

MCL

Marketing Creative Leaders

34대 MCL 리크루팅 온라인 설명회

34th RECRUITMENT PRESENTATION
<All About MCL>

CONTENTS

◇ Alumni Talk

◇ MCL Identity

Vision
Diversity
Sessions

◇ MCL Activity

Curriculum
Edu-Session
Main-Session
기업연계
Special Session

◇ 34th Recruiting

MCL Talent
Recruiting Process

Make a **Professional Global Leader** through **Marketing Mindset**



Professional Global Leader

Leadership

Leader

Communication Skill

Fun

Joy in learning

Human network



Marketing Mindset

Logical Thinking

Structural Thinking

Intellectual Thinking

Innovative Thinking

Openness

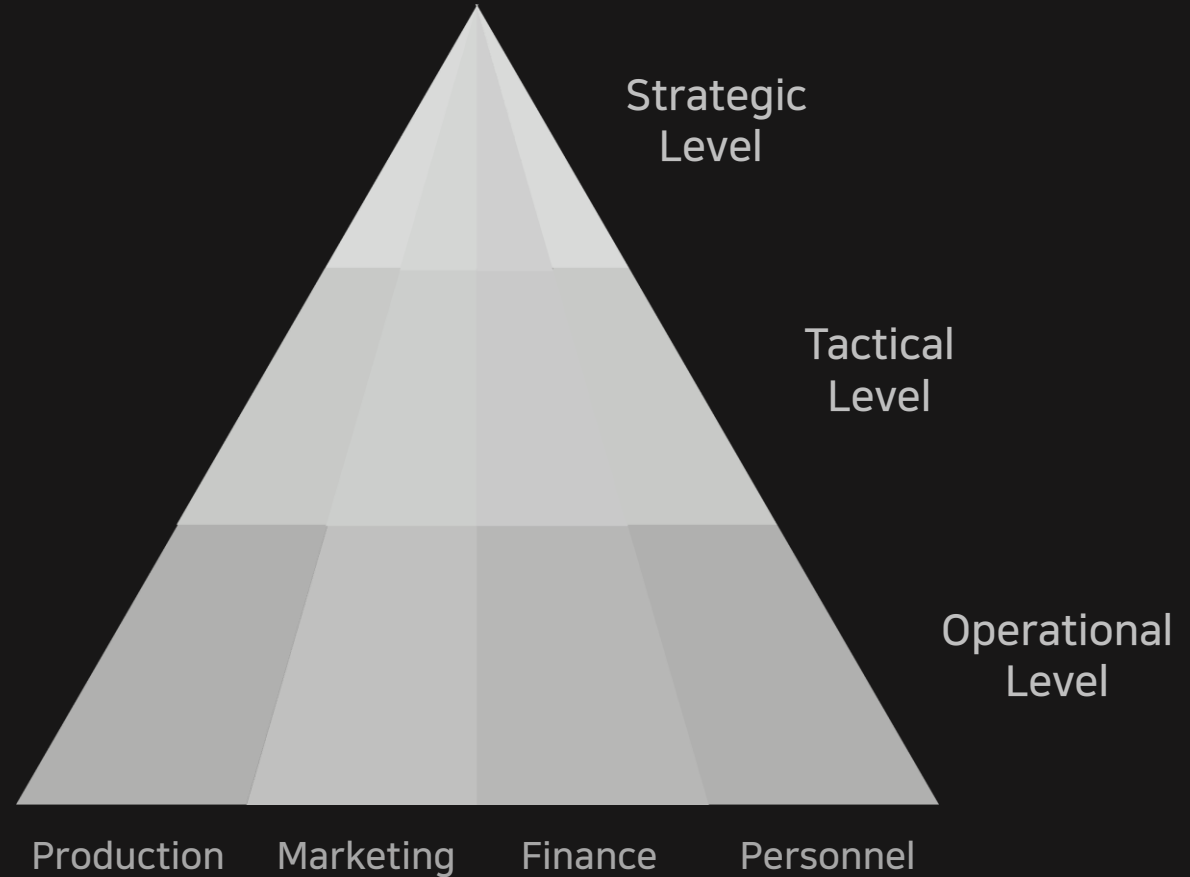
Creativity

What We Study

리브랜딩 전략
Rebranding Strategy

신제품 출시 전략
