생성형 AI 기반 글로벌 마케팅 실무과정

강사: 김지원 (jiwon0410@gmail.com)

커리큘럼 개요

생성형 AI 기반 글로벌 마케팅 실무과정

총 14시간 · 5개 세션 · 가상 프로덕트 기획부터 결과보고서 작성까지

주제		강의내용	강의방법	시간
1강	**산업 이해 및 문제정의**	▪ 가상 프로덕트 선정	이론/실습	3H
2강	**(AI 실습) 기술현황분석**	▪ 기술현황분석 및 핵심기술 구조화를 통한 기술성숙도 및 리스크 분석	이론/실습	2H
3강	**(AI 실습) 경쟁현황분석**	▪ 생성형 AI 기반 경쟁현황을 분석하고 제품 포지셔닝	이론/실습	3H
4강	**(AI 실습) 해외시장조사**	▪ 해외시장조사를 위한 주요 마케팅 기법에 적용되는 프롬프트 기반 실습	이론/실습	4H
5강	**(AI 실습) 보고서 작성**	▪ 생성형 AI 기반 글로벌 마케팅 결과보고서 작성	이론/실습	2H
합계				**14H**

오늘의 흐름

제품의 기술을 deep-dive해보며 우리 제품의 경쟁력을 찾아보는 시간입니다

STEP 01

Concept Brief

페인포인트를
구체적 기획으로
> 1페이지로 대략 완성해 둔 상황

STEP 02

기술 3계층 분해

우리 제품의 기술은
무엇 인가요?

STEP 03

Technology Radar

각 기술이
얼마나 성숙했나

STEP 04

Tech DD

만들 수 있는지
최종 진단 실무 보고서 작성

이번 세션 최종 산출물 1가지: Tech Due Diligence 문서

STEP 6

임원 중간보고 6페이저 — 왜 지금 쓰는가

아직 가격도, 마케팅 방안도 정해지지 않았습니다. 경쟁사 분석까지 끝난 지금, “다음 단계(가격 책정·시장진입)로 넘어가도 될지”를 임원에게 확인받는 중간보고서입니다.

1페이저와 무엇이 다른가

1페이저 (실무 상시)

간단하게 논의된 내용, 진행 자체가 확정된 아젠다를 짧게 요약해서 공유

매주·매건 가볍게

6페이저 (스펙 최종 확정 전 중간 보고용)

아직 안 정해진 걸 논의해서 결정받기

단계가 바뀌는 시점에만

오늘 우리 상황: 경쟁분석·포지셔닝 완료 → 가격/시장진입(4강) 넘어가기 전 → 지금이 딱 6페이저 시점입니다.

최종 산출물 ①

마케팅 보고서 — 목차

"이 제품이 타당한가"를 검증하는 보고서에서, "이 나라에 이렇게 마케팅하겠다"를 실행하는 보고서로 방향을 바꿉니다. 범용 리스크·범용 권고 섹션(기존 6·7번)은 삭제하고, 마케팅 전략을 4단계로 확장합니다.

#	섹션	담는 내용	출처
0	표지 + 목차		신규 작성
1	Executive Summary	"우리는 [국가]에 [핵심채널]로 진출한다" 결론 3~4줄 (BLUF)	전체 종합 — 맨 마지막에 작성
2	제품/시장 기회 개요	페인포인트, 제품 원페이저	1강
3	기술 타당성	Tech DD Finding	2강
4	경쟁 현황 및 포지셔닝	딥다이브 프로필, Feature Matrix, Positioning Canvas	3강
5	해외시장 선정 근거	국가매트릭스, PESTEL/5-Force/TAM-SAM-SOM	4강 STEP1~2
6	마케팅 거시 전략	제품유형×국가 기준 마케팅 채널 선택	4강 STEP3-A
7	마케팅 실행 내용	채널×예산×CAC 실행표	4강 STEP3-B
8	전환 계획	A/B테스트 설계, 랜딩페이지 전환 전략(이 부분 신규로 넣어봤어요. 한번 리서치 하셔서 고민해보시길!)	4강 STEP3-C
9	수익성 검증	Unit Economics, LTV:CAC, 매출램프 — 마케팅 계획의 재무적 타당성 검산	4강 STEP4
10	최종 마케팅 실행 로드맵	단계별 실행 일정 + 담당 영역 (Go/No-go 아님, '언제 무엇을')	전체 종합
부록	가정 근거·출처	'가설'이라 표시한 것들의 근거 모음	전체 종합