

2022년, 바뀐 고객을 잡아라! (비대면 실시간 온라인 강의)

고객중심의 혁신방법론 : 3가지 전략

본 과정에서는 고객의 움직임을 따라 새로운 수익지대로 이동하고,
진정한 고객 공감을 통해 고객으로부터 기회를 발견하고,
새로운 고객을 창출하는 방법을 배웁니다.

5기 과정 : 2022년 4월 6일 (수) 13:30~17:30
ZOOM을 활용한 온라인 강의

2022, 바뀐 고객을 잡아라!

“코로나19 이전으로 돌아갈 수 없다.” 라고 많은 전문가들이 얘기 합니다.
변화하는 고객과 4차 산업혁명 흐름 속에서 우리는 어떻게 대응해야 할까요?

고객, 시장, 기술이 급변하는 경영환경 하에서 더 이상 가격 우위를 기반으로 한 전략으로는 기업의 영속성을 담보 하기 어렵습니다. 끊임없이 시장과 고객의 니즈를 고민하는 기업만이 수익이 마르지 않는 우위를 가지게 될 것입니다.

4차 산업혁명 시대, 빅데이터, IoT, AI, VR 등 새로운 기술은 개인 뿐만 아니라 기업에게도 강력한 변화를 요구하고 있습니다. 이러한 기술의 변화에도 여전히 중요한 것은 시장과 고객이 어떻게 움직이고 무엇을 요구하는지 끊임없이 찾아내는 노력일 것입니다.

**어떻게 고객과 시장 중심으로 혁신할 수 있을까?
어떻게 고객 중심으로 조직이 움직일 것인가?**

방법을 모색하고자 하신다면
고객중심의 3가지 혁신 방법론을 통해
접근해 보시기 바랍니다.

자신감은 있지만 방법론이 없는 조직은 도박꾼과 같고,
방법론은 알지만 자신감이 없는 조직은 목표를 달성하기 어렵습니다.

본 과정을 통해 고객과 시장중심의 비즈니스 혁신을 달성하기 위한 자신감을 높이고
체계적인 방법론을 배울 수 있습니다.



HOW? 고객중심의 혁신방법론 : 3가지 전략

고객의 움직임을 따라 사업 존 (Business Zone)을 이동시킨다.

비즈니스 디자인을 새롭게 할 때입니다. 수익 지대(Profit Zone)로 이동하기 위해서는 새로운 규칙을 적용해야 합니다. 수익을 내기 위해 어디에 집중할 것인가? 오늘의 수익 지대는 어디인가? 내일의 수익 지대는 어디가 될 것인가? 고객중심의 사고방식을 이해하면 높은 수익성이 어떻게 발생하는지 이해할 수 있습니다.

고객 공감 (Empathy)으로 기회를 만든다.

세계적인 혁신 컨설팅사인 아이데오(IDEO)의 일하는 방식인 디자인 씽킹의 출발점은 바로 공감을 통한 고객의 이해입니다. 귀사는 지금 고객을 제대로 공감하고 있나요? 여전히 수요자 중심의 사고에서 벗어나지 못하는 것은 아닐까요? 고객을 제대로 공감한다는 것은 어떤 의미이며 구체적인 방법론(tools)과 사례를 소개하고자 합니다.

비고객 (Non- Customer) 에게서 새로운 기회를 찾는다.

많은 기업들이 자사 산업의 고객에만 집중하기 때문에 좁은 테두리 너머를 보지 못하고 있습니다. 블루오션 전략가들은 '비고객' 을 주목하라고 합니다. 기존의 고객을 얻고자 경쟁하는 것이 아니라 새로운 수요를 창출하기 위해 기존과는 완전히 다른 새로운 사람(고객)을 모으라고 요구합니다.

WHAT? 프로그램 커리큘럼

*세부내용 및 순서는 진행 상황에 따라 변경될 수 있습니다.

