**주간 아이디어 회의록**

**- 엠도씨 도시락 매출 상승 관련**

작성일 : 2016. 10. 10

작성자 : 브랜드기획운영부문 담김쌈사업부 기획지원팀

■ 주제 : 엠도씨 도시락 매출을 상승시키기 위한 방안

■ 내용 :

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | 담김쌈에 대한 내용, 메뉴 설명 등의 홍보를 실은 별도의 리플렛 제작 및 교촌치킨  가맹점 내 홍보 |
| 답변 | 기존에 검토 보고된 사항으로 회장님이 반대하셔서 진행하지 못했음 |
| 2 | 대구 삼성라이온즈 파크에 전광판의 옥외광고 진행 |
| 답변 | 기존에 검토 보고된 사항으로 비용이 너무 비싸서 사장님이 불허하여 진행하지 못했음 |
| 3 | 아파트 및 오피스텔 위주 홍보 공략 방안 마련 |
| 답변 | 이전에 전단지를 제작하여 수성구 아파트 및 오피스텔 지역을 위주로 전단지를 배포하였음(조선일보 진행) / 로고 및 네이밍이 변경되었기 때문에 전단지 제작 배포진행예정임 |
| 4 | 홍보 광고 측면에서 TBC에서 바디페인팅 연결해서 하듯이 홍보 광고 매체와 연결하여 문화 마케팅 차원에서의 홍보 진행 |
| 답변 | 대구 MBC측과 “페인터즈 히어로”문화 마케팅 진행 중임 또한 수성아트피아에서 공연을 관람한 관객이 티켓을 가지고 매장에 방문하시면 아메리카노 제공하는 방향으로 문화코어 마케팅 진행중임(수성아트피아에 매장 리플렛 배치와 영상광고 진행중) 비용은 무료임 |
| 5 | 직원들을 대상으로, 전 직원들이 홍보맨/영업맨/모니터링맨이 될 수 있도록 개인 SNS를 통한 홍보 강화 및 파트타임 고용 후 SNS 마케팅 활성화 |
| 답변 | 현재 네이버 검색광고를 진행하고 있으며 이전에 사장님에게 보고된 사항으로 전직원들이 핸드폰으로 “담김쌈”이라는 단어를 검색하면 지역별로 검색수치가 올라가서 검색상위에 링크될 수 있는 방법으로 본사에 요청하였으나 진행되지 못하였음 이에 홈페이지 이름 변경 및 개편 후 업무협조전을 작성 직원들이 검색을 진행할 수 있는 방향으로 검토 예정임 |
| 6 | 도시락의 재구매를 높일 수 있도록 따뜻한 메시지 카드 서비스 도입  ex) 광동제약 - 맛있는 식사를 다음에 다시 준비 해 드리겠습니다. |
| 답변 | 이전에 보고되었던 내용으로 너무 구적인 방법이라 사장님께서 불허하여 진행하지 못하였으며 현재 해피콜 서비스를 통해서 고객님들에게 안부와 만족도를 조사하고 있음 |
| 7 | 엠도씨의 면 메뉴를 T/O 제품군에 포함시켜 T/O메뉴군 확대 |
| 답변 | 이전에 검토된 사항으로 품질의 저하로 인하여 T/O판매가 불가능하며 면과 육수만 제공하는 방식도 검토하였으나 너무 번거롭고 조리 시 맛의 편차가 발생할 수 있다는 점에 의하여 진행하지 못함 |
| 8 | 모바일 매체에서의 대구 지역 타깃팅을 통한 홍보 전략 수립 |
| 답변 | 현재 네이버 대행업체와 계약을 진행하여 “대구맛집”이라는 단어를 검색하면 광고가 진행될 수 있는 시스템을 구축하여 진행하고 있음 |
| 9 | 가격 민감도가 크기 때문에 특정 타깃에 집중하여 홍보하는 것 필요  - 타깃1) 새로운 트렌드를 주도하는 2030 여성  헤어샵 영상 광고 : 수도권으로 확대하여 대구에 가면 엠도씨를 먹어봐야 겠다는  생각을 심어주는 것 필요  - 타깃2) 고퀄리티 음식을 추구하는 여성  병원 제휴 : 장소 특성상 가격 민감도가 크지 않음 (대구시 44개 의료기관 협의회) |
| 답변 | 현재 대구 의사협회, 약사협회 측에 정기적인 방문영업을 통하여 인프라를 구축해 놓은 상황이며 대형 세미나 또는 병원에서 식사 등의 도시락 주문률이 높음 |
| 10 | '엠도씨는 고퀄리티 도시락이다'하는 홍보를 강화하여 도시락을 많이 구입하는 상황과  타깃에 맞는 홍보 강화  - 선물용, 기업체, 세미나, 협회에서 제품이 많이 나가기 때문에 그런 측면에서의  홍보 필요  - 5,6월 야유회, 소풍 등의 상황이 많을 때를 집중 공략하여 홍보  - 스포츠 센터, 백화점/할인점, 문화센터 마케팅(현대 백화점/이마트/홈플러스 등) :  어머니들이 주로 운동 및 활동 하는 시간대 홍보로 운동 후 식사/담소 모임 장소로  자리매김  - 대구역/고속버스 터미널/벡스코 등 전시회/지역 축제 시 홍보  - 야구장, 놀이동산 광고 : T/O, DT, 딜리버리 광고로 야외 활동 시 편의성 강조 마케팅  - 중국 관광객 타깃 K브랜드 : 대구 국제공항이 무비자 환승공항으로 지정된 특성을  활용하여 대구 공항 입간판 홍보 및 관광 책자에 등재  - 수성구 경유 버스 노선 광고 ex) 타요버스  - 버스 정류장 쉘터 홍보  - 졸업, 입학 시즌 광고  - 지하철 광고(펜스, 포스터, 역광고, 지하철 내 광고)  - 영화관 홍보 : 영화 티켓 뒷면 광고 삽입, 극장 내 광고판 설치 |
