

오피사이트는 정보 구조가 복잡하고 업데이트 주기가 빠른 데다, 사용자 의도도 다양하게 섞여 있다. 업체 탐색, 후기 확인, 가격 비교, 위치 기반 검색, 그리고 문의까지 이뤄지니, 작은 마찰도 전환에 영향을 주기 쉽다. 지난 몇 년간 여러 오피사이트를 컨설팅하면서 체감한 변화와 실제로 성과를 낸 사례를 묶었다. 오피뷰 같은 정보 허브형 사이트부터 지역 포털, 개별 브랜드 사이트까지 범위가 넓다. 공통점은 숫자로 검증했으며, 단기 실험으로 가능한 것과 구조적 개편이 필요한 것을 구분했다는 점이다.

## 문제를 정의하는 방식이 절반을 좌우한다

UX 프로젝트가 흔히 길어지는 이유는 문제 정의가 흐릿하기 때문이다. 한 사이트에서는 이탈률이 높다는 이유로 메인 디자인을 전부 바꾸려 했다. 분석을 해보니 실제 이탈은 검색 결과 페이지에서 집중적으로 발생했고, 메인은 비교적 우수했다. 검색 결과의 노출 순서와 필터 상태 표시만 개선했더니 한 달 만에 전환율이 18% 상승했다. 전체 개편의 유혹을 견디고, 의사결정 지점을 좁혀야 효과가 크고 빠르다.

문제 정의에 사용하는 지표는 세 가지면 충분하다. 유입 의도에 따른 탭 태스크 성공률, 첫 인터랙션까지의 시간, 그리고 전환형 이벤트의 완성률. 각각을 퍼널별로 쪼개서 본다. 오피뷰 같은 큐레이션 성격의 서비스는 첫 인터랙션까지의 시간이 특히 중요했다. 사용자가 첫 5초 안에 자신이 찾는 유형의 콘텐츠가 보이지 않으면 다음 액션으로 이어지지 않았다.

## 빠른 길 찾기를 위한 정보 아키텍처 재구성

오피사이트는 GNB가 길어지는 경향이 있다. 지역, 서비스 유형, 혜택, 후기, 이벤트가 겹치면서 10개 이상의 1덱스 메뉴가 생긴다. 메뉴가 많다고 탐색이 쉬워지지 않는다. 한 지역 포털은 1덱스를 6개로 줄이고, 2덱스에서 지역과 서비스 유형을 교차로 보여주는 방식으로 바꿨다. 먼저 서비스 유형을 선택하면 바로 하위 지역 필터로 연결되고, 지역을 먼저 선택하면 인기 유형의 카드가 따라 붙는다. 클릭 수는 오히려 0.3회 늘었지만, 사용자가 목적지에 도달하는 비율은 22% 올랐다. 최단 클릭보다 명확한 경로가 중요하다는 의미다.

또 다른 사례에서는 메가드롭다운 안에 들어 있던 ‘리뷰’ 섹션을 독립 탭으로 분리했다. 실제 사용자들은 브랜드 소개보다 후기와 평점을 먼저 확인했다. 리뷰를 상단 탭으로 올리고, 평균 평점과 리뷰 수를 검색 결과 카드에서도 노출하자, 리뷰 탭 진입률이 2배 이상 늘었고, 문의 버튼 클릭률은 14% 상승했다. 리뷰는 신뢰의 단서가 된다. 위치 정보나 가격표보다 먼저 눈에 들어오게 만드는 것이 전환에 유리했다.

## 검색 경험을 가볍게, 결과는 풍부하게

검색창은 오피사이트의 관문이다. 자동완성과 추천 쿼리, 최근 검색어, 그리고 인기 키워드가 혼한 구성인데, 추천의 정확도가 떨어지면 오히려 혼란을 만든다. 한 사이트는 자동완성 반응 시간을 300ms 내로 제한하고, 추천 쿼리를 5개로 고정했다. 추천은 실시간 로그 기반이 아니라 운영자가 큐레이션한 리스트를 오전 9시, 오후 2시, 밤 9시에 세 번만 갱신한다. 이 단순한 운영만으로 검색 후 이탈률이 9% 줄었다. 실시간 업데이트의 신빙성보다, 예측 가능한 추천 품질이 사용자에게 안정감을 준다.

