

-  ○ **모집인원** 20명
-  ○ **지원자격** 기업 마케팅 담당 실무자
전략적 디지털 마케팅 전략을 찾는 실무자 및 대표
다양한 디지털 마케팅 전문가를 만나고 싶은 실무자 및 대표
-  ○ **교육기간** 2022년 11월 24일(목) ~ 2023년 3월 9일(목) 매주 목요일 14:00~17:30
-  ○ **등록기간** 2022년 11월 11일(금)까지
-  ○ **교육장소** 한국마케팅협회 마포 연수원
-  ○ **등록금** 300만원(VAT 별도)
-  ○ **전형방법** 서류전형 및 합격 통보
-  ○ **문의상담** 디지털마켓혁신 mini MBA과정 운영사무국
T. 02-2057-5678 / kma19450815@gmail.com



디지털마켓혁신 mini MBA

Digital Market Innovation mini MBA

4차산업혁명의 시작점은 디지털입니다.

이제 어떤 기업도 디지털 마케팅을 고민하지 않고서는 생존하기 힘든 시대가 되었습니다. 디지털마케팅은 저성장의 시대를 살아가는 모든 기업의 경영자가 진지하게 고민하여야 할 마케팅 과제입니다.

국내 대표 디지털마케팅 전문가와 함께 디지털 마케팅의 본질을 체계적으로 학습한다면 어려워 보이는 마케팅의 고민이 하나씩 해결 될 것입니다.

디지털마켓혁신 mini MBA를 통해 새로운 고객가치의 방향성을 이해하고 어떻게 대처하여야 할지를 고민하는 소중한 시간이 되기를 희망합니다.

한국마케팅협회 회장 이 해 선



Part 1. 교육 프로그램

현업의 문제를 해결하는 디지털마케팅 심화과정

구성	교육내용	
모듈 1 디지털 마케팅 트렌드	디지털시대, 시장의 변화와 고객가치의 변화	인공지능 마케팅
	개인화 마케팅과 고객경험 마케팅	옴니채널과 챗봇활용 마케팅
	동영상 마케팅과 유튜브	빅데이터기반 마케팅
모듈 2 빅데이터를 활용한 디지털 마케팅 전략	4차산업혁명을 이끄는 빅데이터	빅데이터기반 소비심리 이해
	디지털 분석을 통한 마케팅 최적화	소비자 행동 패턴에 따른 마케팅
	데이터를 통한 리마케팅/리타겟팅 관리	디지털 마케팅 분석 프레임워크
모듈 3 디지털 시대의 소비심리 이해	디지털 시대의 소비자 언어	모바일 커머스의 이해
	온라인에서의 소비자 행동과 개인화 추천	From offline to online
	이커머스 시장을 지배하는 법칙	인플루언스의 활용과 전략
모듈 4 고객경험혁신을 위한 디지털 트랜스포메이션	챗봇의 트렌드와 전망	비즈니스프로세스와 디지털프로세스의 결합
	옴니채널의 기획과 성공전략	디지털시대의 비즈니스 전략
	효과적 메시지 전달을 위한 모바일 플랫폼	소비자구매행동과 시장의 변화
모듈5 4차산업혁명과 마케팅	4차산업혁명과 소매업종	디지털 생태계의 특징
	디지털 전이-데이터 그리고 지능	Technology Acceptance Model의 확장
	인공지능 마케팅	글로벌 플랫폼 전쟁과 시사점
모듈6 디지털 마케팅 콘텐츠 기획	스토리텔링에서 스토리두잉으로	유튜브 영상 파워와 성공사례
	SNS특성에 따른 차별화 전략	모바일을 통한 고객과의 소통
	콘텐츠와 진정성	공유되는 콘텐츠 마케팅

Part 2. 과정 특징



현직 기업 임원 및 교수로
구성된 최고의 강사진



현업 실무에 적용할 수
있는 실무 중심의 교육



디지털 마케팅을 이해할 수
있는 케이스 스터디



트렌드와 기업 니즈에
맞춘 맞춤형 교육

2021 디지털 마케팅 트렌드



구글코리아 김 경 훈 대표

- 인공지능을 통한 고객 맞춤 관심사 타게팅
- True view In-Stream과 범퍼애드
- 유튜브 마케팅 전략
- 디지털 마케팅 목표 측정 및 평가

주요경력

- 미국 듀크대학교 MBA
- 前 와이프 이노베이션 파트너스
- 상하이 사무소/베인&컴퍼니 근무



몰로코 이 현 채 이사

- 퍼포먼스 마케팅의 이해
- Effective across funnel marketing
- Data-Driven 마케팅의 힘
- Data transforms businesses

