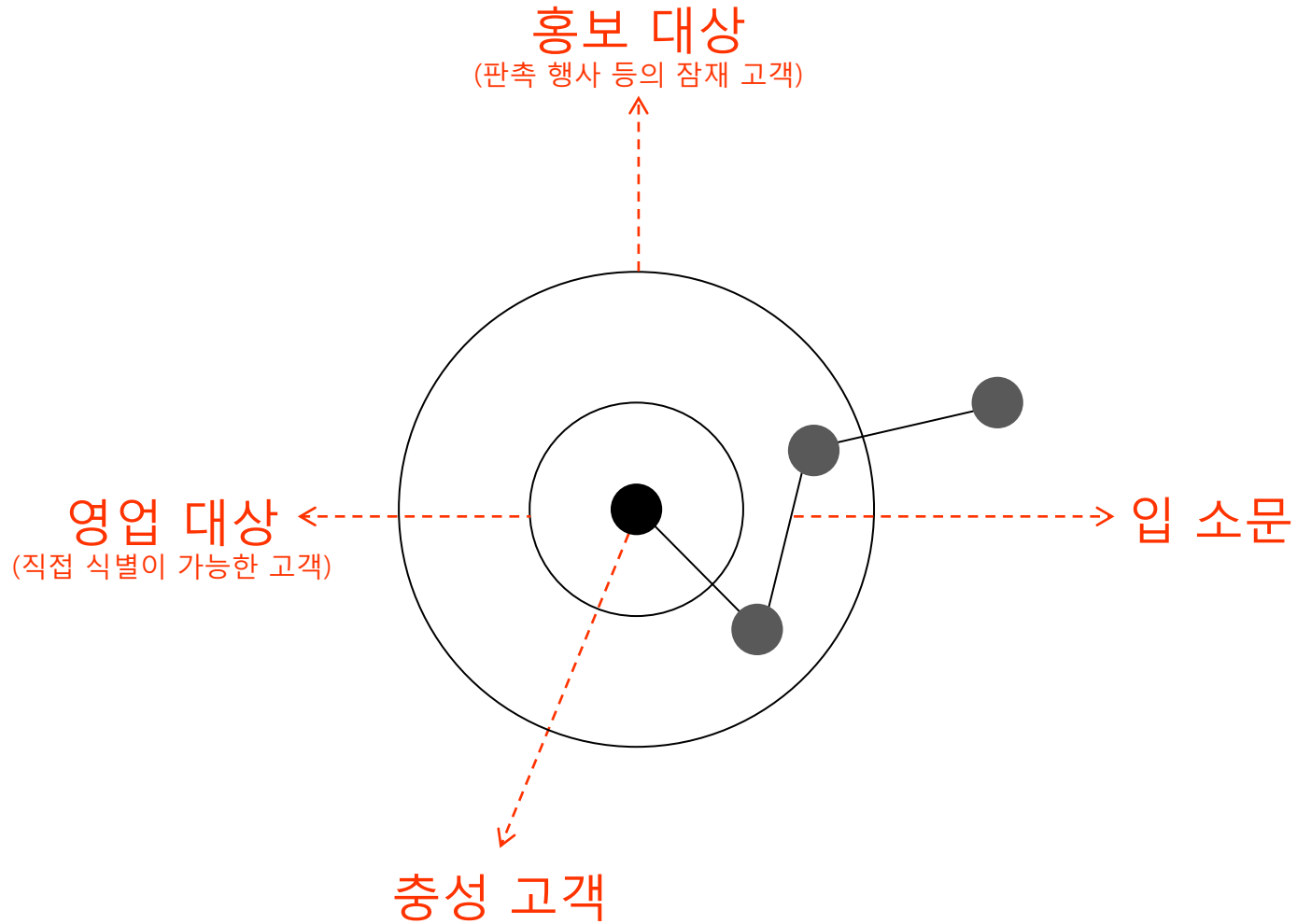


Change up! 지역의 변화와 혁신을 응원합니다!

# 로컬 챌린지 프로젝트

주제: 영업 및 홍보

강사명: 김 동헌 (에피투스 컨설팅)