모듈	주요내용	방법론	시간
왜 고객중심 혁신을 강조하는가?	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 생산성과 효율성의 변화와 이익창출 메커니즘의 변화 ▪ 시장과 고객 변화에 대한 이해 ▪ 이익경영 접근법 	강의	1h
Business Re-Design 고객을 따라 이동하라.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 시장과 사업환경은 끊임없이 변화한다 (Business Re-Design) ▪ 비즈니스 디자인의 4가지 전략요소 ▪ 가치사슬을 뒤집어라 ▪ 업무시간을 재구성하고 드러나지 않은 고객의 우선순위를 정하라 ▪ Key Insight 정리 (I) 	강의/사례	1h
고객 공감(Empathy)으로 기회를 만든다.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 디자인 씽킹 출발점 ▪ 디자인 씽킹의 공감과 혁신 사례 ▪ 디자인 씽킹의 프로세스 ▪ Key Insight 정리 (II) 	강의/사례/토론	1h
블루오션 시프트 (새로운 고객을 찾아라)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 블루오션 혁신의 기본논리 ▪ 워크샵: 개척자-이주자-안주자 지도 (Pioneer-Migrator-Settler Map) ▪ 워크샵: 전략 캔버스 (AS-IS Strategy Canvas) ▪ 구매자 효용지도 (The Buyer Utility Map) ▪ 비고객의 세 계층 (The Three Tires of Noncustomer) ▪ 6가지 경로 프레임워크 (Six paths framework) ▪ 4가지 액션 프레임워크 (ERRC GRID) ▪ Key Insight 정리 (III) 	강의/사례	1h

WHO? 강사소개



심규태

현. 피플앤인사이트 전문위원

현. 한국CFO스쿨 대표이사

현. 넥스트데일리 집필위원

□ 강의 레퍼런스 (20년 경력, 높은 강의 추천율)

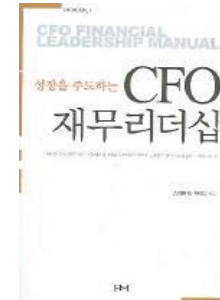
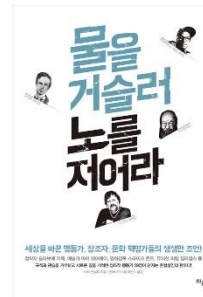
- 기업: 한라그룹, GS칼텍스, SK, CJ그룹, 두산, 한화, 우리은행, 매일유업, 롯데정보통신, 현대차그룹, 삼성상생협력아카데미, 흥국생명, 파라다이스 그룹, NS홈쇼핑, 코오롱인재개발원, 대교, 만도, 청심, 로젠택배, 포스코, GN푸드, 삼표그룹, 농심 등
- 정부기관: 한국벤처재단, 아스피린센터, 한국산업단지공단, 대덕특구지원본부, 울산/포항/강원/전북/대구 테크노파크, 한국소프트웨어진흥원, 부산상공회의소 등
- 대학: 카이스트, 숭실대, 서강대, 숙대, 이대, 외대, 경희대 등

□ 기고

심규태의 스타트업 재무경영 (넥스트데일리 연재)

이코노미21, 조선일보, 파이낸셜뉴스, 월간리더스, 중기청 벤처다이제스트, CEO&, 전자신문 등

□ 역서/저서



"전문성과 실용성 그리고 열정이 돋보였던 강의"

Good Point!

실용적인 강의
다양한 방법론 학습



- **현업에 쉽게 적용해 볼 수 있는 방법론들이 강의 내용에** 녹아 있다. 더불어 100% 강의에 헌신적이라고 느낄 만큼 노력하시는 모습이 좋았다.
- 비즈니스를 고객중심으로 생각할 수 있는 방법론을 여러가지 한번에 커버하여 실질적인 방법을 놓고 고민할 수 있다는 장점이 있다. 업무에 방법을 적용해 보겠다.
- **현실적인 고민, 실행방안 수립과 과정의 어려움에 대한** **경험자로서의 전달과 호소력이 인상적**이었다. 신규고객 창출, 시장 진출, 수익사업 등에서 중요한 요소와 실행사항들을 점검할 수 있을 듯하다.
- 광범위한 주제를 잘 정리하여 요약해 주어서 고객과 혁신 그리고 비즈니스를 관통하는 개념이 정립되었다.



