

Neander B2B Strategic Dashboard

2026 Goals & KPIs

Ver 주희의 희망사항

전환율 목표

10-20%

제안서 발송 대비 미팅 성사율

측정 방법

제안서 발송 횟수 대비
실제 계약 성사 / 미팅 횟수
비율 데이터 수집

추가 지표

재계약률 및 추천 기반
신규 유입 데이터 수집
→ 장기적 성장 지표로 활용

Major

IP 보유 기업

2건

타겟 기업
대형 IP 보유사

프로젝트 규모

3,500 - 5,000만 원

커스텀 개발 + 공간 연출 포함

General

공공 / 영화제 / 중소

4건

타겟
영화제
공공기관 행사
중소기업 프로모션

프로젝트 규모

500 - 1,000만 원

기존 모듈 활용

연간 목표

총 6건 계약

매출 0.9 - 1.4억 원

Major 0.7-1억 (2건) + General 0.2-0.4억 (4건)

현실적 조정 시나리오 (Modified B)

~~₩~~₩90,000,000 ~ 140,000,000

연간 매출 목표

Major (핵심 타겟)2건

타겟
대형 IP 보유사

단가
건당 3,500 ~ 5,000만 원
(커스텀 개발 및 공간 연출 포함)

예상 매출 7,000 ~ 10,000만 원

General (일반 타겟)4건

타겟
영화제, 공공기관 행사, 중소기업 프로모션

단가
건당 500 ~ 1,000만 원
(기존 모듈 활용, 가벼운 커스터마이징)

예상 매출 2,000 ~ 4,000만 원

03. 세일즈 파이프라인

Sales Pipeline

분기별 이상적인 영업 활동 목표

분기	콜드메일 발송	미팅 성사	견적/제안	계약 목표	핵심 활동
Q1 1~3월	25건 월 8~9건	5건 전환율 20%	2~3건	- 씨 뿌리기	잠재 고객 리스트 100개 완성 봄/여름 시즌 행사 타겟
Q2 4~6월	25건 월 8~9건	5건 전환율 20%	2~3건	1~2건 General	Major 기업 VIP 초청 오프라인 경험 유도
Q3 7~9월	25건 월 8~9건	5건 전환율 20%	2~3건	1~2건 Major 집중	연말 예산 선점 제안 영화제/기업 연말 행사
Q4 10~12월	25건 월 8~9건	5건 전환율 20%	2~3건	1~2건 General	잔여 예산 빠른 수주 내년 리드 확보
연간 합계	100건	20건	10건	6건	Major 2건 + General 4건

연간 목표	콜드메일 100건	미팅 20건 (20%)	제안 10건 (50%)	계약 6건 (60%)	매출 0.9 ~ 1.4억 원
-------	-----------	--------------	--------------	-------------	-----------------

일단 희망사항인데,, 막막하다,,
진짜 최소 연 5천 이상은 되어야할텐데,,,,,,,,,,

1 타겟 리스트업

마감	2026년 2월 말까지 100개 완성
구성	엔터/IP 보유사 30개 공공기관/영화제 40개 브랜드/중소기업 30개
채널	콜드메일 / 링크드인 / 지인 소개 (주력) / 네트워킹
메일	거절할 수 없는 맞춤형 제안

2 차별화 전략

차별화 포인트
AI + 미디어아트 + 향기 = 국내 유일
"이건 다른 데서 못 해요, 빠르게 내부에서 진행"

실물 경험 유도 & 포트폴리오 공유
오프라인 매장 VIP 초청 / 팝업 현장 방문
저희 이런 거 할 줄 알아요 보여주기

3 타겟별 전략

Major	General
IP 보유 기업	공공/영화제/중소
Q2: VIP 초청 집중 Q3: 연말 예산 선점	Q2, Q4: 빠른 수주 팀장 전결 가능 범위
커스텀 개발 3,500~5,000만 원	기존 모듈 활용 500~1,000만 원

2026 속제 4 시그니처 IP 개발

"네안데르 하면 이거" 떠오르는 트레이드마크
후보: AI 포토부스? 공간에서 인터랙티브 콘텐츠?
→ 용역이 아닌 기획사로 성장하기 / 반복 판매 가능한 패키지 / 브랜드 인지도 + 수익성
AI 콘텐츠, 미디어아트, 체험형 (인터랙티브) 콘텐츠

2026 속제 5 브랜드 인프라

네안데르 웹사이트 업데이트
포트폴리오 정리 / B2B 문의 / 무비랜드처럼 하고 싶다

웹사이트 명함 제작?
QR → 웹사이트 포트폴리오 연결 / 미팅 후 즉시 공유 가능

05. 전략적 가치 및 현실성 점검

A. 회사에 주는 진짜 가치

Strategic Value

레퍼런스 레버리지

Major 기업과의 1번의 협업은
차기 영업 비용을 획기적으로 줄여주는 자산이 됨
간판을 만들자. 용역 회사x, solution 기획사로 만들자.

제품화 (Productization)

General 타겟(1,000만 원) 프로젝트는
매번 새로 기획하지 않고,
기존 소스를 90% 활용하는
'패키지 상품' 형태로 납품
→ 운영 효율성 극대화

B. 현실성 및 리스크 관리

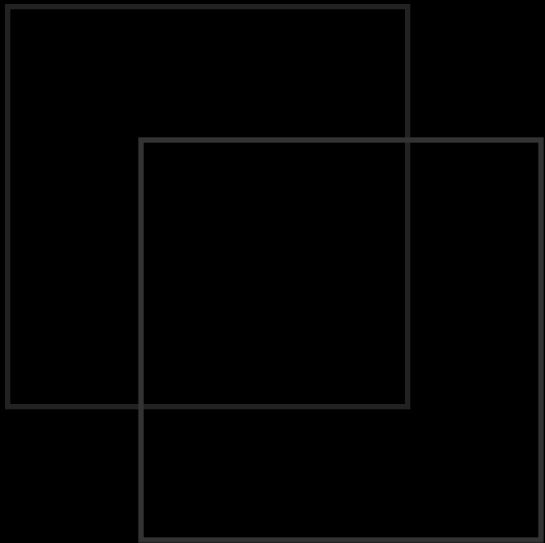
Risk Check

가격 전략 (Pricing)

1,000만 원(General)은
중소기업이나 공공기관의
'수익계약' 또는 '팀장 전결' 가능 범위
→ 의사결정 속도 빨라 회전을 ↑

수익성 방어

Major 건은 R&D 비용이 들더라도,
General 건은 철저히
'기존 모듈 복제' 방식으로 진행
→ 마진을 방어 필수



Thank You

Neander B2B Strategic Dashboard 2026

₩1.2억

연간 매출 목표

6건

계약 목표

Major 2

핵심 타겟

General 4

일반 타겟