Product Launch

신시장 진출 전략
Market Entering

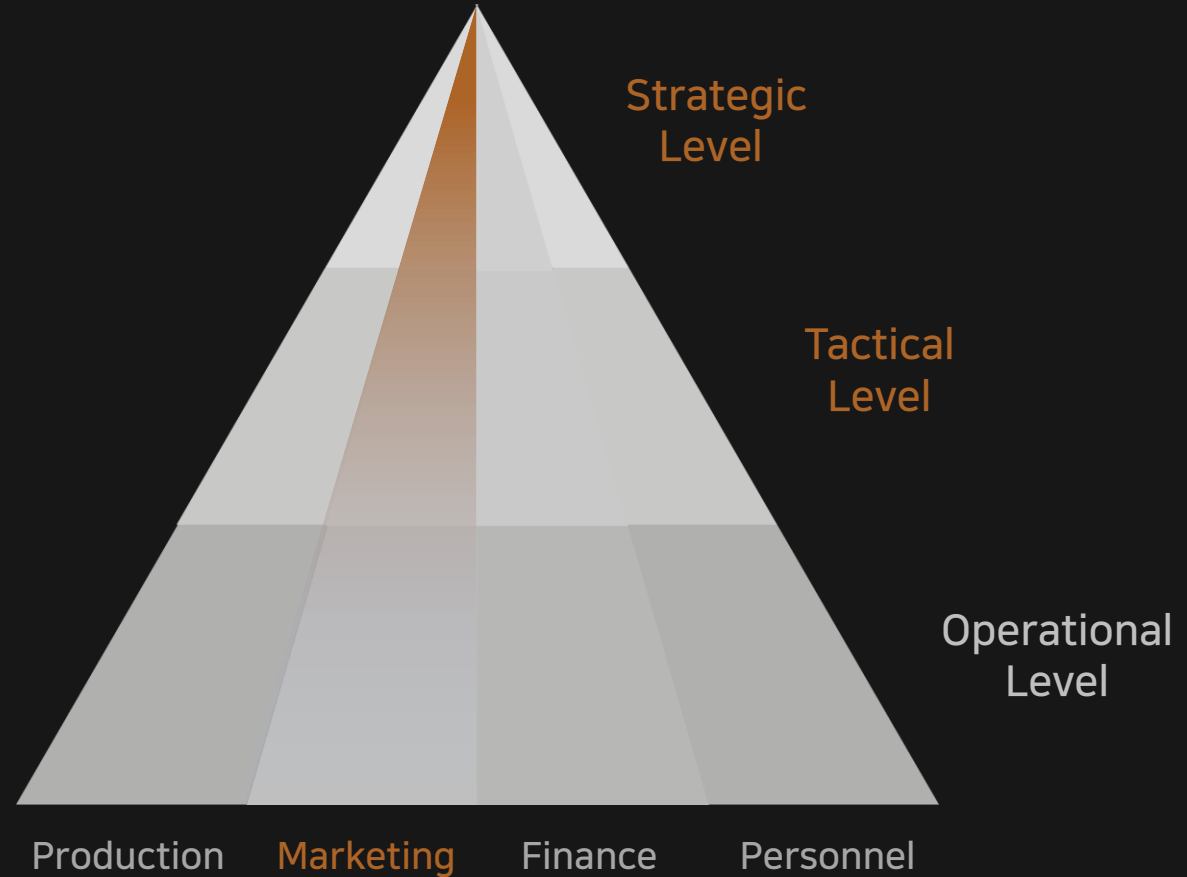


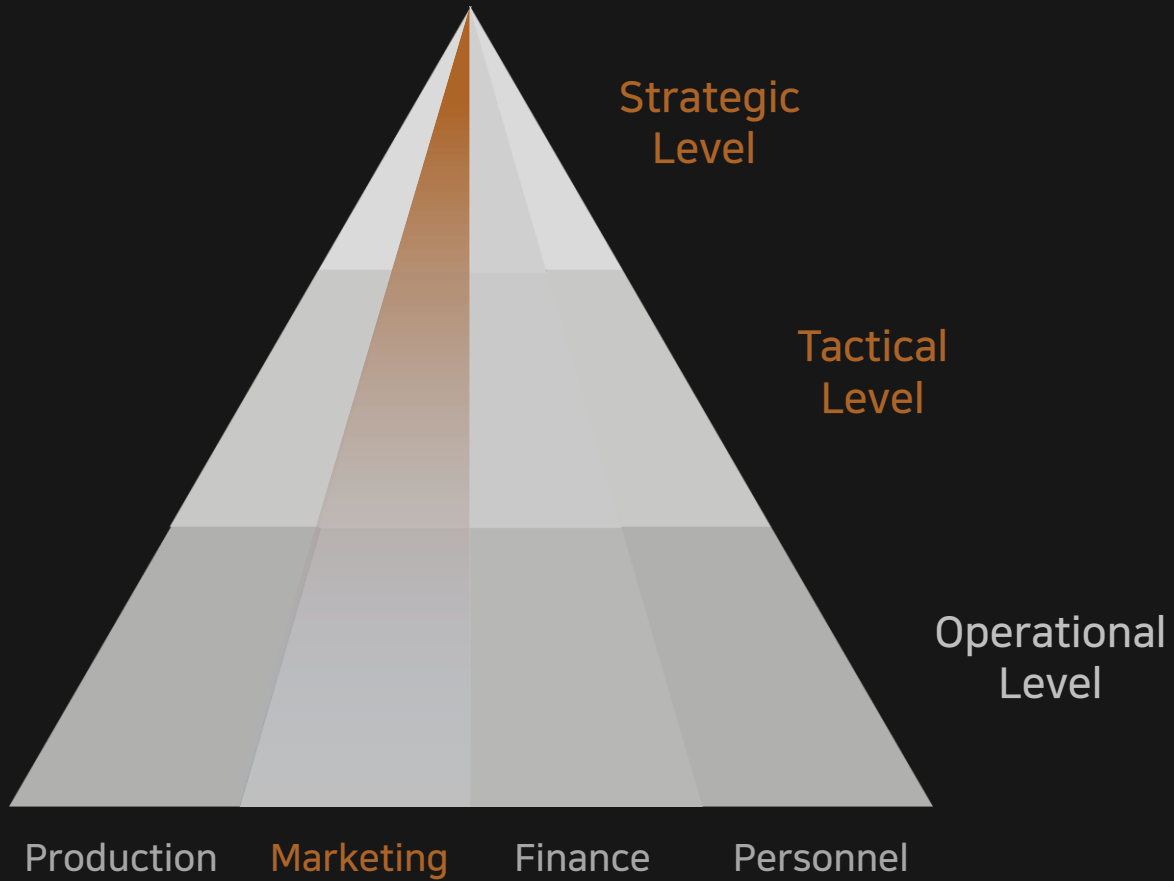
What We Study

리브랜딩 전략
Rebranding Strategy

신제품 출시 전략
Product Launch

신시장 진출 전략
Market Entering






What You'll Get

소비자의 니즈를 읽어내는 창의성
Marketing Mind

전략 도출 과정에서의 철저한 논리적 사고
Logical Thinking



Acting
Diversity

MCL
Diversity

Alumni
Diversity

In Sessions

시의성 있는 주제

알럼 컨택에 기반한 비즈니스 케이스

알럼나이 세션 참여

매주 세션에 현직 알럼 참관 및 피드백 진행

알럼나이 주관 Special Session

알럼 커리어 세션

알럼 에듀 세션



In Events

알럼 인터뷰

액팅과 알럼의 1:1 만남 행사

MCL DAY

액팅과 알럼이 함께 소통하는 MCL 최대 행사

MCL ACTIVITY

Session Design Team 소개

MCL Curriculum 소개

정규학기

방학세션

MCL Session 구성 소개

Edu-Session

Main-Session

