

청년창업사관학교 입교생 S-COP

Startup DCI : 스토리 브랜딩이 되지 않으면 만들지 마라!

	기업명	
---	-----	--

* 아래 해당 요소별로 과거, 현재, 미래의 상황을 반영하여 서술한다.

1. 스토리텔링 (Story Telling)

 관점 : 나를 중심으로

1) 열정

- 나는 무슨 큰 뜻을 이루기 위한 어떤 열정을 가지고

2) 영웅

- 어떤 자질과 능력, 리더십을 가진 내가

3) 악당

- 뜻을 이루려고 하는데 자꾸 나타나는 어려움과 여러 문제 들을 극복하며

4) 깨달음

- 악당을 물리치고 문제를 해결하는 과정에서 문득 어떤 깨달음을 얻어 이를 행함으로써

5) 변화

- 나와 세상을 변화시키는 선한 영향력을 지속적으로 유지하게 된다.

2. 스토리브랜딩 (Story Branding)

 관점 : 고객을 중심으로

가. 캐릭터(고객)

- 나의 고객은 진정 무엇을 원하는가?

나. (캐릭터가) 난관에 직면 하다.

- 1) 악당(난관에 부딪히는 환경)은?:
- 2) (캐릭터의) 내적문제는? :
- 3) (캐릭터의) 외적문제는? :
- 4) (캐릭터의) 철학적문제는? :

다. 가이드를 만난다.(창업자)

- 1) (캐릭터와의) 공감
 - 공감을 하는 일련의 행위는 어떤 것으로 할까?
- 2) (캐릭터에 대한) 권위
 - 캐릭터에 대한 권위 유지를 위한 방안은?

라. (가이드가) 계획(제품)을 제시한다.

- 1) 과정계획
 - 어떤 과정과 절차를 통해서 난관을 극복하게 되는지?
- 2) 약속계획
 - 가이드는 캐릭터에게 어떤 약속을 할 수 있는지?

마. (가이드가) 행동을 촉구 한다.

1) 직접적 행동촉구

- 캐릭터가 무엇을 하라고 직접 촉구하는가?

2) 전환적 행동촉구

- 캐릭터에게 간접적으로 무엇을 하라고 촉구하는가?

바. (가이드는 캐릭터의) 실패를 피하도록 도와 준다.

고객이 두려워하는 실패는?

- 실패를 피하는 방법을 어떻게 도울 수 있는가?

사. (가이드는 캐릭터가) 성공에 이르도록 한다.

고객이 원하는 성공은 무엇인가?

- 성공에 이르도록 가이드가 지원한 요소가 적정했는가?

Story Branding의 결과 캐릭터의 변화 예측

1. 가이드와 브랜드를 만나기 전 처음의 상태

- 난관에 처해 있는 캐릭터의 모습은?

2. 가이드와 브랜드를 만난 후의 상태

- 난관을 해결하고 성공한 캐릭터의 모습은?