주요경력

- 現 몰로코 아시아 사업 총괄이사
- 前 Facebook Singapore, Client Partner

빅데이터를 활용한 디지털 마케팅 전략



세종대학교 우 종 필 교수

- 4차산업혁명과 '유니콘' 기업의 특징
- 빅데이터를 활용한 마케팅
- 빅데이터 마케팅 사례분석

주요경력

- 세종대학교 경영학과 교수 (마케팅, 유통, 빅데이터 담당)
- 세종대학교 빅데이터 MBA 주임교수 (BIG DATA MBA)
- (주)데이터솔루션 (구 IBM SPSS사) 자문교수
- 사단법인 유통학회 이사
- 사단법인 한국 상품학회 이사
- Michigan State University 박사



건국대학교 이 승 운 교수

- 소비자 디지털 콘텐츠 의사결정단계 진단법 (DCCF)
- 디지털 마케팅 전략 5가지
 - 게이미피케이션 전략
 - 넛지 전략
 - 공동 창조(Co-Creation) 전략
 - UGC (User Generated Content) 전략
 - 진정성 전략

주요경력

- 서울문화재단 축제 브랜드 마케팅 자문위원
- 대한상공회의소 중소기업 지원 자문위원
- 빙그레 디지털 마케팅 부문 자문 교수
- 닐슨코리아 선임연구원

고객경험혁신을 위한 디지털 트랜스포메이션



샌드박스네트워크 김 지 민 이사

- 사례로 보는 MZ타겟 유튜브 콘텐츠 마케팅
- 유튜브 브랜드 채널 운영

주요경력

- 現 샌드박스네트워크 Advertising Director
- 前 미래엔 커뮤니케이션팀 팀장
- YBM시사닷컴 마케팅 프로모션
- 매일유업(제로투세븐)디지털 기획운영



서울예술대학교 김 유 나 교수

- 빅데이터를 통한 마케팅 혁신
- 빅데이터 기반 디지털트랜스포메이션

주요경력

- 現 서울예술대학교 교수
- 現 한국마케팅협회 자문위원
- 前 대흥기획 빅데이터컨설팅팀 팀장

디지털 시대의 소비심리 이해



한국어도비 박 재 현 차장

- Understanding Programmatic Advertising
- Digital Advertising and Ecosystem
- 고객경험에 따른 디지털 마케팅
- 데이터 플랫폼을 통한 고객분석

주요경력

- Planning and Performance Lead at GroupM (Essence & Maxus)
- Team Leader at GroupM Connect (Digital Expert Team)



마이티하이브 김 선 영 대표

- 디지털 분석의 이해
- 디지털 분석 성공 사례
- Performance Marketing With Google Analytics

주요경력

- 前 골든플래닛 CMO
- 前 디지털 분석 컨설팅 서비스 비즈니스 론칭 및 총괄
- 前 어도비 디지털마케팅 공식파트너사 수석 컨설턴트
- 前 LG그룹 eCRM/온라인마케팅 담당

4차산업혁명과 마케팅



카이스트 박성혁 교수

- '개인화 데이터' 마케팅 활용 전략
- '온라인'에서 '오프라인'으로 가는 개인화데이터마케팅

주요경력

- 現 카이스트 경영대학 대우교수
- 前 주식회사 엘로익스체인지 대표이사



UNIST 김모란 교수

- '디지털 마케팅 애널리틱스' 방법과 활용전략
- 마케팅 환경의 변화 분석

주요경력

- 뉴욕 주립대 교수 역임
- University of Georgia 경영학 박사

디지털 마케팅 콘텐츠 기획



크리에오 김천석 팀장

- 고객들이 '뛰어놀 수 있는' 플랫폼
- 성공적인 디지털 마케팅을 위한 '3H 전략' (Hero, Hub, Hygiene)

주요경력

- 前 구글코리아 프로젝트 마케팅 매니저, 안드로이드 플랫폼&에코시스템 총괄
- 前 구글코리아 전략광고주 사업본부 통신, 미디어&엔터테인먼트 산업 총괄
- 前 SK플래닛 플랫폼 전략 & HR 매니저
- 前 SK텔레콤 마케팅 부문 마케팅 & 세일즈 매니저



한국외대 박지혜 교수

- '변하는 소비자와 마케팅'

주요경력

- 現 한국외대 경영학과 교수
- 한국마케팅학회 상임이사, 한국소비자학회 이사
- 삼성전자 반도체부문 브랜드커뮤니케이션 자문교수

미디어 콘텐츠 마케팅과 그로스해킹



JTBC 콘텐츠허브 박정재 팀장

- 밀레니얼이 '와썹맨'에 반응하는 이유
- 광고가 저절로 따라오는 콘텐츠 마케팅 전략

주요경력

- 前이노션월드와이드 차장
- 前 JTBC 디지털광고 과장



DS스쿨 정성영 대표

- 그로스해커란 무엇인가?
- 그로스해킹을 실천하기 위한 ICE 전략 'Impact, Confidence, Easy'

