

OneSignal 유료 플랜 전환 안내서

사용량, 필요한 기능, 유지·축소·전환 선택을 정리하는 품의 키트

도입 판단과 실행을 위한 IXC 실무 자료

2026.09 발행 · 한국어판 · PDF + Excel 작성 서식

이 자료의 활용

OneSignal 유료 전환의 영향과 총비용을 확인하고 현재 계정 유지·플랜 조정·이전 중 적합한 방향을 정합니다.

OneSignal 무료 계정 운영자·CRM 예산 담당·도입 품의 책임자

목차

01	정책 변경의 영향을 채널별로 확인합니다	3
02	회원 수와 청구 단위를 구분합니다	4
03	유료 전환 품의 워크시트	5
04	유지·축소·이전의 실행 조건을 정합니다	6

작성과 활용

PDF의 기준을 읽고 빈 작성란에 실제 조건과 미확인 항목을 적습니다. 같은 부문의 Excel에는 자료별 작성 시트가 있습니다. 작성 예시는 실제 고객 사례나 확정 견적과 구분해 사용합니다.

출처를 밝히면 사내 검토와 업무 수행에 인용·수정하여 사용할 수 있습니다. 최신 파일은 www.ixc.co.kr/assets에서 확인할 수 있습니다.

정책 변경의 영향을 채널별로 확인합니다

계정 전체가 아니라 영향을 받는 채널과 캠페인을 먼저 찾습니다. 발송 예정일과 정책 적용일을 함께 놓으면 먼저 확인할 항목이 드러납니다.

OneSignal은 Free 플랜의 모바일 푸시·인앱 메시지에 1,000 MAU 한도를 적용합니다. 신규 고객은 2026년 9월 1일, 기존 고객은 2026년 10월 1일이 적용 시점입니다. 웹 푸시와 이메일은 각 채널의 조건을 따릅니다. 계정 알림과 Usage에서 적용 대상과 사용량을 확인한 뒤 실제 운영 중인 캠페인에 어떤 영향이 있는지 대조합니다.

확인 항목	준비할 자료	결정할 내용
적용 대상	계정 안내·현재 플랜	영향 채널·적용일
운영 영향	예정 캠페인·상시 여정	먼저 확인할 발송
사용량	조직·채널별 Usage	현재 규모·증가 가정
기능 의존	세그먼트·저니·연동 목록	유지해야 할 기능

급한 전환에서 빠뜨리기 쉬운 것

한도 조정만 결정하면 데이터 정리와 기능 검증이 뒤로 밀립니다. 적용일까지 필요한 결정과 이후 개선 작업을 나눠 일정에 배치합니다. 구독 레코드 삭제가 사용량 집계에 즉시 반영된다고 가정하지 않습니다.

회원 수와 청구 단위를 구분합니다

사내 대시보드의 회원 수를 그대로 견적 수량에 넣지 않습니다. 현재 계약의 과금 모델과 채널별 사용량 정의를 확인합니다.

청구 MAU는 청구 주기 안의 활성 모바일 구독을, Free 한도는 최근 30일을 기준으로 봅니다. 같은 회원의 여러 활성 기기는 각각 집계하며 External ID로 연결해도 MAU는 줄지 않습니다. 웹 푸시 구독과 이메일 발송, 이벤트 관련 사용량도 각각 살핍니다. 현재 모델과 기존 계약의 모델이 다를 수 있으므로 Billing과 계약서에 표시된 단위를 품의의 기준으로 삼습니다.

비용 묶음	견적에 넣을 입력	계약 전 질문
라이선스	현재 모델·채널별 규모	기본·사용량 항목은 무엇입니까?
데이터·연동	이벤트·보관·외부 전송	필요 기능과 비용은 무엇입니까?
구축·이전	SDK·캠페인·구독 이전	개발과 검증이 어디까지입니까?
운영	발송·실험·리포트 범위	내부와 수행사의 업무는 무엇입니까?
계약 변경	기간·갱신·변경 조건	증감과 종료는 어떻게 처리합니까?

