1. 파트너기업: 네이버 라인플러스
모듈: uGET-E (Entrepreneurial)

기업(기관)	**(단체명) 라인플러스** **(지도교수)** (추후 확정하여도 무방함)
주제 /세부내용	**구분: ( ) 국내프로젝트 (V) 해외프로젝트**
	주제: 호주 모바일 메신저 사용행태 이해에 따른 라인의 호주시장 특화 전략 세부내용: **1. 호주 소비자 모바일 라이프 스타일 분석** : 호주 모바일 트렌드, 소비 행태, ARPU 규모 등) **2. 호주 스마트폰 사용자 커뮤니케이션 행태 분석** : Call, Text Message, Voice Chat, Video Call, email 등 주요 커뮤니케이션 방법 (연령/성/인종/직업군별) **3. 모바일 메신저 시장 경쟁자 분석** : Snapchat, WhatsApp 등 호주 내 모바일 메신저 경쟁 현황 분석 / 각 모바일 메신저 별 소구 포인트 분석 **4. LINE 장단점 분석 (FGI 중심)** 1) 메시지, 프리콜, 비디오, 라인콜, 타임라인 등 기능 별 인지도 및 이용 빈도 분석 2) 라인 스티커 (캐릭터 별) 에 대한 인식 조사 및 유료 스티커 구매 의향 3) 라인 게임 경험 여부, 향후 사용 의향 **5. LINE 호주 특화 전략** 1) 주요 타깃 고객군 선정 및 이유 2) 서비스 기능 별 우선 순위 선정 3) 각 서비스 특장점을 부각시킬 수 있는 마케팅 방안 (서비스 별 현지화 전략) 4) 홍보 및 마케팅 채널 & Time Schedule (ATL/BTL) 5) 각 마케팅 모듈 별 소요 예산
파견지역	[국가] 호주 [도시] 권장도시 해당 경우만 기록함
팀원 구성	주제별 필수 권장사항을 O X 로 표기해주시기 바랍니다. **공통**: 경영학 1 전공자 2 인 이상+ 타전공자 1 인 이상으로 4 인 팀원 구성 (1) (V) 2 인(이상) 영어능통자 권장 (2) ( ) 다양한 배경(저개발국 봉사활동(여행 포함) 유경험자 등)의 팀원 권장 (3) ( ) 파견국 언어능통자 최소 1 인 포함 권장 (4) ( ) 회계, 재무 배경이 강한 팀원 1 인 포함 권장 (5) 기타(직접 서술)

기타 고려사항	세부주제는 더 추가될 예정입니다. 실용적인 세부과제들을 부여할 생각이며, 팀 확정 이후 미팅을 통해서 명확한 과제와 가이드 전달 예정입니다.

2. 파트너기업: 네이버 라인플러스

모듈: uGET-D (Domestic)

기업(기관)	**(단체명) 라인플러스** **(지도교수)** (추후 확정하여도 무방함)
주제 /세부내용	**구분: (V) 국내프로젝트 ( ) 해외프로젝트**
	주제: 국내 모바일 메신저 현황 분석 및 라인의 국내 이용자 대상 특화 전략 제안 세부내용: 국내 모바일 메신저 서비스 현황 분석 / 사용자 특성 분석 라인 사용자 증대를 위한 차별화 서비스 전략 라인 서비스의 특장점을 부각시킬 수 있는 마케팅 방법 (FGI 중심) 1) 메시지, 프리콜, 비디오, 라인콜, 타임라인 등 기능 별 인지도 및 이용 빈도 분석 2) 라인 스티커 (캐릭터 별) 에 대한 인식 조사 및 유료 스티커 구매 의향 3) 라인 게임 경험 여부, 향후 사용 의향 대학생 사용자 증대를 위한 세부 서비스 제안 및 홍보 방법
파견지역	[국가] 국내 [도시] 권장도시 해당 경우만 기록함
팀원 구성	주제별 필수 권장사항을 O X 로 표기해주시기 바랍니다. **공통**: 경영학 1 전공자 2 인 이상+ 타전공자 1 인 이상으로 4 인 팀원 구성 (1) ( ) 2 인(이상) 영어능통자 권장 (2) ( ) 다양한 배경(저개발국 봉사활동(여행 포함) 유경험자 등)의 팀원 권장 (3) ( ) 파견국 언어능통자 최소 1 인 포함 권장 (4) ( ) 회계, 재무 배경이 강한 팀원 1 인 포함 권장 (5) 기타(직접 서술)
기타 고려사항	

