

I-LAB 프로젝트 결과물

1. 아이랩 배운 내용

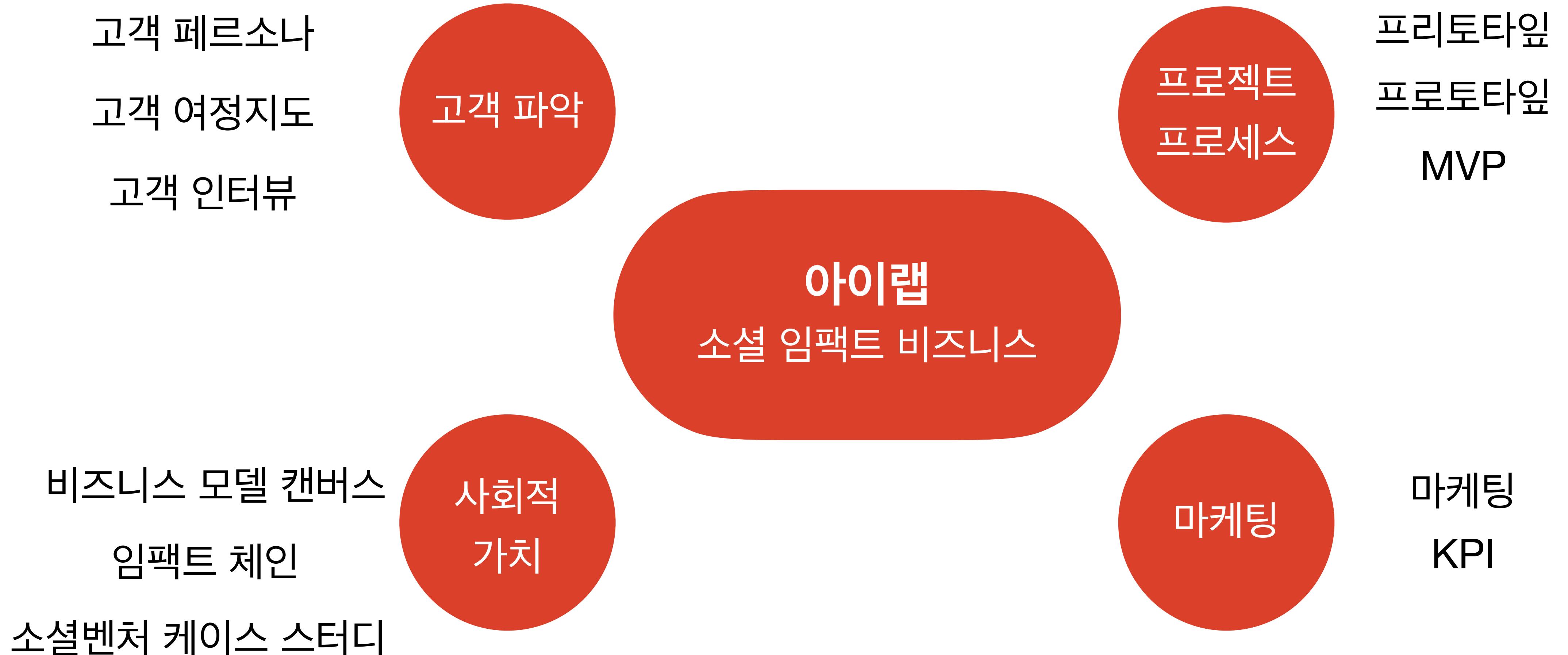
2. 홈리스 프로젝트