수량 정리의 원칙

시험 환경, 실제 사용하지 않는 연동, 중복 데이터의 원인을 확인합니다. 비용을 줄이기 위해 운영 중인 구독을 일괄 삭제하기 전에 발송과 이력에 미칠 영향을 검토합니다. 변경 전후 집계 근거를 남깁니다.

유료 전환 품의 워크시트

현재 사용량과 필요한 기능, 구현·운영 비용을 구분해 적습니다. 견적이 바뀌었을 때 어느 가정이 달라졌는지 확인할 수 있어야 합니다.

OneSignal 플랜·견적 준비표

품의 질문	필요한 증거	우리 값·선택	확인 담당·기한
어떤 채널이 영향을 받습니까?	계정 알림·현재 정책		
무엇을 기준으로 과금합니까?	Billing·Usage·계약 모델		
어떤 기능이 꼭 필요합니까?	실사용 캠페인·연동 목록		
추가 개발과 운영은 무엇입니까?	기능 매핑·작업 범위		
변경·갱신·종료 조건은?	견적·계약 초안		

사용량 전망은 현재, 성장, 캠페인 확대의 시나리오로 나눕니다. 각 시나리오의 증가 이유를 앱 이용, 구독 확보, 발송 계획과 연결합니다. 같은 가정을 적용한 견적끼리 비교해야 플랜 차이를 읽을 수 있습니다. 라이선스와 일회성 구축, 정기 운영 비용은 각각 기록해 다음 갱신 때도 비교 가능하게 합니다.

작성 예시

앱 이용은 유지되지만 이메일 캠페인을 늘릴 계획입니다. 앱 회원 증가율 하나로 전체 비용을 추정하지 않고 이메일 발송 계획을 별도로 산정합니다. 새 여정에 필요한 데이터 구현과 운영 인력도 품의에 포함합니다.

유지·축소·이전의 실행 조건을 정합니다

유료 플랜을 고르는 판단과 솔루션을 옮기는 판단은 필요한 증거가 다릅니다. 현재 캠페인을 기준으로 각 선택의 실행 가능성을 비교합니다.

선택	맞는 상황	결정 전 확인
유료 유지·확장	필요 캠페인과 데이터가 갖춰짐	사용량·기능·운영 담당
범위 조정	쓰지 않는 기능·채널이 확인됨	업무 영향·변경 조건
이전 검토	계약·운영 구조를 바꿔야 함	기능 매핑·구독 이전·총비용
추가 진단	데이터와 기능 의존이 불명확함	확인 과제·담당·기한

이전을 검토하면 채널별 구독 정보와 동의를 보존할 수 있는 범위부터 확인합니다. 캠페인 재구축과 병행 검증, 앱 업데이트, 되돌리기 조건을 일정에 넣습니다. 기능 이름이 같아도 실제 발송 조건이 달라질 수 있으므로 대표 캠페인을 시험한 결과로 결정합니다. 남아서 플랜을 조정하는 경우에도 불필요한 데이터와 운영 절차를 함께 정리합니다.

IXC와 준비할 의사결정

IXC는 실제 기능 매핑과 전환 진단, 구독자 이전·병행 검증, 플랜 선정과 국내 계약을 지원합니다. 국내 계약·원화 결제·세금계산서 발행과 구축·운영 범위를 구분해 검토합니다.



발행·이용 안내

현재 플랜·채널별 사용량·실사용 캠페인 목록으로 플랜 조정과 구축·이전 범위를 함께 정합니다.

아이엑스씨(주) · IXC

대표 남기철 | 사업자등록번호 109-86-56732

강원특별자치도 춘천시 후석로462번길 7

춘천ICT벤처센터 4층 408호

033-242-0210 | info@ixc.co.kr

www.ixc.co.kr

www.ixc.co.kr/services/crm-migration

www.ixc.co.kr/assets/onesignal-paid-plan-guide

참고 자료

OneSignal: Usage & billing

<https://documentation.onesignal.com/docs/en/billing-faq>

OneSignal: Pricing

<https://onesignal.com/pricing>

IXC CRM 마이그레이션·전환

<https://www.ixc.co.kr/services/crm-migration>