



혼자만 알고 싶은

자소서 비법노트



4차시 : 차별화 강점을 만드는 Tip6

차별화 강점을 만드는 Tip6

1. 현직자 인터뷰

- 현직자, 어떻게 만날 것인가?
 - ▶ 지점 및 서비스점 찾아가기
 - ▶ 대리점, 전시장, 점주 방문하기
 - ▶ 인사팀에 현직자 소개 요청하기
 - ▶ 홈페이지와 SNS를 통해 문의
 - ▶ 회사 찾아가기
 - ▶ 교내 취업센터 문의
- 현직자 인터뷰 질문 예시
 - ▶ 일일/주간/월간/분기/반기/연간 업무 패턴
 - ▶ 이번 분기 또는 반기 중점 사업
 - ▶ 최근 주력하고 있는 상품 또는 서비스
 - ▶ 담당자로서의 역할과 업무 노하우
 - ▶ 업무수행을 위해 주로 사용하는 툴(Tool) 또는 시스템의 이름과 특징
 - ▶ 같은 부서 내 직급별 책임과 역할, 주요 협업부서
 - ▶ 향후 회사에서 이루고 싶은 목표나 비전
 - ▶ 업계 내에서 회사가 가진 핵심경쟁력
 - ▶ 담당자들이 주로 사용하는 용어나 은어
 - ▶ 해당 직무의 성과측정 기준

Q. 고과 평가를 기준으로 할 때, 가장 중요한 성과측정지표가 무엇인가요?

Q. 좋은 평가를 받으려면 무엇을 잘하면 될까요? 노하우가 있으신가요?

차별화 강점을 만드는 Tip6

1. 현직자 인터뷰

- 현직자가 사용하는 용어/은어 파악

편의점 영업관리

점주
가맹점주
경영주

보험사 영업관리

정보미팅
굿모닝미팅
아침조회

- 사무실 분위기 파악
 - ▶ 올해의 비전/슬로건, 상품 팸플릿, 홍보포스터



차별화 강점을 만드는 Tip6

2. 고객 설문조사

- 지원동기가 막막할 때

Q. OO회사만의 매력이 뭐라고 생각하나요? (주관식)

- 입사 후 포부가 고민될 때

Q. OO직무 담당자에게 바라는 점이 있나요?

Q. 앞으로 OO회사가 어떤 노력을 기울여야 할까요?

- 전공과 다른 직무에 지원한 경우

Q. 영업관리 담당자에게 가장 기대하는 점이 무엇인가요?

- ① 과거 판매 데이터, 통계를 기반으로 한 영업 전략 제시
- ② 유동인구 등 상권분석 통계자료 제공 및 주기적 업데이트
- ③ 경쟁 매장 증감현황 및 매출 데이터 비교
- ④ 노무, 세무 관련 상담 역량

차별화 강점을 만드는 Tip6

2. 고객 설문조사

- 설문조사 작성 시 주의사항



- ▶ 질문의 수는 10개 이내로 한정할 것
- ▶ 주관식은 가장 핵심적인 내용을 물을 때에만!
- ▶ 조사의 신빙성을 위해 100명 이상 확보
- ▶ 다양한 연령과 성별로 구성될수록 효과적

- 설문조사 대상자 모집 경로

- ▶ 온라인 커뮤니티 공략
- ▶ 게시글을 등록할 땐 최대한 겸손하게 읍소
- ▶ 잘 진행되지 않았던 경우도 '실패 경험'으로 활용



차별화 강점을 만드는 Tip6

3. 온라인 리얼보이스 수집



- 칭찬과 불만이 구체적이고 집요할수록 활용도 높음
 - ▶ 포인트 : 인상적인 칭찬이나 맹렬한 비난 의견
- 앞으로 기업이 나아가야 할 방향, 우리회사만의 강약점, 직무 담당자로서 하고 싶은 일, 서비스 개선방안에 활용

4. 구매 동선 분석

- 각 단계의 특징 기록 / 최소 경쟁사 세 곳과 비교
 - ▶ 검색 노출은 잘 되는지?
 - ▶ 홈페이지 UI/UX 디자인은 적절한지?
 - ▶ 상품 안내 및 상세페이지는 충분한지?
 - ▶ 소비자 게시판 문의 응대는 신속한지?
 - ▶ 로그인 인증에는 불편함이 없는지?
 - ▶ 결제/취소/환불 과정은 간편한지?

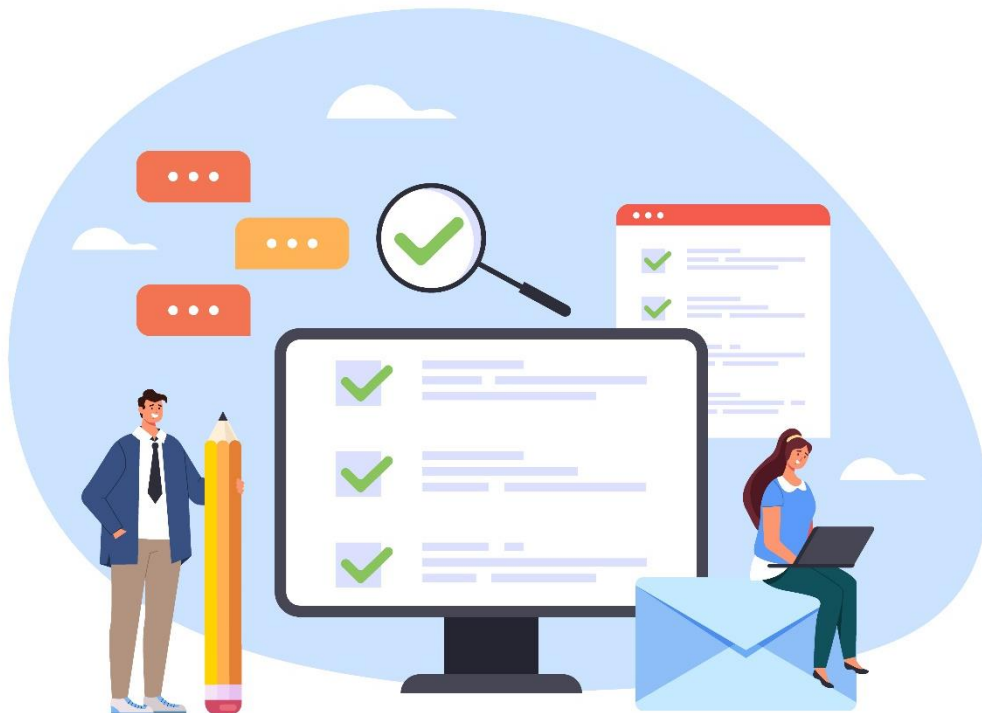
차별화 강점을 만드는 Tip6

5. 회사정보 SNS 스크랩

- 관련 산업군 트렌드 분석을 통해 자기 자신 어필
- 반도체 회사, 가전제품 회사 등 경쟁사와 비교
- 일관성 있는 준비와 꾸준한 관심이 중요

6. 박람회 세미나 탐방

- 회사와의 접점 만들기
- 지원직무/산업과 연관성 높은 행사라면 온라인, 오프라인을 불문하고 무조건 찾아야 할 것



차별화 강점을 만드는 Tip6



오늘의 키워드

현직자, 지원동기, 입사 후 포부, 고객 설문조사,
온라인 리얼보이스



생각할 거리

미리 준비하는 사람이 기회를 잡는다!
차별화 강점을 만드는 방법을 기억하고 도전하자!