

교육산업 전문 전략기획자를 꿈꾸며..

나의 최고의 가치는 '문제해결'



이기동

Vision : 시대의 흐름에 따른 새로운 외국어교육산업 혁신고민

Mision : 손의 25개의 제품법칙을 삶에 적용

Value : 고객과 조직의 니즈 및 문제해결

문제해결을 잘 한다는 것은
'근본적인 질문'을 잘 하는 것과 같다고
생각합니다.



Working Skill

영업



B2C 영업
(상)



B2B 영업
(상)



B2G 영업
(중)

온라인 마케팅



네이버블로그
(상)



Search AD
(중)



인플루언서 마케팅
(상)



종합마케팅
(중)

기획



서비스기획
(상)



상품기획
(상)

PROJECT 1



공동창업
(현)코어교육그룹

Company : **코어소리영어**

어렵게 영어공부 하지말고 영
화로 영어강제 쉽게 공부하...

6.1K views • 3 years ago

PROJECT 1

Before 상황설명

성인영어회화 시장에서 틈새시장인 영어듣기 온라인콘텐츠 시장에서 창업기회
찾음.

After 상황설명

코어소리영어 브랜드 런칭

프로젝트 역할

1. 리쿠르팅 및 인사이슈해결
2. 인플루언서 마케팅 및 상품기획
3. CS, 아웃바운드 영업팀 운영 및 관리
4. 창업 초기에는 콘텐츠제작관련 전반업무진행.

프로젝트 조직도

2017년 초중반 - 대표, 대표동생, 본인
2018년 초반 - 대표, 대표동생, 본인, 직원 1명
2018년 후반 - 마케팅팀, 고객지원팀, 영업팀, R&D팀, 영상제작팀, 경영지원팀
(총 25명)

성과

2018년 연매출 70억원 / 임직원 총 25명되는 회사로 성장

PROJECT 2

능동적인 영어 체화학습



모국어화 패키지

모국어화 패키지
(교육상품기획 및 운영)

Company :  코어소리영어



PROJECT 2



1905년 을사조약 전, 한국인들은 회화를 잘 했습니다.



그러나 일본의 문법과 단어위주의 교육을 받다 보니, 회화능력이 퇴보되었습니다.



나라가 독립한 후에도 문법과 단어위주의 교육에서 벗어나지 못했습니다.

아직도 수동적으로 영어를 암기해오고 있습니다.
언어를 익히고 싶다면 어린아이처럼 능동적으로 언어를 체화하세요!

아이처럼 언어를 배우는 과정

PART 01
소리듣기

처음 엄마라는 소리를 듣는다

PART 02
쉐도잉

엄마라는 소리를 따라본다

PART 03
의미 이해

엄마라는 소리의 의미를 이해한다

PART 04
대화

엄마와 부모, 아이들 사이 대화를 배운다

PART 05
말하기

아이가 시작한다

교육사	소리듣기	쉐도잉	의미이해	대화	말하기
단어 영어교육			Only 10% 20만원대		10%까지 20만원대
영어회화 1위 Y사			10%까지 80만원대		10%까지 40만원대
평가초 회화 1위 S사					10%까지 80만원대
영어회화 1위 R사					10%까지 100만원대
공교육 및 기준 학원	단어와 문법위주의 암기식 학습법				

저희는 1위가 아닌, 일류를 위한 고민을 하겠습니다.

PROJECT 2

Before 상황설명

1. 영어듣기 향상을 위한 섀도잉 상품에 집중되어 있던 상황.
2. 영어듣기 향상뿐만이 아닌, 전반적인 영어회화능력 향상을 원하는 고객needs 높다는 것을 발견
3. 말하기 온라인강좌와 듣기온라인강좌는 별도의 상품으로 판매한 상황.

