<가이드 분석>

**(주제2) 현대자동차 전기차 시장 점유율 증대 전략 제안**

자동차 시장의 전기차 점유율 증대가 아닌 **전기차 시장에서 현대차의 점유율을 높이는 방안**을 제시

보조금, 인프라 증설 등 **회사가 주도적으로 접근할 수 없는 내용은 제외**

시장을 국내로 한정 짓지 않을 것

주요 시장(국내외)의 전기차 수요 및 정부 정책을 분석하고 타겟 시장을 선정

타겟 시장의 전기차에 대한 현재 수요와 미래 예상 수요를 파악

타겟 시장에서 자사의 현황과 주요 경쟁업체를 분석

분석을 토대로 타겟 시장 내 점유율 증대 전략을 제시

공통 가이드

전략의 목표와 목표 기간(구제척)

비용을 포함하여 전략의 타당성과 실현 가능성을 보여줄 것

추진 방안 및 세부전술(실행계획 – 액션플랜)을 구체화

전략에 대한 백데이터 마련(타겟서베이, 심층 FGI 등 전략의 타당성을 보여줄 수 있는 자료를 제시할 것)

플로우 전반의 논리성과 유기성에 유의

세부전술까지

발표1팀

강민정 정은경 김도현 송가원 이연수 정한영 최용성

(전체 피드백)

**세 팀 다 카플러스 이외의 사람들이 보는, 클라이언트가 있는 세션에서는**

**모든 페이지를 꼼꼼히 읽을 거라는 기대를 버려야함.**

**열심히 하신게 너무너무 티가 난다. 그런데 내용이 조금 많습니다.**

**실제로 클라이언트를 뵈면, 정말 의아하게도 페이지에 있는 것들을 질문해요.**

**우리가 한글이 아니라 피피티를 사용하는 이유는 ‘가시화’가 때문임.**

**원메시지로 이어지는 부분을**

**박스를 세 개를 쓰더라도 하나의 박스를 더 크게 만들거나 색을 변경한다거나**

**아웃풋을 구성하는 과정에서**

**한 페이지에서도 눈에 들어가야 할 부분을 자의적으로 강조를 하세요!**

**이 자료가 정말 핵심적인지를 계속 따지고 중요하지 않은 자료들은 과감하게 빼버려도 된다.**

(잘한 점)

* 해외 시장에 대한 정보를 얻기가 어려워서 까다로웠을 것 같음.
* 그럼에도 최대한 다방면적인 조사를 하고 싶어하신 것 같아서 대단하신 것 같다.
* 특히 해외 시장 조사 할 때는 소비자에 대한 조사가 가장 어려운데, 그게 제일 중요하다
* 전기차에서 중요한게 가격이라고 꼽으셨고 원가절감에 대한 부분을 자세하게 보신게 엄청 인상적. 보기 어려운 부분인데 열심히 하신게 보여 좋았습니다.

P6

보조금 정책과 인프라를 확대하는 미국이 가장 매력적

**외부환경을 볼 때는 우리 산업을 기준으로 봐야하고**

**산업을 볼 때에는 우리 자사의 강약점을 기준으로 봐야합니다**

**그런 것처럼 해외 시장을 볼 때는**

1. **국내의 입장**
2. **자사의 입장**

**에서 봐야한다. 결국 비슷한 얘기긴 함**

**근데 시장 선정을 보면 분명이 두가지를 보려고 노력하신게 보이는데 조금 아쉬운 부분이 있음 ‘소비자’가 빠져있음**

**P6에서 보면 시장 선택을 할 때 중요한 것은 시장의 크기도 물론 중요하지만 ‘우리 것이 먹힐 것인가’가 중요**

**조금 더 보았으면 좋았을 것 같은게,**

**먼저 1. 우리 현대차의 강점이 무엇인가 2. 우리 차가 가장 잘 먹힐 시장이 어디인가**

**이 페이지에서 이 부분이 좀 빠져있는 것 같음 중국에는 이런 부분이 나타나있음 애국소비성향이 있죠?**

**그런데 이제 다른 나라들에는 그런 부분이 나타나있지 않음.**

**이들은 ‘가격’을 중요시한다 아니면 이들은 이미 좋아하는 확고한 브랜드가 있다 이런게 중요함. 어떤 전기차를 선호하는지, 시장의 어떤 포지션이 지금 비어있는지 이런 부분. 해외에 진출할 때 가장 중요한 부분 소비자.**

**또한**

**이런 페이지를 구성할 때는 깔끔하게 비교해주는 것이 좋다.**

**팀 내에서 가장 중요하다고 생각하는 기준을 먼저 잡고**

**그걸 기준으로 페이지를 보여주면 보는 사람의 이해를 도울 수 있음**

**보조금, 인프라 이렇게 나누어서**

**보조금 중에서도 우리나라에서도 지금 국산차 보호 정책을 실행하잖아요,**

**전기차에서 중요한 부분이 지금 ‘가격’인만큼**

**해외에서도 자국의 차를 위한 보조금 정책이 있는지가 중요한 부분이니까 이걸 조금 더 깔끔하게 가시화해주었으면 좋을 것 같음**

P7

자사의 EGMP는 미국에서만 적용되는 가장 좋은 일인지?(궁금증)

P8

시점을 고려한 거 굿 ~~

P9

P10

P11 원가를 본 거 굿

P14

전기차 시자은 역사가 짧기 때문에 헤리티지를 구축할 수 있어 자사에게 기회요인이다 -> 무슨말..?!?!