결과 페이지에서는 스니펫 카드가 과해지기 쉽다. 평점, 가격대, 위치, 혜택, 영업시간, 최근 리뷰 일부 등 모든 정보를 넣다 보니 스크롤이 늘어나고 시선이 분산된다. 한 프로젝트에서는 카드 당 노출 정보를 네 가지로 제한했다. 평점, 가격 범위, 거리, 대표 혜택 하나. 나머지는 상세 페이지로 넘겼다. 대신 정렬과 필터를 상단에 고정했다. 상단 고정 영역이 화면을 차지하는 문제는 존재하지만, 모바일 기준 평균 두 번 덜 스크롤하는 대신 필터 조합을 바꿔 비교하는 행태가 늘었고, 재검색률이 7% 낮아졌다.

## 필터의 언어를 사용자의 머릿속 언어로 바꾸기

운영자 입장에서 ‘업종’, ‘옵션’, ‘이벤트’ 같은 내부 용어로 필터를 구성하면 관리가 쉽다. 하지만 사용자는 혜택이나 체감되는 속성으로 생각한다. 단골 질문을 수집해 필터의 용어를 바꿨다. 예를 들어 ‘옵션’ 대신 ‘필수 조건’으로, ‘프로모션’ 대신 ‘지금 가능한 혜택’으로 표기했다. 필터 그룹을 접어두지 않고, 선택하면 바로 결과 수가 줄어드는 모습을 실시간으로 보여줬다. 필터 적용 후 ‘결과 없음’ 비율이 4%대로 내려갔고, 필터 사용자는 비사용자 대비 문의 전환률이 1.6배 높았다. 필터를 많이 만드는 것보다, 실패하지 않는 필터 경험이 핵심이다.

테스트 과정에서 부딪힌 함정도 있었다. ‘가격대’ 필터를 슬라이더로 구현했더니, 손가락으로 미세 조정이 어렵다는 피드백이 많았다. 구간 버튼으로 바꾸고, 하단에 평균 가격대와 비교를 간단히 띄웠다. 숫자 자체보다 상대적인 위치가 판단을 도왔다. 처음에 슬라이더를 고집했던 이유는 유연성 때문이었지만, 모바일에서의 미세 조정 피로감이 전환에 더 큰 악영향을 줬다.

## 후기, 가독성보다 신뢰가 먼저다

후기는 길고, 때로는 감정적이며, 거칠다. 편집과 요약은 통해 가독성을 높이려다, 신뢰 신호를 잃는 경우가 잦다. 오피뷰 스타일의 후기 섹션에서는 세 가지 장치를 넣었다. 첫째, 후기 요약 배지는 시스템이 자동으로 붙이지 않았다. 운영자가 기준에 따라 3가지 키워드만 수동 태깅하고, 태그 기준을 공개했다. 둘째, 시간 순 정렬을 기본으로 하고, 도움됨 순은 명시적으로 고를 수 있게 했다. 조작 가능성에 대한 의심을 줄이기 위한 선택이다. 셋째, 사진 첨부 비율을 높이기 위해, 사진 포함 리뷰에만 작은 배지를 노출하고 상단에 고정하지 않았다. 상단 고정은 리뷰 다양성을 망친다. 이 구성이 적용된 뒤, 후기 페이지 평균 체류시간은 36초 늘었고, 사용자의 신뢰 관련 자유서술 응답에서 긍정 비율이 20% 가까이 상승했다.

악성 리뷰와 홍보성 리뷰를 어떻게 다루는가도 사용자 경험의 중요한 축이다. 과도한 필터링보다 투명한 표기가 낫다. 운영팀이 개입한 수정 사실, 제재 이유, 게시 거부 기준을 적어두고, 신고 기능은 두 단계로 구성했다. 신고를 누르면 바로 비공개가 되는 대신, 신고 사유 선택과 추가 설명을 거쳐 접수되도록 했다. 허위 신고 억제를 위한 간단한 마찰이지만, 실제로 신고 남발이 줄고, 유의미한 신고 비율이 늘었다.

