

『2014 서울사회적경제아이디어대회』
결과보고서

■ 실행팀명 : 이끌림(시장의 발견)

대표자 최유리 (인)

작성자 최유리 (인)

■ 확인자 : 센터직원 (인)

■ 예산

- 실행지원금 예산 2,370,000원

- 실행지원금 집행 2,369,920원

1. 실행팀 현황

실행팀명	이끌림	대표자명	최유리
실행 기간	2014년 11월 3일 - 2015년 1월 31일		
실행 지원금	2,370,000원		
실행목적 및 배경	시장맵 제작을 통하여 시장을 재조명 하고 새로운 소비층을 끌어들이 시장 활성화를 유도키 위함.		
실행과제 및 목표, 추진계획 요약	<p>1. 실행기간 : 2014년 10월 3일 ~ 2015년 1월 31일</p> <p>2. 달성과제 : 소비자Needs 맞춤형 시장맵 제작 및 온/오프라인 홍보</p> <p>3. 추진 계획</p> <p>1) 시장 Concept 선정 및 지도화 작업 : Concept 기선정, 지도 국내&해외버전 제작, 서울풍물시장활성화사업단 접촉 ~11/3 : 목표 시장(동묘 풍물시장) 및 Concept(빈티지)은 기 선정 ~12/20 : 4회에 걸친 시장답사, 풍물시장활성화사업단 미팅, 지도 제작자 미팅 ~1/10 : 지도 제작, 해외 버전 번역자 섭외(1,2층 버전으로 작성)</p> <p>2) 온/오프라인 홍보 Tool 작성 작업 : 엽서화, SNS마케팅 회사 등과 접촉 ~ 1/5 : 지도 엽서 제작자 미팅, 제작 완료 ~ 1/9 : SNS마케팅 회사 미팅(블로그, 검색어 상위 노출 등)</p> <p>3) 홍보 활동 : FaceBook, Batter홈페이지, 엽서 배포, 온라인 블로그 등에 게재 ~ 1/24 : 시장맵 온라인 홍보 - Batter 홈페이지 공개, SNS 및 블로그 게재 ~ 1/25 : 지도 엽서 배포 행사 (풍물시장 층별 제작 1층, 층 총 2,000장) ~ 1/31 : SNS 마케팅 시행 (블로그, 검색어 상위 노출 등)</p>		

2. 추진실적 총괄 ※ 아래 표를 참고하되 자유롭게 작성

구분	계획	최종 실적	성과달성율
활동명	시장답사 5회	시장답사 5회	100%
방문 기간	'14.11.21~'15.01.31	'14.11.21~'15.01.31	100%
참여자 수	5명	6명	120%
세부성과목표	시장 콘텐츠 발굴	24개 상점 발굴	
협력기관(기관명) 수	16	24	150%

3. 실행내용 및 세부추진실적

연번	일정명	일시/장소	참여인원/규모	활동내용 및 실적
1	시장답사 1차	11/21 서울 풍물 시장	4명	1차 시장 답사 및 아이템 검토
	자체평가	처음에 방문하는 의미로, 풍물시장에 대한 첫인상을 내부적으로 평가함. 흥미위주의 가게 발굴 및 아이템 발굴이 가능했음		
2	시장답사 2차	11/30	6명	2차 시장 답사 및 서울 풍물시장 활성화 사업단 접촉
	자체평가	자문을 구할 디자이너와 함께 시장 방문. 팀원들 전체가 참여하여 풍물시장 아이템 및 담당 구역 분배		
3	디자이너 자문	11/30	6명	2차 시장 답사 이후 디자인 자문 진행 - 해외 예시안 검토, 온라인 홍보에 대한 논의
	자체평가	해외 예시안을 검토하며, 지도 디자인에 대한 시안 검토 해외 다양한 사례를 보며 디자인 방향을 검토하는 성과가 있었음		
4	1차멘토링참여	12/3	2명	오승훈멘토와 1차 멘토링 - 영상과제 숙제 및 peer 멘토링
	자체평가	사업에 대한 방향에 대한 고민 가능한 과제가이었음		
5	서울풍물시장 활성화 사업단 미팅 +시장방문 3차	12/6	6명	풍물시장 정보 취득 및 시장 Map 제작에 따른 지원 사항 협의
	자체평가	풍물시장 활성화사업단에서 STAFF 권한 부여와 공문 협조 등으로 시장 조사를 적극 지원해주기로 협의하는 성과를 거둠		
6	서울풍물시장 활성화 사업단 미팅 +시장방문 4차	12/14	6명	시장 Map 선정 아이템 협의 제작 디자인 방향과 관련하여 사업단 의견 청취 ,시장 Map 제작 이후 운영 방안 협의
	자체평가	위키서울사업 이후에 대한 운영에 대해 생각해보는 시간을 가짐. 사업 이후 인계 방법에 대한 논의 필요성 실감함.		
7	시장 Map 제작 컨셉 회의	12/14	6명	시장 Map 제작 디자인 컨셉 확정 및 제작 일정 조율/향후 활동 일정 조율
	자체평가	해외 사례 중 시안 선정 완료, 추가 일정 조율 블로그 운영 및 홍보에 대하여 역할 분담		