기업연계

Special Session

문제 상황

Situation

문제 재정의

Redefine

전략적 방향성

Direction

전략 제시

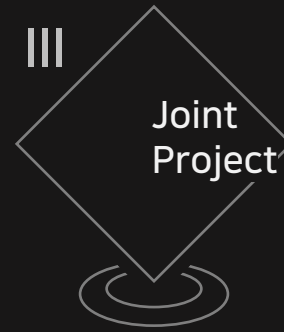
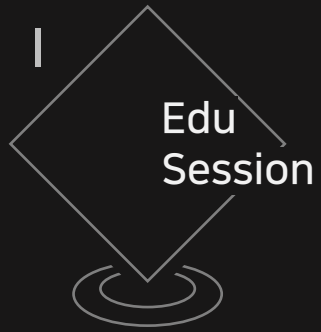
Strategy

설득 및 제안

Suggestion

비즈니스적 의사결정 능력 향상

CURRICULUM



전략적
사고

분석적
사고

구조화된
사고

커뮤니케이션
능력





Alumni
Contact



Case
출제



Case
Solving



Session



Alumni
Feedback

Edu Session

Purpose 정규 케이스 풀이를 위한 기초 지식 및 가설 사고, 방법론 학습

Subject

Pre-session 1
2. Logical Thinking은 어떻게 하나요? - 오류를 피하기 위한 스킬: MECE

MECE란? Mutually Exclusive, Collectively Exhaustive를 의미한다.
(서로 중복되지 않고) (한데 모여서 누락이 없는)

MECE는 어떤 정보의 집합을 중복과 누락 없는 부분집합들로 조개어 전체를 파악하는 사고 방법
→ 전체를 파악하고 이를 나누는 것으로 중복, 누락, 결핍을 방지 가능