## 위치 기반 맥락화, 지도는 보조 수단

지도는 강력한 탐색 도구지만, 늘 우선은 아니다. 특히 모바일에서는 지도의 상호 탐색보다 카드 스크롤이 빠르게 목적을 달성한다. 한 서비스에서 지도와 리스트의 탭 구조를 유지하되, 리스트 탭을 기본으로 하고, 지도에서 보던 범위가 리스트로 넘어오면 자동 적용되게 만들었다. 반대로 리스트에서 범위를 바꾸면 지도도 따라간다. 화면을 통째로 지도에 할애하는 대신, 리스트 상단에 미니 맵을 배치해 현재 범위를 보여줬다. 전체 화면 지도로 전환하는 버튼은 남겨두되, 진입률을 관찰하니 30% 미만이었다. 지도 우선이 유효한 경우는 특정 지역의 밀집도를 한눈에 보고 싶은 이용자다. 이런 경우에만 지도를 전면 배치하는 실험용 랜딩을 따로 운영했다.

거리 표기도 개선 포인트가 많다. 단순 km 표기보다 도보나 대중교통 시간 정보를 함께 제공하자 클릭률이 높아졌다. 다만 실시간 교통 연동은 서버 비용과 복잡도를 높였다. 대신 러프한 평균 소요 시간 범위를 제공하고, 세부 교통 정보는 상세 화면 링크로 넘겼다. 사용자 기대치는 정밀한 초 단위 정확도가 아니라, 대략적인 결정을 돕는 수준에 머무르는 경우가 많았다.

## 첫 화면의 초점, 배너는 줄이고 질문을 늘린다

메인에는 보통 큰 배너가 여러 개 돌아간다. 캠페인 팀은 배너 노출을 좋아하지만, 사용자의 행동 데이터는 다르게 말한다. 슬라이드 배너 3장을 1장으로 줄이고, 나머지 영역을 ‘지금 가장 많이 찾는 조건’이라는 질문형 모듈로 바꿨다. 예: 야간 상담 가능, 즉시 예약 가능, 카드 결제 가능. 이 질문형 모듈은 작은 버튼 세 개로 구성했고, 탭하면 해당 필터가 적용된 검색 결과로 바로 넘어간다. CTR은 배너 대비 2.4배, 전환율은 1.3배 높았다. 배너가 정보를 전달하려는 시도라면, 질문형 모듈은 행동을 유도한다. 첫 화면에서 물어보고, 바로 길을 열어주는 방식이 더 강하다.

메인에서 또 하나 중요한 건 시간대 감지다. 야간, 주말의 의도는 다르다. 동일한 구성이라도 ‘지금 열었는지’가 가장 큰 갈림길이다. 운영 로그를 기반으로 실시간이 아닌 시간대별 개장 비율을 보여주고, ‘지금 가능한 곳만 보기’ 토글을 상단에 두었다. 이를 기본값으로 켜는 것은 논쟁적이다. 경험적으로 밤 시간대에만 기본값을 켜 버전이 반응이 좋았다. 낮에는 다양한 탐색이 많아 토글 오픈이 오히려 손해였다.

## 상세 페이지, 과장 없는 설득

상세 페이지는 과장과 과밀의 전장이 된다. 고해상도 이미지 갤러리, 혜택 아이콘, 한 줄 요약, 가격표, 위치, 이용안내, 후기, 자주 묻는 질문까지 숨 쉬기 힘들 정도로 싸여 있다. 한 프로젝트에서는 위계만 정리했다. 상단에는

세 가지 요소만 배치했다. 신뢰 배지, 핵심 한 줄 가치, 행동 버튼. 신뢰 배지는 실제 지표 기반으로만 부여했다. 예를 들어 최근 90일 예약 성공률이 일정 기준을 넘으면 ‘예약 안정성’ 배지를 부여하고, 기준을 톨팁으로 설명했다. 한 줄 가치는 운영자가 쓰는 문구가 아니라 사용자 리뷰를 요약한 문장을 활용했다. 행동 버튼은 전화, 채팅, 예약 중 하나를 개인화 없이 고정했다. 전화 선호 비율이 가장 높았기 때문이다.

가격표는 스프레드시트처럼 구성하지 않았다. 가격 범위와 포함되는 항목, 추가 비용 가능성만 명확히 적었다. 상세 가격은 문의 시 변동 가능하다는 사실을 숨기지 않았다. 숨김은 단기 전환에는 도움이 되지만, 후기에서 신뢰를 잃게 만든다. 장기적으로는 정직한 범위 표기가 재방문을 늘렸다. 실제로 가격 관련 불만 리뷰가 3개월 동안 28% 줄었다.

