



1	클라이언트와의 만남	1
2	회의	3
3	기획안 들여다보기	4
4	기획안의 유형	4
5	확인해야 할 사항	5
6	요점 정리	5

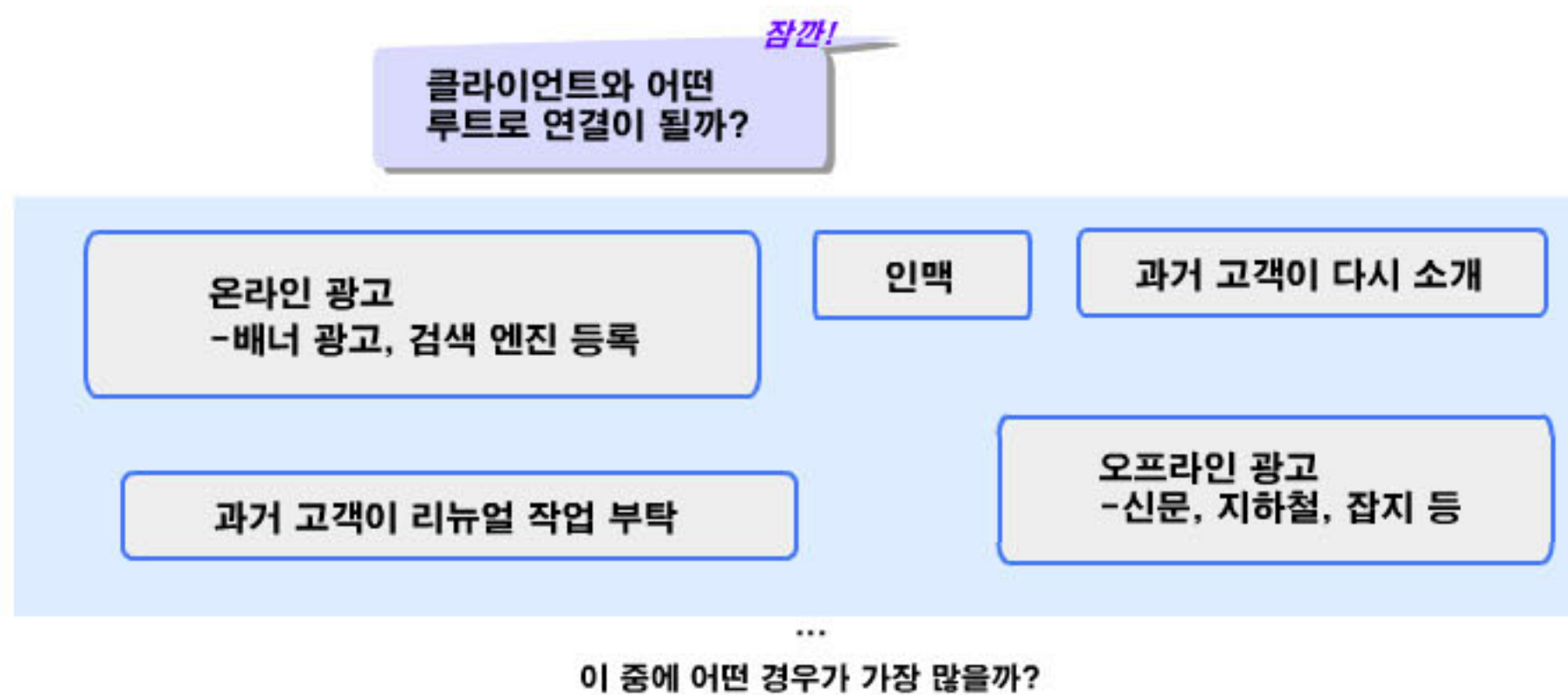
1. 클라이언트와의 만남

1 Are You Ready?

자~ 이제 클라이언트와 첫 만남이 시작된다.
과연 어떤 클라이언트를 만날 것인가?
준비는 다 되었는가?

웹 관련 일을 하다 보면 자체 일만 할 수도 있지만 외부에서 들어오는 큰 프로젝트도 하게 된다.
작게는 수천만 원부터 많게는 수억 원짜리 프로젝트 의뢰가 들어온다.
클라이언트 입장에서는 당연히 여러 군데 비교 견적을 받게 된다.
클라이언트를 만나서 프로젝트를 따는 것은 처음부터 철저한 계획을 세우고 시작해야 성공한다.
프로젝트를 맡게 되면 클라이언트와 싸움(?)의 출발선에 서게 되는 것.
가능하면 클라이언트와 좋은 관계로 시작과 끝을 맺어야 한다.

2 어떻게 만나는가?



