

	1학기	2학기
1학년	· 키즈카페 아르바이트	
	· 대학교 첫 성적 3.02	· 성적 상향을 위한 방법 모색
2학년	· 성적장학금 / 키즈카페 아르바이트	
	· 피규어 유통의 관심	· 피규어 판매
2년 휴학	· 자격증 공부	
	· 사진 촬영 아르바이트	
3학년	· 성적장학금	
	· 출판사 서포터즈 활동	
	· 마케팅 회사 인턴	

- ▷ **(사례)** 키즈카페 아르바이트를 2년 동안 꾸준히 해오면서, 또래를 만나 사회성을 키우는 것보다 더 넓은 시야로 소통할 수 있게 되는 좋은 경험이 되었습니다.
- ▷ **(고난, 역경)** 인천에서 학교까지 왕복 4시간 통학을 하면서 체력적으로 많은 피곤함을 느껴 학업에 소홀하게 되었습니다. 비록 첫 학점은 낮은 학점이었지만, 1학년 2학기부터 통학 버스 안에서 공부하는 습관을 만들어, 2학년부턴 꾸준히 성적장학금을 받게 되었습니다.
- ▷ **(사례, 창의)** 피규어를 모으는 취미생활로 SNS까지 활발하게 활동하게 되었습니다. 그 과정에서 자연스럽게 피규어 유통에 관심을 두게 되었고, 관심이 관심에서 머물지 않고 피규어까지 판매하게 되었습니다. 제품 사진을 촬영하여, 단가를 설정한 뒤, 어떻게 하면 개인 상점을 더욱 널리 알릴 수 있을까 방법을 모색하다 보니, 자연스럽게 마케팅을 접하며 공부하게 되었습니다.
- ▷ **(고난, 역경)** 부모님의 권유로 국가 자격증 시험을 준비하게 되었습니다. 비록 좋은 성과를 얻지 못했지만, 실패 속에서 일어서는 방법과 내가 진정하고 싶어 하는 것이 무엇인지 꿈에 대해서 다시 한번 생각해 볼 수 있게 되는 좋은 계기가 되었습니다.
- ▷ **(사례)** 친구가 일하는 곳에 제품 사진을 찍어주는 일을 단기간 하게 되었습니다. 직접 촬영 세트장을 만들어 사진을 촬영하고, 친구와 제품 사진을 보정해 나아가는 과정에서 협력하여 값진 결과물을 만드는 새로운 희열감을 느끼게 되었습니다.
- ▷ **(창의)** 책을 많이 읽지 않게 되어, 출판사 서포터즈 활동을 신청하여서 하게 되었습니다. 서포터즈 활동을 통해 책을 무료로 책을 받으며 꾸준히 책을 접할 수 있게 되었고, 나아가 책을 홍보하는 마케팅 노하우에 대해서 배울 수 있게 되었습니다.

현재 홍보 방법의 트렌드를 발 빠르게 캐치하여, 출판사의 책을 홍보하고 책에 관한 글을

열심히 작성하다 보니 최우수 활동자로 선정되기도 하였습니다.

- ▷ **(창의)** 현장에서 다양한 업무를 직접 해보며 폭넓게 다양한 지식을 쌓을 수 있게 되었습니다.
또한, 학교 안에서의 협력, 협동과 다르게 현장에서의 타인을 배려하고 공감할 줄 아는
긍정적인 마음가짐을 배울 수 있게 되었습니다.

자기소개서

저는 '대학내일' 마케팅 직무의 인재가 되길 희망하고 있습니다.
그렇기에 자기소개서 역시 대학내일의 인재상을 바탕으로 작성하였습니다.



