C.STAGE

Market Impact

SKY실전경영전략학회

2019 SPRING SEMESTER

22ND MEMBER RECRUITING

STAGE for Contribution

C.STAGE

GROUP

C.STAGE는 2007년 중소, 중견 기업의 턴어라운드를 위해 설립된 SKY 연합 실전경영전략 학회입니다. C.STAGEan들은 산업 현장에서 Market Impact를 창출하여 기업에게 실질적인 가치를 제공하고 있습니다. 이 과정은 고도의 전략적 사고와 창의성을 요구하며, 발 빠른 행동력 또한 뒷받침 되어야 합니다. 체계적이며 실질적인 과정을 통해 C.STAGEan은 극도의 성장을 경험할 수 있습니다.

GROWTH

설립 이후, C.STAGE는 다양한 산업군에 걸쳐 106개의 프로젝트를 진행하였고, 전략 수립, 마케팅, 벤처 설립 등의 핵심적인 의사결정 과정에 참여해왔습니다.

그 결과, 기존의 경영 관련 학회들이 내부적인 학습에 초점을 맞출 때, C.STAGE는 실제로 도움을 필요로 하는 다양한 중소, 벤처 기업, 공공기관 및 유수 대기업들을 대상으로 직접 프로젝트를 제안했고, Market Impact를 이끌어 내 성공적인 연합 실전경영전략 학회로서의 입지를 다져왔습니다.

이처럼 C.STAGE는 대학생만의 순수한 열정과 창의적인 사고로 기업과 사회에 기여하고 있습니다.

회장 인사말

C.STAGE 22기 회장

조 형 규

안녕하세요. 실전전략경영학회 C.STAGE 22대 회장 조형규입니다.

이 글을 통해 여러분께 실전전략경영학회인 C.STAGE가 어떠한 단체인 지 말하고자 합니다.

논리적 사고와 분석력으로 기업에게 전략을 제안하는 단체는 비단 C.STAGE뿐 아니라 다양하게 존재합니다. 하지만 그 중 '실전'이라는 단어와 가장 적합한 단체는 C.STAGE입니다.

많은 단체들은 사례 분석을 통해 공부하고 분석하여, 자신들이 만든 전략이 얼마나 효과적인 전략인 지 확인해보고는 합니다. 이러한 과정을 통해 그들은 모범적인 시장 분석과 전략을 내놓습니다. 그러나 이렇게 만들어진 분석과 전략이 실제로 시장에서 유효할 지는 두 가지 이유로 의구심이 생깁니다. 하나는 과거 사례를 통해 본 시장이 현재 상황에 얼마나 적합할지에 대한 의구심이며 둘은 실제 시장에서 전략을 실행하지 않고, 교과서만으로 유효한 지 판단할 수 있는 가에 대한 의구심입니다.

그렇기에 C.STAGE는 매력적입니다. C.STAGE는 사례 분석, 모의 시장 분석을 통해 답안을 작성하는 방법을 배우지 않습니다. C.STAGE 실제 시장에 직접적으로 영향을 미칩니다. 학기 중엔 기업이 당면한 실제 문제를 실무자와 커뮤니케이션하며 해결합니다. 방학 중엔 한 사람의 전문가로서 기업과 계약을 맺고 프로젝트를 진행합니다. 위 과정을 통해 C.STAGE는 실제 시장을 분석하고 실행을 통해 직접 전략의 유효성을 검증합니다..