## 영업

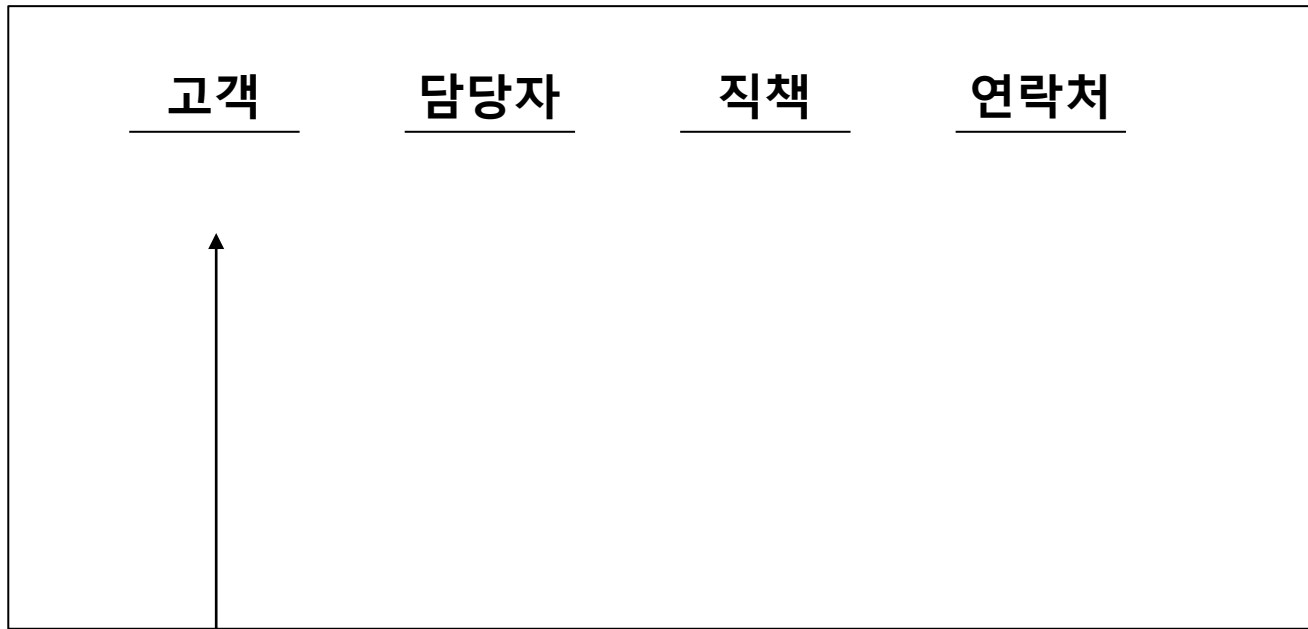
- 자사 임직원
- 조력자 / 지원 단체
- 대리인
- 매장 판매

## 일반 홍보

- 판촉 행사
- 판촉 물
  - 브로슈어 (회사)
  - 브로슈어 (제품)
  - 전단지

## SNS 홍보

- 홈페이지
- 블로그
- 페이스북
- Instagram



- 자사 임직원
  - 조력자
  - 대리인
  - 파트너
- +
- 판촉 행사





## Tips.

- 요일: 수요일과 목요일 (O), 월요일과 화요일 (X)
- 시간: 오전 8시 ~ 9시, 오후 4시 ~ 5시
- 날씨: 화창할 때
- 회수: 6번 까지

## 실습과 토론



## Tips.

- ~ 의 ~ 입니다.
- ~ 에 관하여 만나 뵈고 설명을 드리고 싶습니다.
- ~ 분 정도 시간을 내주실 수 있으신지요?
  
- ~ 자료도 준비를 했습니다.
- ~ 님께 ~ 측면에서 도움이 될 것 같습니다.

나의 목적(만나는 약속)을 확실하게 하여야 한다.

체계적인 흐름을 미리 머릿속에 담아두고 그에 맞게 이끌어 간다.  
대화 중에 변수가 발생하기 마련이지만 큰 흐름을 명확히 인지하고  
그것에 맞춰가면서 유도하면 어김없이 약속을 잡을 수 있다.

제품에 대한 상세한 설명을 한다거나 가격을 미리 알려주는 것은 금물이다.  
제품에 대한 설명은 만나서 충분히 필요에 대한 인식을 끌어올린 후에 하는 것이다.  
가격은 계약서를 작성하기 직전에 제품에 대한 장점을 충분히 느끼게 한 상태에서 알려주는 것이 좋다.

# 실습과 토론

## Tips.

- **먼저 나를 좋아하게 만든다.**

업무 외 이야기 80%, 일 이야기 20%

- **화제선택을 잘해야 한다.**

듣는 사람의 수준과 관심에 맞는 화제를 선택한다.

- **신체를 활용한다.**

미소와 눈빛

적당한 몸 동작

- **목소리를 가다듬는다.**

대체로 낮은 목소리가 호감을 준다.

탁한 목소리, 높아서 부정확한 발음은 상대방에게 호감을 주지 못한다.

발성연습으로 목소리를 가다듬고 정확한 발음을 연습한다.

## 실습과 토론

## Tips.

- 긍정적 반응 보이기 (논쟁하지 말 것)
- 질문에 내포된 근본 문제를 확인하기 (먼저 질문)
- 제품/서비스의 특성을 고객의 문제에 정렬시키기 (고객 스스로 답을 찾게 하기)
- 과거 성공 사례를 제시하기
  
- 사전 준비하기 (발표 내용에 간접적으로 미리 포함)

## Tips.

- **영업이 본격적으로 진행되어가면 치밀한 대화로 임한다.**

상품에 대해서는 아주 작은 것까지 설명해야 한다.

비용에선 원 단위까지 확실하게 이야기하여 착오가 없게 해야 한다.

기술적인 면에서는 정확한 정보를 제공해야 한다.

(잘 모르는 부분이 있으면 담당자에게 문의하여 정확한 정보를 제공한다)

- **고객을 위한다는 마음을 표한다.**

“감사합니다. 앞으로 ~께 정말 도움이 되도록 더 노력하겠습니다.”

- **영업은 고객의 구매활동을 효과적으로 돕는 것이다.**

고객과 얘기를 나누는 목적은 고객의 이야기를 듣기 위해서이다.

고객이 잘못 생각하거나, 미처 생각하지 못했던 부분을 상기시킨다.

내가 팔 물건의 장점과 고객의 필요를 결합시켜서 구매를 할 수 있도록 돕는다.

고객의 요구와 요청을 충분히 듣고 나서 적절한 제안을 해야 한다.

※ 그분이 자동차를 통해 이루고자 하는 꿈이 무엇일까?

