

주제	DDP STORE 운영사업 제안서 평가		회의장소	9층 대회의실
			회의일시	2016.11.30.(수)
참석자	서울디자인재단	전기현 팀장, 김지혜책임, 전수빈선임, 권은정선임		
	심사위원	손경현 팀장, 한승훈 부장, 박정례 팀장, 한승주 큐레이터, 최영석MD, 이주현팀장, 남상우대표		
회의 내용				
<p>[심사위원]</p> <p>A : 손경현 팀장 , B : 한승훈 부장 , C : 박정례 팀장 , D : 한승주 큐레이터</p> <p>E : 최영석 MD , F : 이주현 팀장 , G : 남상우 대표</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 위원장 선출 : B위원 ○ 1번 업체 발표완료(20분) 및 질의응답(10분) ○ B위원 질문 <ul style="list-style-type: none"> → 예산을 177,000천원으로 잡았는데 그 예산으로 과업수행이 가능한지, 그리고 과업에 대한 집중도는 몇 퍼센트로 잡고 있는가? ○ 1번 업체 <ul style="list-style-type: none"> → 예산은 들어오는 마진 등을 포함하여 최소 운영비용으로 177,000천원으로 잡은 것이며, 현재 운영 중인 매장도 있기 때문에 집중도는 80%이상 전념할 예정이다. ○ B위원 질문 <ul style="list-style-type: none"> → PT자료 중간에 멤버십 카드를 만들겠다는 부분이 있는데, 멤버십 카드는 지속성을 가지고 해야하는 사업이지만 본 과업 운영기간이 2년이다. 독단적으로 할 것인가 아니면 재단에 요청하여 진행할 예정인가? ○ 1번 업체 <ul style="list-style-type: none"> → 민간업체(면세점 등)와 제휴하는 부분이 있기 때문에 재단과 협의하여 결정할 예정이다. 과업 수행기간이 2년이기 때문에 2년 후에도 재단이 지속적으로 활용할 수 있는 멤버십으로 진행할 예정이다. 				

○ B위원 질문

→ 재단의 기존 직영매장에는 현재 근무중인 직원들이 있다. 만약 과업을 수행한다면 2년마다 직원이 교체되어야 하는데 그렇게 되는 것인가?

○ 1번 업체

→ 판매 운영인력은 재단과 조울할 예정이다.

○ C위원 질문

→ 우수디자이너 발굴에 대해 좋은 아이디어를 보여주었는데, 디자인 같은 경우는 디자인이 잘 나와도 최종 상품을 잘 제작하는 업체 발굴이 더 중요하다. MD를 통해 다양한 상품이 나올 것 같은데, 발굴 경험이나 제작 업체들을 보유하고 있는가?

○ 1번 업체

→ 동대문에서 컨셉 매장을 운영한 경험이 있고 상품을 개발하여 납품한 경험도 있다. 직원들 중에도 가전제품, 시계, 공산품 등을 제작한 경험과 ODM형태의 라인들을 가지고 있어, 이러한 라인들을 잘 활용할 예정이다.

○ C위원 질문

→ 매장의 경우, 매출이 중요하다고 생각한다. 매출이 완성적으로 마무리되려면 실패하는 아이템이 없어야 한다. 실패한 아이템이 있다면 빨리 처리하고 새로운 히트 아이템을 만들기 위한 기획과 상품 출시가 필요하다고 생각한다. 만약 이러한 상황이 발생한다면 어떻게 신속하게 대처할 것인가?

○ 1번 업체

→ 1차적으로 매장 분석이 가장 중요하다고 생각한다. 기본적인 데이터베이스 (각 지역의 유통채널), 상품 데이터베이스 분석, 방문고객 분석 등을 통해 거기에 맞게 리스트를 줄여야한다고 생각한다.

한 브랜드 당 기간을 정하는 것이 좋다고 생각한다. 위치, 면적을 줄이거나 브랜드와 조울하여 판매가를 낮춰 재고를 소진하는 등 여러 가지 방향성을 염두하고 있다.

채널별 분석을 가지고 움직이는 것이 중요하다고 생각한다.