**[이공계 가이드] 자신감이 있었던 이유**

|  |  |
| --- | --- |
| 3C&4P Frame | |
| **How + Result** | **내가 달성한 수치적 결과와**  **(불량률0%달성, 효율00%증가, 실험목표 달성, 0배 빠른 프로젝트 완성, 앱 개발 후 스토어 출시 등)**  **이를 가능하게 했던 핵심 액션을 적습니다.**  **(00툴을 활용, 00아이디어를 도출, 00문제를 해결, 00시스템을 구축, 00프로세스를 변경 등)** |
| **3C** | |
| **Customer (고객)** | **1) 혜택을 받는 대상** (ex. 실제 고객, 상사, 소속 기업, 교수님 등) |
| **⑴ 연구과제나 프로젝트 결과가 어떤 대회에서 심사를 받거나 교수님, 혹은 평가자에 의해 평가를 받는 경우**?  **프로젝트 혹은 연구를 평가하는 평가자가 고객이 됩니다.**  **⑵ 기업 혹은 특정 기관의 의뢰를 받은 프로젝트 팀의 팀원, 혹은 연구실의 연구원으로 역할을 한 경우?**  **프로젝트 혹은 연구를 의뢰한 기업 혹은 기관이 고객이 됩니다.**  **⑶ 공정과정, 프로젝트 진행중의 문제를 분석해서 해결한 경우?**  **문제 해결을 통해 혜택을 받는 상사(교수님), 팀원, 타 부서 등이 고객이 됩니다.** |
| **2) 대상이 필요로 한 것** (ex. 고객 니즈, 매출 증가, 비용 감소, 업무효율성 증가, 논문 완성 등) |
| **위에서 설정한 고객이 필요로 한 것, 요청한 과제, 평가할 때 고려하는 중요한 요소 등이 무엇인지 적습니다.**  **모든 필요와 과제, 요소가 아닌 내가 해결해낸 것과 관련된 것에 초점을 맞춰주세요!** |
| **Company (자사)** | **1) 내가 속했던 곳** (ex. 개인, 회사이름, 부서역할, 프로젝트 팀 등) |
| **00회사의 00팀, 00부서, 00공모전 프로젝트팀, 00수업 프로젝트팀 등** |
| **2) 본인(팀)의 목표** (ex. OO제품 매출 증가, 20대 고객 유치, 업무효율성 증가, 논문 완성 등) |
| **팀에서 달성해야 했던 최종 목표를 적습니다. 혼자 한 일이라면, 본인이 설정한 목표를 적습니다.**  **그 당시에 목표가 불분명 했을지라도, 이미 결과가 나온 지금 시점에서 목표를 재정의 해보세요!** |
| **3) 본인(팀)의 문제 혹은 기회 상황** (ex. 매출 부진, 업무 효율이 낮음, 경쟁력 있는 상품) |
| **팀의 목표달성에 있어서 해결해야 했던 문제상황, 혹은 활용할 수 있었던 기회상황을 적습니다.**  **내가 해결해낸 문제상황과, 내가 활용한 기회상황에 초점을 맞춰주세요!** |
| **4) 팀 내에서 나의 역할** (ex. 데이터 분석, 고객 조사, 상품 기획 등) |
| **팀의 목표를 위해서 내가 기여할 수 있었던 포인트가 무엇이었는지 적습니다**.  **내가 했던 모든 역할이 아닌, 이번 사례에서 말하고자 하는 바에 관련된 것에 초점을 맞춰주세요!** |
| **Competitor (경쟁사)** | **1) 조사한 대상** (ex. 분석한 경쟁사, 참고한 운영방식, 논문자료, 박람회 등) |
| **문제상황을 해결하기 위해 참고했던 대상, 자료, 방법 등을 적습니다.** |
| **2) 조사 후 적용한 내용** (ex. 경쟁사의 현황, 기존의 매뉴얼의 문제점, 발견한 인사이트 등) |
| **경쟁사 분석을 통해 얻은 것을 적어주세요.**  **내가 문제를 해결하는 데 있어서 적용했던, 혹은 배경이 된 내용을 적어주세요!** |

**[이공계 사례]**

|  |  |
| --- | --- |
| 3C&4P Frame | |
| **How + Result** | **공정 및 설비 데이터 분석을 통한 해결책 도출로 그라인더 설비의 글라스 파손 불량률 0% 달성** |
| **3C** | |
| **Customer (고객)** | **1) 혜택을 받는 대상** (ex. 실제 고객, 상사, 소속 기업, 교수님 등) |
| **글라스 후속 공정팀** |
| **2) 대상이 필요로 한 것** (ex. 고객 니즈, 매출 증가, 비용 감소, 업무효율성 증가, 논문 완성 등) |
| **제품개발 테스트를 위해 글라스 공급량을 확보하는 것** |
| **Company (자사)** | **1) 내가 속했던 곳** (ex. 개인, 회사이름, 부서역할, 프로젝트 팀 등) |
| **글라스 공정 기술팀** |
| **2) 본인(팀)의 목표** (ex. OO제품 매출 증가, 20대 고객 유치, 업무효율성 증가, 논문 완성 등) |
| **그라인더 설비의 글라스 파손 불량률 0% 달성** |
| **3) 본인(팀)의 문제 혹은 기회 상황** (ex. 매출 부진, 업무 효율이 낮음, 경쟁력 있는 상품) |
| **10%의 글라스 파손 불량률로 인해 후속 공정 팀에서 요구한 양의 글라스를 공급하지 못함** |
| **4) 팀 내에서 나의 역할** (ex. 데이터 분석, 고객 조사, 상품 기획 등) |
| **1. 공정 및 설비 데이터 분석**  **2. 현장 이슈 대응 업무** |
| **Competitor (경쟁사)** | **1) 조사한 대상** (ex. 분석한 경쟁사, 참고한 운영방식, 논문자료, 박람회 등) |
| **타 공장의 동일 스펙의 그라인더 설비** |
| **2) 조사 후 적용한 내용** (ex. 경쟁사의 현황, 기존의 매뉴얼의 문제점, 발견한 인사이트 등) |
| **1. 경쟁사 현황**  **1) 글라스 파손 불량률 0%**  **2) 동일한 불량의 발생 이력 無**  **타 공장의 경우 불량률이 발생하지 않던 상황, 우리 공장의 공정과정에서의 문제점을 발견해 내야했음** |

한 문항에 한 개 사례로 한 역량만 넣어라