

# 교육 과정 소개서.

---

15개의 프로젝트 사례로 완성하는 브랜딩 초격차 패키지  
Online.



## 강의정보

|       |   |
|-------|---|
| 강의장   | 온라인 강의   데스크탑, 노트북, 모바일 등   |
| 수강 기간 | 평생 소장   |
| 상세페이지 | <a href="https://fastcampus.co.kr/mktg_online_branding15">https://fastcampus.co.kr/mktg_online_branding15</a>   |
| 담당    | 패스트캠퍼스 고객경험혁신팀  |
| 강의시간  | 29시간 2분   |
| 문의    | 고객지원 : 02-501-9396<br>강의 관련 문의: <a href="mailto:help.online@fastcampus.co.kr">help.online@fastcampus.co.kr</a><br>수료증 및 행정 문의: <a href="mailto:help@fastcampus.co.kr">help@fastcampus.co.kr</a> |

## 강의특징

|               |   |
|---------------|---|
| 나만의<br>속도로    | 낮이나 새벽이나<br><b>내가 원하는 시간대</b> 에 나의 스케줄대로 수강           |
| 원하는 곳<br>어디서나 | 시간을 쪼개 먼 거리를 오가며<br>오프라인 강의장을 찾을 필요 없이 <b>어디서든 수강</b> |
| 무제한<br>복습     | 무엇이든 반복적으로 학습해야<br>내것이 되기에 이해가 안가는 구간 <b>몇번이고 재생</b>  |



## 강의목표

- 13시간 분량의 브랜딩 이론으로 브랜딩 개념부터 디자인까지 탄탄하게 기초 잡기
- 실습 프로젝트형 강의로 상황 별로 정리한 미션들을 풀어보고 강사들의 모범 답안까지 학습하기
- 브랜딩을 구체화시켜줄 가이드북과 프레임워크로 기획부터 성과 분석까지 체계적으로 완성하기
- 실무자들이 쓰는 템플릿을 통해 업무 시간을 단축하고 집중도를 높이기
- 강사진이 직접 제작한 연습 문제로 스스로 미션을 풀어보고 나만의 포트폴리오를 만들기

## 강의요약

- 15개 주제의 브랜딩&리브랜딩 프로젝트로 실무 프로세스 체험형 강의 제공
- 13시간 동안 체계적으로 배우는 브랜딩에 꼭 필요한 이론&기법
- 브랜딩 실무자의 고민을 타파할 솔루션 1105종(업무 템플릿 & 가이드 북 & 프레임워크) 제공
- 문제 해결 역량을 키우고 인사이트를 높여줄 연습용 미션 제공
- 대기업부터 IT기업까지! 다양한 브랜딩 실무 경험으로 무장한 강사진



## 강사

|          |    |  |
|----------|----|--|
| 이장우      | 과목 | - 브랜드 스토리텔링  |
|          | 약력 | - 이메이션(3M) USA 글로벌 총괄 대표<br>- [저자] 이장우의 브랜드                                |
| 최고야      | 과목 | - 브랜드 전략   |
|          | 약력 | - 전) 이랜드월드 패션사업부 콘텐츠 기획 및 마케팅  |
| 한지인      | 과목 | - 브랜드 디자인  |
|          | 약력 | - 프리랜서 디자이너<br>- 전) SPC 디자인팀<br>- 전) 제일기획 스페이스 마케팅팀 AE<br>- [저자] 손을 잡는 브랜딩 |
| 이환희      | 과목 | - 프로젝트 실습  |
|          | 약력 | - 카카오 마케터<br>- 전) HS Ad 광고기획자  |
| 책 읽는 마케터 | 과목 | - 프로젝트 실습  |
|          | 약력 | - 에스투더블유 마케터<br>- 전) 트레바리 신사업 매니저<br>- 전) 아모레퍼시픽 브랜드 매니저                   |
| 박지혜      | 과목 | - 프로젝트 실습  |
|          | 약력 | - TBWA KOREA 브랜드 컨설턴트  |



CURRICULUM

01.

