

1. 셀럽이란?

‘셀럽’이란 celebrity(유명인)의 줄임말로, 사전적으로는 직업 상 연예인은 아니지만 큰 인지도를 얻어 이를 자산으로 살아가는 사람들을 뜻한다. 하지만 일반적으로는 연예인들을 부를 때도 ‘셀럽’이라는 호칭을 쓰곤 한다.

‘인플루언서’는 최근 SNS를 통해 인지도를 얻어 영향력을 끼치는 사람들을 일컫는 단어로 사용되고 있다.이들을 활용하여 사람을 모으거나 물건을 파는 등의 마케팅을 ‘인플루언서 마케팅’이라고 한다.

캐시카우(cash cow)는 처음 시작할 때 필요한 현금 경비를 훨씬 초과하여 꾸준한 이익 창출을 일으키는 벤처를 의미하는 사업상의 특수용어이다.

2-1. 아웃스탠딩을 아십니까?

이브로드캐스팅은 지난 달 최근 스타트업 취재에 특화된 매체 아웃스탠딩을 30억원에 인수했다. 아웃스탠딩은 2015년 창간한 미디어로 IT 스타트업 취재에 특화돼 있다. 기자 10여명이 소속돼 광고가 아닌 정액제 수익 모델을 채택하고 있다.

2-2. 나이스P&I와 피치덱이라는 JV를 신설했다.

이달에는 나이스P&I와 피치덱이라는 JV를 신설했다. 나이스P&I가 비상장사 재무와 투자 데이터를 제공하고 이브로드캐스팅은 기업과 경영진과 관련된 콘텐츠를 공급한다.

3. 슈카월드를 아세요?

구독자 수 230만명을 보유한 슈카월드도 구독자 증가 폭이 점차 둔화하는 모양새다. (삼프로TV는 2019년 1월 채널 개설 이후 3년 만에 구독자 수 190만명)

4. 이브로드캐스팅과 삼프로의 관계를 말해보세요. 삼프로TV' 운영사 이브로드캐스팅

5. 아래 사람들의 이름을 말해보세요.



대표자가 이프로, 김프로, 정프로 인지 알았는데, 이프로, 정프로, 그리고 슈카 이더라구요. @로봇돌이님 그러네요 슈카형이 여기 대표라니 의외입니다!?

슈카(본명: 전석재, 1979 년~)는 대한민국의 유튜버이다. 증권 펀드매니저 출신으로, 경제 전문 1인 방송 슈카월드를 운영하고 있다.

5. 우리 회사의 문제점을 알고 계시는 것까지 말씀해보세요.

이브로드캐스팅이 포트폴리오 다변화에 나선 것은 대부분의 수익이 강연과 출판에 집중돼 성장 동력이 떨어진다는 판단에서다. 업계에 따르면 이브로드캐스팅은 강연수익이 50% 가량이며 출판수익과 유튜브 등 광고수익이 각각 30%, 20%로 알려졌다. 강연 분야가 '캐시카우' 역할을 하지만 외연을 확장하기에는 한계가 존재한다. 때문에 비상장기업 정보 제공을 통해 기관투자가, 벤처캐피탈(VC), 사모펀드(PEF)를 대상으로 하는 B2B(기업간 거래) 사업으로 영역을 확대하려는 포석이다. 올 초 IMM인베스트먼트로부터 100억원 규모의 프리IPO를 받아 실탄도 마련되어 있다.

한편 이브로드캐스팅은 유튜브 삼프로TV 등 경제 방송을 기반으로 성장한 기업이다. 리딩투자증권 출신 김동환 의장과 방송인 정영진, 이데일리 기자 출신 이진우 등의 경제 전문가가 설립했다. 최근에는 유튜버 슈카월드를 운영하는 전석재 씨를 공동대표로 영입했다.

주로 기관투자자 대상이던 주식 종목, 시황 분석 등의 콘텐츠를 대중 친화적으로 풀어내면서 인기를 모았다. 증시가 호황이던 2020~2021년 개인 투자자의 수요 증가와 맞물려 경제 방송 콘텐츠로서 입지를 구축했다는 평가다.

