**1. 자발적으로 최고 수준의 목표를 세우고 끈질기게 성취한 경험에 대해 서술해 주십시오. (본인이 설정한 목표/ 목표의 수립 과정/ 처음에 생각했던 목표 달성 가능성/ 수행 과정에서 부딪힌 장애물 및 그 때의 감정(생각)/ 목표 달성을 위한 구체적 노력/ 실제 결과/ 경험의 진실성을 증명할 수 있는 근거가 잘 드러나도록 기술) (700~1000 자 10 단락 이내) [유의사항] 다른 사람과 함께 팀으로 수행한 일은 본인의 구체적 행동이 최대한 드러나도록 작성하십시오. \*해당 채용사이트의 자기소개서 줄바꿈(엔터)을 할 경우 2글자로 계산되어 자소설닷컴의 글자수와 차이가 있을 수 있습니다. 이를 참고하여 자기소개서를 작성해주시길 바랍니다.**(1000자)

[25만 명이 주목한 `썸템시그널`]

`조회 수 15만`이라는 목표치를 설정하여 부족한 시간과 적은 인력에도 불구하고 실제 목표치보다 10만을 더 달성한 경험이 있습니다.

‘썸템시그널’은 남녀 간의 썸을 주제로 뷰티 제품을 소개하는 웹콘텐츠입니다. 저는 인턴사원으로 프로그램에 소개할 제품 리스트업부터 협찬 문의, 소품 구하기 등의 업무를 도맡아 진행했습니다.

출연진의 인지도와 화제성을 고려하여 `조회 수 15만`을 설정하였으나 저는 이 이상의 성과를 얻고 싶었습니다. 그러나 일주일이라는 짧은 시간 안에 촬영 준비를 모두 완수해야 한다는 점과 기획자와 저 자신 두 명이라는 적은 인력이라는 문제점이 있었습니다.

인지도만으로는 최고 목표달성이 불가능했기에, 제품의 선정이 중요하다는 생각이 들었습니다. 당시 2030대 사이에서 인기 있던 신상 뷰티제품과 남성 뷰티 시장에서 인기 있던 제품들을 살폈습니다. 그 결과 `안구보호를 위한 코털제거기`, `얼굴이 작아 보이는 포인트 귀걸이`등 18개의 뷰티제품을 선정하여 프로그램에 선보였습니다. 그 결과, 댓글로 제품 문의가 쇄도하는 등 긍정적인 반응을 얻을 수 있었습니다.

다음으로 단시간 내의 18개의 제품 협찬을 완수하기 위해 전략적인 계획을 짰습니다. 대행사와 본사의 업무 특성에 맞게 전화와 문자, 메일업무를 분배했습니다. 문자로 업무가 가능한 대행사에는 문자로 문의를 드렸고 연락처를 모르는 브랜드는 백화점 지점을 통해 연락처를 알아내거나 브랜드 메일로 소통하기도 했습니다. 확실한 답이 오지 않을 땐 재차 전화해서 끈질기게 확신을 얻어 냈습니다.

그 결과, 초기 목표보다 높은 유튜브 25만의 조회 수라는 최고 목표를 달성할 수 있었습니다. 불가능할 정도로 높은 목표임에도 불구하고 최상의 콘텐츠를 제작해 내겠다는 일념 하나로 임했던 노력의 결과였습니다. SK텔레콤의 PR 업무에 있어서도 최고의 목표를 설정하고 이를 뛰어넘는 필사적인 노력으로 임하는 사원이 되겠습니다.

**2. 새로운 것을 접목하거나 남다른 아이디어를 통해 문제를 개선했던 경험에 대해 서술해 주십시오. (기존 방식과 본인이 시도한 방식의 차이/ 새로운 시도를 하게 된 계기/ 새로운 시도를 했을 때의 주변 반응/ 새로운 시도를 위해 감수해야 했던 점/ 구체적인 실행 과정 및 결과/ 경험의 진실성을 증명할 수 있는 근거가 잘 드러나도록 기술) (700~1000 자 10 단락 이내)**

(1000자)

[비용은 적게! 퀄리티는 높게!]

