



(채용중) 모두닥과 의미 있는 여정을 함께 할 동료들을 모십니다! 🤠

동료들을 찾습니다!

📦☕ [안녕하세요! 카페 모두닥입니다! \(커피챗\)](#)

👉 [영업 & 사업개발 매니저 \[경력\]](#)

👉 [영업 & 사업개발 매니저 \[신입\]](#)

👏 **안녕하세요! 실 방문자의 병원/의사 리뷰와 투명한 가격 정보 - 신뢰할 수 있는 의료 정보 플랫폼, 모두닥입니다.**

우선 모두닥에 관심을 가져 주시고 이렇게 찾아와주신 점, 진심으로 감사 드립니다! 🙌
저희는 '의료 정보의 비대칭성을 해결하여 전 세계 시민들이 주체적으로 건강을 관리할 수 있도록 한다'는 하나의 미션을 성취하기 위하여 모였습니다.

모두닥이 과연 어떤 회사인지 궁금해하실 여러분께, 저희가 지금까지 어떻게 이 길을 걸어 왔으며 앞으로는 어떤 방향으로 나아가고자 하는지 말씀 드리고자 합니다.

2011년 봄 ~ 2012년 겨울

안무혁(모두닥 대표 & 세일즈팀 팀장)은 본과 시절 의학을 공부하며 의료 시스템의 문제점을 피부로 체감했습니다. 당시 클레이튼 크림스텐슨 저 “파괴적 의료혁신”, 에릭 토폴 저 “청진기가 사라진다” 와 같은 책들을 읽으며 혁신적인 의료 시스템은 어떻게 만들 수 있을지에 대해 깊이 고민하였습니다. 2학년에는 자가진단 알고리즘을 구현하여 일반인이 스스로 질환을 예측할 수 있도록 하는 서비스를 구상하기도 했습니다.

본과 3학년으로 올라가는 겨울, 안무혁은 대학교 기숙사에서 “The big idea my brother inspired” 강의를 보았습니다. MIT 컴퓨터공학부 학생이 루게릭 병에 걸린 자신의 친형을 도울 방법이 없을지 안타까운 마음으로 고민하다가, 루게릭병 질환을 앓고 있는 전 세계 사람들이 서로 소통할 수 있는 커뮤니티 “Patientslikeme” 를 만들게 된 내용이었습니다.

“Patientslikeme”는 이를 시작으로 2023년 현재 80만명 이상의 수많은 환자들이 3,000여개 이상의 완치가 어려운 질환에 대한 질병 정보, 치료, 부작용 등을 공유하며 큰 가치를 창출하는 소셜 커뮤니티가 되었습니다.

안무혁은 Patientslikeme의 이야기에 영감을 받아 국내에도 Patientslikeme와 같은 커뮤니티를 만들어보아야겠다는 생각을 하게 되었습니다. 주식회사 앱스도어를 설립하고 제품을 만들면서, 2011년 봄부터 2012년 겨울까지 2년 가량 수많은 시행 착오를 겪었고, 2012년 겨울 폐업을 합니다.

(관련 기사 “의사'쌤이 만든 스타트업은 무엇이 다를까?”)

(관련 기사 “군복무 후 병원 안 돌아간 수재, 지금 이런 일 합니다”)

이후 앱스도어 공동 창업자와 함께 2012년 서울대학교 학생들을 대상으로 서울대입구역 주변에 위치한 병의원 리뷰를 남길 수 있는 “넥스트도어닥터” 웹사이트를 출시했습니다. 이 때 많은 서울대학교 학생들이 회원 가입 후 500여개가 넘는 진솔한 리뷰를 남기는 것을 확인하였고, 이 과정에서 병의원 리뷰가 가진 가치를 알게 됩니다.

