

### 교육산업 전문 전략기획자를 꿈꾸며..

나의 최고의 가치는 '문제해결'

## 이기동

Vision : 시대의 흐름에 따른 새로운 외국어교육산업 혁신고민

Mision : 손의 25개의 제곱법칙을 삶에 적용

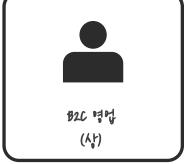
Value: 고객과 조직의 니즈 및 문제해결

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



# Working Skill

#### 영업

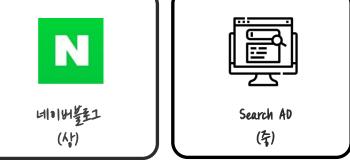






#### 온라인 마케팅









#### 기획





공동창업 (현)코어교육그룹

Company: 오코어소리영어





어렵게 영어공부 하지말고 영화로 영어강세 쉽게 공부하...

6.1K views • 3 years ago

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



모국어화 패키지 (교육상품기획 및 운영)

Company: @코어소리영어







1905년 올사조약전, 한국인들은 회화를 잘 했습니다.



그러나 일본의 문법과 단어위주의 교육을 받다보다. 회화능력이 퇴보되었습니다.



LIZI가 독립한 후에도 문법과 단어위주의 교육에서 벗어나오지 못했습니다.



#### Before 상황설명

- 1. 영어듣기 향상을 위한 쉐도잉 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.anewsa.com/detail.php?number=1702029&thread=10r02

교육조직개선 및 운영비 절감

Company: Hienglish Korea



숫자로 보는 HiEnglish













고객사

교재 출판

#### 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, 과다한 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, <u>1년간 약 1800만원 절감효과</u>

### 간 1:N 화상교육\_ZOOMglish

## 실시간 비대면 1:N 화상교육

#### 인강 예습 (30분)

당사의 해설강의를 시청 하며 주요표현 인지학습

### 화상그룹수업 (교육상품기획 및 운영)

Company: Hienglish Korea

#### C벌 특강(30분)

한와 비즈니스 스 학습동기부여와 무활용력 고취



#### 실시간 회화연습 (60분)

1:N으로 강사와 실시간 화상 교육으로 회화집중연습

#### 모바일 복습 (30분)

말히기· 쓰기연습· 퀴즈를 통한 학습내용 점검

#### 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. 경영자께 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)

