



강의장소 / 2005년 강의일자

웹 프로젝트 관리와

기획

강의 내용

강의 시간

- 웹 프로젝트 기획이란?

14:00 -

14:50

- 웹 프로젝트 단계별 관리/기획 실무

15:00 -
15:50

- 웹 프로젝트 관리/기획의 현재와 미래

16:00

- 16:30

WEB! ;;



웹 프로젝트가 뭐야?

프로젝트란?

1. 프로젝트란 개인, 팀, 부서, 회사 등 기술적으로 또는 관리적으로 독립적인 여러 집단이 하나의 개발을 진행하는 것을 말한다.

2. 프로젝트의 특징

- 비연속적인 시작과 끝이 있는 작업
- 독립적인 예산을 가지고 있는 작업
- 기술적으로 독립적인 여러 집단이 동시에 한가지 목적을 가지고 상호 유기적인 작업을 수행해야 하는 작업

* 프로젝트 매니지먼트란 프로젝트의 본래 목적을 최단시간에 최소의 예산과 노력으로 만들어 낼 수 있도록 하는 관리기법이다.

웹 프로젝트 기획,
그것이 알고 싶습니까?

어, 옆에
저녀석들은
뭐지?

형, 우리
어디가?
-.-;

야, 빨리
그냥
저어!!

CNF
STAR

기둥 뒤의
이사람...

기둥 뒤의 이사람



“웹기획자”입니다.

여러분들의 궁금한 점...

웹기획자의 Role & Responsibility

“웹기획을 처음 들어봐요. 생소하기만 합니다”

“웹기획이란 말을 몇 번 들어본 적이 있긴 하지만 정확한 역할을 모르고 있습니다”

“웹기획이 웹사이트를 만드는 과정에서 담당하는 영역과 요즘 부각되는 이유 및 중요성”

“웹기획자가 되기 위해서 더 요구되는 자질은 무엇인가요?”

“웹기획자가 웹프로젝트를 수행하기 위한 과정 전체를... 이용자를 꿰뚫는 비법이요”

“웹기획이 활성화되면 웹PM의 일은 축소되거나 사라지는 것인가요?”

웹기획자는...

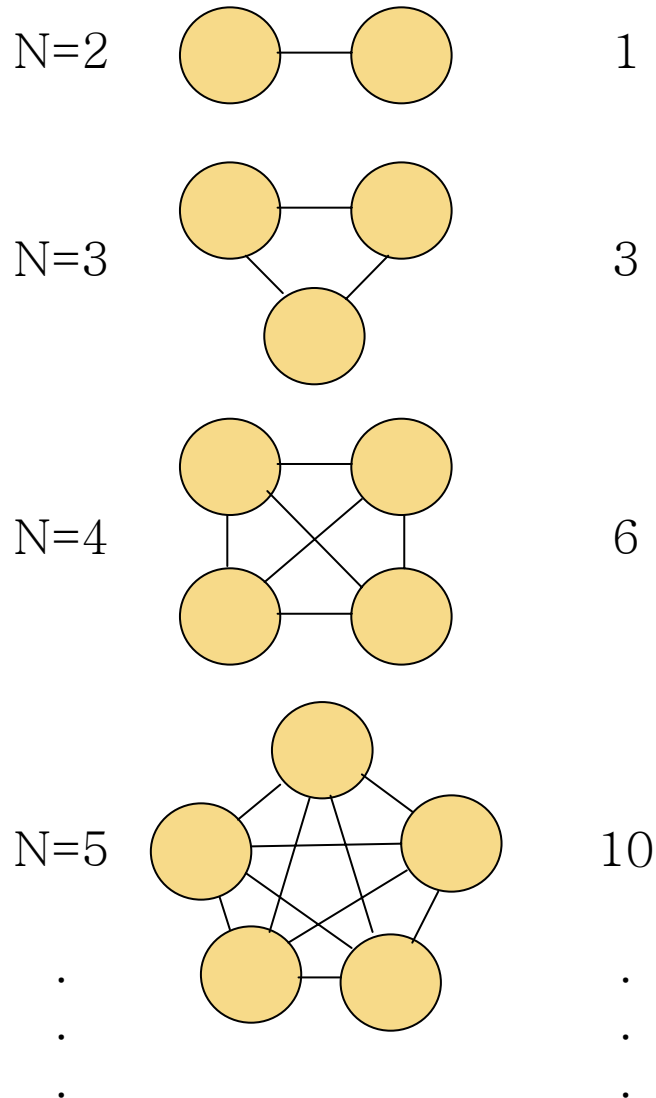
*Planning, Marketing, Communication,
Promotion, Creative* 등의 전략을 수립하
고

이것을 Client에게 설득하는 일

“어!? 그거 웹PM이 하는 건
데?”

“그럼 웹PM은 뭐하지?”

웹PM의 역할



• 사람수 n 일 때
커뮤니케이션 해야하는
채널의 수는 ${}_nC_2$ 로써 빠른
숫자로 증가함
(예 : 10명일때, 45개 채널)

• PM의 가장 중요한 역할은
각 팀원의 진행상황과 각자의
의견을 조율하여 의사전달의
채널을 일관성 있게
유지시키고 문제점이
발생하지 않도록 만드는
것이다.

웹PM의 역량

- 웹사이트 구축에 대한 깊은 이해

- 기획, 디자인, 프로그래밍에 대한 깊은 이해가 있어야 하며, 기획자, 디자이너, 프로그래머와 원활한 의사소통이 가능해야 한다.

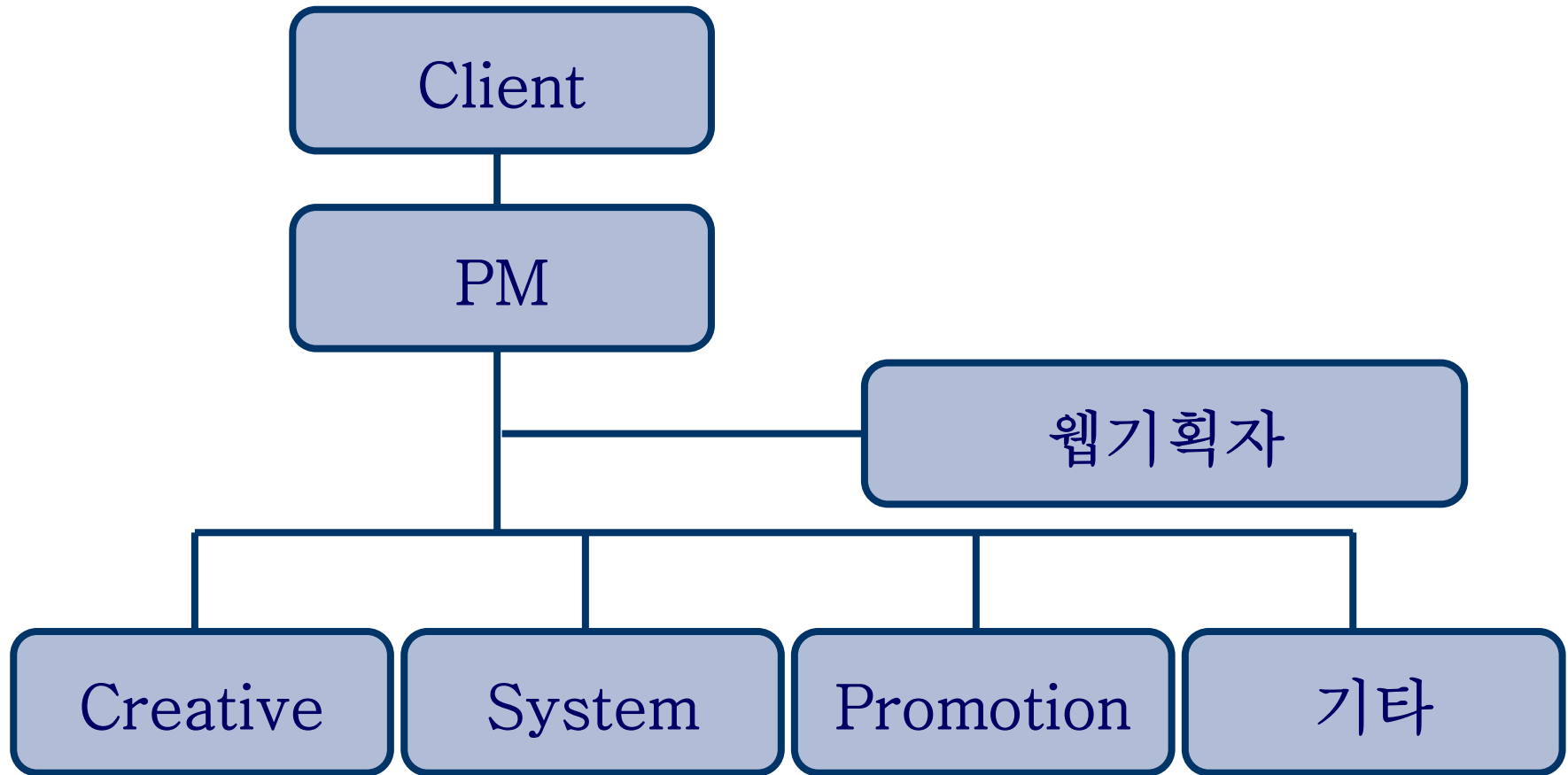
- 예) SI 프로젝트의 경우 프로그래머 출신, Front-end가 중시되는 사이트 제작시에는 디자이너 출신의 PM을 선발