## 전환 버튼, 하나의 우선순위

모바일 화면에서 행동 버튼이 서로 경쟁하면, 사용자는 멈춘다. 전화, 채팅, 예약, 공유, 즐겨찾기, 길찾기까지 한 줄에 나열하는 경우가 흔하다. 이 중에서 비즈니스 목표와 사용자 선호가 겹치는 단 하나만 강조했다. 나머지는 보조 행동으로 접어두거나 [오피뷰](#) 두 번째 섹션에 배치했다. 버튼 라벨도 실험했다. ‘문의하기’보다 ‘지금 상담 요청’이, ‘전화하기’보다 ‘바로 전화 연결’이 클릭률이 높았다. 문법적으로 자연스러우면서도 결과를 예고하는 문구가 효과가 있었다. 색상 대비는 WCAG AA를 기준으로 맞췄고, 특정 브랜드 컬러가 가독성을 해치는 경우 보더와 그림자로 대비를 보완했다. 미세하지만, 버튼 가시성이 높을수록 사용자는 덜 망설인다.

## 양식의 심리적 저항을 낮추는 세 가지 장치

문의나 예약 양식은 낙오가 많다. 특히 개인정보 입력이 필수인 흐름은 본능적 거부감이 생긴다. 완성률을 10% 이상 끌어올렸던 장치가 세 가지 있었다. 첫째, 입력 필드 수를 5개 이하로 유지했다. 추가 정보는 제출 이후 단계에서 받았다. 둘째, 입력 중 서버 검증을 최소화하고, 제출 시 종합 검증으로 바꿨다. 입력 도중의 오류 메시지는 정답을 맞히는 시험처럼 느껴진다. 셋째, ‘평균 응답 시간’과 ‘응답 성공률’을 양식 상단에 표시했다. 1시간 내 90% 응답 같은 숫자는 사용자의 기대치를 안정시켰다. 응답 속도가 느린 업체는 자동으로 채팅이나 콜백 요청으로 유도했다. 약속할 수 없는 SLA는 솔직함으로 보완하는 편이 낫다.

## 접근성, 성가신 체크리스트가 아니라 사용성의 토대

접근성 표준을 맞추는 작업은 종종 뒷순위로 밀린다. 하지만 실제 현장에서 접근성은 곧 사용성이다. 대비가 낮은 텍스트는 야외에서 읽히지 않고, 작은 터치 타겟은 지하철에서 실수 입력을 부른다. 버튼 최소 크기를 44px로 맞추고, 포커스 스타일을 눈에 띄게 바꾸고, 키보드 탐색을 고려한 탭 순서를 재배열했다. 스크린 리더를 위한 대체 텍스트도 기계적으로 넣지 않았다. 예를 들어 대표 이미지는 ‘매장 전경’ 같은 무의미한 문구 대신, ‘출입구 1층, 엘리베이터 오른쪽’처럼 실제 내비게이션에 도움 되는 내용을 넣었다. 이러한 조정 이후 고객센터에 들어오는 사용성 관련 문의가 15% 감소했다. 접근성은 소수의 문제로 보이지만, 전체 사용자 경험을 탄탄하게 만든다.

## 로딩 속도와 체감 속도는 다르다

웹바이탈 점수는 중요하지만, 사용자가 느끼는 속도는 다른 변수로 결정되곤 한다. 이미지 최적화, lazy loading, 코드 스플리팅은 기본이다. 여기에 skeleton UI와 낙관적 인터랙션을 적절히 섞었다. 검색 결과 로딩 시 첫 500ms 내에 스키텔론 카드를 최소 4장 노출했고, 필터 변경 후에는 결과 수 감소를 즉시 숫자로 업데이트해 반응성을 보여줬다. 실제 데이터가 도착하기 전에도 변화가 있다는 신호를 준다. 체감 속도는 이런 피드백에서 나온다. 지표상 LCP가 0.4초 개선되는 동안, 사용자 설문에서 ‘느리다’ 응답은 30% 이상 감소했다.

