

『2014 서울사회적경제아이디어대회』
최종결과보고서

■ 실행팀명 : 프로젝트 [책 it out]

대표자 최 지 우 (인)

작성자 최 지 우 (인)

■ 확 인 자 : 센터직원 (인)

■ 예 산

- 실행지원금 예산 2,500,000 원

- 실행지원금 집행 2,499,608 원

1. 실행팀 현황

실행팀명	프로젝트 [책 it out]	대표자명	최지우
실행 기간	2014년 11월 21일 - 2015년 1월 31일		
실행 지원금	₩ 2,500,000 (집행 : ₩2,499,608)		
실행목적 및 배경	사라져가는 청계천 헌책방 거리를 활성화 시키고자 기획된 프로젝트		
실행과제 및 목표, 추진계획 요약	위키서울 기간(1/31)까지의 프로젝트 목표는 프로젝트 첫 번째 대상인 '기독성문서적'의 수익 증진과 청계천 헌책방 거리를 대중에게 홍보		

2. 추진실적 총괄 ※ 아래 표를 참고하되 자유롭게 작성

구분	계획	최종 실적	성과달성율
활동명	'기독성문서적'의 운영 실태를 개선하여 수익을 증진시키고 청계천 헌책방 거리를 홍보	월매출 12만원 상승. 아직 책방 재정은 적자상태이지만 가능성을 확인할 수 있었음	-
교육기간	-	-	-
참여자 수	프로젝트 팀원 6명 + 기독성문서적 현만수 사장님 = 7명	프로젝트 팀원 6명 + 청계천 헌책방 집행부 3개소 사장님 = 10명	-
세부성과목표	외부적 개선	(1) 영업 판로 개척 : 인근 교회에 영업용 카탈로그 및 홍보자료 배송 (2) 홍보 채널 다각화 : 카카오톡 오픈채팅 운영 (3) 7080 이벤트 : 청계천 헌책방 거리 홍보 및 헌책방 플러스 친구 확보 (3) 헌책추천박스 파일럿테스트 : 헌책방의 수익 증진을 위해 새로운 고객층에게 어필 가능한 비즈니스 모델 파일럿테스트 (4) 중구청청소년수련관 책 기부 : 프로젝트 취지에 공감하여 리디북스로부터 받은 600여	-

		권의 책을 '청계천 헌책방 연합회' 이름으로 중구 청소년 수련관에 기증	
	내부적 개선	(1) 책방 내부의 냄새 제거 : 방향제 비치 (2) 고객 만족도 증진 : 커피머신(리스) 설치	-
	프로젝트 당위성 제고 및 조언	스토리텔링 및 관련 인터뷰 진행 (헌책방 사장님들 및 전문가, 관련 학과 교수님 방문 인터뷰)	-
협력기관(기관명) 수	동대문 평화시장 헌책방 연합회 집행부 서점 3개소	평화시장 헌책방 연합회 집행부 '기독교문서적'부터 컨설팅 진행. 추후 '상헌서림'과 '성원서적'으로 대상 확대	-

3. 실행내용 및 세부추진실적

연 번	일정명	일시/장소	참여인원/규모	활동내용 및 실적
1	영업판로 개척	12월 3, 4주	팀원 3명 (최근형, 오은지, 최지우)	인근교회에 영업용 카탈로그 및 홍보자료 배포, 기존 거래 고객들에게 카탈로그 배송
	자체평가	프로젝트와 기독교문서적의 홍보자료 및 영업 카탈로그를 직접적인 수요가 있을만한 영업처에 배포하였다. 이를 통해 기독교문서적의 추가적인 판로 개척과 기존 고객의 재구매율 향상을 이루기 위해 노력했다. 또한 이 과정에서 프로젝트 <책 it out>의 홍보역시 이루어졌다. 이번 홍보 활동을 통해 장기적인 관점에서 기독교문서적의 매출을 향상할 발판을 마련했다.		
2	카톡 옐로 페이지 운영	1월 1, 2주	팀원 3명 (최근형, 최나수, 박현주)	홍보채널 다각화를 위해 카카오톡 옐로 페이지를 만들고, 이를 통해 청계천 헌책방 거리와 프로젝트 등을 홍보한다.
	자체평가	청계천 헌책방거리가 직접 운영하는 홍보 채널이 부재한 만큼 청계천 헌책방 거리를 대표할 만한 공식 홍보채널이 필요했고, 이를 탐색하는 과정에서 다양한 연령대를 포괄할 수 있는 카톡 옐로 아이디가 가장 적절하다는 자체 평가를 내렸다. 실제로 이는 추후 진행될 7080 이벤트와 결합해 실제 많은 고객들이 카카오톡 옐로 아이디를 알고 이를 이용하게 할 계획이다.		

