

네안데르 영업팀

4분기 집중 실행 계획

리더: 유재영

④ 4분기 핵심 목표 재확인

결과 목표

- 신규 B2B 계약 6건
- B2B 매출 3,000만 원

과정 목표

- 주간 미팅 1회+
- 월간 제안서 30건+
- 월간 견적서 10건+ 주간 콘텐츠 영업 1회

핵심 전략

광고/마케팅 대행사 중심 파이프라인 구축 및 계약 전환, 개발팀 협업 콘텐츠 제안서 발송

17 월별 실행 계획 (Action Plan)

10월: 파이프라인 구축 및 제안서 대량 발송

월간 목표: B2B 계약 2건, 제안서 30건 발송, 미팅 4건 확보

주요 과제

타겟 리스트 확보

마케팅/광고/브랜딩 대행사 리스트 100개 이상 확보 및 정리

제안서 고도화

대행사 맞춤형으로 'AI 콘텐츠 기획사' 제안서 템플릿을
수정 및 최종 확정

초기 접점(Cold Contact) 실행

정리된 리스트를 바탕으로 콜드 메일, 대표 연락처 등을 통해
제안서 발송

네안데르 영업팀

4분기 집중 실행 계획

리더: 유재영

10월 주간 액션 플랜 (Weekly Action Plan)

월요일

주간 목표 설정 / 지난주 Follow-up 대상 확인

화요일

타겟 리스트 기반 제안서 10~15건 발송

수요일

타겟 리스트 기반 제안서 10~15건 발송

목요일 (개발팀 협업)

김주연 CTO가 제작한 '가벼운 콘텐츠'로 핵심 타겟 3~5곳에 2차 접근

금요일

발송 제안서 확인 및 Follow-up 메일 발송 / 미팅 일정 조율

11월: 잠재고객 미팅 및 견적서 전환

월간 목표: B2B 계약 2건, 신규 미팅 4건 이상, 견적서 10건 발송

주요 과제

미팅 전환율 관리

제안서를 열어본 잠재고객에게 적극적으로 연락해
미팅으로 연결

맞춤 견적서 제작

미팅 내용을 바탕으로 고객의 문제 해결에 초점을 맞춘
맞춤 견적서 신속하게 제작 및 전달

성공사례 준비

이전 프로젝트(서울국제작가축제, 제천국제음악영화제 등)의
성공사례를 미팅 자료로 시각화하여 준비

네안데르 영업팀

4분기 집중 실행 계획

리더: 유재영

11월 주간 액션 플랜 (Weekly Action Plan)

월요일

미팅 일정 점검 / 견적서 발행 대상 확인

화요일

기존 고객 Follow-up / 신규 제안서 발송 (월 30건 페이스 유지)

수요일

잠재고객 미팅 진행 및 결과 정리

목요일 (개발팀 협업)

미팅 진행 고객 대상 맞춤형 '가벼운 콘텐츠' 제안 및 발송

금요일

미팅 후 Follow-up / 맞춤 견적서 발송

12월: 계약 체결 집중 및 연말/연초 프로젝트 선점

월간 목표: B2B 계약 2건, 2026년 1분기 가망 고객 5곳 이상 확보

주요 과제

연말 예산 소진 기업 타겟

연말에 남은 예산을 소진하려는 기업들을 대상으로
단기 프로젝트 제안

2026년 사업 계획 연계

내년도 사업 계획을 수립 중인 기업들을 대상으로
선제적으로 프로젝트를 제안

4분기 성공의 핵심

대행사 중심 타겟팅 + 개발팀 협업 콘텐츠 + 지속적인 Follow-up