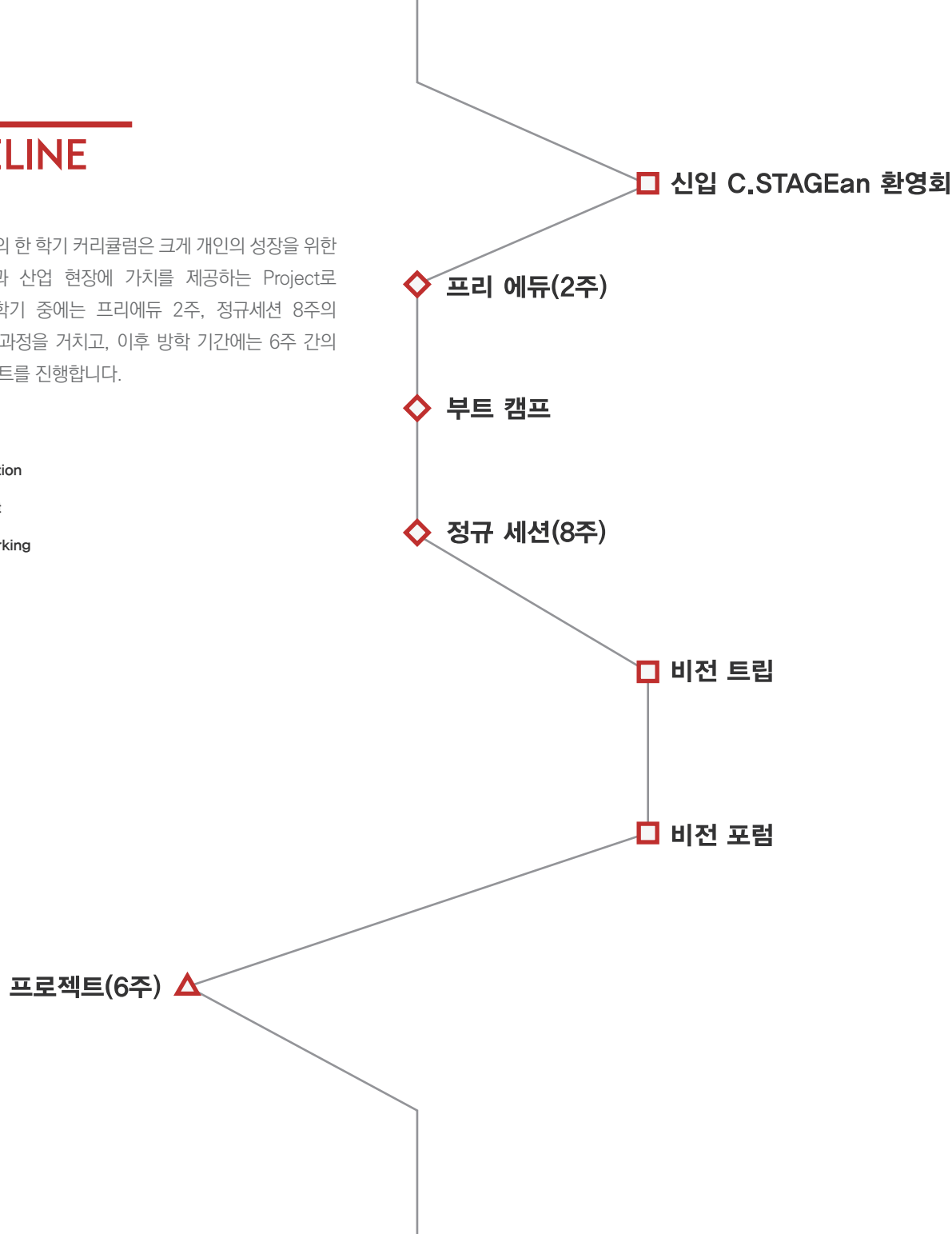
C.STAGE에서 실전을 통해 다음 변화의 물결을 일으킬 주인공은 바로 '이 글을 읽고 계신 여러분' 입니다.

감사합니다.

TIMELINE

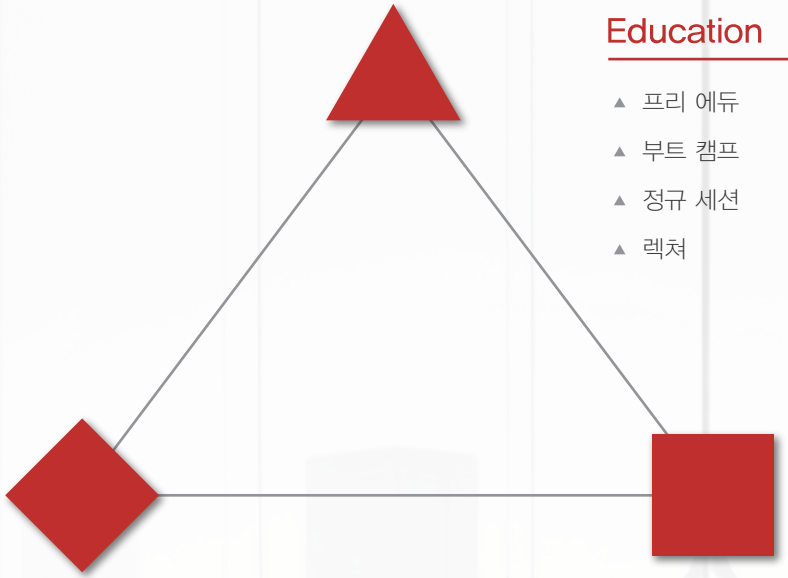
C.STAGE의 한 학기 커리큘럼은 크게 개인의 성장을 위한 Education과 산업 현장에 가치를 제공하는 Project로 나뉩니다. 학기 중에는 프리에듀 2주, 정규세션 8주의 Education 과정을 거치고, 이후 방학 기간에는 6주 간의 실전 프로젝트를 진행합니다.