MECE 사고 과정: 과정 → 전체집합에 무엇인지 확인 → MECE적 기준 찾기 → 과정의 구성요소를 분해하여 분석한다. MECE적 기준 찾기에 관한 문제 가능

*주의사항: 명확적인 MECE 기준에 미달되지 말 것
상대에게 있어 가치가 있는 MECE가 중요함

Logical Thinking

Pre-session 1
3. 구조화된 사고와 가설 사고

가설 사고란, 핵심 이슈로부터 가설을 List-up 하고, 결정된 가설의 우선순위에 따라 검증하는 일련의 프로세스입니다.

- STEP 1 초기 가설 설정: 논리(Why) 기반이 되는 초기 가설, Why-How
- STEP 2 가설 검증: 핵심 이슈 및 분석, 이를 바탕으로 문제 제기
- STEP 3 가설 진화: IF TRUE: 결론화, IF FALSE: 가설 변경

Problem Solving

03. How?

그 전에, 비즈니스 케이스 풀이 과정을 익혀봅시다!

[비즈니스 케이스 풀이 과정 Grouping]

1. 문제 재정의 단계 2. 전략 도출 단계 3. 실행 단계

Research Design

2. slide writing C. Contents **저트 작성 시의 tip**
: 차트 상단에 제목, 하단에 핵심 메시지 표시

good

ANMORE PNCIFIC
중국의 경제, 경기 회복, 민간과 높은 비중에서 따른 성장성 속에서도
민간을 지원하는 데 있어 중국이 존재(국가)에 우선 순위가 부여된다.

