

2016년 무용수를 위한 실전 창업 아카데미

# Dreams Start Up !

## 무용수를 위한 실전 창업 아카데미



주최/주관

(재)전문무용수지원센터  
DANCERS' CAREER DEVELOPMENT CENTER

후원

문화체육관광부



한국문화예술위원회  
Arts Council Korea

심화교육과정-무용학원창업

일시: 2016년 7월 14일(목)~7월 15일(금)

장소: 예술가의 집 세미나 1실

# 학원창업의 이해와 준비

2016년 7월 14일

권태현

## ● 업종별 규모

- 입시학원 (보습, 미술, 음악, 무용....)
- 기술학원 (자격증, 어학, 컴퓨터, 요리....)



## ● 무용학원 규모



| cmi 실용음악학원  |  |
|---|--|
| <p>합격을 축하드립니다!</p> <p>시용음악학원: 10000 원 (1인 1인)</p> <p>음악비즈니스학원: 10000 원 (1인 1인)</p> <p>음악비즈니스학원: 10000 원 (1인 1인)</p> <p>음악비즈니스학원: 10000 원 (1인 1인)</p> <p>음악비즈니스학원: 10000 원 (1인 1인)</p> <p>음악비즈니스학원: 10000 원 (1인 1인)</p> <p>음악비즈니스학원: 10000 원 (1인 1인)</p> <p>음악비즈니스학원: 10000 원 (1인 1인)</p> <p>음악비즈니스학원: 10000 원 (1인 1인)</p> <p>음악비즈니스학원: 10000 원 (1인 1인)</p> <p>음악비즈니스학원: 10000 원 (1인 1인)</p> | <p>합격을 축하드립니다!</p> <p>음악비즈니스학원: 10000 원 (1인 1인)</p> <p>음악비즈니스학원: 10000 원 (1인 1인)</p> <p>음악비즈니스학원: 10000 원 (1인 1인)</p> <p>음악비즈니스학원: 10000 원 (1인 1인)</p> <p>음악비즈니스학원: 10000 원 (1인 1인)</p> <p>음악비즈니스학원: 10000 원 (1인 1인)</p> <p>음악비즈니스학원: 10000 원 (1인 1인)</p> <p>음악비즈니스학원: 10000 원 (1인 1인)</p> <p>음악비즈니스학원: 10000 원 (1인 1인)</p> <p>음악비즈니스학원: 10000 원 (1인 1인)</p> |
| <p>www.cmimusic.co.kr</p> <p>수강문의 : 02-938-7774</p>   |  |

[학교교과교습학원]

| 종류         | 분야         | 계열  | 교습과정  | 강의실 연면적  |
|------------|------------|---|---|----------|
| 학교 교과 교습학원 | 입시·검정 및 보습 | 보통교과  | 입시종합  | 60㎡ 이상   |
|            |            |   | 검정고시  |          |
|            |            | 진학지도  | 보습·논술   |          |
|            | 국제화        | 외국어   | 진학상담·지도   | 60㎡ 이상   |
|            |            |   | 보통교과에 속하지 않는 교과로서 유아 또는 초등학교·중학교·고등학교 학생을 주된 교습대상으로 하는 실용 외국어 | 90㎡ 이상   |
|            | 예능         | 예능  | 음악, 미술, 무용  | 별표 2와 같음 |
|            | 독서실        | 독서  | 유아 또는 초등학교·중학교·고등학교 학생을 주된 대상으로 하는 시설                         | 90㎡ 이상   |
|            | 특수 교육      | 특수교육  | 특수학교 교육과정에 속하는 교육활동   | 별표 2와 같음 |
| 기타         | 기타         | 그 밖의 교습과정   | 60㎡ 이상  |          |
| 평생직업 교육학원  |            | 컴퓨터   | 컴퓨터(정보처리, 통신기기, 인터넷, 소프트웨어 등), 게임, 로봇                         |          |
|            |            | 문화관광  | 출판, 영상, 음반, 영화, 방송, 캐릭터, 관광                                   |          |
|            |            | 간호보조기술  | 간호조무사   |          |
|            |            | 경영·사무관리   | 금융, 보험, 유통, 부동산, 비서, 경리, 펜글씨, 부기, 주산, 속셈, 속독, 경매              |          |
|            | 국제화        | 국제  | 성인 대상 어학  | 90㎡ 이상   |
|            |            |   | 통역, 번역  | 60㎡ 이상   |
|            | 인문 사회      | 인문사회  | 대학 편입, 행정, 경영, 회계, 통계   | 60㎡ 이상   |
|            |            |   | 성인 고시   | 90㎡ 이상   |
| 기예         | 기예         | 국악, 무용(전통무용, 현대무용 등), 서예, 만화, 모델, 화술, 마술(매직), 실용음악(성악), 바둑, 율변, 공예(종이접 꽃꽂이, 꽃기예 등), 도예, 미술, 댄스 (「체육시설의 설치·이용에 관한 법률」에 따른 무도 학원업 제외), 연기(연극, 뮤지컬, 오페라 등) | 별표 2와 같음  |          |

■ 소방시설 : 소방관계법령에서 정하는 소방시설

- 어느 경우든 반드시 관할소방서에 문의하여 소방시설을 갖추어 인테리어공사 실시
- 학원면적 570㎡(독서실은 900㎡)이상인 경우 소방서에서 발행한 '소방시설완비증명서'를 첨부하여 교육지원청에 설립서류 제출
- 학원면적 570㎡(독서실은 900㎡)미만인 경우 교육지원청에 설립서류를 제출하면 추후 관할소방서에서 방문하여 소방적합여부를 판단함

■ 교육환경

- 평생직업교육학원은 유해업소에 영향을 받지 않음, 단 직업기술분야에서 취업을 목적으로 학생까지 교습하는 경우는 유해업소 규정 적용
- 학교교과교습학원은 건물 연면적이 1,650㎡이하인 경우 동일 건물에 유해업소가 있을 시 학원을 설립할 수 없음.
- 학교교과교습학원은 건물 연면적이 1,650㎡이상인 경우 ⊖같은 층 수평거리 20m이내에 ⊖ 위층, 아래층 수평거리 6m이내에 유해업소 있을시 학원을 설립할 수 없음.



설립불가능

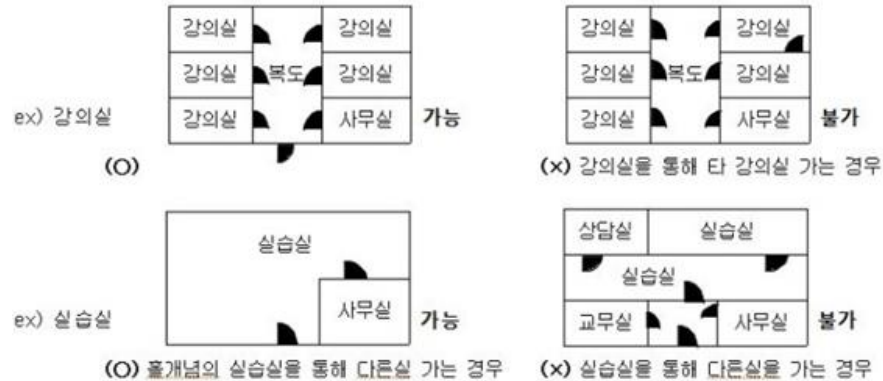
|    |  |     |      |     |  |
|----|--|-----|------|-----|--|
| 5층 |  |     |      |     |  |
| 4층 |  | 6m  |      | 6m  |  |
| 3층 |  | 20m | 유해업소 | 20m |  |
| 2층 |  | 6m  |      | 6m  |  |
| 1층 |  |     |      |     |  |

■ 직통계단의 설치

- 3층 이상의 층에 설립하려는 경우, 해당 층 모든 학원(독서실), 교습소의 면적 합계가 200㎡이상일 때 피난층 또는 지상으로 통하는 직통계단(경사로포함)이 2개이상 이어야함
- 단, 서류 접수시 건축물대장상 기재사항에 "학원"으로 명시된 경우(2003.2.24이전 건축 허가에 한함)에는 위의 규정과 관련 없이 직통계단이 1개소라도 설립이 가능함.

■ 인테리어 공사 시 주의사항

- 구조 : 각 강의실(실습실, 열람실 등)에는 **별도의 출입문**이 있어야 하며, 다른 실(사무실, 강의실 등)을 가기 위한 **복도(통로)로 이용할 수 없음**(인테리어 공사 전에 교육지원청에 사전검토 바람)



- 자재 : 불연재 사용(건물의 전체 층수가 11층 이상의 건물은 방염처리 필수)
- 칸막이, 벽등 구획
  - 바닥부터 천장까지 막아야 함
  - 강의실과 사무실 사이에 출입문 내지 않아야 함
  - 복도 등의 면적기준은 따로 없으나, 사람의 통행이 용이하여야 함(화재시 대피용이)

◆ 실험 · 실습 · 실기 등이 필요한 학원의 시설 · 설비 및 교구기준 (제4조제3항 관련)

| 교습과정               | 시설, 설비 및 교구기준   |
|--------------------|---|
| 무용, 전통무용, 현대무용, 댄스 | 가. 무용실 : 60m <sup>2</sup> 이상<br>나. 탈의실 : 5<br>다. 설비 <ol style="list-style-type: none"> <li>1) 전축, 녹음기 1대 이상</li> <li>2) 대형거울</li> <li>3) 바 (bar) (현대무용)</li> <li>4) 북 또는 장고 등 악기 1개 이상 (전통무용)</li> </ol> 라. 그 밖의 필요한 시설, 설비 |

- 학원운영 실무

- 프로그램 전략 (기본 + 차별화)

- 인력수급

- 마케팅 (스토리텔링, SNS, 이벤트, 제휴 등)

- 수익성분석

- 기타



- 기본에 충실하라.
- 기본으로는 기본밖에 할 수 없다.
- 유행보다는 트렌드에 우선하라.

- 스토리텔링은 만들고, 활용하라.
- 마케팅효과는 오랜 시간에 걸쳐 발효된다.
- 입구를 소홀히 하지 말아라.

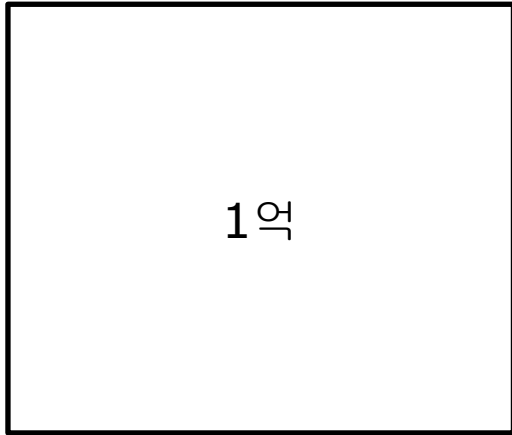
- SNS 무조건 해야 한다.
- 네이버, 블로그 직접하라.
- 지역 커뮤니티를 적극 활용하라.

- 대학, 협회 그리고 카페를 활용한다.
- 자체 수급이 해답이다.
- 교육정책을 활용한다.



거울아, 거울아~ 창업준비는 다 되었니?

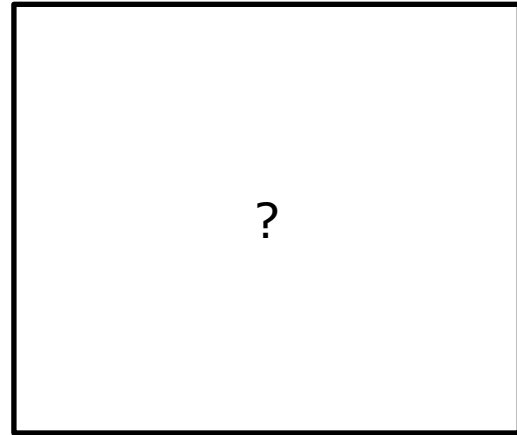
만약, 당신이라면 A와 B 둘 중 어떤 것을 선택하겠습니까?



