

SSC SOCIETY OF STRATEGY CONSULTING

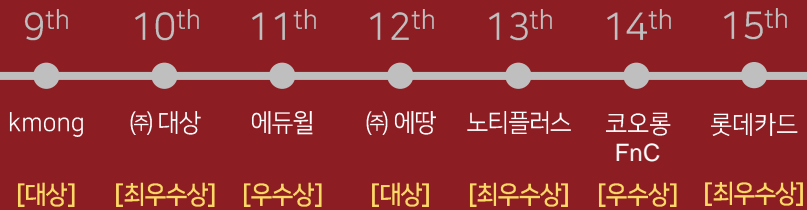
Think & Lead:
SSC는 전략적 마인드를 갖춘 글로벌 비즈니스 리더들을 양성하고자 합니다.

학회 소개

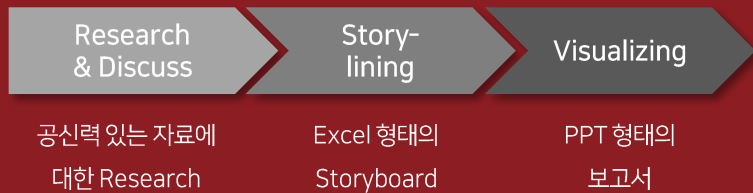
SSC는 설립 17년 차의 성균관대학교 경영 전략 컨설팅 학회로, 다양한 능력을 함양한 학회원들을 다수 배출하였습니다.

학회 연혁

SSC는 매 학기마다 정기적으로 개최되는 산학협력 프로젝트, 연합학술제 ASL과 외부 공모전 소상공인 컨설팅 등에서 다양한 실적을 거두었습니다. 최근 ASL 수상 경력은 다음과 같습니다.



Working Process



What SSC Does

자체 산학협력

SSC에서는 매 학기 실제 기업과 산학협력을 진행하여 **우수한 실적**을 내고 있습니다.

[2018-2021 협력 기업]



[2021-2 자체 산학협력 진행이력] X **alc** 애경

- <발제안 1> LUNA의 MZ세대 대상 브랜드 경쟁력 강화 및 커뮤니케이션 전략
- <발제안 2> a solution의 신규 BI 기반 신제품 기획 전략
- <발제안 3> KERASYS의 프리미엄모발 케어 시장 진입 전략
- <발제안 4> 치유비 유기농 생리대의 제품 차별화 및 커뮤니케이션 전략

ASL 연합학술제

SSC에서는 자체 산학협력 이외에도 한양대, 이화여대와 함께 개최하는 **정기적인 산학협력 학술제 ASL**을 진행하여 실제 기업이 당면한 문제에 적합한 전략을 도출하고 있습니다.



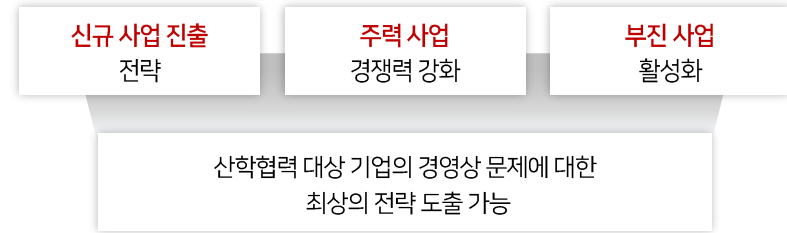
[2021-2 ASL 산학협력 진행 이력] X **LOTTE CARD**

- <발제안 1> ESG 경영을 통한 롯데카드 브랜드 차별화 전략
- <발제안 2> 신규 회원 유치를 위한 MZ세대 전용 상품/서비스 개발 전략
- <발제안 3> MZ세대 대상 디지털 서비스 전략

Cooperation with SSC

제안 배경

SSC만의 논리적인 전략 제시를 통해 산학협력 대상 기업이 현재 고민하고 있는 경영상의 문제에 대한 **창의적이고 다양한 맞춤형 솔루션**을 제공할 수 있습니다.