2016년 5월 ~ 2017년 9월

안무혁은 2013년 봄부터 2016년 4월까지 대전역 노숙자 분들을 위한 무료 진료소 “희망진료센터”에서 3년간 군복무를 합니다. 그리고 군복무 기간 동안 웹사이트 및 모바일 앱 개발을 학습합니다. 이를 바탕으로 2016년 9월 서울대입구역 치과를 예약할 수 있는 서비스를 런칭합니다. 해당 서비스를 활성화 시키기 위해 서울대학교 관악캠퍼스를 수시로 방문하여 서울대학교 학생들을 붙잡고 앱을 설치하도록 열심히 홍보를 하였지만, 아쉽게도 극소수의 사람들만이 해당 서비스를 사용했습니다.

2017년 10월 ~ 2018년 12월

지푸라기라도 잡는 심정으로 안무혁 그리고 이상훈은 프라이머 12기 프로그램에 지원하였고, 가까스로 선정됩니다. 그렇게 모두닥은 프라이머 그리고 스프링캠프로부터 시드 투자를 유치합니다. 이 때 프라이머의 권도균 대표님은 예약 기능을 빼고 “병원 리뷰”에 집중하라 조언하셨으며, 모두닥 팀은 이를 받아들여 “병원 리뷰”에 집중하였습니다. 병원 리뷰를 작성하고 확인할 수 있는 웹사이트를 출시했던 2017년 10월부터 모두닥 팀은 1) 본인인증 2) 영수증 인증 3) 리뷰 검수의 3단계 원칙을 세우고 이를 엄격히 지켰습니다. 신뢰성 높은 실 방문자의 리뷰만을 모으기 위한 장치였습니다. 2017년 10월 서울 지역 치과들의 리뷰를 모으기 시작했고, 순차적으로 진료과 및 지역을 확장해 나갔습니다. 그리고 모두닥 팀은 2018년 12월 6억원의 투자금을 스트롱벤처스, 프라이머사제파트너스로부터 유치하였습니다.

(관련자료1 : [프라이머 데모데이 영상](#))

2019년 1월 ~ 2019년 12월

모두닥 팀은 2019년 1년 동안 서울 지역의 모든 병원으로 리뷰의 범위를 확장하였습니다. 누적 리뷰 수는 5만개를 돌파합니다. 2019년 여름 어느 날 2명이었던 모두닥 팀에 3번째 정식 멤버 안태후가 합류하였으며, 이후 4번째, 5번째... 멤버들이 보강되며 차츰 팀의 규모가 늘어나기 시작합니다. 그리고 2019년 12월 프라이머사제파트너스와 스트롱벤처스로부터 15억원의 투자금을 유치합니다.

2020년 1월 ~ 2021년 4월

2020년 모두닥 팀은 이전과는 비교할 수 없을 만큼 무수히 많은 제품 개발 실험들을 진행하였습니다. 모바일앱 푸시 기능, 리뷰 검색, 치료명 검색 등 여러 기능들을 도입하였고, 그 중 일부 기능들은 중단하기도 했습니다. 세밀한 유저 행동 로깅도 시작하였으며 유저 행동 데이터를 분석하는 프로세스를 수립 및 적용하였습니다. 그리고 2021년 1월 지역 확장을 마무리하여 전국의 모든 병의원을 대상으로 리뷰를 수집하게 됩니다. 더불어 홈택스 연동을 통해 리뷰 작성 과정을 개선한 새로운 기능을 2021년 4월 선보였으며, 이로 인해 모두닥의 리뷰 건수는 폭발적으로 증가하였습니다.

| 날짜 | 진료과 확장 | 누적 후기수 | MAU | 모두닥 등록의사수 | 의사 등록비율 |
|----------|-----------------------|--------|---------|--------------|---------|
| 2017. 10 | 치과 | 184 | 2,464 | 179 | 0.1% |
| 2018. 09 | 피부과 | 5,163 | 47,384 | 8,175 | 5.3% |
| 2019. 01 | 산부인과 | 5,406 | 37,484 | 9,236 | 6% |
| 2019. 02 | 안과, 정형외과 등 5개의 진료과 | 11,376 | 68,085 | 12,279 | 8% |
| 2019. 05 | 비뇨기과, 신경과 | 24,054 | 119,976 | 12,704 | 8.3% |
| 2019. 06 | 성형외과, 정신과, 외과 | 27,715 | 113,542 | 14,897 | 9.8% |
| 2019. 11 | 한의원 | 46,000 | 145,000 | 21,086 | 13.7% |
| 2019. 12 | 소아과, 이비인후과 | 50,000 | 180,000 | 22,086 | 14.5% |
| 2020. 01 | 내과, 일반의원 | 57,000 | 200,000 | 23,000 | 15.1% |