8	디자인 시안검토	12/23	5명	디자인 시안 방향성 검토
	자체평가	지도의 시안 1차 검토, 지도의 방향 및 느낌 논의		
9	디자인 시안검토 및 엽서 제작 검토	1/2	5명	디자인 검토 및 엽서 규격, 방향 논의
	자체평가	디자인 시안에 대한 의견이 다양하여 방향 설정에 난항을 겪고 있었음. 최초 디자인 의뢰시 좀 더 방향성을 가졌어야한다는 평가 엽서 뒷면 등 추가 협의 사항 논의		
10	기획 회의	1/6	2명	일정 협의 및 진행상황 검토
	자체평가	추후 일정 및 멘토링 전 사전 준비, 배포 행사에 대한 논의를 하는 방향을 설정하는 시간을 가짐		
11	2차멘토링	1/8	2명	오승훈멘토와 1차 멘토링 - peer 멘토링 및 관계자 소개
	자체평가	다른 팀의 진행상황을 공유함으로써 반성 및 추가 진행에 대한 검토의 시간을 가질 수 있었음, 이랑주 대표 소개 받음		
12	홍보업체 미팅	1/9	6명	홍보 방법 및 추진 방향 논의
	자체평가	블로그 활용한 홍보 방법 논의, 유명 블로그에 시장의 발견 내용을 게시하여 많은 사람들의 접속이 가능할 것으로 기대		
13	디자인감수 및 번역 미팅	1/17	8명	외국어 번역 및 디자인 방식 회의
	자체평가	미,중,일 3개국어 번역 실시, 함께 있는 자리에서 번역하여 더욱 자연스러운 번역 가능, 언어에 따른 디자인 변화 필요성 논의		
14	배포행사준비	1/21	2명	엽서 배포 행사 사전 준비
	자체평가	25일 배포 행사 사전 준비로 행사 성공 개최 가능성이 높아졌다고 평가		
15	배포행사준비	1/23	3명	각종 비용 정리
	자체평가	행사 및 프로젝트 종료 시기가 다가옴에 따라 필요한 부분을 사전에 정리하여 업무 지원 사전에 예방		
16	배포 행사	1/25	6명	오프라인 엽서 배포행사 진행
	자체 평가	보물찾기 이벤트, 페이스북 퀴즈 이벤트 등에 50명이 넘는 시장 고객이 참여하였고, 약 200장의 시장맵이 담긴 엽서를 배포. 사전 온라인 홍보가 많이 진행되지 않은 상태에서 진행하였지만, 많은 고객과 상인들이 관심을 가지고 참여해주셨기 때문에 성공적인 배포행사였다고 판단		