3	책장 내부의 냄새 제거 - 방향제 설치	1월 1주 / 청계천 헌책방 거리	팀원 2명 (최근형, 최지우)	책장 내부의 냄새를 제거하기 위해 방향제를 구입한 뒤 모든 책방 25개소에 배부했다.
	자체평가	책장 내부의 냄새를 효과적으로 제거했을 뿐만 아니라 이를 배부하는 과정에서 헌책방 25개소의 사장님들에게 프로젝트 홍보 등을 진행하면서 성공적으로 추후 프로젝트 진행을 위한 사장님들과의 관계 개선을 이루어냈다. 실제 사장님들의 만족도도 높았다.		
4	커피 머신(리스) 설치	12월 3, 4주 / 기독교문서점, 성원서적, 상현서림	팀원 3명 (최근형, 최지우, 오은지)	청계천 헌책방 3개소에 고객 만족도 증진을 위해 커피 머신을 설치했다.
	자체평가	청계천 헌책방 3개소에 커피 머신을 설치하여 헌책방을 찾는 손님들에게 커피를 제공하도록 했다. 아직 사장님들이 커피머신을 능숙하게 사용하지 못해 완벽하게 활용을 하고 있지는 못해 추후 관련 교육을 진행할 예정이다. 한편, 커피를 제공 받은 손님들의 만족도는 컸다. 또한 이 과정에서 기독교문서점 이외의 헌책방 2개소(성원서적, 상현서림)와의 대상자 확대가 성공적으로 이루어졌다.		
5	스토리텔링 및 관련 인터뷰 진행	12월 1월 1, 2주	프로젝트 팀원 전원	청계천 헌책방거리를 살려야하는 당위성을 찾기 위해 헌책방 업계의 직접적인 관계자 및 학술적 전문가들과 인터뷰를 진행하였다.
	자체평가	프로젝트에 대해 관련 교수들의 다양한 학술적인 자문을 받으면서 프로젝트의 방향성을 재검토하고 실제로 헌책방 업계에 종사하고 이를 이용하는 헌책방 사장님들, 단골 고객들 등과의 심층 인터뷰를 통해 청계천 헌책방거리를 살려야 하는 당위성과 이를 위한 청사진 등을 성공적으로 구상할 수 있었다.		
6	7080 이벤트	1월 3주	프로젝트 팀원 전원	청계천 헌책방 거리를 홍보하고, 운영 중인 '청계천 헌책방 거리' 플러스 친구 확보를 위해 7080 이벤트를 진행하였다.
	자체평가	청계천 헌책방 거리 차원에서의 홍보 및 카카오톡 플러스 친구 확보를 통해 헌책방의 소식을 지속적으로 알리기 위해 7080 이벤트를 진행하였다. 기존 장년층 고객들에게는 옛 시절의 향수를, 새로운 청년층 고객들에게는 헌책방 거리에 대한 홍보 및 관심 증대를 목표로 하였는데 이벤트 계획 단계에서의 목표치보다는 적은 플러스 친구 확보로 아쉬움이 조금 남았다.		
7	헌책추천박스 파일럿 테스트	1월 4주 ~2월 2주	프로젝트 팀원 전원	헌책방의 수익을 증진시키면서 지속성 있는 비즈니스 모델을 구상 중이며, 그 과정에서 새로운 고객들에게 어필할 수 있는 방법을 다각도로 모색 중이다.
	자체평가	헌책방의 수익을 증진시킬 수 있으면서도 지속성 있는 모델을 구상 중이다. 헌책방에서 택배를 통한 판매도 적지 않은 부분을 차지하는 것에 기인해 기존 오프라인 판매 이외에 온라인 측면으로도 판매가 가능한 방법을 알아보고 있다. 그 과정에서 새로운 고객들에게 어필할 수 있는 전략으로 헌책추천박스를 파일럿 테스트 중에 있다.		