전시 관련 콘텐츠를 제작하며 미술관과 사전 협의를 통해 비용은 절감하고 콘텐츠의 질은 향상했던 경험이 있습니다.

인턴사원 시절, 일주일에 한 번 새로운 전시를 영상으로 소개하는 ‘비뮤지엄’ 콘텐츠를 담당하게 되었습니다. 막상 콘텐츠 제작에 투입되니 두 가지 문제점이 있었습니다. 첫째, 소개할 전시의 티켓 값을 법인카드로 결제해야만 하는 시스템이었습니다. 주어진 예산 안에 다양한 제작비를 법인 카드로 해결해야 하므로 예산은 늘 부족한 상황이었습니다. 둘째, 대부분의 미술관은 촬영에 필요한 기구 사용을 제한하고 있어 영상의 퀄리티가 떨어진다는 점이었습니다.

따라서 전시를 취재하기 전 미술관과 사전 협의를 통해 `티켓 협찬`과 `촬영기구 사용허가`를 요청했습니다. ‘비뮤지엄’ 이 실리는 플랫폼은 63만의 팔로워를 가진 매체였습니다. 매체에 영상이 소개되면 미술관 측에도 홍보 효과가 있을 거라는 판단이 들었기 때문입니다.

편리한 방법을 두고 일을 만든다는 주변의 만류도 있었습니다. 주 중에 허가를 받고 촬영과 편집을 완료하여 주말에 업로드 하기에 일정이 빠듯하다는 점도 감수해야만 했습니다. 그러나 미술관 측에서 굉장히 관심을 가지고 환영하는 태도로 제 제안을 받아들였습니다. 이 같은 절차를 사전에 거치기 시작하자, 무료 프레스 티켓으로 비용을 절약할 수 있었고 전시에 관해 더 세세한 큐레이팅까지 받을 수 있었습니다. 미술관 측에서 인스타그램을 활용한 티켓 이벤트를 먼저 제안해오기도 했습니다.

그 결과 콘텐츠의 질적 상승효과를 얻을 수 있었고 `소마 미술관`과 `L플랫폼`을 포함한 10개의 미술관과 함께 신뢰관계를 맺을 수 있었습니다. 이 같은 경험을 SK텔레콤 PR 업무 과정에서 발생할 수 있는 다양한 문제점을 적극적으로 찾아 해결 방법을 강구하고 개선해 나가겠습니다.

**3. 혼자 하기 어려운 일에서 다양한 자원 활용, 타인의 협력을 최대한으로 이끌어 내며, Teamwork를 발휘하여 공동의 목표 달성에 기여한 경험에 대해 서술해 주십시오. (관련된 사람들의 관계(예. 친구, 직장 동료) 및 역할/ 혼자 하기 어렵다고 판단한 이유/ 목표 설정 과정/ 자원(예. 사람, 자료 등) 활용 계획 및 행동/ 구성원들의 참여도 및 의견 차이/ 그에 대한 대응 및 협조를 이끌어 내기 위한 구체적 행동/ 목표 달성 정도 및 본인의 기여도/ 경험의 진실성을 증명할 수 있는 근거가 잘 드러나도록 기술) (700~1000 자 10 단락 이내)**

[창업동아리로 협동을 꽃피우다]

전혀 다른 전공의 친구들과 함께 창업동아리를 결성하고 적절한 역할 부담을 통해 경진대회 수상과 시제품 제작까지 이루어 냈습니다.

학부생 시절 새로운 도전을 위해 문과대 친구들에게 창업동아리를 제안했습니다. 그러나 문과생만으론 아이템을 발상하는데 한계가 있었습니다. "친환경 업사이클" 제품 제작을 목표로 새로운 팀원을 영입하기 위해 창업캠프로 향했습니다. 그곳에서 생명 환경공학과를 전공한 친환경 물품 관련 창업 경험이 있는 팀원들을 영입할 수 있었습니다.

완성된 팀으로 `자취생을 위한 업사이클 반려 식물`아이템으로 창업 경진대회 캠프 3등이라는 수상을 달성했습니다. 이후 구체적인 사업 제안서를 통해 시제품 제작 자격을 얻었고 제작에 뛰어들었습니다.