After 상황설명

1. 말하기강좌와 듣기강좌를 하나로 묶어서 패키지 상품개발
2. 진정성 메시지 전달 - 근본적 문제에 대한 차별성있는 스토리텔링
3. 랜딩페이지 경험마케팅 실현 - 고객이 랜딩페이지에서 스토리에 참여할 수 있게 메시지 제작
4. 1인 평균 구매단가 약 160%상승

프로젝트 역할

1. 랜딩페이지 기획
2. 상품기획 및 운영(시장조사 및 차별성강화)
3. 카피라이팅

프로젝트 조직도

기획 - 이기동 / 웹 디자인 - 외주 / 퍼블리싱 - 외주 / CS - 2명 사원

성과

1. 상품출시 후, 첫 달에 총 월매출의 대략 50%를 차지하는 성과를 봤습니다.
(월매출 3~8억)
2. 익월부터 기존 주요교육상품인 오리지널 상품을 내리고, 이 교육상품으로 메인판매 진행
3. 언론보도 : <https://www.anssa.com/detail.php?number=1702029&thread=10r02>

PROJECT 3



교육조직개선 및 운영비 절감

Company : Hienglish Korea



PROJECT 3

Before 상황설명

상황 : 10명의 교육팀 전체 직원이 고객사, 강사 수를 나눠서 이메일, 전화통화로 1:1 소통을 진행중이었습니다. 교육팀 개개인이 맡은 고객사,강사에 대한 운영업무 A-Z까지 처리해야하는 상황이었고, 과도한 업무처리로 인해서 직원들이 야근이 잦았습니다.

문제점 : 1. 강사 및 고객사와 이메일, 문자, 전화통화 1:1 소통에서 단순소통시간이 길었습니다.
2. 업무의 특성, 개개인의 역량을 고려하지 않고 업무 분장이 된 상황이어서 업무처리 시간이 오래 걸렸습니다.

After 상황설명

1. 고객사와 강사 1:1소통을 최대한 줄이고 1:다수 소통이 가능한 플랫폼을 도입.
2. 한 직원이 A~Z까지 운영업무를 모두 해결하는 구조가 아닌, 직원들의 역량과 업무특성에 따라서 분배합니다.

프로젝트 역할

1. 100개 이상 고객사 , 400명 이상 강사, 20명 직원 커뮤니케이션 조직도 기획
2. 커뮤니케이션 프로그램 도입
3. 프로그램 이용가이드 기획,운영,관리

프로젝트 조직도

기획 - 대표, 본인 / 프로젝트 코퍼레이션 - 교육운영팀, 경영지원팀, 교육영업팀, CS팀

성과

1. 단순 의사소통 시간감소, 단순업무 감소로 직원 2명의 업무량이 줄어들었습니다.
(2명은 다른 주요업무 투입)
2. 인건비로 환산했을 시, 1년간 약 1800만원 절감효과

PROJECT 4

시간 1:N 화상교육_ZOOMglish

하이잉글리쉬
글로벌 인재 교육

실시간 비대면 1:N 화상교육

화상그룹수업
(교육상품기획 및 운영)

Company : Hienglish Korea

인강 예습 (30분)
강사의 해설강의를 시청
하며 주요표현 인지학습

글로벌 특강(30분)
학과 비즈니스 스
학습동기부여와
무활용력 고취



실시간 회화연습 (60분)
1:N으로 강사와 실시간 화상
교육으로 회화집중연습

모바일 복습 (30분)
말하기·쓰기연습·퀴즈를 통
한 학습내용 점검

PROJECT 4

Before 상황설명

1. COVID19로 인하여 고객사들이 대면집체교육 중지하는 상황과 B2B 대면영업이 어려워 구매전환 어려운 상황.
2. 기업출강 교육상품 다양성부재
3. 비대면 교육의 필요성을 아직 경영자는 실감하지 못한 상황.

After 상황설명

1. 경영자에게 아이디어 제안 -> 반려 -> 고객사 주문확보 -> 진행허가 -> 프로젝트 기획진행 -> 기간에 맞춰서 고객사에 교육공급
2. 기업출강 보다는 비용이 저렴하고 1:1화상수업 시간보다는 긴 1:4 화상그룹수업 교육상품(60분수업) 제작.

프로젝트 역할

1. 프로젝트 기획 및 프로그램 도입
2. 학생, 강사용 프로그램 이용가이드 제작
3. 프로젝트 운영 및 관리

프로젝트 조직도

기획자 - 본인 / 프로젝트 코퍼레이션 - 교육운영팀, 경영지원팀, 교육영업팀, CS팀, 출판팀

성과

현재 전체고객사의 20%가 화상그룹수업을 진행중 (코로나문제로 수요는 계속 증가할 예정)