이미지의 경우, 사진이 많은 후기 섹션에서 WebP 전환과 썸네일 크기 통일, 그리고 뷰포트 기반 프리로딩 순서 조정만으로 평균 로딩 시간을 1.2초 줄였다. 썸네일이 제각각 비율이면 레이아웃 시프트가 생기고, 손가락이 연속 스크롤을 멈춘다. 세밀해 보이는 작업이지만, 스크롤의 리듬을 지키는 게 체감 품질을 크게 올린다.

## 신뢰 지표를 화면 곳곳에 흩뿌리지 말고, 한 덩어리로

평점, 리뷰 수, 인증 마크, 영업 연수, 응답률 같은 신뢰 지표를 군데군데 반복 노출하면 눈에 잘 들어오지 않는다. 한 화면에 모아 내러티브를 만든다. 예를 들어 ‘이 업체가 신뢰할 수 있는 이유’ 섹션을 만들고, 데이터 출처를 함께 적었다. 최근 90일 지표와 전체 누적 지표를 나란히 노출하되, 비교가 직관적으로 되도록 작은 막대 그래프를 넣었다. 숫자의 출처를 툴팁으로 밝혔더니, 의심성 문의가 줄었다. 이 섹션은 마케팅과 법무가 함께 검토해야 한다. 과장과 침묵의 경계에서 법적 리스크를 줄이는 문구가 필요하다.

## 개인정보와 안전, 눈에 보이는 약속

오피사이트에서 개인정보 수집은 불가피하다. 표준 약관과 정책 링크만으로는 부족하다. 핵심은 무엇을 왜 수집하고, 언제 삭제하는가다. 양식 옆에 미니 카드 형태로 목적과 보관 기간을 요약했다. 예를 들면, ‘연락처는 상담 목적에만 사용, 7일 이내 자동 삭제’. 실제로 7일 후 삭제를 자동화하고, 사용자에게 삭제 완료 알림을 보냈다. 알림 빈도가 거슬릴 수 있어, 설정에서 끌 수 있게 했다. 이런 명시적 약속은 전환율을 즉각 올리지는 않지만, 장기적 평판과 재이용률에 영향을 준다. 상담 취소 경험이 있는 사용자군에서 재방문율이 12% 포인트 높게 나타났다.

## 운영 도구와 사용자 경험은 연결되어 있다

백오피스는 종종 UX의 사각지대다. 그러나 운영자가 콘텐츠를 빨리, 일관되게 관리할 수 있어야 사용자 경험도 매끄럽다. 한 사례에서는 업주가 휴무, 임시 이벤트, 가격 변경을 직접 반영할 수 있는 경량 CMS를 만들었다. 승인 대기 시간은 최대 2시간으로 제한했고, 운영팀이 기준을 넘는 변경만 재검수했다. 데이터 동기화 주기가 짧아 지자 사용자 불만, 특히 ‘닫혀 있는데 열린 것으로 표기’하는 문제 제기가 현저히 줄었다. 실제 매장에서의 현실과 화면의 정보가 맞아야 신뢰가 생긴다. 현장 사진 업로드도 주기적으로 유도해, 90일 이상 업데이트가 없으면 상세 페이지 상단에 작은 현장 검증 경고를 띄웠다. 과한 경고는 아니고, ‘최근 업데이트: 120일 전’ 같은 중립적 표시로 충분했다.

## AB 테스트의 현실적인 운영법

모든 것을 실험할 수는 없다. 표본이 제한적이고, 계절성과 캠페인 변수가 섞인다. 현실적으로는 고임팩트, 저비용부터 고르는 편이 낫다. 버튼 라벨, 첫 화면 모듈, 필터 용어, 검색 추천 개수 같은 변수들은 빠르게 결론을 낼 수 있다. 반면 정보 구조나 상세 페이지 위계는 긴 호흡이 필요하다. 부정확한 노력치로 AB를 돌리면, 오히려 잘못된 결론에 빠진다. 실제로 한 번은 주말 캠페인과 겹쳐 상세 페이지 변경의 효과를 과대 평가할 뻔했다. 대조군의 유입 소스를 엄격히 맞추고, 이벤트 캘린더와 겹치지 않게 실험 기간을 조정했다. 데이터 거버넌스도 UX의 일부다.