17	추가 배포	1/27	6명	추가배포처 방문 및 미팅
	자체평가	제기동 외국인 쿠킹스튜디오 비치 논의 및 추가 배포처 공유(안산 다문화센터 등) 외국인이 많이 출입하는 곳에 외국어버전 엽서 비치하면 좋을 것 같다고 논의 함. 추가 배포처를 확보하여 긍정적으로 평가 함		
18	홍보업체 미팅	1/28	4명	온라인마케팅회사 최종 미팅
	자체평가	파워블로그 포스팅 및 키워드 작업 결과 보고를 통한 온라인마케팅 결과 확인		

4. 추진사업 성과물(자료목록)

※ 인쇄물, 포스터 등의 성과물은 3부를 제출할 것

번호	자료유형	성과물 명칭	수 량	비 고
1	보고서	시장의 발견 보고서 -----	1부	
2	블로그	시장의 발견 포스팅 -----	5개	
3	포스팅	네이버 블로그 시장의 발견 포스팅 -----	8개	
4	페이스북	페이스북 시장의 발견 페이지 -----	42개	
5	엽서	시장의 발견 지도 -----	2,000	
6	사진	시장 답사 사진 (선정업체, 행사 등) -----		
7	페이스북	페이스북 Better 페이지에 게재	1개	

5. 실행팀 실행 운영방식

1) 주 소통채널

- 온라인: 카카오톡 등의 온라인 메신저 활용, 간단한 아이디어 공유 뿐 아니라 답사 일정, 회의 일정, 회의 장소, 팀 공지사항 안내 등
- 오프라인: 풍물시장 답사를 기본 오프라인 소통으로 하되, 필요시 다른 회의장소를 섭외하여 회의 및 소통 진행.

2) 활동방법

- 풍물시장 현장답사를 통한 아이디어 발굴, 서울풍물시장 활성화사업단과 의견 조율, 풍물시장 점포지도, 스태프 비표, 풍물시장 상인에 대한 접근방법 등 다양한 의견과 자료 공유함.
- 시장 방문객, 외국인 관람객 등 타겟 인터뷰를 통해 방문객들의 시장 방문 계기와 바라는 점, 등 고객 맞춤형 의견 수렴
- 디자인: 타겟 인터뷰 의견, 방문객 의견, 팀원 의견 등을 취합하여 지도 초안 작성, 디자이너 자문회의를 통해 디자인 시안 선별 및 디자인 진행.
- 온라인 홍보: 온라인마케팅업체를 활용하여 파워블로그 포스팅과 키워드 작업 시행. 팀 내 활용가능한 I like better 페이스북 페이지를 이용하여 시장맵 소개.
- 오프라인 엽서 배포: 서울풍물시장 방문 고객에게 엽서 배포 및 보물찾기 이벤트를 통해 시장맵에 대해 홍보.

3) 의사결정 방식

- 팀원 다수결에 따른 의사 결정, 온라인 메신저의 투표기능 활용.

4) 대외 홍보 전략

- 페이스북 페이지 운영(<https://www.facebook.com/findingsijang>) 42개 포스팅
- 블로그 활용(<http://blog.naver.com/eagglim>)
- SNS 마케팅('선디자인' 마케팅 업체를 활용한 마케팅, (<http://seongbi7492.blog.me/220248989675>, <http://blog.naver.com/seon141414/220246830643>, <http://blog.naver.com/lhj19n/220251813982>, <http://blog.naver.com/dwg2833/220251760017>, <http://blog.naver.com/jsy9114/220255097324>, <http://blog.naver.com/roybeom03/220254212606>, <http://blog.naver.com/gunwoo1234/220258468821>, <http://blog.naver.com/nw48666/220258344479>)
- 페이스북 Better 페이지에 활동 개제 (<https://www.facebook.com/ilikebetter/posts/591061190993763>)

6. 수행결과 자체평가

○ 계획서에 작성하였던 목적과 활동이 잘 이루어졌다고 생각하는 사례는 무엇인가요?