그러나 시험기간과 개인적인 스케줄이 겹치기 시작하자 팀원들의 참여도가 낮아지기 시작했습니다. 약속된 미팅 시간과 장소에 참여하지 않는 팀원이 생겨나기 시작했습니다.

문제 해결을 위해 일정을 최대한 존중해주는 대신, 팀원의 능력에 맞게 `역할 부담`을 확실히 해나갔습니다. 화훼산업에 관심이 많은 친구는 농장 선정과 온실에서의 제품 관리를 맞았고 디자인 툴을 다룰 수 있는 저는 ‘제품 패키징 기획’과 ‘디자인’, ‘업체 서칭’을 도맡았습니다. 각자 맡은 역할의 진행사항을 지속적으로 보고하였고 서로의 피드백을 통해 수준 높은 시제품을 제작해낼 수 있었습니다.

이는 6명의 팀원이 모두 각자의 역할에 따라 적극적으로 임해줬기에 가능했던 일이었습니다. 협업이란 모두가 같은 업무의 양을 하는 것이 아닌 능력에 따라 잘 할 수 있는 일을 해내는 것이라는 깨달았습니다. 팀워크를 활용해서 성과를 낸 것처럼 SK텔레콤 PR 로서 조직 내외의 사람들과 협업의 시너지를 발휘하는 사원이 되겠습니다.

**4. PR/광고 직무는 ① PR, ② IMC 기획 총 두 개의 직무로 이루어져 있습니다. 본인의 역량에 가장 적합한 직무를 선택하고, 해당 직무에 있어서 왜 본인이 적임자인지 직무와 관련된 경험과 역량 향상을 위한 본인의 노력에 대해 서술 해 주십시오. - 먼저, 세부 직무를 선택 하십시오 (예 : ① PR)**

(30자) ① PR,

**- 해당 직무의 전문성 획득을 위해 어떠한 경험 및 노력을 했는지 구체적으로 작성 (투입한 시간 및 방법, 적용사례, 전문성을 객관적으로 확인한 경험, 증명할 수 있는 근거) - 경험 및 노력의 결과와 그 과정에서 느낀 점에 대해 구체적으로 작성 - 프로젝트/공모전/대회/논문/연구/학습 및 기타 활동에 참여 경험 등 작성 가능 (1000 자 10 단락 이내)**

(1000자)

SK telecom의 PR 직무에 있어서 ‘트렌드및 이슈 분석력’과 ‘뉴미디어 콘텐츠 인사이트’ 가 필수적입니다.

[2주 연속 핫!아티클]

온·오프라인 트렌드를 반영한 웹 기사를 작성하여 2주 연속 핫 아티클로 소개된 경험을 바탕으로 트렌드및 이슈에 대한 분석력을 터득할 수 있었습니다.

2주에 한 번 진행되는 기획회의를 통해 시의적인 트렌드에 대한 꾸준한 논의를 했습니다. 회의에 필요한 기획안을 제작하기 위해 매일 인스타그램의 트렌드와 유튜브 채널을 살피는 노력을 기울였습니다.

`하트시그널`이 큰 인기를 얻고 종영을 앞둔 시점, 프로그램의 인기 요인을 분석하고 이를 기반으로 비슷한 일본 프로그램인 `테라스하우스`를 소개하는 기사를 작성했습니다. 이 기사는 높은 조회 수를 기록하여 2주 연속 핫 아티클로 메인페이지를 장식했습니다.

이 같은 경험을 통해 다양한 SNS 플랫폼을 통해 시의적인 트렌드를 분석하고 적절한 시기에 콘텐츠를 릴리즈하여 사람들의 반응을 유도하는 역량을 키울 수 있었습니다.

[뉴미디어 인사이트]

JTBC PLUS사의 매체 SNS를 직접 운영, 관리하며 PR 직무에서 중에서 필수적인 웹콘텐츠의 인사이트를 얻었고 그에 맞는 역량을 키워왔습니다.

첫째, 정적인 이미지보다 영상을 선호하기 때문에 편집 실력을 강화했습니다. 같은 제품과 장소도 사진으로 제시했을 때보다 영상으로 제시했을 때 더 높은 `조회 수`와 `좋아요`를 받는 현상을 캐치했습니다. 영상의 중요도는 갈수록 높아질 것으로 판단하여 편집기술을 연마하였고 영상 콘텐츠를 직접 제작하는 업무를 수행할 실력을 갖추었습니다.

