

C.STAGE MARKET
IMPACT

SKY 연합 실전경영전략학회

2024 FALL SEMESTER
33rd MEMBER RECRUITING

STAGE for Contribution

C.STAGE

GROUP

C.STAGE는 2007년 중소, 중견 기업의 턴어라운드를 위해 설립된 SKY 연합 실전 경영전략학회입니다. C.STAGEan들은 산업현장에서 Market Impact를 창출하여 기업에 실질적인 가치를 제공하고 있습니다. 이 과정은 고도의 전략적 사고와 창의성을 요구하며, 발 빠른 행동력 또한 뒷받침되어야 합니다. 체계적이며 실질적인 과정을 통해 C.STAGEan은 극도의 성장을 경험할 수 있습니다.

GROWTH

설립 이후, C.STAGE는 다양한 산업군에 걸쳐 158개의 프로젝트를 진행하였고, 전략 수립, 마케팅, 벤처 설립 등의 핵심적인 의사결정 과정에 참여해 왔습니다.

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

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

회장 인사말



C.STAGE 33대 회장
배지훈

안녕하십니까, C.STAGE 33대 회장 배지훈입니다.

여러분의 비전과 역량을 더욱 빛낼 수 있는 성장의 무대, C.STAGE에 오신 것을 환영합니다.

저희 C.STAGE는 **Market Impact 창출**에 핵심 가치를 두고, 기업의 Turn Around에 기여하기 위해 2007년 설립된 SKY 연합 '실전' 경영전략학회입니다. 이러한 목적 하에 지난 16년간 C.STAGE는 총 163건의 프로젝트를 성공적으로 진행해 내며, 다양한 산업군에 걸쳐 도움을 필요로 하는 기업 및 공공기관의 실질적인 Turn Around에 기여해왔습니다.

이처럼 실질적인 경험을 기반으로 비즈니스 리더들을 양성할 수 있었던, C.STAGE만의 차별점은 "**Chasing Excellence 최고를 쫓는 정신**", "**Creating Market Impact 실전 경쟁력**", 그리고 "**Co-growth & Network 네트워크**"입니다.

첫째, C.STAGE는 개개인의 "**Chasing Excellence 최고를 쫓는 정신**"에서 시작됩니다.

C.STAGEan들은 성장을 향한 집념이 강한 집단입니다. 모두가 그 분야의 최고에 다다르기 위해 노력을 쏟아 부으며 자신의 가치를 증명하고자 합니다. 하지만, 그 열정은 개개인의 성장만을 위한 것이 아닙니다. 저희의 목표는 성장을 바탕으로 기여하는 것입니다. C.STAGEan들은 수료 후 다양한 산업 및 직업군에 진출하여 긍정적인 영향력을 미치며 그 정신을 이어가고 있습니다.

둘째, C.STAGE는 "**Creating Market Impact 실전 경쟁력**"을 갖추기 위해 성공과 실패의 경험 속에서 엄청난 성장을 이끌어냅니다.

성장은 단순한 탁상 위 이론 공부에서 이루어지지 않습니다. 실제 시장에 뛰어들어 성공과 실패를 직접 경험하는 과정 속에서 엄청난 성장이 이루어집니다. C.STAGE는 책상을 벗어나 대학생으로서의 한계를 뛰어넘어, 시장에서 평가받으려 도전하는 '실전' 경영전략학회입니다. 따라서 C.STAGE의 커리큘럼에는 산학협력이 없습니다. 밀도있게 구성된 프리에듀, 정규세션, 알럼나이 렉처를 통해 진정한 Problem Solver로서 거듭나게 됩니다. 그렇게 다진 기반을 바탕으로, 도움을 필요로 하는 다양한 기업 및 공공기관을 대상으로 직접 유상 프로젝트를 제안 및 수주하며, 대학생이 아닌 컨설턴트로서 다양한 산업군에 걸쳐 실질적인 Market Impact를 창출합니다.

셋째, C.STAGE가 지금까지 견고하게 유지될 수 있었던 가장 큰 원동력은 끈끈한 "**Co-growth & Network 네트워크**"에 있습니다.