1억

A

or



?

B

만원 지하철, 어떻게 하면 앉아 갈 수 있을까요?



- Memo



# 학원 창업과 경영의 이해

연구발표자: 김정권 대표이사 & 연구소장





### 김정권(金正權)

- ❖역량교육연구소 대표이사 & 연구소장
- ❖역량(Competence), 자녀성공의 핵심경쟁력 저자
- ❖교육직 종합역량검사 저자
- ❖당신이 찾던 학원창업매뉴얼 저자
- ❖고려대 교육대학원 평생교육최고위과정 강사
- ❖경희대 경영대학원 최고위과정 강사
- ❖조선일보 맛있는 공부 컬럼니스트
- ❖sspmen@naver.com



# I. 학원 창업의 이해

\*본 저작물에 대한 모든 권리는 역량교육연구소& 김정권에게 있으므로 무단전재와 무단복제를 금지하며  
전부 또는 일부를 이용하려면 반드시 역량교육연구소& 김정권에게 서면 동의를 받아야 합니다.



## 1STEP▶ 학원 창업 준비 단계

1단계 학원 창업 아이템 선정

2단계 학원 프랜차이즈 본사 선정

3단계 학원 창업 자금 조달

4단계 학원 입지 선정 및 상권 분석

5단계 학원 임대차 및 가맹 계약 실행



## 2STEP ▶ 학원 전략 수립 단계

6단계 예비 학원장의 자기 분석

7단계 학원 사업계획서 작성



### 3STEP▶ 학원 개원 준비 단계

8단계 학원 인테리어 공사 실행

9단계 학원 집기와 비품 구입 및 차량 계획

10단계 직원 및 강사 구인과 교육

11단계 학원 경영 노하우 이수, 교육

12단계 학원 인허가, 사업자등록증 신청



#### 4STEP ▶ 학원 개원 실행 단계

13단계 학원의 홍보 판촉 실행

14단계 전략적인 학부모 설명회 실행

15단계 학원 개원 및 개강

## II. 학원 경영의 이해

\*본 저작물에 대한 모든 권리는 역량교육연구소& 김정권에게 있으므로 무단전재와 무단복제를 금지하며  
전부 또는 일부를 이용하려면 반드시 역량교육연구소& 김정권에게 서면 동의를 받아야 합니다.



■ 학원사업을 구성하는 \_\_\_\_\_ 는?

우수한 학원장

우수한 강사&행정직원

우수한 학생&학부모

## ■ 학원사업에서 \_\_\_\_\_의 핵심역량?

학원사업 모델, 방향 기획.개발

학원 교육과정 기획. 개발

학원 시설.집기 준비

학원 운영방법, 전략 수립

## ■ 학원사업에서 \_\_\_\_\_ 핵심업무?

우수한 직원에 대한 모집, 구성

우수한 직원으로의 끈임 없는 교육, 훈련

우수한 직원여부를 평가, 인사반영

우수한 직원에 대한 보상

## ■ 학원사업에서 \_\_\_\_\_ 핵심업무?

우수한 고객에 대한 모집, 구성

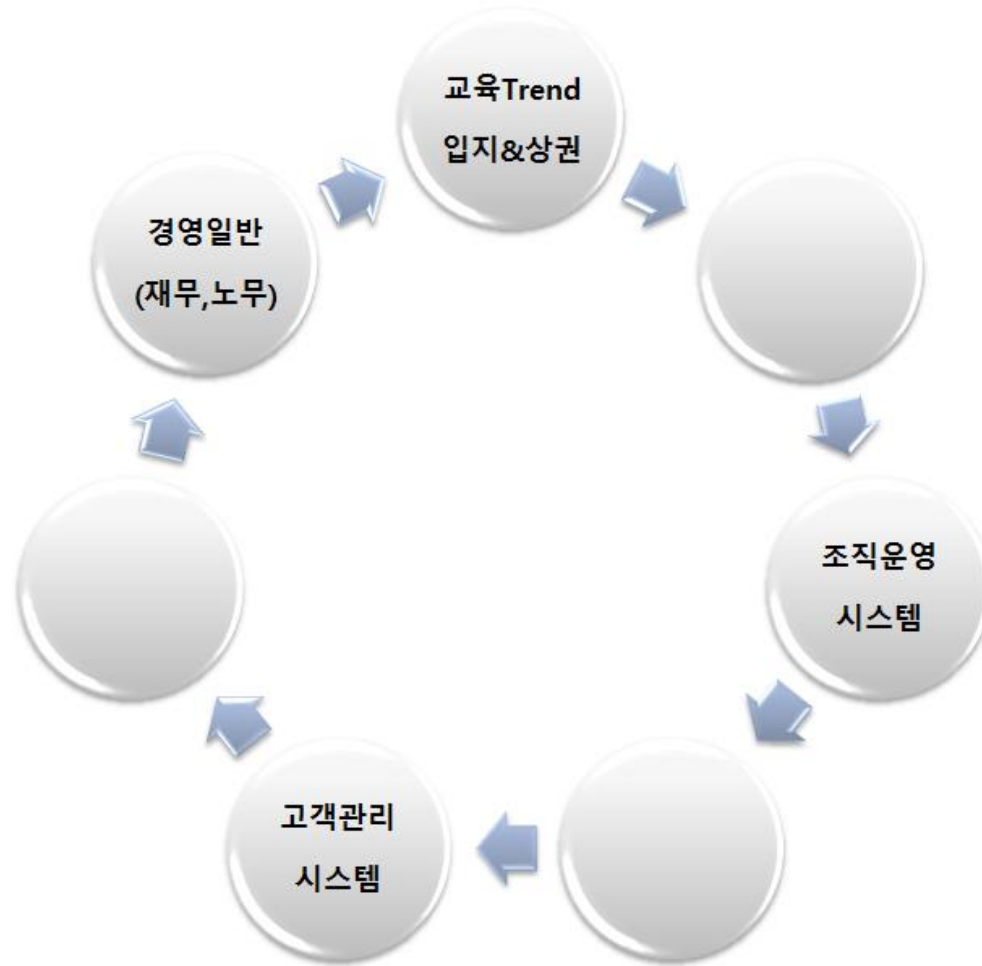
우수한 학생으로의 끈임 없는 교육, 훈련

우수한 학생여부를 평가, 반영

우수한 학생에 대한 보상

## ■ 학원사업에서 \_\_\_\_\_ 핵심역량&핵심업무?

|         |          |                   |
|---------|----------|-------------------|
| 사업모델    | 직원모집     | 마케팅 전략<br>기획&실행   |
| 시설.집기   | 평가, 인사   | 상담, 진단, 평가        |
| 운영방법.전략 | 연봉, 인센티브 | 자격증취득<br>진학, 창업성공 |



# 1

## 교육& 입지.상권

### [교육시장 Trend 분석]

#### 교육정책 측면

- \*교육과정 변화
- \*지원제도 변화
- \*자격증 시험정보
- \*취업정보
- \*진로.진학정보

#### 무용트렌드 측면

- \*무용교육 트렌드
- \*무용교육 정보
- \*무용 교수학습 방법

#### 교수-학습이론 측면

- \*전통적
- \*구조주의적
- \*기능적
- \*상호작용적

#### 교육방법 측면

- \*이해 우선 교수 방법
- \*음성 우선 교수방법
- \*문자 우선 교수방법
- \*통합적 지도방법

### [학원 상권분석]

#### 지역현황 측면

- \*00구(동)면적 및 인구 수
- \*대상학생수(예: 초1~초6)
- \*인구증감율
- \*지리적인 특성
- \*지역개발현황 및 계획

#### 공교육현황 측면

- \*특목고(중) 및 유치현황
- \*교육특구화 정책
- \*관계자들의 교육정책
- \*학원연합회 활동현황

#### 사교육현황 측면

- \*지역 TOP브랜드
- \*지역 경쟁브랜드
- \*TOP, 경쟁브랜드들에 대한 매출, 학생수준  
강사, 학원장 성향 등

#### 소비자욕구 측면

- \*지역현황에 따른 욕구
- \*공교육 정책에 따른 욕구
- \*사교육 현황에 따른 욕구
- \*소득수준에 따른 욕구

## 2 조직원 역량

### [경영자의 직무역량]

- 교육시장&지역상권분석 역량
- 학원장 \_\_\_\_\_역량
- 조직관리 전략기획 역량
- \_\_\_\_\_ 전략기획 역량
- 고객관리 전략기획 역량
- 홍보, 판촉 전략기획 역량
- \_\_\_\_\_ 기획역량
- 성과관리 전략기획 역량

