



## 성균관대학교 실천경영전략학회 16<sup>th</sup> Recruiting

# DEPARTMENT

**인사팀** | 리크루팅 및 학회원 관리 등 전반적인 인사 업무를 담당  
MT, 홈커밍, 알럼나이 커피챗 등 각종 네트워킹 행사 기획  
학회원의 출결과 별점을 관리하고 세션 후 학회원들의 피드백을 취합하여 다음 세션에 반영될 수 있도록 공유

**운영팀** | 그루 내 교육 및 학회 운영 지원 업무를 담당  
학기 중에 진행하는 교육 세션 및 케이스 스터디의 커리큘럼을 구상해 교육을 진행하고 내부 세션을 기획  
공간 대여 및 관리를 담당하며 학회 운영 전반 지원

**홍보팀** | 리크루팅 포스터, 리플릿 등 홍보 콘텐츠 디자인  
그루의 다양한 활동 내역을 촬영해 업로드, SNS 관리  
학회에서 진행하는 정기 세션 및 각종 활동 내용을 카드 뉴스 형식으로 제작하여 SNS에 업로드

# FAQ

## • 학회 정기 세션의 날짜와 시간은 어떻게 되나요?

그루의 정기 세션은 매주 수요일 18시부터 20시까지 오프라인으로 진행됩니다. 원활한 활동을 위해서는 해당 시간에 필수적으로 참여 가능해야 합니다. 단, 중간/기말고사 기간 (8주차, 16주차) 에는 세션이 진행되지 않습니다.

## • 신입 학회원은 어떻게 모집하나요?

3월 6일 금요일 17시 지원서 마감 후, 당일 늦은 밤에 1차 서류 합격자분들에게 면접 시간을 안내해 드릴 예정입니다. 면접 질문은 자기소개 및 지원 동기, 지원서 기반 질문, 사전 질문에 대한 질의응답 등으로 구성됩니다.

사전 질문은 면접 시작 전 대기시간 중에 공개될 예정이니 참고해서 준비해 주시기 바랍니다. 면접은 3월 7일-8일 양일간 교내에서 오프라인으로 진행되며 구체적인 장소는 추후 공지될 예정입니다.

## • 경영학 전공만 지원 가능한가요?

아닙니다! 경영학 전공이 아니더라도 열정을 가지고 학회에 몰두할 수 있고, 2학기 연속으로 학회 활동을 할 수 있는 적극적인 학생이라면 누구나 지원 가능합니다.

# BRIEF HISTORY

- 알앤원**
  - 2019 운동 카테고리별 니즈 파악 및 이에 기반한 비즈니스 모델 구축
- 리을**
  - 리을의 명품화를 위한 IMC 전략 제시
- 디렉스**
  - 하이렉스 강남점의 상권을 분석하고 적합한 포지셔닝 전략 구축
- 미디어앤아트**
  - '그라운드 시소' 주변 상권 분석을 토대로 한 수익화 전략 구축
  - 신규 공간 엔터테인먼트 전략 구축
- 이노버스**
  - 리턴 APP을 활용한 신규 플랫폼 비즈니스 도출
- 세컨신드름**
  - 미니창고 다락 운영에 최적화된 부동산 발굴 방법론 구축 및 실제 발굴
  - Z세대에게 미니창고 다락을 세일즈하는 전략 도출 및 실제 사례 제시
- 스페이스브이 (33m²)**
  - 대학가의 단기 임대 수요 검증 및 더 많은 공급자를 유치하도록 하는 전략 도출
- 에이라이프**
  - 대체육 기술 기반 신제품 기획 및 B2B 판매 전략 제시
  - 비그레인 브랜드의 포지셔닝 재구축 및 B2B2C 판매 전략 제시
- 메타텍스처**
  - 메타텍스처 제품을 활용한 국내 신제품 기획 및 판매 전략 도출
  - 메타텍스처 제품을 활용한 해외 신제품 기획 및 판매 전략 도출
- 심플로그**
  - 심플로그의 경쟁우위 설계 및 판매 활성화 실행 전략 도출
- 리테일앤인사이드**
  - 토마토 APP USER 관점에서의 개선 기획안 도출
  - 토마토 APP 회원 수 증대를 위한 홍보/마케팅 전략 도출
- 다인리더스**
  - 신규 HR 플랫폼의 이용자 확보 전략 및 브랜딩/마케팅 방안을 제시하라
  - 수익성 및 확장성을 고려한 유학생 서비스 및 브랜딩/마케팅 방안을 제시하라
- 윳치폼**
  - 서브컬처 중심의 윳치폼, 새로운 시장으로 확장하기
  - 창작 마켓에서의 불만을 해결하고 윳치폼을 필수 인프라로 만들기
- 푸망**
  - 푸송 서비스 개선을 위한 고객층 및 경쟁사 분석 기반 전략 도출
- 홈스인코리아**
  - 홈스인코리아 신규 플랫폼의 B2B, B2G 이용자 유치 전략 도출
- 더브레드블루**
  - 오프라인 매장 입지 및 컨셉 제시 & 2030 고객층 공략 오프라인 행사 기획
- 더치트**
  - 더치트 MAU 증대를 위한 신규 서비스 및 신사업 전략 도출
- 딤다이브 (베리시)**
  - 오프라인 스토어 기반 외국인 고객 수요 창출 및 온라인 구매 전환 전략 제시

\* 상단 이력 외에도 다양한 프로젝트를 진행했으며, 현재까지 약 30개 이상의 기업과 산학협력을 진행했습니다.

