

▶ 10조 보고서

명지대학교 경영대학
제 19회 Global Leadership Program 최종보고서
2019. 01. 21 ~ 2019. 01. 25
중국 심천



MYONGJI
UNIVERSITY

팀명	티앤나 / 10조 국제통상학과
팀장	성나연
팀원	박지현
팀원	신예지

목차

I. 1~3일차 방문지 중에 인상 깊었던 곳 1군데 정도에 대해 배운 점

II. 4일차 방문지에서 수행한 활동에 대한 요약

III. 최초 계획과 실제 수행 내용 간 차이 및 원인 분석

IV. 산출물의 활용 방안 및 느낀점

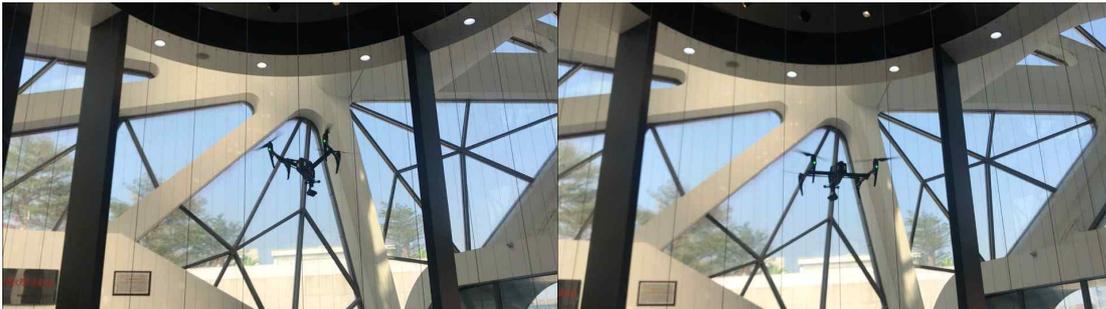
I. 1~3일차 방문지 중에 인상 깊었던 곳 1군데 정도에 대해 배운 점

-세계 1위 드론 기업 DJI



DJI 플래그십 스토어에 방문하여 실제 드론 시연을 관찰하고 기업 소개 PT를 들었습니다. DJI에 관한 정보를 조사하고 갔음에도 불구하고 실제 방문하여 직접 체험하고 설명을 들으니 국내에서 알 수 있는 정보와 차이를 느꼈습니다. 그리고 처음으로 드론 촬영을 해보았습니다.

컴퓨터 동영상으로 보는 드론과 실제로 시연을 통해 직접 보는 드론은 달랐습니다. 구체적인 크기나 동선을 더욱 생생하게 파악할 수 있었습니다. 실제로 소음이 굉장히 컸지만 영상 촬영을 하는 데 이 소음은 전혀 섞이지 않는다고 들었습니다.

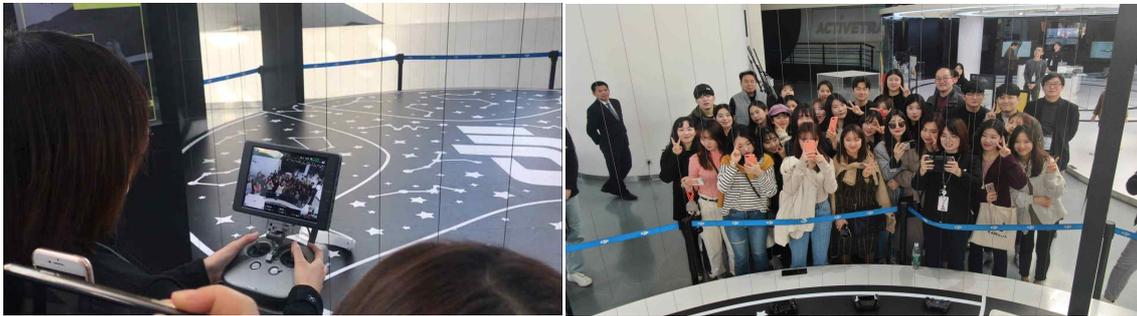


손으로도 조종 가능한 드론 시연을 관찰했습니다. 리모콘도, 스마트폰도 아닌 사람 손으로도 직접 조종할 수 있어 신기했습니다. 드론과 생체인식 기술이 결합하여 새로운 시장이 열릴 가능성도 클 것이라는 생각이 들었습니다. 기업 탐방 전, 한정적으로 사용될 줄 알았던 드론이 앞으로 다양한 기술과 결합하여 무한한 가치를 창출할 수 있을 것이라는 기대가 들었습니다.

