- 2018년도 탄광지역 우수기업 홍보마케팅 -

多-8-A Dream 지원사업 추진계획

강 원 도

(자원개발과)

목 차

Ⅰ. 추진배경 및 방향 ····· 1

1 추진배경 ····· 1

2 추진방향 ····· 1

Ⅱ. 추진계획 ····· 2

1 사업개요 ····· 2

2 추진일정 ····· 2

3 多-8-A Dream 추진절차 ····· 3

Ⅲ. 세부 추진계획 ····· 4

1 지원분야 단계별 추진일정 ····· 4

2 지원사업 관리 및 인력투입 ····· 6

Ⅳ. 향후계획 ····· 7

※ 별첨자료 ····· 8

1 탄광지역 기업 홍보마케팅 지원사업 단계별 세부 진행계획(안) ····· 8

■ STEP 1 지원사업 홍보 및 설명회 ····· 8

■ STEP 2 홍보마케팅 사업추진 ····· 9

❶ 판로개척 아카데미 운영 ····· 9

❷ 시장개척단 운영(전문가 멘토링) ····· 11

❸ 기업 판로개척 맞춤형 마케팅 활동지원 ····· 12

1) Series A 동향 브랜딩 전략 및 시장분석 ····· 12

2) Series B 온라인 판로개척을 위한 입점 확대 지원 ····· 12

3) Series C 국내 오프라인 판로개척을 위한 지원 ····· 14

4) Series D 해외 오프라인 판로개척을 위한 지원 ····· 15

❹ 마케팅데이(상담회) 개최 ····· 16

■ STEP 3 사업결과(성과보고회) ····· 16

■ STEP 4 사후관리 ····· 17

2018년 탄광지역 우수기업 홍보마케팅

多-8-A Dream 지원사업 추진계획

◈ 탄광지역의 우수기업의 매출신장 및 판로개척을 위하여 국내외 전략적인 홍보 마케팅 지원으로 기업 경영안정화 및 지역경제 동반 활성화

Ⅰ 추진배경 및 방향

추진배경

○ 폐광지역내 우수기업의 기업 경영 안정화 및 경쟁력 제고를 통한 일자리 창출 등 지역경제 활성화 기여

○ 우수기업의 판로개척을 위한 국내외 전략적인 홍보 마케팅 지원

추진방향

○ 영업 및 유통에 필요한 판로개척 아카데미 운영

○ 기업 맞춤형 판로개척 마케팅 활동 지원

- 브랜딩전략, 시장분석, 온라인 판로개척, 국내외 오프라인 판로개척

○ 제품홍보를 위한 비즈니스 모델 및 마케팅 상담회 개최

○ 기업의 결과물 중심의 성과보고회 개최 및 피드백 운영

판매채널 확보 및 영업전략 수립

매출액 발생을 통한 기업성장 동력

폐광지역 기업 브랜드 향상으로 인한 경제 활성화 및 일자리 창출 극대화

Ⅱ 추진계획

1 사업개요

○ 사업기간 : 2018~2019 (신규사업)

○ 지원대상 : 폐광지역진흥지구 및 지원 대상 농공단지 입주업체

- 법인 및 유망중소기업 중 연매출 1억원 이상기업
- 주민창업 졸업기업(연3회 지원기업), 이전기업, 백년기업 등

○ 사 업 비 : 300백만원

○ 사업내용

- 판로개척 아카데미 운영, 시장개척단 운영(전문가 멘토링)
- 기업 판로개척 맞춤형 마케팅 활동지원
- 마케팅 상담회 개최

○ 지원방법 : 공기관 위탁사업(한국표준협회)