3 클라이언트를 만나기 전에 해야 할 일

- 상대 회사의 정보를 정확히 파악하고 있는가?
- 상대 회사의 컨텐츠가 무엇인가?
- 컨텐츠에 대해 자신 있게 얘기할 수 있는가?
- 담당자의 성향을 파악하였는가?
- 자기 회사에 대한 내용을 정확하게 전달할 수 있는가?
(회사 소개 브로셔 준비, 회사의 비전, 포트폴리오 등)
- 만나서 어디까지 얘기할 것인가?
(기획에 대해서만? 컨설팅까지?)
- 어떻게 프로젝트를 맡 것인가?(가장 중요한 부분)

4 클라이언트의 분류

1. 웹은 모른다! 그러나 아이템은 확실하다

- 상대하기 힘든 케이스.
- 이런 경우는 사전에 기획 단계가 중요하다.
- 오프라인의 기획과 온라인 기획은 극과 극이다.

2. 웹에 대해 조금 안다! 자체 인력이 없어서 아웃소싱한다

- 역시 힘들다. 교육과 진행상 조율이 필요.
- 향후 운영 인력을 둘 것인지 반드시 확인.
- 어설픈게 아는 것이 더 무섭다.

3. 웹에 대해 잘 안다! 자체 인력도 있지만 부족해서 아웃소싱한다

- 힘들까? 너무 잘 알아도 피곤~
- 오히려 서로의 Work flow를 알기 때문에 좋은 점도 있다.

5 클라이언트의 유형별 분류



모범형

“난 당신들을 믿어. 전문가니까. 믿고 한번 잘 해 봅시다!”
-어차피 전문가가 아니므로 맡기는 일이다. 당신들이 전문가 입장에서 정말 최선을 다 해달라.



막가파형

“다른 것 필요 없습니다. 제가 해달라는 대로만 해주세요. 싫으면 말고!”
-단지 기술만 지원해 주는 형식. 그러나, 말도 안 되는 기술을 요구한다.



오리발형

“약속? 그런 거 몰라~”
-처음 시작 할 때, 진행하면서 그리고 끝날 때 얘기가 다 틀리다.



오리무중형

“곧 드리겠습니다...그리고 짹... -_-;”
-컨텐츠가 준비된 것처럼 얘기하다가 막상 시작하면 그 때부터 준비하기 시작하여 일정에 차질이 생긴다.



종합 선물 세트형

“무조건 많은 게 좋아~ ^^”
-음...쇼핑몰 기능하고 온라인 게임 몇 가지, 커뮤니티도 있으면 좋겠고, 날씨 정보도 괜찮고, 주식 정보도 실시간으로 하면 좋겠고, 그래 경매도 붙이면 좋겠네요...



유치 찬란형

“무조건 화려하게~ *^_^*”
-여긴 이미지가 뱅글뱅글 돌면 좋겠고, 텍스트가 여러 줄이 흘러야 하고 이 부분은 플래시로 처리해주고, 사진은 조금 크게 넣고, 바탕은 이런 이미지로 넣고, 타이틀 바는 무조건 이미지로 해주고...



이리 저리형

“어라? 이 산이 아닌가벼~”
-기획의 잘못으로 다 해놓고 나서 딴지 거는 형



책임 회피형

“우리가 하면 1시간, 당신네가 하면 10분. 그러니까 당신들이 해줘~”
-개발 진행 도중이나 끝나고 나서 변경 사항을 떠민다.

2. 회의

1 이것만은 꼭 질문하라

준비된 콘텐츠와 사업 계획은?

- 하고자 하는 사업이 웹과 관련지어 성공 가능한가?

언제 오픈을 계획 하시나요?

- 일정에 따라 계획이 많이 바뀐다.
- 자체 인력으로 할 것인지, 아닌지?
- 일을 제대로 처리할 수 있는지? 안 되는 건 과감히 포기!
- 비용 건적도 틀려진다.(솔루션 도입)

예산은 책정하셨나요?

- 조정이 안 될 만큼을 책정해 놓았다면 정중히 인사하고 돌아서라.

기타

- 도메인은 정하셨나요? 시스템은 구비가 되어 있나요?
운영은 어떻게 하실 건가요?

2 사이트 기획 회의-총성없는 전쟁

말 한 마디가 천냥 빛이 된다?!

- 한 마디의 말이 웹 페이지 100장...

비즈니스는 비즈니스

- 사적인 감정은 배제, 냉정하라.

반드시 회의록 정리를 하라

- 증거를 반드시 남겨야 한다.

클라이언트를 내편으로 만들어라

- 일은 좋은 감정으로 해야 한다.

3. 기획안 들여다보기

클라이언트의 기획안을 믿지 마라

- 웹 페이지에 대한 기획은 항상 부족하다.
- 컨설팅은 계약 전에 들어간다.

초반에 정확하게 얘기하라

- 처음에 얘기하는 것이 나중에 싸우는 것 보다 낫다.
- 선을 정확히 그어야 한다.

가능하면 빠른 시간에 재구성 하라

- 재구성을 빨리할 수록 일의 범위가 명확해 진다.
- 재구성 후 확인을 받아야 한다.

4. 기획안의 유형

1 모범형

- 메인 메뉴 및 서브 메뉴 확정
- 운영 시스템 장비 확보
- 운영 프로그램 설치 완료(웹 서버, DB 등)
- 각 서브 카테고리 별 콘텐츠 구성 완료
- 텍스트 및 이미지 등 콘텐츠 자료 준비 완료
- 개발 기간을 충분히 고려

-> 이런 경우는 상당히 드물지만 체계적으로 일이 잡힌 곳에서는 이런 식으로 의뢰하는 경우도 있다.