기대 효과

학회에서 배양한 논리적 사고와 문제해결 능력을 통해 **실현 가능하고 타당한 전략**을 도출하여, 대상 기업에 **실질적인 경영상의 도움**을 줄 수 있습니다. 또한 새로운 시각과 창의력을 바탕으로 기업의 문제 해결에 있어 **참신한 전략**을 제시할 수 있으며, **20대와의 직접적인 소통 창구**가 될 수 있습니다

| | [2021년 2학기 동안 다룬 분야] | [산학협력 타임라인] |
|-----|--|-------------------------------|
| 미디어 | TVING의 OTT 시장 내 경쟁력 강화 전략 CJ CGV의 워드 코로나 전환에 따른 수익성 개선 전략 | 과제 설정 및 진행 방법 논의 |
| 식품 | 농심 신사업 베지타운의 대체육 시장 안착 전략 정관장의 국내 건강기능식품 내 수익성 개선 전략 | 발제식 |
| 뷰티 | 애경의 브랜드 경쟁력 강화를 위한 경영 전략 | RFI (Request for Information) |
| 유통 | 헬로마켓의 중고거래 플랫폼 시장 내 경쟁력 확보 전략 명품 중고거래 플랫폼 The Real Real의 국내 시장 안착 전략 Sold out의 국내 스니커즈 리셀 시장 시장 내 경쟁력 제고 및 점유율 확대 전략 | 중간보고서 제출 및 피드백 |
| 신사업 | 신세계 I&C의 메타버스 플랫폼 개발을 통한 신사업 발굴 전략 및 디지털 헬스케어 신규 사업 발굴 전략 | 최종산출물 제출 및 심사 |
| 통신 | SKT 신규 구독 서비스 T주주의 구독 서비스 산업 내 중장기 경쟁력 확보 전략 | 본식 및 수상자 발표 |

성균관대학교 SSC는 귀사와 협력할 수 있기를 기대합니다.
감사합니다.

성균관대학교 경영전략 컨설팅 학회

SSC SOCIETY OF
STRATEGY
CONSULTING

산학협력 제안서

Contents

SSC

SOCIETY OF
STRATEGY
CONSULTING

001



About SSC

- SSC 연혁과 VISION, GOAL
- ALUMNI NETWORK
- CURRICULUM / WORKING PROCESS

002



What SSC Does

- ASL(정기 산학협력)
- 비정기 산학협력

003



Cooperation with SSC

- 제안 배경 및 기대효과
- 제안 세부 내용

Contents

SSC

SOCIETY OF
STRATEGY
CONSULTING

001



About SSC

- SSC 연혁과 VISION, GOAL
- ALUMNI NETWORK
- CURRICULUM / WORKING PROCESS

002



What SSC Do

- ASL(정기 산학협력)
- 비정기 산학협력

003



Cooperation with SSC

- 제안 배경 및 기대효과
- 제안 세부 내용

001. About SSC - History, Vision, and Goal

SSC는 설립 17년 차의 성균관대학교 경영전략 컨설팅 학회로, 다양한 능력을 함양한 학회원들을 다수 배출하였습니다.

SOCIETY OF

정기적인
세미나와 활동을 통해

STRATEGY

경영전략 분야의 학술지식을 쌓고
이에 기반한 실무경험을 목적으로 하는

CONSULTING

컨설팅 기반의
경영전략 학회입니다

2006년 현업 컨설턴트들에 의해 설립

총 196명의 Network 보유



< 27, 28기 >



< 28, 29기 >

001. About SSC - History, Vision, and Goal

SSC는 전략적 마인드를 갖춘 글로벌 비즈니스 리더들을 양성하는 학회로 성장하는 것을 목표로 하며, 가장 큰 학회가 아닌 가장 좋은 학회를 지향합니다.

Core Value of SSC

THINK & LEAD

Vision of SSC

“Incubating Global Business Leader with Strategic Mindset”
전략적 마인드를 갖춘 글로벌 비즈니스 리더들을 양성하는 학회