더 큰 성장, 더 큰 기여를 위해 견고한 소속감을 가진 C.STAGE만의 Big Network는 필수적입니다. 따라서 C.STAGAn들은 졸업한 이후에도 끊임없이 소통하고 교류하며 영향을 주고 받습니다. C.STAGE의 네트워크는 여러분의 상상 그 이상입니다. 평범한 대학생이 꿈꿔왔던 분야에서 실제로 많은 영향력을 미치고 있는 현직자 알럼나이들과 쉽게 약속을 잡고 공통된 목표를 공유하며 소통하는 것, C.STAGE에서는 가능한 일입니다. 2007년, 1기부터 시작된 C.STAGEan들의 활발한 네트워킹이 지금까지 지속적으로 발전하고 있기 때문입니다. 액팅만이 아니라 알럼나이가 되어서도 지속적으로 교류하며 끊임없이 성장하는 학회, C.STAGE는 견고한 네트워크가 뒷받침되어 있습니다.

C.STAGE는 솔루션 없는 공허한 메아리같은 전략을 제시하는 학회가 아닙니다. 기업이 현재 하고있는 고민을 치열하게 함께하고, 실질적으로 기여할 수 있는 해답을 제시하는 학회입니다. 그렇기에 저희가 바라보는 여러분의 내일은 치열한 시장 속 최고의 인재, 경쟁력 높은 인재 정도가 아닙니다. 그보다, C.STAGE를 통해 실제 Market Impact를 창출한 경험을 갖춘 인재, 그렇기에 이미 시장에서 검증을 마친, 독보적일 수 밖에 없는 인재로 성장하시게 될 것을 약속드립니다.

논리적이고 구조적인 사고를 바탕으로 문제의 핵심을 정의 및 분석하고, 자신의 관점을 타인과 명확하게 공유하며 최선의 Output을 도출할 수 있는 분들, 책임감을 바탕으로 C.STAGE 활동을 최우선시하여 자신과 학회원의 성장을 도모하기 위한 열정을 가진 분들, 배려와 존중 속에서 타인과 조율을 원만하게 이끌어 내는 동시에 적극적으로 소통하며 배울 열정을 가진 분들,

단언컨대, C.STAGE는 단순한 대학생활을 넘어 여러분 인생의 최고의 선택이 될 것이라고 자부합니다.

여러분 인생의 Turn Around 지점에, C.STAGE가 함께할 수 있기를 진심으로 기대하고 있습니다. 감사합니다.

ACTIVITIES

C.STAGE에 들어온 구성원은 크게 세 가지 활동을 하며 스스로의 가치를 높이고, 다양한 가치를 만들어 냅니다. 이는 개인의 논리적, 전략적 사고를 기르고 커뮤니케이션 스킬을 함양하는 **Education**, 본인의 역량을 발휘해 산업에 **Market Impact**를 내는 Project, 그리고 다양한 산업에 진출한 Alumni와의 **Networking**으로 이루어져 있습니다.

Education

- ▲ 프리에듀
- ▲ 부트캠프
- ▲ 정규세션
- ▲ 렉처

Project

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

Networking

- C.STAGEan 환영회
- Alumni-Acting 매칭
- 비전트립
- 비전포럼

Education

Stage for Growth

PURPOSE

C.STAGE 구성원들은 프리에듀를 시작으로 부트캠프, 정규세션, 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.

정규세션 시,액팅 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

부트캠프

실제 컨설팅팀에서 진행하는 교육을 압축한 강도 높은 문제 해결 훈련, 논리적 사고력 및 팀원 간 커뮤니케이션 능력을 배양하며 단기간 내에 빠른 성장을 이루는 세션

프리에듀 (3주)

신입 C.STAGEan이 본격적으로 세션에 참가하기 전, 로직트리 작성/효율적 서치/장표 구성 등 기본적인 역량을 배양하고 학회원으로서의 적응을 유도하기 위한 세션

정규세션 (6주)

비즈니스 문제 해결 및 Project Managing 능력을 배양하기 위해 실제 프로젝트와 동일한 과정으로 진행되는 세션

산업분석1

산업분석2

마케팅

수익성

신사업

렉처 (상시)

현업에 있는 Alumni 또는 외부 인사를 초청하여 Logical Thinking, 수익성 평가 방법론, 마케팅 효율성 검증법 등의 실무적인 비즈니스 교육을 받는 세션

Project

Stage for Contribution

PURPOSE

C.STAGE의 프로젝트는 현장에서 직접 기업과의 협업을 통하여 실질적인 Market Impact를 창출하고 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.