- **미리 시뮬레이션을 해보아야 한다.**

어떤 말을 하고, 어떤 질문에 어떻게 대답할지

- **사람의 성격과 유형별로 다른 전략을 구사해야 한다.**

어떤 사람은 사적인 얘기를 많이 나누길 원하고,

어떤 사람은 쇼핑에만 집중할 수 있도록 약간의 거리를 두는 것을 좋아한다.

안부전화 받기를 좋아하는 사람도 있고,

문자로만 커뮤니케이션 해야 하는 사람도 있다.

따라서 고객과의 '관계 맺기'는 고객 성향에 따라 '강약과 경중'을 맞춰야 한다.

## • 장기적으로 관계를 구축해나가는 것이다.

가능성 있는 고객은 색으로 구분  
한번 접촉한 곳은 정기적으로 연락  
주기적으로 회사 정보지 배포

## • 효과적인 표현들

새롭다  
종래와 비교하면 ~면이 우수하다  
편리하다  
신속하다  
가족 건강에 좋다

## • 고객의 불만에 대한 응대

“많이 바쁘신 와중에도 이렇게 신경 써서 좋은 지적을 해주셔서 큰 도움이 되었습니다.  
정말 감사 드립니다. 말씀해주신 사항 꼭 적용할 수 있도록 하겠습니다.” (O)  
“정말 죄송합니다. 이걸 저희 사과의 마음입니다. 부디 노여움을 푸시기 바랍니다.” (X)



## • 기타

좋은 향기

상대방이 권할 때 까지 앓지 않는다.

상대가 어색한 분위기를 느끼고 있을 때는 눈 마주침을 하지 않는다.

상대의 관심도가 낮은 경우에는 강력한 데이터를 먼저 제시.

반대의 경우에는 그 데이터를 마지막에 제시.

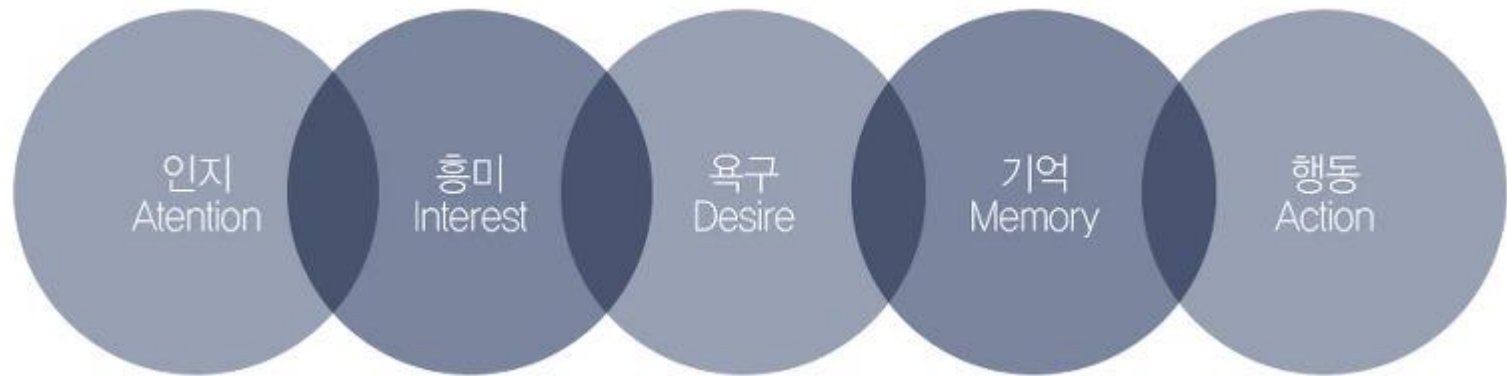
세상 돌아가는 이야기나 전문 용어가 사용되는 분야에 대해서는 바른 어조.

중요한 부분이나 핵심적인 부분은 천천히 차분하게.

SECRETS FROM  
THE  
SCIENCE OF PERSUASION  
BY  
ROBERT CIALDINI & STEVE MARTIN

- 상호성의 법칙
- 희귀성의 법칙
- 권위성의 법칙
- 일관성의 법칙
- 호감의 법칙
- 사회적 증거의 법칙

- 상대방이 이야기하게 하라
- 설득의 여지를 남겨라
- 입장을 바꿔서 생각하라
- 작은 것부터 시작하라
- 융통성을 가지라
- 동조심리를 이용하라
- 자신의 약점을 이용하라
- 상대를 높여주라



- 우리 제품의 특징점은?

- 1.

- 2.