3. 파트너기업: 매일유업

모듈: uGET-D (Domestic)

기업(기관)	**(단체명) 매일유업 (지도교수) 장진호교수 + 매일유업관계자**
주제 /세부내용	**구분: (O) 국내프로젝트 ( ) 해외프로젝트**
	주제: 사회적 기업 매일유업과 대리점의 상생협력체제 구축 전략수립 세부내용: 본 프로젝트의 궁극적 목표는 매일유업과 대리점의 상생협력체계 구축이다. 대리점들의 수익성이 증대되고 대리점주들의 만족도가 향상되는 것은 곧 매일유업 전체매출 향상, 공급체계 효율화, 그리고 기존 매일유업-대리점 관계에서 발생할 수 있었던 문제의 소지들을 근본적으로 관리하는 것과 밀접히 연결된다. 이러한 상생협력체계는 매일유업 유통채널 중장기 전략과 긴밀히 연계시켜 구축되어야 하며 지금 당장 수행해야 할 전략과제들을 추출하는 기반이 되어야 한다. 상생협력체계 구축을 위한 보다 구체적인 전략적 목표로서 대리점주들의 만족도 향상은 대리점의 수익성 증대와 매일유업-대리점간 소통 강화를 필요로 하며, 이를 위해서는 또한 매일유업과 대리점 간의 협력역량 강화가 필요하다. 본 프로젝트는 대리점주들과의 심층면접을 통하여, 매일유업과 대리점간의 효과적인 소통체계 구축과 협력역량 강화를 위한 전략 수립하는 것이다.
파견지역	[국가] 국내 [도시] 권장도시 해당 경우만 기록함
팀원 구성	주제별 필수 권장사항을 O X 로 표기해주시기 바랍니다. **공통**: 경영학 1 전공자 2 인 이상+ 타전공자 1 인 이상으로 4 인 팀원 구성 (1) ( ) 2 인(이상) 영어능통자 권장 (2) ( ) 다양한 배경(저개발국 봉사활동(여행 포함) 유경험자 등)의 팀원 권장 (3) ( ) 파견국 언어능통자 최소 1 인 포함 권장 (4) ( ) 회계, 재무 배경이 강한 팀원 1 인 포함 권장 (5) 기타(직접 서술)
기타 고려사항	

4. 파트너기업: 이랜드그룹

모듈: uGET-G (Global) – 2 인 1 팀 구성에 유의!

기업(기관)	**(단체명) 이랜드그룹 (지도교수) 최형욱 상무 (이랜드그룹 CKO)**
주제 /세부내용	**구분: ( ) 국내프로젝트 (O) 해외프로젝트**
	주제: 1. 티니위니 대만 진출 마케팅 전략 세부내용: 티니위니의 대만 진출에 따라, 3C 와 4P 관점에서 강약점과 전략을 도출하고, 현지 오픈(9~10 월 예정) 마케팅 전략을 제안하는 프로젝트임 **팀 구성은 중국 인하우스 컨설팅펌인 CNC 팀과 2+2 원팀으로 구성될 예정임** (2 인 1 팀 프로젝트(경영학 1 명이상 포함), 추후 이랜드(기업)에서 중국현지인 2 인을 추가하여 4 인 1 팀으로 최종 구성하는 글로벌한중연합 프로젝트임)
파견지역	[국가] 대만 [도시] 타이페이 권장도시 해당 경우만 기록함
팀원 구성	주제별 필수 권장사항을 O X 로 표기해주시기 바랍니다. **공통**: 경영학 1 전공자 1 인 이상 / 2 인 1 팀 (1) ( ) 2 인(이상) 영어능통자 권장 (2) ( ) 다양한 배경(저개발국 봉사활동(여행 포함) 유경험자 등)의 팀원 권장 (3) (O) 파견국 언어능통자 최소 1 인 포함 권장 (4) ( ) 회계, 재무 배경이 강한 팀원 1 인 포함 권장 (5) 기타(직접 서술)
기타 고려사항	프로젝트 투입 시점에 회사 우선 순위에 의해 프로젝트 제목에 변경 있을 수 있음.