- Education
- Project
- Networking



ACTIVITIES

C.STAGE에 들어온 구성원은 크게 세 가지 활동을 하며 스스로의 가치를 높이고, 다양한 가치를 만들어냅니다. 이는 개인의 논리적, 전략적 사고를 기르고 커뮤니케이션 스킬을 함양하는 Education, 본인의 역량을 발휘해 산업에 Market impact를 내는 Project, 그리고 다양한 산업에 진출한 Alumni들과의 Networking으로 이루어져 있습니다.



Education

- ▲ 프리 에듀
- ▲ 부트 캠프
- ▲ 정규 세션
- ▲ 렉쳐

Project

- ◆ 클라이언트 커뮤케이이션
- ◆ 프로젝트 제안 및 Scope 설정
- ◆ 전략 및 액션 플랜 도출
- ◆ 실행 및 피드백

Networking

- ■ C.STAGEan 환영회
- ■ Alumni–Acting 매칭
- ■ 비전 트립
- ■ 비전 포럼

Education

STAGE for Growth

PURPOSE

C.STAGE 구성원들은 프리 에듀를 시작으로 부트캠프, 정규 세션, 렉처에 이르는 Education 과정을 거칩니다. 이를 통해 실제 프로젝트의 과정을 경험하고, 프로젝트를 진행하는 데 필요한 문제 해결 및 커뮤니케이션 능력을 기르게 됩니다.

WHAT WE DO

C.STAGE의 정규 세션은 실제 프로젝트의 과정과 동일하게 진행됩니다. 세션에서는 실무진이 직접 출제한 비즈니스 케이스에 대해 팀 단위로 한 주 동안 치열하게 고민을 한 뒤, 그 결과물을 세션에 참여한 액팅 멤버와 알럼나이 멤버 앞에서 발표합니다. 현업에 있는 알럼나이의 전문적이고 심층적인 피드백을 받고, 그 과정에서 대학생의 관점에서는 보지 못했던 전략적인 시각을 배울 수 있습니다.

정규 세션 시, 엑팅 멤버들은 모두 Project Manager 역할을 경험하게 됩니다. 이를 통해 논리적 사고, 팀원 관리 능력, 클라이언트와의 협의 능력 등 프로젝트에 반드시 필요한 실전 경험을 쌓을 수 있습니다

PROCESS

부트 캠프	실제 컨설팅 펌에서 진행하는 교육을 압축한 강도 높은 문제해결 훈련. 논리적 사고력 및 팀원 간 커뮤니케이션 능력을 배양하며 단기간 내에 빠른 성장을 이루는 세션
프리 에듀 (2주)	신입 C.STAGEan이 본격적으로 세션에 참가하기 전, 로직트리 작성 / 효율적 서치 /장표 구성 등 기본적인 역량을 배양하고 학회원으로서의 적응을 유도하기 위한 세션
정규 세션 (8주)	비즈니스 문제 해결 및 Project Managing 능력을 배양하기 위해 실제 프로젝트와 동일한 과정으로 진행되는 세션 **산업 분석** **마케팅** **수익성** **신사업 1** **신사업 2**
렉처 (상시)	현업에 있는 Alumni 또는 외부 인사를 초청하여 Logical Thinking, 수익성 평가 방법론, 마케팅 효용성 검증법 등의 실무적인 비즈니스 교육을 받는 세션

Project

STAGE for Contribution

PURPOSE

C.STAGE의 프로젝트는 현장에서 직접 기업과의 협업을 통하여 실질적인 Market Impact를 만들고 사회에 긍정적 가치를 퍼뜨리는 것을 목표로 하고 있습니다. 프로젝트는 각 산업과 시장에 대한 이해를 바탕으로 현상 분석, 거시적 전략 도출, 그리고 현실적인 시행을 포함해서 진행됩니다.

*매 해 주요 프로젝트만 간추린 결과임을 알려드립니다. 자세한 사항은 홈페이지에서 보실 수 있습니다.