- 커뮤니케이션 스킬과 대인관계

- PM은 앞으로는 고객, 위로는 경영진, 밑으로는 모든 팀원들 가운데에 서 있으므로 프로젝트에 있어 가장 중요한 커뮤니케이션 구심점이다.

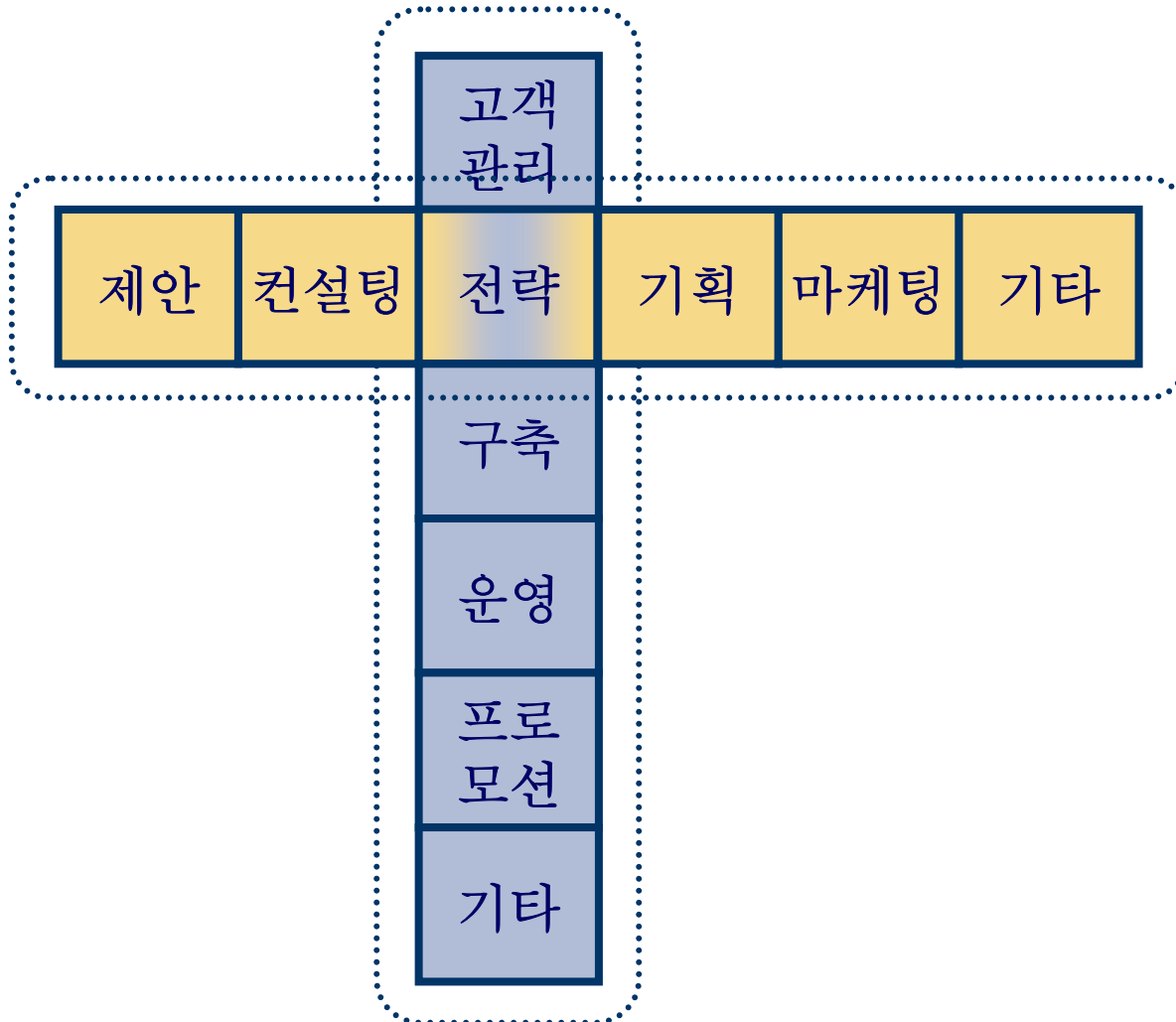
- 고객과 경영진, 팀원들간에 야기되는 수많은 오해와 갈등을 해결해 나갈 수 있는 대인관계를 가지고 있어야 한다.

웹기획자는 PM의 전략 참모



십자가 구조로 보면,

PM의 Role & Responsibility = 필드의 지휘관
숲을 보는 사람



웹기획자의 Role & Responsibility

=

작전 참모
나무를 보는 사람

그럼, “나무”는 뭐지?

“나무”는...

세부 내용

제 안

- 자신의 아이디어를 채택하기 위한 고객 설득 과정
 - What / Why / When / How much / How

컨설팅

- 고객과의 공동 작업을 통해 현안을 해결할 수 있는 가장 합리적인 시스템 구축 및 관리 방안을 제시함으로써, 고객의 비전과 사업 목표를 달성할 수 있도록 하는 서비스 (예: ISP, 사업모델기획, IT Management 등)

전 략

- “strategy is about being different. about competitive position, about differentiating yourself in the eyes of the customer, about adding value through a mix of activities different from those used by competitors.”

기 획

- ~~마케팅 정책~~ ^{마케팅 정책} ~~현안을 분석하고~~ ^{현안을 분석하고} ~~본질적인~~ ^{본질적인} 내용을 가지고 결과를 도출해 내고, 화면을 설계하고 데이터베이스를 설계하고 운영정책을 결정하는 웹사이트 전반에 대한 설계 과정 (예: 스토리보드, 플로우차트, 운영정책 등)

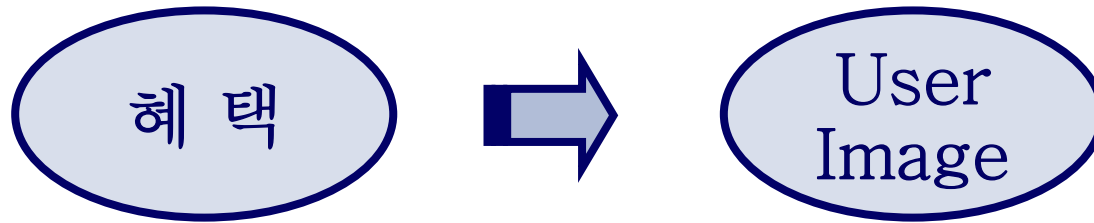
마케팅

- 개인이나 조직의 목적을 충족시킬 교환을 창출하기 위하여 상품 및 서비스를 개발하고 가격을 결정하며 이를 촉진시키고 유통시킬 것을 계획하며 실행하는 과정 [미국 마케팅 협회 정의]
- 웹사이트 측면에서 보자면 ‘웹사이트의 본질적인 목적을 실현하기 위한 활동 및 정보 교환을 발생시키는 것과 관련된 제반 활동’

그렇다면 웹기획자에게
요구되는 능력은?