5. 파트너기업: 이랜드그룹

모듈: uGET-G (Global) – 2 인 1 팀 구성에 유의!

기업(기관)	**(단체명) 이랜드그룹 (지도교수) 최형욱 상무 (이랜드그룹 CKO)**
주제 /세부내용	**구분: ( ) 국내프로젝트 (O) 해외프로젝트**
	주제: 2. 후아유 대만 진출 마케팅 전략 세부내용: 후아유의 대만 진출에 따라, 3C 와 4P 관점에서 강약점과 전략을 도출하고, 현지 오픈(9~10 월 예정) 마케팅 전략을 제안하는 프로젝트임 **팀 구성은 중국 인하우스 컨설팅펌인 CNC 팀과 2+2 원팀으로 구성될 예정임** (2 인 1 팀 프로젝트(경영학 1 명이상 포함), 추후 이랜드(기업)에서 중국현지인 2 인을 추가하여 4 인 1 팀으로 최종 구성하는 글로벌한중연합 프로젝트임)
파견지역	[국가] 대만 [도시] 타이페이 권장도시 해당 경우만 기록함
팀원 구성	주제별 필수 권장사항을 O X 로 표기해주시기 바랍니다. **공통**: 경영학 1 전공자 1 인 이상 / 2 인 1 팀 (1) ( ) 2 인(이상) 영어능통자 권장 (2) ( ) 다양한 배경(저개발국 봉사활동(여행 포함) 유경험자 등)의 팀원 권장 (3) (O) 파견국 언어능통자 최소 1 인 포함 권장 (4) ( ) 회계, 재무 배경이 강한 팀원 1 인 포함 권장 (5) 기타(직접 서술)
기타 고려사항	프로젝트 투입 시점에 회사 우선 순위에 의해 프로젝트 제목에 변경 있을 수 있음.

6. 파트너기업: 아이엠인투잇(청년벤처기업) – 연세대 창업지원단 연계 모듈: uGET-E (Entrepreneurial)

Who supports	**(단체명 : (주) 아이엠인투잇**
What to do	**구분: (　　) 국내프로젝트　　(　o　) 해외프로젝트**
	주제: 다이어트(weight loss) 관련 사업 중 자사 사업과 연계성이 높은 해외 우수 사례 조사 및 비즈니스 기회 모색 세부내용: 해당 국가의 다이어트 시장 규모와 시장 상황 분석 해당 국가의 다이어트 관련(weight loss: 식품, 외식, 장비, 의류 등) 우수 제품 및 서비스 모델 조사, KSF 분석 자사 서비스(소셜 다이어트 플랫폼 DANO)와의 연계 가능성, 신 사업 모색, 창출 제휴 가능한 업체의 리스트업 및 실제 비즈니스 기회 창출 * 실현가능성의 수준에 따라 실제로 실행할 수 있는 기회를 제공할 것임.
Where to go	[국가] 미국 또는 호주　　[도시] 권장도시 해당 경우만 기록함
Team members	주제별 필수 권장사항을 O X 로 표기해주시기 바랍니다. **공통**: 경영학 1 전공자 2 인 이상+ 타전공자 1 인 이상으로 4 인 팀원 구성 (1) (O)　2 인(이상) 영어능통자 권장 (2) (　) 다양한 배경(저개발국 봉사활동(여행 포함) 유경험자 등)의 팀원 권장 (3) (　) 파견국 언어능통자 최소 1 인 포함 권장 (4) (　) 회계, 재무 배경이 강한 팀원 1 인 포함 권장 (5) 기타(직접 서술)
Comments	좋은 기회 마련해 주셔서 감사합니다. 학생들에게 단순한 해외 시장 조사 및 페이퍼 베이스의 조사를 넘어선 실제 실행을 체험하게 하고 싶습니다. 다른 대기업에서는 얻기 힘든 유익한 경험, 그리고 회사 차원에서도 실질적 도움이 되는 기회가 될 수 있도록 프로젝트 진행하는 과정에서 지속적인 커뮤니케이션과 업무지원, 융통성 등을 발휘해 보겠습니다.