SCOPE

사업 타당성 평가
신사업 개발 및 마케팅 전략 수립
중소 기업 Turnaround 컨설팅
대기업 신사업 부문 기획 및 실행
벤처기업 설립 지원 및 초기 방향성 설정
지방자치단체 Funding 을 통한 공공 프로젝트 수행
Data Mining & CRM 수립 (관련대학원과 협조)

2008 - 2012

(주)삼성에버랜드,
고객 DM을 통한 CRM 전략
및 DB개선안 수립,
캐릭터 사업 OSMU 전략 수립

(주)온누리약국체인, 온라인
B2C 시장 진출 전략 수립

GECE, 공학 프로그램
방향성 설정 및 효율적
시설활용 계획 수립

(주)김가네, 김가네 브랜드
리뉴얼 전략 수립

(주)죠스푸드, 죠스떡볶이
브랜딩 전략 수립

2013

LG U+, 지역광고 플랫폼
가맹점주 공략 방안 제시

루이까또즈, 브랜드 강화 및
소비자 커뮤니케이션
전략 수립

SK Planet, 모바일 위치기반
광고 플랫폼의 새로운
Selling Point 도출 및
효과성 검증

SM Entertainment, 모바일
사업 진단 및 소비자
커뮤니케이션 방안 도출

2014

ATS, 전사적 전략 수립 및
현황 개선 방안 제시

전라북도, 식품기기 제조산업
육성 타당성 검증 및
기본계획 수립

바이맘, B2C 매출 증대 전략
수립, 현저한 매출 증대 효과

경기개발원 안성시 장기 개발
프로젝트 전략수립

제주십육돈가, 매출 증대 및
마케팅 전략 수립

2015

SK telecom, 로봇 코딩교육
서비스 경쟁력 확보를 위한
시장 분석 및 전략 제안, 실행

오르그닷, 의류판매 신규
플랫폼 진출 전략 기본계획
수립

BBQ (제너시스), 마케팅
전략 수립

레저큐, 업계 동향 조사 및
해외 사업 진출 방안 제시

커뮤니티 앱, Fandom
국, 내외 신규 가입자 증대 전략

2016

얼스레시피, 국내 화장품
시장에서의 차별화 브랜딩
전략 수립

삼성전자 Samsung
Innovation Museum,
학생 고객 유치 방안 제시

72초 TV, SNS 비디오 커머스를
통한 헤어케어제품 판매 전략

야놀자, 온라인 종합
숙박 어플 프로젝트

플레이팅, 매출 증대 및
마케팅 전략 수립

MARKET IMPACT

C.STAGE 멤버들은 기업에게 프로젝트를 제안하여 전략을 고민하고 실행하여, 학생과 기업의 관계가 아닌 파트너 관계로 Market Impact를 만들어내고 있습니다.

C.STAGE 전략을 반영한
기업 최대 매출 증가
1,400%

누적
프로젝트
개수
106개

SK telecom
추가 프로젝트
요청
11+

누적 프로젝트 수주비
2억원 이상

2017

온누리 약국 체인,
약국 경영 진단 컨설팅 서비스 기획

국내 레저 모바일 서비스 '가자고',
여행 F&B를 타겟한 모바일 커머스 전략

비트코인 어플 '코인알람',
Cryptoconnect 서비스 해외 마케팅

진로교육전문 스타트업 '잡쇼퍼'
서비스 영업 프로세스 정립

B2B 전문 미술품
프로젝트 기업 '마롱컴퍼니'
아트펀드 조성 프로젝트

2018-1

'SK planet' 11번가
판매자용 셀러툴 개선 프로젝트

'RBTG' 해외브랜드 국내/중국
샤오홍슈 런칭을 위한 전략 수립

베트남 전문 투자회사
'그린에그 인베스트먼트'
한국 콩카페 정착을 위한
마케팅 가이드라인 수립

'야놀자', 신사업
시장성 검증 및 진입 전략 도출

2018-2

2019, It's your turn.

'씨알푸드'
시리얼 바(Bar) 시장 NB 브랜딩 전략

- 단기 전략: 사업 목표 설정, 타겟 고객 분석, 브랜드 컨셉 도출, 제품 기획 기준 마련, 마케팅 전략 수립
- 중장기 전략: 일본/미국 시장을 참고, 중장기 한국 바 시장을 이끌 seg 도출, 벤치마킹 브랜드 선정, 브랜드 컨셉 도출, 제품 기획 기준 마련

'미창케이블', 자전거 케이블 시장
진입 적절성 평가 및 진입 전략

- 자전거 케이블 시장 조사
- 자전거 케이블 소비자 조사를 통한 브랜딩 및 시장 진입 전략 제안
- 온라인 홍보 가이드라인 제작

'케어위드', 영양제 정기구독 서비스
고객 유치를 위한 파트너십 기업 물색 및 체결

- 건강기능식품 소비자 구매 행태 조사
- 자사 서비스 Pain-point 분석
- 적합한 파트너십 상대기업 리스트업 및 체결

'온누리약국체인', 공식 온라인 B2C몰
온누리스토어 소싱 체계화

- 온누리스토어 소싱 프로세스 정립
- 온누리스토어 브랜즈 소싱 진행 (6주간 104개 브랜드 계약 완료)