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

SCOPE

사업 타당성 평가
신사업 개발 및 마케팅 전략 수립
중소기업 Turnaround 컨설팅
대기업 신사업 부문 기획 및 실행
벤처기업 설립 지원 및 초기 방향성 설정
지방자치단체 Funding을 통한 공공 프로젝트 수행
Data Mining & CRM 수립 (관련 대학원과 협조)

2008 ~ 2013

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

(주) 온누리 약국 체인,
온라인 B2C 시장 진출 전략 수립

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

SM Entertainment, 모바일
사업 진단 및 소비자
커뮤니케이션 방안 도출

2014

ATS, 전사적 전략 수립 및
현황 개선 방안 제시

전라북도, 식품기기 제조 산업
육성 타당성 검증 및
기본계획 수립

바이맘, B2C 매출 증대 전략 수립,
현저한 매출 증대 효과

경기개발원 안성시 장기 개발
프로젝트 전략 수립

제주심육돈가, 매출 증대 및
마케팅 전략 수립

2015

SK telecom, 로봇 코딩 교육
서비스 경쟁력 확보를 위한
시장 분석 및 전략 제언, 실행

오르그닷, 의류 판매 신규 플랫폼
진출 전략 기본계획 수립

BBQ (제너시스)
마케팅 전략 수립

레저큐, 업체 동향 조사 및
해의 사업 진출 방안 제시

커뮤니티 앱, Fandom
국내외 신규 가입자 증대 전략

2016

멀스레시피, 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

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

MARKET IMPACT

C.STAGE 멤버들은 기업에 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%



SK telecom 추가 프로젝트 요청

12+



누적 프로젝트 개수

163개



누적 프로젝트 수주비

5억 8천+

2018

SK planet,
11번가 판매자용 셀러툴 개선 프로젝트

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

아놀자,
신사업 시장성 검증 및 진입 전략 도출

씨알푸드,
시리얼 바(Bar) 시장 NB 브랜딩 전략

온누리 약국 체인,
공식 온라인 B2C몰 온누리 스토어
소싱 체계화

2019

SK telecom, 미디어 커머스 신사업 GTM 전략

테라원프린팅 & 삼양식품, 연포장 친환경
전략 및 동남아 식품 가공 공간 설립 전략

디어달리아, 네이버 스마트 스토어 구성
및 운영 전략

온누리아이코리아, 테라브레스 제품 런칭을
위한 마케팅/유통 Operation 전략

태진인포텍, 유전체 분석 기반
헬스케어 플랫폼 기획

무신사, 우신사 턴어라운드 방향성 수립

파나막스, 스마트 헬스케어 신사업 전략 수립

어반유니온, 이커머스 패션시장 내 브랜딩 전략

슈퍼키친, 경쟁환경 분석을 통한 PB 제품 제안

2020

네이버 (ZEPETO), 제페토 월드(가상공간)의 낮은
리텐션 원인 분석과 증정기 해결책 제시

브랜디,
2025 여성의 의류구매 행태 조사를 통한 KBF 도출,
자사 및 경쟁사 분석을 통한 자사의 문제점 파악
및 해결방안 제안

Law & Good,
기업회원 대상 B2B 마케팅 전략 수립,기업들의
법을 수요 파악 및 타겟 설정,마케팅 채널별 전략

피키캐스트,
커머스신사업 피키쇼핑라이브 구축 전략 제안 및
실행을 통한 턴어라운드 제공

2021

온누리 H&C, 온누리스토어 식품 카테고리 소싱 및
CRM 마케팅 서비스 콘텐츠 제작 및 전략 도출

피키캐스트, 커머스신사업 '피키쇼핑라이브'
구축 전략 제안 및 실행

한국시니어연구소, 실소비자 전환율 상승을 위한