Thought Leadership

- 복잡한 비즈니스 세계에서 핵심을 꿰뚫는 문제해결 사고력을 배양함
- 관련 서적 및 내부자료를 학습 및 활용함으로써 논리력을 체득함

Intellectual Leadership

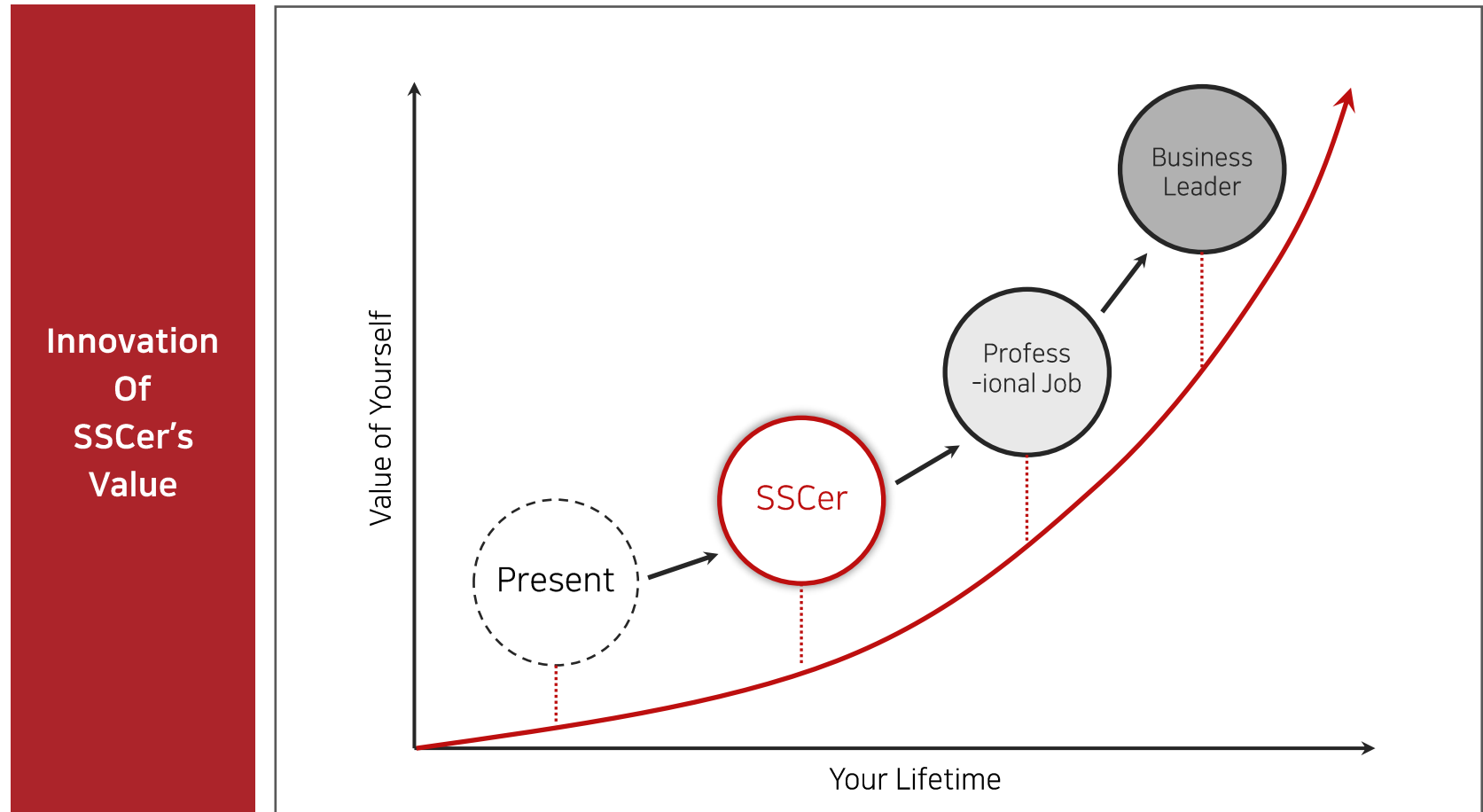
- 경영학 전반과 주요 산업 및 기업의 기능에 대한 학습을 통해 비즈니스에 대한 심도 있는 관점을 개발함
- 학회 내부 Study 및 Sponsor Mentoring을 통해 실무 지식을 습득함

Communication Leadership

- 올바른 결과물을 도출할 수 있는 원활한 의사소통 능력을 배양함
- 전체 학회 혹은 팀 단위 활동으로 업무의 분배와 협력 능력을 배양함

001. About SSC - History, Vision, and Goal

SSCer는 궁극적으로 '전략적 마인드를 갖춘 글로벌 비즈니스 리더'로 성장하고자 하며, Consultant, Analyst를 비롯하여 다양한 산업의 Professional Track 진출을 도모합니다.