'토즈 스터디센터',
신규 서비스 및 앱 기획 프로젝트

- 국내 1020 소비자 조사
- 소비자 니즈에 부합하는 신규 서비스 및 앱 기획

MARKET IMPACT

온누리약국 ONNURI DRUGSTORE

온누리약국은 개업 약국보다 폐업 약국이 더 많다는 문제점이 있었습니다. 이러한 온누리약국에 실질적인 도움을 주기 위해, C.STAGE는 본사 차원의 매뉴얼을 개발해 지점들을 컨설팅할 수 있도록 하는 전략을 세웠습니다. 2,000개의 약국을 분석하여 어디에 개점하는 것이 좋고, 어떤 제품을 팔아야 하며, 어떻게 진열해야 하는지와 손님 응대 방식까지, C.STAGE는 잠재 고객을 확보하기 위한 최적의 표준 컨설팅 매뉴얼을 본사 측에 제공했습니다. 매뉴얼 도입 후 단 30일 만에 매출은 2배 신장했으며, 1년간 컨설팅 예약이 조기 마감되었습니다.

Quantum & Partners

프로젝트 client는 '퀀텀앤파트너스'라는 전략컨설팅회사로, 대학교 경영전략학회가 실제 컨설팅펌과 협업하여 프로젝트를 진행한 최초이자 유일한 사례입니다. 소프라움은 고객 분석이 이루어지지 않았고, 온라인 채널 대응도 하지 못했습니다. 따라서 C.STAGE는 핵심 고객 파악 및 특성 분석, customer journey 고려 시 소프라움의 문제 진단을 하였습니다. 이를 바탕으로 1) 핵심/잠재고객 유입을 통한 블로그 활성화, 2) 블로그 및 상세페이지 기반 제품 selling, 3) 이후 오프라인 채널로 송객 하는 customer flow를 구축하였으며, 단계별 활동 강화를 상세하게 제언했습니다. 이러한 전략을 바탕으로 17년 온라인 채널 매출액은 전년도 대비 약 1400% 증가를 했으며, 프로젝트 참여 팀원들은 퀀텀앤파트너스로부터 Business Analyst 및 Research Assistant로 입사 제의를 받기도 했습니다.

SHINWON CK MOTORS Co.,Ltd. (주)신원 CK 모터스

신원CK모터스는 국내 시장 도입 자동차 모델 선정 및 초기 브랜딩 전략을 의뢰하였습니다. C.STAGE는 우선 승용차 모델을 선정하였습니다. 도입 가능 차량 전수조사 등을 통해 준중형 SUV세그먼트로의 진출을 제언했으며, 해당 시장에 글로리 580 모델을 출시할 것을 제안했습니다. 다음으로 상용차 모델을 선정했습니다. 자사 차량 분석, 설문, 좌담회 등을 통해 경상용으로 C31모델, 일반상용으로 C35모델을 제안했습니다. 마지막으로 초기 브랜드 전략을 위해 접촉 가능 국내 카쉐어링 업체 조사 및 업체 컨택 시 사용할 Sales Deck을 작성했습니다. 현재 글로리 580 모델은 국내 통관 절차 승인 및 판매를 개시한 상태이며, C31 모델 및 C35 모델 초도 물량 각 300대가 완판되었습니다.

CLIENT REVIEW

SK telecom Lifeware 사업 1팀 김돈정 팀장 인터뷰

짧지 않은 C.STAGE와의 컨설팅 기간은 인상적이었습니다. 익히 들은 바도 있었지만, 사업을 이해하려는 실질적인 노력, 주요 이해관계자 인터뷰와 분석, 작지만 의미 있는 추진 방향 제시는 프로젝트 외에 저희 팀원들의 열정을 자극하는 계기가 되었습니다. 이미 프로가 되고 있는 C.STAGE의 모습에 박수를 보내고 또 만나길 기대합니다.

야놀자 김종윤 부대표 인터뷰

C.STAGE와의 컨설팅 기간을 통해 열정과 Logical thinking이 만났을 때 진정한 문제 해결이 가능하다는 것을 깨달을 수 있었습니다. 클라이언트의 이슈를 진심으로 이해하기 위해 노력하는 모습과 열정에 가득한 Problem solving을 통해 업의 본질에 좀 더 다가갈 수 있었고, 만족스러운 결실 또한 맺을 수 있었다고 생각합니다. 앞으로도 다양한 산업과 클라이언트와의 협업에서, 단순한 보고 문서에 그치지 않고 실질적인 Impact을 이끌어내는 모습, 기대하겠습니다.
감사합니다.