2 추진일정

○ 시·군 홈페이지 게제 등 지원사업 홍보 : 4월

- 폐광지역 4개시군 기업 직접방문 및 사업 설명회 개최

○ 지원대상 적격여부 진단 및 서면평가 실시 : 4~5월

○ 1차 최종업체 선정(20개 기업) 및 아카테미 운영 : 5월

- 5주간 총 5회, 매주 토요일 ※ 장소 ; 4개시군 지자체 강당 예정

○ 아카데미 운영 평가 및 최종업체 선정(8개 기업) : 5월

○ 협약 및 사업계획에 따른 사업추진 : 5~12월

○ 사업완료시 최종 평가보고회 개최 : 12월

3 多-8-A Dream 추진절차

사업 설명회 및 기업모집	‣ 폐광지역 4개 시군 홍보 및 모집	➡ 4월
1차 지원업체 선발	‣ 연매출 1억이상 20개 기업	➡ 4월
판로개척 아카데미	‣ 기본지식 습득(강의+실무) = 참여기업 평가 ‣ 시장개척단 최종 8개 기업 선발	➡ 5월
시장개척단 운영	‣ 8개 기업 전담 멘토링 실시 ‣ 홍보마케팅 전략수립	➡ 5~6월
판로개척 마케팅 활동	‣ 홍보마케팅 실시 ‣ 기업별 선택식 컨설팅	➡ 6~9월
국내외 오프라인 판로개척	‣ 기업별 판로확보 차원의 활동 ‣ 기타 판로지원	➡ 6~9월
마케팅 데이(상담회)개최	‣ MD 초청 행사 개최	➡ 10~11월
기업 매출 발생	‣ 다양한 판로 지원으로 매출발생 시도	➡ 11~12월
지원사업 성과발표	‣ 8개 기업 성과분석 및 사후관리	➡ 12월

Ⅲ 세부 추진계획

1 지원분야 단계별 추진일정 ※ 단계별 세부진행 계획 : 별첨

STEP 1 지원사업 홍보 및 설명회

○ 지원대상 지역 기업방문 및 지원기업 홍보 / 사업설명회 개최

○ 지원접수 대상자 평가방법을 통해 20개 내외 기업선발

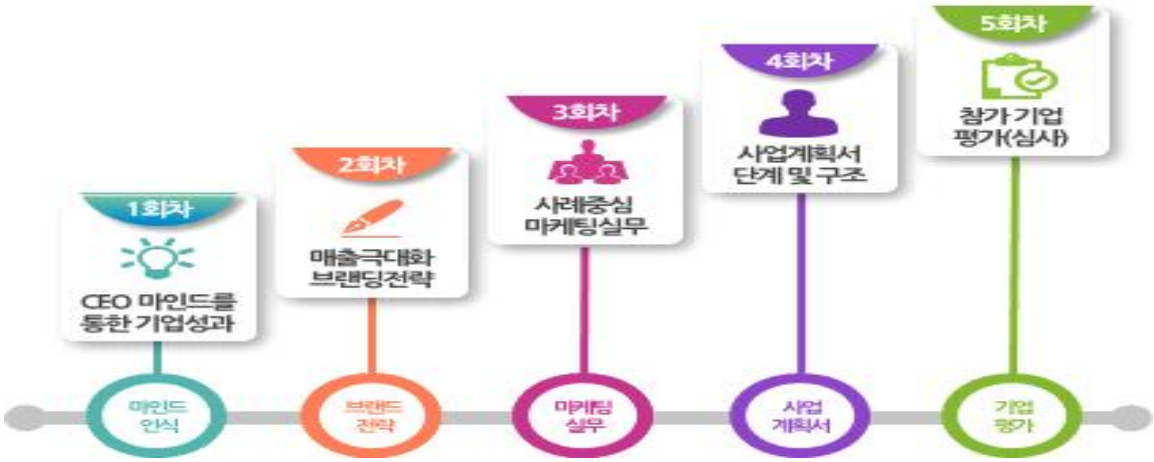
STEP 2 홍보 마케팅 사업추진

❶ 판로개척 아카데미 운영

■ 영업 및 판로개척에 필요한 세부 스킬, 멘토링 통해 성공기업 노하우 획득

- 아이템 및 비즈니스 모델 개발, 사업계획서 작성, 시장분석 등 교육과정

■ 기업 CEO, 전문가 활용, 홍보 마케팅 관련 기본지식 및 실무특강



➡ **판로개척 아카데미 후 최종 8개 기업 선정**

❷ 시장개척단 운영(전문가 멘토링)

■ 실제 판매채널 확보 및 영업전략 수립을 위한 기업별 1 : 1 전문가 멘토링

- 대상 : 판로개척 아카데미를 통한 최종 선정된 8개 기업

■ 매월 멘토링 보고서 및 피드백 통한 마케팅 전략 수립

❸ 기업 판로개척 맞춤형 마케팅 활동지원

❹ 마케팅데이(상담회)개최

- ■ 우수제품 서비스 전시, 시연 체험 및 판매
- ■ 국내외 스타트업 판로개척 전문가 초청 세미나 및 Q&A
  - – 각 분야별 시장진출, 투자, 마케팅 등 기업 : 전문가 상담
- ■ 각 분야별 전문가 초빙, 토크 콘서트 및 품평회 등 진행