=====

면접 질문에 당황하지 않으려면? 면접 답변 꿀팁!

1. 우리 회사에 지원한 이유가 무엇인가요?

면접관이 지원자에게 꼭 물어보는 필수 질문이죠. 지원자가 회사에 대해 로열티(충성도)를 갖고 있는지, 회사와 직무에 대해 얼마나 파악했는지 알고 싶기 때문에 묻는 질문입니다.

이 질문에 답하기 위해서는 먼저 회사를 알고 나를 알아야 합니다. 우선, 지원한 회사의 주요 산업과 그 산업의 최신 동향, 중장기적인 사업 방향 등을 미리 알아 보는 것이 좋습니다. 특히, 기업분석은 철저히 할수록 도움이 되는데요. 지원한 회사에서 내가 맡을 포지션을 이해하고, 어떻게 회사에 기여할 수 있는지 명확하게 답변할 수 있기 때문입니다.

2. 본인 성격의 장단점이 무엇이라고 생각하나요?

이 질문은 지원자가 자신을 얼마나 잘 파악하고 있는지 알아보기 위해 묻는 질문입니다. 물론, 지원자의 성향을 파악해 해당 직무에 잘 매치되는지를 확인하고자 하는 의도도 있습니다.

이 질문에는 정직성이 가장 중요합니다. 보이는 이미지나 행동이 소극적인 느낌인데, 쾌활하거나 사교성이 좋다고 답하면 면접관의 입장에서 잘 보이기 위해 꾸며낸 거짓말처럼 느낄 수 있기 때문이죠. 그렇다고 자신의 단점을 너무 구체적으로 언급할 필요는 없습니다. 사람은 누구나 다면적이라 장단점을 갖고 있기에, 자신을 돌아보면서 지나치지 않은 선에서 솔직한 답변을 준비하는 것이 좋겠죠.

3. 힘든 순간을 잘 극복한 사례를 소개해 주세요!

이 질문은 지원자의 위기 대처 능력과 문제 파악 및 해결 능력 등을 확인하기 위한 것입니다. 문제가 생겼을 때 얼마나 주도적으로, 그리고 어떤 방식으로 해결하는지 알아보기 위한 질문이기도 하죠.

이 질문에 대한 답변은 자신이 겪었던 크고 작은 위기 중에서 무엇을 위기로 설정하느냐도 중요합니다. 많은 경험 중에서도 지나치게 개인적인 가정사나 친구 관계 등의 사례를 이야기하는 것보다는 지원하는 직무나 산업과 연관성이 있는 사례를 든다면 좋겠죠. 예를 들어, 서비스 직무라면 아르바이트를 하면서 고객을 성공적으로 응대한 경험 등을 들 수 있습니다. 그리고 사례를 이야기할 때는 상황이나 동료를 탓하지 않고 객관적인 입장에서 해결책을 제시하는 태도로 답변하는 것이 좋습니다.

4. 하고 싶은 말이 있나요?

면접관 입장에서 지원자가 미처 못한 말을 할 수 있도록 배려하는 차원에서 묻는 질문입니다. 또한, 면접을 마무리하겠다는 의미의 멘트로 해석할 수 있죠.

꼭 임팩트 있는 답변을 하려고 하지 않아도 됩니다. 이미 어느 정도 합격, 불합격이 예상될 때 면접을 마무리하기 때문이죠. 따라서 지나치게 길고 복잡하게 답변해야 하는 질문을 던지거나 장황하게 자기 자랑을 늘어놓지 않는 것이 중요합니다. 면접에서 꼭 하고 싶은 말을 못

해 아쉬움이 남는 이야기나 회사에 대한 가벼운 질문 정도가 좋습니다.