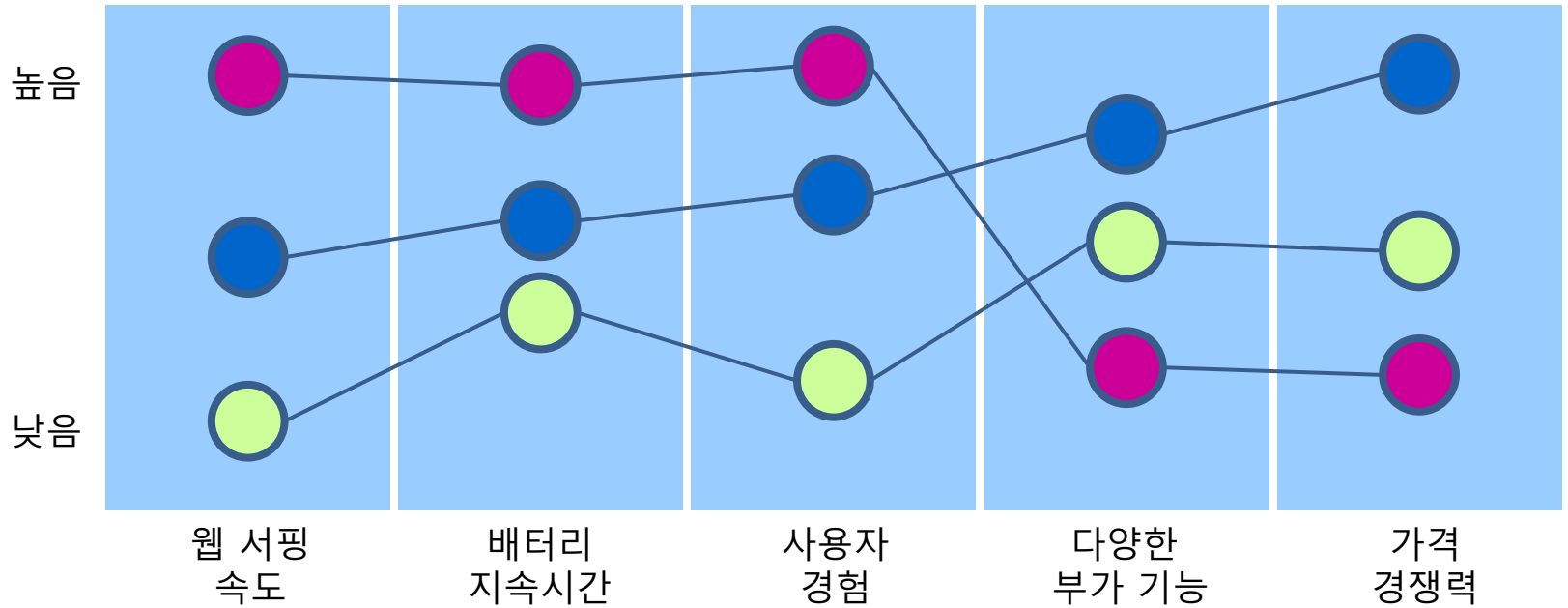
- 3.


- 고객이 사지 않을/않는 이유는?

- 1.

- 2.

- 3.



 = Tablet

 = Notebook

 = iPad

- 우리 제품의 소구점은?

- 1.

- 2.

- 3.

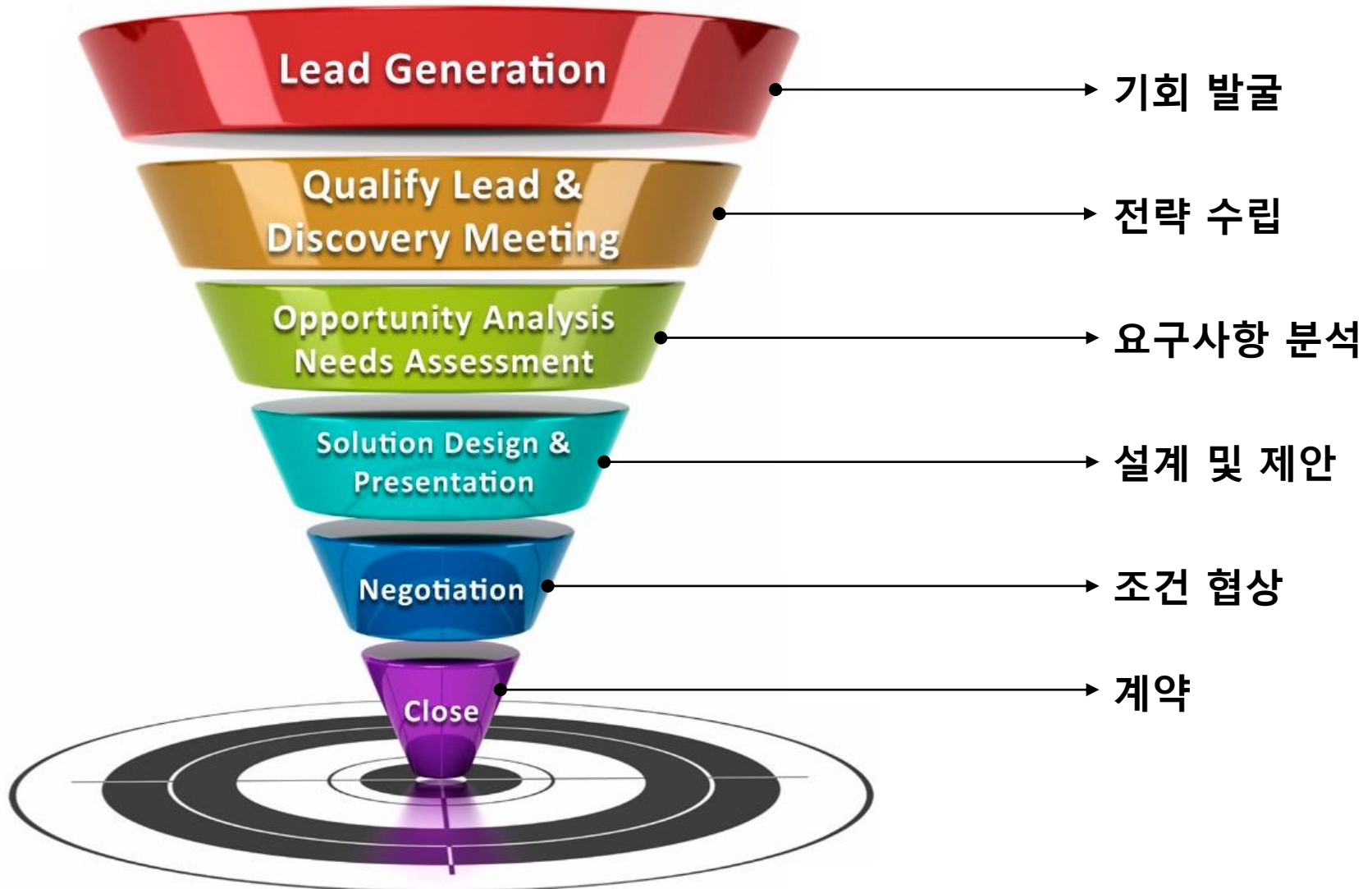
- 우리 제품의 차별적 특성은?

