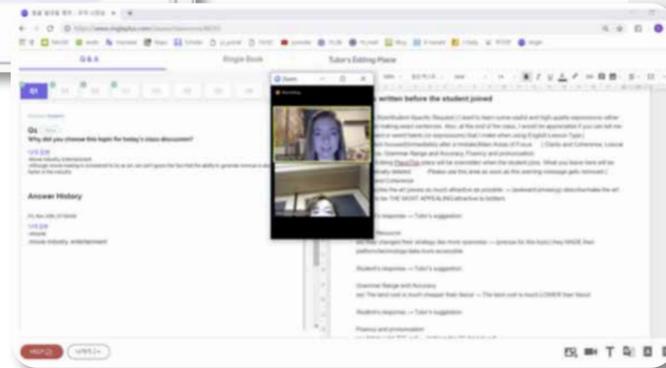
2015년의 링글



2017년의 링글

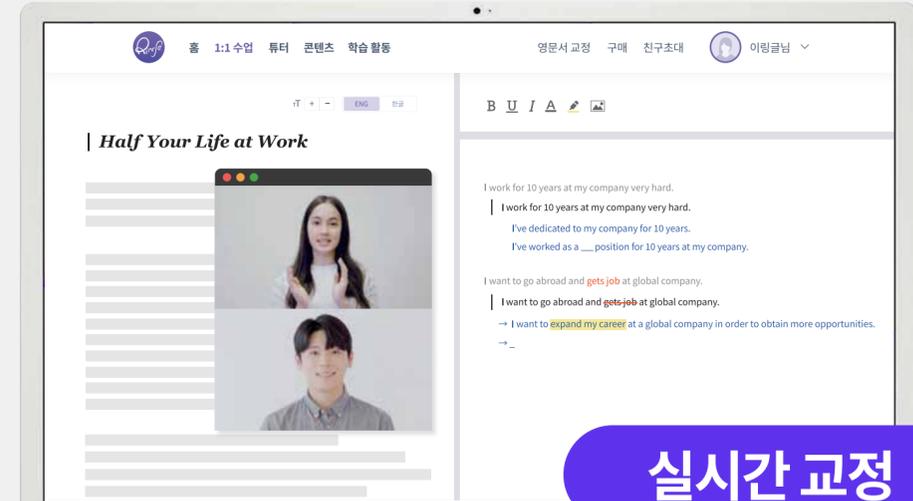


2016년의 링글



2018년의 링글

2022년의 링글



실시간 교정

화상 소통

단 1개의 목표:
유저가 필요한 영어를 하게 하고, 튜터 및 AI의 교정/피드백 기반 성장하게 한다.