면접에서는 평소 자연스럽게 대답할 수 있는 질문에도 당황하는 경우가 많습니다. 면접이 취업을 위해 반드시 넘어야 하는 중대한 관문인 만큼 지원자들은 긴장할 수 밖에 없기 때문이죠. 따라서 미리 예상 질문들을 생각해 보고 답변을 준비하는 것이 좋습니다. 면접에서 자주 나오는 질문은 물론, 회사와 직무, 자신에 대한 다양한 질문을 예측해 준비한다면 더 좋은 결과가 있겠죠? 면접을 준비하시는 여러분들께 좋은 결과가 있기를 응원합니다!

1. 우선 자기소개를 해주세요. Tell us about yourself.

대부분의 면접에서는 자기소개 및 경력 소개를 하도록 요구됩니다. 면접 질문 중 가장 먼저 받는 질문으로, 면접관에게 첫인상을 심어줄 수 있는 기회입니다. 이 질문을 통해 면접관은 당신이 조직에 어떠한 변화를 가져올 수 있는지를 파악하고 싶어 합니다.

자기소개는 최종 학력부터 시작해 최근 경력으로 마무리하여 2분 이내로 답변하는 것이 좋습니다. 이력서와 동일한 순서로 자신을 소개하면서 자신의 성과에 대한 예를 들도록 합니다. 특히 지원하는 직무와 연관된 실적이 있다면 이 있다면 그 부분을 강조합니다.

2. 왜 우리 회사에서 일하고 싶습니까? Why do you want to work for us?

면접관은 지원자가 사전에 회사에 대해 미리 알아보았는지 확인하고 싶어 합니다. 면접에 대해 철저히 준비한 경우, 지원하는 회사의 가치, 목표, 계획, 제품에 대해 파악하고 있어야 합니다. 지원자의 목표와 야망이 해당 기업의 특성에 얼마나 부합하는지 설명하고, 해당 기업에서 일하는 것이 자신에게 어떤 결과를 가져올 수 있는지 설명합니다.

이 질문에 답하기 위해서는 먼저 지원 기업과 직무에 대해 조사하는 것이 중요합니다. 회사에 대한 조사를 통해 기업의 세부 정보와 직무에 대한 이해를 높일 수 있습니다. "대기업이니까", "실적이 호조여서" 등의 대답보다는 그 기업에 대해 충분히 이해한 후 자신의 지원 동기를 포함해서 대답하는 것이 중요합니다.

3. 지원자의 강점 (장점)은 무엇입니까? What are your strengths?

이 질문은 지원자가 직무를 수행할 수 있는 충분한 능력을 가지고 있는지, 팀의 일원으로서 역할을 할 수 있는지를 확인하고, 지원자가 일을 대하는 태도를 묻는 질문입니다.

채용공고에서 기업 측이 요구하는 인재의 특성을 3 개 정도 찾아, 그 특성을 자신이 지금까지 업무에 어떻게 활용해 왔는지를 설명하는 것이 좋습니다. 가장 바람직한 방법은 자격증, 기술 능력 등의 하드 스킬과 관리 경험 등의 인성적인 부분의 소프트 스킬을 함께 제시하는 것입니다.

4. 지원자의 약점 (단점)은 무엇입니까? What are your weaknesses?

이 질문에 가장 잘 대처하는 방법은 자신이 단점을 극복하기 위해 노력한 부분을 설명하는 것입니다. 예를 들어 IT 능력이 부족할 경우, 이 부분을 단점으로 설명하되 면접관에게 해당 능

력을 개선하기 위해 참가한 교육과정이나 관련 자격증 취득을 위해 노력한 부분을 설명합니다. **단지 단점만을 언급하는 것은 안됩니다.**

5. 우리 회사가 귀하를 채용해야 하는 이유를 말해보세요. Why should we hire you?

이 질문의 취지는 지원자의 주요 장점을 알기 위함입니다. 답변을 위해서 사전에 채용 공고를 읽고, 회사에서 원하는 인재상과 필요로 하는 직무 능력에 대해 미리 파악하는 것이 좋습니다.