웹기획자가 하는 일

- ① 새로운 이용자 Insight 탐색을 통한 Creative의 방향성 제시



- ② Client를 설득하기 위한 기획서의 작성
- ③ 프리젠테이션

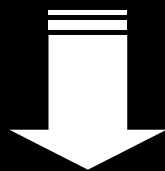
다양한 형태의 일

- 경쟁프리젠테이션
- 온라인 기업광고 전략
- 온라인 브랜드 관리 컨설팅
- 시장 수요예측 및 전략 수립
- 온라인 사업 시장 진입 전략 수립
- 해외 온라인 사업 런칭 전략 수립
- 기업 글로벌 커뮤니케이션 전략 수립
- 온라인 사업 효과 조사
-

다음과 같은 능력이 요구됩니다.

리서치, 통계, 분석력, 통찰력
마케팅·브랜드 관련 전문지식
Creative/System에 대한 기본 지식
문장력
창의력
기획서 작성 능력
프리젠테이션 능력
어학능력 등등...

황당하시죠?



물론 다 갖추고 있는 사람은 없습니다

모르는 건
배우면 됩니다.

문제는 열정!

강의 내용

강의 시간

- 웹 프로젝트 기획이란?

14:00 -

14:50

- 웹 프로젝트 단계별 관리/기획 실무

15:00 -

15:50

- 웹 프로젝트 관리/기획의 현재와 미래

16:00

- 16:30

웹프로젝트 관리/기획 실무 6단계

세부 내용

영업대응

- 모든 프로젝트의 준비가 시작되는 단계
 - In-Bound / Out-Bound 영업 대응

제안 및 프리젠테이션

- 프로젝트 수주를 위한 단계
 - 제안 5대 요소 : 시장성, 객관성, 독창성, 경제성, 명확성

컨설팅 및 디자인/시스템 설계

- 제안을 바탕으로 고객과 공동 작업을 통해 현안을 해결할 수 있는 가장 합리적인 시스템 구축 및 관리 방안 설계
 - 컨설팅 방법론을 토대로 진행

구축진행

- 컨설팅 및 설계를 바탕으로 본격적인 구축 단계
 - 일정관리 / 품질관리 / 문서관리 / 예산관리 / 커뮤니케이션관리

운영 및 보고/평가

- 구축 작업 후 테스트 및 운영, 종료 보고/평가 단계
 - 내부테스트, 오픈테스트, 문서화 작업, 종료보고서 작업

마케팅 및 유지보수

- 웹 프로젝트의 목적에 맞는 마케팅 및 유지보수 단계
 - 제안 단계에 반영될 경우도 있으나, 실제 구축된 프로젝트의 특성을 고려하여, 관련된 업무(계약)를 업데이트해야 함

프로젝트
계약

마케팅/유지보수
계약

1단계 : 영업 대응

In-Bound : 고객 → 회사

- 안정적인 영업 활동
- In-Bound 기본 물량 확보 필요

Out-Bound : 회사 → 고객

- 적극적인 영업 활동
- 경쟁 업체와의 차별화 필요





객관성

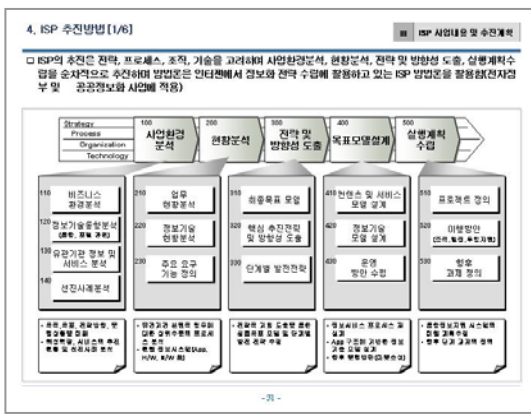
독창성

경제성

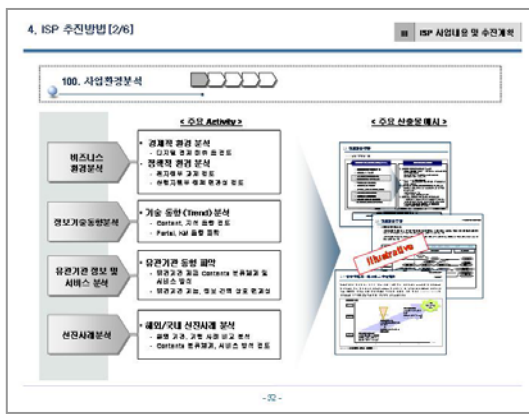
명확성

3단계 : 컨설팅 및 디자인/시스템 설계

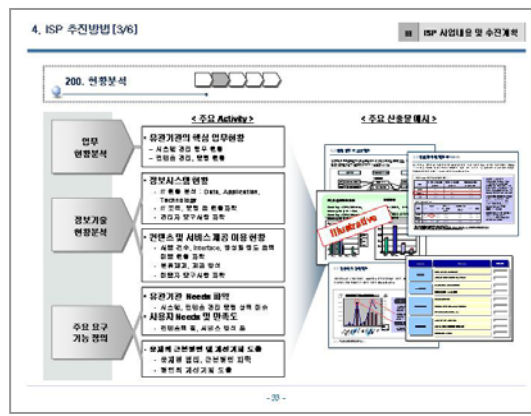
- 컨설팅은 문제해결과정으로서, 클라이언트의 요구사항을 분석하고 더 나은 해결방법(솔루션)을 찾아내는 일입니다. 컨설팅 결과를 바탕으로 디자인(Creative) 및 시스템을 설계합니다.
- C-METHODOLPGY™ : 싸이맵.디지털휴먼웨어의 고유 개발 방법론으로 모든 제안 및 구축에 기본이 되는 체계를 말합니다.



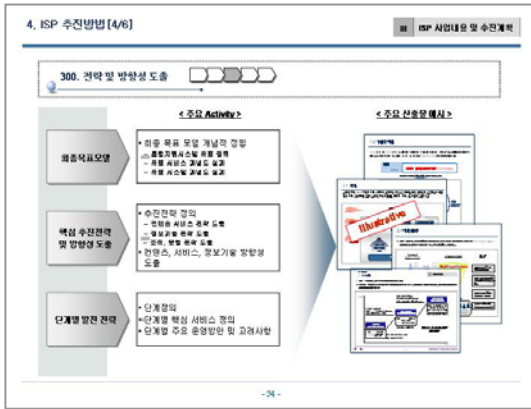
방법론 총론



100 사업환경분석



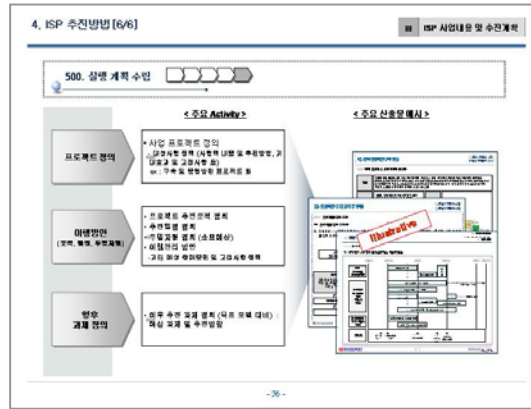
200 현황분석



300 전략 및 방향성
도출



400 목표모델 설정



500 실행계획수립



4단계 : 구축 진행

세부 내용

일정관리

- 일정관리는 개인의 일정뿐만 아니라 팀/업무 일정을 등록하여 공유할 수 있으며, 담당자지정 및 인적/물적자원관리 기능으로 업무 효율을 높일 수 있다.


문서관리

- 문서관리는 프로젝트 진행시 문제 해결의 열쇠가 되는 문서를 정리 보관하는 것 뿐 아니라, 회사의 기술력을 누적하는 데도 많은 도움을 준다.

품질관리

- M:M 커뮤니케이션의 가장 정확한 표현 수단
- 해당프로젝트가 할당된 예산안에서, 정당한 기간 안에 완성이 됨과 동시에 고객, 이용자, 운영자가 동시에 만족하는 품질의 사이트를 제작을 목표로 한다.