시장 트렌드, 경쟁사 동향 보다는 유저와의 소통/관찰에 집중: 주기적 고객/튜터 행사 기반 소통 진행

링글 글로벌 컨퍼런스



링글 고객 밋업 이벤트

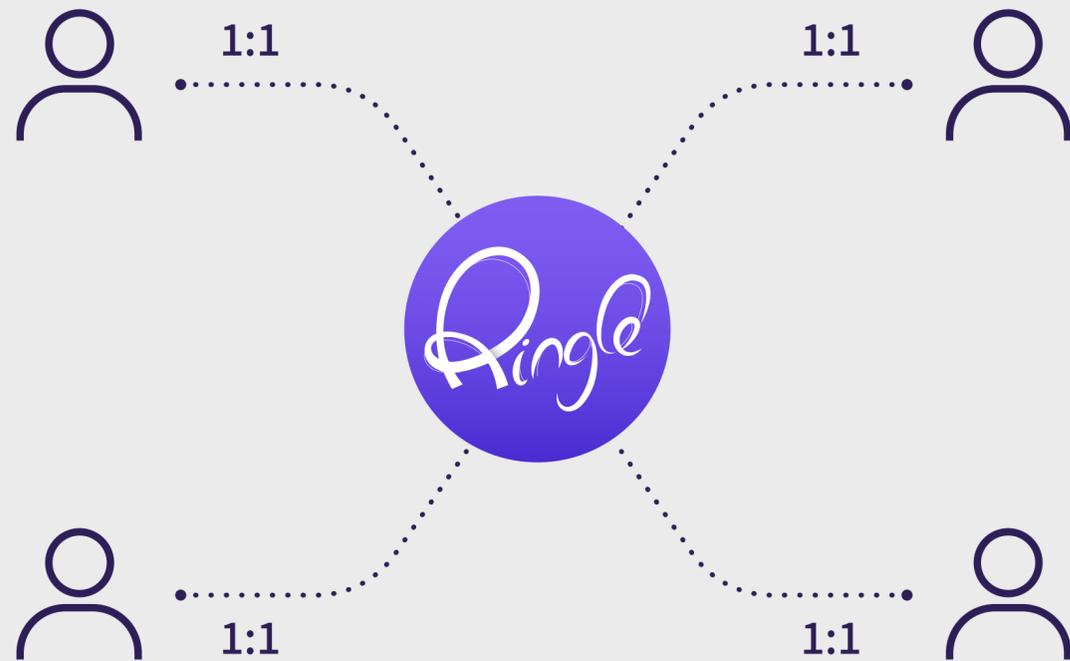


링글 튜터 밋업 이벤트

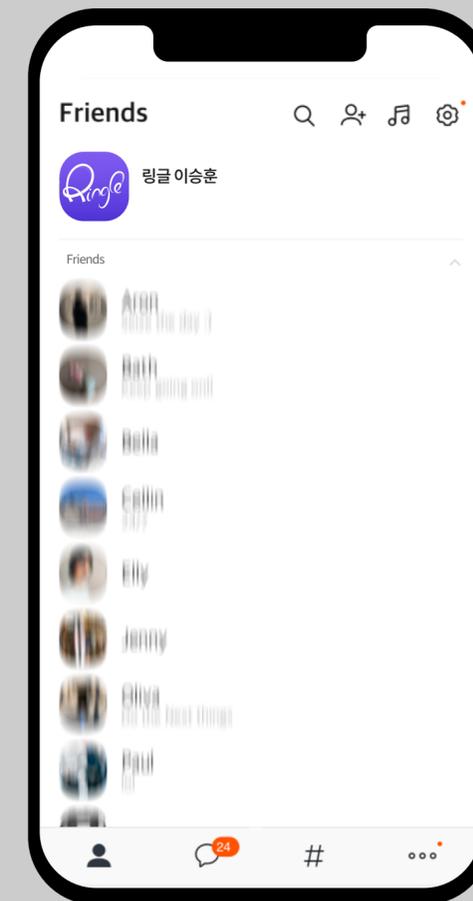


시장 트렌드, 경쟁사 동향 보다는 유저와의 소통/관찰에 집중: 유저와의 1:1 미팅 기반 고객의 본질 이해

매 주 4명의 유저와 1:1 대면 미팅



메신저를 통한 약 5,000명의 유저와의 오프라인 대화



Approx
5,000

Traction (앱 다운로드, DAU 등) 보다는 ‘유료 수업 수’, ‘추천’ & ‘유저 획득 비용’ 이라는 Quality 지표 기반 매출/비용 관리

유료 수업 수

수업 Quality에 만족하고, 효과를 본 사람만이 결제를 하고 수업을 지속 듣는다.