답변을 할 때에는 다른 지원자들과 차별되는 가치와 자신의 강점을 전달해야 합니다. 경험, 개성, 열정 등을 통해 지원 기업에 당신이 공헌할 수 있는 점에 대해 설명하도록 합니다. 지원자의 경력은 기업이 요구하는 인재인지 판별하는 좋은 판단 기준이 되기 때문에, 지원하는 직무에 요구되는 역량과 경력의 구체적인 사례를 언급하면서 당신이 그 포지션에 맞는 인재라는 것을 어필합니다.

6. 지원하는 직무를 성공적으로 수행하기 위해 도움이 될 기술이나 경험은 어떤 것이 있나요?

What skills or experience do you offer that will help you succeed in this role?

면접은 그 직무에 대한 지원자의 역량과 경험을 전달할 수 있는 좋은 기회입니다. 예를 들어, 직무가 매니지먼트 업무를 수반한다면 팀 관리 경험 및 프로젝트 리더로서의 경험을 포함하여 답변합니다.

면접관이 당신이 직무에 적합한 주요 역량을 보유하고 있는지를 확인하고자 한다는 사실을 잊지 않도록 합니다. 그러므로 사전에 채용 공고를 읽고 요구되는 역량에 대한 경험을 포함한 답변을 준비해두고, 필요에 따라 신속하게 답변할 수 있도록 준비해야 합니다.

7. 커리어 목표가 무엇입니까? 5년 뒤 자신의 모습을 말해보세요. What's your career goal? Where do you see yourself in five years?

지원하는 직무를 통해 어떤 기술과 경험을 습득할 수 있을지를 상상하며 대답합니다. 질문에 대한 답변은 지원 직무에 반드시 관련성을 가져야 하며 열정을 함께 전달하도록 합니다. 하지만 지나치게 비현실적인 계획을 제시하는 것은 바람직하지 않습니다. 미래에 자신이 성취하고 싶은 목표와 이를 달성하기 위해 당신이 어떤 노력을 해야 하는지 단계별로 설명합니다.

답변을 통해 의욕적인 자세를 보여줄 수 있는 질문이지만 지나치게 높은 목표 설정으로 인내심이 없다는 인상을 주지 않도록 조심합니다. 회사의 전략을 충분히 이해하며 사업 계획의 속도에 맞춰 성장하겠다는 의사를 전하는 것이 바람직합니다.

8. 이전 직장에서 이직한 이유는 무엇입니까? What is the reason you left your job?

면접에서 자주 묻는 질문 중 하나는 이직 사유입니다. 기업은 오래 일할 수 있는 지원자를 원합니다. 지원자가 채용 이후 퇴사하게 된다면, 기업의 입장에선 채용 활동에 걸친 시간과 비용이 낭비되고, 다시 채용 활동을 해야 하기 때문입니다.

따라서 "상사와의 갈등 때문에"라는 부정적인 답변을 하는 것은 좋지 않습니다. 이러한 답변은 면접관에게 향후에도 유사한 불만을 가지고 퇴사할 것이라는 우려를 불러일으킬 수 있습니다. 이전 직장의 퇴직 사유를 물으면 면접관의 심리를 고려하여 가능한 한 긍정적인 답변을 하는 것이 중요합니다. 예를 들어, "업무 역량의 발전을 위해"라는 이유를 제시한다면 보다 적극적인 인재임을 강조할 수 있습니다.

9. 희망 연봉 수준은 어느 정도입니까? What are your salary expectations?

급여에 관해서는 면접관이 언급하지 않는 한 얘기하지 않는 것이 좋습니다. 면접에서 구체적인 숫자를 밝힐 경우, 향후 협상에서 불리한 입장에 놓일 수 있습니다.