### [직급에 따른 업무특성]





# 3 조직운영 시스템



- 조직&개인 목표
- 조직 관리전략



- 사업계획서
- 목표설정합의서(MOU)
- 정량평가,정성평가



- 조직 구성
- 조직 모집



- 업무분장
- 위임전결규정
- 인사제도



- 성과관리
- 인센티브
- 변화관리
- GWP
- 직무,직급 교육,훈련
- Vision

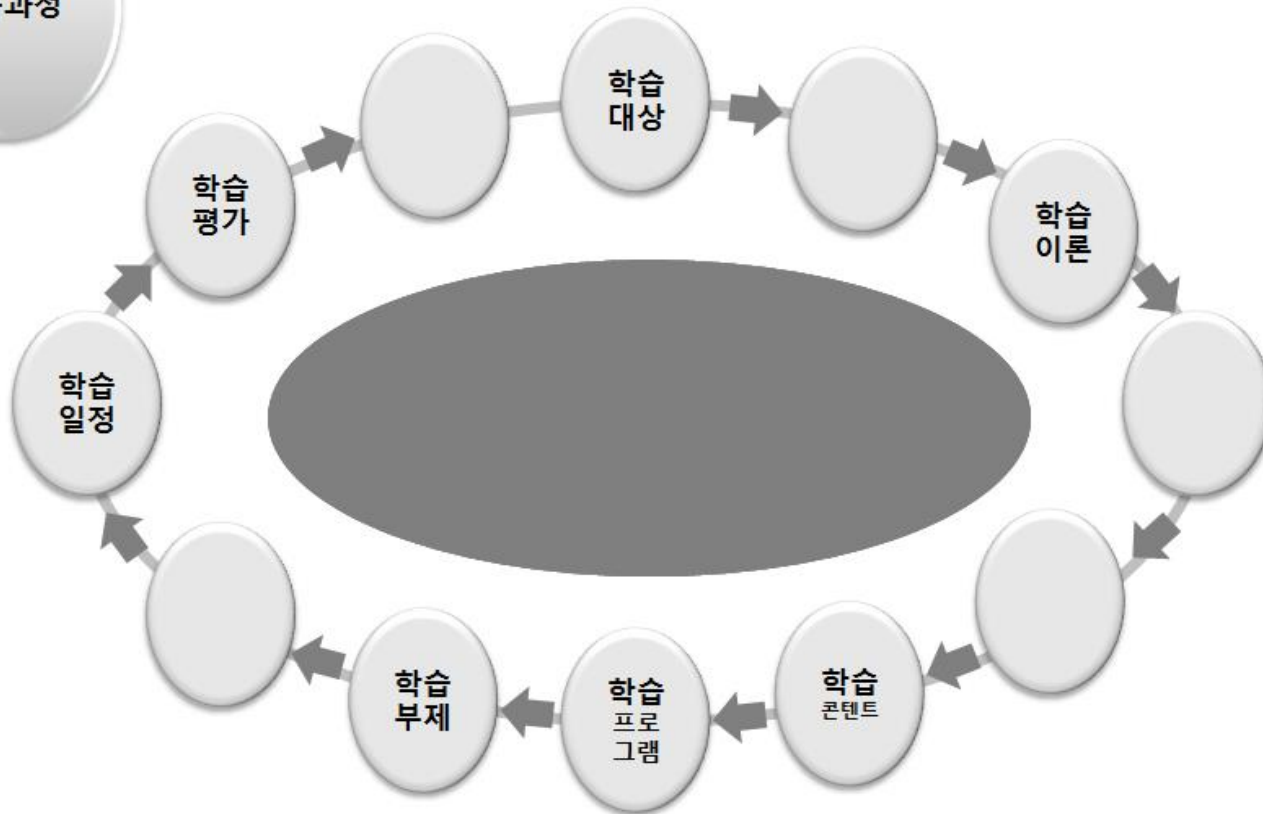


- 업무평가
- 인사제도

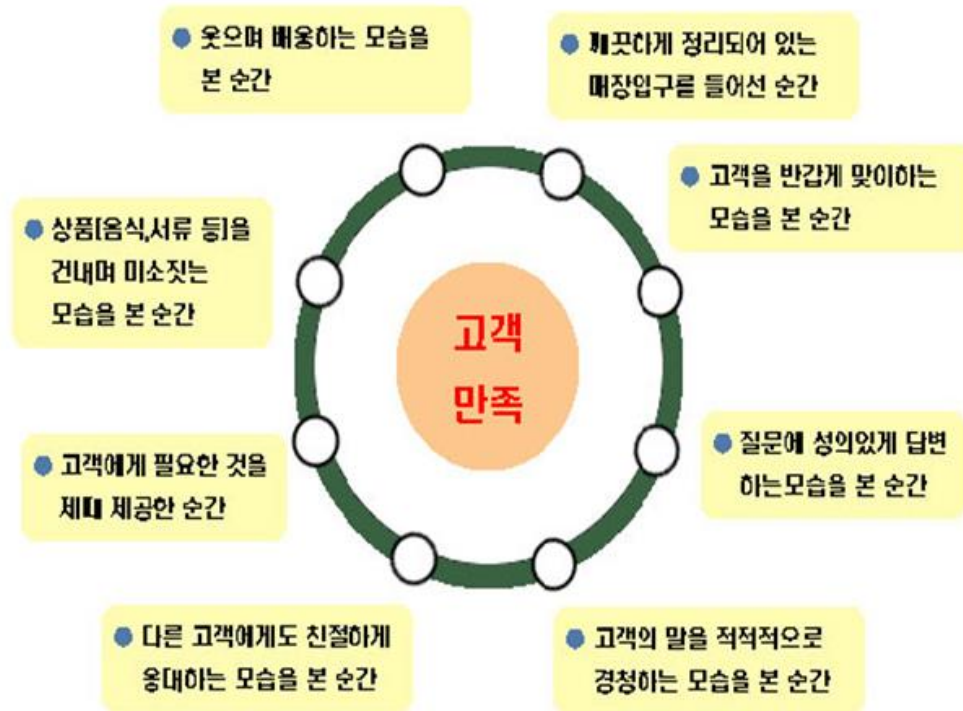


- 업무실적평가  
(정량평가,정성평가)

# 4 교육과정



# 5 고객관리



## 6 마케팅

- 1.
2. 학원 설명회
3. 학원 블로그, 카페, 홈페이지 운영
4. 고객들과 네트워크 결성 및 활동
5. 광고, 홍보.판촉 등



# 무용학원 창업전략 실무

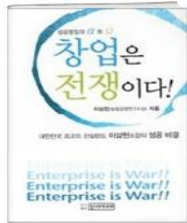
컨설팅학 박사  
이상헌

 (주)한국창업경영연구소



- (사)한국소상공인컨설팅협회 회장 / 컨설팅 학 박사
- 세종대 유통산업대학원 겸임교수
- 경희대 프랜차이즈컨설팅MBA 책임교수
- (사)한국창업학회 부회장
- (사)한국유통경영학회 자문위원
- (사)한국프랜차이즈협회 자문단장
- 소상공인지원회 창업자문·정책위원
- 한국프랜차이즈대상/한국창업경영대상 심사위원
- 산업자원부/중기청/교과부/창업경진대회 심사위원
- 산업자원부/여성가족부/보훈처/고용노동부 자문위원
- 서울시정책개발 연구위원/제주특별 자치도 정책개발위원
- 창업방송진행자/창업칼럼리스트

<저서목록>



2004년



2005년



2006년



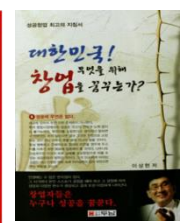
2007년



2008년



2009년



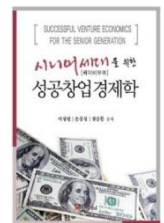
2010년



2011년



2012년

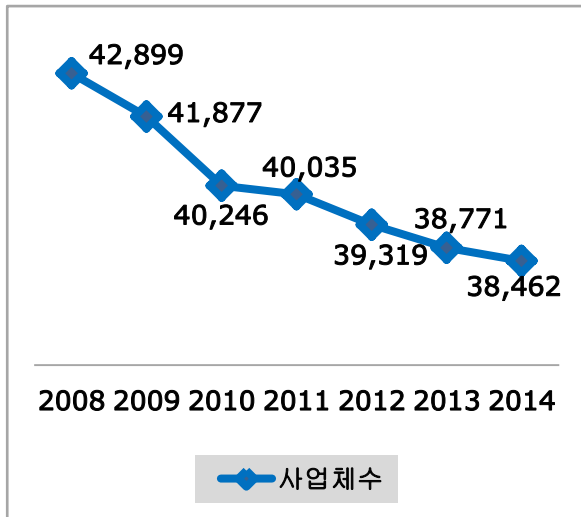


2013년

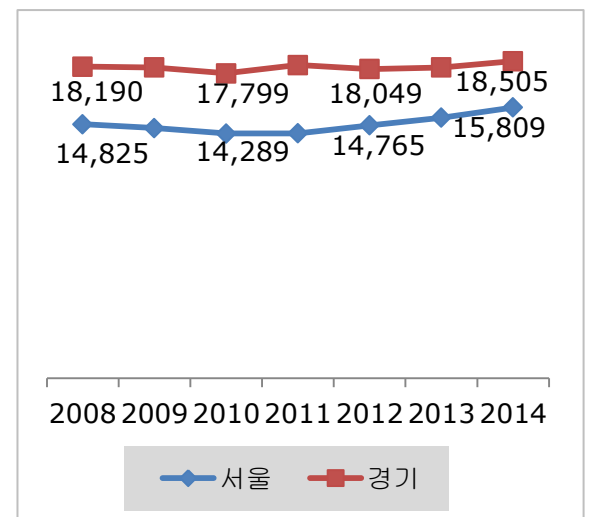
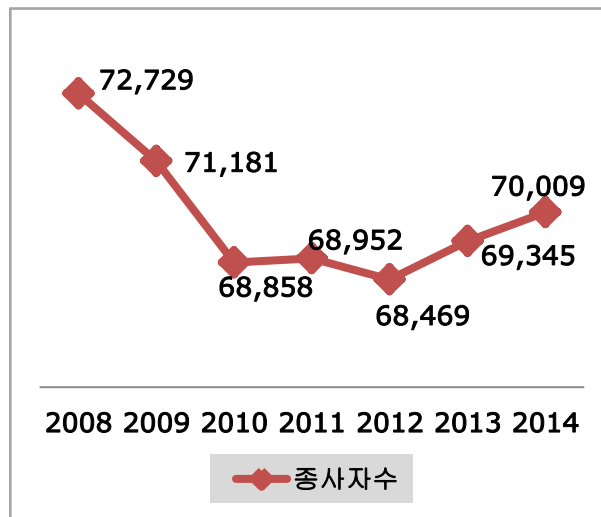
## □ 국내 예술(무용)학원의 년도별 변화 추이분석

| 지역 구분별 | 2008   |        | 2009   |        | 2010   |        | 2011   |        | 2012   |        | 2013   |        | 2014   |        |
|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|        | 사업체    | 종사자    | 사업체    | 종사자    | 사업체    | 종사자    | 사업체    | 종사자    | 사업체    | 종사자    | 사업체    | 종사자    | 사업체    | 종사자    |
| 전국     | 42,899 | 72,729 | 41,877 | 71,181 | 40,246 | 68,858 | 40,035 | 68,952 | 39,319 | 68,469 | 38,771 | 69,345 | 38,462 | 70,009 |
| 서울     | 8,104  | 14,825 | 7,911  | 14,609 | 7,635  | 14,289 | 7,670  | 14,293 | 7,663  | 14,765 | 7,623  | 15,211 | 7,666  | 15,809 |
| 경기     | 9,302  | 18,190 | 9,113  | 18,147 | 8,977  | 17,799 | 9,137  | 18,285 | 9,076  | 18,049 | 8,986  | 18,146 | 9,079  | 18,505 |
| 부산     | 3,176  | 5,058  | 3,090  | 4,843  | 2,862  | 4,407  | 2,776  | 4,421  | 2,664  | 4,380  | 2,589  | 4,343  | 2,510  | 4,286  |

전국 사업체 종사자 변화



지역별 종사자수 변화





## □ 무용학원 교육 프로그램에 대한 분석

### 사례 1

- 현대무용 초급
- 현대무용 초중급
- 현대무용 중고급
- 현대무용 고급
- Intensive Class
- 개인레슨 1:1레슨



### 사례 2

- 영재반
- 초등부
- 성인반
- 전공반



### 사례 3

- 취미반
- 입시반
- 전문반
- 오디션반
- 공연반



# □ 무용학원이 운영중인 세부 교육사례 분석

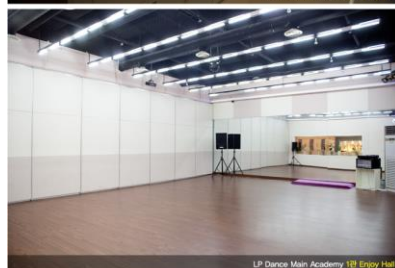
## 사례 1

| <span style="color: yellow;">조급</span> <span style="color: orange;">조중급</span> : 모던 <span style="color: blue;">발레</span> <span style="color: red;">한국무용</span> <span style="color: green;">즉흥</span> <span style="color: purple;">고급</span> <span style="color: brown;">인텐시브</span> |                       |                       |                       |                       |                             |                       |                      |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------------|-----------------------|----------------------|
|   | Mon                   | Tue                   | Wed                   | Thu                   | Fri                         | Sat                   | Sun                  |
| 10:30 - 12:10   | * 1:1 Lesson *        |                       |                       |                       |                             | Ballet<br>조중급<br>제갈미지 | Ballet<br>조중급<br>최희재 |
| 12:15 - 1:55  |                       |                       |                       |                       |                             | Modern<br>조중급<br>윤나라  | Modern<br>조중급<br>임샛별 |
| 5:30 - 7:10   | INTENSIVE<br>A<br>류진욱 | Ballet<br>조중급<br>최선아  | Modern<br>고급<br>류진욱   | Korean<br>조중급<br>주서라  | Ballet<br>조중급<br>정진구        | 1:1 Lesson            | 1:1 Lesson           |
| 7:15 - 8:55   | Modern<br>초급<br>이서윤   | INTENSIVE<br>B<br>정원호 | INTENSIVE<br>A<br>도형주 | INTENSIVE<br>B<br>김서윤 | Improvisation<br>조중급<br>김동현 | * 1:1 Lesson *        |                      |
| 9:00 - 10:40  | Group<br>Lesson       | Group<br>Lesson       | Modern<br>초급<br>도형주   | Modern<br>초급<br>김서윤   | Group<br>Lesson             |                       |                      |