001. About SSC - Alumni Network

SSC는 다양한 산업에서 활동중인 Alumni Network를 보유하고 있습니다.

IB, 금융

- 신한은행
- IBK기업은행
- 우리은행
- NH농협은행
- KB국민카드
- 메리츠화재
- 한국투자증권

국내 대기업

- | | | |
|-------|-------------|--------|
| 삼성전자 | KT | 이마트 |
| 삼성생명 | SKT | 롯데닷컴 |
| 현대자동차 | LG U+ | 롯데하이마트 |
| 현대백화점 | GS리테일 | 롯데손해보험 |
| LF | CJ 제일제당 | 롯데면세점 |
| 해비치호텔 | SK Networks | |
| 롯데월드 | 현대엔지니어링 | |
| 대한항공 | 셀트리온 | |

석/박사, 연구원, 이공계

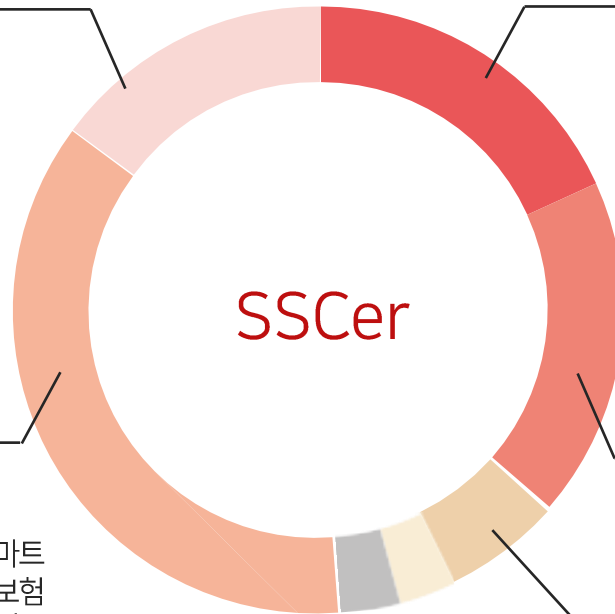
- | | |
|-----------|----------|
| KAIST 대학원 | 삼성경제연구소 |
| UNIST | 컴퓨터공학 석사 |
| 미국 경제학 박사 | |

컨설팅

- | | |
|-------------|-------------|
| CWC | PwC |
| A.T.Kearney | Deloitte |
| KPMG | Accenture |
| 노무라종합연구소 | Ernst&Young |
| J.P.Morgan | IBM |









외국계

- Google Korea
- P&G Korea
- Uber Korea
- Tesco
- Kyobo AXA
- Artbowl



001. About SSC - Curriculum

SSC의 학기 중 커리큘럼은 부트 세션, 북 세션, 케이스 세션, 자체 산학협력 및 ASL 연합학술제로 이루어져 있으며, 방학 중에는 외부 산학협력과 스터디를 진행합니다.