기업 방문 전, 우리나라의 드론 배송이 현실화되기 힘든 이유가 우리나라의 법적 규제가 심하기 때문이라고 생각했습니다. 그런데 직원의 설명을 들어 보니 우리나라는 규제가 심한 편이 아니라는 사실을 알게 되었습니다. 일본의 경우 드론 규제가 굉장히 엄격하다는 것을 처음 알게 되었습니다. 또한 세계 1위 드론 기업을 보유한 중국에서조차 드론 배송 서비스가 시행되고 있지 않음을 알 수 있었습니다.



드론에 달린 카메라로 찍은 화면을 직접 보니 동체가 굉장히 안정적이고 화면에서도 전혀 흔들림없이 촬영되는 것을 보고 기술력에 감탄했습니다. 드론 배송의 안정성에 대한 고민을 팀원들과 했었는데, 생각보다 굉장히 견고하고 안정적이었습니다. 직접 관찰해야만 알 수 있는 부분이었습니다.



다양한 크기, 가격, 용도의 드론들을 한 시간동안 직접 만져보기도하고, 시연을 관찰하면서 드론이 실내 물류에서도 쓰일 수 있을 것이란 생각이 들었습니다. 아마존 물류센터 내 키바로봇과 같은 기능을 하는 실내용 물류 드론도 나올 수 있을 것이란 생각이 들었습니다.

II. 4일차 수행활동내용

항목	내용
일정	-11:00 허마센성 (호텔에서 택시로 15-20분정도 소요) -13:00 점심 하이디라오 -14:30 화창베이 무인편의점 도착 (하이디라오에서 20분정도 소요)

	<p>-14:40 ~ 화창베이의 유통구조 조사 및 파악</p> <p>-17:40 숙소도착</p>
수행방법	사진 및 동영상 촬영, 중국어로 인터뷰 진행
수행내용 및 결과	<p><허마셴성></p>  <p>1. 조사항목</p> <p>(1) 컨베이어벨트를 통한 운송시스템 과정</p> <p>마트를 이용할 때, 카트를 이용함에 있어서 자리차지하거나 작은 사고가 일어나지 않도록 카트를 완전히 없었습니다. 카트 대신 컨베이어벨트를 통한 장바구니 시스템을 도입하였는데, 매장 위에 위치하도록 되어있습니다. 이는 공간 활용을 잘 한 점이라고 생각합니다. 컨베이어벨트를 이용하는 고객들은 배송시스템을 이용하고자 하고, 배송시스템이 필요 없는 고객들은 매장내부에 있는 장바구니를 이용하면 되도록 되어있습니다.</p>  <p>(2) 결제 과정</p> <p>대부분 키오스크를 통한 위챗페이나 알리페이 등을 이용하도록 되어있습니다. 현금을 통한 결제시스템 또한 갖추어져있었기 때문에 외국인이나 노인들이 쉽게 이용할 수 있었습니다. 아직 허마셴성의 결제시스템이 사람들에게 정착화 되어 가는 과정이기 때문에 익숙하지 않은 사람들이 많았습니다.</p>



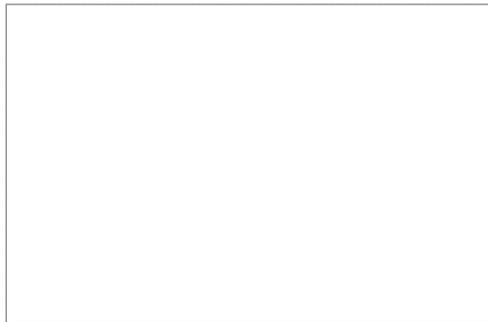
위챗페이, 알리페이 키오스크



현금결제시스템

(3) 무인 시스템하의 직원 업무

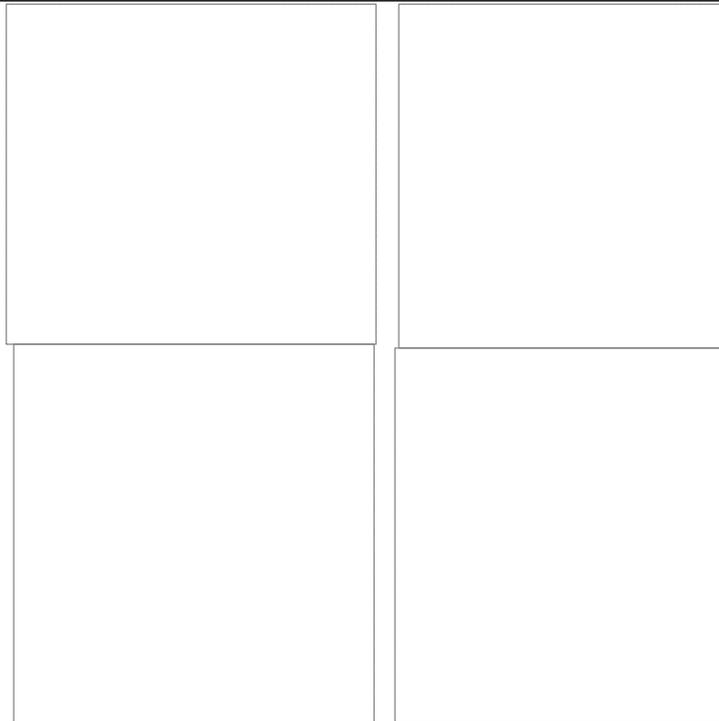
무인시스템하의 마트에서 사람이 하는 일은 무엇이 있을까 매장내부를 둘러보았습니다. 중국은 어느 곳을 가나 안전요원이 항상 존재하기 때문에, 안전요원이 매장 내에 2-3명 배치되어있었습니다. 과일코너에 신선한 과일을 고객들이 시식할 수 있도록 하는 직원들, 키오스크를 통한 결제시스템 이용에 있어서 어려움을 겪는 고객들을 위해 도와주는 직원들, 현금결제시스템을 도와주는 직원들 등 한 업무에 2-3명이 배치되어있음을 알 수 있었습니다. 이는 4차 산업혁명에 따른 허마셴성의 기술이 중국에 존재하긴 했지만, 아직 사람들이 익숙하지 않기 때문에 완전한 자동화가 이루어지지 않았음을 알 수 있었습니다.