2020 2M 유자 세라 벨라 동동



1. 아이랩 배운 내용

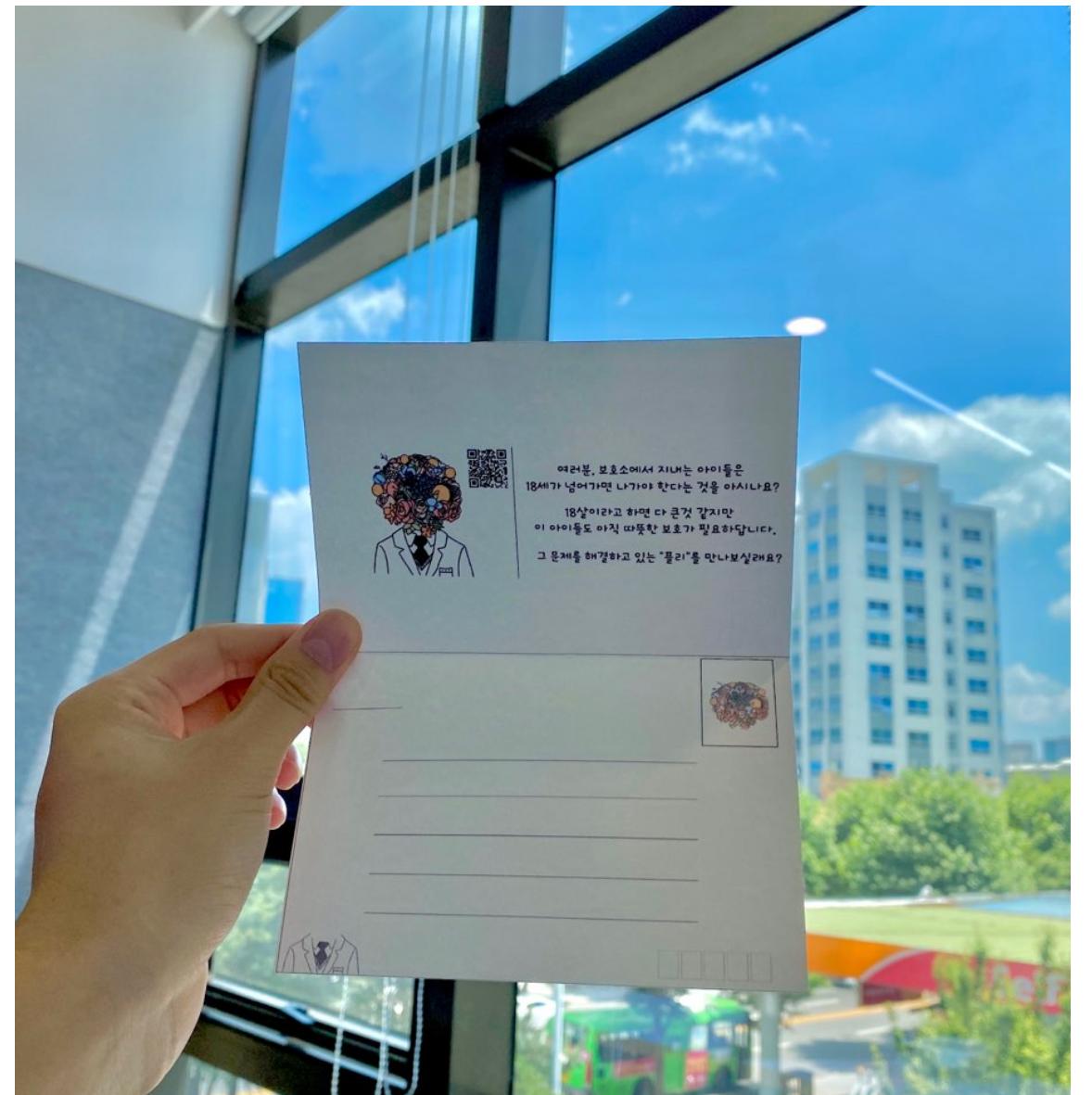
아이랩은 무엇을 배우는 공간일까?