## 사례 2

| 평일반                   |                                 |                                       |                                 |                                       | 주3회 (월수금) • 주2회 (화목or월수)       |                            |   |   |   |   |   |
|-----------------------|---------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------|---------------------------------------|--------------------------------|----------------------------|---|---|---|---|---|
|                       | 월                               | 화                                     | 수                               | 목                                     | 금                              |                            | 월 | 화 | 수 | 목 | 금 |
| 오<br>전<br>·<br>오<br>후 |                                 | 실용댄스 전문반<br><프로/자격증><br>(10:30~12:00) |                                 | 실용댄스 전문반<br><프로/자격증><br>(10:30~12:00) |                                |                            |   |   |   |   |   |
|                       |                                 | 컬스힐합<br>(12:00~1:00)                  |                                 | 컬스힐합<br>(12:00~1:00)                  |                                |                            |   |   |   |   |   |
|                       |                                 | 댄스다이어트<br>(중/근력)<br>(11:00~12:00)     | 방송댄스(KPOP)<br>(11:00~12:00)     | 댄스다이어트<br>(중/근력)<br>(11:00~12:00)     | 방송댄스(KPOP)<br>(11:00~12:00)    |                            |   |   |   |   |   |
|                       |                                 | 방송댄스(KPOP)<br>(12:00~1:00)            | 음지탈출&춤잡주기<br>A<br>(12:00~1:00)  | 방송댄스(KPOP)<br>(12:00~1:00)            | 음지탈출&춤잡주기<br>A<br>(12:00~1:00) | 방송댄스(KPOP)<br>(12:00~1:00) |   |   |   |   |   |
|                       | 음지탈출&춤잡주기<br>B<br>(1:00~2:00)   |                                       | 음지탈출&춤잡주기<br>B<br>(1:00~2:00)   |                                       | 음지탈출&춤잡주기<br>B<br>(1:00~2:00)  |                            |   |   |   |   |   |
| 음지탈출 방송댄스 1:1 / 그룹레슨  |                                 |                                       |                                 |                                       |                                |                            |   |   |   |   |   |
|                       | 음지탈출&춤잡주기<br>A<br>(7:30~8:30)   | 음지탈출&춤잡주기<br>B<br>(7:30~8:30)         | 음지탈출&춤잡주기<br>A<br>(7:30~8:30)   | 음지탈출&춤잡주기<br>B<br>(7:30~8:30)         | 음지탈출&춤잡주기<br>A<br>(7:30~8:30)  |                            |   |   |   |   |   |
|                       | 음지탈출 A<br><소수집중><br>(8:30~9:30) | 댄스다이어트<br>(중/근력)<br>(8:30~9:30)       | 음지탈출 A<br><소수집중><br>(8:30~9:30) | 댄스다이어트<br>(중/근력)<br>(8:30~9:30)       |                                |                            |   |   |   |   |   |
|                       | 음지탈출&춤잡주기<br>A<br>(9:30~10:30)  | 음지탈출&춤잡주기<br>B<br>(9:30~10:30)        | 음지탈출&춤잡주기<br>A<br>(9:30~10:30)  | 음지탈출&춤잡주기<br>B<br>(9:30~10:30)        | 음지탈출&춤잡주기<br>A<br>(9:30~10:30) |                            |   |   |   |   |   |
|                       |                                 | 방송댄스(KPOP)<br>(6:30~7:30)             |                                 | 방송댄스(KPOP)<br>(6:30~7:30)             |                                |                            |   |   |   |   |   |

## □ 무용학원의 경쟁력 있는 시설(인테리어)를 점검



## □ 무용학원을 통한 F/C 사업에 대한 점검



LP댄스멀티플렉스

**LP댄스학원**

몸치/스트릿/DIET

**LP무용학원**

현대무용/발레/재즈

**전문인반**

입시/자격증/오디션

**개인/단체레슨**

**행사/공연이벤트**

**인터넷강좌**

**쇼핑몰**



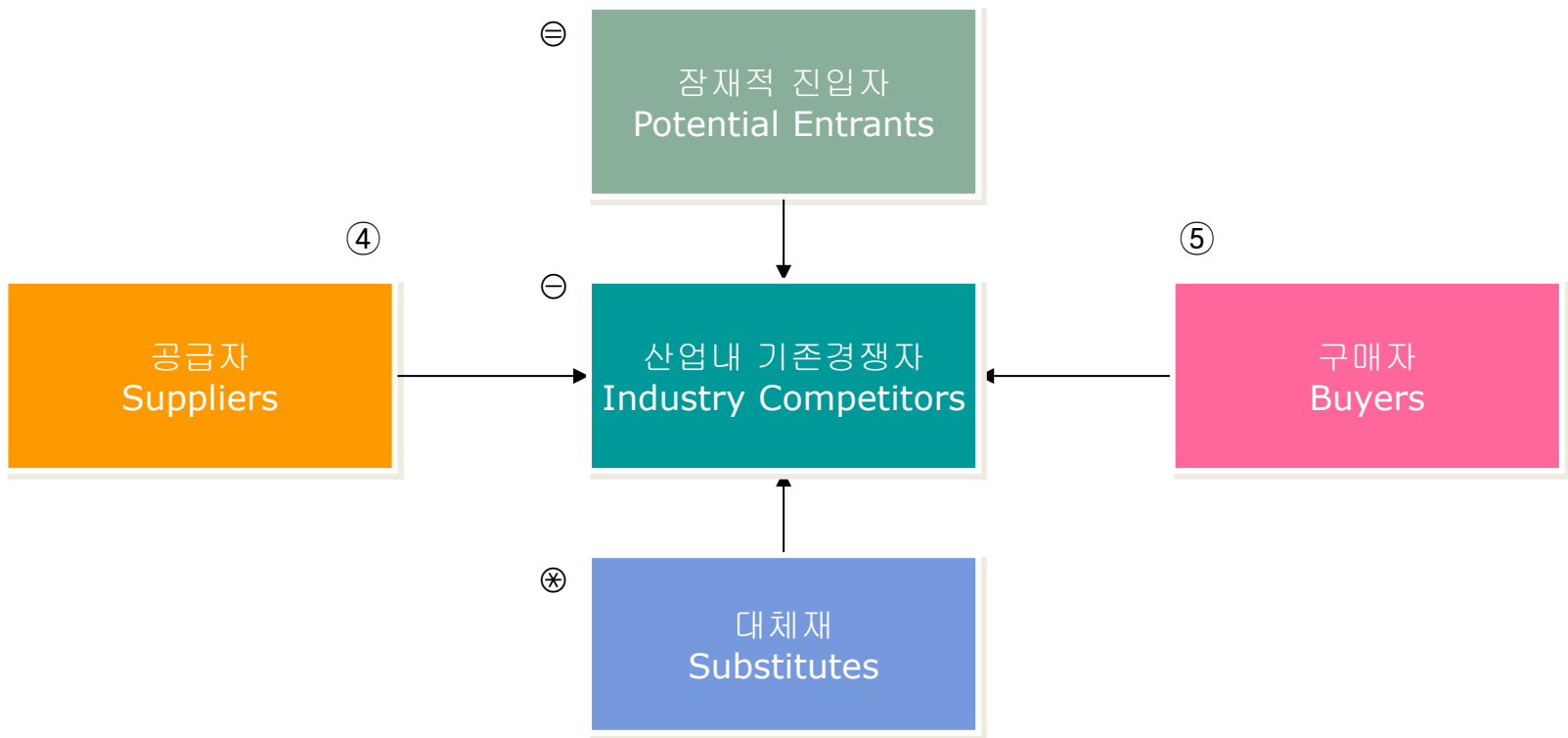
LP댄스학원 만족도 1위!

강남 최대규모 260평 8홀

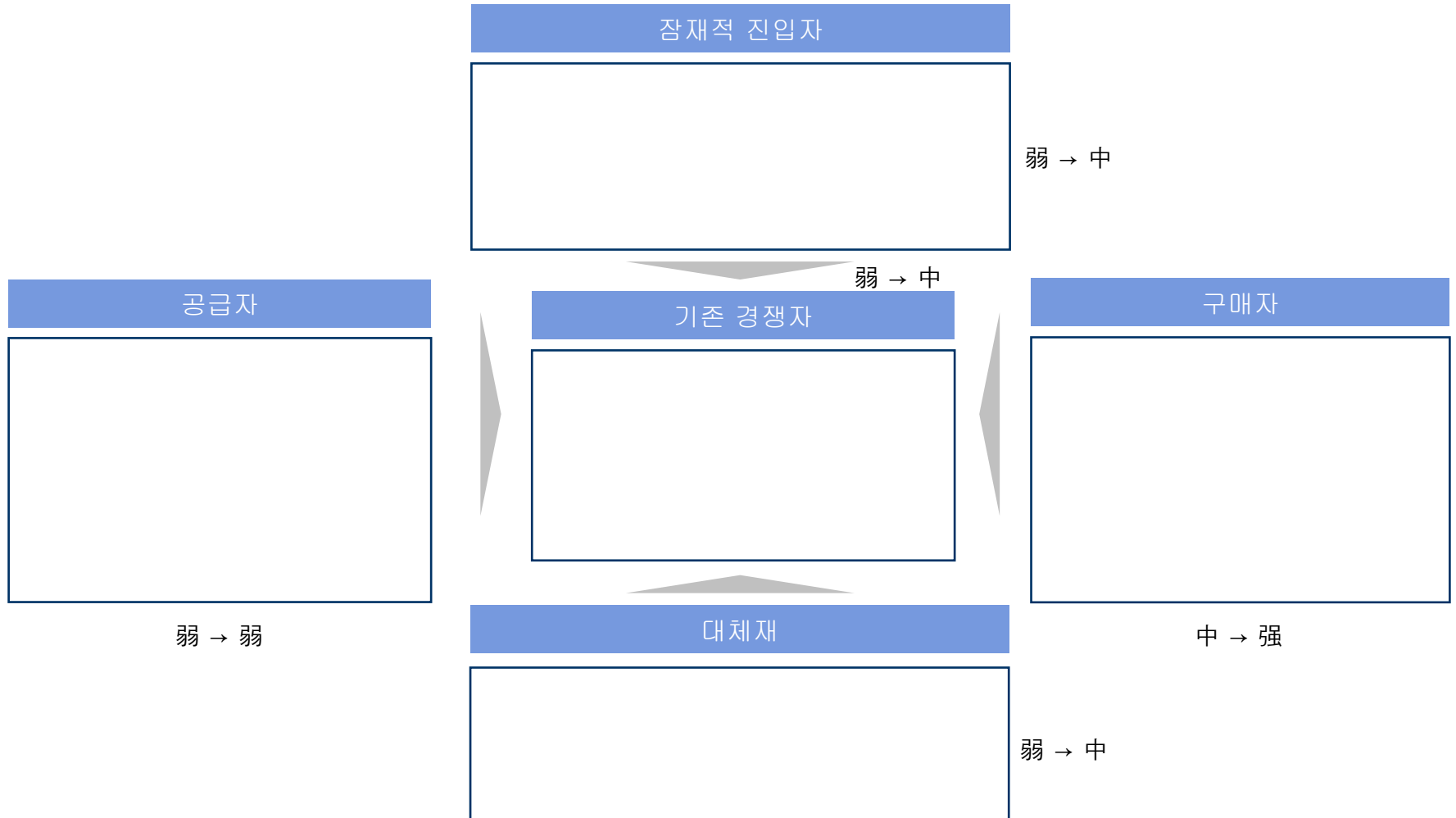
|  |   |   |  |
|--|---|---|--|
| <p><b>LP 취미반</b></p>   | <p><b>* 실용 무용</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 몸치탈출&amp;춤잘추기 4개월 완성코스</li> <li>2. KPOP, 다이어트댄스(근력), 발리댄스</li> <li>3. 스트릿댄스(걸스,얼반,왁킹,락킹,팝핀)</li> </ol>                              | <p><b>* 현대 무용</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 현대무용</li> <li>2. 발레</li> <li>3. 재즈댄스</li> </ol>   |  |
| <p><b>LP 입시반</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 실용댄스/현대무용/발레/특기 구분</li> <li>2. 개별 입시플랜 관리</li> <li>3. 입시 속성 집중 트레이닝 실시</li> <li>4. 입시 관련 정보 제공</li> <li>5. 입시 실기 및 모의면접 시행</li> </ol> | <p><b>LP 전문반</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 실용댄스/발리댄스/재즈댄스 구분</li> <li>2. 국내 유일 국가민간댄스자격증</li> <li>3. 체계적인 커리큘럼</li> <li>4. 우수한 실력의 강사진</li> <li>5. 국내최대예이전시 보유 취업 용이</li> </ol> | <p><b>LP 오디션반</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 100% 창작작품 차별화</li> <li>2. 최고 실력의 강사 전담교육</li> <li>3. 비공개/공개 오디션</li> <li>4. 정기 모의오디션(2개월/1회) 시행</li> <li>5. 오디션 합격 노하우</li> </ol> | <p><b>LP 공연반</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 최고 실력 전무가 안무 레슨</li> <li>2. 국내외 다양한 대회/행사 공연</li> <li>3. 언론/방송/CF 등 활동</li> <li>4. 대회/행사 공연 비용 지원</li> <li>5. 댄스 연습실 무료 제공</li> </ol> |