4. 추진사업 성과물(자료목록)

※ 인쇄물, 포스터 등의 성과물은 3부를 제출할 것

번호	자료유형	성과물 명칭	수 량	비 고
1	보 고 서	스토리텔링 보고서	1	
2	책 자	기독교문서적 카탈로그 및 책 리스트	100	
3	프로그램	헌책추천박스 판매	-	-
4	포스터	프로젝트 소개 자료 및 카카오톡 플러스친구 홍보	600	
5	리플렛	7080 이벤트 홍보 전단지	100	
		7080 이벤트 응모권	600	

5. 실행팀 실행 운영방식

실행팀 운영방식을 취합하여 사회적경제 아이디어 실행팀의 활동 및 만나서 실행한 방식, 활용 콘텐츠 및 프로세스 등을 적어주세요.

- 팀원 간 주요 소통채널, 자료 공유방식, 의사결정 방식, 대외 홍보 전략 등

(1) 팀원 간 주요 소통채널 및 자료 공유 방식

- a. 주 3회의 정기회의 : 업무 진척사항 보고와 전략 회의
- b. 주 1회의 인엑터스 General Meeting : 프로젝트 활동 점검 및 타 프로젝트 팀원들의 피드백
- c. 카카오톡 프로젝트 특방 : 즉각적인 프로젝트 업무 소통 및 정기회의의 안건
- d. 인엑터스 클럽 홈페이지 : 프로젝트 자료 및 결과물, 회의록 축적



(2) 의사결정 방식

- a. 팀 내 Task Force Team 운영 (개별 책방 컨설팅 TFT, 구조적컨설팅 TFT, 스토리텔링 TFT, 위키서울 TFT) 을 통해 팀원들의 말은 TFT 내의 의사결정 자율성을 높였고, 중요 안건에 대해서는 정기회의마다 공유
- b. 인엑터스 GM을 통해 프로젝트 외부 입장에서 받은 피드백에 대해 논의 및 보완을 위한 회의 진행
- c. 위키서울 멘토링 진행 후, 비즈니스 모델 구상 및 타겟 설정 논의

(3) 대외홍보전략

- a. '헌책방' 이라는 그 자체를 알리기 위해 서울도서관 주최 '우리동네 헌책방 가는 길' 수기 공모전 포스터를 각 대학교 게시판에 게재 및 공모전 참여 (서울특상 수상)
- b. '청계천 헌책방 거리' 카카오톡 플러스 친구 확보를 위한 7080 이벤트를 통해 기존 장년층 고객들에게는 옛시절의 향수를, 청년층 고객들에게는 헌책방에 대한 호기심과 관심을 제고
- c. 프로젝트 취지에 공감하여 리디북스로부터 기증받은 책 600권을 중구 청소년수련관에 '청계천 헌책방 연합회' 이름으로 기부 및 중구청 소식지에 등재
- d. 청계천 헌책방 오프라인 그 자체 홍보 이외의 판로 (온라인 및 위탁판매) : 헌책 추천 박스를 온라인 및 북카페를 통해 판매



6. 수행결과 자체평가

○ 계획서에 작성하였던 목적과 활동이 잘 이루어졌다고 생각하는 사례는 무엇인가요?

- 카탈로그 및 책 리스트를 제작하여 이전에 헌책방 사장님과 거래했던 전례가 있는 곳에 발송하여, 청계천 헌책방 거리를 다시 한 번 상기시키고, 또 한 번 주문을 받게 되어 미약하지만 헌책방의 활성화에 기여를 할 수 있었다.