72초 TV 브랜드 사업팀 이정훈 팀장 인터뷰

협업을 진행 하면서 느낀 C.STAGE의 가장 큰 장점은 '우문현답' 입니다. 보통 컨설팅을 진행할 때, 업무 요청을 드리는 쪽에서 여러 사내 이슈 때문에 자칫 명확히 정리 되지 않은 구조, 정보를 전달할 때가 많습니다. 또한 기본적인 마케팅 조사를 요청드릴 때도 있습니다. 그럴 때마다 C.STAGE는 자체적인 develop을 통하여 질문보다 훨씬 뛰어난 결과물을 도출 합니다. 이를 통해 매 주 미팅을 하면서 더욱 양사가 발전 되는 회의가 이루어졌습니다. 약속된 일정이 마무리 되었을 때, C.STAGE에서 전달하신 report는 매우 만족스러운 결과물이란 것을 깨달았습니다. 본질에 대한 정확한 이해, 이를 통한 논리적인 해석, 그리고 열정. 이것이 바로 C.STAGE 입니다.

Networking

STAGE for Connection

목표

C.STAGEan은 대학생의 순수한 열정과 창의적인 사고를 바탕으로 사회 기여에 대한 비전을 공유하며, 서로의 성장을 돕기 위해 끊임없이 소통하고 교류합니다.

A-A MATCHING

AA 매칭은 액팅 멤버들이 자신의 관심분야에서 종사하고 있는 Alumni와 지속적으로 교류할 수 있는 C.STAGE의 차별화된 네트워킹 프로그램입니다.

VISION TRIP

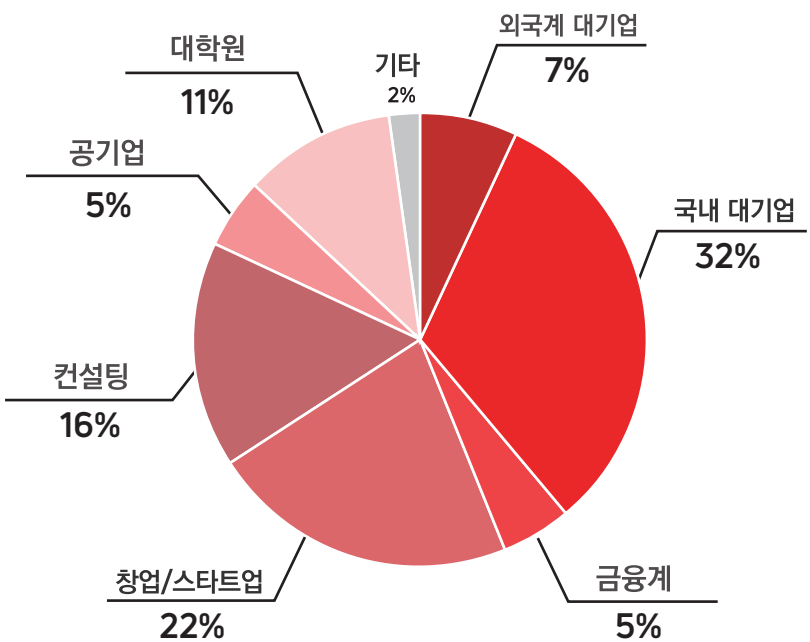
C.STAGEan들은 직접 수행한 프로젝트 수익으로 1년에 두 번 비전 트립을 떠납니다. 2017년에는 베트남 다낭, 2018년은 필리핀 세부로 비전트립을 다녀왔습니다.

VISION FORUM

C.STAGE는 매년 모든 기수의 알럼나이와 액팅 멤버들이 모여 서로의 비전을 공유하고 응원하는 비전 포럼을 개최합니다.

CAREERS

Alumni들은 C.STAGE 활동을 성공적으로 마친 후 사회의 다양한 분야에서 종사하고 있습니다. 이들은 C.STAGE를 통해 얻은 논리적/창의적 사고, 커뮤니케이션 능력 등 기업이 필요로 하는 핵심 역량들을 활용하여 각자의 위치에서 인정받고 있습니다. 이러한 Alumni들은 엑팅들의 성장을 돕기 위해 적극적으로 세션에 참여하여 피드백을 해주고, 후배들에게 조언을 아끼지 않습니다.



