

1.성장과정(가치관)

[실천하는 사람]

쇼핑몰 운영 당시, 여러 의류업체와 협업을 통해 창고에 상품을 모아 당일 발송해주는 사업을 기획한 적이 있습니다. 그러나 바쁘다는 핑계로 이 사업을 진행하지 못했고,

몇 년 후, 로켓 배송이 유행하며 여러 플랫폼에서 제가 기획만 하고 실천하지 못한 사업이 실제로 진행되는 것을 보며 후회를 했고,

핑계를 대며 안 한 다음에 나중에 후회하고 싶지 않아 실천하는 사람이 되기로 마음먹었습니다.

이러한 경험을 한 후, 저는 외국인과 영어로 유창한 대화를 하고 싶어졌습니다. 이러한 목표를 가지고 실천하기 위해 호주로 워킹홀리데이를 갔습니다.

서비스업종에 종사하며 듣기 실력을 키웠고, 외국인 친구들과 한집에 살며 끊임없이 대화해 말하기 실력을 늘렸습니다.

이 때문에, 영어로 대화하는 것에 대한 두려움이 사라졌고 짧은 기간 동안 영어실력이 향상되었습니다.

저는 쇼핑몰 웹사이트 유지보수를 하며 코딩을 접하게 되었고, 퍼블리셔가 되기를 희망했습니다.

혼자 코딩 공부를 하며 한계에 부딪힐 때도 있었지만, 퍼블리셔가 되고자 하는 목표를 가지고 저는 이 목표를 달성하기 위해 본격적으로 공부하였습니다.

계속하여 저는 끝없이 발전하고 변화하는 코딩을 연구하고 공부 할 것이고, 더 많은 사용자에게 사용성 좋은 웹사이트를 제공할 수 있는 퍼블리셔가 될 것입니다.

2.성격의 장단점

저의 장점은 문제의 본질적인 원인을 찾아 해결하는 자세입니다. 이런 장점이 있고 운영하던 쇼핑몰의 연 매출을 최대 10억까지 이끌어낸 경험이 있습니다.

사업 시작 1년 동안 약100여 개의 적은 개수의 상품을 판매했고, 직원들은 팔리지 않는 상품 대신 다른 상품을 판매하자 제안했습니다.

그러나 저는 상품이 아닌 판매 방식이 잘못되었다고 생각하여 이를 바꾸어 문제를 해결하고자 했습니다.

먼저 경쟁 업체들의 상품 상세페이지, 홈페이지 구조를 벤치마킹하여 사용자가 만족할 수 있는 사이트를 만들었습니다.

네이버 SEO 최적화, 카페24 마케팅 강의 등 교육과 관련 도서를 통해 습득한 마케팅 지식을 바탕으로 SNS 마케팅을 진행했습니다.

그 결과, 고객들은 우리가 보여주고자 하는 상품의 모습을 받아들였고 이는 곧 구매로 전환되었습니다.

문제를 해결하는 과정에서 제가 생각한 방법을 반드시 실행하고자 여러 방법을 수행해 보이며 저의 방식대로 진행하도록 설득하기도 합니다.

다른 방법으로 해결하는 것이 더 좋았던 경우도 있었기에, 유연한 사고를 통하여 좋은 방법을 접목할 수 있도록 노력하고 있습니다.

3.지원동기 및 준비

쇼핑몰 운영 당시, 카페24 솔루션과 에이전시를 통하여 사이트를 제작하였습니다.

수정할 때마다 원하는 질에 비하여 높은 비용을 지급해야 했고, 이 문제를 해결하고자 직접 코드를 수정해보게 되었습니다.

이를 시작으로 약 3년 동안 HTML과 CSS를 공부하며 유지보수를 담당하며 직접 페이지를 만들어 내는 것에 흥미를 느꼈습니다.

더욱 동적인 페이지를 만들고자 JavaScript와 query를 학습했습니다. 이 과정에서 더 많은 사용자가 이용하는 사이트를 만들어보고자 하는 목표를 가지게 되었고,

실무에서 활용하는 기술을 배울 수 있는 곳에서 퍼블리셔로서 목표를 달성하기 원했습니다.

퍼블리셔가 갖춰야 할 역량을 기르기 위하여 기존에 알고 있던 기술을 복습하며 웹의 기본 구조, 웹 표준 및 접근성, 크로스 브라우징, 모바일 반응형,

동적 동작 구축, 구성요소 제어, Bootstrap, Swiped, Box slider 등 라이브러리 사용 기술을 추가로 습득하였습니다.

직접 배열과 디자인을 구상하고 새롭게 알게 된 기술을 적용한 사이트를 제작하며 꾸준히 반복 학습하였습니다.

최근에는 여러 구조 중 React에 흥미를 느끼고 Node.js, Redux, Webpack, Firebase 등을 배우고 있습니다.