STEP 3 사업결과(성과 보고회 개최)

○ 소득창출 및 매출신장을 통한 활동을 통해 도출된 결과물 중심

○ 우수사례 발표, 멘토단, 지원사업 관심 기업 등 참여 및 성과홍보

STEP 4 사후관리(참여기업 장·단기 매출 확대 전략 수립지원)

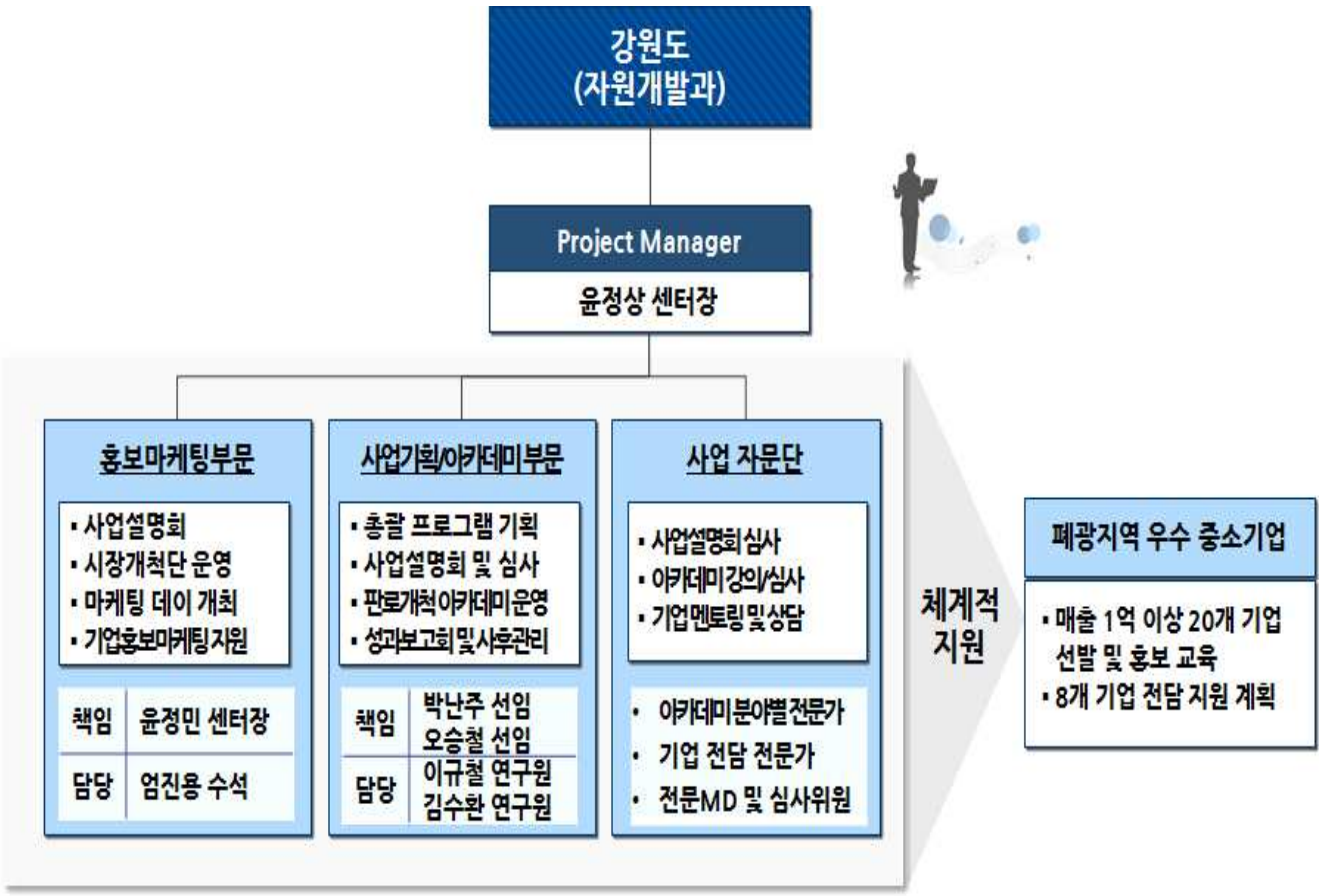
○ '18년 홍보 마케팅 지원에 대한 추후 변경사항 지원

○ 장・단기 마케팅 전략수립을 위한 참여 기업들의 네트워킹 데이 개최

○ 참여 기업의 매출확대를 위한 추가 프로그램 및 정부 지원사업 연계지원

2 지원사업 관리 및 인력투입(공기관 위탁운영 : 한국표준협회)