자 기 소 개 서

정기간직업	<p>< 다른 길을 걸어온 사람은 이상한 사람이다? ></p> <p>학창 시절 중 주변에서 제일 많이 듣는 말입니다. 전 대학교 입학 시절부터 남들과 다른 저만의 뚜렷한 목표를 가지고 자기 주도적으로 행동하였습니다.</p> <p>- 직업 가치관 : 제가 정말로 좋아하고, 하고 싶은 직무가 무엇인지 파악하고 싶었습니다. 직업이란 제 평생을 함께하는 것인데 무작정 신문방송학과라는 이유로, 단순 기자가 가져야 할 자질과 배움에 설득당하기 싫었습니다. 그렇기에, 혼자 영상편집을 공부했으며, 출판사 SNS 홍보 대외 활동을 하게 되었습니다. 그 결과, 직접 제작한 콘텐츠를 가지고 홍보하는 일이 즐겁다는 걸 깨닫게 되었습니다. 확실한 직업의 가치관은 장기근속과 직무 전문성에 확신을 줄 배경이라고 자신합니다.!</p>
정적의 장단점	<p><이 분야 만큼은 최고가 되자></p> <p>어렸을 때부터, 한번 마음먹은 일은 성공과 실패의 결과를 떠나서 그 분야에 최고가 되겠다는 신념 하나로 행동에 임했습니다. 일례로, 대학교 3학년 처음 회사 일을 경험하면서 현장 속 SNS는 혼자 취미 생활하며 관리하는 SNS와 차원이 다르다는 점을 파악하게 되었습니다. 기관마다 콘텐츠 기준과 글 작성 방식이 달라, 콘텐츠 글에 실수를 범하게 되어 회사 분들을 늦은 시간까지 야근하게 하였습니다. 하지만 실수에 주눅 들지 않고 SNS 홍보 콘텐츠만큼은 최고가 되어보자는 목표를 세웠습니다. 전략은 빅데이터였습니다. 기존 데이터들을 다량으로 모아 어떤 주제가 적합하고, 어떤 식으로 글의 방향과 흐름은 작성해야 할지 정리해 나아갔습니다. 그 결과, 각 기관의 콘텐츠를 하루에 3~4개씩 작성하게 되는 효과를 가져왔습니다.</p>
주요경험 및 경력	<p><나만의 스타일을 만들어라></p> <p>어색한 걸 극도로 싫어하고 남들과 소통하는 것을 좋아하는 수다쟁이인 저는, 저만의 스타일로 남들에게 다가가는 것을 좋아했습니다.</p> <p>1) 어린아이들이라도 소통엔 문제가 없다. 키즈카페 아르바이트를 2년 동안 꾸준히 해오면서 아이의 눈높이에 맞춰 다가가고, 소통하는 법을 배웠습니다. 또래를 만나 사회성을 키우는 것보다 더 넓은 시야로 소통할 수 있게 되는 좋은 경험이 되었습니다.</p> <p>2) 처음엔 어색했지만, 끝은 가족이 된다. 회사 인턴을 하면서 회사 분들과 소통하기 위해 일찍 출근하여 인사드리는 저만의 방법을 만들었습니다. 매일 먼저 인사드리는 방법은 업무를 시작하기 전, 회사 분들과 소통하는 계기가 되었고, 나아가 그날의 업무를 미리 파악하며 생각해 보게 되는 좋은 기회가 되었습니다.</p>
지원동기 및 포부	<p><젊음의 기업, 대학내일에 제 젊음 역시 드리겠습니다></p> <p>저는 이색경험들로 뚝뚝 뭉친 지원자이며, 이는 김정은만의 경제력이라 생각합니다.</p> <p>첫째, 마케팅 AE 진출을 희망합니다. 인턴 당시, 기관에 SNS 채널 기획 및 운영과 제안서 작성을 도와드리면서 온라인마케팅에 체계를 배워나갔습니다. 이러한 배움은 오프라인 마케팅까지 관심을 두게 되는 동기부여가 되었습니다. 친화력 넘치는 저만의 소통방법과 온라인마케팅 경험을 바탕으로 오프라인 마케팅 역시 제 것으로 소화해 스펀지처럼 흡수하겠습니다.</p> <p>둘째, 학생이지만 빅데이터를 활용한 경험자입니다. 피규어를 모으는 취미생활을 각종 SNS에 업로드하면서, 제품의 구입처 문의가 많았습니다. 저는 갖고 싶은 물건을 가지게 되었을 때의 기쁨을 나누고 싶었습니다. 제 생각은 행동으로 이어져 각 SNS에서 선호하는 제품들의 빅데이터를 모아 제품을 선정하여 직접 판매를 하게 되었습니다. SNS마다 바이럴 마케팅도 각기 다르게 적용하였습니다. 생각을 행동으로 옮기는 제 마인드를 업무에도 적용시켜 빠른 적응력을 보여드리겠습니다.</p> <p>셋째, 마케팅 분야에 전문가가 되고 싶습니다. 마케팅이란, 전문지식도 중요하겠지만 사람의 관심을 이끌 수 있는 대인관계 & 공감 능력이 필요한 종합적인 직무라 생각합니다. 그렇기에, 대학내일에서 마케팅 AE분야 교육 기회와 환경을 만들어 주신다면 능동적이고 도전적인 저의 성향으로 배우고 또 배우겠습니다.</p> <p>마케팅의 꽃은 '센스'라고 많이들 말하지만, 가장 근본적인 것은 '관심'에서 시작되는 것이라고 생각합니다. 관심이 생각으로 번지고, 생각이 행동으로 이어질 줄 아는 대학내일. 제가 대학내일을 선택한 또 다른 이유입니다.</p>