- 1.

- 2.

- 3.





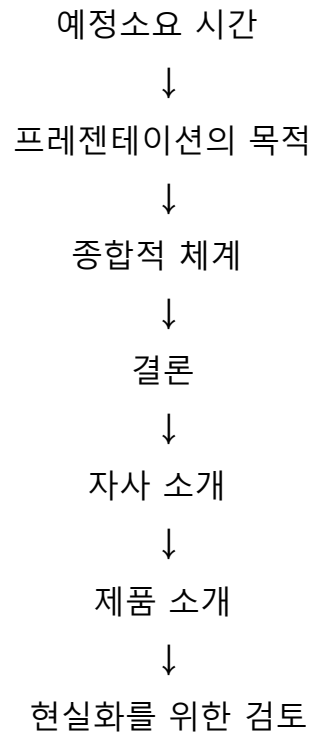
## 실습과 토론

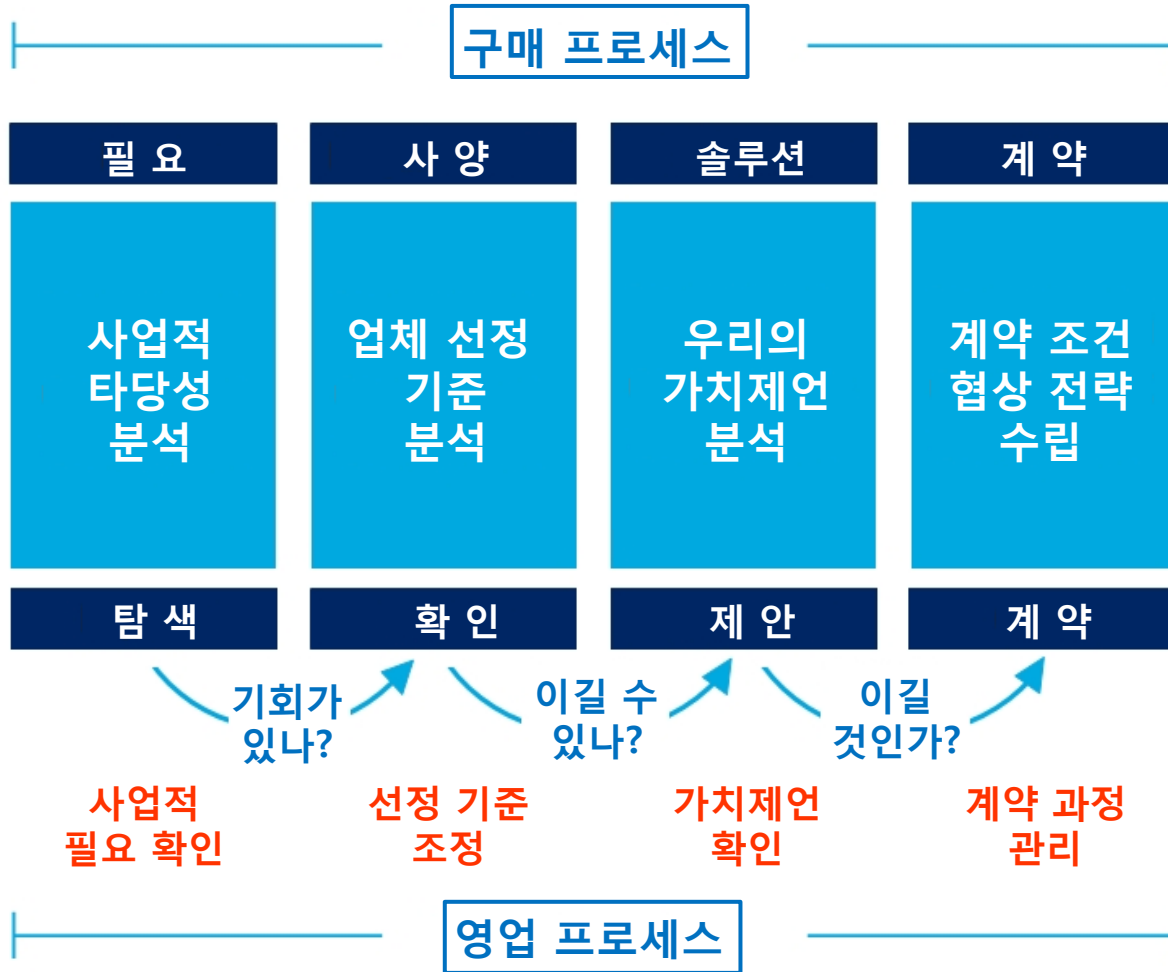
## Tips.