○ 총 3개 부문으로 조직을 구성 운영



3 사업추진별 업무분야(도 · 시군 · 수행기관)

○ 도 : 세부계획 사업수행 지침 마련 및 추진과정 지휘감독

○ 시 · 군

- 지원사업 홍보 및 위탁수행기관과의 유기적 협조를 통한 성과 극대화 도모

○ 위탁 수행기관

- 분야별 과제 세부정보 및 추진방향 전달을 위한 홍보 설명회 개최
- 신청기업 적격여부 판단을 위한 매뉴얼 작성
- 분야별 지원사업 수행 및 지원기업 공통사항 관리

Ⅳ 향후계획

○ 지원사업 추진계획 시군·수행기관 통보 : 4월

- 시·군 홈페이지 공고문 게재, 기업별 전화 또는 방문 설명

○ 지원사업 사업추진 : 4~12월 / 사업 설명회 개최 : 4. 20.(금)

○ 2018년 지원사업 업무협약서 체결 : 4월

○ 사업계획서 도비 보조금 검토 및 교부 : 4~5월

○ 지원사업 착수 및 현지점검 실시 : 6~11월중

○ 사업완료 이후 최종 성과보고회 및 정산보고 : 12월

별첨 1. 탄광지역 우수기업 홍보 마케팅 지원사업 단계별 세부 진행계획(안)

2. 탄광지역 우수기업 전문 마케팅 사업자문단 운영(안)

3. 탄광지역 우수기업 홍보마케팅 지원사업 수행예산(안)

별첨 1

탄광지역 우수기업 홍보마케팅 지원사업 단계별 세부 진행계획(안)

STEP 1 지원사업 홍보 및 설명회(세미나 및 지원자)

폐광지역진흥지구 및 지원대상 농공단지 입주 기업대상으로, 4개시・군 직접 방문하여 해당 사업에 대해 무료세미나 개최하여 홍보마케팅 지원사업의 집중력 있는 사업으로의 구축

✔ 지원접수를 받은 후 평가방법을 통해 20개 내외 기업 선발

❑ 상세 일정(안) : 상세 일정은 협의에 따라 추후 공지

일 시	장 소
1일차 오전 09:30 ~ 12:00	영월
1일차 오후 15:30 ~ 18:00	정선
2일차 오전 09:30 ~ 12:00	태백
2일차 오후 15:30 ~ 18:00	삼척

❑ 세부 프로그램 내용(안)

시 간	내 용
2h	특강 '실패에서 성공으로' 사례 강의
0.5h	사업 소개 및 질의응답

❑ 공고 및 모집심사(안)

심사방법	서류심사
시 간	3시간소요
심사위원 수	5명 내외
선정 기업 수	20개 내외

STEP 2 판로개척 아카데미 운영(5회)

❶ 판로개척 아카데미 운영

영업 및 판로 개척에 필요한 세부 스킬에 대한 학습과 교육생들이 제품에 대한 멘토링을 통해 성공창업 노하우 획득

✔ 판로개척 아카데미 운영 후 최정 8개 기업 선정

1회차 기업가 정신(특강) 및 토크쇼

항 목	시간	내 용
오리엔테이션 및 소개	1hr	▪ 행사소개 ▪ 레크레이션 및 챌린지
기업가정신(특강)	2hr	▪ 홍보 마케팅 성공사업화를 위한 CEO 특강
기업 토크쇼	2hr	▪ 시너지 창출을 위한 기업 토크쇼
기업 소개 및 자기PR	1hr	▪ 참가기업 소개 및 대표 소개