**브랜드  
스토리텔링**

파트별 수강시간 03:10:44

|                       |
|-----------------------|
| <b>브랜드 &amp; 스토리</b>  |
| 브랜드, 그게 뭔데?           |
| 스토리, 이걸 또 뭐야?         |
| 브랜드의 진짜 주인공은 누구일까?    |
| <b>브랜드 + 스토리</b>      |
| 언어를 지배하는 자, 세상을 지배한다  |
| 브랜드에 스토리를 더하다         |
| 스토리 전쟁 = 관심전쟁         |
| <b>브랜드스토리 전략, 하나</b>  |
| 의미와 감성이 담긴 차별화        |
| 최고를 이기는 독특함           |
| 사실보다 더 재미있는 컨셉        |
| <b>브랜드스토리 전략, 둘</b>   |
| 체험을 파는 스토리            |
| 스토리의 무한 리필            |
| 브랜드스토리 성공법칙 : B.E.E.R |



CURRICULUM

02.

**브랜드 전략**

파트별 수강시간 03:01:00

|   |
|---|
| <b>브랜딩 이해</b>                               |
| 브랜딩이란 무엇인가요?                                |
| 브랜딩 vs 마케팅 차이점?                             |
| <b>브랜딩 기획</b>                               |
| 브랜드 정체성이 답이다!                               |
| 나만의 '스토리'로 대체 불가능한 브랜드 만들자 - 스토리텔링          |
| 진짜 '고객' 찾기 - 타겟 포지셔닝                        |
| <b>브랜딩 전략</b>                               |
| 인터널 브랜딩 - 오프사이트 마케팅                         |
| '제품'이 아닌 '브랜드'를 사랑하게 하자- 차별화 된 CX(고객경험) 만들기 |
| 고객의 목소리'를 들어라 - 온사이트(On-Site) 마케팅           |
| '찾아 오는 고객' '다시 찾아오는 고객' 만들기! - 팬덤 만들기       |
| 브랜딩 빌드업 - 콘텐츠 마케팅으로 얼라인 시켜라                 |
| <b>실전 브랜딩 노하우</b>                           |
| 브랜딩 성공사례를 통한 인사이트                           |
| 브랜딩 성과 측정 가이드                               |

CURRICULUM

03.

**브랜드 디자인**

파트별 수강시간 03:21:03

|                     |
|---------------------|
| <b>브랜딩과 브랜드 디자인</b> |
| 브랜딩과 브랜드 디자인        |
| 브랜드 디자인을 잘한다는 것     |
| <b>브랜드 디자인 기획하기</b> |
| 브랜드 디자인의 관계         |
| 디자인씽킹               |
| <b>아이덴티티 디자인</b>    |
| 지식편                 |
| 기획편                 |
| 제작편                 |
| <b>브랜드 어플리케이션</b>   |
| 기획편 (어플)            |
| 제작편 (어플)            |
| 브랜드 컬러 시스템          |
| 브랜드 포토그래피           |
| 브랜드 타이포그래피와 아이코노그래피 |
| <b>공간 브랜딩</b>       |
| 기획편 (공간)            |
| 제작편 (공간)            |
| <b>브랜드 디자인 운영</b>   |
| 브랜드 콘텐츠             |
| 콜라보레이션              |
| 굿즈                  |
| 브랜드 디자인 관리          |
| <b>브랜드 디자인 이슈</b>   |
| 경험 디자인              |
| 서비스 디자인             |



CURRICULUM

04.

**브랜드  
커뮤니케이션**

파트별 수강시간 03:12:08

|                            |
|----------------------------|
| <b>브랜드 리부트</b>             |
| 브랜드 커뮤니케이션, 새로운 게임의 법칙     |
| <b>브랜드 커뮤니케이션 개념 다시 잡기</b> |
| 브랜드 커뮤니케이션이란?              |
| 브랜드 커뮤니케이션의 목표             |
| <b>브랜드는 프레임이다</b>          |
| 프레임은 왜 필요할까?               |
| 어떻게 프레임할 것인가?              |
| <b>브랜드는 스토리텔링이다.</b>       |
| 왜 스토리인가?                   |
| 브랜드 스토리텔링의 조건              |
| <b>브랜드는 플랫폼이다</b>          |
| 노브랜드 시대의 커뮤니케이션            |
| 브랜드 유니버스로의 확장              |

CURRICULUM

05.