- 과업의 이해
- 과업 수행 계획
- 과업 성공 전략
- 우리의 차별성
- 우리의 역량
- 우리의 고객

## Tips.

### 효과적인 순서







## 고객 요구사항

- 고객의 요구사항을 알고 있는가?
- 우리가 고객의 요구사항을 충족시킬 수 있는가?
- 우리의 해결책을 효과적으로 설명/설득할 수 있는가?

## 매력도

- 계약 및 이익의 규모가 충분히 큰가?
- 계약 및 이익의 규모가 매력적인가?

## 예산

- 예산이 배정/승인되어 있는가?
- 예산의 규모는 얼마인가?
- 예산의 규모는 프로젝트를 추진하기에 합리적인가?

## 일정

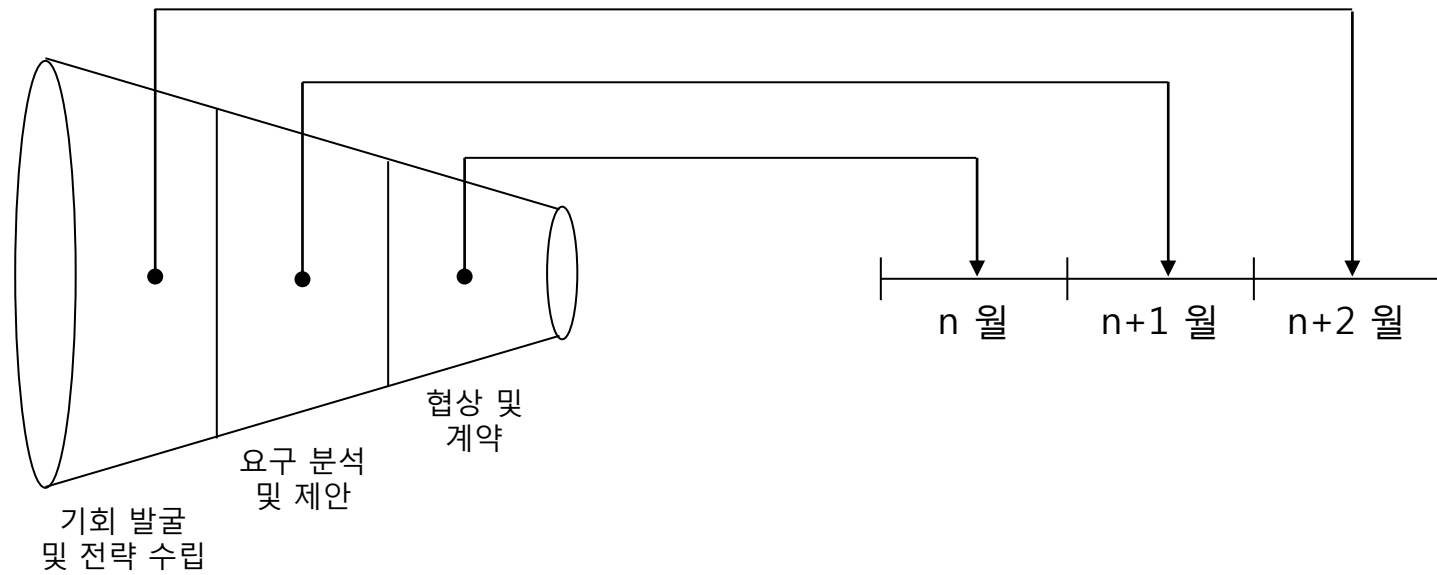
- 고객의 일정 계획을 알고 있는가?
- 고객의 일정 계획은 프로젝트를 추진하기에 합리적인가?
- 어떤 사업적 필요가 위의 일정을 결정하고 있는가?

## 관계

- 프로젝트의 당사자와 이야기를 하고 있는가?
- 그들은 의사결정 권한이 있는가?
- 의사결정에 참여하는/영향을 주는 다른 사람이 있는가?
- 의사결정이 어떻게 이루어질지 알고 있는가?

## 경쟁

- 우리만의 고유한 제안을 할 수 있는가?
- 우리의 (경쟁) 위치를 더 좋게 하기 위해 평가의 기준을 바꿀 수 있는가?