마케팅 전략 수립 및 실행

번개장터, 기존 C2C 리세일 플랫폼 내 패션 부문
신사업 BM 수립

퀵스, 신규 프로젝트 Framework 수립 및
Prototype test run

랩헌드레드, 브랜드 매니지먼트 효율화 전략 제안

펫팅, 반려동물 소비재 매출 극대화 전략 도출 및 실행

클레온, MZ 세대 유행 파악 전략 및
콘텐츠 제작 과정 매뉴얼화

휴맥스, 카세어링 시장 조사 프로젝트

모멘스, 서울 공유 오피스 입점 전략 제시

2022

CJ 제일제당, 자사 DTC몰 CJ더마켓 리텐션 제고 전략 도출

CJ 제일제당, MZ세대 대상 DTC(Direct To Customer)
가치 제고 전략 도출

온누리, 국내 헬스케어 시장 내 디맨드 도출 및
상품 마케팅 방향성 제안

한국 시니어 연구소, 요양산업 내 신사업 진출을 위한 M&A

Philo Medi, 서울/경기권 내 산부인과, 한의원, 난임 클리닉
설립을 위한 최적 입지 선정 프로세스 데이터 모델링 확립

LG 전자, 자사 핵심 전자제품 브랜드의
EVITALIZATION 전략,
프리미엄 뷰티기기 브랜드 시장 침투 전략 도출

LG 전자, 모바일과 사아니지 연동성 기반
고객 가치 기회 영역 발굴,
메타버스에서 활용가능한 사아니지 아이디어 실험

PRIZM, '모바일 성수동' 달성을 위한 프로모션 케이스 제안

2023

2024

올릿, BRAND aggregating 신사업 진출을 위한 브랜드 M&A 전략 제언

삼성전자, 갤럭시 프렌즈 Biz 사업 타당성 검토 및 사업 구체화

삼양식품, 프레임워크 기반 국물 유탕라면 4.0 프로덕트 설계 및 마케팅 전략 도출

ZEP, B2B 고객 분석 및 가상오피스 신시장 진출을 위한 B2B 세일즈 실시

VILLO 빌로, 프리미엄 운영 전략 수립과 실행

에어 프리미엄, 프로젝트 Scope 공개 불가

윙잇, SMB 전용물 '윙잇 Biz'의 성장 전략 제언

온누리스토어, 인플루언서 커머스 BM 세팅 및 전속 계약을 위한 인플루언서 영입

스튜디오 에피소드, 취향 기반의 테마 여행 '에피소드 트립' 신규 상품 기획

칸다, Generative AI 기반 Edutech 서비스 전략 제언

스튜디오 에피소드, 숏폼 트렌드 인사이트 기반 오리지널 콘텐츠 사업부의 신규 사업 기회 발굴

온누리아이코리아, 해외 소비재 발굴 및 소싱

온누리아이코리아, 자사 건강기능식품 브랜드의 국내외 프로덕트 믹스 전략 파악 및 해외 진출 전략 제언

TS트릴리온, 프로젝트 Scope 공개 불가

SOOP, 버추얼 스트리밍의 육성 및 확장 전략

VERISH, 25년도 발매 예정 제품의 가격/타겟/포지셔닝 전략

ZEP, 공교육 시장 내 신사업의 GTM 전략 도출 및 실행

국내 자동차 제조업 M사, 프로젝트 Scope 공개 불가

LOANFRA, B2C 사용자 모집 전략 실행 및 검증을 통한 전략 제언



Quantum & Partners



MARKET IMPACT

온누리약국은 개업 약국보다 폐업 약국이 더 많다는 문제점이 있었습니다. 이러한 온누리 약국에 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.

프로젝트 Client는 '퀀텀 앤 파트너스'라는 전략 컨설팅 회사로, 대학교 경영전략학회가 실제 컨설팅펌과 협업하여 프로젝트를 진행한 최초이자 유일한 사례입니다. 소프라움은 고객분석이 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 상세 페이지 기반 제품 Selling, 3) 이후 오프라인 채널로 송객하는 Customer Flow를 구축하였으며, 단계별 활동 강화를 상세하게 제언했습니다. 이러한 전략을 바탕으로 17년 온라인 채널 매출액은 전년도 대비 약 1,400% 증가했으며, 프로젝트 참여 팀원들은 퀀텀 앤 파트너스로부터 Business Analyst 및 Research Assistant로 입사 제의를 받기도 했습니다.