(C.STAGE 구성원의 커리어 구성 비율)

C.STAGE ALUMNI MEMBERS

박 효 수

Founder (1기)

온누리 약국 체인 미래전략팀장

前 ORIX Private Equity,
Turnaround specialist

前 Dell, Global strategy,
Senior Advisor

前 McKinsey & Company,
Business Analyst

C.STAGE는 “책임감을 바탕으로 생각하는 능력” 을 개발해 줍니다.

C.STAGE는 대학생들을 대상으로 논리력, 창의력 경진대회 식의 프로젝트를 하지 않습니다.

C.STAGE는 각 회사의 10년 후를 결정지을 만큼 중요한 의사 결정에 직접 참여하여 회사의 사장, 혹은 임원을 대상으로 제안을 합니다.

이 때 여러분들은 ‘생각의 무게’에 대해 깨닫게 될 것입니다. 대학 생활 중 이런 체험을 할 수 있는 곳은 오직 C.STAGE 뿐 입니다.

박 준 희

Alumnus (6기)

LG생활건강 M&A 팀

前 McKinsey & Company
Business Analyst

C.STAGE에서는 똑똑하고 멋진 친구들과 머리를 맞대어 고민한 결과물을 내는 것으로만 그치지 않습니다. 프로젝트 수주부터 실제 제안이 현실화되어 Market Impact를 만들어내는 전 과정이 바로 C.STAGE의 존립 목적이자 여러분들이 얻을 수 있는 소중한 경험입니다.

김 정 대

Alumnus (4기)

삼성전자
의료기기 사업부 전략 마케팅팀

대학 시절 할 수 있는 가치 있는 활동은 무궁 무진하고, 모든 활동은 경험이자 자산이 됩니다. 그 중에서도 C.STAGE를 통한 활동은 남들보다 한 발 앞서 기업 경영에 대한 실질적인 고민을 하고, 고민을 넘어서 실제 전략을 수립하고 시장에 적용할 수 있습니다. 이를 통해 C.STAGE는 사회에 기여할 수 있으며, 여러분 개개인은 몰라보게 성장할 수 있는 기회를 얻게 됩니다.

김 홍 성

Alumnus (1기)

SK telecom New Biz Manager

인생에서 치열한 도전을 위해 세상에 가치를 더해 본 경험이 있으십니까?

C.STAGE에서는 실전 전략 수립 및 운영을 통해 Market Impact의 가치를 더하는 성공 경험을 얻으실 수 있습니다.

또한, 스마트하고 신뢰감 있는 사람들을 만나 함께 성장하실 수 있습니다.

현재 1기부터 20기까지 160명의 Almuni는 사회의 다양한 분야에 진출해 있습니다.

최 지 환
Alumnus (8기)

모멘스 파트너스 COO
前 기아자동차 기획실

컨설팅의 본질은 무엇일까요? 문제를 해결하는 실제적인 솔루션을 제공하는 것입니다.

C.STAGE는 여기에서 더 나아가 실제 기업과의 프로젝트를 통해 지금 이 순간에도 긍정적인 변화를 창출하고 있습니다.

마케팅, 재무를 비롯한 다양한 분야의 지식과 논리적 사고, 그리고 설득을 위한 무수한 실전 경험은 기업 뿐만 아니라 여러분 자신의 변화도 만들어 낼 것입니다.

세상을 바꾸는 힘! C.STAGE가 여러분의 무대가 될 것입니다.

김 슬 우
Alumnus (9기)

Google Online Specialist,
Marketing Solution Team

前 appbackr
Business Development Strategist

대학생 수준에서 현장의 기업들이 어떤 문제들을 안고있는지, 그것들을 어떻게 해결할 것인지 실질적으로 고민해볼 수 있는 기회는 흔하지 않습니다. C.STAGE는 대학생 수준이 아닌, 파트너의 입장에서 기업들과 함께 이러한 고민들을 함께해볼 수 있는 기회를 제공합니다.

전 수 일
Alumnus (10기)

Bain & Company
Senior Associate Consultant

대학생이라면 누구나 미래에 대한 고민을 하게 됩니다. 그러나 그 고민은 언제나 막연하고 손에 잡히지 않는 허상처럼 느껴질때가 많습니다. 그 이유가 무엇일까요?

때로는 자신이 가진 고민을 현실로 가져와 실현하기에 현실이 주는 장벽이 존재하기 때문이기도하고, 개인이 가진 의지가 사회에 한 획을 남기기엔 조금 모자라기도 해서라고 생각합니다. C.STAGE는 대학생들에게 있어, 대한민국에서 최고의 비즈니스 플랫폼입니다.
"Do what you wanna do"
여러분의 고민과 의지에 힘을 실어 현실로 가져오세요.