예산관리

- 예상 개발 기간에 알맞는 예산 확정 / 고객 협의 = 품질과 밀접한 관 
- 는 한정되어 있다. 가장 최적의 예산을 찾아 내야함.

커뮤니케이션 관리

- 인터넷 웹사이트 제작 프로젝트는 프로젝트의 특성상 투입되는 자원이 대부분 노동력이고, 그만큼 인력 및 커뮤니케이션 에 대한 관리가 중요하다.
- 효과적인 팀원/의사소통 채널 구성, 조화로운 작업진행



일정관리의 장점

1. 프로젝트의 기간을 단축할 수 있다.
2. 팀원들에게 프로젝트 전체 흐름을 인지시킬 수 있다.
3. 각각의 팀원이 자신이 하고 있는 일의 위치와 다른 일과의 연관관계를 알 수 있다.
4. 먼저 진행되어야 하는 작업의 늦어짐으로 인해 작업이 쉬는 일을 줄일 수 있다.
5. 먼저 진행되어야 하는 작업보다 먼저 진행된 일을 다시 하는 일을 막을 수 있다.
6. 프로젝트의 전체적인 기간을 미리 예측할 수 있다.
7. 프로젝트의 인력 계획을 미리 예측할 수 있다.
8. 프로젝트의 실행 예산을 미리 예측할 수 있다.
9. 앞으로 닥쳐올 리스크에 대한 대비가 가능하다.
10. 다음 프로젝트에 대한 자료로 사용할 수 있다.

작성요령

1. 전체 프로젝트를 큰 카테고리 (작업그룹)으로 나눈다.
2. 각 카테고리별로 작업요소들을 할당한다.
3. 각 작업요소마다 자원(인력자원, 시간자원)을 할당한다.
4. 선행작업과 후행작업을 지정한다.
5. 그림 (Bar-Chart)로 표현한다.
6. 전체 스케줄을 조정한다. -> 실무에서는 MS Project와 같은 툴을 쓰기도 한다.



일정관리 예1 : 주간/월간

집중적 준비

기간 실행과제	1월				2월				3월			
	WEEK 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
① 그룹인터뷰 및 회의를 통한 사용자/관리자/교수자 요구분석	지속적인 커뮤니케이션을 통한 요구분석 구체화											
② 요구분석을 바탕으로 C-METHODOLOGY를 통한 컨설팅 및 시스템 논리적 설계		컨설팅		1차프로젝트 설계								
③ 하드웨어 및 시설 설계 및 설치				하드웨어 설계/견적		하드웨어 및 시설 설치						
④ C-METHODOLOGY를 통한 솔루션 커스터마이징				그룹웨어		LMS		LCMS				
⑤ C-METHODOLOGY를 통한 테스트 및 비상 운영					그룹웨어 테스트		LMS/LCMS 테스트		비상 운영체제			
⑥ 체계적인 유지 보수 업무 시작										유지보수체제		
⑦ 2차 프로젝트를 위한 연구 시작										2차프로젝트 R&D		



일정관리 예2 : 일간

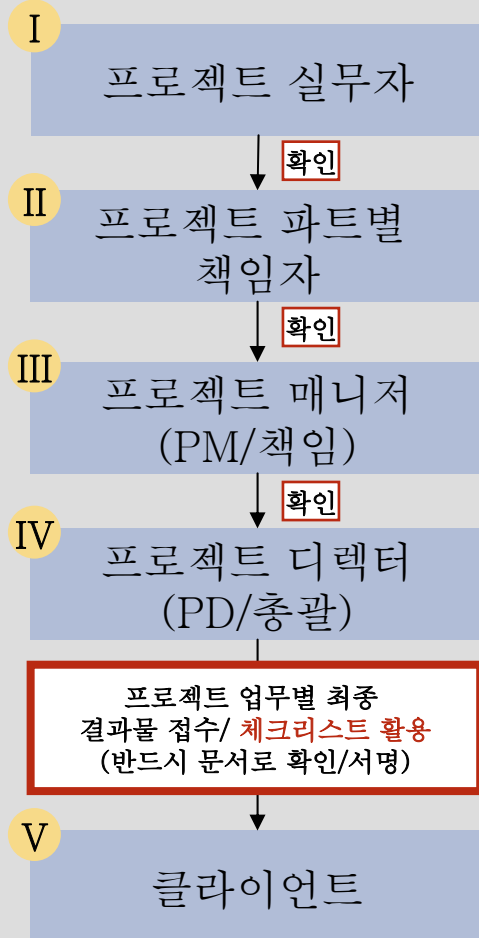
프로젝트				C로 웹사이트 재구축			2003년 12월																																	
업무명	프로젝트스케줄	문서번호	C031212-01	1주						2주						3주						4주						5주												
작성자	김아무개	작성일	2003/11/30	일	월	화	수	목	금	토	일	월	화	수	목	금	토	일	월	화	수	목	금	토	일	월	화	수	목	금	토	일	월	화	수	목	금	토		
세부내역				담당자	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1				
:: 컨설팅 ::																																								
프로젝트 회의 스케줄				김XX						M							M							M																
번치마킹 및 고객 요구분석				김XX																																				
전략, 디자인컨셉, 서비스 기획 작성/점검				박XX																																				
IA, UI, Navigation 기획 작성/점검				박XX																																				
사이트 기획 및 스토리보드 작성/점검				김XX																																				
구축 워크플랜 작성/점검				김XX																																				
윈도우 NT 서버 계약 및 이전				류XX																																				
:: 커스터마이징 (구축) ::																																								
프론트엔드 구축				이XX																																				
디자인 스타일 및 코딩 가이드 작성/점검				이XX																																				
코딩 및 플래시 구축				박XX																																				
컨텐츠				박XX																																				
백엔드 구축				류XX																																				
기술 개발 가이드 작성/점검				류XX																																				
DB 설계 및 인프라 구축				안XX																																				
:: 테스트 ::																																								
품질기준서 확정/점검				김XX																																				
쿼리 및 데이터베이스 확정/점검				류XX																																				
선별고객참여 평가/점검				김XX																																				
베타 테스트				김XX																																				

PM을 위한 유용한 팁 : 고객과 정해진 스케줄 보다 항상 버퍼를 두고 팀을 매니지 한다.

