**[NHN Entertainment] 합격 자기소개서**

**직무 : Advertisement planning**

**1. 자신에 대해 자유롭게 표현해 보세요.**

**[좌뇌도 창작에 기여한다]**

일을 할 때 원칙을 세우고, 자료를 꼼꼼히 살펴가며 문제를 해결하는 것이 저의 장점입니다. 2015년 8월에 친구들과 참가한 고용노동부 공모전에서 저의 성향을 활용하여 다음과 같은 아이디어 도출 방법을 제안하였고, 그 결과 대상을 받았습니다.

1) 주제에 나와 있는 ‘일’, ‘삶’, ‘균형’이라는 키워드를 보고 떠오르는 ‘생각’을 만다라트 기법으로 정리한 다음

2) 1)에서 나온 ‘생각’중에 다른 두 키워드와도 연관이 될 수 있는 것들을 선별했습니다.

3) 2)에서 선별한 ‘생각’들을 표현할 수 있는‘소재’를 여럿 골랐습니다.

4) 3)에서 나온 ‘소재’들 중 기존의 클리셰와 비슷한 내용을 제외하고, 각자 서로 적은 것들을 돌려보아 공감을 얻기 어려운 소재는 제외했습니다.

5) 기각된 아이디어는 ‘이유’를 칠판에 적어 표시하고, 나중에 다른 아이디어를 낼 때, 참고하도록 하였습니다.

그렇게 만들어낸 최종결과물은 창조력의 산물이 아닌 알고리즘을 풀어낸 결과였습니다. 그래서 저의 이런 성향을 적극적으로 활용할 수 있는 분야를 찾게 되었고, 검색광고와 만나게 되었습니다.

**['광고를 보는 사람은 없다. 사람들은 재미있는 걸 본다. 가끔 그게 광고일 때가 있다.' - Howard Gossage -]**

위의 말처럼 사람들은 대부분 광고에 관심이 없습니다. 검색광고에 흥미를 느꼈던 이유는 기존의 광고들이 위 문제를 해결하기 위해 크리에이티브에 집중할 때, '사람들이 무엇을 흥미로워하는가? 무엇에 관심이 있는가?'를 분석하여 노출한다는 점이 매력적이었기 때문입니다. 생소한 분야인 만큼 어려움도 많았습니다. 학교의 마케팅 동아리 사람들을 만나보아도 검색광고에 대해 잘 아는 분들이 없었고, 제가 사는 곳 주변에 관련 업체들의 취업설명회도 들을 수 없었고, 취업센터에서도 조언을 구하기 어려웠습니다. 그 흔한 취업스터디 하나 구하기도 어려웠습니다.

그때부터 관련 자격증을 독학으로 취득하기 시작하였고, 관련 정보를 얻기 어려운 점은 2016년 11월 코바코 광고교육원에서 고용 디딤돌 3기 강좌를 수강하여 해결하였습니다. 광고에 열정이 있는 많은 분과 만난 것은 자극이 되었고, 자신감도 심어주었습니다. 어려운 점이 많았지만, 검색광고에 뜻을 꺾지 않고 지금 NHN Ent. AD에 지원하게 된 것은 제가 열정을 잃지 않고 도전해왔기 때문입니다.

**2. 지원동기와 입사 후 NHN Entertainment 에서 자신의 미래 모습을 기술해 보세요.**

**[지원동기 1. 분석력]**

금융동아리에서 활동할 때 저에게 최고의 수익을 올려준 종목은 2015년 1월에 알게 된 ‘에코에너지’ 였습니다. 재무제표에 나와 있는 ‘정부협약보장금’과 ‘초과전력매출부채’라는 계정들은 이 기업에서만 존재하는 계정이었고, 매출의 많은 부분에 해당하는 현금흐름이 발생하는 것에 의문을 가지고 조사하였습니다. 제가 알게 된 것은 다음과 같았습니다.

1) 전기를 만드는 이 기업은 01년 5월부터 정부와 매립부지 발전사업 계약을 맺으면서 전력 판매원가의 90%를 매출로 보장받고, 판매원가의 110%를 초과하는 금액은 정부에 내는 계약을 맺어 이러한 계정이 생겼습니다.

2) 그러나 계약 체결 당시 향후 전력원가 상승을 소비자물가 예상 상승분으로 측정하여, 원가 보장금액이 터무니 없이 낮아 매출 대부분을 정부에 내고 있었습니다.

3) 그러나 14년 3분기 재무제표에 초과전력매출부채 계정이 0으로 기재되어 있는 것에 의문을 가져 알아본 결과, 그해 공장에 환경 관련 설비 증설로 공장을 쉰 일이 있어 매출이 줄었고, 정부에 넘길 금액이 줄어든다는 것을 알게 되었습니다.