- 사례 : 시장의발견 지도맵 엽서 배포 행사
보물찾기 이벤트, 페이스북 퀴즈 이벤트 등에 50명이 넘는 시장 고객이 참여하였고, 약 200장의 시장맵이 담긴 엽서를 배포하였음. 단순 배포가 아닌 참여형 행사를 통해 양방향 소통이 이뤄졌다고 생각되며, 행사 이후 남은엽서는 서울풍물시장의 카달로그와 함께 비치될 예정이며, 엽서의 외국어 버전은 외국인 쿠킹스튜디오(제기동 위치)와 안산 다문화 센터에 비치해놓을 예정임.

○ 사회적경제 아이디어실행을 진행하면서 어려웠던 점과 극복방법은 무엇이었나요?

- 시장 상인 협조가 절실한 상황에서 일부 상인들의 불신으로 인한 어려움이 있었음. 풍물시장 활성화 사업단의 취재 협조 등의 지원으로 불신을 잠재울 수 있었으며, 5회 방문으로 상인들에게 진정성 있는 모습이 인식되도록 노력함. 특히 엽서배포행사 때에는 무엇을 하는지 여쭙보시는 상인들이 많았으며, 시장맵에 대해 상세히 설명드리자 고생한다며 격려해주시는 분들이 많았음.

○ 아이디어 실행 성과(사회적, 경제적효과 등 기대효과)를 무엇이라고 생각하시나요?

- 시장맵의 주 Target층인 20~30대 젊은 세대 들에게 서울풍물시장을 조금이라도 알렸다는 점에서 의의가 있다고 봄. 시장에 대한 선입견을 줄이고 관심도를 제고 하기 위해서 온라인 홍보를 중점적으로 시행하고자 함. 현재 온라인 블로그와 페이스북 등에 공개된 시장맵이 존재하는 한, 향후 시장을 찾는 누군가에게 계속 노출될 것이며, 시장에 관심 없던 사람들도 우연히 보고 방문하려는 호기심을 갖게 될 것이라고 생각함.
- 시장 자체가 주는 매력은 충분히 높다고 판단하기에 관심도만 제고하여 방문으로만 이끌어낸다면 재방문과 함께 실제적 구매로 이뤄져 영세 시장 상인들에게 경제적 이득을 줄 수 있을 것이라 생각됨.

○ 아이디어 실행을 통해 부족했던 부분과 아쉬움이 남은 것은 무엇인가요?

- 더 많은 시간을 할애하지 못한 점이 가장 아쉬움. 연말 연시라는 시기적 상황으로 인해 팀원들의 타 일정들과 겹쳐 프로젝트에 전원이 몰입하는데 어려움이 많았음. 특히 멘토링 등의 사무국에서 주최하는 행사의 시간 공지나 변경이 충분한 기간을 두지 않은 경우에는 참여가 불가능한 경우도 발생하였고, 이로 인해 타 팀들에 비해 불성실해보이지 않았을까 많이 걱정됨.

○ 팀원들의 한줄평가

- 최유리 : 우리의 아이디어를 실현시켰고, 그것이 많은 사람들에게 시장을 찾는 계기가 된 점들이 기뻐했습니다.
- 천은정 : 힘들고 어려운 점들도 있었지만 즐겁게 참여 했습니다.
- 이승준 : 내가 가진 재능을 나눌 수 있는 좋은 시간이었습니다.
- 조현빈 : 관심을 행동으로 이끌어낸다는 것이 얼마나 어려운지 깨닫게 되었습니다.
- 김영광 : 시장에 대한 관심도를 제고 시킬 수 있는 좋은 기회였다고 생각합니다.

○ 기타의견

- 위키서울 사무국 여러분과 멘토님의 도움으로 인해 많이 배울 수 있었습니다. 또한 프로젝트 진행에 많은 도움을 주신 서울 풍물시장 활성화 사업단의 도움에 진심으로 감사드립니다. 멘토링을 통해 새로운 인연을 만들 수 있었고, 프로젝트를 마무리 할 수 있었던 것 같습니다. 시장의 발견.feat vintage편은 마무리 되지만 업로드 된 정보와 작성된 정보들을 통해 더 많은 시민들이 시장의 새로운 매력을 발견하길 바랍니다.