자트의 제목

자트를 통해 도출한 인사이트 및
핵심 자료를 통해 전달하고자 하는
핵심 메시지를 반드시 명시

Slide Writing

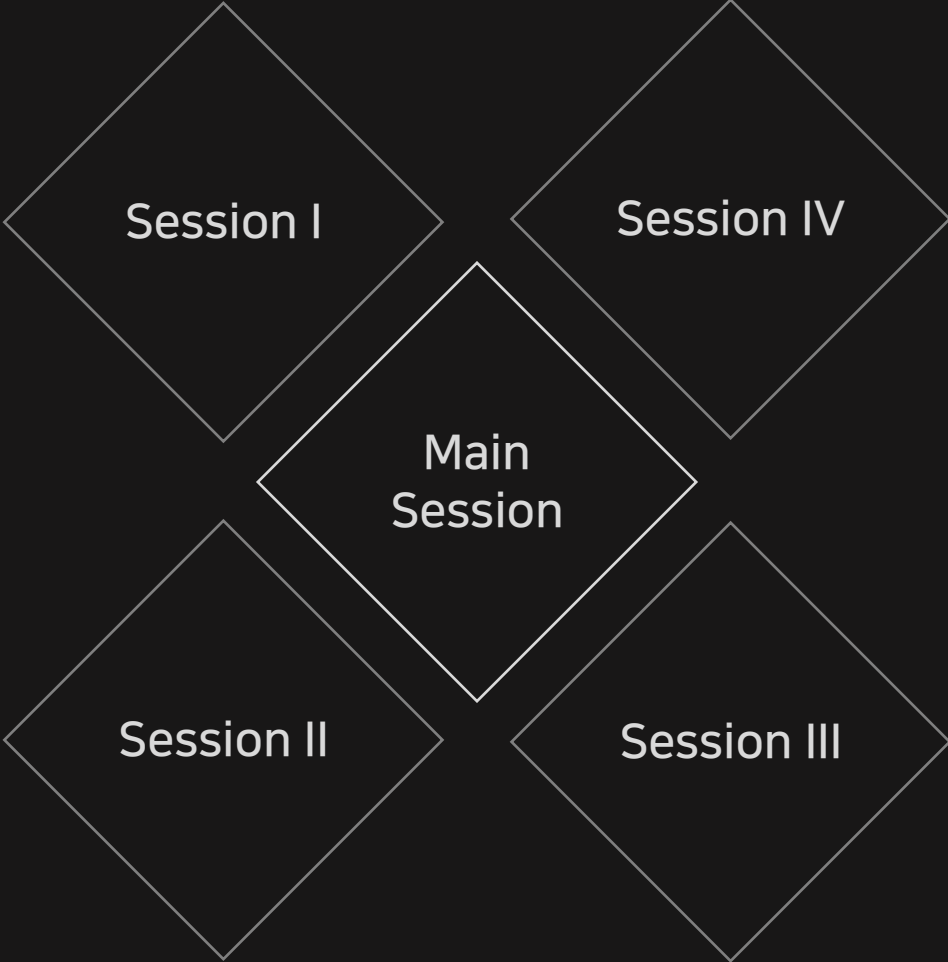
1.3 MCL의 케이스 풀이 과정

Flow sheet: 장표 작성 전, 팀의 논리와 작업을 최종 정리하고 점검하는 설계도

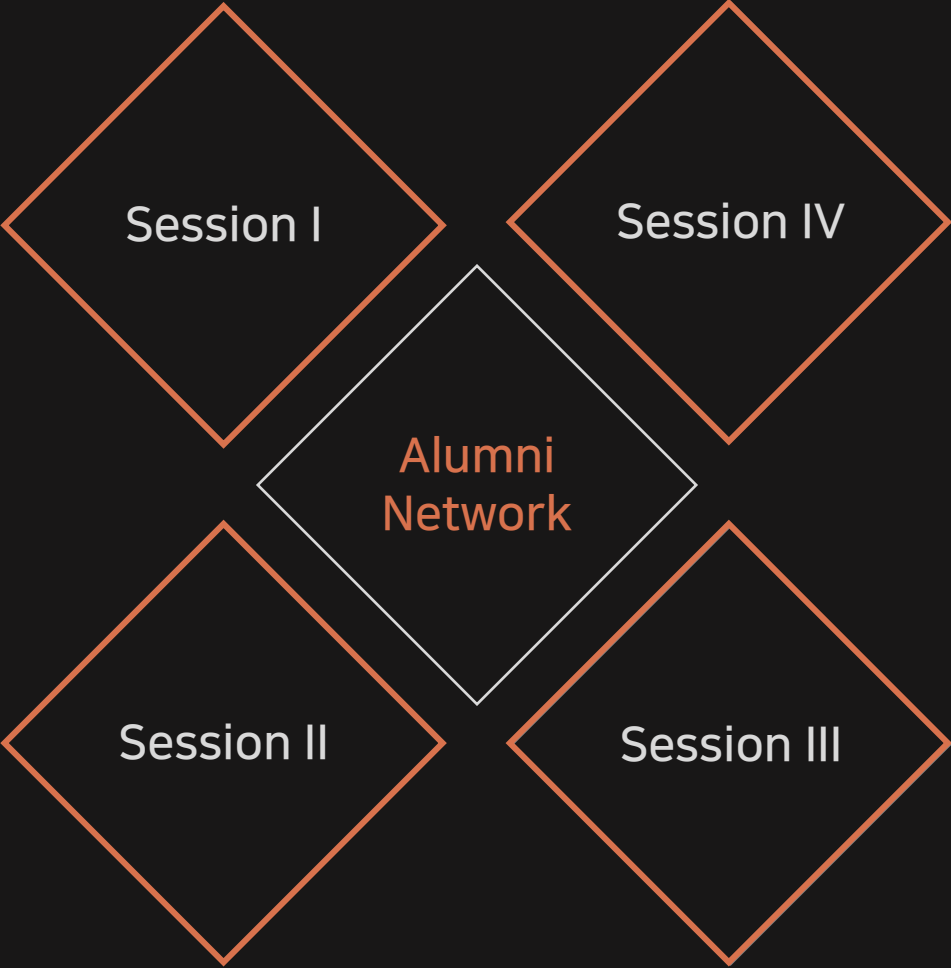
- index**: 장표가 논리적 흐름에서 어떤 부분을 맡고 있는지 표시
- head**: 장표에서 전달하고자 하는 main idea
- contents**: Head를 설명하기 위해 장표에 시각화할 콘텐츠 구성
- back-up**: 장표에 삽입될 데이터, 인용, 사진 등 재료

Simulation Edu

Main Session



Main Session



Main Session

Case Guide

이러한 상황에서, 수익성 개선을 위해 자사가 공략해야 할 고객군을 선정하고 유저당 구매액 증대를 위한 마케팅 전략을 수립하시오.

토 - 케이스 오픈

The screenshot shows a Notion page titled '상황 분석' (Situation Analysis) for '내이퍼 케이스' (Naipe Case). The page is organized into sections: '내이퍼 핵심 케이스' (Naipe Core Cases), '내이퍼 시리즈 케이스' (Naipe Series Cases), and '문제제점' (Issues/Challenges). Under '내이퍼 핵심 케이스', it lists '2021 Spring > 내이퍼 비즈' and '2022 Spring > 03 내이퍼 시리즈 > 03 아웃물'. Under '내이퍼 시리즈 케이스', it lists '2022 Spring > 03 내이퍼 시리즈 > 03 아웃물'. The '문제제점' section lists '유저당 구매액 증대(ARPU)' with sub-points: '1) 비구매 유저(Non-PUR)의 구매 전환 = 즉 구매 유저 비율(PUR)을 높이는 방식', '2) 구매 유저(PUR)의 평균 결제액(ARPPU)을 높이는 방식', and '▶ 판매 및 채널 이해를 위해 읽어보면 좋을 자료'. It also mentions '▶ 내이퍼 일본의 2022 PU, PUR, ARPPU 현재 상황 (techM, 2022)'. The page includes a 'Request access to Q&A' button at the bottom right.