7. 파트너기업: WOOZOO (청년벤처기업)-연세대 창업지원단 연계

모듈: uGET-E (Entrepreneurial)

Who supports	**WOOZOO**
What to do	**구분: ( ) 국내프로젝트 (o) 해외프로젝트**
	주제: 중국의 부동산 임대 시장 현황 및 주요 기업 세부내용: 중국의 경우, 셰어하우스 시장 자체가 크다고 보기는 어려우나, 많은 인구 수에 있어서 압도적인 부동산 시장 규모를 가지고 있고, 셰어하우스에의 잠재력 역시 충분하다고 볼 수 있습니다. 이와 같은 이유로 셰어하우스 WOOZOO 는 중국의 부동산 임대 관련 기업들과 마케팅과 모객 등 여러 분야에서의 MOU 를 통한 해외 시장 진출을 구상 중에 있습니다. 하지만 이를 위한 기업 물색과 현지 시장 분위기 및 관습 파악 등은 언어 등의 문화적 격차로 인해 국내에서 파악하기에는 한계가 크며, 특히 시장 분위기나 기업의 자국 내 입지 등은 현장 조사가 아닐 경우 사실상 파악하기 힘든 부분입니다. 이 때문에 호주와 중국 부동산 임대시장의 파견 조사를 통한 인사이트를 얻고자 합니다. 상세한 조사 항목은 아래와 같습니다. 1. 해당 국가 셰어하우스 시장 - 수요 (니즈가 있는가, 현재 입주자 수는 어떠한가, 수요가 큰 지역은 어디인가) - 규모 (기업 수 / 기업 별 지점 수는 어떠한가, 기업 당 운영 정원은 어떠한가) - 매출 (임대료 시세는 어떠한가, 매출 규모는 어떠한가) - 주요 기업 (해당 시장의 규모(정원) 순 기업 리스트업) - 파트너 (현지 전략적 파트너 발굴, 리스트업, 컨택포인트 확보) - 국내와의 차이점 (입주자 간 커뮤니티, 셰어하우스 관련 문화, 관습, 정부규제 등 다양한 방면에서 국내 동 시장과 비교하였을 때 어떤 차이가 있는가) 2. 해당 국가 부동산 임대 시장 (상세 내용 1. 과 동일) 3. 해당 국가 시장 진출 전략 (1. 과 2. 를 토대로 한)
Where to go	[국가] 중국 [도시] 북경
Team members	주제별 필수 권장사항을 O X 로 표기해주시기 바랍니다. **공통**: 경영학 1 전공자 2 인 이상+ 타전공자 1 인 이상으로 4 인 팀원 구성 (1) (X) 2 인(이상) 영어능통자 권장 (2) (O) 다양한 배경(저개발국 봉사활동(여행 포함) 유경험자 등)의 팀원 권장 (3) (O) 파견국 언어능통자 최소 1 인 포함 권장 (4) (X) 회계, 재무 배경이 강한 팀원 1 인 포함 권장 (5) 기타(직접 서술)

8. 파트너기업: ㈜바이오스탠다드 (청년벤처기업)- 연세대 창업지원단 연계 모듈: uGET-D (Domestic)