| 답변 | - 이전에 홈플러스 문화센터 측과 연계하여 담김쌈 만드는 교육 프로그램을 설립하려고 진행하였으나 사장님의 지시로 중단하였음  - 현재 외국인 관광객 특히 중국인 유치를 위해서 대구시 산하기관인 관광컨벤션뷰로 부서와 연계하여 외국인 가이드 등을 정기적으로 초정하여 식사를 제공하는 프로그램 진행중임  -버스, 지하철(모노레일), 택시 노출광고 검토 하였으나 너무 저급한 광고라고 하여 회장님께서 불허하여 진행하지 못함  - 영화광, 벡스코 등에 광고안에 대해서 보고한 결과 비용에 비해 홍보성이 높지 않을  것으로 판단하여 사장님께서 불허하여 진행하지 못함 |
| 11 | 엠도씨 씨엠송 제작 홍보 ex) 맥도날드 빅맥송 |
| 답변 | 씨엠송에 대해서는 업체를 조사하여 검토 하겠음 |
| 12 | 1호점과 2호점의 컨셉 차별화  - 1호점은 고급화 컨셉인 반면, 2호점은 도시락에 포커스를 맞춘 캐주얼 매장 컨셉 설정  ex) 파리바게트와 파리크라상 : 같은 브랜드 계열이지만 컨셉이 다름 |
| 답변 | 사전에 2호점은 1호점과 다르게 배달, Take out형태로 컨셉을 잡아서 진행중임 |
| 13 | 고객들의 니즈를 충족시킬 수 있는 DIY 메뉴 도입  ex) 맥도날드 시그니처 버거 |
| 답변 | 담김쌈은 조리가 오래걸리는 공정과 로스율을 생각하여 맞지 않으며 이전에 매장 오픈 초기에 이와 같은 방식으로 홍보 진행하였으나 소비자들의 접수율이 없어서 중단함 |
| 14 | 돈을 더 지불하더라도 좋은 것을 사주고 싶어하는 엄마들의 마음을 따라 시즌별로 상품 테마를 정한 홍보 강화  - 수험생에게 엄마의 온도를 선물하세요 등의 프로모션 진행 |
| 답변 | 프로모션 진행에 대한 부문은 검토하여 진행예정이며 현재 프로모션 업무를 딸로 진행할  인력이 부족한 부문이 있어서 마케팅 부문에서 업무 협조가 진행이 되면 좋을 듯함 |
| 15 | 1호점, 2호점의 컨셉을 다르게 하여 2호점은 대중성이 있는 컨셉으로 출점 |
| 답변 | 12번 질문의 답변과 동일함 |
| 16 | 대구시의 시그니처인 모노레일에 옥외 광고 진행 |
| 답변 | 금액이 너무 비싸며 금액대비 홍보성을 떨어진다는 이유로 사장님의 불허로 진행하지 못함 |
| 17 | 스타 셰프를 활용한 마케팅 전략  - 현재 진행 하고 있는 '엄마의 온도' 등의 감성 마케팅 보다, 유명인이 만든 음식을 먹어  보고 싶어 하는 2030의 특성에 따라 스타 셰프를 활용하여 '담김쌈'의 브랜드 명과 상품  홍보  - 스타 셰프를 통해 '담김쌈'의 인지도를 높이고 추후 셰프 양성, 교촌 행사 내 셰프 후원  등의 마케팅 수단으로 확장 활용 |
| 답변 | 우선적으로 현재 저희 매장의 이미지와 스타쉐프(양식조리)사 들이 이미지가 맞는지 알아봐야 할 것이며 비용대비 효과성이 있는지 우선적으로 검토 해보겠음 |
| 18 | 대학가 근처를 공략한 홍보 전략  - 푸드트럭 등을 활용한 캠퍼스 홍보를 통해 도시락 만드는 과정을 보여주고 브랜드  홍보를 유도함 |
| 답변 | 이전에 검토된 내용으로 차량의 두대가 주차가 가능한 공간을 확보하기 어려우며 학교인근에 주정차가 불가하며 인근 상가 등의 반발 등을 고려하여 집행하지 못하였음 |
| 19 | 브랜드의 스토리텔링에 대한 홍보 강화  - 본 도시락의 스토리텔링과 같이 엠도씨 상품의 문구나 내용에 대한 홍보 강화 |
| 답변 | 네이밍이 변경되었기 때문에 지속적으로 스토리 텔링을 강화할 수 있는 방안을 수립하도록 하겠음(브랜드 부문)과 함께 연구해봐야 할 듯함 |
| 20 | 엠도씨의 입지를 대구 쪽에서 벗어나 수도권으로 늘릴 것 |
| 답변 | 2호점 출점 시 검토되었던 내용으로 우선적으로 대구지역을 우선으로 하는 전략이 구축되었기 때문에 향후에 수도권 진입을 검토해 봐야 할 듯함 |
| 21 | 편의점의 도시락을 많이 찾는 특성상 편의점으로 엠도씨 도시락 유통 공략 |
| 답변 | 이전에 검토된 사항으로 편의점에 납품하기 위해서는 대량 자동화 생산이 되어야함  예를 들어 편의점 1,000개에 1회만도 납품하기 위해서는 현재 생산량으로 불가능하여 진행하지 못함  도시락을 가공처리 하지 않는 한 불가능함 |