| | | |
|---------------------------------------|--|---|
| <p>Boot & Book Session</p> | <p>[Boot Session]</p>  <ul style="list-style-type: none"> • 신입 학회원의 논리력과 전략적 사고의 필요성 인지 • 컨설팅에 활용되는 논리 구조와 장표 제작 방식 터득 | <p>[Book Session]</p>  <ul style="list-style-type: none"> • 바바라 민토의 <논리의 기술> 및 DBR 북 자료 체득 후 전략구조화 가이드를 통한 문제 접근 및 전략 도출법 학습 |
| <p>Case Session</p> | <p>[Process]</p> <div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> <p>발제안 및 산업 이해</p> <p>환경 및 자사 분석</p> <p>전략 도출</p> <p>액션플랜 제시</p> </div> <ul style="list-style-type: none"> • 실제 비즈니스 환경에서 발생하는 문제 파악 및 분석, 완성도 있는 전략 제시 | <p>[Example]</p>  <ul style="list-style-type: none"> ▲ 위드코로나 전환에 따른 수익성 개선 전략 제시 • OTT 서비스와의 협업을 통한 관심도 제고 • 영화 속 콘텐츠와 매점 사업 접목 프로모션을 통한 수익성 개선 |
| <p>자체 산학협력</p> |  <ul style="list-style-type: none"> • SSC만의 논리적인 전략 제시를 통해 산학협력 대상 기업이 현재 고민하고 있는 경영상의 문제에 대한 창의적이고 다양한 맞춤형 솔루션 제공 <p>▲ 신시장 진입, 브랜드 경쟁력 제고를 위한 경영전략 컨설팅</p> | |
| <p>ASL¹⁾ 연합학술제</p> |  <ul style="list-style-type: none"> • 성균관대학교, 한양대학교, 이화여자대학교의 전략 컨설팅 학회 연합 • 매 학기 정기 산학협력을 Contest 형식으로 진행 | <p>2020년 & 2021년도 협력 기업</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;">  <p>노티플러스</p> <p>최우수상, 우수상</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>코요롱 FnC</p> <p>우수상</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>롯데카드</p> <p>최우수상</p> </div> </div> |
| <p>방학 중 활동</p> | <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid gray; border-radius: 50%; padding: 10px; background-color: #f0f0f0;">소상공인 컨설팅</div> <div style="border: 1px solid gray; border-radius: 50%; padding: 10px; background-color: #f0f0f0;">외부 산학협력</div> <div style="border: 1px solid gray; border-radius: 50%; padding: 10px; background-color: #f0f0f0;">방학 중 스터디 세션</div> </div> <ul style="list-style-type: none"> • 학기 중 세션을 통해 배운 점을 응용하여 컨설팅 실무 경험을 쌓음 • 추가 스터디를 통해 비즈니스 케이스 기반의 논리적 사고, 장표 시각화 등을 연습 | |

Note: 1) ASL (Association of Strategic Leaders)

Contents

SSC

SOCIETY OF
STRATEGY
CONSULTING

001



About SSC

- SSC 연혁과 VISION, GOAL
- ALUMNI NETWORK
- CURRICULUM / WORKING PROCESS

002



What SSC Does

- ASL(정기 산학협력)
- 비정기 산학협력

003

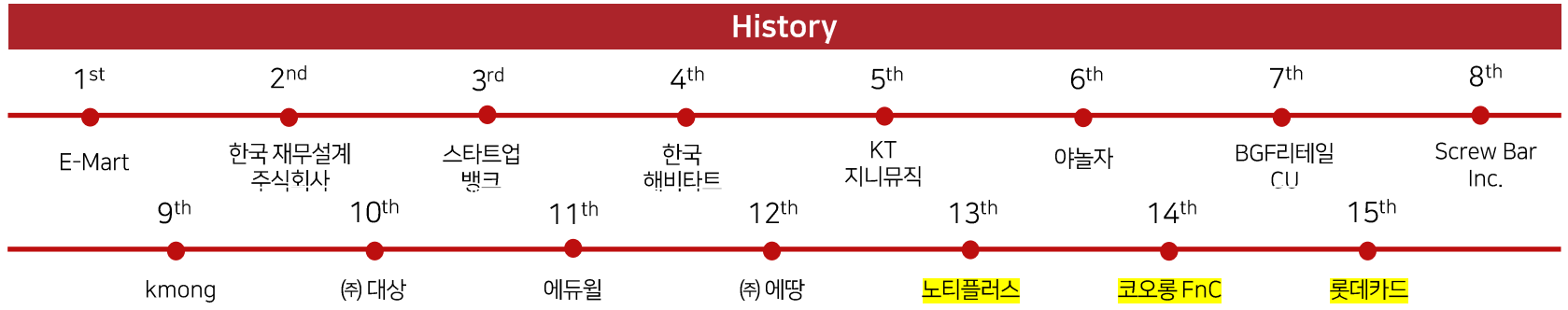


Cooperation with SSC

- 제안 배경 및 기대효과
- 제안 세부 내용

002. What SSC Does - ASL (Association of Strategic Leaders)

ASL은 성균관대, 한양대, 이화여대 경영전략 학회가 모여 개최하는 정기적인 산학협력 학술제로서, 실제 기업이 당면한 문제에 적합한 전략을 도출하고 있습니다.