2 보통형

- 메인 메뉴 확정
- 운영 시스템 장비 확보 준비 중
- 운영 프로그램 설치하는 시스템 구축 후에
- 각 서브 카테고리별 콘텐츠 구성은 머릿 속에...^^;
- 텍스트 및 이미지 등 콘텐츠 자료 준비 완료(아날로그)
- 개발 기간은 조금 급함

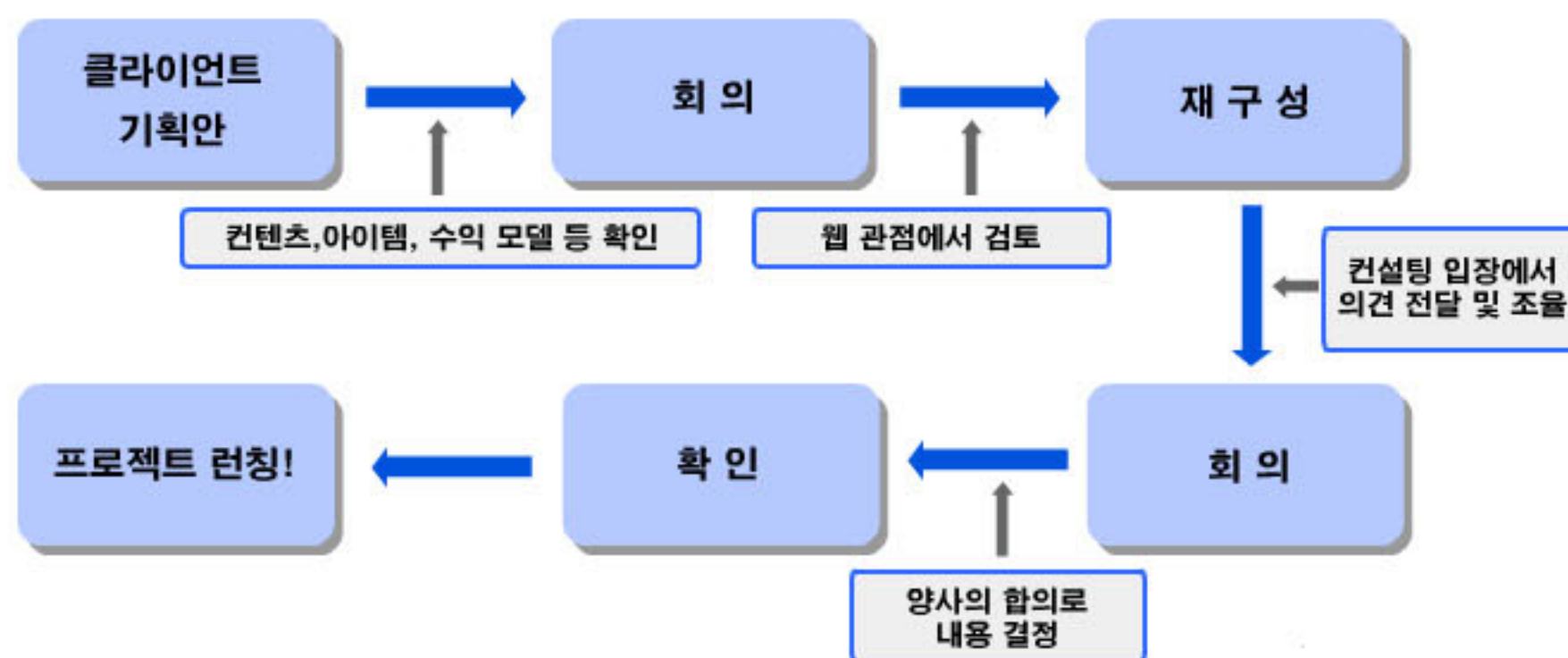
-> 보통 이런 경우가 많다. 이런 경우에는 서로 의견 취합이 중요하다.
프로젝트를 하게 되면 의견 충돌이 있을 수 있다.

3 보기 드문형

- 메인 메뉴는 콘텐츠에 따라서 구성할 예정
- 운영 시스템 장비는 견적 의뢰함
- 각 서브 카테고리별 콘텐츠 구성은 개발 업체에서 해준다고 생각함... TTT;
- 텍스트 및 이미지 등 콘텐츠 자료 준비 중
- 개발 기간은 급한 경우가 많고 그렇지 않은 경우도 있다.

-> 보기 드물다고 했지만 꼭 그렇지 않은 형이다. 그러나 시간이 지나고 점차 웹에 대해 인식하게 되면 보기 드물게 될 형이다.

5. 확인해야 할 사항



6. 요점 정리

- 웹 마스터는 다양한 클라이언트를 만난다. 가능하면 현명하게 대처해야 한다.
- 기획 회의는 상당히 중요하므로 철저히 준비한다.
- 기획안은 처음부터 끝까지 꼼꼼히 살피고 분석한다.