

17차시. 넛지 아이디어 실행 사례와 전략

학습 내용

1. 넛지 팀 만들기
2. NUDGE 실행 사례
3. 리더들의 창의성

1. 넷지 팀 만들기

현재 기업들은 기능중심적으로 분화되어 있어, 여러 부서를 통해야 한다는 단점이 있다.

삼성 전자에는 어떤 가치혁신에 대한 전체적인 한 프로세스를 일괄적으로 보는 VIP팀이 있다.

삼성전자 VIP팀(다기능팀(FT))



삼성전자 가치혁신프로그램(VIP)센터는 '신제품 창조의 산실'로 국내외의 주목을 받고 있다. 시판 1년 4개월 만에 520만 대가 팔리는 등 세계적으로 인기를 얻은 보르도 TV 아이디어도 이곳의 자유로운 분위기에서 태어났다. 사진 제공 삼성전자

CFT의 특징

- Cross Functional한 구성임
- 서로 간에 넷지적 효과를 가지고 있음
- 기획부터 생산, 프로토 타입까지 한 팀에서 집중적으로 검토를 끝낸다.
- 마케팅을 어떻게 할 것인지도 기획한다.

NUDGE 프로세스

- N(Need Find) - 고객의 니즈를 발견해야 한다.
- U(Unique Competency)- 핵심 역량
- D(Discontinuity)- 불연속성
- G(Grand vision)- 어떠한 큰 비전
- E(Erase orthodoxy)- 고정관념 제거

2. NUDGE 실행 사례

가상스토어

- 할인점이나 슈퍼마켓의 진열대처럼 상품들이 진열된 사진들이 붙어 있다.

- 사진 밑에 해당 상품의 QR코드가 있어, 스캔하면 그 상품을 주문할 수 있다.
- 실제 상품을 전시한 것은 아니지만 직접 주문이 되기 때문에 상점과 같은 효과가 있다.
- 광고제 컨테스트에서 그랑프리상을 받았다.

가상스토어의 성공과정 - N(Need Find)

- 여성이 잡(Jab)을 가지게 되면서 쇼핑할 시간이 부족해졌다.
- 고객들은 일상적인 생활 용품을 손쉽게 구매할 수 있기를 원한다.

가상스토어의 성공과정 - U(Unique Competency)

- 아주 좋은 이미지와 상품력과 마케팅과 브랜드 등의 핵심역량이 있다.
- 많은 점포 수를 낼 수 없다는 한계 요소를 가지고 있다.

가상스토어의 성공과정 - D(Discontinuity)

- 동네 슈퍼들의 대형화, 전문품 수요 증가, 온라인 매장과 오픈 마켓의 등장 등의 불연속성이 생긴다.

가상스토어의 성공과정 - G(Grand vision)

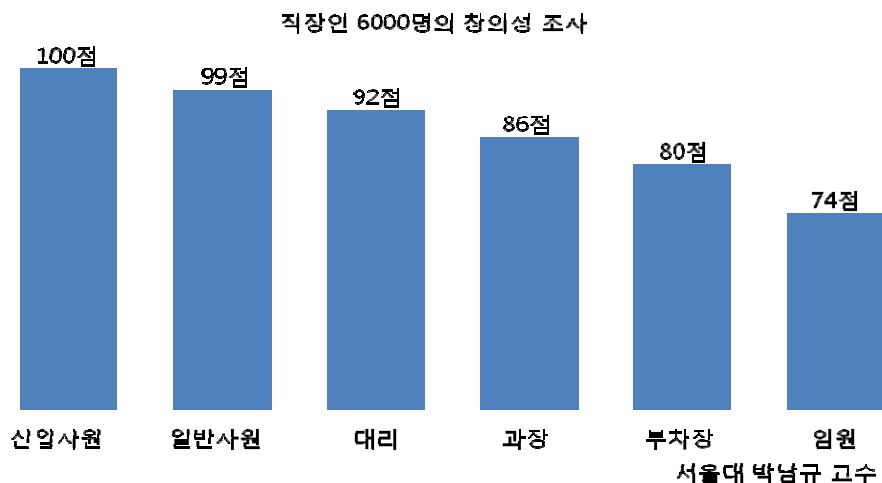
- 스마트 시대에 맞는 새로운 비전을 생각한다.
- 스마트폰에서의 결제가 가능하여 스마트폰으로 구매를 하는 방법
- 홈페이지의 상품을 스마트폰에서 판매할 수 있는 방법
- 입소문을 통한 광고 판촉효과를 올릴 수 있는 방법

가상스토어의 성공과정 - E(Erase orthodoxy)

- 고객이 직접 매장에 와서 물건을 확인하고, 결제하여 갖고 가야 된다는 고정관념을 깬다.
- 새로운 라이프 스타일과 기기, 문화, 기술을 이용
- 스마트폰을 이용하여 QR코드로 주문, 배송하는 새로운 시스템을 적용

3. 리더들의 창의성

리더들의 창의성



- 리더가 신입사원보다 창의력이 낮은 경우도 있다.
- 일반사원은 100, 일반사원은 99, 대리급은 92, 과장급은 86, 부차장급은 80, 임원급은 74로 조사됨
- 경력이 많고, 직급이 높을수록 창의성은 떨어졌다.
- 의사결정은 부차장급이나 임원급이 주로 하기 때문에 경험 중심적이며, 자기 중심적인 의사결정을 내린다.
- 다른 사원들이 더 창의적일 수 있다는 것을 인정하며, 창의성을 살릴 방법을 찾아야 한다.

창의적인 회사의 조건

- 사원들이 신바람나서 일할 수 있는 회사
- 사원들이 창의적인 아이디어를 내고, 일하기 좋아하는 회사
- 사원들의 이야기에 귀를 기울이는 회사