2. 홈리스 프로젝트

홈리스 프로젝트



3시간 프로젝트

3일 프로젝트

3주 프로젝트

3시간 프로젝트

고객

체인지메이커 조직에 관심이 있거나 돕고 싶은 사람

문제

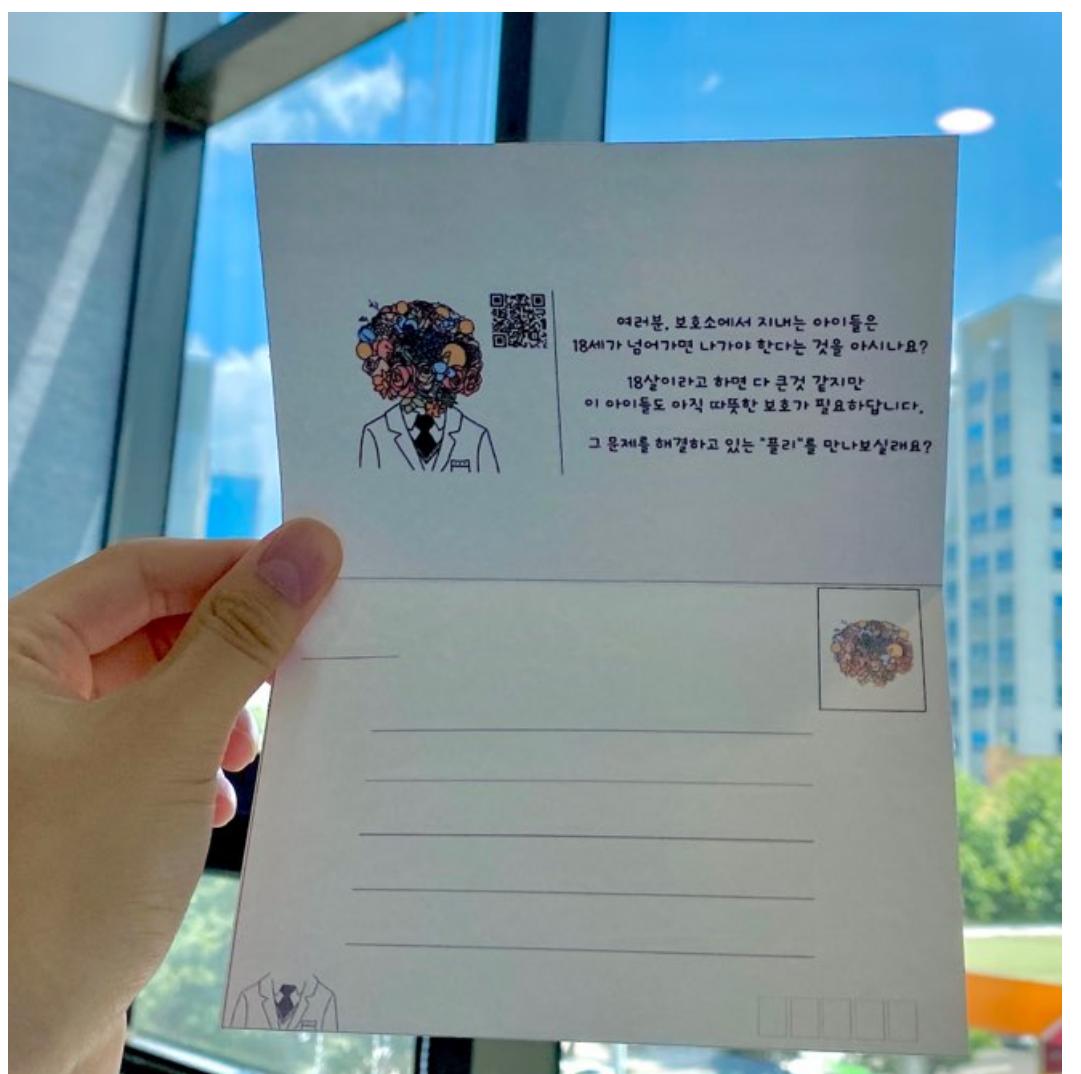
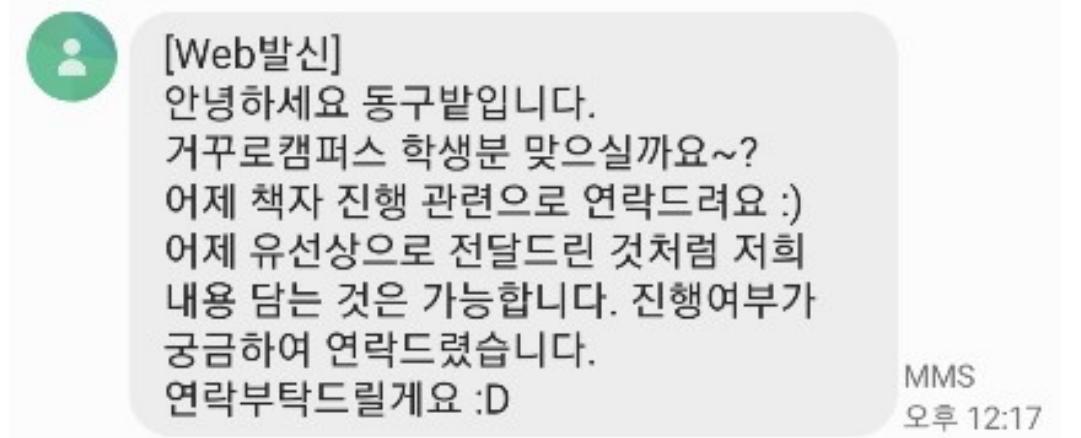
체인지메이커 조직을 일상 속에서 도울 수 있는 채널이
없어 도와주기 어려움