## □ 학원창업구조분석

학원창업구조분석은 학원의 경쟁강도와 수익성 및 아이템의 구조적 매력도를 결정하는 5가지 경쟁요인을 분석하여 고객의 업종이 속한 산업 전반적인 환경 및 구조를 이해하고자 하는 것으로 일반적으로 5Force-Model 분석이 많이 활용됨.



## □ 경쟁구조분석



## □ 경쟁분석

경쟁학원은 항상 나에 대한 상대적인 개념으로, 경쟁학원을 분석한다는 것은 곧 나를 분석한다는 의미임. 경쟁학원 분석의 궁극적인 목적은 경쟁학원과 나를 비교 분석하여 경쟁우위를 창출 또는 유지할 수 있는 사업 방향(전략)을 도출하는 데 있음.

### 경쟁분석 목적

- 경쟁학원에 대비된 나의 상대적 경쟁지위 파악
- 현재 경쟁학원의 전략 파악
- 경쟁학원의 행태와 대응반응에 대한 예측
- 경쟁학원 분석의 궁극적 목적은 나의 지속적 경쟁우위를 확보에 있음

### 경쟁분석의 프로세스

경쟁의 정의

경쟁 요소 선정

나와 비교

사업방향 수립

## □ 경쟁분석 템플릿 및 사례

| 구 분  |         | 경쟁요소 |        |      |       |     |       |
|------|---------|------|--------|------|-------|-----|-------|
|      |         | 상품구성 | 브랜드인지도 | 프로그램 | 가격경쟁력 | 충성도 | 차별화요인 |
| 경쟁학원 | 무용학원    | M    | M      | -    | L     | H   | -     |
|      | 댄스학원    | H    | H      | H    | L     | H   | L     |
|      | 발레학원    | H    | H      | M    | M     | M   | M     |
|      | 스포츠댄스학원 | H    | M      | M    | H     | L   | M     |
|      | 방송댄스학원  | M    | M      | L    | M     | H   | H     |
|      | 재즈학원    | L    | L      | -    | H     | L   | -     |

※ H (높음), M (보통), L (낮음)는 작성자 임의적 판단기준에 따른 경쟁평가등급으로 관점에 따라 차이가 있을 수 있음



|             |  |
|-------------|--|
| 문<br>제<br>점 | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 상품구성</li> <li>▪ 교수법</li> <li>▪ 관리기법(학생/부모)</li> <li>▪ 지속경영을 위한 차별화</li> </ul> |
|-------------|--|

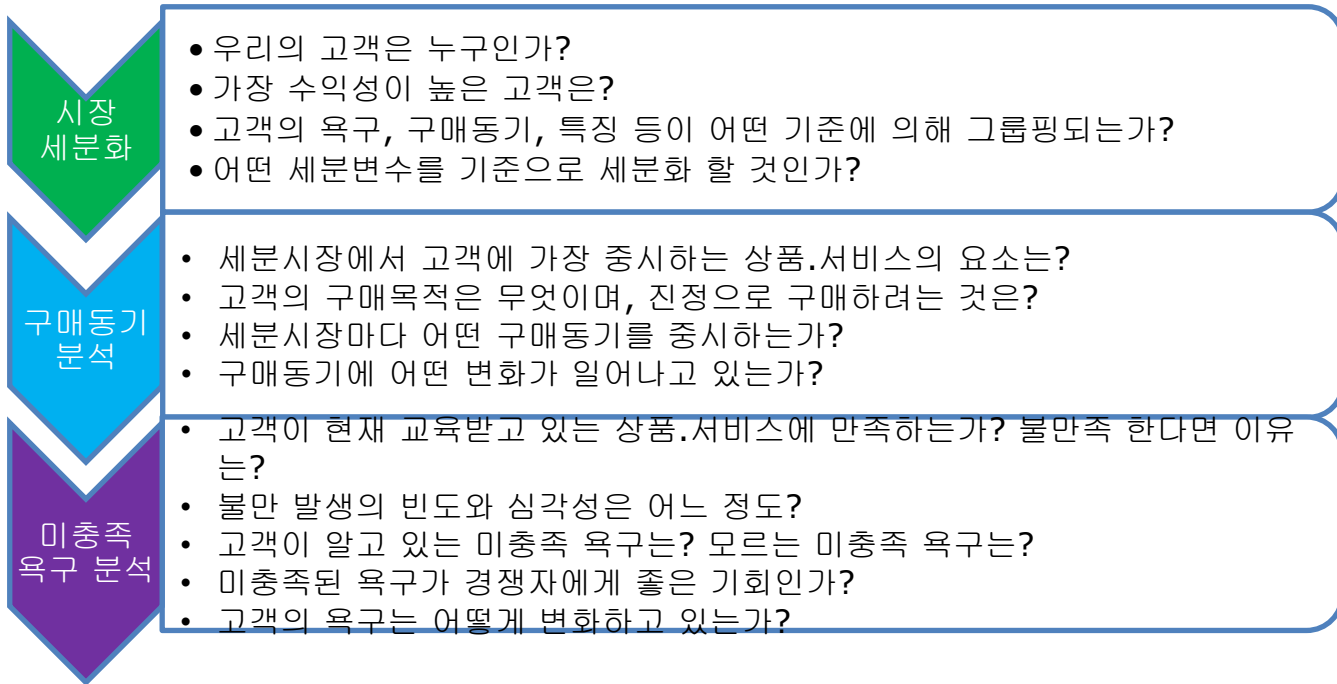
|                  |   |
|------------------|---|
| 사<br>업<br>방<br>향 | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 상품의 경쟁력</li> <li>▪ 차별적 교수법</li> <li>▪ 가격경쟁점과 마진을 고려한 가격 경쟁력</li> <li>▪ 관리시스템의 차별화</li> </ul> |
|------------------|---|



## □ 고객분석

고객분석은 고객이 누구인지, 고객 니즈가 무엇인지, 언제, 왜, 어떻게 구매하는지를 분석하는 것임. 일반적으로 고객은 각기 다른 다양한 니즈를 가진 집단으로 구성되어 있으며, 이러한 집단의 니즈를 정확하게 파악하기 위해 고객 세분화, 세분시장별 고객 프로파일, 고객 특성 및 라이프스타일 등을 분석하게 됨.

### 고객분석 프로세스



## □ 고객분석 템플릿 및 사례

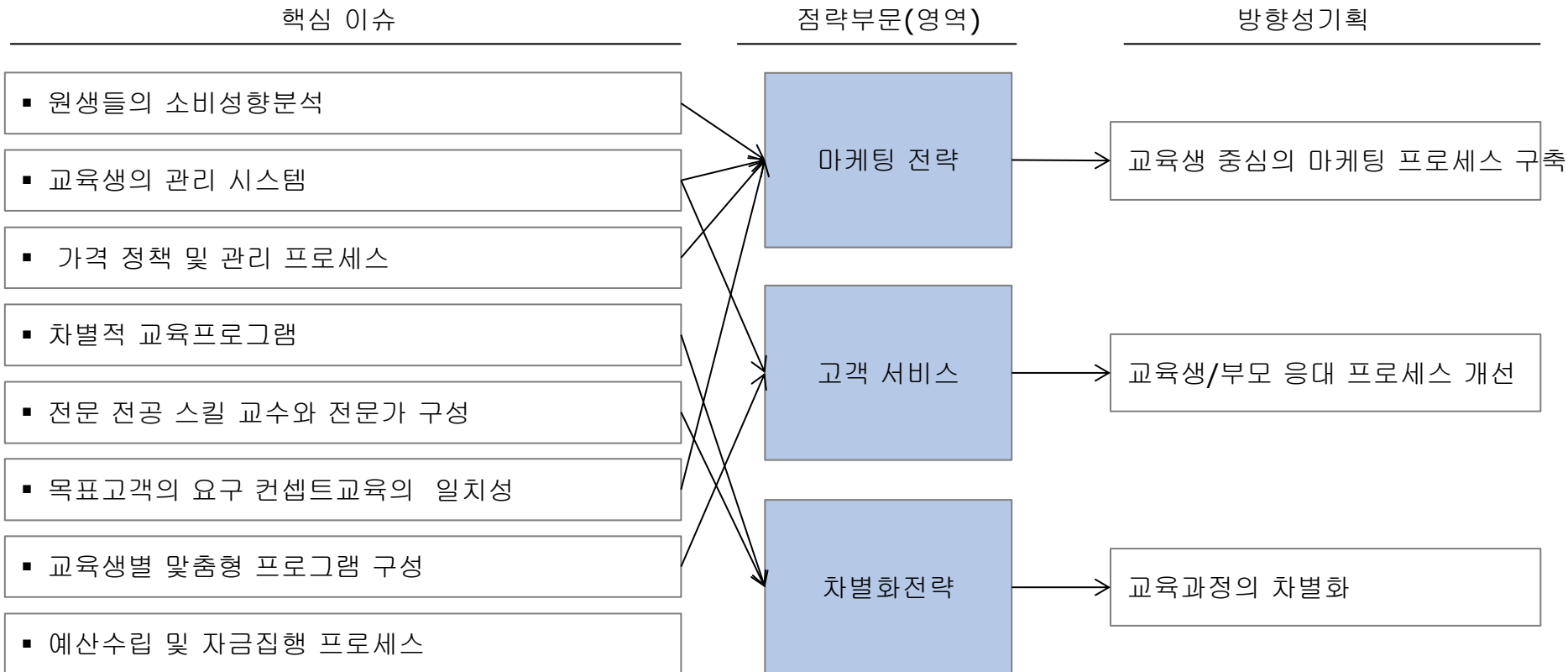
| 구 분         | 요소 1           | 요소 2       | 요소 3         |
|-------------|----------------|------------|--------------|
| 연령대         | 10대 학생층        | 20~30대 청년층 | 40대이상 중장년층   |
| 직 업         | 유아/학생          | 직장인/전문가/학생 | 주부 / 사회인/전문가 |
| 성 별         | 남자.여자          | 남자.여자      | 남자/여자        |
| 수업에 대한 기대수준 | 높음             | 보통/높음      | 보통           |
| 선택기준        | 강사유명도/ 가격/프로그램 | 강사/프로그램/맞춤 | 강사/입소문/프로그램  |



| 구 분       | 내 용  |
|-----------|--|
| Segment 1 | 유아~20대 초보 입문과정에서 입시를 위한 전문화<br>재미와 함께 재능발굴에서 개별 입시 맞춤 프로그램까지<br>소득계층의 분석과 함께 나만의 관리 프로그램의 차별화 전략             |
| Segment 2 | 20대 이상의 청,장년층으로 주변지역에 거주하고 있는 회사원 또는 주부<br>재미와 건강을 목적으로한 프로그램과 분위기의 선호<br>건강 및 미용,재미.다이어트등 다양한 고객관심이 많은 소득계층 |