진료과 확정 시기 및 누적 후기수 추이 도표

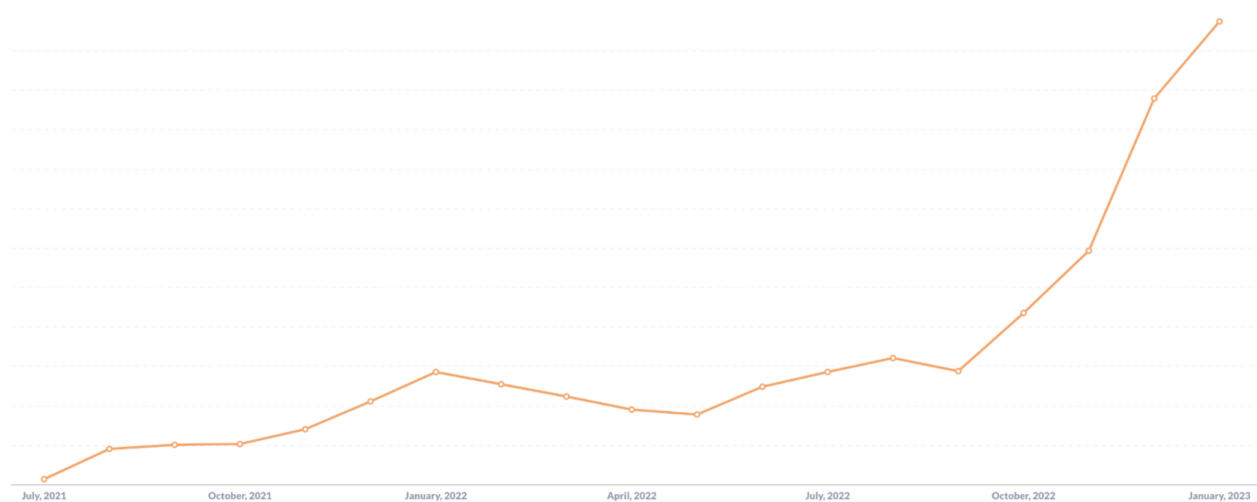
2021년 5월 ~ 2022년 5월

2021년 한 해에도 2020년처럼 다양한 기능들을 도입하고 실험하였으며, 실패를 반복하며 성과를 이루어 냈습니다. 그 중에서도 대표적인 것들은 1) 의사 단위 → 병원 단위 검색, 2) 심평원 가격정보 열람, 3) 이벤트 신청 & 병원 광고, 4) 커뮤니티 기능입니다.

2022년 1월 스톤브릿지벤처스, 데브시스터즈벤처스, 스트롱벤처스, 스프링캠프로부터 60억원의 투자금을 유치합니다. 2022년 1월부터 4월까지 강남구 치과의 임플란트 상품(이벤트)의 신청 건수를 높이기 위해 여러 가지 가설을 세우고 실험을 지속하였습니다. 5월부터는 전국 병원의 예약 기능을 도입하였으나, 저조한 예약 성공율로 인해 해당 기능은 잠정 중단하기로 결정합니다.

2022년 8월 모두닥 팀은 시력교정술 (라식, 라섹, 렌즈삽입술, 스마일라식, 드림렌즈)의 이벤트 신청건수가 특별한 마케팅이 전혀 이루어지지 않았음에도 견고하게 성장하는 데이터를 확인하였습니다. 이에 대해 면밀한 조사를 진행하였고, 객관적/합리적인 근거를 바탕으로 남은 하반기 동안 시력교정술 시장에 모든 리소스를 집중하기로 결정합니다.

그리고 2022년 12월, 드디어 월매출 1억원을 넘어섰습니다.