주요경력

- Growth Consultant
- 공인인증 스크럼 마스터

빅데이터기반 소비심리 이해



데일리블록체인 이구환 부사장

- 디지털 전이와 마케팅
- 블록체인이 가져올 마케팅 변화
- 진정성 마케팅의 중요성

주요경력

- 前 퍼플프렌즈 모바일마케팅 연구소 소장
- 前 한국마이크로소프트 상무



LG CNS 황윤희 상무

- 빅데이터로 본 소비 트렌드
- 고객 중심으로 사고할 수 있게 하는 데이터의 힘
- Customer Journey Map

주요경력

- CRM 컨설팅(금융사, 통신사, 온라인 서비스업 대상 고객 분석, 데이터 마이닝, 캠페인 전략 컨설팅)
- 금융사 데이터 분석 및 마케팅(현대카드 CLM실, 하나카드 CRM팀)
- 로열티 멤버십 빅데이터 분석 및 활용 서비스 개발 (SK플래닛 BI추진단, 롯데 멤버스 빅데이터 부문)

졸업생 추천사

제주항공 장OO 파트장

정말 유익했던 시간이었습니다. 여기서 배운 내용을 회사에 전달해서 업무에 적용하도록 할 예정입니다.

오투기 강OO 팀장

마케팅 일하면서 정말 새로운 시대의 마케팅을 해야 한다는 걸 느꼈는데, 이렇게 전문적인 강의를 들으면서 많은 도움이 되었습니다. 실무에서 앞으로 쓸모가 많을 것 같습니다.

제주항공 이OO 팀장

초보 마케터로서 이번 교육에서 많은 인사이트를 얻은 것 같습니다. 반드시 내용을 교육에서 끝나지 않고 실천에 적용해서 최고 매출을 얻을 수 있도록 해보겠습니다. 감사합니다.

한국암웨이 최OO 팀장

최고의 수업을 들은 것 같아 너무 좋았고, 과정을 통해 생각하지 못했던 부분을 알게 되서 유익했습니다.

두두월드 임OO 대리

마케팅에 관심이 정말 없는 상태로 왔는데, 도움이 많이 되었고, 이번에 마케팅 부서로 가게 될 것 같은데, 배운 것을 토대로 다양한 시도를 해보려고 합니다.

매일유업 이OO 차장

제가 정말 아무것도 모르는 백지상태에서 들었는데 매주가 매우 재미있었고 기대가 되었습니다. 이상하게 제 오지랴인지 모르지만 밤에 막 교육 내용이 생각이나더라고요!

공영홈쇼핑 강OO 실장

오랜만에 진짜 공부를 했습니다. 30년 전 대학시절 처럼 집중해서 공부해 본 좋은 경험이었습니다.

코웨이 김OO 대리

생각의 전환이 되었습니다. 진짜 전문가들을 한번에 만날 수 있고, 많이 배워서 좋았습니다.

유한킴벌리 박OO 수석부장

러니드 말고 러닝하는 사람이 되어야겠다고 느꼈습니다. 감사말씀 전합니다.

아모레퍼시픽 지OO 팀장

항상 교육을 하고 나면 내가 살아있다는 느낌을 받아 왔습니다.

역대 수강 기업



『디지털마케팅혁신 mini MBA과정』 입학지원서

지원자

(사진)	성명	(한글)	생년월일	
		(영문)		
	휴대폰		E-mail	
	지원동기	<input type="checkbox"/> 신문광고 <input type="checkbox"/> 브로셔 <input type="checkbox"/> 웹메일 <input type="checkbox"/> 홈페이지 <input type="checkbox"/> 추천 <input type="checkbox"/> 기타()		
관심분야	<input type="checkbox"/> 트랜스포메이션 <input type="checkbox"/> 인공지능 <input type="checkbox"/> 블록체인 <input type="checkbox"/> 디지털마케팅 <input type="checkbox"/> 인플루언서 <input type="checkbox"/> 네트워킹 <input type="checkbox"/> 기타() *중복 체크 가능			

경력 및 학력사항

내용	기간	비고

근무지

회사명		대표자	
직위		주요업종	
회사주소			
전화		연간 매출/직원 수	

자기소개 회사소개 지원목적

추천인

관계	성명	직장명	직위	연락처

* 본 입학지원서의 개인정보와 기업정보의 수집 및 이용에 동의하며, 위와 같이 디지털마케팅혁신miniMBA과정에 지원합니다.
 * 본 입학지원서를 작성 후 사업자등록증과 함께 아래 이메일로 보내주시기 바랍니다.
 - 디지털마케팅혁신miniMBA과정 운영사무국 - Tel. 02-2057-5678 E-mail. kma19450815@gmail.com