# 주간 영업 회의 (1/2)

	B	C	E	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q
2	Industry	Customer	Co-OP.	Sales Activity	시작시기	종료시기	확률 (DHK)	확률 (KYL)					Amount
3	제조	에이블 C&C	오세득이사	7월 투입	2004년 7월	2004년 8월	1.00	1.00					45
4	서비스	인포데이터	김용준부장	7월 투입	2004년 7월	2004년 12월	1.00	1.00					20
5	제조	한국하니웰	김민수팀장	7월 투입	2004년 7월	2004년 8월	1.00	1.00					30
6	유통	성주디앤디	류근오상무	7월 15일 투입	2004년 7월	2004년 8월	1.00	1.00					50
7	해운	대한해운	조정규부장	8월 투입	2004년 8월	2005년 4월	1.00	1.00					190
8	제조	폴무원USA	최철웅이사	8월 투입	2004년 8월	2004년 11월	1.00	1.00					52
9	제조	에이블 C&C	오세득이사	추가 투입협의	2004년 9월	2004년 9월	1.00	1.00					35
10	자동차부	알티전자	최수철이사	8월 23일 투입	2004년 8월	2004년 11월	1.00	1.00					27
11	금속	한국하니웰	김민수팀장	9월 추가투입(유대용)	2004년 9월	2004년 12월	1.00	1.00					68
12	금속	한국하니웰	김민수팀장	9월 투입	2004년 9월	2004년 10월	1.00	1.00					35
13	제조	모토로라	임진복팀장	8월 30일 투입	2004년 8월	2005년 1월	1.00	1.00					250
14	유통	성주디앤디	류근오상무	제안서 설명(9/10일)	2004년 10월	2005년 3월	1.00	1.00					750
15	<b>B4 Funnel Status</b>												802
16	음식료	폴무원	이성욱이사	PI 작업후 ERP 도입	2004년 9월	2004년 12월	1.00	1.00					90
17	철강	알칸대한	권영중상무	Global 품의중	2004년 11월	2005년 10월	0.75	0.85					1,350
18	제조	오뚜기	음종범부장	설명회 완료/내부 품의중	2004년 11월	2005년 3월	0.75	0.75					64
19	제조	한국하니웰	김민수팀장	제안서 제출	2004년 11월	2004년 12월	1.00	1.00					30
20	제약	중외	권병욱부장	ISP 제안작업완료	2004년 10월	2005년 1월	0.50	0.80					90
21	제조	태창	권병욱부장	ERP 구축 제안작업(9/14)	2004년 10월	2005년 2월	0.50	0.45					300
22	음식료	스타벅스	육태수과장	구축방안 협의	2004년 11월	2005년 4월	0.70	0.70					390
23	제조	귀뚜라미보일	한철승차장	제안작업중(9/24제출)	2005년 1월	2005년 10월	0.40	0.40					2,000
24	제조	일진	윤광열부장	보충자료 제출	2005년 1월	2005년 9월	0.50	0.50					2,200
25	서비스	제니엘	원홍수실장	견적서제출(제안서 설명후 지	2005년 1월	2005년 6월	0.50	0.70					330
26	제조	서울반도체	김경식이사	보류-지연	2005년 1월	2005년 3월	1.00	1.00					144
27	전자	HUF Korea	최수철이사	제안서 제출 /보류	2005년 1월	2005년 3월	0.70	0.70					40
28	음식료	오뚜기	도영현차장	프로젝트 지연(내부협의)	2005년 1월	2005년 4월	0.75	0.55					350
29	<b>B3 Funnel Status</b>												7,378

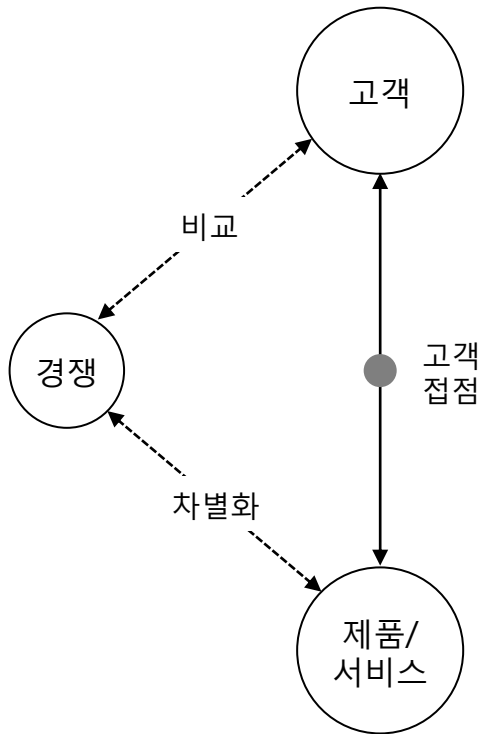
# 주간 영업 회의 (2/2)

	B	C	E	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q
2	Industry	Customer	Co-OP.	Sales Activity	시작시기	종료시기	확률 (DHK)	확률 (KYL)					Amount
30	서비스	인포데이타	김용준부장	추진여부 내부검토 중	2004년 10월	2005년 3월	0,75	0,75					350
31	제약	중외	권병욱부장	ISP 수주이후 진행	2005년 1월	2005년 10월	7,00	7,00					720
32	제조	에이블 C&C	오세득이사	구축방안 협의	2004년 10월	2005년 3월	1,00	1,00					300
33	음식료	풀무원	이성욱이사	PI 작업후 진행	2005년 2월	2005년 8월	1,00	1,00					1,240
34	서비스	인포데이타	김용준부장	부서 내부 협의중	2005년 1월	2005년 3월	0,75	0,75					60
35	통신	한성Eicomtec	황병영과장	내부 품의중	2005년 1월	2005년 9월	0,75	0,60					800
36	제조	이건산업	장두석과장	보고완료/검토중	2005년 1월	2005년 12월	0,75	0,50					2,000
37	<b>B2 Funnel Status</b>												5,470
38	통신	두루넷	김인태	8월중 RFP발송예정	2004년 10월	2005년 4월	0,50	0,40					100
39	제약	메디슨	이현아팀장	영업/생산 운영지원	2004년 10월	2005년 2월	0,50	0,40					50
40	제조	오뚜기라면	음종범부장	년내 프로젝트 착수예정	2005년 1월	2005년 12월	0,75	0,60					1,000
41	제조	남양유업		TFT팀 구성후 Study중	2005년 1월	2005년 12월	0,25	0,20					1,200
42	금융	대한생명	유혁	작업 중	2005년 3월	2005년 12월	0,25	0,20					350
43	서비스	대한항공	김성준대표	Package 선정중(Oracle)	2005년 4월	2006년 7월	0,50	0,35					2,000
44	<b>B1 Funnel Status</b>												4,700
45	<b>Total</b>												18,350

