

## <자기소개서>

### 홍보를 '제대로' 또 '즐겁게' 배울 수 있는 곳, 프레인

제가 프레인에 지원하게 된 가장 큰 이유는 첫째, 깊이 있는 홍보 및 마케팅 학습에 대한 갈증 때문입니다. 대학 시절, 마케팅 대행사에서 인턴 근무를 할 만큼 유난히 마케팅과 브랜드에 관심이 많았습니다. 하지만 언제부터인가 홍보와 마케팅 두 영역 간의 경계가 모호하게 느껴졌고 홍보와 마케팅은 결코 뗄 수 없는 관계임을 알게 되었습니다. 국내 최대 PR 회사 프레인의 일원이 되어 홍보를 가까이에서 배울 수 있음은 브랜딩 전문가를 꿈꾸는 제가 절대 놓쳐서는 안 될 기회입니다.

둘째, 제가 가장 관심있는 분야를 가장 '즐겁게' 배울 수 있을 것이라는 확신 때문입니다. 마케팅 멘토링 수업, 한국소비자브랜드위원회 소비자평가단, 해태제과 모니터요원 등으로 활동하며 브랜딩에 관심이 있는 다양한 사람들을 만나 지식과 경험을 공유할 수 있었습니다. 그리고 그 과정에서 정말 중요한 깨달음 하나를 얻었습니다. 진정 하고 싶은 일을 하더라도 과연 '어떤 사람'과 함께 하느냐에 따라 발휘되는 열정의 크기와 그로 인한 성과가 달라질 수 있다는 것입니다. 프레인은 자유분방함 속에 프로페셔널을 추구하는 회사임을 잘 알고 있습니다. 유연하고 즐겁게 일하는 사람들, 또 그러한 조직문화 속에서 수많은 리딩 브랜드를 만들어내는 프레인을 보면서 '홍보를 제대로 배울 수 있는 곳'이라는 믿음이 생겼습니다. 남들과 같기보단 저만의 길을 걷는 도전적인 자세로 홍보에 대한 저의 열정과 가치를 보여드리겠습니다

### 30page 짜리 기획서에 담긴 희로애락

친구들에게 종종 '너 정말 독하다'라는 말을 들을 때가 있습니다. 관심이 있는 분야에는 스스로가 정한 기준에 도달하기까지 최선의 노력을 다하기 때문입니다. 직접 무언가를 기획, 마케팅 해보고 싶다는 열정 하나로 시작한 공모전. 하지만 생각보다 쉽지 않았습니다. 우선 기초 지식을 보완하고자 역대 5년 치 수상작을 모두 출력해 색이 바랄 정도로 읽고 또 읽었습니다. 주말에도 학교에 나가 아침 7시부터 밤 11시까지 쓰고 지우고를 반복하며 기획서 작성에 열을 올렸고, 동아리 선배를 찾아가 밤을 새워 첨삭을 받기도 했습니다. 그렇게 2주가 흘렀을 무렵, 3C 분석을 토대로 기업의 다각화 전략에도 불구하고, 특정 브랜드로만 매출이 집중되는 현상의 원인을 발견할 수 있었습니다. 문제에 대한 해결방안으로써 가정간편식(HMR)에 대한 전문성을 강조할 수 있는 통합 브랜드 출범과 패밀리 브랜드 브랜드스토리텔링 전략을 제안했습니다. 그리고 마침내, 본선에 올라 경쟁 PT를 거쳐 장려상을 받는 성과를 거둘 수 있었습니다. 고객들과 장기적으로 소통할 수 있는 '스토리텔링'과 '콘텐츠'가 만나면 홍보 효과는 배가 될 것이며, 이러한 경험은 홍보 아이템 발굴, 경쟁사, 고객 니즈, 예측 가능한 변수 등에 대한 분석에도 활용할 수 있을 것입니다. 이를 바탕으로 커뮤니케이션 전략을 수립하고 실행하는 데 기여하겠습니다.

## 한복을 입고 독도에 방문한 최초의 한국인

혹시 '최초'라는 수식어의 주인공이 되어보신적 있으신가요? 독도수호아카데미 활동 당시, 모두가 불가능이라던 일을 과감한 추진력을 바탕으로 모두가 주목하는 일로 만든 경험이 있습니다. 2개월 활동의 종착점이었던 독도 탐방을 앞두고 단 3팀만이 얻을 수 있는 퍼포먼스 기회를 잡기 위해 경쟁이 치열했습니다. 그러나, 대부분 팀이 모두 단체티셔츠 제작에 열을 올리고 있다는 점을 발견하였고, 차별화를 위해서는 비장의 무기가 필요하다는 생각이 들었습니다. 저는 '한복'을 떠올렸다는 기쁨도 잠시, 지금까지의 준비 방향이 변경되는 문제이고 값비싼 한복을 협찬받기 위해서는 추가적인 활동도 많아지므로 우선 팀원들의 동의가 필요했습니다. 다행히도 팀원들은 새로운 접근이라며 흔쾌히 찬성해 주었지만, 다른 팀들은 "한 벌에 10만 원, 10명이니까 100만 원. 솔직히 누가 공짜로 빌려 주겠어"라며 손사래를 쳤습니다. 부정적인 주위 반응에 불안해하는 팀원들을 진정시키며 일단 실패하더라도 과감히 추진해보자고 설득했습니다.