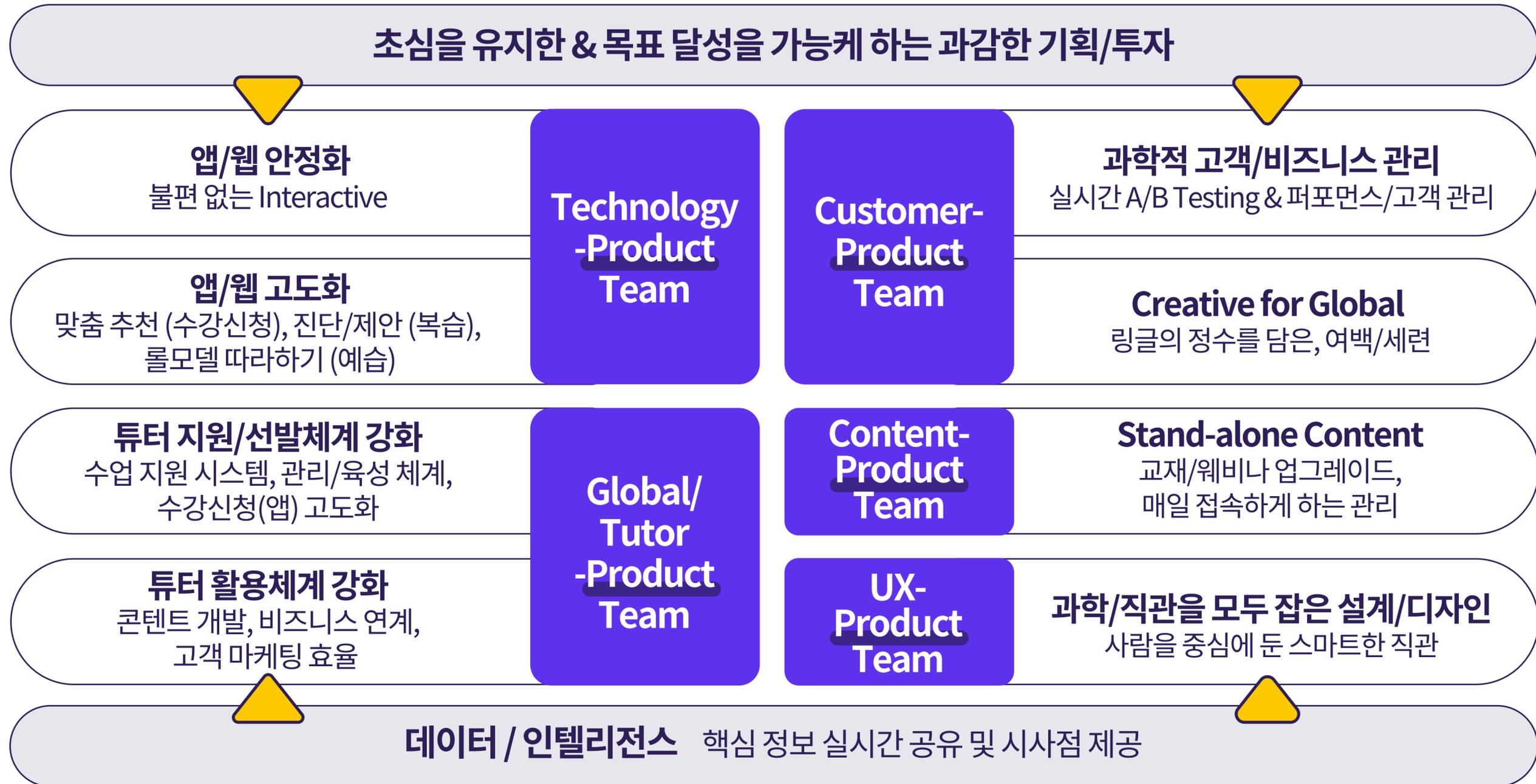
추천

서비스 및 회사를 동시에 신뢰하는 유저가 많아지면 B2C 뿐 아니라 B2B, 한국 뿐 아니라 글로벌까지 성장 가능하다.