# 매출 계획

고객	품목	시기	단가	수량	금액	비고
A	I					
	II					
	III					
B	I					
	II					
	III					
C	I					
	II					
	III					
총계						

## 마케팅 전략



## 영업/홍보 활동

언론 홍보

판촉 행사

가두 홍보

대면 영업

인터넷 마케팅

## 영업/홍보 활동

언론 홍보

판촉 행사

가두 홍보

대면 영업

인터넷 마케팅

## 영업/홍보 도구

회사  
소개서

제품  
소개서

제안서

홈  
페이지

이메일

SNS

YouTube

## 콘텐츠 타입

텍스트

카드 뉴스

그래픽

동화상 (GIF)

동영상

**T**Times

<http://www.ttimes.co.kr/view.html?no=2017051616357736425>



<https://www.youtube.com/watch?v=WEep7BcboMQ&t=1s>



<https://www.youtube.com/watch?v=-3ZVixUEK5k&t=2s>

<https://www.youtube.com/watch?v=MjvnRLaz02I>

[https://www.youtube.com/watch?v=YqaMoWnG\\_Aw](https://www.youtube.com/watch?v=YqaMoWnG_Aw)



<https://www.youtube.com/watch?v=oNOQSfhkuMQ>



<https://www.youtube.com/watch?v=u-KsTC-ZIqc&spfreload=10>

<https://www.youtube.com/watch?v=VUklOwBZUOI>



<https://www.youtube.com/watch?v=GB8sOQdgjyM>



[https://www.youtube.com/watch?v=V00B\\_Njcfvg&t=82s](https://www.youtube.com/watch?v=V00B_Njcfvg&t=82s)

<https://www.youtube.com/watch?v=SropDd879m0&t=99s>



## 혼자이면서 함께사는 통의동집

[ABOUT](#)

[PRICE](#)

[LOCATION](#)

[IMAGE](#)

[CONTACT](#)

나만을 위한 독립 공간과  
함께여서 즐거운 공유 공간의  
새로운 균형

합리적인 비용으로 누리는 풍요로운 공간과  
소유의 만족보다 밀도 높은 사용의 즐거움,  
느슨한 공동체 안에서 자연스럽게 태어나는  
즐거움 이벤트들과 협업까지  
혼자이면서 함께 사는 통의동집의  
다양한 매력소개합니다.



입주자  
모집중

- 전체카테고리
- 전국최고
- 과일
- 채소
- 양곡
- 정육/계란류
- 수산/건어물
- 가공식품
- 반찬/간편식
- 주방/생활/건강
- 알뜰코너
- 베이비키친



- 전국최고 명인 -

## 함안 흑토마토 명인 조용두님

추위를 이기며 강하게 자라고  
뿌리로 토양의 영양을 듬뿍 먹고 자란  
함안에서 온 무농약 흑토마토

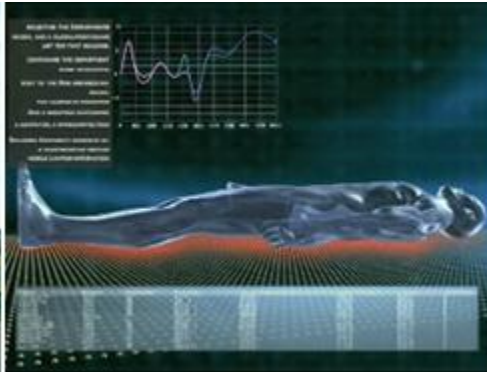


장바구니 열기 ▲

TOP ▲



“침대는 가구가 아닙니다. 침대는 과학입니다! 에이스침대”



## 청정원 '정성' 캠페인 전개 - 정성으로 자연의 맛을 지킵니다



- 우리는 대한민국입니다 – SK텔레콤
- 빨래 끝! – 옥시크린
- 주머니 속의 손난로 – 열내는 하마
- 당신을 만나기 위해 시대를 앞서 왔습니다 – BMW
- 불을 다스리면 음식 맛도 달라집니다! – 린나이 스마트레인지(린나이코리아)
- 여행이 시작되는 곳 – 온누리여행사
- 가슴까지 생각한 껌 – 청폐 자일리톨
- 젊음은 늘 떠나고 싶다 – 세계로여행
- 계산기는 그만 두드리고 이젠 가슴을 두드리자 – 선우
- 못하는 게 아니라 안 하는 거다. 그런데 안 하다 보면 못하게 된다 – 선우

# 다양한 영업/홍보 도구 (1/7)



# 다양한 영업/홍보 도구 (2/7)







# 다양한 영업/홍보 도구 (4/7)





# 다양한 영업/홍보 도구 (6/7)







# *The End of Document*

에피투스 컨설팅

Copyright(c) 2017 에피투스 컨설팅 All rights reserved.

모든 권리는 자사에 귀속됩니다. 에피투스 컨설팅의 사전 서면 허가 없이, 이 문서의 전체 혹은 일부를 전자, 기계, 복사, 녹음을 비롯한 어떤 방법으로든 다시 제작하거나 검색 시스템에 저장하거나 어떤 형태로든 전송하는 것은 금지됩니다.