# ABOUT US

성균관대학교 실천경영전략학회 GRU는 실무적 경영 전략 능력 함양을 목적으로 경영 전략을 이론적으로 학습하며 **스타트업과 산학협력을 통해 다양한 아이디어를 실제 케이스에 적용하는 실천적 프로젝트를** 진행합니다. 경쟁 PT가 진행되는 1분기뿐만 아니라 기업과 소통하며 프로토타이핑을 실행하는 2분기 커리큘럼으로 **Theory & Action의 밸런스**를 추구합니다.

교내 학회 중 유일하게 **RISE 사업단 협력 경영학회**로 선정되어 2022년 7월부터 RISE 사업단 (구 : LINC+)과 연계 중입니다. 성균관대 RISE의 핵심역량 학생의 30%가 그루 활동 기수로 고쳐져 있으며, 학회원에게 교육 프로그램, 교수진 멘토링, 협업 툴 등의 교육 활동 지원이 이루어지고 있습니다.

# REQUIREMENTS

## 지원 자격 |

- 3월 9일 (월) 18시 OT 및 매주 수요일 18시 세션에 참여 가능한 분
- 연속 2학기 동안 학회 활동에 임할 수 있는 분
- 경영학 전공이 아니더라도, 열정을 가지고 학회에 몰두할 수 있는 분

## 지원 방법 |

- 그루 홈페이지에서 지원서 다운로드
- 이메일 [skkugruofficial16th@gmail.com](mailto:skkugruofficial16th@gmail.com) 으로 지원
- 지원서 접수 마감 3월 6일 17시



그루 인스타그램  
[@skku\\_gru](https://www.instagram.com/skku_gru)

그루 홈페이지  
지원서 다운로드



## 문의 |

- 학회장 송윤지 : 010-2832-6824
- 부학회장 안제우 : 010-9944-2559
- 부학회장 최주영 : 010-3299-5204
- 운영총괄 정수은 : 010-8075-5163

# LAST SEMESTER



- 1분기 : 오프라인 매장 입지 및 컨셉 제시
- 2분기 : 2030 고객층 공략 오프라인 행사 기획

2025 하반기 GRU는 1분기 경쟁 PT에서 더브레드블루 핵심 소비층 분석과 상권 조사를 바탕으로 매장 입지 및 인테리어 컨셉트 방향성을 제시했습니다. 2분기에는 기업 측의 요청에 맞춰, 매장 오픈 전 오프라인 행사 운영을 통해 브랜드 메시지 전달 및 소비자 반응을 현장에서 검증했습니다.



- 1분기 : 더치트 신규 서비스/사업 전략 제시
- 2분기 : B2C서비스, B2B 제휴 전략 기획

2025 하반기 GRU는 더치트 MAU 증대를 위한 신규 서비스 및 신사업 전략을 도출했으며, 사기 의심 대화 내역을 분석하는 AI 서비스 토크스캔과 앱인토스 입점 전략을 제안했습니다. 다변류한 대상과 최우수, 우수 전략이 실제 사업계획서에 반영되어 기업 내 개발이 진행되고 있습니다.



- 1분기 : 매장 기반 외국인 유치 전략 제시
- 2분기 : 중화권 대상 SNS마케팅, GWP전략 기획

2025 하반기 GRU는 오프라인 스토어 활용을 통한 외국인 고객 수요 창출 및 온라인 구매 전환 전략을 도출했으며, 대상과 최우수상 전략 디벨롭을 통해 사오흥슈 콘텐츠 가이드라인과 GWP 기획안을 구체화했습니다.

# THIS SEMESTER



글로벌 F&B 브랜드 포트폴리오 기업,  
빅바이트컴퍼니



MZ세대 인지도 제고를 위한 잠바 리브랜딩 / 포지셔닝 재구축 방안 제안



2030세대 브랜드 관여도 제고를 위한 웨이크셱 코리아 리포지셔닝 전략 제안



브랜드-크리에이터 프라이빗 플랫폼,  
인에디트 (브랜더진)

브랜더진 큐레이터를 위한 신규 서비스 & BM 개발



대한민국 No.1 학술 플랫폼 DBpia,  
누리미디어

생성형 AI 기술을 활용한 신사업 및 신규 서비스 제안

# CURRICULUM

## 교육 세션 |

03.09 OT 세션	· 2026 상반기 커리큘럼 설명 · 산학협력 기업 질의응답 진행
03.09 1차 교육 세션	· 멘토 - 멘티 가이드 활동 · 데이터 리서치 & 아이디어이션 세션
03.11 2차 교육 세션	· 16시 RISE 설상훈 교수님 특강 · 시장 분석 기법 & 페르소나 세션 · 전략 성과지표 & 장표 제작 세션
5-6월 교육 세션	· RISE 사업단 실무 역량 강화 특강 · 자체 교육세션 (6월 중)

## 1분기 |

1분기는 각 기업에서 선정한 주제를 바탕으로 팀별 경쟁 PT를 통해 전략을 도출하는 기간입니다. 기업당 3-4주의 경쟁 PT를 진행하며, 기업 실무자의 피드백에 따라 전략을 수정 및 디벨롭 합니다.



## 2분기 |

1분기 대상:최우수 전략의 프로토타입을 제작하며 전략을 실행합니다. 4주간 기업과의 주 1-2회 미팅을 통해 실무 경험을 쌓을 수 있습니다.



- 중간고사 휴회 : 4.16-4.22
- 기말고사 휴회 : 6.11-6.17