ASL 최종 산출물 예시

노티플러스

노티플러스

엑선폴렌>뉴슬>화면 구현 및 세부 기능

사용자는 나무 성장량과 성장 기여도를 통해 자신의 뉴스 소비 현황을 확인하고, 읽은 기사 목록을 통해 뉴스 소비 이력을 찾아볼 수 있습니다.

뉴스픽 앱의 나무

- 뉴스픽 앱의 나무는 나무의 성장과 관련된 다양한 기능을 제공합니다.
- 뉴스 소비 이력
- 뉴스 소비 현황

최우수상

뉴스픽 앱 서비스 개선을 통한 충성 고객 확보 전략 - Z세대 타겟팅을 중심으로

코오롱 FnC

코오롱 FnC

시판 채널

시판 방법

1. KOFN에어 - 패션

2. KOFN에어 - 라이프스타일

우수상

고객 유입 증가와 브랜드 인지도 상승을 위한 코오롱몰 브랜드 및 서비스 차별화 전략

롯데카드

롯데카드

LOCA PLACE X SSC

ESG 경영을 통한 롯데카드 브랜딩 차별화 전략 및 MZ세대 전용 상품 / 디지털 서비스 개발 전략

최우수상

002. What SSC Does - 비정기 산학협력

SSC는 비정기적으로 참여하는 공모전, 소상공인 컨설팅, 외부 산학협력 등에서 우수한 실적을 내고 있습니다.

| | | | | | | | |
|---|---|---|--|--|--|--|---|
| <p>공모전</p> | <ul style="list-style-type: none"> • ACCENTURE - JA 컨설팅 공모전 (대상) • 스마트교통복지재단(T-Money) - 시민 아이디어 공모전 (장려상) • 국토교통부 - 제7회 교통데이터 활용공모전 (최우수상) | | | | | | |
| <p>소상공인 컨설팅</p> | <ul style="list-style-type: none"> • 인천 논현동 S치과 - 학생 교정 환자 유입 전략 • 성대 인근 상가 잼잼파스타당 1) 가게 프로모션 전략 2) 골목상권 프로모션 전략 | | | | | | |
| <p>산학협력</p> | <div style="text-align: center; background-color: #cccccc; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> <p>2018 - 2021 협력 기업</p> </div> <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 33%; vertical-align: top;"> <p> SK telecom</p> <p>SKT YT 콜라주</p> <ul style="list-style-type: none"> • 5G세대 콘텐츠 및 디바이스 전략 (대상) • 챗봇 서비스 활성화 전략 (최우수상) </td> <td style="width: 33%; vertical-align: top;"> <p> 정식품 <i>Dr. Chung's Food</i></p> <p>정식품</p> <ul style="list-style-type: none"> • बे지밀 A/B의 Z세대 커뮤니케이션 전략 • 신규 CMR 제품 방향 전략 • 리얼시리즈 신규 BI 기획 방향 전략 </td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top;"> <p> KPMG</p> <p>KPMG</p> <ul style="list-style-type: none"> • 국내 보험사의 이종 산업 간 합작 기업 추진 전략 </td> <td style="vertical-align: top;"> <p> JEJUair</p> <p>제주항공</p> <ul style="list-style-type: none"> • 코로나 19 대응을 위한 수익성 강화 전략 • MZ세대 유입을 위한 커뮤니케이션 전략 </td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top;"> <p> ST Unitas</p> <p>ST Unitas Conects</p> <ul style="list-style-type: none"> • 커넥츠 Q&A분야 전략 도출 (대상) </td> <td style="vertical-align: top;"> <p> 애경</p> <p>애경산업</p> <ul style="list-style-type: none"> • 신규 BI 기반 신제품 기획 전략 • 프리미엄 모발 케어 시장 진입 전략 • 제품 차별화 및 커뮤니케이션 전략 </td> </tr> </table> | <p> SK telecom</p> <p>SKT YT 콜라주</p> <ul style="list-style-type: none"> • 5G세대 콘텐츠 및 디바이스 전략 (대상) • 챗봇 서비스 활성화 전략 (최우수상) | <p> 정식품 <i>Dr. Chung's Food</i></p> <p>정식품</p> <ul style="list-style-type: none"> • बे지밀 A/B의 Z세대 커뮤니케이션 전략 • 신규 CMR 제품 방향 전략 • 리얼시리즈 신규 BI 기획 방향 전략 | <p> KPMG</p> <p>KPMG</p> <ul style="list-style-type: none"> • 국내 보험사의 이종 산업 간 합작 기업 추진 전략 | <p> JEJUair</p> <p>제주항공</p> <ul style="list-style-type: none"> • 코로나 19 대응을 위한 수익성 강화 전략 • MZ세대 유입을 위한 커뮤니케이션 전략 | <p> ST Unitas</p> <p>ST Unitas Conects</p> <ul style="list-style-type: none"> • 커넥츠 Q&A분야 전략 도출 (대상) | <p> 애경</p> <p>애경산업</p> <ul style="list-style-type: none"> • 신규 BI 기반 신제품 기획 전략 • 프리미엄 모발 케어 시장 진입 전략 • 제품 차별화 및 커뮤니케이션 전략 |
| <p> SK telecom</p> <p>SKT YT 콜라주</p> <ul style="list-style-type: none"> • 5G세대 콘텐츠 및 디바이스 전략 (대상) • 챗봇 서비스 활성화 전략 (최우수상) | <p> 정식품 <i>Dr. Chung's Food</i></p> <p>정식품</p> <ul style="list-style-type: none"> • बे지밀 A/B의 Z세대 커뮤니케이션 전략 • 신규 CMR 제품 방향 전략 • 리얼시리즈 신규 BI 기획 방향 전략 | | | | | | |
| <p> KPMG</p> <p>KPMG</p> <ul style="list-style-type: none"> • 국내 보험사의 이종 산업 간 합작 기업 추진 전략 | <p> JEJUair</p> <p>제주항공</p> <ul style="list-style-type: none"> • 코로나 19 대응을 위한 수익성 강화 전략 • MZ세대 유입을 위한 커뮤니케이션 전략 | | | | | | |
| <p> ST Unitas</p> <p>ST Unitas Conects</p> <ul style="list-style-type: none"> • 커넥츠 Q&A분야 전략 도출 (대상) | <p> 애경</p> <p>애경산업</p> <ul style="list-style-type: none"> • 신규 BI 기반 신제품 기획 전략 • 프리미엄 모발 케어 시장 진입 전략 • 제품 차별화 및 커뮤니케이션 전략 | | | | | | |