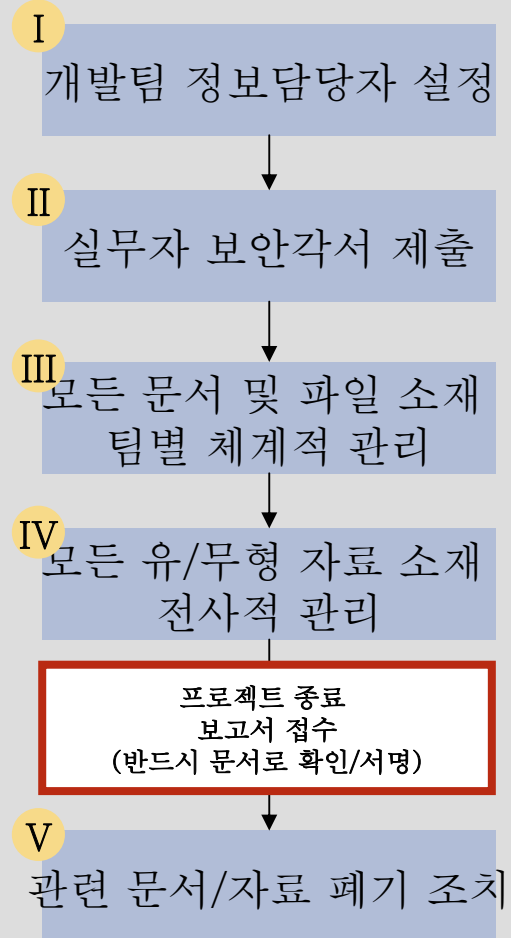


품질관리의 주요 방법

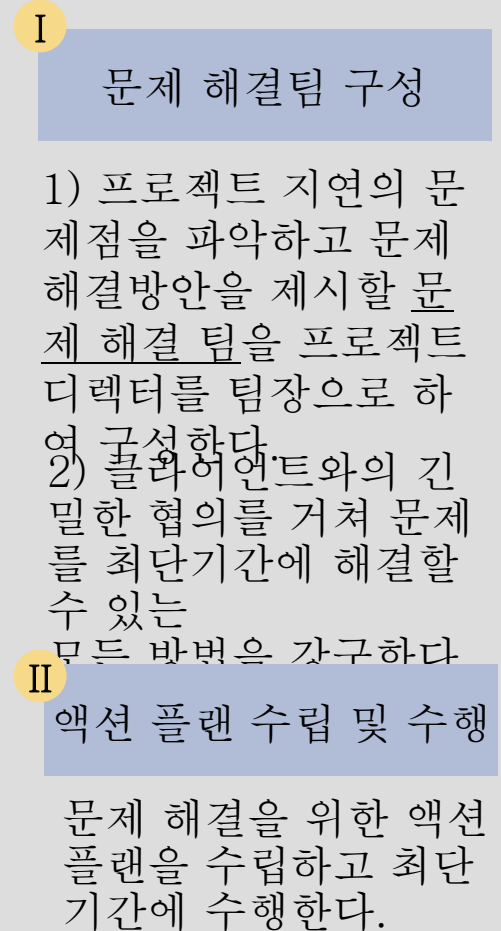
1. 프로젝트 업무별 체계적 품질 보증 방안



2. 정보 및 자료에 대한 비밀보장 준수 방안



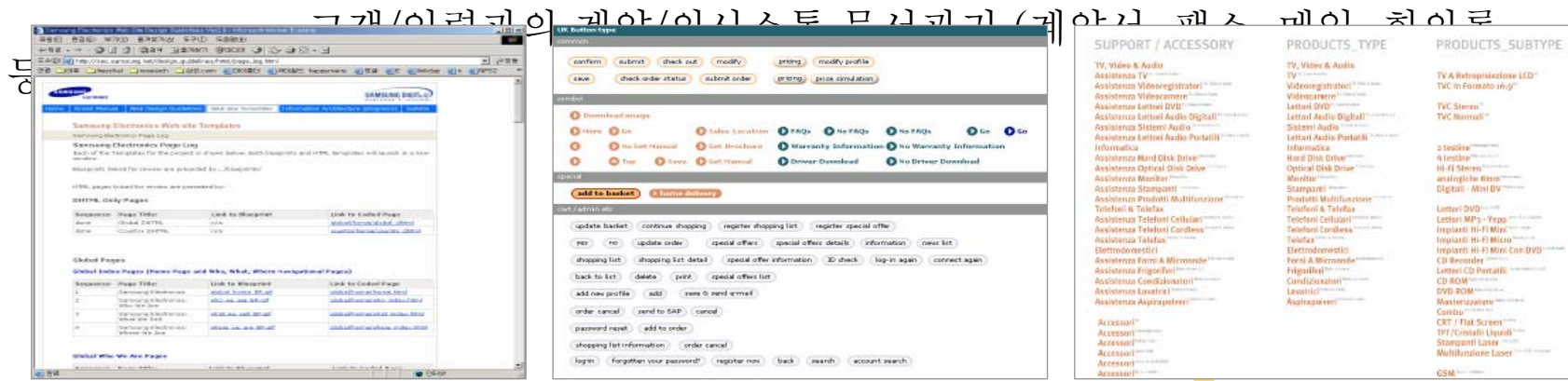
3. 문제발생시 대처방안 (리스크 관리)





문서관리의 예

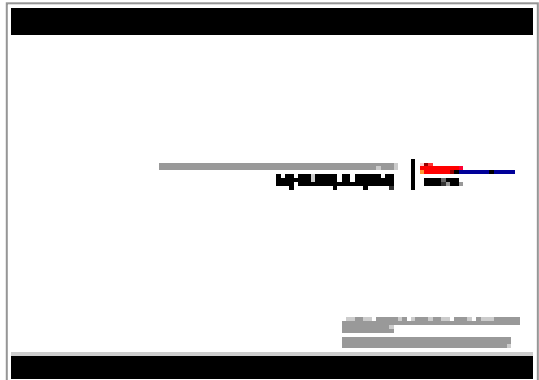
- 작업에 관련되어 생성되는 모든 산출물을 체계적으로 관리 유지하여 작업시간을 단축할 수 있다.
- [산출물 범위]
 - 디자인 관련 모든 PSD (Page PSD, Button PSD, Title PSD ...)
 - 웹사이트 제작 관련 기획문서관리 (각 기획서 및 자료, 화면설계, 스토리보드등)
 - 프로젝트에 관련된 문서관리 (스케줄관리, 예산관리 관련문서)



디자인 가이드

Button PSD

Title PSD





1. 견적예산

프로젝트를 진행하는 데 소요될 예산을 미리 예측하는 방법으로, 견적서를 작성하거나, 새로운 프로젝트의 예산을 산정할 때 사용된다.

$$\begin{aligned}\text{Man-Hour 단가(원/시간)} &= \text{인건비} \\ &+ \text{제경비}(=\text{인건비} \times \text{제경비 비율}) \\ &+ \text{기술비}(=(\text{인건비} + \text{제경비}) \times \text{기술료} \\ &\text{비율})\end{aligned}$$

$$\text{견적예산} = \sum (\text{투입인력의 투입시간} \times \text{Man-Hour단가})$$

2. 실행예산

- 프로젝트가 진행되면서 실제로 자금의 집행이 이루어지는 부분에 대한 관리를 말한다.
- 자금의 이동시점들을 기준으로 항목별 예산의 출납을 관리한다.



커뮤니케이션관리의 예

CYMAP INTRANET

싸이맵 프로젝트 서버

로그아웃 | HELP
내 정보수정

P0016 - 서울치대인트라넷

P0016 - 서울치대인트라넷 - 프로젝트 게시판

8 Article(s), 1 / 1 Page(s)
로그아웃 | 정보수정 | 댓글 0

List

NO	CATEGORY	TITLE	DATE	NAME	HIT
NOTICE	일반	프로젝트 개요	2004.01.13	싸이맵	18
8	참고자료	동아일보 : 한국 인터넷학습 기반 아시아 최고수준	2004.01.28	고승재	4
7	시스템/개발	[로드밸런싱] DNS Round Robin [1]	2004.01.24	류재욱	7
6	시스템/개발	[서버기술참고자료] RAID란 - RAID 의 정의	2004.01.17	김재현	7
5	시스템/개발	[서버기술참고자료] RAID란 - RAID 의 구성	2004.01.17	김재현	7
4	시스템/개발	인트라넷 서버 최소, 적정, 확장 규모 산정	2004.01.17	싸이맵	4
3	참고자료	매경 : 서울대 치의학대학원 논문도 본다	2004.01.15	싸이맵	7
1	일반	프로그래밍 부분 처리해야할 사항	2004.01.14	류재욱	9

[1]

☒ SUBJECT ☒ CONTENTS ☐ NAME

-Category- 전체기간

Copyright(C) Cymap.DigitalHumanware, All Rights Reserved.