신원 CK 모터스는 국내시장 도입 자동차 모델 선정 및 초기 브랜딩 전략을 의뢰하였습니다. C.STAGE는 우선 승용차 모델을 선정하였습니다. 도입 가능 차량 전수 조사 등을 통해 준중형 SUV 세그먼트로의 진출을 제언했으며, 해당 시장에 글로리 580 모델을 출시할 것을 제안했습니다. 다음으로 상용차 모델을 선정했습니다. 자사 차량 분석, 설문, 좌담회 등을 통해 경상용으로 C31 모델, 일반상용으로 C35 모델을 제안했습니다. 마지막으로 초기 브랜드 전략을 위해 접촉 가능 국내 카셰어링 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.

2024, It's your turn

CLIENT INTERVIEW



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.



아놀자 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 열정이 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 Impact를 끌어내는 모습, 기대하겠습니다. 감사합니다.



72초 TV 브랜드 사업팀 이정훈 팀장 인터뷰

협업을 진행하면서 느낀 C.STAGE의 가장 큰 장점은 '우문현답'입니다. 보통 컨설팅을 진행할 때, 업무 요청을 드리는 쪽에서 여러 사내 이슈 때문에 자칫 명확히 정리되지 않은 구조, 정보를 전달할 때가 많습니다. 또한 기본적인 마케팅 조사를 요청드릴 때도 있습니다. 그럴 때마다 C.STAGE는 자체적인 Develop을 통하여 질문보다 훨씬 뛰어난 결과물을 도출합니다. 이를 통해 매주 미팅을 하면서 더욱 양사가 발전되는 회의가 이루어졌습니다. 약속된 일정이 마무리되었을 때, C.STAGE에서 전달하신 Report는 매우 만족스러운 결과물이란 것을 깨달았습니다. 본질에 대한 정확한 이해, 이를 통한 논리적인 해석, 그리고 열정. 이것이 바로 C.STAGE입니다.

Networking

Stage for Connection

A-A MATCHING

AA 매칭은 액팅 멤버들이 자신의 관심 분야에서 종사하고 있는 Alumni와 지속해서 교류할 수 있는 C.STAGE의 차별화된 네트워킹 프로그램입니다.

VISION TRIP

C.STAGEan들은 직접 수행한 프로젝트 수익금으로 연 2회 국내 또는 해외로 비전 트립을 떠납니다. 지금까지 다낭, 세부, 코타키나발루 등으로 비전 트립을 다녀왔습니다. 2022년에는 호치민의 현지 스타트업인 이코모비, 후징과 협업해 해외 컨설팅 프로젝트를 진행하기도 하였습니다.

VISION FORUM

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

목표

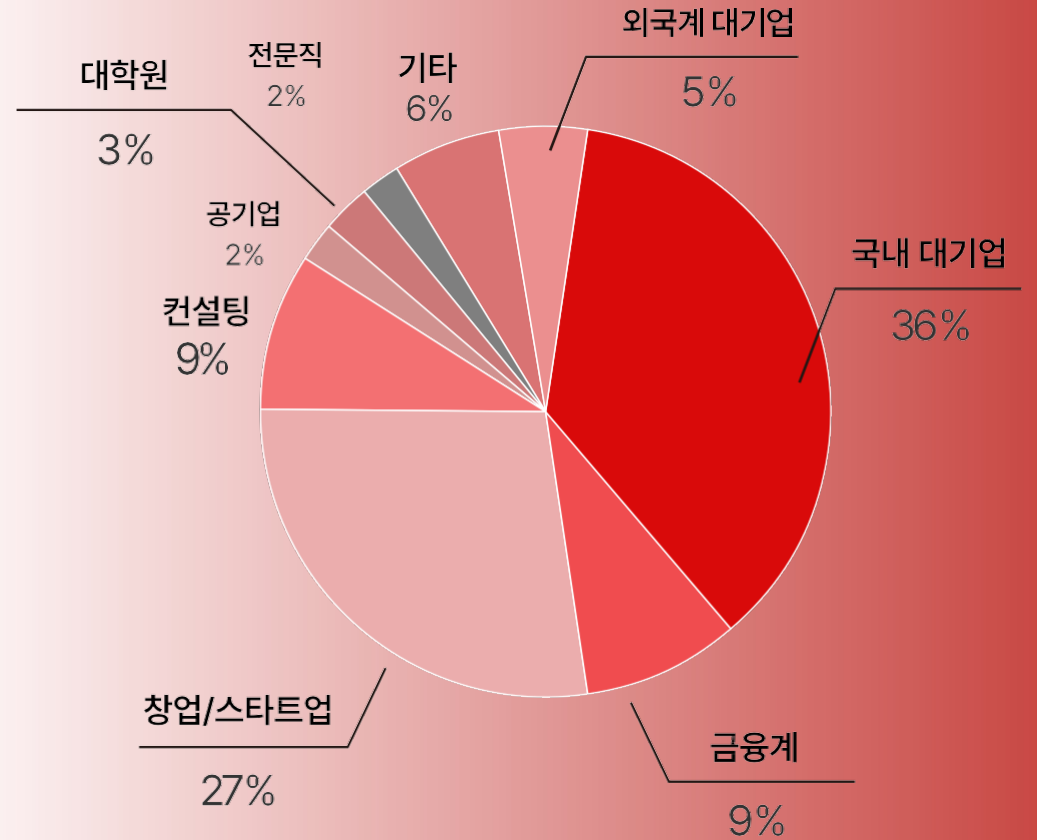
C.STAGEan들은 대학생의 순수한 열정과 창의적인 사고를 바탕으로 사회 기여에 대한 비전을 공유하며, 서로의 성장을 돕기 위해 끊임없이 사고하고 교류합니다.