월별 안과 이벤트 신청건수 추이

2022년 10월 ~ 2023년 5월

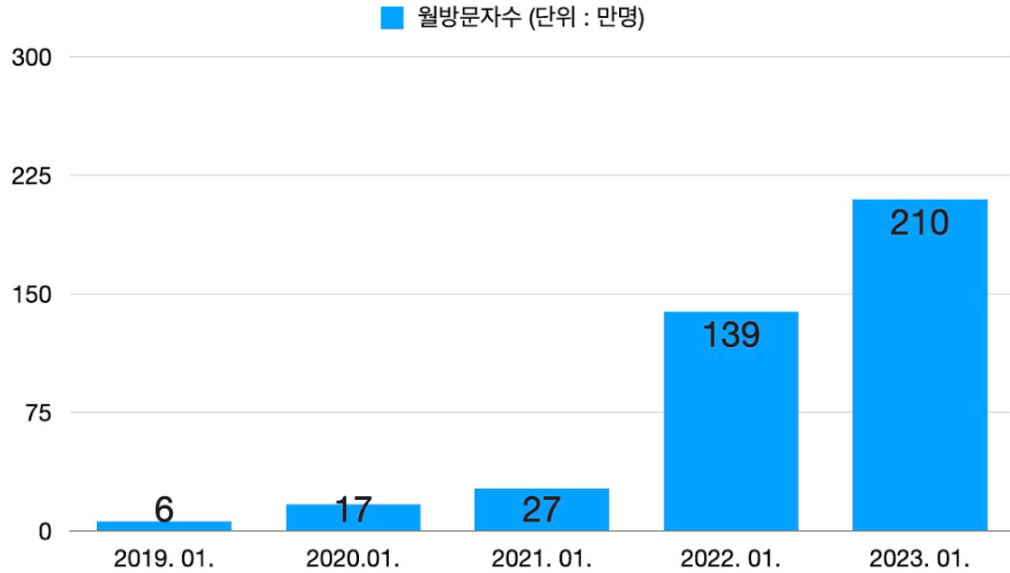
모두닥 팀은 2022년 12월 초부터 코드 리빌딩을 시작합니다. 코드 리빌딩 프로젝트는 2023년 5월 말경 마무리되었습니다. 해당 프로젝트를 진행한 이유는 다음의 2가지입니다.

첫째, 개발의 생산성을 극대화하기 위함입니다. 창업 초기(2016년)부터 6년 동안 수많은 실험을 반복하며 비효율적인 코드들이 누적되었고, 버그 등 개발 속도를 저하 시키는 요소들도 계속해서 쌓였습니다. 이를 하나씩 되짚어 수정하고 개선하기 보다는, 새롭게 맨 땅에서 다시 시작하는 것이 훨씬 더 빠르다고 판단하였습니다.

둘째, 소수의 엔지니어만으로도 고효율을 낼 수 있는 ORMU (One Resource Multi Use) 개발 방식을 도입하기 위함입니다. 하나의 코드로 모바일 웹, 데스크톱 웹, 안드로이드 앱, iOS 앱, 이렇게 4가지 제품을 동시에 업데이트할 수 있으며, 자연스럽게 개발 속도가 4배 이상 빨라지는 효과를 기대할 수 있기 때문입니다.

모두닥 서비스의 월 활성이용자수(MAU)는 2019년 1월 6만명에서 2023년 1월 210만명으로 약 35배 성장하게 됩니다.

MAU (월 활성이용자수)



모두닥 웹/앱 월활성이용자수(MAU) 추이

2023년 6월 ~

모두닥 팀은 2023년 12월 31일까지 다음 목표를 달성하기 위해 정진합니다. 진료과는 20여개가 있고 치료, 검사, 시술의 종류는 수천개, 각종 질환은 수만개에 달합니다. 모두닥 팀은 그 중에서도 오직 시력교정술(라식, 라섹, 렌즈삽입술)에 모든 리소스를 **초집중** 하고자 합니다.

- 목표



시력교정술을 시작으로, 100년 이상 의료커머스 시장을 선도하는 플랫폼으로 거듭난다.