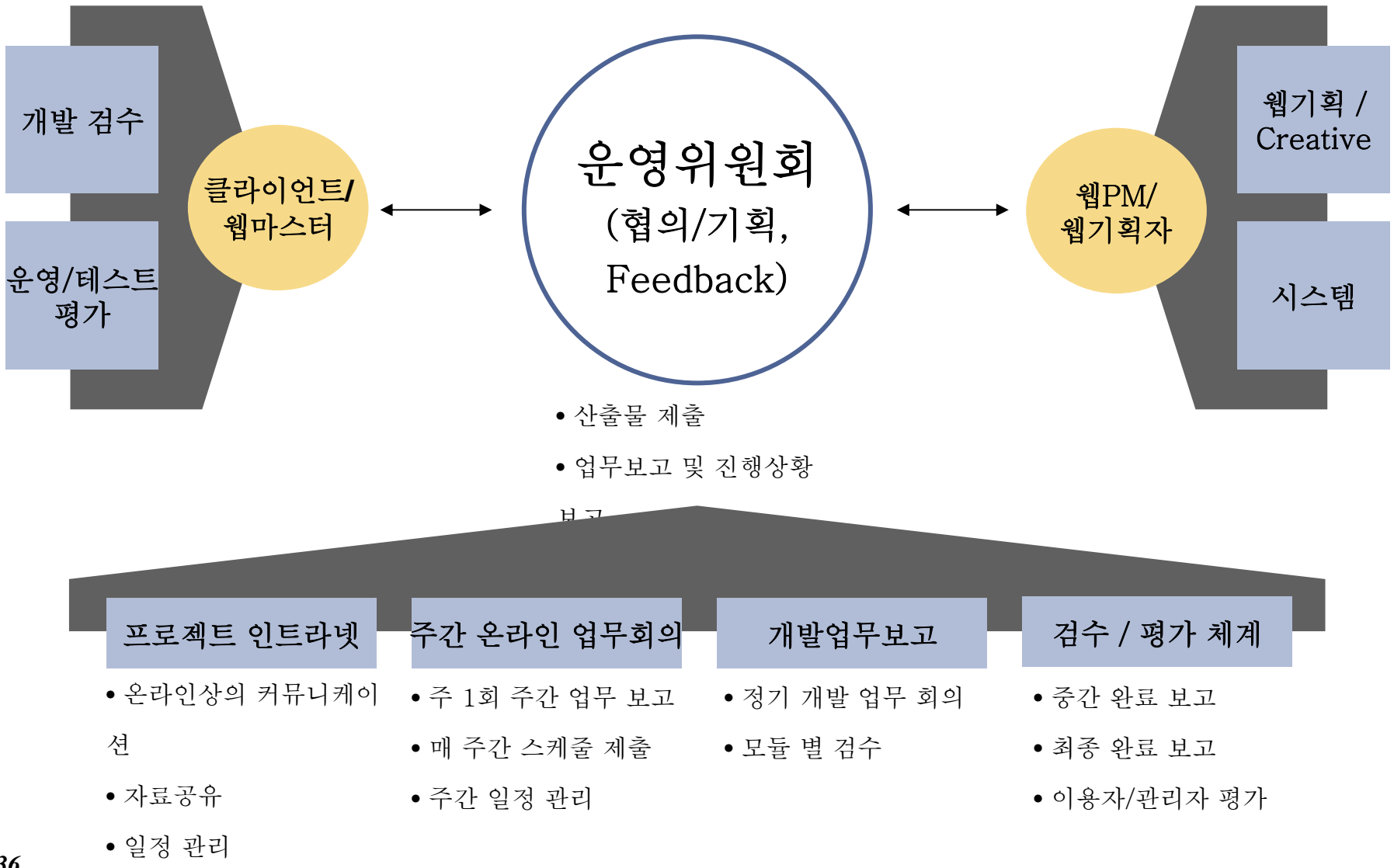
cyBoard™ - cyIntraware™ 기술구현 by Technology Lab.

CYMAP DIGITAL HUMANWARE

• 프로젝트 인트라넷은 원활한 프로젝트 진행 뿐만이 아니라 프로젝트의 진행 중, 혹은 완료 후에 이루어진 모든 커뮤니케이션, 중간결과물을 저장하는 가장 좋은 방법이다.

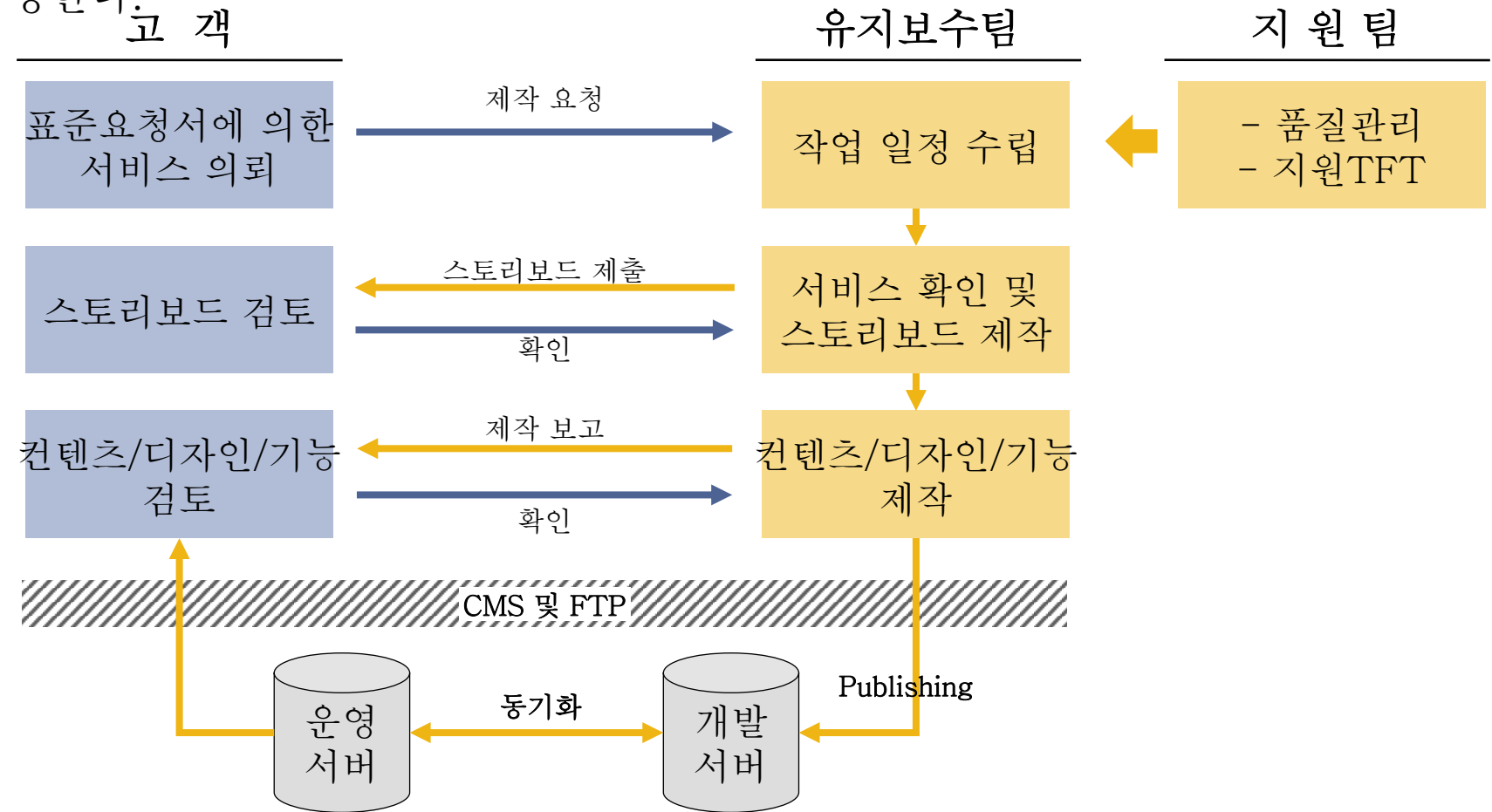
• 모든 팀원/고객이 진행상황과 자료를 일원화 및 공유함으로써 PM이 가지는 의사소통 부담을 줄일 수 있다.

5단계 : 운영 및 보고/평가



6단계 : 유지보수 및 웹 마케팅

- 유지보수 계약 (SLA 등의 상세 업무 조건 협의)를 통하여 주로 다음과 같은 경로를 설정한다.
- 구축 진행시 운영했던 프로젝트 인트라넷을 유지보수체제로 변경하여, 산출물들을 정리하고, 여러 변수 (접속불가/고객사 웹마스터교체) 를 고려하여 구성한다.



웹 마케팅이란?

