

XOR Program

Integrated Marketing Communications

Track	Theme	Main Topic
IMC 마케팅	<p>어떻게 효과적으로 알릴 것인가?</p> <p>초기 판매에서 브랜드 빌딩까지 단계별 이행 전략</p>	<p><u>The Rate Factor</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • 기초 마케팅 완성도가 영업 효율을 정한다. • 생략하면 안되는 필수 마케팅 에센스 • 추구할 우선 순위: Revenue, Reference, Recognition
	<p>Program</p> <ul style="list-style-type: none"> • 핵심 마컴 전략 수립, 마케팅 자료 제작 • 중 ~ 소규모 전시회 출품 기획 • 성장 단계별 목표 설정, Supply Chain 기획 	<p>Deliverable</p> <p>STP 분석, USP 도출, Messaging, Copywriting, Pitch Deck, Brochure, Flyer, Case Study, White Paper, Event showcasing, etc.</p>

XOR Program

Go-To-Market Strategies and Activities

Track	Theme	Main Topic
GTM 영업	<p>어디서 어떻게 고객을 찾을 것인가? 실패 없는 거래선 개척. 발굴 영업 활동 효율 극대화 방안</p>	<p><u>Numbers Game</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • 기회와 자원을 배분해서 확률을 높인다. • 연간 통합 활동 계획. 타율을 높이는 현장 실전 기법 • Outbound Sales, Cold calling
	<p>Program</p> <ul style="list-style-type: none"> • 통합 시장 개척 활동 계획, 예산, KPI 수립 • 바이어 조사, 발굴, 현장 응대 기법과 툴 • 맹탕인 전시회. 대안과 복안 	<p>Deliverable</p> <p>연간 GTM 자원 · 예산 편성 Matrix, KPI · OKR, 바이어 조사 · 발굴 기법, 지원 사업, Partner Questionnaires, Supply Chain 설계, Floor Sales Tactics, Elevator Pitch, Cold calling</p>

XOR Program

Partnership, Terms & Conditions

Track	Theme	Main Topic
PTC 정책	<p>누구와 어떤 조건으로 손 잡을 것인가?</p> <p>빠르게 결정하고 불리한 요구는 회피하면서 지속 성장하는 구조를 구축하는 정책 설계</p>	<p>Structure > Performance</p> <ul style="list-style-type: none"> • 역량으로 구도를 이길 수 없다. • 피라미드형 성장 구조의 파트너십 · 가격 정책 • 패착을 피하고 자기 주도적 전환 구도를 설계하는 계약 조항
	<p>Program</p> <ul style="list-style-type: none"> • 파트너 육성 프로그램, 운영 정책, 교체 전략 • 이윤 구조, 가격 정책 설계 • Term Sheet, 계약 조건, 계약서 	<p>Deliverable</p> <p>Partnership & Enablement Program, Pricing & Incentives, Term Sheet, Lead Guard, Channel Optimization, Contract negotiation, Closing, etc.</p>

XOR Program Overview

프로그램 개요

Track	Theme	Main Topic
IMC	어떻게 효과적으로 알릴 것인가? 초기 판매에서 브랜드 빌딩까지 단계별 구축 이행 전략	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Rate Factor</u>. 기초 마케팅 완성도가 영업 효율을 정한다. • 생략하면 안되는 필수 마케팅 에센스 • 추구할 우선 순위: Revenue, Reference, Recognition
GTM	어디서 어떻게 고객을 찾을 것인가? 실패 없는 거래선 개척. 발굴 영업 활동 효율 극대화 방안	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Numbers Game</u>. 기회와 자원을 배분해서 확률을 높인다. • 연간 통합 활동 계획. 타율을 높이는 현장 실전 기법 • Outbound 영업, Cold calling
PTC	누구와 어떤 조건으로 손 잡을 것인가? 빠르게 결정하고 불리한 요구는 회피 하면서 지속 성장 가능한 구조를 구축하는 정책 설계	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Structure > Performance</u>. 역량으로 구도를 이길 수 없다. • 피라미드형 성장 구조를 구축하는 파트너십 · 가격 정책 • 패착을 피하고 자기 주도적 구도를 설계하는 계약 조항

Key Deliverables

주요 제공 사항

Track	Program	Deliverable
IMC	<ul style="list-style-type: none"> • 핵심 마컴 전략 수립, 마케팅 자료 제작 • 중 ~ 소규모 전시회 출품 기획 • 성장 단계별 목표 설정, Supply Chain 기획 	STP 분석, USP 도출, Messaging, Copywriting, Pitch Deck, Brochure, Flyer, Case Study, White Paper, Event showcasing, etc.
GTM	<ul style="list-style-type: none"> • 통합 시장 개척 활동 계획, 예산, KPI 수립 • 바이어 조사, 발굴, 현장 응대 기법과 툴 • 맹탕인 전시회. 대안과 복안 	연간 GTM 자원 · 예산 편성 Matrix, KPI · OKR, 바이어 조사 · 발굴 기법, 지원 사업, Partner Questionnaires, Supply Chain 설계, Floor Sales Tactics, Elevator Pitch, Cold calling
PTC	<ul style="list-style-type: none"> • 파트너 육성 프로그램, 운영 정책, 교체 전략 • 이윤 구조, 가격 정책 설계 • Term Sheet, 계약 조건, 계약서 	Partnership & Enablement Program, Pricing & Incentives, Term Sheet, Lead Guard, Channel Optimization, Contract negotiation, Closing, etc.