2회차 매출 극대화를 위한 브랜딩 전략

항 목	시간	내 용
중소기업에게 적합한 브랜딩	2hr	▪ 브랜드 형성 전략 ▪ 브랜딩의 필수요소 2가지
브랜딩을 위한 마케팅 조언	1hr	▪ 강력한 브랜드 구축을 위한 마케팅 전략 ▪ 대기업을 이기는 브랜딩 전략
실사례로 알아보는 브랜드 분석	2hr	▪ 얼마를 벌면 되는가? ▪ 이를 위해 몇 명의 고객이 필요한가? ▪ 단 한명의 최초 고객을 어떻게 확보할 것인가?
디지털 환경에서의 브랜딩 전략	1hr	▪ 패러다임 변화에 따른 브랜딩 전략 ▪ 브랜딩을 위한 SNS(인스타그램, 페이스북) 운영 전략

3회차	사례로 배우는 마케팅 전략 및 실무

항 목	시간	내 용
마케팅 전략 수립과정	1hr	▪시장세분화 및 Targeting전략, 차별화 전략 ▪4p[1](product, place, promotion, price) 전략
기업 매출 극대화 전략	2hr	▪매출 증대 전략 ▪시장 침투 전략 ▪신제품 개발 전략
인터넷 쇼핑몰 마케팅 실무	2hr	▪온라인 쇼핑몰이 갖춰야 할 9가지 전략 ▪스토어팜, 11번가, 네이버 쇼핑
홈쇼핑 방송 마케팅 실무	1hr	▪홈쇼핑 히트 상품 발송 전략 분석 ▪스타 마케팅

4회차	사업계획서 작성 전략 및 실무

항 목	시간	내 용
사업계획서의 구성요소 및 예시	1hr	▪어떤 요소가 포함되어야 하는가? ▪사업계획서 작성 단계 및 구조
사업계획 핵심 요소 정의	2hr	▪시장매력도의 논리적 구성요소 ▪시장매력도를 구조적으로 예측하는 방법론
사업계획서 작성 실무 Ⅰ	1hr	▪구조 / 스토리라인 / Blank silde
사업계획서 작성 실무 Ⅱ	2hr	▪사업아이템 소개 / 경쟁사 분석 / 기대효과

5회차	기업 평가(심사)

* 20개 기업 평가시

구 분	평가 기업(수)	시간	비 고
1분과	10개 기업	4hr	▪심사위원(4명)
2분과	10개 기업		

1) 4P(product, price, place, promotion) : ①상품, 서비스, 디자인, 브랜드, 품질 ②고객이 느끼는 가치에 비해 가격은 낮게, 생산원가는 높게 측정 ③판매 및 유통 장소 ④광고, PR, 커뮤니케이션 등 다양한 소통의 방식

❷ 시장개척단 운영(전문가 멘토링)

실제 판매채널 확보 및 영업전략 수립을 위해 1 : 1로 전문가를 매칭하여 개별적이고 전문적인 지도를 통해 실제 매출 극대화 전략 수립 실시에 목적

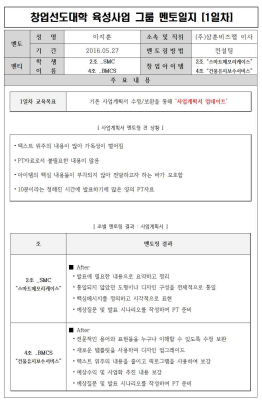
❑ 대상 : 판로개척 아카데미를 통해 최종 선정된 8개 기업

❑ 일시: 2018년 6월 ~ 10월 (5개월간)

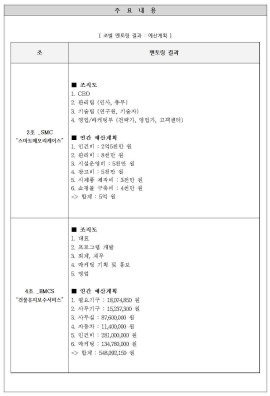
❑ 세부 프로그램 내용

- 멘토 매칭: 1개 업체 1인 멘토 배정
- 멘토링 횟수: 월 최소 1회 방문, SNS, 유선을 통해 수시 상황 지원
  ① 판매량을 높힐 수 있는 전략 수립
  ② 우수제품 해외 수출 판로 개척
  ③ 각종 전술에 따른 업체 선정 지원과 예산 배분
  ④ 실제 전술 공동 수행(박람회 참석, 판로 개척 등)
- 멘토링 보고: 매월 말 배포된 양식에 맞게 보고서 작성 제출