- 웹 마케팅(Web Marketing)의 정의

- 웹기획-웹디자인-웹프로그래밍-웹프로모션 전단계에 걸쳐 철저히 이용자(네티즌)들에게 신속하고 정확한 검색 결과 및 콘텐츠를 보여줄 수 있도록

- GUI(GRAPHIC USER INTERFACE) / TITLE(WEB페이지내) / 포털사이트 등록 등을 일관성있게 구성하고

- 보다 많은 네티즌들에게 사이트가 노출 될수 있도록 1)사이트 등록 및 광고와 2) 온/오프라인 마케팅 방법을 동원하여 사이트의 노출 횟수 및 방문/재방문 횟수를 최대한으로 늘리는 활동

웹 마케팅에 필요한 역량

웹 마케터는 마케팅과 웹의 본질을 잘 알아야 한다

마케팅에 대한 지식

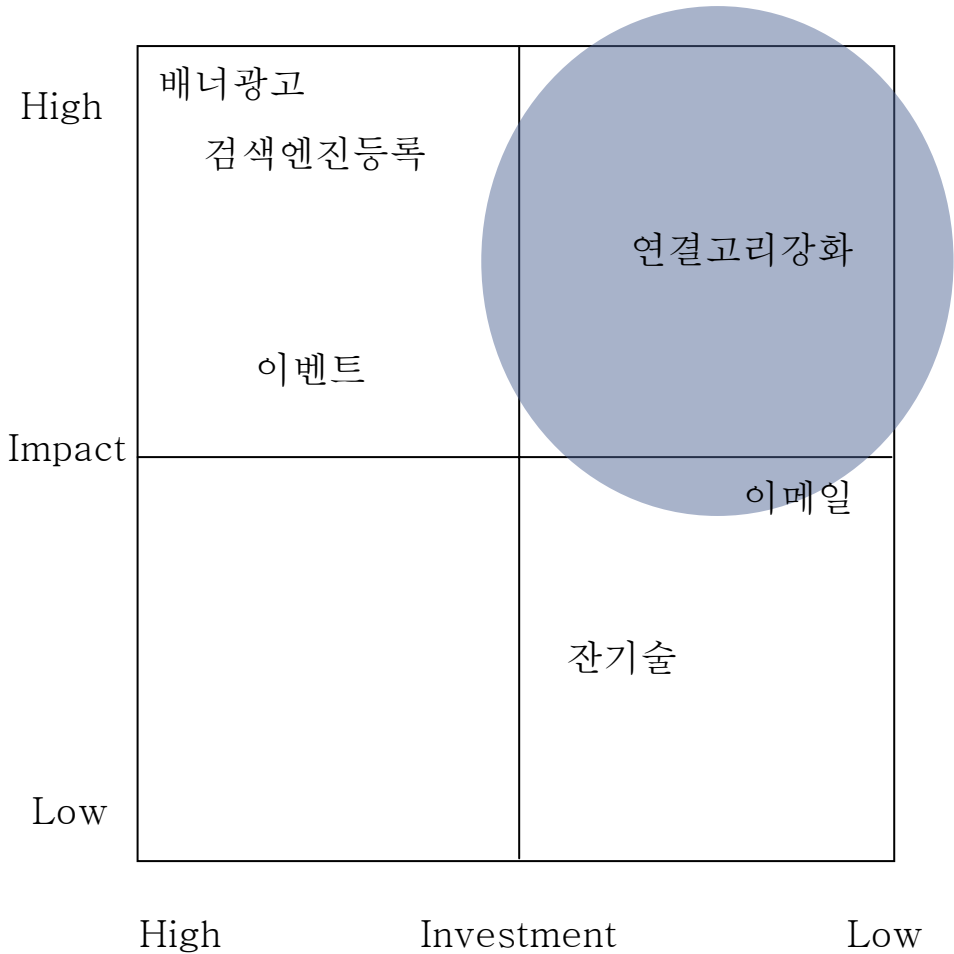
- 웹 마케팅의 본질은 웹이 아니라 마케팅이다.
- 웹 마케팅은 단순히 정해진 방법에 따라 실행에 옮기는 단순행위가 아니라 Creativity가 요구되는 창조행위이다.
- 경영학의 마케팅 4P (Product, Price, Promotion, Place)를 효과적으로 이용하여서, 알맞은 정보(Product)를 적합한 가격(Price)에 제공(Place) 및 촉진(Promotion)해야한다.
- 웹 마케팅은 온라인에만 국한되지 않기 때문에 오프라인의 프로모션에 대해서도 잘 알고 있어야 한다.

웹의 본질에 대한 이해

- 오랜 인터넷 사용경험을 바탕으로 어떠한 사이트가 좋은 사이트인지에 대해 알아야 한다.
- 포털 사이트나 기타 다른 사이트들과의 커뮤니케이션 기술과 네티즌들의 성향, 타 사이트들의 마케팅 기법에 대한 해박한 지식을 보유해야 한다.
- 웹사이트를 만드는 기술이나 방법에 정통할 필요는 없으나, 사용자 입장에서 무엇이 좋은 사이트인지 알아야 한다.

마케팅에 고려해야 할 사항

웹 마케터는 항상 투입되는 예산과 그에 따른 효과, 그리고 주어진 달성시한을 생각하고 행동해야 한다*



- 목표 회원수와 일평균 트래픽의 규모가 얼마인가?
- 마케팅에 투입할 수 있는 예산은 얼마인가?
- 어느 기간안에 목표를 달성할 것인가?

검색엔진의 예 : 웹마케팅을 진행하기 위해서는 최소한 마케팅할 수 있는 사이트가 준비되어야 하고, 사이트를 최소 5개 이상의 검색포털에 등록해야만 하며 초기에는 인지도를 높이기 위해 최소 2개 이상의 스폰서 등록과 플러스 등록을 해야 한다. 거기에 플래시 배너광고를 하게 되면 가격은 수백만원 정도가 든다.

그러나 빠른 시일 내에 목적을 달성할 수 있다.

* 도표는 임의의 예이며, 사이트 목적이나 규모에 따라 각 전략의 Position은 크게 달라질 수 있다

웹 마케팅 3법칙

기본에
충실하라!

- 각각 웹사이트의 성격에 맞게 기획/디자인/프로그램(User interface) 등을 서버상 최적의 조건에서 구동되도록 하고 사용자 위주의 편리함을 극한으로 끌어올려 원활한 웹 환경을 지원함

가지고 있는
것을 100%
활용하라!

- 홈페이지의 핵심인 검색 키워드와 타이틀, Description(설명/묘사/기술/서술) 등 웹 페이지내 메타 태그내에 위치하는 현 홈페이지와 깊은 연관성을 가진 단어들을 적절하게 나열(조화)함

정확한 목표를
향해 돌진해라

- 적극적 마케팅활동(인터넷 검색자로 하여금 빠르고 용이하게 사이트에 접근하게 함)을 펼침

제 1법칙 : 기본에 충실하라!

- 웹 프로모션을 시작하기 전에 명심해야 할 것들
 - 아무리 홍보를 해도 사용자가 방문 후 다시 찾지 않으면 아무런 의미가 없음

1. 사용자가 원하는 콘텐츠와 상품을 준비하고 있는가?
2. 사용자가 웹사이트 네비게이션을 하는데 있어 불편함은 없는가?
3. 웹사이트의 기술적 성능이 충분한가?
4. 원하는 정보가 신속히 업데이트 되는가?

〈사이트 재방문을 유발하는 요인〉

요인	응답률
고품질의 콘텐츠	75%
사용의 편리함	66%
신속한 다운로드	58%
지속적인 업데이트	54%
쿠폰 및 인센티브	14%
브랜드 선호	13%
최첨단 기술의 사용	12%
게임	12%
구매력	11%
개인화된 콘텐츠	10%

자료 : Forrester Research, 1999, 1, 25,
주 : 8,600 세대를 대상으로 한 투표조사 결과

제 1법칙 : 기본에 충실하라!

사이트 자체

회원가입 없이 당신의 사이트를 둘러볼 수 있도록 맛(Free Trials)을 보여줘라.
사이트를 방문자들이 편안하게 사용하도록 관리하라.
방문자의 실제 Action을 유도하기 위해 시각적인(visual) 요소를 강조하라.
자사의 웹사이트 안의 도처에 당신의 사이트를 홍보하라.
현재의 사이트를 보완할 수 있는 다른 사이트를 만들어라.

사이트 기능

당신의 웹사이트에 라이브 인터뷰같은 채팅 이벤트를 제공하라.
이메일과 같은 주요 서비스를 제공하라.
당신의 웹사이트에 상호의사소통이 가능한 놀이장소적 요소(Interactive Play Area)를 첨가하라.