○ 사회적경제 아이디어실행을 진행하면서 어려웠던 점과 극복방법은 무엇이었나요?

- 사회적으로 좋은 일을 하면서도, 경제적으로 새로운 가치를 창출해낸다는 것이 쉽지 않았다. 청계천 헌책방을 예로 들면 매달 이어지는 적자를 흑자로 돌릴 수 있을 만큼의 매출 향상을 기존 오프라인 고객들만으로는 기대할 수가 없어, 초기에 시간과 노력을 들였던 책방 내부 운영 개선이 가시적인 성과를 내지 못하는 것 같아 어려움이 있었다. 때문에 이를 극복하기 위해 현재 사장님들의 판매 방법 중 택배 또한 큰 부분을 차지하고 있다는 것에 기인하여 온라인을 통해 헌책추천박스를 새로운 고객들에게 제시해보기 위해 파일럿 테스트를 진행 중에 있다.

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

- 사회적인 성과라고 한다면, 역사적 문화적 가치가 있는 헌책방 거리가 사라지지 않고 재활성화 되는 것이라고 할 수 있다. 하지만 이를 단번에 해결하기는 불가능하다는 것을 알고 있기에 우선적으로는 판로 개척을 통해 헌책방의 어려운 실태를 개선하고 헌책방 거리를 홍보하는 데 초점을 맞추고 있다. 이를 통해 프로젝트가 목표하는 경제적 효과인 청계천 헌책방의 수익을 증진시키며, 그 과정에서 고객들에게 헌책의 가치를 일깨우는 것 또한 또 다른 경제적 가치를 창출하는 것이라 생각한다.

○ 아이디어 실행을 통해 부족했던 부분과 아쉬움이 남은 것은 무엇인가요?

- 우선 무언가를 기획할 때 그 목표와 기대치를 더 명확하게 했더라면 좋았을 것이라 생각한다. 7080 이벤트를 통해 '청계천 헌책방 거리' 카카오톡 플러스 친구를 확보하려 했던 계획도, 이벤트 기획에만 집중했고 고객 입장에서 피드백과 이벤트의 목표치에 대해서는 생각이 짧았던 점이 부족했던 것 같다. 그리고 위키서울 기간 동안의 프로젝트를 전반적으로 돌아봤을 때 초반에 대상자들과의 소통이 부족했던 점이 아쉽게 기억된다. 중간에 몇 번의 계획이나 예산이 수정된 것 또한 위키서울 지원 당시에 프로젝트 팀원들의 계획과 생각이 대부분이어서 헌책방 사장님들의 상황이나 역량에 대해 제대로 파악하지 못했던 점이 부족했다고 생각한다. 하지만 이는 프로젝트를 점차 진행하면서 해결되어, 이제는 헌책방 사장님들이 수동적인 모습이 아니라 먼저 의견을 내시는 등 적극적인 모습으로 변화되어 가고 있다.

○ 팀원들의 한 줄 평가

- 최지우 : 막연하게나마 '사회적경제'의 의미를 실천해 볼 수 있는 기회였고, '되면 한다' 보다 '하면 된다'를 알 수 있었다.
- 공민경 : 시행착오가 있었지만 위키서울을 통해 우리 프로젝트의 더 큰 그림과 로드맵을 그릴 수 있어 의미가 깊었다
- 최나수 : 머릿속에만 있던 것들을 실현할 수 있었던 소중한 기회
- 심지현 : 이상을 현실로 펼쳐는 일이 얼마나 힘들고 고되며, 가슴 벅찬 일인지 느낄 수 있었다.
- 정주호 : 본격적인 수익을 내기 위해서 공부하고, 연구하고, 대상자와의 관계를 돈독히 했던 기간이었다.
- 박현주 : 우리의 힘만으로는 할 수 없는 다양한 것들을 시도해보는 좋은 기회였다.

○ 기타의견