CAREERS

C.STAGE 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 액팅들의 성장을 돕기 위해 적극적으로 세션에 참여하여 피드백을 제공하고 있으며, 다양한 경험을 바탕으로 한 렉처를 통해 후배들에게 조언과 실제적인 도움을 아끼지 않습니다.



C.STAGE 구성원의 커리어 구성 비율
2023-1 업데이트 기준

C.STAGE Alumni Members



박효수
Founder(1기)

C.STAGE는 "책임감을 바탕으로 생각하는 능력"을 개발해 줍니다.
C.STAGE는 대학생들을 대상으로 논리력, 창의력 경진대회식의 프로젝트를 하지 않습니다.
C.STAGE는 각 회사의 10년 후를 결정지을 만큼 중요한 의사 결정에 직접 참여하여 회사의 사장, 혹은 임원을 대상으로 제안합니다.
이때 여러분들은 '생각의 무게'에 대해 깨닫게 될 것입니다.
대학 생활 중 이런 체험을 할 수 있는 곳은 오직 C.STAGE뿐입니다.

前 ORIX Private Equity, Turnaround specialist
前 Dell, Global strategy, Senior Advisor
前 Mckinsey & Company, Business Analyst
現 은누리 약국 체인 미래전략실장
現 LAB HUNDRED 대표이사



김정대
Alumnus(4기)

대학 시절 할 수 있는 가치 있는 활동은 무궁무진하고, 모든 활동은 경험이자 자산이 됩니다.
그중에서도 C.STAGE를 통한 활동은 남들보다 한발 앞서 기업 경영에 대해 실질적인 고민을 하고, 고민을 넘어서 실제 전략을 수립하고 시장에 적용할 수 있습니다.
이를 통해 C.STAGE는 사회에 기여할 수 있으며, 여러분 개인은 몰라보게 성장할 수 있는 기회를 얻게 됩니다.

前 RRC 대표이사
前 삼성전자 의료기기 사업부 전략 마케팅팀
現 랩헌드레드 부사장 COO



박준희
Alumna(6기)

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

前 Mckinsey & Company, Business Analyst
前 LS오토모티브 PMO팀
前 LG생활건강 M&A팀
現 카카오엔터프라이즈 컨설팅팀



김홍성
Alumnus(1기)

인생에서 치열한 도전을 위해 세상에 가치를 더해본 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.

前 Sktelecom New Biz Manager
前 Sktelecom AI 사업본부 5GX 전략그룹 BM 혁신팀
現 라닝어휘브컴퍼니(주) 대표이사

현재 1기부터 30기까지의 Alumni는 사회의 다양한 분야에 진출해 있습니다.



최지환
Alumnus(8기)

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 논리적사고, 그리고 설득을 위한
무수한 실전 경험은 기업뿐만 아니라 여러분 자신의 변화도 만들어 낼 것입니다.

세상을 바꾸는 힘! C.STAGE가 여러분의 무대가 될 것입니다.

