

제안 CODE	B-001				
컨설팅 주제	교아당의 지속가능성 확보를 위한 홍보/광고 전략 수립				
총사업비(천원)	11,800	지원금	9,940	자부담	1,860

■ 신청기업 현황

기업명	주식회사 교아당	대표자	김빛나
설립연도	2017	지정연도/유형	2020 / 일자리제공형
사업 분야	제조업		
홈페이지	www.gyoahdang.com	지역	경기 용인시

(단위 : 명)

인 력 현 황	년도	총 유급 근로자	취약계층 근로자	비취약계층 근로자
	2020	10	3	7
	2019	5	1	4

(단위 : 백만원)

재 무 현 황	결산년도	매출액	영업이익	당기순이익	자산총계	부채총계	자본총계
	2020	510	-41.6	14	327	226	101
	2019	413	-100	-39	148	166	-17

▶ 제안 유의사항

- 기업활동에 지장을 초래할 수 있사오니, 아래의 메일로 먼저 문의해 주시면 상황에 따라 전화드리도록 하겠습니다. (선 전화문의 금지)
- 메일 : jshong1963@naver.com 홍진수 이사

■ 컨설팅 추진 배경

- 예비사회적기업으로 주식회사 교아당은 ‘오란다 수제강정’을 제조 판매하는 회사로 과자류, 음료 등 디저트류의 직접 판매 및 키오스크 매장을 운영 중에 있음
- 교아당은 오란다 수제강정과 다양하게 즐길 수 있는 밀크티도 개발함
 - 차 티백에 우유만 넣어서 COLD BREW(냉침) 방식으로 냉장고에 24시간 가량을 두면 집에서도 즐길 수 있는 밀크티를 개발함
 - 100% 찻잎과 비정제원당, 히말라야소금으로 만든 냉침방식 밀크티 티백도 출시함
- 2018년 용인테크노밸리에 식품제조 가공공장도 설립하였고, 2019년 2월에는 스타필드 하남점 1층 키오스크매장 입점하여 6개월간 운영함
 - 오란다 수제강정과 밀크티에 이어 치즈 밀크소프트아이스크림, 머랭쿠키 등의 메뉴를 추가해 스타필드 관계자와 고객들에게 호평을 받고 있음
- 2019년 4월부터는 곡물유통업체인 참농과의 협력을 통해 전국의 롯데백화점 지하슈퍼마켓, 롯데프

리미엄 푸드마켓 및 롯데슈퍼 내의 20여 개의 참농매장에 오란다수제강정을 현재까지 위탁판매하고 있음

- 현재 쿠팡 프레시, 마켓컬리, SSG, 롯데 ON, 아이디어스, 갤러리아백화점 전점, 한국민속촌, 동춘 175, 전국 고속도로 휴게소 70여 곳에 입점해 있음

■ 컨설팅 추진 목적

- 오란다 강정 이외에 다른 아이템인 정과, 선식, 밀크티 등을 시도했으나 시장에서 판매가 저조한 상황으로 기업의 지속가능성을 확보하기 위해 ‘킬러 아이템’ 2~3개를 확보하고자 하고 있음
- 특히, 강화도에 직영 카페 1호점을 현재 건축 중에 있으며, 7~8월에 오픈을 예정하고 있음
 - 주요 아이টে으로는 ‘오란다, 밀크티, 일반 커피, 네덜란드식 아몬드 빵, 피자’ 등의 아이টে을 준비하여 디저트 카페 형식으로 오픈할 계획임
 - 식품제조와 더불어 프랜차이즈 카페를 고려하고 있는바, 프랜차이즈 운영 경험 및 관리 노하우 등이 부족한 측면이 있고, 상호 시너지를 창출할 수 있는 방안을 모색할 필요성이 있음
- 자사 온라인쇼핑몰 2곳과 쿠팡 등 다양한 업체에 입점해 있는 상황이나, 지속적인 홍보 및 광고를 시행하지 않으면 판매 및 매출 등이 하락하고 있어 효율적인 홍보, 광고 방안을 모색하고 이를 효율적으로 운영할 필요성이 강하게 대두되고 있는 상황임
- 이에, 기존 식품제조와 프랜차이즈 카페 사업을 효율적으로 운영하고 널리 인지시킬 수 있는 홍보 및 광고 방안을 마련하여 실행하고자 컨설팅을 추진하고자 함
- SNS 등을 활용한 단순한 수준의 홍보 및 광고에 대해서는 많은 노하우가 있다고 판단하고 있으므로 컨설팅을 통해 한정된 자원을 효율적으로 활용하여 효과적인 홍보 및 광고 효과를 창출할 수 있는 다양한 실행방안을 마련하고자 하는 것이 컨설팅의 핵심 목적임