과일코너의 점원

(4) 제품진열상태

제품의 진열상태는 깔끔했으나, 종류가 다양하지 않아서 아쉬웠습니다. 또한, 중국 현지만의 제품이 많지 않았고 오히려 외국상품을 주로 취급하기 때문에 대체적으로 비싼 제품들이 많았습니다.



신선함을 강조하는 제품 진열

(5) 매장 내부 상태

매장 내부는 전체적으로 깔끔하고 모던한 인테리어였으며, 허마센성의 대표적인 색깔인 파란색 위주로 매장의 분위기를 나타내면서 위생적인 이미지를 강조하였습니다.

2. 인터뷰

(1) 목적

실제 이용하는 고객과 심층적 인터뷰를 통해 현재 허마센성 시스템의 실질적인 장단점 파악하고자 실시하였습니다.

(2) 대상

허마센성에 방문한 고객(다양한 연령층을 대상으로 실시)
20-30대 4명, 40-50대 2명, 70대 1명

(3) 질문내용

Q1. 구매빈도는 어떻게 됩니까?
您多久买东西?

Q2. 배송시스템에 만족합니까?
您对送货系统满意吗?

Q3. 상품 품질에 만족합니까?
您对产品质量满意吗?

Q4. 편리한 점, 불편한 점은 무엇입니까?

有什么优点和缺点？

Q5. 한 번 구매할 때, 가격이 보통 어느 정도입니까?
买一次的时候,花了多少钱？

(4) 결과

Q1. 일주일에 2-3번 4명, 일주일에 1번 1명, 한 달에 2명

Q2. 배송시스템을 이용한 적 없다 3명, 만족한다 4명

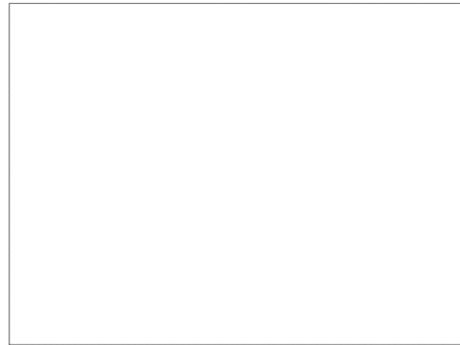
Q3. 상품품질에 만족한다 7명

Q4. 편리한 점: 배송시스템이 잘 되어있다, 결제시스템이 쉽다

불편한 점: 결제시스템이 어렵다, 집에서 매장이 멀리 떨어져 있다

Q5. 보통 200~400위안

<하이디라오>



하이디라오는 중국의 휘귀, 샤브샤브 프랜차이즈 음식점입니다.

1. 조사항목

(1) 결제시스템

현금과 카드, 위챗페이 알리페이 모두 가능했습니다. 현금은 자리에 앉아서 종업원을 통해 결제가 가능했습니다.

(2) 서비스운영

종업원들의 서비스정신이 투철한 곳입니다. 종업원들은 고객이 음식점에서 겪을 수 있는 어려움을 잘 파악하고 있었습니다. 식사할 때 불편하지 않도록 머리끈을 제공하고, 기름진 중국음식이 옷 소매에 묻지 않도록 팔토시를 제공하고 특히, 외국인에게 있어서 부정적인 태도가 전혀 보이지 않았습니다.