## □ 운영전략부문 선정 및 방향성 수립

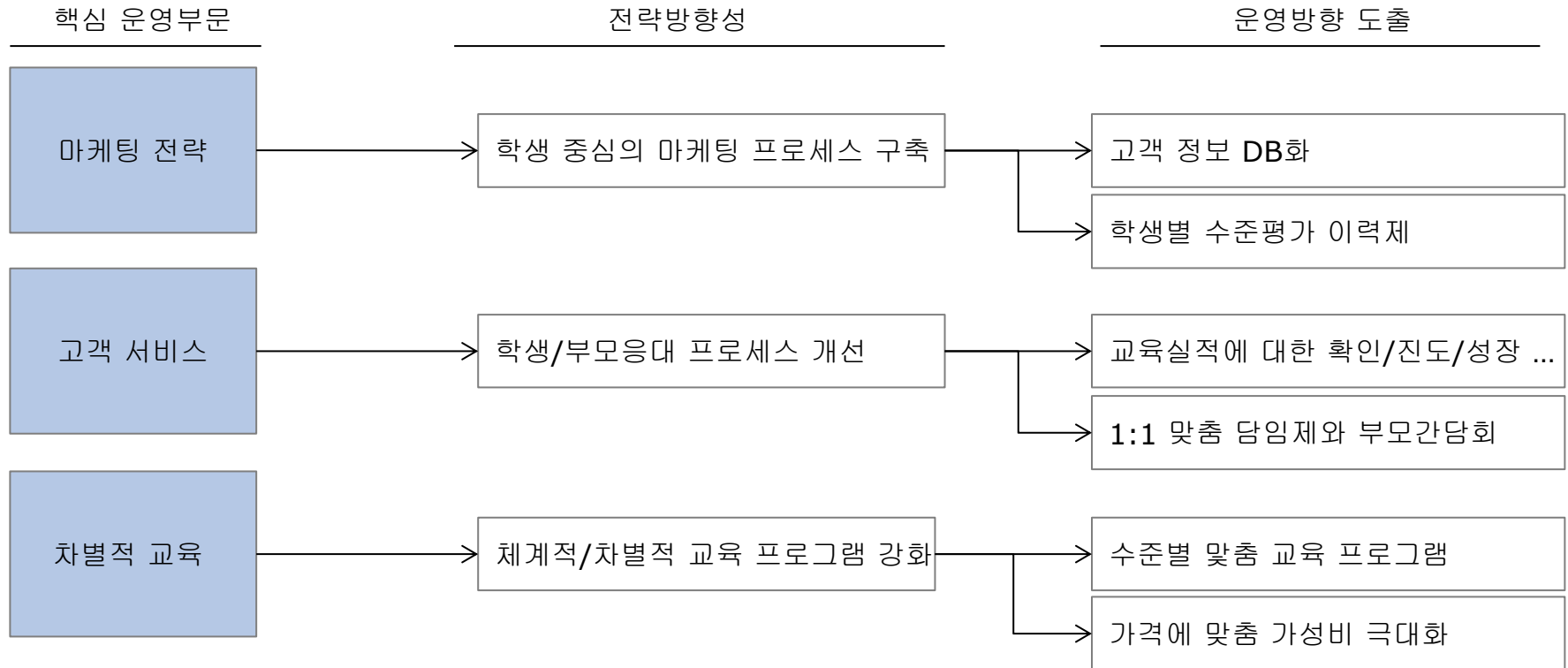
무용학원환경분석에 따른 이슈가 정의된 후에는 도출된 이슈를 재구조화하여 핵심 운영전략부문 선정하고, 방향성을 기획함



## □ 운영개선과제 도출

핵심 운영부문 및 전략방향성 수립 후, 방향성에 따른 개선과제를 List-up하며 운영방향성별 2개 이상의 과제가 도출.

무용학원의 일반적인 특성상, 원장이 학생에 대해 책임부터 지도까지 담당할 수 있도록(개별 학생별 담임제) 운영하는것이 가장 바람직함.



## □ 운영전략 우선순위화 (대안평가기법)

List-up된 운영전략을 전략적 중요성, 전략 시급성, 용이성 등의 기준으로 평가하여 운영과제별 우선순위를 부여함.

점검기준은 교육특성, 고객 특성 등에 따라 달라질 수 있으므로, 자체 조정해야 함.

| 전략과제            | 전략적 중요성 | 시급성 | 용이성 | 우선순위 |
|-----------------|---------|-----|-----|------|
| 원생의 교육성향분석      | 높음      | 보통  |     | 1    |
| 원생 관리 프로그램      | 높음      | 높음  |     | 4    |
| 전문적 교육 프로그램     | 높음      | 높음  | ?   | 2    |
| 가격대비 교육가성비의 극대화 | 높음      | 높음  |     | 6    |
| 차별적 마케팅 전략      | 높음      | 높음  |     | 3    |
| 예산 및 자금운영       | 보통      | 보통  |     | 5    |

## □ 머천다이징 및 프로세스

일반창업과 달리 무용학원 창업 /운영의 머천다이징은 무엇을 판매할 것인가에 중점을 두고 있으며, 다음과 같은 프로세스로 진행됨

### 1. 시장조사

- 입지여건 파악
- 상권 조사
- 경쟁점 조사
- 시장규모 파악
- 업종 동향 분석

### 2. 학원전략

- 학원의 아이덴티티
- 학원 컨셉트
- 학원 포지셔닝 설정
- 타깃 설정
- 타깃 프로파일 분석

### 3. 교육계획

- 교육계획 수립
- 상품정보 루트 파악
- 상품구성 계획
- 상품관리 방안 마련
- 상품 및 매장 분류

### 4. 구매활동

- 구매계획 수립
- 거래처 발굴
- 거래처 관계 정립
- 구매활동 전개
- 구매관리 실행

### 8. 평가 및 제안

- 매출 현황 분석
- 시장점유율 분석
- 고객 분석
- 성장률 분석
- 머천다이징 수정 및 제안 활동

### 7. 학원관리

- 학원 환경 관리
- 학원내 시스템 관리
- 시설관리
- 학연구생 관리
- 홍보관리

### 6. 판매관리

- 프로그램목록 관리
- 원생관리
- 강사관리
- 시즌별 마케팅관리
- 차별화전략 개발

### 5. 가격정책

- 가격정책 수립
- 가격대와 가격선 결정
- 가격변경과 할인정책
- 가격결정

□ 머천다이징 및 운영 분석 프로세스 :

| 항목         | 체크사항                            | 현 준비사항 | 평가(5점) |
|------------|---------------------------------|--------|--------|
| 학원 컨셉트     | 학원 컨셉트는 확립되어 있는가?               |        |        |
| 교육 컨셉트     | 교육 프로그램의 차별적/전문적 컨셉트는 정립되어 있는가? |        |        |
| 교육공간       | 교육공간은 적절한가? 확대해야 하나, 축소해야 하나?   |        |        |
| 다양성        | 교육 품목은 적절한가? 늘려야 하나, 줄여야 하나?    |        |        |
| 학원위치       | 학원위치는 적당한가?                     |        |        |
| 마케팅계획<br>1 | 연간 및 월간 판매계획을 수립하고 있는가?         |        |        |
| 마케팅계획<br>2 | 계절별 판매계획을 수립하고 있는가?             |        |        |
| 고객관리 1     | 원생 관리 프로그램은 잘 준비되어 있는가?         |        |        |
| 고객관리 2     | 학부모 관리 프로그램은 잘 준비되어지고 있는가?      |        |        |

## □ 고객접점 : MOT Concept

### 고객 접점 (Moment of Truth)

- 원생/부모님이 학원방문이나 전화/면담시등 특정 자원과 접촉하는 순간
- 고객은 구매의사를 결정하는 최후의 순간, 원장은 고객과 만나는 최초의 순간

### 고객 접점(MOT) 관리의 중요성

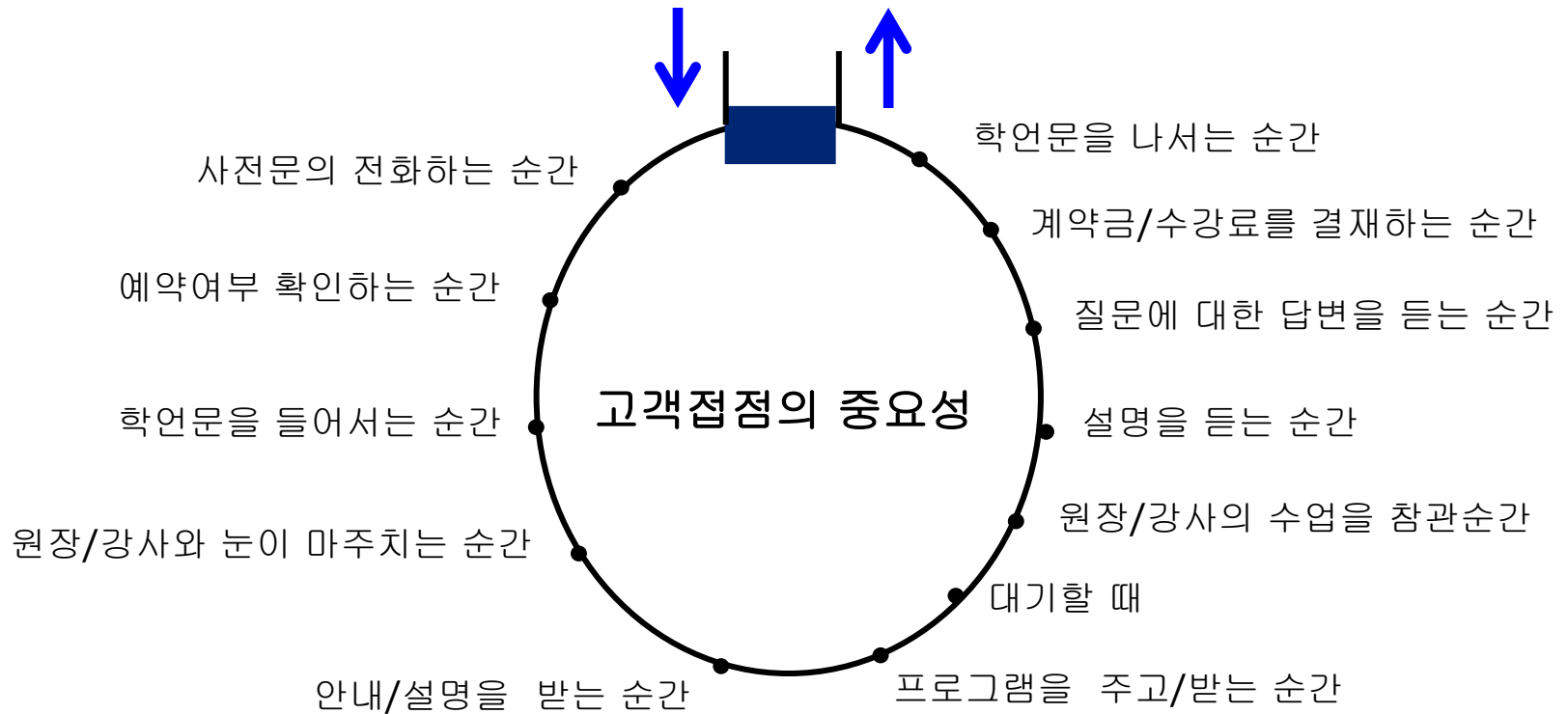
- 원생/부모가 예상하는/기대하는 서비스 품질이나 만족도에는
- 소위 '곱셈의 법칙', '깨진 유리창의 법칙' 작용  
→ 어느 한 순간만 나빠도 고객 이탈 가능성 높음

### 고객 접점(MOT) 분석

- 고객의 입장에서 분석
- 고객의 목적성에 부합한 무기를 탑재
- 시즐물과 동영상, 프로그램이 정답.