사이트 콘텐츠

Previews나 편견없는 Reviews(평가/서평)를 제공하도록 노력하라.
당신의 웹사이트에서 최신뉴스를 보여주고, 소스를 링크시켜라.
귀사에서 제공하는 Article(첨부파일)이나, 정보로의 링크나 다운로드를 쉽게 만들어라.
경쟁자들의 강점을 모아 당신의 사이트에 활용하라.(벤치마킹하라.)
당신의 사이트를 다른 나라의 언어(특히, 영어)로 번역, 제공하라.
당신의 사이트 전용 FAQ를 만들고, 홍보하라.
당신의 웹사이트에 언론 홍보 전용 페이지(Press Page)를 만들어라.
공짜 리포트(free report)를 제시하라.

제 2법칙 : 가지고 있는 것을 100% 활용해라!

중요한 정보가 들어가 있는 html 페이지를 많이 만들어서 로봇들이 긁어갈 수 있게 해야 한다.



웹페이지 (총 10개 중 1 - 9) 정렬방식 : 유사도순 | 인기도순

Untitled Document

... 린 데브 과데라(Dave Guardala) - 색소폰 아담스(Adams) -Percussion 트레이스 엘리엇(Trace E 디언 호너 아코디언 웰트메이스터 마코디언 엑셀서 아코디언 피지니 아코디언 B & S -색소폰 Scandalli - <http://www.chungangmusic.com/company/product.html> - 사이트 정보 - [비슷한 페이지](#) - [저장된 페이지 보기](#) [www.chungangmusic.com]에서 결과 더 보기 / 이 사이트만 빼고 검색하기
카테고리: 기업, 쇼핑몰 > 인터넷쇼핑몰 > 엔터테인먼트 > 음악 > 악기

... Cybersax ...

... ved Soprano Dave Guardala 모델명: Pro-Custom Series Dave Guardala 모델명: Earth Tone 명: Yanagisawa-901. Selmer-soprano. 모델명: Super Action-3 1 1 2 Copyright 2000-2003 Cybersax: http://www.cybersax.co.kr/saxophone/main.htm?code_c=00AA - 사이트 정보 - [비슷한 페이지](#) - [저장된 페이지 보기](#) [www.cybersax.co.kr]에서 결과 더 보기 / 이 사이트만 빼고 검색하기
카테고리: 문화예술, 종교 > 예술 > 음악 > 악기 > 관악기 > 색소폰

... Cybersax ...

... : Custom Model Dave Guardala 모델명: Tenor Claude Lakey 모델명: Claude Lakey MP bo-Jaba-A-45. Mouthpieces-Saxo 모델명: Brancher-Mouthpieces Meyer -Mouthpieces 도 http://www.cybersax.co.kr/saxophone/main.htm?code_c=00AB - [비슷한 페이지](#) - [저장된 페이지 보기](#) [www.cybersax.co.kr]에서 결과 더 보기 / 이 사이트만 빼고 검색하기

저희 정음사를 찾아 주셔서 감사합니다.

자신이 연주하고 싶은 악기는? 색소폰 트럼펫 클라리넷 트럼폰 유포늄 바리톤 Dave Guardala Alto Ter
opyright © 2002 정음사 All rights reserved.

- 우선 사이트 도메인이 검색엔진에 감지되면 검색로봇이 연결된 HTML 페이지들을 검색하면서 indexing 작업에 들어간다.

- DB(SQL) 내부에 있는 자료는 잘 긁어가지 못하므로 HTML 페이지들을 생성하는 것이 좋다. (오래된 개인 홈페이지가 많이 검색되는 이유)

- 사이트 등록시에 타이틀 및 핵심 키워드를 중심으로 웹페이지 내부 메커니즘을 정확하게 인식한 후 콘텐츠를 배열한다.

제 2법칙 : 가지고 있는 것을 100% 활용해라!

메타태그나 그림설명을 정성스럽게 만드는 것도 검색엔진에 노출될 수 있는 결정적인 재료가 된다.

- 메타태그

```
<html><head>  
<meta name="Keyword" content="홈페이지 키워드">  
<head/>  
<body>  
.  
.
```

• 메타태그는 HTML 문서의 Header 부분에 들어갈 수 있으며, 이 웹페이지의 주요 검색 키워드가 무엇인지 기록할 수 있다. 메타 키워드만 주로 검색하는 검색로봇들이 많이 있으므로 검색엔진에 노출되기 위해서 반드시 작성해야 한다.

- 그림설명*

```

```

• 적절한 이미지를 검색할 이용자를 위해 이미지에 설명풍선을 넣어놓으면 검색엔진에 노출된다.

* alt 명령어는 그림이 뜨지 않을 때 설명풍선이 나오는 것 이외에도 시각장애인을 위한 브라우저에서 음성으로 출력된다.

제 3법칙 : 정확한 목표를 향해 돌진해라!

웹마케터 업무

Online - Offline Promotion MIX가 성공의 핵심요소

카피라이팅

연결고리

검색엔진

이벤트

E-mail

잔기술

접근경로 확대 전략

웹사이트

New brand
New domain

접근경로 확대 전략

신문.잡지

TV.라디오

내부운영조직

Offline
Event

publicity

홍보물

강의 내용

강의 시간

- 웹 프로젝트 기획이란?
14:50

14:00 -

- 웹 프로젝트 단계별 관리/기획 실무
15:50

15:00 -

- 웹 프로젝트 관리/기획의 현재와 미래
- 16:30

16:00

현실은 쉽지 않다.

SYSTEM & E-BUSINESS INTEGRATION



정 ...

경쟁은 치열하다.



이제는 커뮤니케이션 에이전시이다.



강의 내용

강의 시간

- 웹 프로젝트 기획이란? 14:00 - 14:50
- 웹 프로젝트 단계별 관리/기획 실무 15:00 - 15:50
- 웹 프로젝트 관리/기획의 현재와 미래 16:00 - 16:30

김재현

- 휘문고등학교
- 서울대학교 경영학과
- Cymap. Digital Humanware 창업
 - 서울대학교 경영대학 웹사이트 구축
 - 서울대학교 치과대학 웹사이트 구축
 - 인터젠 컨설팅 / 산업자원부 온라인 서베이 구축 및 대행
 - 인화재단 3개병원 (청주한국병원, 참사랑병원, 충북도립노인병원) 웹사이트 구축
 - 씨네시티 극장 웹사이트 구축 및 온라인 프로모션
 - 서울대학교 치과대학 전문대학원 교육관리시스템:Phase 1 구축
 - 에듀플렉스에듀케이션 경영/교육관리시스템:Phase 1 구축

추천도서 및 추천사이트

추천도서



웹 기획 & 웹프로젝트 매니지먼트 - 2nd Edition
오종혁 지음 / 영진.COM 펴냄 / 2004년 02월



웹 사이트 기획을 하기 위한 15가지 이야기
이해석 | 비비컴 | 2001년 01월



정유진의 웹 기획론 : 비즈니스의 성패를 결정
3C+ 1P
정유진 저 | 한빛미디어 | 2003년 04월



[도서] 사용하기 쉬운 웹사이트, 이렇게 만들어라
노주환 저 | 비비컴 | 2003년 04월

추천사이트

아이비즈넷 - eBiz 커뮤니티 : www.ibiznet.com

ZDNET - IT기술 포털 : <http://www.zdnet.co.kr/>

데브뱅크 - 웹기획 커뮤니티 :
<http://www.devbank.co.kr>



싸이맵디지털휴먼웨어 - 사람이 전부입니다.

싸이맵은 어느 IT회사보다도 인재를 확보하고 교육하는 것을 중요시합니다.

좋은 인재들은 가장 짧은 시간 내에 가장 좋은 결과물을 만들어내고
고객을 감동시키고 만족시킵니다.

싸이맵은 웹에 대한 무한한 열정과 역량을 가진 분들을 언제나 기다리고 있습니다.

CYMAP .DIGITAL HUMANWARE

경영전략본부, 전략기획이사

김 재 현

서울시 강남구 대치동 890-59 롯데골드로즈2 718

Tel : 02-508-0822 Fax : 02-6008-3909

Mobile : 011-9773-5401

E-mail : jaehyun_kim@cymap.net

<http://www.cymap.net>

“끈기와 열정”이면
됩니다!