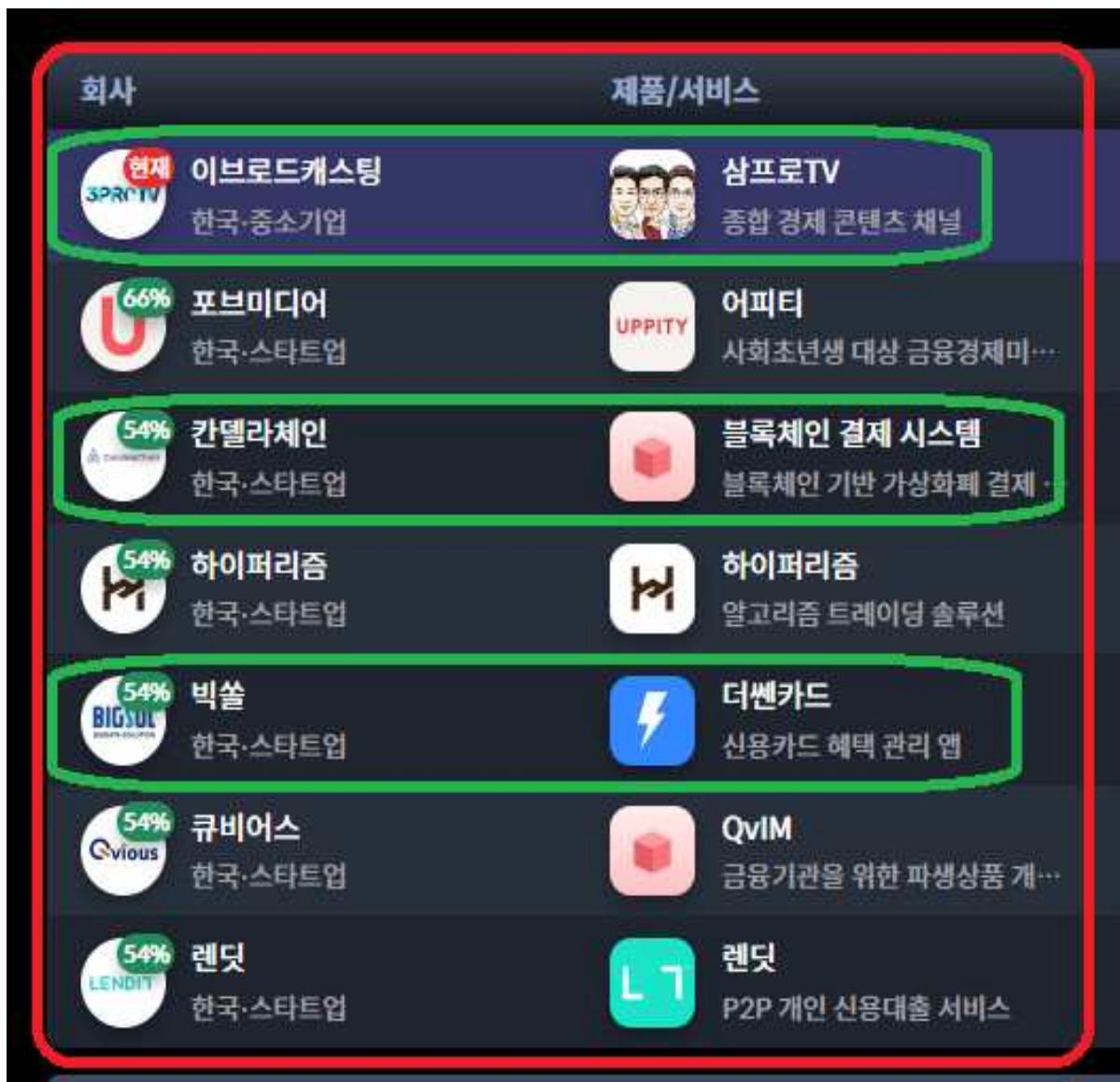
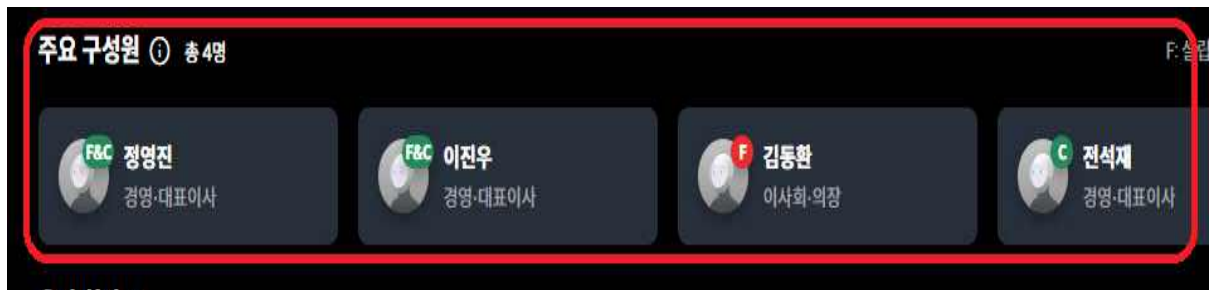
지원자들이 흔히 하는 실수는 기업 측이 생각하고 있는 급여보다 높은 연봉을 제시하는 것입니다. 만약 채용공고에서 급여를 확인할 수 있는 경우, 그 급여보다 월등히 높은 금액을 제시하는 것은 피하도록 합니다. 로버트 월터스와 같은 채용 전문 컨설팅 회사를 통해 이직하는 경우라면, '담당 컨설턴트를 통해 연락하겠습니다.' 등 직접적인 언급을 피하는 것도 하나의 방법입니다.