아울러, 실험 결과를 전사에 공유하는 방식도 중요하다. 시각적 캡처, 핵심 지표, 배운 점을 한 페이지로 요약하고, 룰백 기준을 명시했다. 실패한 실험의 기록이 다음 번 시행착오를 줄인다. 좋은 UX 팀은 성공 사례보다 실패의 문서화가 더 풍부하다.

## 고객센터와 프런트의 왕복을 줄이는 마이크로 카피

나쁜 UX는 고객센터를 과로하게 만든다. 도메인 특성상 반복 질문이 생기는데, 그걸 화면에서 막아야 한다. 자주 나온 질문을 꼬집어 앞단에 배치했다. 문의 버튼 근처에 ‘예약 변경 규정’, ‘취소 수수료’, ‘운영시간’ 같은 핵심 질문과 간단한 답변을 추가했다. 드롭다운도 아니고, 라벨 옆에 바로 펼쳐 읽을 수 있게 했다. 전체 FAQ에 묻히면 검색되지 않는다. 마이크로 카피는 길 필요가 없다. 단, 법적 표현과 사용자의 언어 사이에서 균형을 잡아야 한다. ‘예정 시간 2시간 전 무료 취소’ 같은 문장은 계산하기 쉬워야 한다. 모호한 표현은 문의를 늘린다.

## 콘텐츠 신선도, 알고리즘보다 운영 캘린더

신선도를 알고리즘 점수로만 조정하면, 콘텐츠 품질이 흔들린다. 실제 현장에서는 운영 캘린더가 더 효과적이다. 월초에는 신규 등록 집중, 중순에는 후기 강조, 월말에는 혜택 업데이트를 전면으로 올리는 식의 리듬을 준다. 이용자도 리듬에 익숙해진다. 매월 셋째 주 목요일에 오피뷰의 테마 큐레이션이 올라온다는 것을 아는 사람

은 그때 들어와서 모아본다. 신선도는 새로움의 빈도와 예측 가능성의 균형에서 온다. 예측 가능한 새로움이 가장 강한 반복 방문 동기다.

## 검색 스팸과 중복, 조용히 싸우는 백엔드의 덕목

중복 등록과 키워드 스팸은 검색 품질을 무너뜨린다. 프론트에서 해결할 수 없다. 백엔드에서 전화번호, 주소, 영업자 등록번호 등 조합으로 중복을 탐지하고, 비정상적으로 키워드를 나열한 설명은 가시성 페널티를 준다. 이 정책은 공개적으로 일부만 설명하고, 나머지는 내부 기준으로 관리했다. 기준을 모두 공개하면 우회가 빠르다. 다만 오답재 정정이나 정당한 사유의 반론 채널은 열어두었다. 공정하다는 감각은, 결과를 모두 공개하는 것이 아니라 절차가 공정하다는 믿음에서 온다.

## 데이터 개인정보 보호와 맞춤 추천의 절충

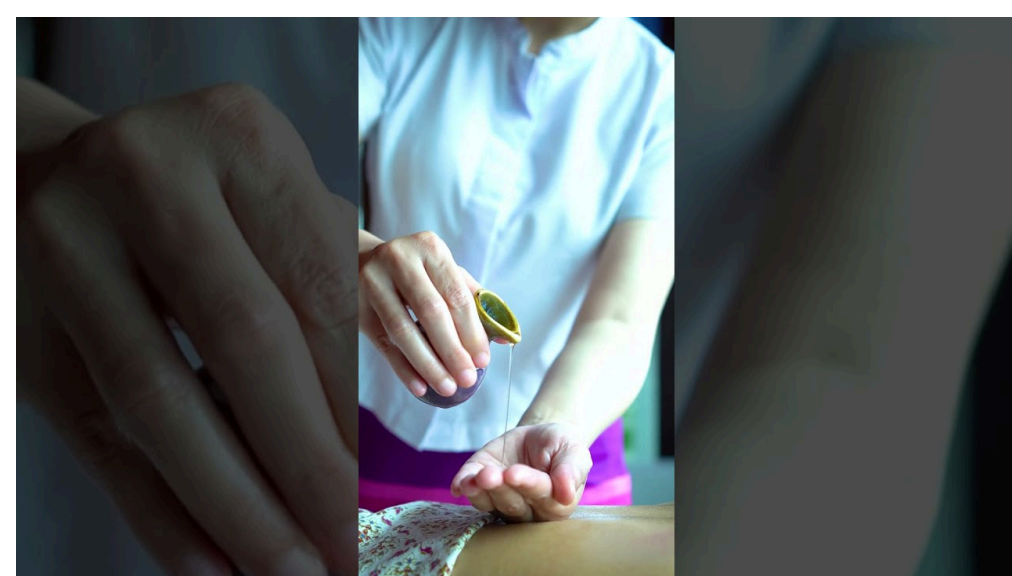
맞춤 추천이 전환을 돕지만, 과한 개인화는 거부감을 부른다. 개인화는 세션 단위의 컨텍스트로 좁혀 운영했다. 최근 본 지역, 마지막으로 적용한 필터, 시간대 같은 로컬 컨텍스트만 활용하고, 계정 기반의 장기 추적은 최소화했다. 계정에 동의한 사용자에게만 최근 즐겨찾기 동기화를 제공하고, 맞춤 배너는 쓰지 않았다. 사용자에게는 개인화 사용 범위를 짧게 설명하고, 끌 수 있는 스위치를 제공했다. 예상과 달리, 개인화 스위치를 끄는 사람은 5% 내외였다. 선택권의 존재만으로도 신뢰는 오른다.