강 용 건
Alumnus (1기)

메디치 인베스트먼트 벤처 사모투자
前 한국거래소, Listing Review Officer
前 Bank of America Merrill Lynch,
Equity Derivatives Trader

C.STAGE의 멤버는 기업의 경영자, 실무진과 함께 Consulting Project를 진행하게 됩니다. 멋지게 발표하고 끝내는 것이 목표가 아닙니다. 우리가 만든 결과물은 제품과 서비스로 출시되어, 매출과 고객지표와 연결됩니다. 유의미한 Market Impact를 창출해야 하므로 우리가 감당해야 할 책임은 무겁습니다. 그렇기에 C.STAGE는 여러분을 큰 Impact를 만들 수 있도록 성장시킵니다. 치열한 토론과 고민은 문제를 정의하고 해결하는 방법을 향상시키고, 여러분 자신을 더 단단하게 만들 것입니다.

ACTING SENIOR MEMBERS

지난 6개월 간의 활동을 성공적으로 마쳐 시니어가 된 21기 구성원입니다.

22대 회장

조 형 규

연세대학교
생활디자인학과

22대 부회장

전 현 석

연세대학교
정치외교학과

정 지 원

고려대학교
경영학과

박 소 언

고려대학교
경영학과

박 경 호

서울대학교
체육교육과

양 희 진

연세대학교
창의기술경영학과

최 지 원

서울대학교
불어불문학과

정 윤 성

연세대학교
경영학과

손 형 창

연세대학교
경영학과

2019 SPRING 22ND RECRUITING

MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT	SUN
04	05 오후 7시 서울대학교 설명회 @58동(SK관) 119호	06 오후 7시 연세대학교 설명회 @경영관 B224호	07 오후 7시 고려대학교 설명회 @현대자동차경영관 301호	08 오후 9시 지원서 마감	09 1차 면접	10 2차 면접
11	12 세션 시작	13	14	15	16 오리엔테이션 MT	17

리크루팅 설명회

- **설명회 Alumni Speech**

  Mckinsey&Company, Google Korea, Bain&Company 등 대기업 및 컨설팅 출신 Alumni들의 speech가 진행됩니다.

- **설명회 사전신청 이벤트**

  설명회에 참석하신 전원에게 스타벅스 기프티콘을 드립니다.
  사전신청은 C.STAGE 홈페이지(JOIN US – RECRUITING)와 페이스북에서 가능합니다.

WHO WE LOOK FOR

- 창의적인 생각, 열정을 바탕으로 기업과 사회에 가치를 전달하고 싶으신 분
- 문제의 원인을 능동적으로 탐구하고 논리적으로 해결하고자 노력하시는 분
- 지원 학기를 포함, 연속 2학기 활동이 가능하신 분

HOW TO APPLY

- www.cstage.net의 JOIN US – RECRUITING 에서 지원서 작성 후 안내된 이메일로 제출
- 지원 마감 후, 문자를 통해 인터뷰 일정 개별 공지

PROCESS

	서류 Documentation	1차 면접 Fit & Guesstimation Interview	2차 면접 Debate Interview
SCHEDULE	3월 8일(금) 오후 9시 지원서 접수 마감 8일 밤12시 합격자 및 면접 스케줄 개별 통보	3월 9일(토) 개별 진행	3월 10일(일)에 개별 진행
PROCESS	www.cstage.net에서 Resume와 Essay 형식 지원서 다운로드, 이메일로 지원서 제출 (recruit@cstage.net)	Fit (20분), Guestimation(20분)으로 총 40분 소요 예정	개별 토론 (30분), 공통 의견 도출(30분), 심사위원 질문 및 논박(30분) 총 90분 내외 소요 예정
DETAILS	지원자가 가진 책임감 및 열정을 C.STAGE에게 보여주세요.	지원서의 내용을 토대로 지원자와 C.STAGE가 책임과 열정을 함께할 수 있을지에 대한 평가와 더불어, 일상 생활 속 익숙한 문제를 논리적이고 창의적으로 해결하는 능력에 대한 평가가 이루어집니다.	비즈니스 케이스에 대한 접근 방법과 팀원들 간의 커뮤니케이션 능력, 그리고 논리적으로 주장을 펼치고 근거를 제시하는 능력에 대한 평가가 이루어집니다.

THEY STUDY,
WE STRIKE.

문의
회장 조형규 010.9655.6346
부회장 전현석 010.2255.1141

e-mail:
info@cstage.net (기업)
recruit@cstage.net (지원)

designed by Kim YounHo

www.cstage.net

Copyright ⓒ 2019 All Rights Reserved by C.STAGE