일 - 리드 기수 리서치 방향성 제시

SAT



SUN



MON / WED / FRI



SAT



Main Session

문제 재정의 WEBTOON

유저당 콘텐츠 구매액을 증대하기 위해서는 1) PUR(결제 유저 비율)을 높이거나
2) ARPPU(결제 유저당 평균 결제액)를 증가시켜야 한다.

$$\text{ARPU(유저당 평균 결제액)} = \text{PUR(결제 유저 비율)} * \text{ARPPU(결제 유저당 평균 결제액)}$$

Average Revenue Per User Paying User Rate Average Revenue Per Paying User

1) PUR 증대

*PUR(결제 유저 비율) = 결제 유저의 수 / 전체 유저 수
비결제유저가 결제를 하도록 유도함

Non-PU PU

Non-paying User, 비결제유저 Paying User, 결제 유저

2) ARPPU 증대

*ARPPU(결제 유저당 평균 결제액) = 총 결제액 / 결제 유저의 수
기존 결제 유저가 더 많은 결제를 하도록 유도함

PU

Paying User, 결제 유저



월, 수, 금 - 팀 아웃풋 완성을 위한 회의 진행

토 - 발표 및 피드백

SAT

SUN

MON / WED / FRI

SAT



Joint Project

MCL
Marketing Creative Leaders × []

실무 경험

실무진
피드백

인턴십
기회

Special Session



With Alumni

MCL Network

With Advisor

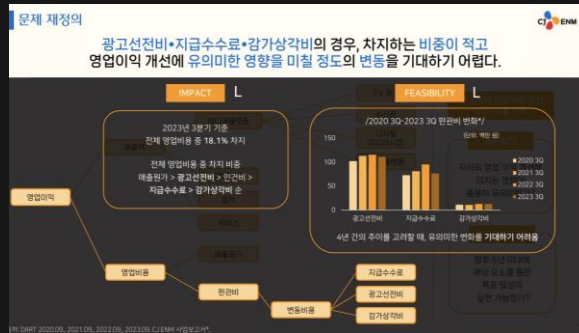


Vacation Session

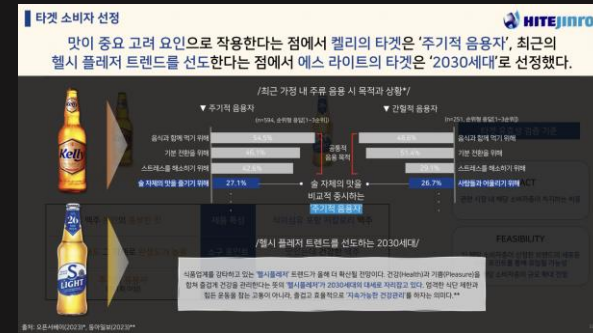
Junior Semester

Vacation Session

Senior Semester



개인 역량 Case



동기 팀플 Case

34th Recruiting

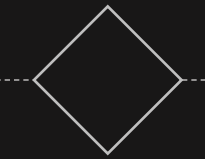
MCL Talent

MCL 인재상

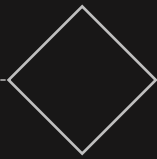
Recruiting Process 안내

1차 면접(Fit Interview & Guesstimation)

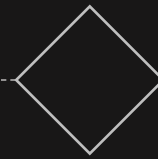
2차 면접(Case Interview)



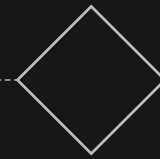
Logical
Thinking



Innovative
Thinking



Leadership



Fun



Responsibility

Ownership

Expanding
Diversity

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
2/18	2/19	2/20	2/21	2/22 서류 접수 시작	2/23	2/24
2/25	2/26	2/27	2/28	2/29 서류 마감 (PM 11:59)	3/1	3/2 1차 면접
3/3 2차 면접	3/4 활동 시작 (오리엔테이션)	3/5	3/6	3/7	3/8	3/9

Case Interview

실제 MCL에서 진행하는 세션과 유사한 문제 출제

자료 및 데이터 활용 능력

적절한 데이터 분석과 논리적 사고를 통해 설득력있는 결과를 도출하기까지의 과정을 평가

*합격자 발표: 3/3 22시 예정

Guesstimation

문제에 대한 논리적 해석 및 접근 방식 파악

Fit Interview

지원 서류를 토대로 한 지원자 파악

*합격자 발표: 3/2 24시 예정

OFFLINE

OFFLINE

End of Document