## 성과 측정, 단기 전환만 보지 않기

전환은 중요하지만, 오피사이트의 건강성은 다른 지표에서도 드러난다. 반복 방문 간격, 즐겨찾기 유지율, 후기 작성 비율, 문의 이후의 응답 완료율 같은 지표가 장기적 품질을 지탱한다. 한 프로젝트에서 상세 페이지 개편 후 전환율이 즉시 8% 올랐지만, 후기 작성 비율이 2개월 뒤 떨어졌다. 전환만 쫓은 결과로 후기 작성 동기가 약해졌던 것이다. 작은 보상과 감사 메시지를 되살리고, 후기 작성 흐름을 단순화하자 다시 회복됐다. 건강한 생태계는 공급자와 이용자 사이의 주고받음이 유지될 때 만들어진다.

## 팀과 프로세스, UX는 문화의 함수

UX 개선은 도구보다 팀의 합의와 리듬에서 결정된다. 디자인, 개발, 운영, 마케팅, 법무가 같은 목표를 바라보도록 만드는 것이 프로젝트의 반이다. 주간 리뷰에서 숫자와 캡처를 함께 보고, 현장 피드백을 10개라도 읽어야 한다. 고객센터 상담사 한 명이 느끼는 불편이, 실제로는 수백 명의 목소리를 대변하는 경우가 많다. 팀이 숫자만 보는 구조에서는 불편의 이야기가 사라진다. 반대로, 이야기만 있는 팀에서는 길을 잃는다. 둘을 연결하는 연결자 역할이 필요하다. 현장에서 배운 것을 화면에 옮기는 사람, 화면의 가설을 현장에서 검증하는 사람. 오피사이트에서는 이 연결이 특히 중요했다.



## 마무리 조언, 지금 당장 할 수 있는 세 가지

- 검색 추천을 5개로 제한하고, 반응 시간을 300ms 내로 줄인다. 자동 갱신 대신 하루 세 번 큐레이트한다.
- 메인의 슬라이드 배너를 한 장으로 줄이고, 질문형 모듈을 상단에 배치한다. 세 가지 조건 버튼으로 바로 필터 검색으로 보내라.
- 문의 양식의 필드 수를 5개 이하로 줄이고, 상단에 평균 응답 시간과 보관 기간을 명시한다.

이 세 가지는 개발 리소스가 크게 들지 않으면서도 체감 변화를 만든다. 이후에는 필터 언어의 사용자화, 상세 페이지 위계 정리, 신뢰 지표의 묶음 전시 같은 구조적 조정을 이어가면 된다. 오피뷰 같은 허브형 서비스든, 지역 중심의 오피사이트든, 사용자는 결국 같은 질문을 던진다. 지금 나에게 맞는 곳이 어디인지, 믿고 연락해도 되는지, 연락하면 언제 답이 오는지. 모든 디자인과 기능은 이 세 가지 질문에 더 빨리, 더 명확히 답하기 위해 존재한다.