

# 네안데르 영업팀

## 4분기 집중 실행 계획

리더: 유재영

### 🎯 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 발행

### 📅 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