**12페이지를 보면 테슬라를 제외하고 BMW와 벤츠가 유의미하게 많은 판매량을 기록하고 있음**

**이 말은 사람들이 전기차와 내연기관차의 브랜드를 구분해서 인식하지 않는다는 것**

**브랜드 이미지를 구축할 때는 다른 곳은 어떻게 하고있는지를 봐야하고 지금 비어있는 포지션, 비어있지 않더라도 우리가 어디로 들어가는게 효과적인지를 봐야함.**

**우리가 강점이 있을 경우에 그 위치를 들어가야함**

**(주제1) 캐스퍼 디지털 소외계층 마케팅 전략 제안**

D2C란 Direct to Consumer의 약자로 유통 단계를 최소화하거나 없애고, 온라인 자사몰 등을 통해 소비자에게 직접 제품을 판매하는 방식을 뜻합니다.

지점/대리점에서 구매가 불가능하고 상담도 불가능함

디지털 소외계층을 정의

캐스퍼의 특징 및 판매전략 분석 / 기존 핵심 타겟층 정의

캐스퍼의 핵심 타겟층, 디지털 소외계층 간 특성의 차이 분석

분석을 토대로 디지털 소외계층 중 타겟을 선정하고 그에 맞는 전략 제시

발표2팀

P5 엔트리 SUV로 2030에게 세컨카로 4060에게 소비되고있음

P10 3040이 실구매자이고 60대 이상의 실사용자라는 거 좋음!

60대 이상의 니즈와 3040대의 니즈가 같은지 다른지를 봤으면 좋을 것 같음

P13에서 세컨카에 대한 니즈를 본 거 좋았음. 근데 내가 사는거랑 내가 엄빠한테 사줄 때는 다르자나요

엄마아빠한테 사줄 때 뭘 볼까?

1. 안전성.

P15에서 일상생활속 편리성?

**3팀**

**이 팀에서 좋았던 건 케이스스터디를 시도하고 이걸 전략 전술로 녹여내려고 노력을 한 것**

**< why에 대한 아쉬움>**

**P5**

**왜 캐스퍼의 60대 구매비율이 낮은가?**

**해결할 수 있는 문제라면 핵심적인 문제점을 파악해서 지금이랑 다른 방식의 전략을 사용한다면 이를 해결해줄 수 있음을 말해야하고**

**해결할 수 없는 문제라면 타겟을 다시 정해야함.**

**이 부분이 빠져있기에 60대 시니어를 자사의 타겟으로 정의하는 부분에서의 타당성이 아쉬움**

**<핵심 타겟의 선정>**

**핵심 타겟은 우리 제품을 ‘사용할 대상’이 아니라 ‘판매할 대상’임.**

**타깃 선정에서 분석으로 넘어가는 단계에서**

**디지털 소외계층인 60대 시니어를 자사의 새로운 핵심 타겟으로 확대해야한다**

**여기서 60대 시니어로 정해진 상태에서 결국 전략까지 끌고가는 그룹이 두 개임**

**대리인 / 시니어**

**결국 이 팀에서 꼽은 핵심 타겟이 두 그룹인것**

**그래서 진정한 핵심타겟을 꼽으려면 여기서 한 번 더 들어가야됨.**

**왜 두 그룹에게 다 판매하기로 전략을 세웠는지 궁금함**

**시니어에게 ‘어필’하기에 대한 시장성을 고려해보았는가?**

**기업의 자원은 한정되어있음.**

**만약에 60대 이상의 직접 구매에 대한 말을 하려면 UI개선 등으로 직접 사게 하는 것의 효율성을 제대로 말해줘야함**

**그런데 아웃풋을 만드는 입장에서**

**여기서 말씀해주신게 ‘이들이 우리 자동차를 사는데 문제점’에 대해서 팀 내에서 플로우에 많이 담아주셨는데**

**P11에서 이들이 디지털 네이티브가 아니라는 것은 우리가 개선하기 어려운 외부적인 상황임.**

**팀에서는 이걸 ‘이 부분을 개선하면 된다’는 논리를 담아주셨지만**

**관점을 바꿔 생각해보면 이 팀에서 11 12 페이지에서 말해주신 시니어에 대한 분석은 이 부분을 개선해서 시니어에게 어필해야하는게 아니라 이 타겟을 포기하고 3040이 부모님께 사주거나 선물을 하는 것 핵심 타겟을 선정해야하는 이유가 될 수 있다고 생각함.**

**그래서 결국 60대에게는**

**vs 3040에게 소구될 가치를 집중적으로 홍보하는 것 이 두개를 비교해서 선택을 했으면 더 좋았을 것 같음**

**시니어에게 홍보를 하는 건 좋다고 생각을 함. 이들이 인지를 하고 있다면 3040이 이 차에 대해 물었을 때 호의적인 반응이 있을테니까. 그런데 이들에게 직접 구매를 위해 투자하는 자원에 대해서는 의문이 남음**