고객중심
사고의 전환



- **시장과 고객을 바라보는 관점에 대한 공감을** 하는데 매우 적합한 강의다. 무엇보다 열정적인 강의가 인상적 이었다.
- 고객과 시장에 대한 현실을 느끼게 해 주었다. 현재 회사의 상황에 대해 입체적으로 생각해 볼 수 있어 좋았다.
- 고객에 대한 인식을 새롭게 하게 되었다. 보다 좋은 결과물을 만들 수 있겠다. 실무에 많은 도움이 될 것 같다.
- **신규비즈니스와 고객에 대한 사고의 전환, 새로운** **시각에 대해 생각해 볼 수 있는 강의**였다.

[참가안내]

- **교육 대상** : 끊임없이 기업의 지속가능성을 고민하는
CEO 및 임원 / 신사업, 신제품 개발부서 책임자 및 담당자 / 혁신관련 부서 책임자 및 담당자 등
- **교육 개요** : 고객중심의 3가지 혁신적 틀을 통해 비즈니스 혁신을 위한 체계적인 방법론 학습
- **일 시** : 2022년 4월 6일 (수) 오후 1시 30분 ~ 오후 5시 30분 (4h)
- **교육 방법** : ZOOM을 활용한 실시간 온라인 강의
***클래스 정원 15명. 최소 6명 이상 등록 시 개강 됩니다.**
- **수 강 료** : 40만원 (부가세 별도)
- **할 인 혜 택** : **1사 2인 이상 등록 시 5만원 할인 / 인**
- **문 의** : 피플앤인사이트 (전화) 02-556-2976 (문자) 010-8283-2978 (메일) edu@pninsight.com
- **참 고 사 항** :
 1. 본 과정은 ZOOM을 활용한 온라인 실시간 화상 강의로 진행됩니다. 별도의 프로그램을 설치하실 필요없이 교육당일 메일/문자로 발송해 드리는 링크에 접속하시면 됩니다.
 2. 참가신청 링크 클릭이 안되는 경우, 메일 edu@pninsight.com 로 참가자 정보(성함, 소속, 부서, 직위, 연락처) 결제 방법 기재하셔서 접수해주시기 바랍니다.
 3. 교육 개시 3일(영업일 기준) 내 환불 및 취소는 불가 합니다.
 4. 콘텐츠/저작권 보호를 위해 타 교육기관은 참여가 제한될 수 있습니다.
 5. 본 과정은 기업 맞춤형 강좌 및 특강으로도 진행하고 있습니다. (문의: 02-556-2976)

참가신청





피플앤인사이트 는 사람과 지식을 통한 성장이라는 모토로 2013년 설립된 회사입니다.

혁신, 리더십, 창의성, 기업재무(관계사 한국CFO스쿨)분야에 경험과 콘텐츠를 바탕으로 고객사의 성장을 돕는 콘텐츠 전문기업입니다. 20년간 기업교육 분야에서의 다양한 변화와 흐름을 읽고 기업들에게 양질의 콘텐츠를 제공하고자 노력합니다.

부설로는 2015년 **디자인씽킹랩**을 부설 운영하고 있습니다. **YouTube** 에서 **디자인씽킹랩**을 검색해보세요!

Establishment Year
설립년



2013년

Clients
고객수



9,576명

Workshop Hours
교육시간



23,000시간

Partner Expert
전문가그룹



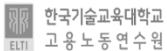
112명

Mentor Group
자문위원



40명

2022.01 기준



사람과 지식을 통한 성장 -피플앤인사이트-

문의: (주)피플앤인사이트 02-556-2976, 010-8283-2978, edu@pninsight.com

