

## 2025학년도 WIDEEP라이브커머스 교육

### □ 개요

1. **교육명:** WIDEEP라이브커머스 교육(라이브커머스 및 1인 미디어방송 전문가)
2. **학습 목표:** 라이브커머스 방송을 활용한 이커머스 이커머스 실습 과정을 통해 창업을 희망하거나, 기업의 상품기획·마케팅 및 1인 미디어 분야에 관심 있는 재학생에게 실무 중심의 교육을 제공함으로써 디지털 기반의 창업 역량을 강화하고, 성공적인 창업을 지원하고자 함.
3. **주관:** 상명대학교 창업지원센터 창업지원팀
4. **교육 일정:** 2025. 6. 26.(목)~6. 27.(금) 2일간 총 14시간
5. **교육 장소:** 상명대학교 서울캠퍼스 학생회관 H214호(라이브커머스 스튜디오), 미래백년관 R406호
6. **교육 대상:** 상명대학교 재학생(휴학생 포함) 22명
7. **진행 과정**

구분	내용	기간
참가자 모집	- 신청 서류 제출 - 샘플 시스템 비교과 신청	2025. 6. 13.(금)~6. 25.(수)
참가자 확정	- 교육 참가자 24명 인원 확정 - 개별 연락	2025. 6. 25.(수)
교육 진행	- 참가 확정자 대상으로 교육 진행	2025. 6. 26.(목)~6. 27.(금) 10:00~17:00
라이브커머스 방송 데뷔	- 우수 교육 수료자 라이브커머스 방송 데뷔	2025. 7. 21.(금) 13:00~16:00

### 8. 교육 내용 개요

구분	내용	비고
1	온라인 쇼핑 트렌드에 관한 이해와 비대면커머스 시장의 전망	이론
2	설득을 위한 화술과 결정의 포인트 소비자의 니즈 파악 및 고객 만족 전략	이론
3	제품선정, 컨셉기획, 셀링포인트, 업무분장, UPS(Unique Selling Point)의 실제와 판매전략	이론
4	라이브 커머스 방송을 위한 진행법과 기술 교육 과정 - 팀별 스토리보드 작성, 큐시트 제작, 기획안 검토 및 수정	이론, 실습
5	라이브커머스 방송 팀별 실습	실습
6	라이브커머스 방송 평가 및 내용 피드백	이론
7	실제 라이브커머스 방송(네이버) 송출	실습

9. 강사진

<p>강 사 프 로 필</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 이유진           <ul style="list-style-type: none"> <li>- 현) GS홈쇼핑 공채1기 쇼호스트(31년차), 현재기준 생방송 13,000회 진행, MBC, KBS 외 다수 강의</li> <li>현) ㈜ F5-STUDIO 총괄대표</li> </ul> </li>   <li>○ 차광염           <ul style="list-style-type: none"> <li>- 전 경기방송 아나운서, 롯데홈쇼핑 쇼호스트, GS홈쇼핑 쇼호스트</li> <li>현) 신세계쇼핑 쇼호스트(21년차 쇼호스트)</li> <li>현) F5-STUDIO CHO(인적자원관리 총괄이사)</li> </ul> </li>   <li>○ 오영근           <ul style="list-style-type: none"> <li>- 전) GS홈쇼핑 메인PD(2011~2021)</li> <li>전) 티몬 미디어커머스 총괄실장 브런치작가 및 '홈쇼핑의 세계'저자</li> <li>전) 라라스테이션 신사업팀 총괄팀장</li> <li>현) F5-STUDIO CPO(제작총괄이사)</li> </ul> </li>   <li>○ 김다솜           <ul style="list-style-type: none"> <li>- 전문 CS강사</li> <li>- 라이브온 스튜디오 전속 쇼호스트(라이브커머스 1,000여회 진행)</li> <li>- 현대백화점 라이브커머스 전속 쇼호스트</li> <li>- 롯데홈쇼핑 L-LIVE 쇼호스트</li> <li>- 현 F5-STUDIO PD</li> </ul> </li> </ul>
----------------------	--

## 10. 세부 교육 내용

### ① 일정표

일 정		교육과정	내 용
<b>1일차</b> 6. 26.(목) 10:00~17:00 (점심시간 1시간 포함)	10:00~10:50	이커머스 창업아카데미 기초과정 이론 (3시간)	오리엔테이션 및 교육 안내 비대면 쇼핑채널의 발전과정 라이브커머스 시장 분석 - 언택트 시장의 성장
	11:00~11:50		설득을 위한 화술과 결정의 포인트 소비자의 니즈 파악 및 고객 만족 전략
	13:00~13:50		이커머스 창업의 실제와 사례
	14:00~14:50	라이브커머스 기획 (3시간)	제품선정, 컨셉기획, 셀링포인트, 업무분장(팀별) UPS(Unique Selling Point)의 실제와 판매전략
	15:00~15:50		방송기획 : 조별 스토리보드 작성, 큐시트 제작
	16:00~17:00		기획안 검토 및 수정
<b>2일차</b> 6. 27.(금) 10:00~17:00 (점심시간 1시간 포함)	10:00~10:50	라이브커머스 실습 (5시간)	모의 방송 진행 준비 : 촬영장 세팅 및 장비 점검
	11:00~11:50		라이브커머스 방송 실습(조별)
	13:00~13:50		라이브커머스 방송 실습(조별)
	14:00~14:50		라이브커머스 방송 실습(조별)
	15:00~15:50		라이브커머스 방송 실습(조별)
	16:00~17:00	평가 및 피드백 (1시간)	라이브방송 평가 및 내용 피드백
별도 일정	7. 21.(금) 13:00~16:00	라이브 생방송 송출	교육 과정 우수 2개 조를 대상으로 라이브커머스 생방송 송출(네이버 라이브)