4) 적지 않은 금액이 협약 때문에 빠져나간다는 점에서, 현금흐름이 크게 개선될 것이라 보고 투자하였고, 두 배 이상의 성과를 내었습니다.

디지털 마케팅 역시 주식 못지않게 분석력이 필요한 일입니다. 의문 가는 사항을 꼼꼼히 살피고, 원인을 파악하려는 저의 성향은 업무에 큰 보탬이 될 것입니다.

**[지원동기 2. 서포터]**

협동과제를 같이 할 때마다, 역할이 항상 만족스럽게 나뉘는 것은 아니었습니다. 발표를 서로 미루는 경우가 있기도 했고, 파워포인트 만들 사람이 없기도 하였습니다. 이런 상황 때문에 일 처리가 늦어지는 것을 원하지 않았기에 그때마다 그 역할을 맡아왔습니다. 발표를 맡게 되면 혹여나 팀원들의 자료를 잘 못 이해해 엉뚱한 대답을 할까 싶어 여러 번 검토하였고, 의문이 생기는 점이 있다면 그 부분을 맡은 팀원에게 연락하여 물어보았습니다. 모두가 모인 자리에서 발표를 연습하여 문제점을 보완하였습니다. 파워포인트를 맡게 된 경우에는 유튜브에서 전문가들이 만든 것을 참고해 가며 익혔습니다. 만들어진 템플릿을 그대로 쓰기보다는 '어떤 식으로 만들었을까?'를 고민하여 직접 만든 결과, 발표 때 좋은 반응을 끌어낼 수 있었고, 파워포인트 실력도 늘어났습니다. 팀원들의 자료를 한 데 묶는 과정에서 발생하는 흐름의 문제를 검수하기도 하였습니다. 어떤 위치에 속하건 저는 제 위치에서 역할을 충실히 수행해왔습니다. NHN Ent. AD에서도 최고의 서포터로 불리 울 수 있다고 생각하는 이유입니다.

**[입사후 목표]**

입사 후 목표는 '나만의 분석 도구 만들기'입니다. 고용 디딤돌 강좌를 수강하면서 만난 사람들과 스터디를 만들어, 구글 애널리틱스를 구글 스토어 데모 계정을 활용해 분석해보며 연습하였습니다. 홈페이지 이용자들의 행동을 분석할 수 있는 점이 흥미로웠고, 더 나아가 잠재고객의 관심 카테고리를 직접 정의할 수 있다면 좋겠다는 생각이 들었습니다. 또한, 쿠키 데이터 이외에도 사용자들의 정보를 수집할 방법을 찾을 수 있다면 더 폭넓은 정보 수집이 가능하겠다는 생각을 하였습니다. NHN Ent. AD에서 일하면서 얻은 노하우로 구글 애널리틱스를 뛰어넘는 최고의 분석 도구를 만들어 보겠습니다.

**3. 자기소개**

**[준비된 파이터, 김영훈입니다]**

디지털 마케팅 AE는 광고를 보지 않는 사람들의 무관심과 싸우는 직업입니다. 제가 싸울 준비가 되어있음을 세 가지 말씀 드리겠습니다.

첫 번째, 마케터의 무기는 데이터입니다. 학창시절 활동한 금융동아리에서 재무제표의 특이점을 찾아서 투자하는 일을 했습니다. 이 때 길러진 꼼꼼함과 분석적인 성향은 업무에 도움이 될 것입니다.

두 번째, 마케팅은 팀파이트입니다. 조별과제를 할 때마다 저는 부족한 자리를 채워나가는 서포터 였습니다. 발표할 이가 없으면 나서서 부단한 연습으로 팀원들의 믿음에 보답했고, 파워포인트를 만들 이가 없으면 스스로 공부해서 만들었고, 조장을 할 사람이 없다면 팀원들 사이에 발생하는 불편함을 해결해주었습니다. 어떤 일을 맡게 되던 저는 제 위치에 맞는 일을 해낼 것입니다.

세 번째, 우리의 싸움에는 근성이 필요합니다. 검색광고에 대해 정보를 얻기 어려운 환경 속에서 관련된 자격증을 취득하고, 먼 곳에서 강의도 신청하여 배워왔습니다. 꾸준히 배워야 하고, 포기하지 말아야 할 광고 인으로서 꼭 필요한 정신이라고 생각합니다.

이것들이 제가 싸울 준비가 되었다고 생각하는 이유입니다.