솔루션

체인지메이커 조직을 표현한 엽서 제작 및 오프라인 판매

체인지메이커 조직 허락

엽서 제작



엽서 판매

3일 프로젝트

고객

가치 소비를 할 의향이 있으며 악세서리에 관심이 있고
자주 착용을 하는 용돈을 받는 10대 후반 여성

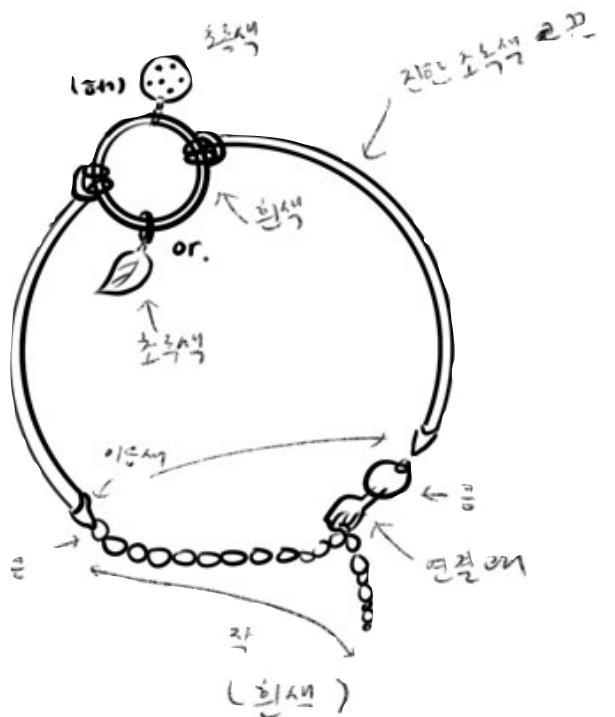
문제

평소 자주 구매하는 악세사리가 단순한 악세사리가 아닌 사회에 긍정적인 영향을 끼치는 것을 구매하고 싶어하지만 찾기 어려움

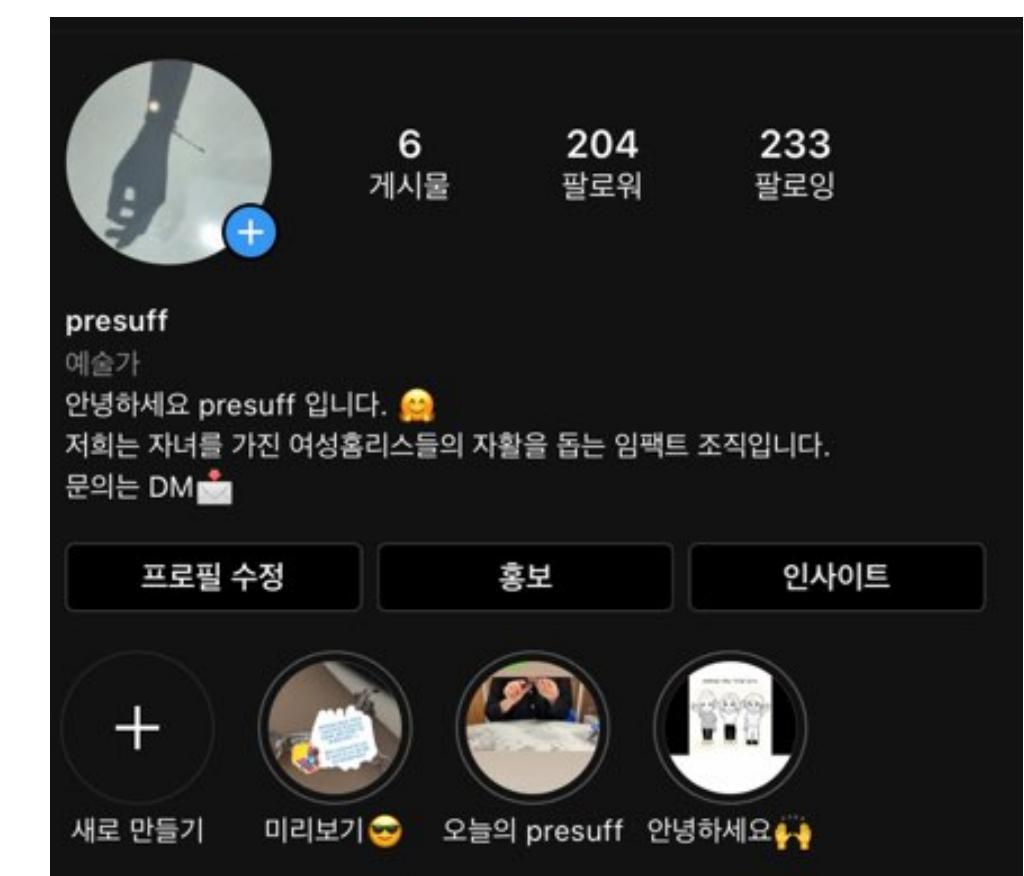
솔루션

평소에도 착용하고 다닐 수 있으며, 모자와 시설에 지내는 여성 홈리스들의 자활을 도울 수 있는 팔찌 제작

MVP, 인터뷰



인스타그램 홍보



오프라인 판매





3주 프로젝트

빅이슈 광고주 모집

1. 프로젝트 소개

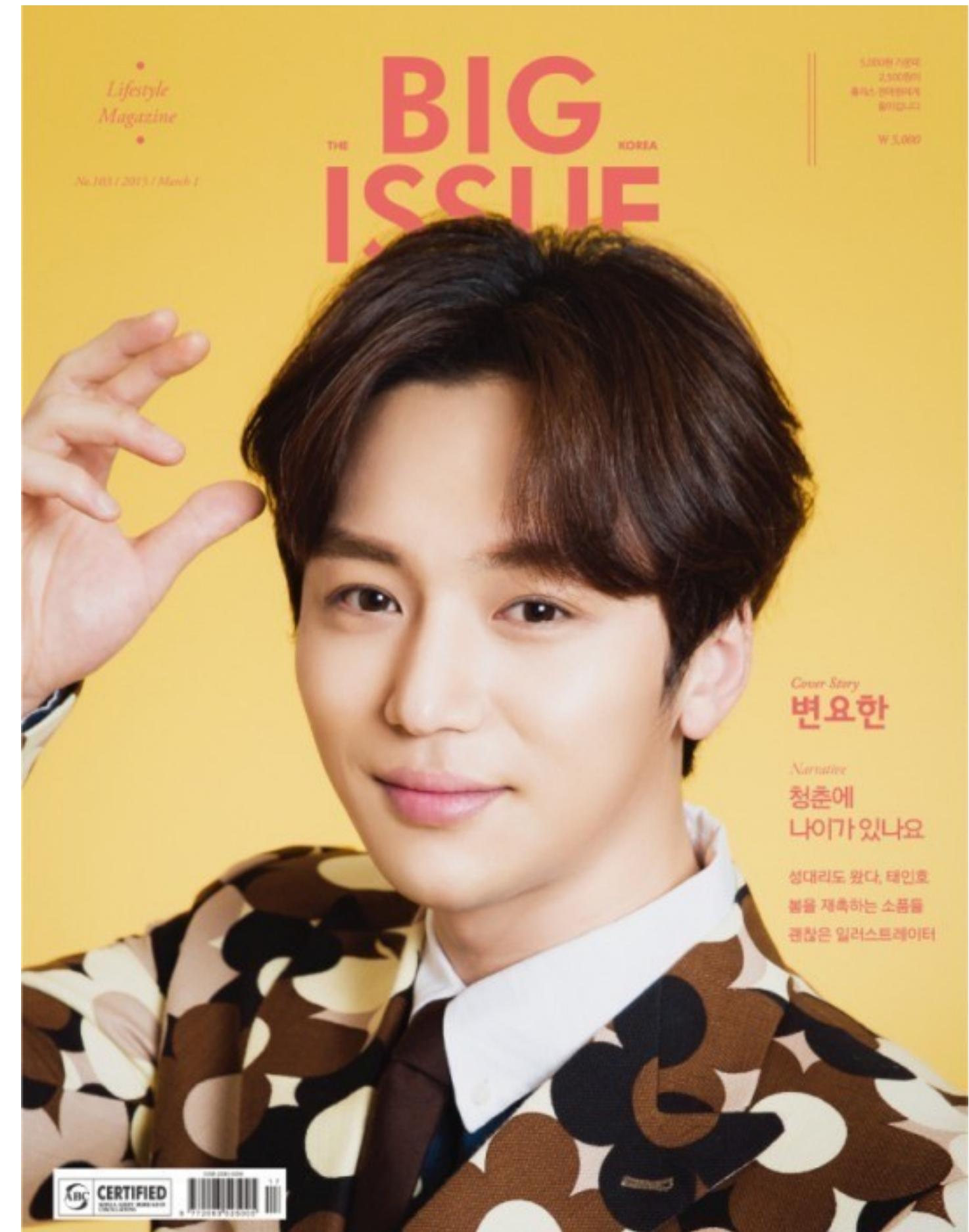
2. 프로젝트 실행

3. 프로젝트 결과

1

프로젝트 소개

빅이슈코리아 소개



광고주 모집 프로젝트 진행 계기

미션 1 : 광고 판매



미션 2 : 굿즈 판매



미션 3 : 후원자 확보

정기후원

매월 일정한 금액으로
후원합니다.
지속 가능한 방법으로
홈리스의 자립을 도울 수
있습니다.

>

일시후원

뜻 깊은 날을 기념하거나
일시적 나눔을 원하는
경우의 후원 방법으로
홈리스의 자립을 도울 수
있습니다.

>

광고주 모집 프로젝트 진행 계기

미션 1 : 광고 판매



미션 2 : 굿즈 판매



미션 3 : 후원자 확보

정기후원

매월 일정한 금액으로
후원합니다.
지속 가능한 방법으로
홈리스의 자립을 도울 수
있습니다.

일시후원

뜻 깊은 날을 기념하거나
일시적 나눔을 원하는
경우의 후원 방법으로
홈리스의 자립을 도울 수
있습니다.