둘째, 인플루언서를 발굴하는 노력을 기울였습니다. 연예인 보다 더 친근하고 전문적인 인지도를 가진 인플루언서를 적극 활용하여 프로모션 작업을 기획하는 것이 트렌드입니다. 이는 저비용대비 고효율 효과를 창출하기 때문입니다. 인플루언서를 캐스팅하기 위해 유명유튜버와 인스타그래머를 서치하였고 실제 콘텐츠 제작을 위해 인스타그래머를 캐스팅을 해본 경험이 있습니다.

**5. 선택한 세부 직무 역량을 쌓는 과정에서 자신에게 주어졌던 일 또는 경험 중, 가장 힘들었던 위기상황은 무엇이었으며, 그 위기를 본인의 노력으로 극복한 경험에 대해 서술 해 주십시오. - 그 일 또는 경험을 하게 된 이유와 진행하면서 가장 어려웠던 점, 극복하기 위해 했던 행동과 생각, 결과에 대해 최대한 구체적으로 작성 - 당시 상황과 그 결과가 본인에게 어떤 영향을 미쳤는지 언급할 것 - 극복을 위한 노력의 결과와 그 과정에서 느낀 점에 대해 구체적으로 작성 - 경험의 진실성을 증명할 수 있는 근거가 잘 드러나도록 기술할 것 (1000 자 10 단락 이내)**

[후천적 편집의 달인]

부족한 영상편집 기술을 `철저한 분석`과 `적극적인 시도’로 극복한 경험이 있습니다.

인턴사원으로 입사 후 영상을 제작해야 하는 업무를 주로 맡았습니다. 영상을 배운 경험이 전무했기 때문에 작업물을 요청할 때마다 난감했습니다. 문제를 극복하기 위해 두가지 노력을 했습니다.

첫째, 다양한 영상을 살펴보며 분석했습니다. 유튜브나 인스타그램에 기제된 영상을 보고 연출과 효과, 카메라 앵글과 화면넘김까지 아주 디테일한 부분까지 분석하고 연구했습니다.

둘째, 매순간 영상을 촬영하며 분석한 기술들을 적용해보았습니다. 연습을 위해 사소한 일상의 순간들을 촬영하여 재밌는 영상을 제작해보기도 하고 핸드폰 용량이 다 차버릴 정도로 많은 소스를 얻으려 노력했습니다. 이후 다양한 버전으로 편집해보며 점차 감각을 익혀나갔습니다.

이 같은 노력으로 영상 편집 기술은 월등히 성장하였고, 현장스케치, 제품 소개, 장소 큐레이팅과 같은 영상물을 직접 제작하여 게시하는 실무를 원활히 수행할 수 있었습니다. 영상 콘텐츠 제작역량과 이에 대한 높은 이해도로 SK텔레콤의 영상 콘텐츠 PR업무에 기여하겠습니다.

[홍보의 핵심은 전략]

가입을 기피하던 분위기를 극복하고 연극부원을 모집하기위해 전략적으로 홍보활동을 펼친 경험이 있습니다.

영어연극반의 기획부장으로 후배들의 입학과 동시에 연극 부원을 충원해야하는 미션이 떨어졌습니다. 연극반은 방학 내내 연습해야 한다는 치명적인 단점으로 후배들이 가입을 꺼려했습니다. 이같은 문제를 극복하기 위해 두가지 노력을 했습니다. 첫째, 영어실력 향상 효과를 강력하게 어필했습니다. 둘째, 그린호프나 나들이와 같이 흥미를 끌만한 다양한 행사를 기획해냈습니다.

강점을 강하게 어필하고 흥미 요소를 꾸준히 기획한 결과 그해 연극 단원은 목표치보다 2배나 초과하여 더블캐스팅이 이루어졌습니다. PR실무에 있어서도 SK텔레콤만의 강점을 강하게 어필하고 사람들의 흥미를 끌만한 콘텐츠의 지속적인 개발에 힘쓰겠습니다.