## □ 고객접점 : 사례분석





# 감사합니다

이상헌

- Phone. 010-6379-1001
- E-mail. [hun2922@daum.net](mailto:hun2922@daum.net)



Jump to the  
Sky

바르고, 정직하고, 즐거운  
발레교육

2016년 7월 15일

JS발레 대표 유지숙



JS 발레 스쿨?



용기



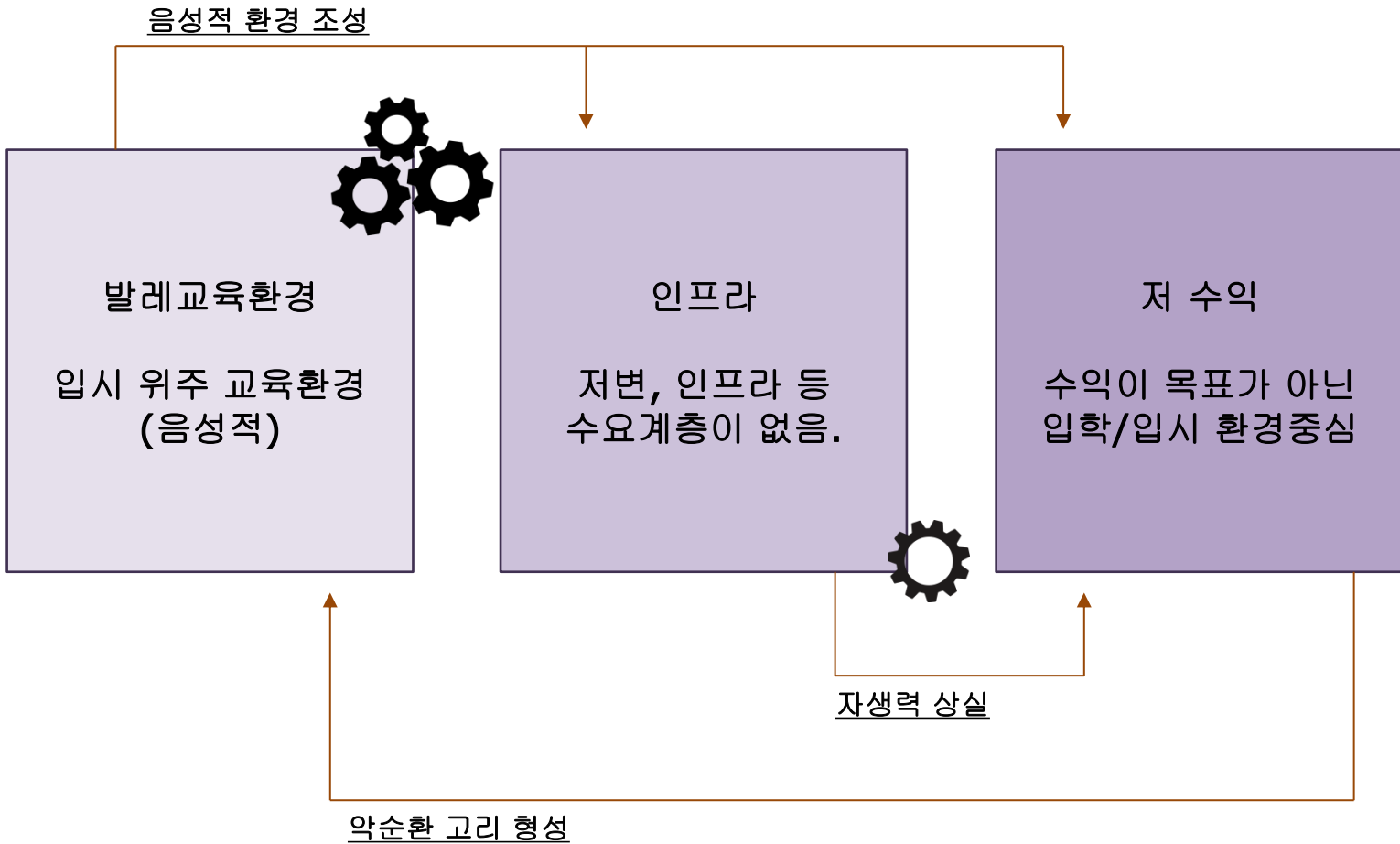
열정



사랑



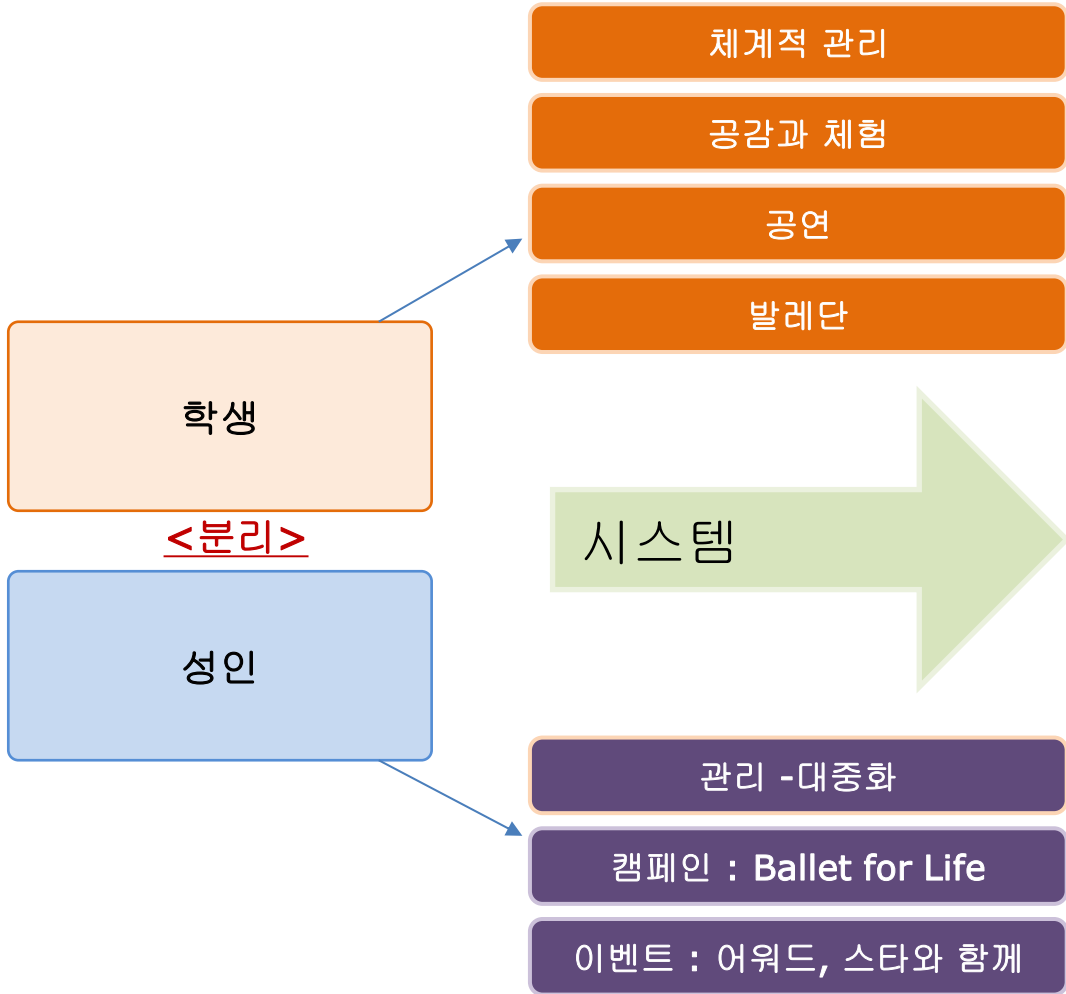
설립 배경





도전





2002년 설립 후

누적 수강생 : 약 10,000  
명



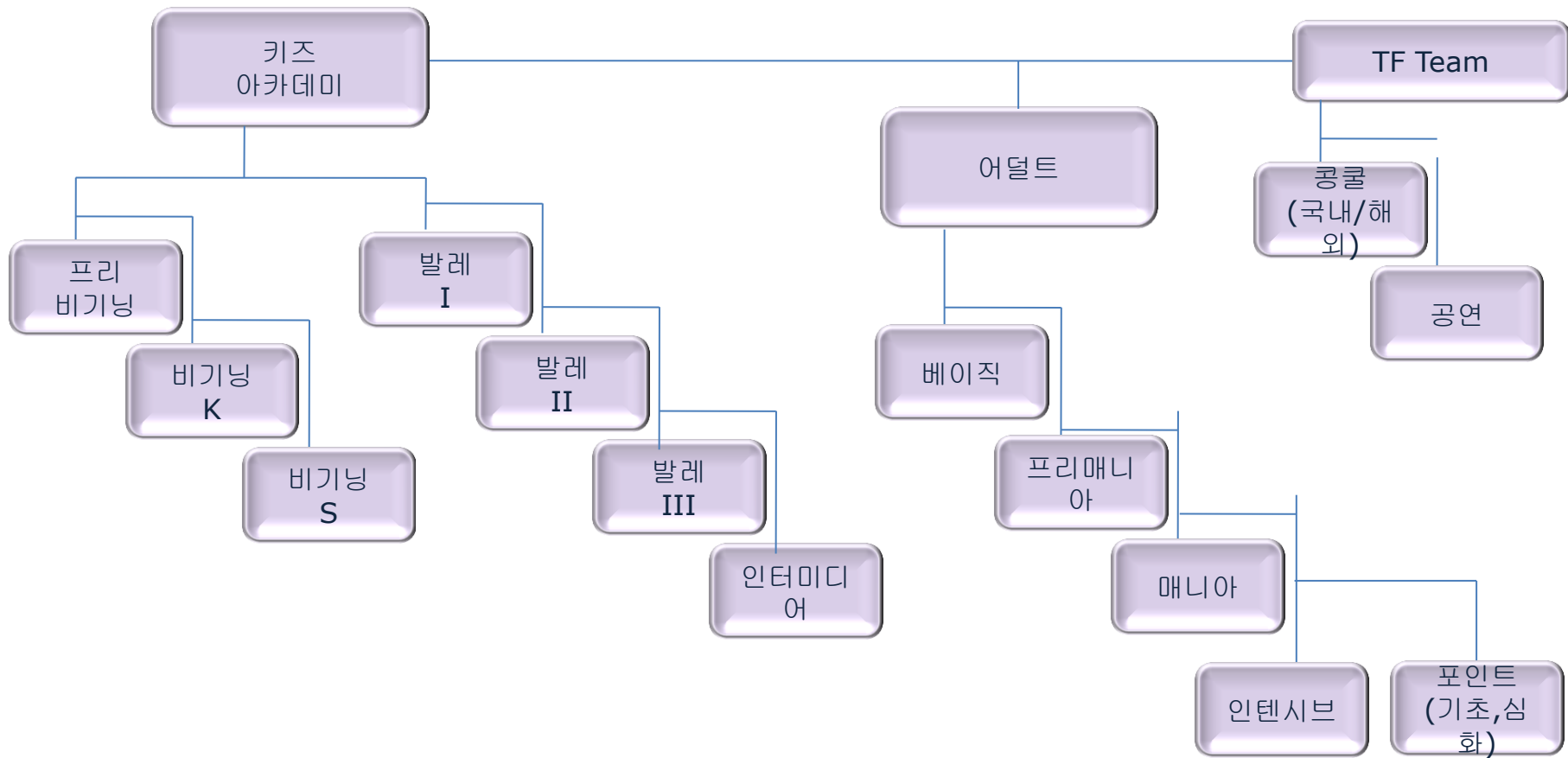


# JS발레 프로그램



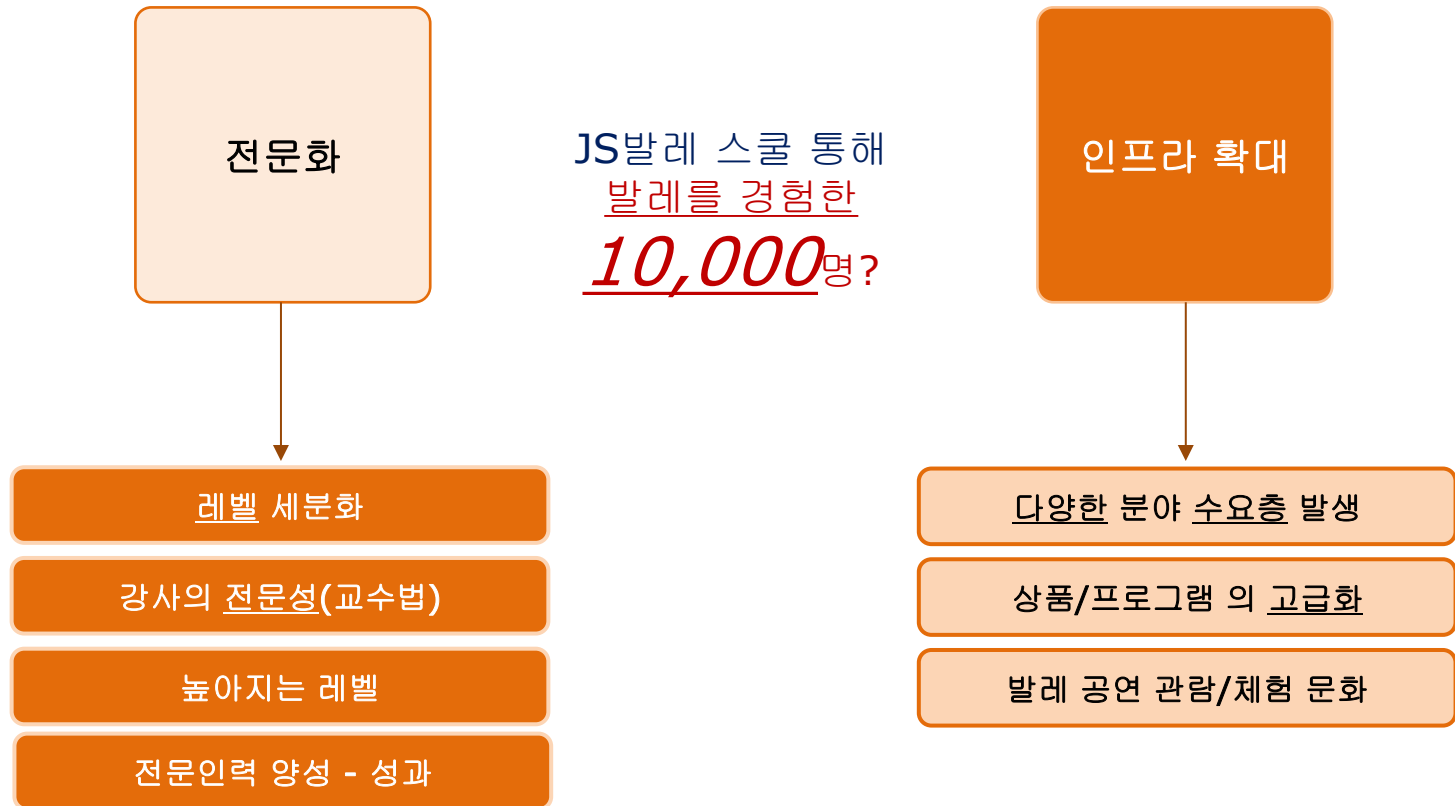
## ◎ 바르고, 정직하고, 즐거운 발레교육

수강생들은 **바른 태도**로 수업에 임하며, 지도자들은 **정직한 지도**로 모두가 **즐거운 발레교육**의 장을 만들어 간다.



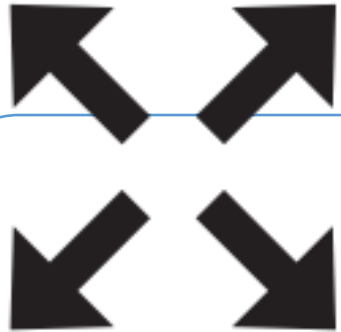


나비효과?



발레를 체험한 사람들은 다양한 연령층과 다양한 수요를 창출해 냄





저변확대?



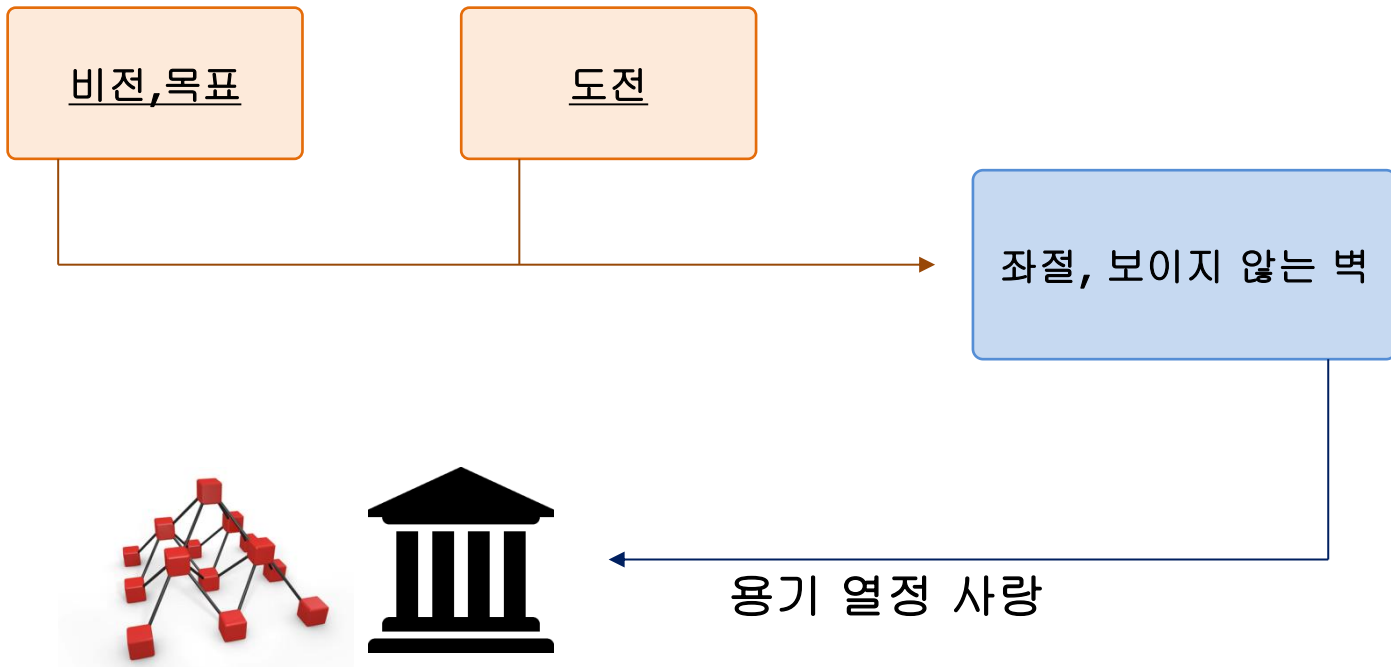
발레 트렌드 키워드! : **건강, 체험을 공유하다**





공감 / 협력

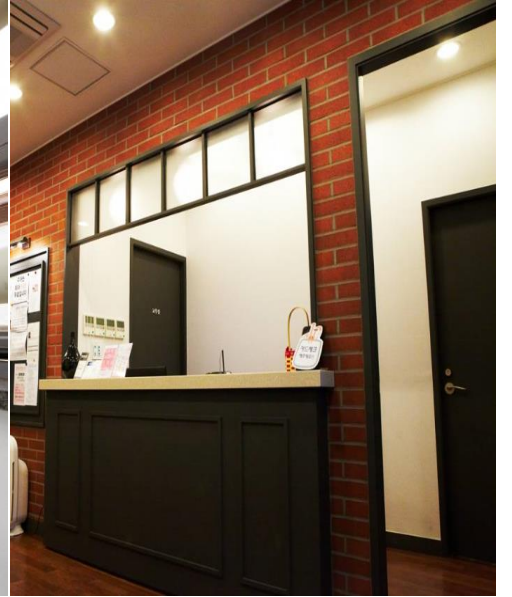