프로젝트 목표



빅이슈코리아



연결



외부 기업

2

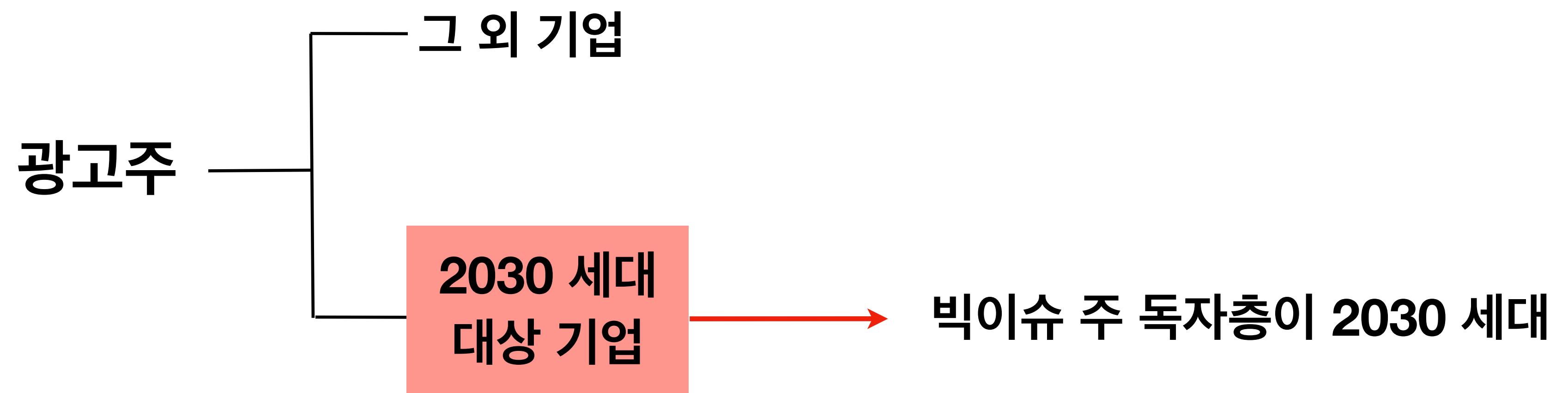
프로젝트 실행

KPI 및 임팩트 체인 설정

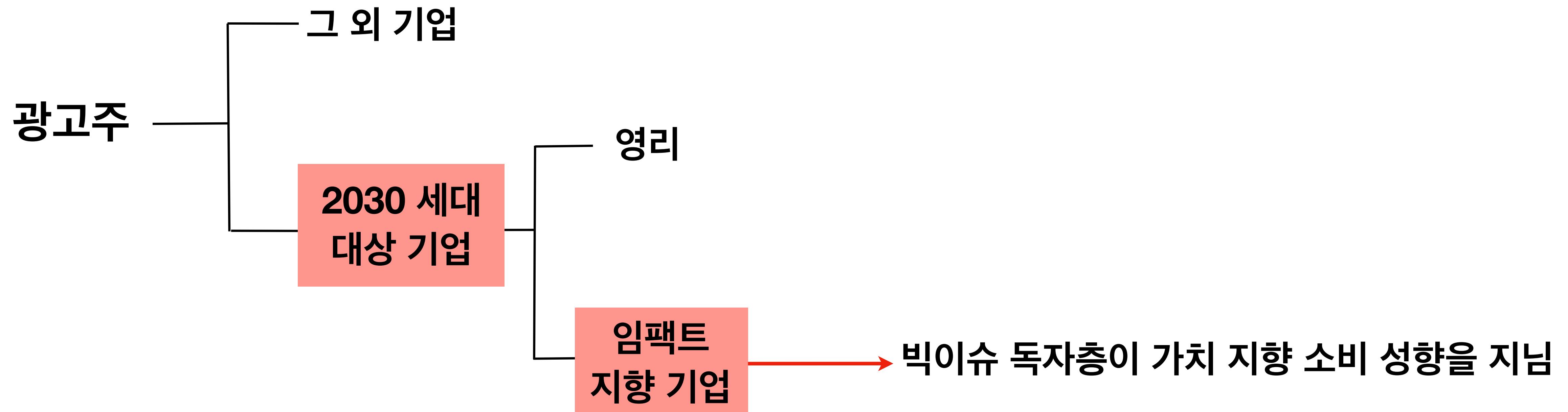
단계	Indicator	Target	Impact
1	잠재 고객 리스트업 수	120개	
2	이메일 발송 건수	80건	
3	재고해주세요 요청할 기업 수	65곳	
4	계약한 광고주	5곳	<ul style="list-style-type: none">- 광고주 : 인지도 상승 계기- 빅이슈 : 매출 발생