Contents

SSC

SOCIETY OF
STRATEGY
CONSULTING

001



About SSC

- SSC 연혁과 VISION, GOAL
- ALUMNI NETWORK
- CURRICULUM / WORKING PROCESS

002



What SSC Do

- ASL(정기 산학협력)
- 비정기 산학협력

003



Cooperation with SSC

- 제안 배경 및 기대효과
- 제안 세부 내용

003. Cooperation with SSC - 제안 배경 및 기대효과

다양한 전공의 20대 학회원들로 이루어진 SSC가 귀사의 경영적 고민점에 대해 창의적이고 논리적인 솔루션을 제공하고자 합니다.



| 신규 사업 진출 전략 | 주력 사업 경쟁력 강화 | 부진 사업 활성화 |
|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • 신규 사업 분야에 대한 심도 있는 분석을 통해 진출의 타당성을 검토하고 활성화 전략 제시 | <ul style="list-style-type: none"> • 주력 사업 및 아이টে에 대해 현실적, 창의적인 활성화 전략 제시 • 기업 외부의 시각에서 실현 가능한 전략 제시 | <ul style="list-style-type: none"> • 경쟁 심화 및 경영 환경 변화로 부진한 사업의 방어 • 시장, 경쟁사, 자사 등 포괄적인 분석을 통한 다각적 전략 제시 |

SSC는 대상 기업이 처한 문제상황에 대응할 수 있는 맞춤형 전략을 제시합니다.

기대효과



- 실현가능하고 타당한 전략을 통해 **실질적인 경영상의 도움**을 제공할 수 있습니다.



- **20대**와의 직접적인 소통창구가 되며, 새로운 시각으로 **참신한 전략**을 제시합니다.