# JS발레 내부







# JS발레 클래스









# 학원 예산관리



## 가. 예산의 설계

### 1. 학원을 오픈 할 경우 오픈 고려 사항

가) 개념적 고려 사항 : 위치 건물의 편리성 주변 상권에 대한 분석

나) 정량적 고려 사항 : 건물보증금, 임대료, 인테리어비용, 각종 부대비용, 5~7개월간 유지 비용

### 2. 예산을 설계 할때는 항상 보수적/방어적으로 설계

가) 건물 임대 보증금과 인테리어 비용은 36~48 개월 정도의 기간으로 감가상각을 잡는 것이 아주 좋습니다.

(학원을 확장하거나, 임대인과 계약이 종료 될 경우 예산 확보가 필요 할 수도 있습니다. 따라서 보증금과

인테리어 비용은 3~4년을 두고 감가상각을 하여 비용으로 적립해 놓는 것이 안전합니다.)

### 3. 이익의 산출

일반적으로 부가가치가 높은 어학원(국가가 지정해 놓은 시간당 단가가 높아 그래도 수익성이 높음)과 다르게

무용학원은 작품비 같은 음성적인 것을 제외하면 현행 법상으로는 이익금을 많이 남기기가 쉽지 않습니다.

때문에 일반적으로 전체 매출을 100으로 볼때 12~25% 정도가 수익이 나면 적당한 수준이라고 보면 되겠습니다.

이때 원장님이 직접 강의를 할 경우 원장님의 강의료도 비용으로 정산 처리 해야 합니다.

## 나. 매출의 구조

### 1. 수강료에 대한 책정

가) 발레는 필수사항 아니라 학부모의 건강에 대한 개념이 없으면 선택 사항이기 때문에 비용에 대한 접근은

아주 세밀 하게 고려 해야 합니다.