Who supports	**주식회사 바이오스탠다드**
What to do	**구분: (O) 국내프로젝트 ( ) 해외프로젝트**
	주제: 국내 페트롤라툼(바세린) 시장 조사: 페트롤라툼(이하 '바세린')은 석유 부산물로, 의료 및 화장품 산업에서 광범위하게 사용되는 외용제의 기초 물질이다. 하지만 물질안전보건자료(MSDS)에 따르면 동물실험 결과 암 유발 가능성이 있고, 유럽연합에 의해 발암성물질(2 군)로 분류되어 있다. 실제 피부자극을 비롯하여 다양한 부작용을 유발한 사례가 알려져 있으며, 생분해성이 없으므로 폐기시 환경오염을 유발한다. 이러한 이유들과 함께 석유자원의 한정 때문에 바세린은 멀지 않은 미래에 반드시 대체되어야 할 물질 중 하나로 지목되고 있다. 이 프로젝트를 통해 국내에서 바세린이 소모되고 있는 분야(ex> 의료, 미용, 기타)와 용도 및 목적, 그리고 전반적인 바세린 시장의 규모를 알아보고자 한다. 그리고 본사에서 개발중인 바세린 대체물질의 시장성과 활용도 그리고 마케팅 전략에 참고하고자 한다.
Where to go	[국가] 국내
Team members	주제별 필수 권장사항을 O X 로 표기해주시기 바랍니다. **공통**: 경영학 1 전공자 2 인 이상+ 타전공자 1 인 이상으로 4 인 팀원 구성 (1) (X) 2 인(이상) 영어능통자 권장 (2) (O) 다양한 배경(저개발국 봉사활동(여행 포함) 유경험자 등)의 팀원 권장 (3) (X) 파견국 언어능통자 최소 1 인 포함 권장 (4) (O) 회계, 재무 배경이 강한 팀원 1 인 포함 권장 (5) 기타(직접 서술) 친환경 또는 천연 물질 및 화장품, 디자인에 관심이 많은 팀원 권장
Comments	

9. 파트너기업: 아모레퍼시픽 (4/25일자 수정내용 반영)

모듈: uGET-L (Large company)

기업(기관)	**(단체명) 아모레퍼시픽 Luxury BU 럭셔리전략팀**
주제 /세부내용	**구분: ( ) 국내프로젝트 (0) 해외프로젝트** 주제: 태국시장 **럭셔리 브랜드 유통(방판)** 진출을 위한 시장매력도 분석 및 진입전략 수립 세부내용: 1. 시장환경분석 ① 국가 매력도 분석 - 비즈니스 환경(정부정책/투자환경/화장품관련규제 등) - 기초정보 분석(경제/사회/문화/인구/소득/트렌드 등) ② 화장품 시장분석 - (시장) 시장규모, 카테고리/가격대별 비중 및 성장, 고객분석(미용/화장법, 구매형태, 피부 고민 등) - (경쟁) 경쟁 브랜드 MS, 주요 전략(채널, 브랜드, 고객) - (채널) 채널별 비중 및 성장, 주요 상권 및 트렌드 분석**(방판 채널 분석 포함)** ➔ 도출된 기회/제한 요인을 토대로 내부역량 점검 후 시장 진입여부 판단 2. 시장진입전략 수립 ① 런칭 적합 브랜드 및 지역 선정(진출 적합한 브랜드 선정 → STP) ② 4P(제품, 가격, 프로모션, 유통) 및 제도전략수립 ③ 연도별 투자 및 BEP 달성 계획 수립
파견지역	**[국가] 태국 [도시] 추후 지정**
팀원 구성	주제별 필수 권장사항을 O X 로 표기해주시기 바랍니다. **공통**: 경영학 1 전공자 2 인 이상+ 타전공자 1 인 이상으로 4 인 팀원 구성 (1) (0) 2 인(이상) 영어능통자 권장 (2) ( ) 다양한 배경(저개발국 봉사활동(여행 포함) 유경험자 등)의 팀원 권장 (3) (0) 파견국 언어능통자 최소 1 인 포함 권장 (4) (0) 회계, 재무 배경이 강한 팀원 1 인 포함 권장 (5) 기타(직접 서술)
기타 고려사항	태국 시장은 ①백화점, 로드샵 등 유통발달이 미흡하고, ②사람과 사람의 관계중시, 지인추천에 의한 구매의사결정이 많이 이루어지며, ③정(유교)문화로 다양한 방판사업이 활성화 되어 있습니다. 이는 저희 60~70 년대 방판**(럭셔리 브랜드 유통)** 이 활성화 된 한국 사회환경과 비슷하며, 자사가 가지고 있는 방판 경험을 토대로 진출 시 큰 기회요인이 있을 것으로 판단됩니다. 본 과제 수행을 통해 자사의 태국 시장 진입을 위한 인사이트 발굴 및 과제 수행팀원들의 개인성장에도 많은 도움이 되었으면 합니다. **중요 : 선발된 참가 학생의 경우 자사 채용 인턴십 기회를 드립니다(Channel Booster)**