과업 내용

■ 과업 1 : 시장 현황 및 경쟁사 홍보/광고 전략 분석

1. 전통 한과시장 및 연계 사업 현황 분석

- 전통 한과시장 현황 : 시장규모, 사업 형태(단순 제조/판매, 직영 및 총판 운영 등) 등 분석
- 주요 한과 제조기업의 연계 사업 현황 : 기존 사업아이템 관련 사업 확장, 연계 등의 유형 및 내용 분석
- 식품제조를 모태로 카페 등의 사업연계를 통한 성공사례 분석
- ※ 자사와 유사한 또는 업계에서 인정 받는 3개 이상의 회사를 대상으로 현황 분석 권고

2. 자사 현황 및 경쟁기업 현황 분석

- 자사의 홍보/광고 실적 및 계획 등의 현황 분석

- 경쟁기업인 ‘호정가, 엄마가 오란다, 오늘도 오란다, 여수 오란다 등’ 현황 분석
- 경쟁기업의 제품, 가격, 유통, 홍보/광고 현황 분석

3. 시사점 도출

- 경쟁사의 광고/홍보 전략 중심의 강, 약점 분석
- 향후 사업 추진 방향 및 전략적 시사점 도출

■ 과업 2 : 효과적인 홍보/광고 전략 수립

1. 홍보/광고 전략 방향 설정

- 현황분석 기반의 효과적인 홍보/광고 전략 방향 설정
- 온/오프라인 기반의 효과적인 홍보/광고 전략 방향 설정

2. 효과적인 홍보/광고 전략 수립

- 예산, 제품특성, 시장 및 경쟁 현황을 고려한 효과적인 홍보/광고 전략 수립
- 온/오프라인을 구분한 홍보/광고 전략 수립
- 컨설팅 종료 후 실제 실행가능한 구체적인 이행계획 중심의 홍보/광고 이행방안이 마련되어야 하며 3년간 단계적으로 추진할 수 있는 방안 제시를 요구함

3. 컨설팅 기간 중 2건의 홍보/광고 실행 및 성과 분석

- 효과적인 홍보/광고 전략의 일환으로 2건의 실행 아이템 선정
- 홍보/광고 실행 및 실행결과 분석, 제언 제시
- ※ 2건의 홍보/광고의 규모, 내용은 자사와 최종 협의하여 실행

과업 2의 ‘효과적인 홍보/광고 전략 수립’은 ‘식품제조와 프랜차이즈 디저트 카페 사업’을 포함하는 홍보/광고 전략을 제시하여야 합니다.

다만, 제안사의 제안서 및 제안 발표 내용을 보고 적정한 수준으로 과업 범위를 조정할 수 있음을 알려드립니다.

■ 사업 성과목표(KPI)

- 계량 KPI : 홍보/광고 실행 아이템 2건 및 실행 결과

■ 예상 산출물

구분	산출물	수량	비고
1	한과시장 분석 및 성공사례 분석서	1식	
2	경쟁사 현황 분석서	1식	
3	홍보/광고 전략방향 및 전략	1식	
4	홍보/광고 실행 아이템	2건	
5	실행 아이템 실시 결과 보고서	1식	