前 기아자동차 기획실
現 모멘스 파트너스 COO



김슬우
Alumnus(9기)

대학생 수준에서 현장의 기업들이 어떤 문제들을 안고 있는지, 그것들을 어떻게
해결할 것인지 실질적으로 고민해 볼 수 있는 기회는 흔하지 않습니다.

C.STAGE는 대학생 수준이 아닌, 파트너의 입장에서 기업들과 함께 이러한
고민을 함께 해볼 수 있는 기회를 제공합니다.

前 appback Business Development Strategist
前 Google Online Specialist, Marketing Solution Team
現 유어모먼트(주) 대표



전수일
Alumnus(10기)

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

때로는 자신이 가진 고민을 현실로 가져와 실현하기에 현실이 주는 장벽이 존재하기
때문이기도 하고, 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.

前 Bain & Company Senior Associate Consultant
現 NAVER 경영전략팀



강용건
Alumnus(1기)

C.STAGE의 멤버는 기업의 경영자, 실무진과 함께 Consulting Project를
진행하게 됩니다. 멋지게 발표하고 끝내는 것이 목표가 아닙니다. 우리가 만든
결과물은 제품과 서비스로 출시되어, 매출과 고객 지표로 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.

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

◆ THEY STUDY, WE STRIKE ◆



Acting Senior Members

지난 6개월 간의 활동을 성공적으로 마쳐 시니어가 된 32기 구성원입니다.

회장



배지훈

연세대학교
영어영문학과

부회장



박준형

연세대학교
경영학과

대외홍보팀장



강지우

고려대학교
중어중문학과

교육연구팀장



오정운

고려대학교
경영학과

내부운영팀장



박준아

연세대학교
경영학과



민승준

연세대학교
경영학과



이준석

연세대학교
경영학과



백소현

연세대학교
언더우드국제대학
경제학과



이지현

연세대학교
불어불문학과



유승현

연세대학교
건설환경공학과



임경은

고려대학교
미디어학부

33rd MEMBER RECRUITING

MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT	SUN
			29 17:00 지원 마감	30 1차 면접	31 2차 면접	1
2	3 OT	4	5	6	7	8

온라인 설명회

일시 및 내용

- 8월 21일 (수) 17시
- ZOOM 링크 별도 공지 (오픈채팅 참고)
- Founder님과 회장단, 현업 Alumni의 Speech가 진행됩니다.

WHO WE LOOK FOR

- 문제의 원인을 능동적으로 탐구하고 논리적으로 해결하고자 노력하시는 분
- 열정을 바탕으로 타인과 소통하며 리더이자 팔로워로 성장하고 싶으신 분
- 지원 학기를 포함, 연속 2학기 활동이 가능하신 분

HOW TO APPLY

- cstage.net의 JOIN US - RECRUITING에서 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	8월 29일 (목) 오후 5시 29일 오후 10시 이후 합격자 면접 일정 개별 통보	8월 30일 (금) 개별 진행 2차 면접 대상자 개별 안내	8월 31일 (토) 개별 진행
PROCESS	CSTAGE.net에서 지원서 다운로드 후, recruit@cstage.kr 으로 접수	GUESSTIMATION(30분), FIT(15분)으로 약 45분 소요 예정	문제 풀이(30분), 개인 PT 및 심사위원 질문/논박 (15분), 팀 내 토론 및 심사위원 질문(30분) 대기시간 포함 약 120분 내외
DETAILS	지원자가 가진 역량과 열정을 C.STAGE에 가감 없이 보여주세요.	주어진 문제를 논리적이고 창의적으로 해결하는 능력과 함께, 지원서 내용을 바탕으로 지원자와 C.STAGE가 열정적으로 1년 동안 함께 활동할 수 있을지에 대한 평가가 이루어집니다.	제시된 비즈니스 케이스에 대한 접근 방식 및 분석 능력, 논리적으로 주장을 펼치고 근거를 제시하는 능력, 그리고 다른 팀원과의 커뮤니케이션 능력에 대한 종합적인 평가가 이루어집니다.

THEY STUDY, WE STRIKE

문의

회장 배지훈 010-9458-1050

e-mail

info@cstage.net (기업)

recruit@cstage.kr (지원)

cstage.net

Copyright © 2024 All Rights Reserved by C.STAGE