**브랜드 PR**

파트별 수강시간 01:25:13

|                          |
|--------------------------|
| <b>PR의 기초</b>            |
| 현미경으로 들여다보는 PR           |
| PR 환경의 변화                |
| <b>브랜드PR이란 무엇인가</b>      |
| 브랜드PR vs 마케팅PR           |
| 사례로 이해하는 브랜드PR           |
| <b>브랜드PR 실전 - 메시지편</b>   |
| 뉴스의 조건, 메시지의 조건          |
| 시의성 있는 메시지 발굴하기          |
| <b>브랜드PR 실전 - 미디어편</b>   |
| 언론 퍼블리시티 활용법             |
| 브랜드 저널리즘 관점에서 온드미디어 운영하기 |





CURRICULUM

06.

프로젝트 실습

파트별 수강시간 14:52:24

|   |
|---|
| <b>B2C 뷰티 소비재 브랜딩 실습</b>                                    |
| B2C 소비재 마케팅은 어떤 관점에서 이해해야할까                                 |
| 마케팅 4P와 고객 관점에서 미션 정의하고 문제 해결하기                             |
| Product와 Price 실습 - 브랜드 Core Value, 라인분석, 제품 디자인 및 카피, 프라이싱 |
| Place와 Promotion 실습 - 유통채널 분석, 집중 육성채널, 프로모션 기획             |
| Key point 요약 - Core Value를 해치지 않으면서 고객 유치, Rock-in하기        |
| <b>B2B 외국어 에듀테크 서비스 브랜딩 실습</b>                              |
| B2B 스타트업 마케터로서 신사업(신제품) 런칭 마케팅을 어떻게 해야할까                    |
| 고객의 구매 여정과 포지셔닝을 통해 미션 정의하고 문제 해결하기                         |
| Product와 Price실습 - 스타트업의 미션을 담은 서비스와 커리큘럼, USP, 프라이싱        |
| Place와 Promotion 실습 - 온라인 커머스 분석, 디지털 마케팅, 프로모션 기획          |
| Place와 Promotion 실습(온라인 커머스 분석/디지털 마케팅과 프로모션 기획)            |
| Key point 요약 - Market fit을 구체화해서 남의 입으로 우리 브랜드 소문내기         |
| <b>패션 브랜드 마케팅</b>   |
| 브랜드 마케팅은 '뭐든지 다 한다.'  |
| 고객 분석 & 3 Depth로 나누는 마케팅 전략 + 프로모션 준비, 실전은 이렇게!             |
| 온라인 프로모션 기획, 운영 실전은 이렇게!                                    |
| 바이럴 마케팅 준비하기 (SNS, 카페/커뮤니티) + 바이럴 마케팅, 실전은 이렇게!             |
| 온라인 광고 준비하기 (SA, DA) 퍼포먼스 마케팅, 실전은 이렇게!                     |
| 더하면 좋은 마케팅 준비하기 (보도자료, LMS, 카카오 플친 등)                       |
| 온라인 프로모션 실행부터 마감까지  |
| OUTRO   |
| <b>B2B 비즈니스 마케팅</b>   |
| B2C vs B2B 마케터, 이렇게 다르다!                                    |
| 3C로 접근하는 리브랜딩 리브랜딩, 실전을 이렇게!                                |
| TEXT 요소 Image 요소 기획 B.I 기획 실전을 이렇게!                         |
| 비즈니스 준비하기 (홈페이지, 브랜드 소개서) 실전은 이렇게!                          |
| 3 DEPTH로 준비하는 마케팅 마케팅 준비, 실전은 이렇게!                          |
| OUTRO   |

CURRICULUM

06.