003. Cooperation with SSC - 제안 세부 내용

산학협력 진행 시 타임라인 및 상세 내용은 다음과 같습니다.



| | 상세 | 내용 |
|----------------------------------|--------------|--|
| 발제식 | 4월 초·중순 (협약) | 기업 소개, 주제와 규정 공지, 향후 일정 전달 |
| RFI (Request for Information) | 4월 중순 - 4월 말 | 질의응답 및 요청한 자료에 대한 회신 (서면, 온라인 실시간 회의 등의 방법 사용) |
| 중간보고서 | 4월 말 | A4 한 장 분량의 중간보고서에 대해 기업측에서 피드백 전달 (불필요할 시 생략) |
| 제출 및 심사 | 4월 말 - 5월 초 | 보고서 취합 및 제출 후 기업 측에서 평가 |
| 본식 | 4월 말 - 5월 초 | 발표 및 시상 • 예상 참여 인원 : 23명 (4팀) 추후 변동 가능 • 수상 규모 : 4팀 (해당 제안은 수상팀에 대한 상금을 요구하지 않음) |

END OF DOCUMENT

성균관대학교 SSC는 귀사와 협력할 수 있기를 기대합니다. 감사합니다.

산학협력 프로젝트 계획안

■ 산학협력 프로젝트 개요

1. 참여인원 : SSC 학회원 23명(변동 가능)
2. 일시 : 4월 초·중순 - 4월 말/5월 초 (2-3주 진행 예상)
3. 발제식 및 본식 장소 : 기업 본사 개최 혹은 대관
4. 목적 : ① 귀사가 당면한 경영상의 문제를 분석으로부터 도출된 전략을 통해 해결하고자 함
② 학회에서 배양한 논리적 사고와 문제해결 능력을 기업에 적용하여 실전에 적용할 수 있는 전략을 도출하고자 함
5. 내용 : ① 기업 측에서 원하는 주제에 대하여 SSC와의 협의를 통해 약 2개의 발제안을 선정함
예시 1) 코로나19로 인한 언택트 시대 도래에 대응한 새로운 수익성 강화 전략
예시 2) 업계 내 소비자 세부 니즈에 따른 신상품 기획 전략
예시 3) MZ세대를 겨냥한 브랜드 커뮤니케이션 전략
예시 4) 기존 사업과 시너지를 극대화할 수 있는 효과적인 사업 확장(다각화) 전략
예시 5) 고객 유입 증가와 브랜드 인지도 상승을 위한 자사 브랜딩 및 서비스 차별화 전략
② 경쟁 PT 형식을 통한 결과물 도출 및 상장·수료증 배부

■ 산학협력 프로젝트 임시 타임라인(상세 일정은 협의 후 조정)

| 분류 | 기간 | 주 내용 |
|---|--|--|
| 과제 설정 및 진행 방법 논의 | 미팅 날짜 조율 (1 - 2월 중) | - 귀사와의 대면 협의를 통해 일정 및 진행방법을 논의합니다. - 귀사께서 듣고 싶으신 제언(솔루션) 주제에 대해 함께 협의하며, 귀사께 가장 도움을 드릴 수 있을 만한 주제를 선정합니다. |
| 발제식 | 4월 초·중순 | - 학회 및 발제 배경을 소개합니다. - 발제안에 대해 질의 응답을 진행합니다. |
| RFI (Request for Information) 및 중간보고서 피드백 진행 | 4월 중순 - 4월 말 (2 - 3회 진행, 방식 협의 必) | - 팀별로 도출한 액션플랜의 실현 가능성을 높이기 위해 기업과 Q&A 형식의 RFI가 진행됩니다. TF팀에서 질문 및 요청사항을 팀별로 수집하여 기업 측에 전달하면 기업에서 필요한 자료나 답변을 주시는 형식으로 진행할 예정입니다. - 이외에도 SSC에서 제출한 프로젝트 전반의 중간보고서에 대해 피드백을 주실 수 있습니다. |
| 최종 산출물 제출 및 전달 | 4월 말 - 5월 초 (기업 측에 전달하기 하루 전 자정까지 제출 마감) | - 최종 산출물을 본식 전에 제출하여 귀사에서 내용을 미리 확인할 수 있도록 합니다. |
| 본식 | 4월 말 - 5월 초 | - 최종 산출물의 PT와 질의응답을 진행합니다. - 기업으로부터 수료증을 발급받습니다. |