- 핵심결과

1. 2023년도 영업현금흐름 및 영업이익 플러스 달성

2. 월 시력교정술 이벤트 신청자수 6천명 그리고 월 치과 비급여 이벤트 신청자수 3천명 달성 (월 매출액 4억 8천만원 달성)
3. 신뢰성있는 리뷰를 한 주에 2만개씩 작성하는 제품을 만든다.
4. 모두닥을 소속된 구성원들이 자랑스러워하는 **S급** 조직으로 성장 시킨다.

시력교정술을 할 병원을 찾는 사람들이 모두닥을 통해 문제가 해결 되었다는 찬사를 할 수 있도록, 압도적인 서비스로 판올림 해 나갈 것입니다. 그리고 이를 통해 만들어낸 성공 방정식을 다른 영역까지 확장하여, 대한민국 의료 서비스를 선도하는 플랫폼으로 거듭날 것입니다.

모두닥의 비즈니스 모델

모두닥의 비즈니스 모델 (2023년 6월 기준)은 “병의원 광고”입니다. 병원이 비급여 시술/검사/치료 이벤트 상품을 모두닥에 등록하면 이에 대한 사용료 등을 광고비로 과금하는 방식입니다. 대한민국의 병의원 광고시장은 빠르게 성장하고 있습니다. 2022년 기준 1조 6천억원으로 추산됩니다. 매년 대한민국 국민의 연간 의료비 지출액은 8%씩 증가하고 있으며 매일 352만명의 국민들이 병의원을 방문합니다. 모두닥 팀은 시력교정술을 시작으로 하여 2024년부터는 또 다른 치료, 검사, 시술 항목으로 차례 차 확장해 나갈 계획입니다.

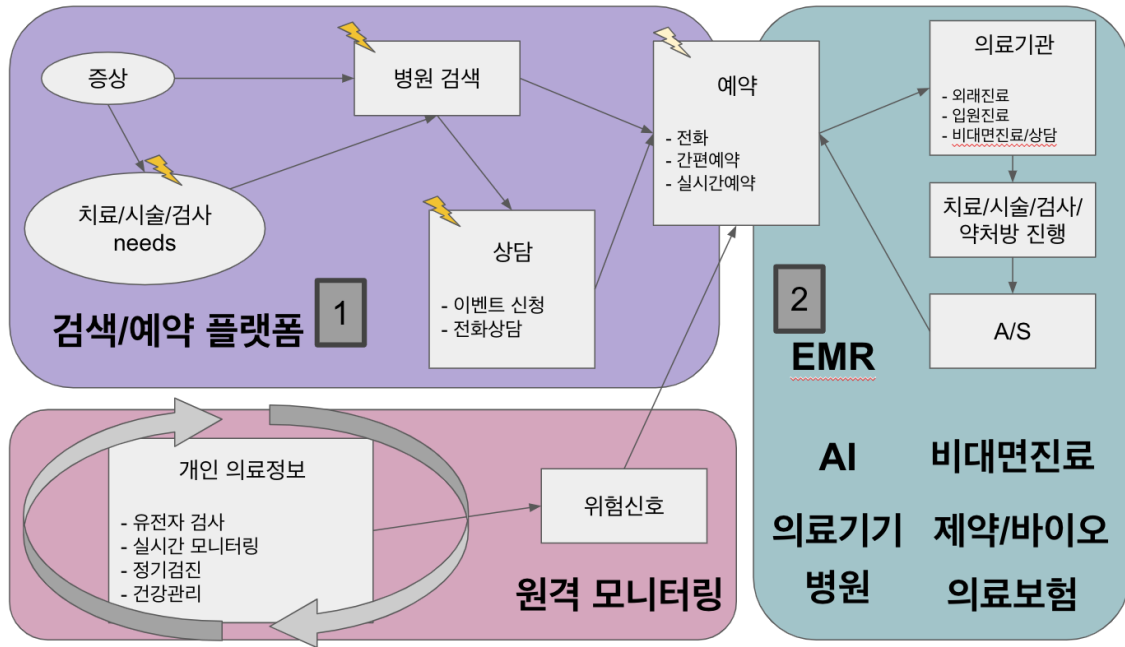
모두닥 팀은 2027년까지 연매출액 720억, 연 영업현금흐름 240억, 병의원 광고 파트너 10,800 곳을 목표합니다. “병의원 광고” 비즈니스 모델만으로 이미 시가총액 1조원 이상의 기업을 만들 수 있다고 확신합니다.

| | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
|------------------|--------|--------|---------|---------|---------|-----------|
| 연매출액 | 4.9억 | 20억 | 60억 | 180억 | 360억 | 720억 |
| 영업현금흐름 | - | - | - | 60억 | 120억 | 240억 |
| 월매출액 (12월 기준) | 1.16억 | 3억 | 9억 | 27억 | 54억 | 108억 |
| 광고주 수 | 115 | 300 | 900 | 2,700 | 5,400 | 10,800 |
| 직원 수 | 15 | 20 | 35 | 60 | 90-110 | 140-200 |
| 연 이벤트 신청 건수 | 13,000 | 50,000 | 150,000 | 450,000 | 900,000 | 1,800,000 |

모두닥 팀의 2027년까지의 목표

모두닥의 미래

모두닥 팀은 병원 광고 비즈니스 모델에만 머무르지 않을 것입니다. 우선 병원 광고 비즈니스 모델에 초집중을 통해 단단한 기반을 확보하고 다른 헬스케어 영역으로 확장할 것입니다. 대한민국 국내총생산(GDP)은 2021년 기준 2,207조원입니다. 전자상거래 시장규모는 161조원, 패션시장 규모는 35조원, 숙박시장 규모는 22조원입니다. 의료시장 규모는 앞의 3개의 시장규모 보다도 큰 162조원입니다. 의료시장 (aka 헬스케어 시장)은 앞으로 그 성장이 무궁무진한 영역입니다. 모두닥 팀은 검색/예약 플랫폼을 시작으로 1) EMR, AI, 비대면진료, 의료보험 그리고 2) 원격 모니터링 시장으로 확장함으로써 대한민국 국민 나아가 전세계 시민들이 신뢰할 수 있는 최고의 헬스케어 플랫폼으로 성장하고자 합니다.



모두닥이 앞으로 확장하고자 하는 영역

모두닥 연혁

- 2023. 01**
 월매출액 1억원 돌파
 월방문자수(MAU) 210만명 돌파
 구글 포 스타트업 액셀러레이터 2기 선정
- 2022. 08**
 병원 이벤트 신청 및 전화상담 고도화
 병원 광고 과금 시스템 업데이트
- 2022. 05**
 전 진료과 예약 기능 open
- 2022. 01.**
 월방문자수(MAU) 150만명 돌파

스톤브릿지, 스트롱벤처스, 데브시스터즈벤처스, 스프링캠프 투자사로부터 투자유치 (Series A Round), 누적 투자유치 83억원 이상

- **2021. 08.**
월방문자수(MAU) 115만명 돌파
의료 커뮤니티 기능 open
- **2021. 03.**
월방문자수(MAU) 40만명 돌파
- **2021. 01.**
전국 병원 후기 open
- **2020. 07.**
경기도/인천 지역 개원가 병원 후기 open
- **2020. 01.**
서울지역 개원가 병원 모든 진료과 후기 open
- **2019. 12.**
스트롱벤처스, 프라이머사제, 프라이머 투자사로부터 투자유치 (Series pre-A Round)
- **2019. 05.**
월방문자수 10만명 돌파
- **2019. 02.**

서울지역 산부인과, 정형외과, 마취통증의학과, 재활의학과, 신경외과, 안과 후기 open

- **2018. 12.**

스트롱벤처스, 프라이머사제, 스프링캠프, 프라이머 투자사로부터 투자유치 (Series pre-A Round)

- **2018. 10.**

서울지역 피부과 후기 open

- **2018. 09.**

모바일앱 출시

- **2018. 06.**

월방문자수 8만명 돌파

- **2017. 10.**

모두닥 주식회사 설립

서울지역 치과후기 서비스 open

프라이머, 스프링캠프 투자사로부터 투자유치 (Seed Round)