**프로젝트 실습**

파트별 수강시간 14:52:24

|                                      |
|--------------------------------------|
| <b>커뮤니티 서비스 기업 브랜드 정립</b>            |
| 브랜드의 역할 재정의                          |
| 미션 소개 및 목표 설정                        |
| 실체 수집 및 선정                           |
| 브랜드 추구 가치 정립 (1)                     |
| 브랜드 추구 가치 정립 (2)                     |
| 가치 내재화를 위한 임직원 경험 설계                 |
| <b>IT 보조기기 제품 브랜드 재정립</b>            |
| 브랜드의 역할 강화                           |
| 미션 소개 및 목표 설정                        |
| 실체 수집 및 선정                           |
| 브랜드 추구 가치 정립 (1)                     |
| 브랜드 추구 가치 정립 (2)                     |
| 제품 브랜드 추구 가치 적용 가이드라인                |
| <b>네트워크형 피트니스 센터 신사업 브랜딩</b>         |
| 신규 비즈니스 브랜딩을 위한 기초 리서치               |
| 브랜딩 핵심 과제의 정의와 브랜딩의 영역 선정하기          |
| 브랜드 전략 방향 수립하기                       |
| 브랜드 네이밍 및 핵심 가치 정의하기 (언어적 브랜딩 정리 하기) |
| 브랜드 톤앤매너 수립하기 (비주얼적 브랜딩 정의 하기)       |
| 브랜드를 알리기 위한 커뮤니케이션 기획하기              |
| <b>전자형 디퓨저 브랜딩</b>                   |
| 제품을 분석하며 소비자 인사이트 발견하기               |
| 시장 접근 전략 관점의 제품 전략 수립하기              |
| 제품 핵심 가치 정의하기                        |
| 제품 브랜드 전략과 컨셉 수립하기                   |
| 브랜드 타겟 및 페르소나 정의하기                   |
| 브랜드 톤앤매너 및 브랜딩 Application 구성하기      |

CURRICULUM

06.

프로젝트 실습

파트별 수강시간 14:52:24

|   |
|---|
| <b>프리미엄 호텔 리브랜딩</b>                     |
| 브랜드 현황 파악과 문제해결 방향 정하기                  |
| 브랜드의 입체적 진단                             |
| 브랜드 리포지셔닝과 브랜드 아이덴티티 재정립                |
| 리브랜딩을 체감하게 하는 브랜드 경험 만들기                |
| <b>오프라인 요식업 창업 - 젊포의 팔리는 레시피</b>        |
| 성공 가능한 브랜드 제작을 위한 S.U.P.E.R 솔루션이란 무엇인가  |
| S - Seeing - 개인과 시장 파악                  |
| U - Understaing - 브랜드의 이해               |
| 사례로 알아보는 브랜딩                            |
| P - Personalized - 자기다움을 지닌 브랜드 콘셉트 구현  |
| E - Engaging - 도시 근교 커피전문점 만들기 (예시)     |
| R - Repeatable - 계속해서 성공하는 커피전문점을 위한 방법 |
| <b>여행 플랫폼 글로벌 브랜딩 캠페인</b>               |
| 강의 추천 대상, 목표                            |
| 프로젝트 분석                                 |
| 브랜딩 캠페인 전략 수립 프로세스                      |
| 캠페인 - 목표, 타겟 설정                         |
| 캠페인 - USP                               |
| 캠페인 - 모델                                |
| 미디어 플랜 - 온오프라인                          |
| 컨텐츠 전략 - HERO, HUB, HELP                |
| 일정, 예산                                  |
| <b>IT 플랫폼 서비스 런칭</b>                    |
| 서비스를 규정하고, 상상해봅니다                       |
| 불변의 가치, 유연한 가치를 설정합니다                   |
| 시기별 마케팅 전략을 수립합니다                       |
| 전개 로드맵 도출 및 마케팅 전략에 따른 전개 방식            |
| 이 서비스는 얼마만큼 개성있고, 얼마만큼 차별화 포인트가 있는가     |
| 최종 로드맵 시나리오 산출 및 실무 조달                  |

CURRICULUM

06.