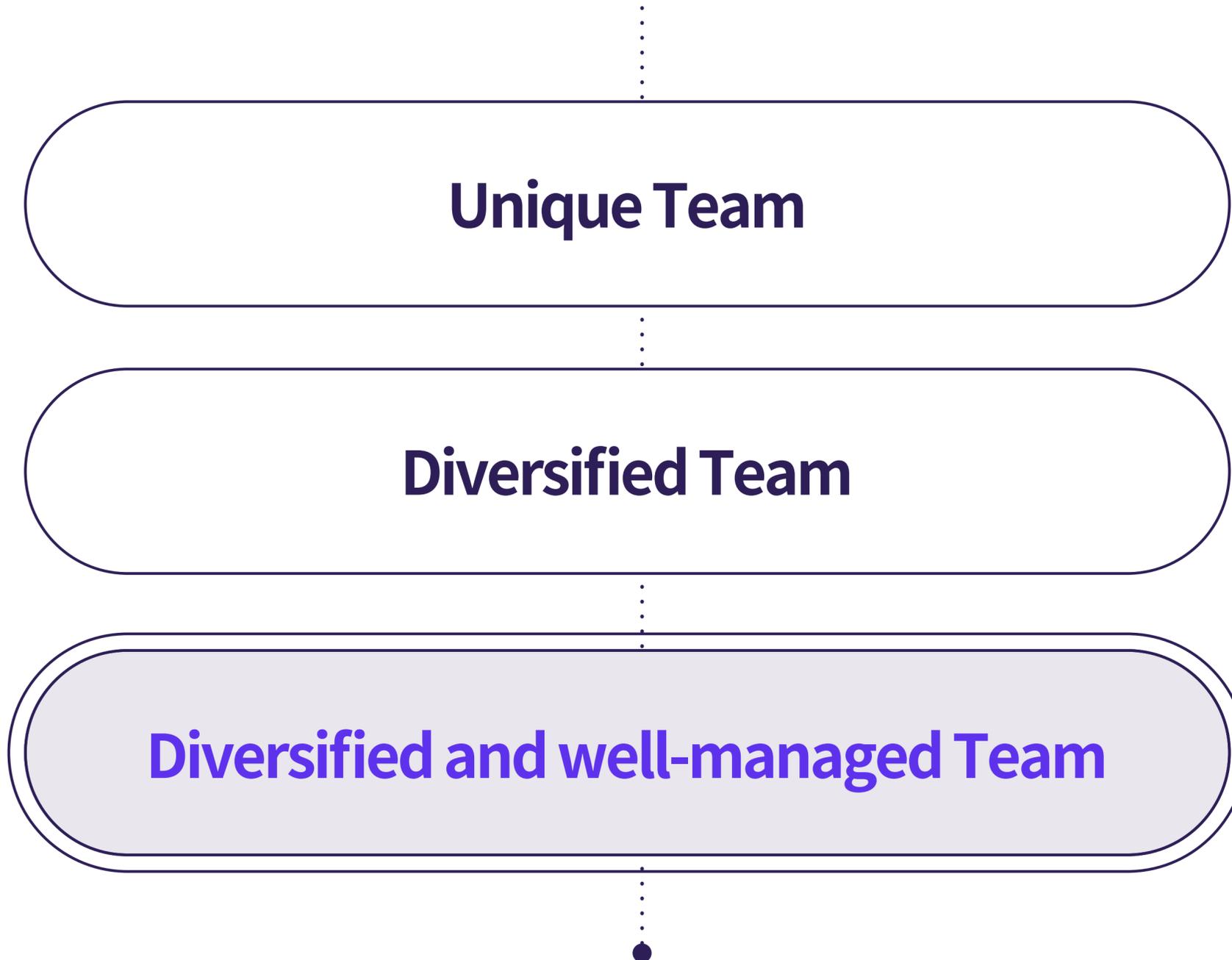
CAC

손실을 보면서까지 수업을 제공하지는 않는다.
정당한 가치를 제공하는 유저를 비즈니스 가치를 훼손하지 않으며 모신다.

극단적 소수정예의 팀 & 모두가 Product 을 만드는 구조



꾸밈 없는 Alignment



강력한 신뢰 기반의 성과를 내는 팀



김인애

Head of Customer-Product Team
Seoul

BCG 컨설턴트로 5년, Wharton MBA
2년, 쿠팡 PO로 1년, 아모레퍼시픽그
룹 전략팀에서 4년을 보냈습니다.
Connecting the dots at Ringle!



김지영

Head of UX Design-Product
Team
Seattle, WA

15년 넘게 여러 산업군에서 다양한
UX/UI를 다룬 경험이 있습니다. 내가
쓰고 싶은, 최고의 글로벌 영어 교육 제
품을 만들기 위해 링글에 조인했습니
다.



나주형

Head of Tutor-Product Team
San Mateo, CA

PwC 샌프란시스코 오피스에서
Manager로 재직 중, 링글에서 소중한
인연과 기회를 만나 새로운 도전을 시
작하게 되었습니다. 현재 글로벌/튜터
팀을 총괄 중입니다



이상희

Finance / Accounting Lead
San Mateo, CA

UT Austin 회계석사와 PwC, AMD,
Qualys에서 감사/실적발표/공시/예
측/기술분석 경험이 있습니다. 재무/회
계 최적화로 링글의 성장을 지원합니
다.



이성배

Head of Technology-Product
Team
Seoul

15년 넘게 ICT 기업에서 커리어를 쌓
으면서 다양한 서비스 개발 및 운영을
경험했습니다. 프론트, 백엔드 등 다양
한 개발 경험이 있습니다. 팀원분들의
성장을 돕고 있습니다.



이성파

Co-founder
San Mateo, CA / Seoul

학창 시절부터 있던 관심이 지금은 제
일 즐거워하는 일이 되었습니다. 공학
과 비즈니스를 전공했고, 더 쉽고 효율
적으로 배울 수 있는 서비스를 만드는
것이 목표입니다.



이승훈

Co-founder
San Mateo, CA / Seoul

BCG 에서 6년 근무 후, Stanford
MBA 과정 중 Ringle을 시작하였습니
다. 팀이 GREAT 한 서비스를 만들 수
있도록 몰심양면 지원하고 있습니다



정용훈

Head of Data-intelligence-
Product Team
Seoul

KAIST 석사과정 중 링글에 합류했습니
다. 개발자로 시작하여, 마케팅 리드를
거쳐, 현재 PM 및 Data 관리체계 총괄
로서 GREAT 한 서비스를 만듭니다



정현영

Head of Content-Product Team
Sydney

삼성전자, UC버클리 MBA, BCG, 현대
카드, 롯데, KCFT/SK넥실리스 등에서
쌓은 20여년의 경험이 있습니다. 그 중
링글에서 콘텐츠를 만드는 일이 제일
재미 있네요!

시사점

- ‘내가 미국에서 3년 만 살았어도...’ 라 자조하지 사람이 없는 세상 구현을 위해, 문제 해결 가능한 서비스 1개를 제대로 만드는데 집중하고 있습니다.
- 유저와 실시간 소통하고, 유저를 관찰하며, 서비스를 만들어 나가고 있습니다.
- 소수 정예의 팀 구조를 유지하며, 소통 기반의 서비스 개선에만 초집중하고 있습니다.
- Quality 지표 기반 건전한 성장에 집중하다 보니, 지금 링글에 매우 유리한 시기가 왔습니다.

THANK YOU