홈리스 자활

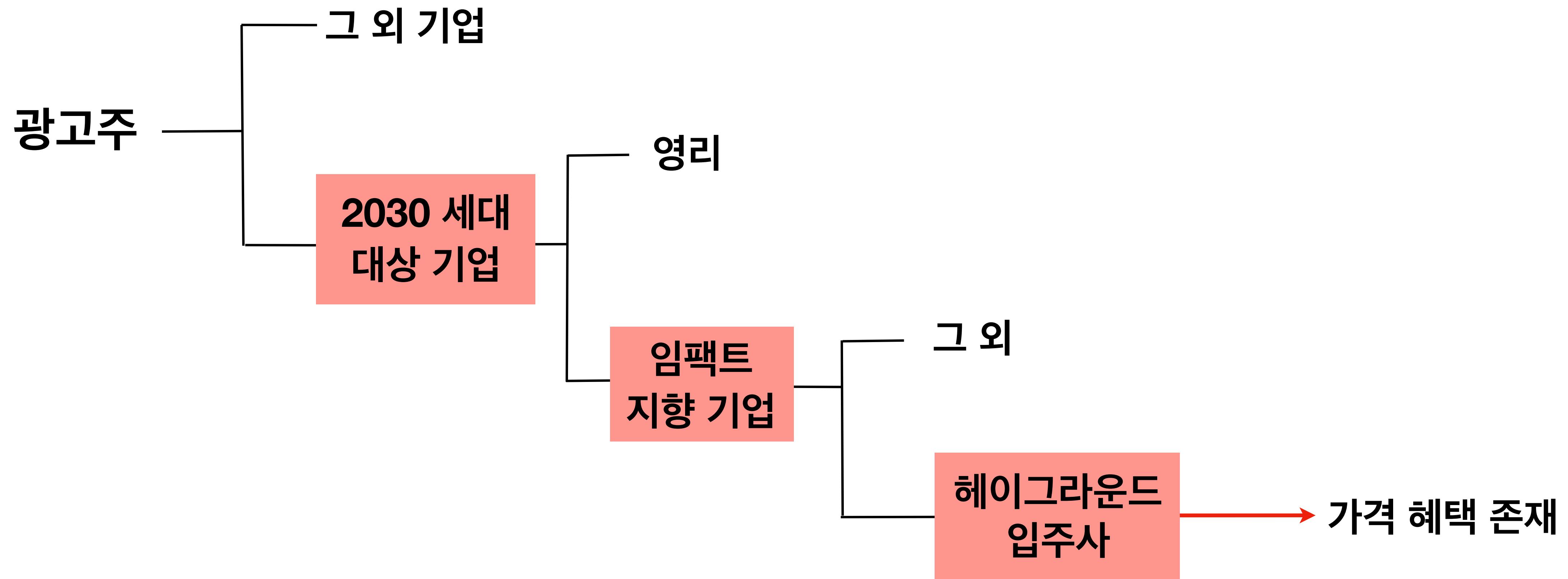
광고주 페르소나 설정



광고주 페르소나 설정



광고주 페르소나 설정



광고주 페르소나 설정

**2030 세대가 이용하는
서비스 또는 제품을 제공하고
임팩트를 지향하는
헤이그라운드 입주사**

광고주 리스트업



제안 메일 작성

인사와 소개

안녕하세요, 저는 비인가 대안학교 거꾸로캠퍼스에 재학 중인 김수진입니다. 현재 저와 저희 팀은 헤이그라운드 서울숲점에서 루트임팩트와 함께 임팩트 비즈니스 수업을 받고 있습니다.

그동안 저희 팀은 홈리스의 자활을 돋고 싶어 후원금을 마련하기 위해 사회적 약자를 돋는 임팩트 지향 조직을 그린 엽서를 제작해 판매하고, 여성 홈리스를 상징하는 팔찌를 만드는 프로젝트들을 진행했습니다.

그리고 지금은 홈리스의 자활을 돋는 매거진 빅이슈코리아와 협업하여 프로젝트를 진행하고 있습니다. 바로 빅이슈 8월호 광고를 모집하는 일입니다.

저희 팀이 생각하는 빅이슈코리아 광고주는 다음과 같습니다.

1. 2030 여성이 사용할 수 있는 제품 또는 서비스를 제공하는 조직. (빅이슈코리아의 주 독자층이 2030 여성이기 때문)
2. 사회적 가치를 추구하는 임팩트 지향 조직. (빅이슈코리아의 주 독자층은 사회적 소비를 지향하는 성향을 가지고 있기 때문)

이 두가지 조건을 정리했을 때, 저는 마르코로호를 떠올렸습니다.

1. 마르코로호가 판매하는 제품이 2030대 여성을 타겟으로 둔 제품이 대다수입니다.
2. 마르코로호는 경제적인 어려움을 겪고 있는 할머니들의 빈곤을 해결하고 행복을 주겠다는 사회적 가치를 지향하고 있습니다.

헤이그라운드 건물의 게시판을 보며, 저는 마르코로호의 포스터를 보았습니다.

할머니와 홈리스분들은 모두 경제적인 자립이 어렵고 경제적인 활동이 어려운 사람들입니다. 이렇게 사회적 약자인 할머니들을 고용하는 모습이 빅이슈코리아가 홈리스분들을 교육하고 빅판(빅이슈 판매원)으로 고용하는 모습과 겹쳐졌습니다.
더 많은 사람에게 마르코로호를 알리고, 가치를 퍼뜨리기 위해 빅이슈 광고를 계약을 제안합니다.

설득요소1 공통점

설득요소2 맞춤형

제안 메일 작성

빅이슈 소개

빅이슈코리아는 격주 잡지(매달 1일, 15일 발행)로, 매 호는 10,000-15,000부를 발행합니다. 지하철역 중심으로 평균 3-4개월 간 판매됩니다. 보다 자세한 광고 형식과 설명 파일을 첨부합니다.

가격 진행

- 헤이그라운드 입주사는 빅이슈코리아와 제휴 협력사이기 때문에 기존 가격에서 70% 할인된 가격으로 광고 하실 수 있습니다
- 또한 이번 기회에만 특별한 혜택을 제공드립니다.
 - 첫 번째, 70% 할인된 가격으로 2번의 광고를 하실 수 있습니다.
 - 두 번째, 광고 지원금을 드립니다. 이는 광고 계약 단계에서 구체적으로 협의 할 수 있습니다.



끌인사

8월호부터 광고 협의가 가능합니다. 계획하고 계신 프로모션이나 신제품 출시 기간을 알려주신다면 그 시기에 발행되는 호에 광고를 하실 수 있으니 원하시는 기간을 편하게 알려주시면 감사하겠습니다. 내년 호도 미리 광고 계약이 가능합니다. 답장 주시면 보다 자세한 내용을 회신드리겠습니다.