10. 질문 있으세요? Do you have any questions?

경력 면접의 마지막에 반드시 물어보는 질문은 바로 "질문 있으세요?"입니다. 이러한 역질문 시간에는 반드시 질문을 하는 것이 중요합니다. "특별히 없습니다."라는 대답은 지원하는 회사에 흥미가 없다는 인상을 줄 수 있으므로 지양해야 합니다. 역질문은 마지막으로 면접관에게 강한 인상을 남길 수 있는 좋은 기회이므로 사전에 질문 1-2개를 준비하도록 합니다.

=====

참고 자료

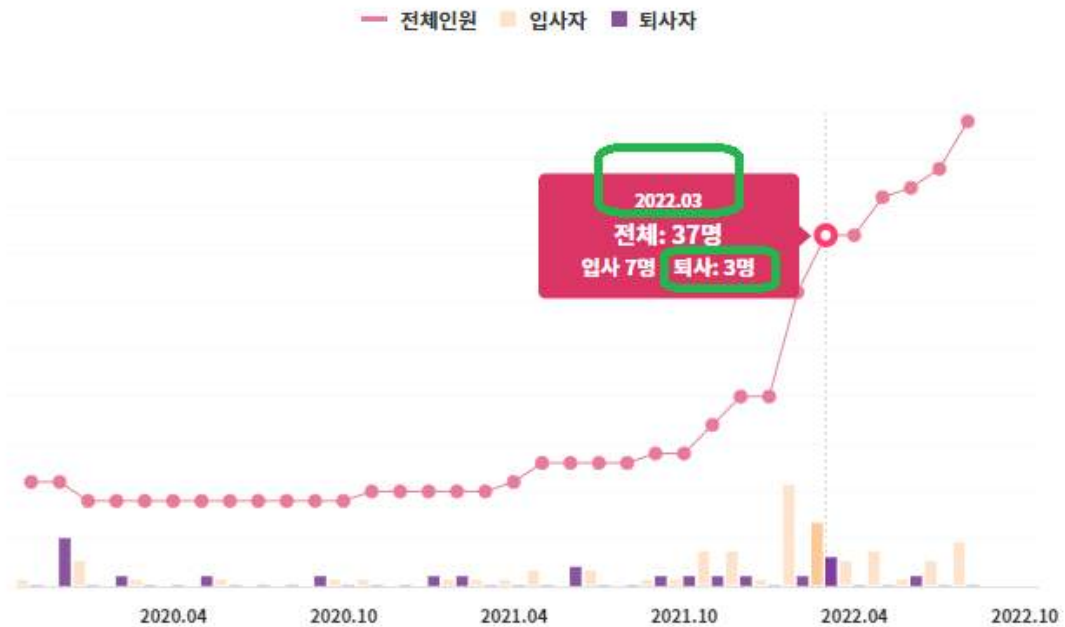




기업정보 채용 2 연봉정보

| 기업정보

산업	포털·컨텐츠·커뮤니티	직원수	17명
기업구분	중소기업	설립일	2018.08.20 (5년차)
자본금	6억 2,071만원 (2021.12.31)	매출액	148억 1천만원 (2021.12.31)
대표자	이진우/정영진/전석재	주요사업	온라인정보 제공/부동산 임대
4대보험	국민연금, 건강보험, 고용보험, 산재보험	홈페이지	-
주소	서울 영등포구 여의대로 108 (여의도동, 파크원) 타워1 28...		



=====

삼프로TV'를 운영하는 이브로드캐스팅이 2023년 기업공개(IPO)를 앞두고 사업다각화를 본격 추진한다. 강연과 출판 수익이 80% 달해 쏠림 현상이 심하고 성장성도 제약된다는 약점을 극복하기 위해 인수합병(M&A) 추진과 합작법인(JV) 신설을 진행하고 있다. 새로운 캐시카우를 장착해 연간 이익을 일년 만에 세배 가까이 늘려 기업가치를 1조원까지 늘린다는 방침이다.

이브로드캐스팅은 지난 달 최근 스타트업 취재에 특화된 매체 아웃스탠딩을 30억원에 인수했다. 아웃스탠딩은 2015년 창간한 미디어로 IT 스타트업 취재에 특화돼 있다. 기자 10여명이 소속돼 광고가 아닌 정액제 수익 모델을 채택하고 있다. 비상장 기업 취재에 특화되어 있어 이브로드캐스팅의 콘텐츠 역량 확대에 도움이 될 것으로 보고 인수한 것으로 알려졌다.