멘토링 보고서 1



멘토링 보고서 2



멘토링 보고서 3

❑ 만족도 조사 및 피드백

- 멘토링에 관한 피드백 내용을 멘토가 아닌 총괄 운영 관계자가 직접 확인하여 멘토링 진행사항 중 보완할 부분을 확인하여 다음 멘토링에서 즉각적으로 반영할 수 있도록 조율

❸ 기업 판로개척 맞춤형 마케팅 활동지원

1) Series A : 동향 브랜딩 전략 및 시장분석

목 적	브랜드 마케팅 전략 보고서(브랜드 시장조사, 시장분석 및 IMC 시뮬레이션[2)])
기대효과	① 시장의 크기 파악 ② 시장의 트랜드 확인 ③ 시장세분화 및 목표시장 선정에 대한 정보 수집

브랜드 마케팅 전략 보고서		참고 사진
01	시장조사	
시중에 나와 있는 경쟁제품들의 디자인과 성능 등을 비교 분석해 디자인 트랜드와 제품 특성을 파악	▶	
02	사용자 분석	
사용자의 특성과 행동양식 및 제품을 사용하는 환경을 분석	▶	
03	컨텐츠(브랜드) 점검	
시장조사와 사용자 분석 자료를 토대로 현재 보유한 마케팅 컨텐츠 점검	▶	
04	전략 시뮬레이션	
아이템을 통한 마케팅 목표, 영업 타겟팅, 영업전략, 단계별 추진전략 등을 통한 데이터 분석	▶	
05	최종 보고서 납품	
브랜드 개발 보고서 및 전략 시뮬레이션 보고서 납품	▶	

2) IMC 시뮬레이션 : 광고, DM, 판매촉진 PR등 다양한 커뮤니케이션 수단들의 전략적인 역할을 비교, 검토 후 최대의 커뮤니케이션 효과를 얻을 있는 데이터베이스를 제공

2) Series B : 온라인 판로개척을 위한 입점 확대 지원

목 적	소셜 네트워크를 통한 판매 전략 모색
기대효과	① 콘텐츠를 통한 시장 확대 ② 상품 등록을 통한 고객의 선호도 분석 모니터링

판매 채널	참고 사진

01 크라우드 펀딩

온라인 플랫폼을 이용해 다수의 대중으로부터 자금을 조달 받아 제품군을 생산 및 조달

▶

주요 내용

- 후원형 크라우드 펀딩 방식으로 기업은 대중화되지 않은 상품에 대한 소비자의 반응을 살펴볼 수 있으며 펀딩에 참여한 투자자는 시장에 출시되지 않은 제품을 가장 먼저 접할 수 있는 기회
- 「제품 콘텐츠 홍보물* 제작 ⇒ 후원형 크라우드 펀딩 플랫폼 검색 ⇒ 제품 등록 ⇒ 제품 등록 종료 및 상품 발송」 전 프로세스 지원

*(크라우드 펀팅용 맞춤형) 회사/제품소개, 동영상 제작,

02 블로그, SNS 마케팅

소비자들의 빈도수가 제일 높은 블로그, SNS 마케팅을 통한 제품 홍보 및 판매

▶

주요 내용

- 소비자가 필요한 상황에 유용한 정보를 알려주거나 브랜드를 연결, 관계형성을 통해 마케팅을 수행
- 「제품 콘텐츠 홍보물* 제작 ⇒ 블로그 및 SNS 활용 ⇒ 제품 등록 ⇒ 홈페이지를 통한 판매 유도」 전 프로세스 지원

*(온라인용 맞춤형) 회사/제품소개, 동영상 제작, 홍보 동영상, 판매자료 제작

03 쇼핑몰, 오픈마켓입점

인터넷을 통한 판매자와 구매자를 직접 연결하여 자유롭게 물건을 판매

▶

dnshop AUCTION
11ST GS eshop.co.kr
INTERPARK
Gmarket GS e store

주요 내용

- 오픈마켓을 시작으로 기업 브랜드 이미지 상승 및 아이템 구축을 통해 종합쇼핑몰로 진입 목표
- 「제품 콘텐츠 홍보물 제작 ⇒ 쇼핑몰, 오픈마켓 검색 ⇒ 서류 제출 ⇒ 가입심사, 승인 ⇒ 쇼핑 노출 ⇒ 상품 판매」 전 프로세스 지원