궁금하신 점이 있으시다면 언제든 연락주세요. 저희가 찾아뵙는 것도 가능합니다. 감사합니다.
거꾸로 캠퍼스 김수진 드림.

설득요소 3 가격과 혜택

팔로업 메일 작성

인사

안녕하세요, 빅이슈코리아 광고를 제안했던 거꾸로캠퍼스 김수진입니다.

이 메일을 보내는 것이 혹시 부담이 되거나 불편하실까봐 걱정됩니다.
하지만 동구밭 꼭 함께 하고 싶어 다시 한 번 연락을 드립니다.

마케팅 혜택

다시 한 번 자세히 말씀드리면, 지금 두 가지 혜택을 제공하고 있습니다.

1. 70% 할인된 가격으로 2번 광고하실 수 있습니다.
2. 7월 한 달 동안 5곳을 대상으로 광고지원금 6만원을 제공하고 있습니다.

프로젝트 취지 & 현황

저희 프로젝트는 홈리스를 위한 착한 매거진 빅이슈코리아를 돋고,
임팩트 지향 조직을 더 많은 사람들에게 소개해주고 싶은 마음에 시작되었습니다. 이를 위해 임팩트 지향 조직을 대상으로 빅이슈코리아 광고주를 모집했습니다.

동구밭에게 제가 애정을 가지고 메일을 드린만큼, 마지막까지 프로젝트를 공유드리고 싶었습니다. 현재 연락한 32곳 중 5곳에 연락이 와 1곳과 구체적인 사항을 논의 중인 상태입니다.

끌인사

이 프로젝트가 키뮤스튜디오를 더 많이 알리는 빅이슈코리아와 긍정적인 만남이 되었으면 좋겠습니다. 항상 동구밭을 응원하겠습니다. 감사합니다.

3

프로젝트 결과

KPI 결과

단계	Indicator	Target	Result	%
1	잠재 고객 리스트업 수	120개	49개	40.8%
2	이메일 발송 건수	80건	32건	40%
3	재고해주세요 요청할 기업 수	65곳	25곳	38.4%
4	계약한 광고주	5곳	2곳	40%

KPI 결과 분석

단계	Indicator	Target	Result	%
1	설정한 페르소나에 맞춰 수치를 계획하지 않음			40.8%
2	이메일 발송 건수	80건	32건	40%
3	재고해주세요 요청할 기업 수	65곳	25곳	38.4%
4	계약한 광고주	5곳	2곳	40%

KPI 결과 분석

단계	Indicator	Target	Result	%
1	설정한 페르소나에 맞춰 수치를 계획하지 않음			40.8%
2	정보가 적은 회사 많음			40%
3	재고해주세요 요청할 기업 수	65곳	25곳	38.4%
4	계약한 광고주	5곳	2곳	40%

KPI 결과 분석

단계	Indicator	Target	Result	%
1	설정한 페르소나에 맞춰 수치를 계획하지 않음			40.8%
2	정보가 적은 회사 많음			40%
3	7곳은 팔로업할 필요 없었음			38.4%
4	계약한 광고주	5곳	2곳	40%

광고 계약 결과

힐링시티

알브이빈

광고 비용

협력

150만원

광고 형식

스프레드 1회

스프레드 2회
내지 1회

날짜

8월 15일

10월 1일

추후

- 후원
- 빅판 지원 프로그램 진행

광고 계약 결과 분석

수락한 이유

- 빅이슈와 자사의 유사한 결
- 가격 혜택
- 광고가 필요한 상황

거절한 이유

- 경제적 이유
- SNS 활성화에 집중
- 지면 광고 효과에 대한 낮은 신뢰도

광고 계약 결과 분석

수락한 이유

- 빅이슈와 자사의 유사한 결
- 가격 혜택
- 광고가 필요한 상황

거절한 이유

- 경제적 이유
- SNS 활성화에 집중
- 판매 수량, 완독률 등에 대한
구체적인 정보 제공

비용

총 예산 (원) **320,000원**

현재까지 사용 규모 (원) **200,000원**

소진률 (%) **62.5%**

소감

● 유자

처음 프로젝트 KPI를 설정할 때 어떤 데이터도 없어 어려웠는데, 실행하는 과정에서 KPI 각 단계에 집중하다보니 예상하지 못했던 결과가 나왔던 것 같다

● 세라

프로젝트를 시작할때 광고주 페르소나, KPI를 설정하며 정보가 부족해 아쉬웠다. 하지만 주변의 도움과 팀원들과의 소통을 통해 노력하였고 좋은 결과를 만들어서 만족스러웠다.

● 벨라

회사에서 내준 미션을 우리가 해보는 것도 신기했고, 실제로 광고주를 모집한 것도 신기했다. 이번 프로젝트를 통해서 실제 비즈니스라는 거를 배워우고, 실행했다는 것이 신기했다.

● 동동

항상 말로만 들던 비즈니스를 실제로 마주하며 제품 제작, 판매, 미팅 등 활동적인 부분이 앉아서 수업하는 것과 다른 신선한 경험이었다.

감사합니다