

NCS능력단위평가 결과물제출

능력단위명	UI/UX 콘셉트기획
성 명	박다예
제출일자	2021-09-13

1. 프로젝트 과제 분석

01-1 웹사이트 세부 분석

- 경영전략 수립 분석 : SWOT (강점, 약점, 기회, 위협)

	긍정요인	부정 요인
내부 요인	<p>강점</p> <p>효과적 영업전략으로 브랜드 이미지를 강조함 → e.g. 사회적 기업, 지역사회와 상생하는 기업, 고객과 소통하는 기업 이미지 구축</p> <p>제품 개발력 → 다양하고 새로운 제품을 홈페이지에서 소개하고 있다</p>	<p>약점</p> <p>프로모션 홍보 부족 → e.g. 아침메뉴 할인 행사 “파리의 아침”, 행복 상생 프로젝트, etc. → 홈페이지에서 주요 광고란에 프로모션에 대한 상세 정보 전달 부족</p> <p>제품안내란에 알려지 유발 ingredient infomation → 바로찾을 수 없다</p>
외부 요인	<p>기회</p> <p>우리나라 제빵/제과 소비 트렌드 → 디저트 문화 & 우리나라 식단은 급격한 서구화 → 브런치 문화 so... → 파리바게트는 이런 트렌드에 걸맞는 브랜드로 시장점유율을 높일 수 있음</p>	<p>위협</p> <p>브랜드 이미지가 좋지만, 맛으로는 경쟁사인 무레주*에게 밀리는 것으로 판단 → 이를 상쇄시킬만한 전략/홍보가 부족하다. 홈페이지에 경쟁사에서는 제공하지 않는 서비스를 추가해야 할 듯하다</p>

주요 핵심사항 : 파리바게트 웹사이트 재구성을 통해 위의 여러가지 긍정요인을 극대화/지향하고, 부정요인은 지양할 수 있음

2. 프로젝트 과제 분석

02-1 웹사이트 세부 분석

- 마케팅 3C 분석 : 소비자

	평가요소	평가 기준
소비자	시장규모, 시장 성장률	<p>세분시장의 규모는 적절한가?</p> <p>→ 적절하지 않다.</p> <p>→ 인구통계학적으로 시장을 세분화하면 주로 10-40대로 나온다. 그 밖에 연령층을 아우를 수 있어야하겠다.</p>
		<p>성장 가능성이 높은 시장인가?</p> <p>→ 높다.</p> <p>→ 국내 주요 소비자 계층인 10-40대는 점점 더 간편식을 선호하는 추세다. 파riba게트만의 차별화된 서비스를 소비자에게 잘 어필한다면 성장가능성은 높다.</p>
		<p>세분 시장별 잠재 수요는 어느정도인가?</p> <p>→ 파riba게트의 제품은 나이와 소득에 관계없이 모두 좋아할 수 있는 클래식한 빵부터 디저트류, 한끼 식사대용 등 으로 굉장히 다양한 선택지가 있다.</p> <p>→ 그렇기 때문에 세분 시장별 잠재 수요는 높다고 볼 수 있다.</p>

2. 프로젝트 과제 분석

02-2 웹사이트 세부 분석

- 마케팅 3C 분석 : 경쟁사

	평가요소	평가 기준
경쟁사	현재의 경쟁사, 잠재적 경쟁사	<p>현재의 경쟁사들이 공격적이고 강력한가?</p> <p>→ 매우 위협적이고 강력하다.</p> <p>→ 특히 경쟁사마다 맛으로 파리바게트보다 좀 더 강점을 보이는 브랜드, 브랜드 이미지가 파리바게트보다 좀 더 고급진 이미지, 등등으로 파리바게트가 경쟁사보다 약한 부분을 끊임없이 보완하고, 새로운 시도를 하지 않으면 안되는 상황이다.</p>
		<p>새로운 경쟁사의 진입 가능성이 높은가?</p> <p>→ 기존에 유사한 베이커리 업체들이 존재하며, 사실 이미 존재하는 저명한 베이커리들이 국내 제빵제과 시장의 큰 파이를 차지하고 있기 때문에 새로운 경쟁사의 진입 가능성은 낮다고 볼 수 있다.</p> <p>→ 다만, 해외에서 유명세를 타고 국내로 수입되는 브랜드의 경우는 장단기적으로 새로운 위협이 될 수 있으므로 시장의 변화에 기민하게 대처할 필요는 있겠다.</p>

2. 프로젝트 과제 분석

02-3 웹사이트 세부 분석

- 마케팅 3C 분석 : 자사

	평가요소	평가 기준
자사	기업 목표, 자원 시너지 효과	기업의 목표와 일치 하는가? → 파리바게트는 장식과 디자인보다는 제품의 맛과 품질로 승부 보겠다는 경영 이념으로 “품질경영”을 실현하고 있다. 그리고 이런 점 덕에 안심하고 먹을 수 있는 제품이라는 고객들의 신뢰를 얻어냈다.
		인적, 물적, 기술적 자원을 갖추고 있는가? → 규모에 맞게 적절한 인프라와 기술을 갖춰, 전국의 모든 가맹점이 어디서나 질 높은 제품과 서비스를 동일하게 소비자에게 제공할 수 있도록 가맹점을 체계적으로 관리 중이다.
		기존 서비스와 시너지 효과를 낼 수 있는가? → 고객들의 니즈에 맞는 정보 제공을 우선시 하여 페이지를 제작한다면, 더 많은 소비자가 쉽고 빠르게 원하는 정보를 얻어갈 수 있는 사이트가 될 것이고, 그로 인해 기존서비스와 더 많은 시너지 효과를 낼 수 있을 것이라 예상된다.

3. 프로젝트 제작 방향 정리

03-1 조사 분석 내용 최종 정리

- 기업분석 (SWOT, 3C)
- 페르소나 분석
- 매트리스분석

결론 :

- 영어가 익숙하지 않은 연령대를 위하여 한국어로 메뉴를 만든다.
 - 상품의 상세 재료 - 알러지가 있는 사람들이 빠르게 찾아볼 수 있도록 - 를 검색할 수 있는 "상세 재료 바로찾기 버튼"을 만들어주세요.
-