이달에는 나이스P&I와 피치덱이라는 JV를 신설했다. 나이스P&I가 비상장사 재무와 투자 데이터를 제공하고 이브로드캐스팅은 기업과 경영진과 관련된 콘텐츠를 공급한다.

이브로드캐스팅이 포트폴리오 다변화에 나선 것은 대부분의 수익이 강연과 출판에 집중돼 성장 동력이 떨어진다는 판단에서다. 업계에 따르면 이브로드캐스팅은 강연수익이 50% 가량이며 출판수익과 유튜브 등 광고수익이 각각 30%, 20%로 알려졌다. 강연 분야가 '캐시카우' 역할을 하지만 외연을 확장하기에는 한계가 존재한다. 때문에 비상장기업 정보 제공을 통해 기관투자자, 벤처캐피탈(VC), 사모펀드(PEF)를 대상으로 하는 B2B(기업간 거래) 사업으로 영역을 확대하려는 포석이다.

IPO를 내년까지 목표로 한 만큼 추가적인 M&A를 진행할 것으로 보인다. 연간 이익을 더 늘리기 위해서는 현금 창출이 즉시 가능한 기업 인수가 필요하다. 올 초 IMM인베스트먼트로부터 100억원 규모의 프리IPO를 받아 실탄도 마련되어 있다.

한편 이브로드캐스팅은 유튜브 삼프로TV 등 경제 방송을 기반으로 성장한 기업이다. 리딩투자증권 출신 김동환 의장과 방송인 정영진, 이데일리 기자 출신 이진우 등의 경제 전문가가 설립했다. 최근에는 유튜버 슈카월드를 운영하는 전석재 씨를 공동대표로 영입했다.

주로 기관투자자 대상이던 주식 종목, 시황 분석 등의 콘텐츠를 대중 친화적으로 풀어내면서 인기를 모았다. 증시가 호황이던 2020~2021년 개인 투자자의 수요 증가와 맞물려 경제 방송 콘텐츠로서 입지를 구축했다는 평가다.