*(쇼핑몰용 맞춤형) 회사/제품소개, 동영상 제작, 홍보 동영상, 제품 이미지컷 촬영

3) Series C : 국내 오프라인 판로개척을 위한 지원

목 적	국내 대형 유통망 진입 및 판로 진출
기대효과	① 국내 유통 노하우 습득 및 판로 분석 ② 국내 시장의 방향성 및 미래지향적인 상품군 구성

판매 채널	참고 사진

01	국내 박람회 참석

해당 업체의 특성에 따라 국내 박람회 선정 후 참가를 통한 네트워킹 및 판매 유도

▶

주요 내용

- 국내 박람회 참가를 통한 기업 홍보 및 신상품 동향 파악, 소비자 구매취향 등 다양한 기회를 제공
- 「제품 콘텐츠 홍보물* 제작 ⇒ 국내 박람회 선정 ⇒ 참가 등록 ⇒ 부스 설치 ⇒ 판매 유도 및 전문 MD[3] 네트워킹」 전 프로세스 지원(*참가에 필요한 출장비, 체류비 등은 기업 부담 50% 적용)

  *(국내 박람회 참석용 맞춤형) 기존 회사소개서 수정 제작, 제품 홍보동영상, 홈페이지, 판매자료 등 제작

(예시) 박람회 주제	전시분야	일정
대한민국 뷰티박람회	- 화장품,미용용품	10.11 ~ 14
제주리빙앤라이프스타일	- 가구, 가정소품	10.18 ~ 21
서울펫쇼	- 애완동물 용품, 사료, 서비스	10.19 ~ 21
한국전자전	- 전자장비, 가전, 스마트기기	10.24 ~ 27
서울국제공구전	- 금속산업,기계류,용접,절단,하드웨어,공구	10.30 ~ 11.02
인천국제식품음식박람회	- 농업,임업,축산,식품,음료,유흥,요식산업,해양,수산업	11.01 ~ 04
월드식품박람회 2018	- 농업,임업,축산,식품,음료,해양,수산업	11.30 ~ 12.02

02	국내 바이어와의 상담

국내 바이어 상담을 통해 내수시장 증진 및 판로 개척을 위한 1:1 맞춤형 상담

▶

주요 내용

- 유통기업의 바이어간 1:1 현장상담을 통해 실질적인 비즈니스 기회창출 마련
- 「제품 콘텐츠 홍보물* 제작 ⇒ 바이와의 1:1 현장 상담 ⇒ 제품 / 판매 유통 관련 해결책 모색 ⇒ 보완」 전 프로세스 지원

  * (국내 박람회 참석 맞춤형) 제품 소개서, 판매자료 등 제작

3) MD(Merchandiser) : '상품기획자'로서 소비자에게 잘 팔릴 것으로 기대되는 상품을 기획하고 다양한 마케팅을 실시해 소비자에게 판매를 유도하는 사람

4) Series D : 해외 오프라인 판로개척을 위한 지원

목 적	해외 유통망 개척 및 런칭 지원을 통한 수출 확대
기대효과	① 해외 유통 노하우 습득 및 판로 분석 ② 해외 시장의 방향성 및 미래지향적인 상품군 구성

판매 채널		참고 사진
01	해외 박람회 참석	
해외 소비자의 패턴을 분석하여 자사에 수준에 맞는 최적의 마케팅 전략 구성	▶	

주요 내용

- 해외 소비자 및 해외 유통 재널 확보를 위한 해외 박람회 참석
- 「제품 콘텐츠 홍보물 제작 ⇒ 해외 박람회 선정 ⇒ 참가 등록 ⇒ 부스 설치 ⇒ 판매 유도 및 전문 MD 네트워킹」 전 프로세스 지원(*참가에 필요한 출장비, 체류비 등은 기업 부담)

  * (해외 박람회 참석 맞춤형) 회사소개서 및 홍보동영상, 판매자료(영어/중국어/일본어) 제작

02	해외 벤치마킹	
해외 현장 방문을 통해 업계 동향 및 해외 비즈니스 모델 벤치마킹 유도	▶	

주요 내용

- 제품 기술 및 사업 역량제고를 위한 해외 현장 방문을 통해 업계 동향 파악
- 「제품 콘텐츠 홍보물 제작 ⇒ 해외 스마트 팩토리 벤치마킹 및 현장교육 ⇒ 현지 토론회를 통한 의견교류 및 실행계획 도출」 전 프로세스 지원(*참가에 필요한 출장비, 체류비 등은 기업 부담)