프로젝트 실습

파트별 수강시간 14:52:24

|                        |
|------------------------|
| <b>F&amp;B 브랜드 런칭</b>  |
| 거시적 로드맵 도출             |
| 브랜드 운영-마케팅을 위한 초기 준비   |
| 세부 상품 초기 기획 및 방향 설정    |
| 단계적 전략 도출 및 적용 방식 구상   |
| 인사이트 도출 및 타겟 실험        |
| 후속 브랜드 기획 시나리오 도출      |
| <b>IT 스타트업 기업 브랜딩</b>  |
| 영업/마케팅/브랜딩의 차이         |
| 기업 브랜드 아이덴티티란?         |
| 기업 브랜딩 프로세스            |
| 화두인 인터널 브랜딩 사례보기       |
| 인터널 브랜딩과 브랜드플랫폼        |
| <b>F&amp;B 제품 리브랜딩</b> |
| 브랜드 아이덴티티란?            |
| 리브랜딩이란?                |
| 리브랜딩 기승전결              |
| 리브랜딩 요약과 실무경험 공유       |

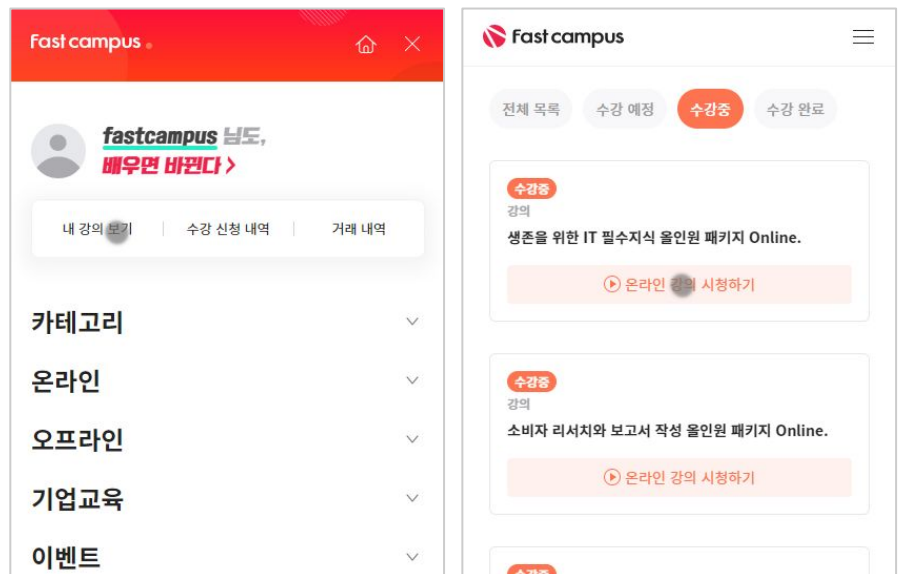


## 주의 사항

- 상황에 따라 사전 공지 없이 할인이 조기 마감되거나 연장될 수 있습니다.
- 패스트캠퍼스의 모든 온라인 강의는 아이디 공유를 금지하고 있으며 1개의 아이디로 여러 명이 수강하실 수 없습니다.
- 별도의 주의사항은 각 강의 상세페이지에서 확인하실 수 있습니다.

## 수강 방법

- 패스트캠퍼스는 크롬 브라우저에 최적화 되어있습니다.
- 사전 예약 판매 중인 강의의 경우 1차 공개일정에 맞춰 '온라인 강의 시청하기'가 활성화됩니다.



## 환불 규정

- 온라인 강의는 각 과정 별 '정상 수강기간(유료수강기간)'과 정상 수강기간 이후의 '복습 수강기간(무료수강기간)'으로 구성됩니다.
- 환불금액은 실제 결제금액을 기준으로 계산됩니다.

|               |                                       |
|---------------|---------------------------------------|
| 수강 시작 후 7일 이내 | 100% 환불 가능 (단, 수강하셨다면 수강 분량만큼 차감)     |
| 수강 시작 후 7일 경과 | 정상(유료) 수강기간 대비 잔여일에 대해 환불규정에 따라 환불 가능 |

※ 강의별 환불규정이 상이할 수 있으므로 각 강의 상세페이지를 확인해 주세요.