‘삼프로TV’ 이브로드캐스팅 상장 본격화...기업가치 목표는 1兆?

윤준영 기자email 이상은 기자email Edited by 이재영 차장email

입력 22.04.20 07:00

가

가

최근 미래·NH·한투證 주관사 선정

매출·구독자수 정량적 수치는 긍정적

'유튜브' 한계·'광고효과'는 양날의 검

유튜브 채널 ‘삼프로TV’를 운영하는 이브로드캐스팅이 주관사 선정을 마치며 본격적인 상장 준비에 속도를 내고 있다. 종합미디어그룹이나 테크 기반의 성인교육사업 등 유사 분야의 기업들을 비교 회사 후보군으로 고심하고 있다.

다만 업계에서 거론되는 1조원의 예상 기업가치를 두고 다소 과하다는 시각도 없지 않다. 구독서비스 기반의 콘텐츠 플랫폼을 띄우는 만큼 꾸준한 트래픽 증가세가 관건이라는 의견이다. 수익성을 위한 과도한 광고 효과는 자칫 구독자 감소로 이어질 수 있어서다.

17일 투자은행(IB)업계에 따르면 삼프로TV는 최근 미래에셋증권, NH투자증권을 대표 주관사로, 한국투자증권을 공동 주관사로 선정한 것으로 전해졌다. 그간 대형 증권사들을 중심으로 주관사 선정 프레젠테이션(PT)을 마치고 상장 준비에 속도를 내왔다. 최근 IMM인베스트먼트 등 대형 벤처투자사(VC)로부터 투자 유치를 받은 데 이어 2023년을 목표로 상장을 준비하는 것으로 추정된다.

이브로드캐스팅은 리딩투자증권 출신 김동환(이브로드캐스팅 이사회 의장), 방송인 정영진, 이데일리 기자 출신 이진우 등 경제 전문가가 설립한 경제 콘텐츠 전문 스타트업이다. 2018년부터 팟캐스트 ‘김동환 이진우 정영진의 경제의 신과 함께’를, 2019년 1월부터 유튜브 채널 ‘삼프로TV-경제의 신과 함께’를 운영 중이다. 현재 해당 채널의 구독자수는 약 193만명이다.

이브로드캐스팅 측도 수익모델 다변화에 열을 올리고 있다. 책 출판, 유료 강의나 기업체 강의 등수입이 확실한 비즈니스를 키우고 있다. 새로운 콘텐츠 및 프로그램 기획을 위해 인재 영입도 활발하다. 지난해 7월에는 구독자 199만 명을 보유한 유튜버 ‘슈카월드(본명 전석재)’를 이브로드캐스팅 공동대표로 합류시켰다. 최근에는 자회사에 주요 언론사 출신 기자들도 영입하고 있다.

서울경제  구독

PICK 

[단독] 190만 동학개미 거느린 '삼프로TV' 상장 시동

입력 2022.02.15. 오후 3:43 · 수정 2022.02.15. 오후 3:51

최필우 기자 >



101



62



가가



상장주관사 선정위해 증권사 5곳에 입찰요청서
발송

지난달 경쟁 PT 진행...상장 기업가치 2000억
'목표'

유튜브 발판 성장해 증시 첫 데뷔 사례로 스포트라
이트

콘텐츠 고도화·채널 확장 등 취약점 보완 과제로
남아

이브로드캐스팅 주요 현황

설립일	2018년 8월
운영 채널(구독자)	유튜브 '삼프로TV'(190만 명), 팟캐스트 '경제의 신과 함께'(14만 명)
경영진	김동환 의장, 이진우 공동대표, 정영진 공동대표, 전석재 공동대표
투자유치 실적	프리미어파트너스(2021년 60억 원), 코오롱인베스트먼트(2019년 20억 원)
기업가치	800억 원



삼프로티브 (이브로드캐스팅)

김프로 김동환 (이사회 의장)

이프로 이진우 (공동대표)

정프로 정영진 (공동대표)

슈카 전석재 (공동대표)

=====