  * (해외 기업 맞춤형) 회사소개서 및 홍보동영상, 판매자료(영어/중국어/일본어) 제작

(예시) 박람회 주제	전시분야	일정
2018 말레이시아 콸라룸푸르 뷰티 전시회	- 화장품,미용용품	10.5 ~ 10
2018 대만 까오슝 푸드 전시회	- 농업,임업,축산,식품,음료	10.18 ~ 21
2018 일본 도쿄 식품개발전	- 축산,식품,음료	10. 3 ~ 7
2018 일본 오사카 설계 & 제조 솔루션 전시회	- 생산장비 및 인테리어, 생산설비	11.30 ~ 12.02
2018 베트남 호치민 국제 유통산업 & 프랜차이즈 쇼	- 농업,임업,축산,식품,음료,유흥,수산	10.19 ~ 21
2018 싱가포르 프랜차이즈 전시회	- 농업,임업,축산,식품,음료	10.24 ~ 27

❹ 마케팅데이(상담회)개최

국내외 스타트업 판로개척 전문가 초청 세미나 및 Q&A

- 각 분야별 시장진출, 투자, 마케팅 등 기업 · 전문가간 1:1 상담
- 행사 참관객 모두 집객하여 전시부스 대표들이 자신의 비즈니스 모델 및 프로모션을 통한 제품 홍보

✔ 각 분야별 전문가 및 MD(안) : 적합 분야 전문가로 최대 6명 초빙

❑ 세부일정표(안)

구 분	시 간	내 용
토크콘서트 1부	13:00~14:00	[테마 1] 국내/의 유통생태계 TALK#1 : 온라인 유통채널 생태계 및 마케팅
		TALK#2 : 오프라인 유통 활성화 방안
	14:00~15:00	[테마 2] 강원도 유통 생태계 TALK#3 : 강원도 판매 유통 전략
		TALK#4 : 강원도 유통 생태계 및 지역 활성화
ICE BREAK	15:00~15:30	기업 제품 홍보 60초 스피치
토크콘서트 2부	15:30~17:30	[테마 3] 전문 MD 품평회 TALK#5 : 강원도 상품 유통과 마케팅 기술지원

STEP 3 사업결과(성과 보고회 개최)

소득창출 및 매출신장을 위한 활동(교육, 홍보지원, 네트워킹)을 통해 도출된 결과물 중심으로 보고회 개최

❑ 세부일정표(안)

시 간	내 용	비 고
13:30~13:50	접수 및 등록	8개 기업
13:50~14:00	인사 및 안내	
14:00~14:15	개회사 / 축사	강원도 도청
14:15~15:25	홍보마케팅 성과점검 우수사례 발표	3개 기업 선정
15:25~15:40	Break Time	
15:40~16:10	홍보마케팅 성과 및 결과 발표	대표 컨설턴트
16:10~17:00	참석자 간담회 및 마무리	

STEP 4 사후관리(참여기업 장·단기 매출 확대 전략 수립지원)

○ '18년 홍보 마케팅 활동 지원에 대한 추후 변경사항 지원

- 기존 지원 받은 과제 내에, 신제품 출시·사업 변경 등 지속적인 관리 필요 항목 사후 관리 지원
- 대상 기업 시장 동향 지속 체크 및 관련 분석자료 제공 통한, 지속적 마케팅 전략 수립 지원

○ 장·단기 마케팅 전략 수립을 위한 참여 기업들의 네트워킹 데이 개최

- 사업 종료 6개월 이내 시행
- 시장개척단 전문가 참여하여 진행사항 상담
- 기업별 판로개척 사례 공유 및 Best Item 투표
- 기업 맞춤형 향후 장·단기 매출 확대를 위한 마케팅 전략 동반 수립

○ 참여 기업들의 매출 확대를 위한 추가 프로그램 정부 지원 사업 연계 지원

- 강원도 내 사업 외, 정부 지원 가능한 프로그램 발굴 및 연계 지원
- 주요 프로그램 참여 가능 여부 체크 및 소개, 필요 사항 컨설팅 지원으로 각 기업들의 매출 확대 노력이 지속될 수 있도록 함