(3) 주문시스템

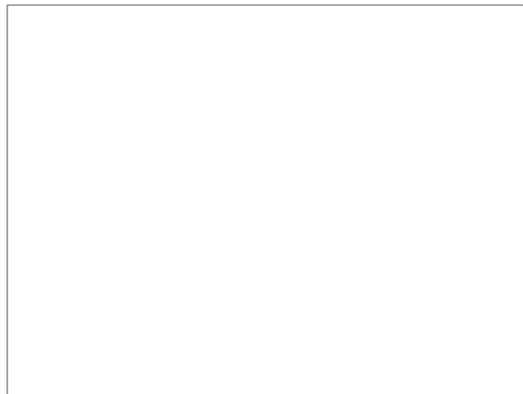
로봇이나 기계를 통한 쉽고 빠른 주문이 가능한 음식점입니다. 한국에서는 아직 익숙하지 않은 주문시스템이기 때문에, 중국의 음식점 주문시스템을 경험해보고자 했습니다. 위에서 오른쪽 사진에 보이는 기계를 통해 주문하면 음식이 장바구니에 담겨 바로바로 나오는 편리한 장점이 있습니다.

<무인편의점>



1. 운영하고 있지 않았습니다.
2. 1일차, 심천코트라에서도 들었듯이, '무인유통'이 잘 되고 있지 않음을 알 수 있었습니다.
3. 근처에는 물론, 전반적으로 심천에 무인편의점이 많지 않은 점이 아쉬웠습니다.

<화창베이>



2일차 여행 때 갔던 화창베이의 유통구조가 굉장히 인상 깊었습니다. 화창베이는 용산전자상가의 11배나 될 정도로, 화창베이에 없는 물건이 없을 정도라고 불립니다. 화창베이의 유통구조가 어떻게 되는 지, 어떤 제품을 유통하는 지, 얼마나 싸고, 어떻게 싼 가격에 거래가 가능한 지 알아보고자 했습니다.

1. 조사항목

(1) 제품

공기청정기에 들어가는 작은 부품서부터 케이블, 핸드폰, 노트북 등 까지 판매하고 있었습니다. 건물, 층마다 제품별로 나뉘어져 있었습니다.

	<p>(2) 유통구조</p> <p>자신들의 공장에서 바로 가져온 제품이 대부분이었기 때문에, 원가와 비슷한 가격에 구매할 수 있었습니다. 무엇보다, 흥정이 가능했기 때문에 흥정실력과 중국어만 된다면 더 싸게 제품을 구매할 수 있을 것이라고 생각했습니다.</p> <div style="text-align: center;">  </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>화창베이에서 구매한 핸드폰케이스 16위안(한화 2,600원)</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>정품케이스 (한화 5만 5천원)</p> </div> </div>
--	--

Ⅲ. 최초 계획과 실제 수행 내용 간 차이 및 원인 분석

1. 최초계획과 실제 수행 내용 간 차이

	최초 계획	실제 수행 내용
교통	버스, 지하철 이용	택시 이용
수행방법	인터뷰, 동영상촬영, 사진, 녹음	인터뷰, 동영상촬영, 사진
수행계획	허마셴성-> 점심 -> F5미래상점 -> 무인편의점 -> 모비마트	허마셴성 -> 점심 -> 무인편의점 -> 화창베이
추가내용		화창베이의 유통구조

2. 원인분석

(1) 부족한 시간

-교통부문

심천의 지하철과 버스가 이용하기 쉽게 인프라가 잘 갖춰져 있으나, 중국의 택시문화를 경험해보고 싶었고 시간을 단축하기 위해 택시를 이용하게 되었습니다. 중국 심천의 택시를 포함한 자동차는 80%이상이 전기차입니다. 전기차를 직접 시승해보고, 중국 택시의 결제시스템이나 운영방식 등을 체험해보고자 하였습니다.

-인터뷰부문

인터뷰를 수행하는 과정에서, 현지인들을 섭외하고 질문하는 과정이 생각보다 시간이 오래 걸렸습니다. 본 계획은 10명의 현지인을 대상으로 인터뷰를 진행하고자 하였으나 현지인을 섭외하는 과정에서 시간이 걸리고 응답을 거부하는 현지인들도 있었고 다음 장소로 이동해야 했기 때문에 7명만을 대상으로 인터뷰를 진행하게 되었습니다.

-미션수행배정시간

저녁까지 팀별활동시간으로 주어진 줄 알고 계획을 설립하였으나, 5시 30분 정도까지 숙소에 도착했어야 했기 때문에 시간이 촉박하여 다음 탐방장소에 이동하는 시간을 계산해야 했기 때문에 계획에 변동사항이 생겼고, 다양한 장소를 탐방할 수 없었습니다.

(2) 현지상황

-영업현황

무인편의점 같은 경우, 실제로 도착해보니 문을 닫은 상태였습니다. 예상치 못한 상황이라 계획에 변동사항이 생기게 되었습니다. 또, 한국에서 조사하는 과정에서는 중국과 특히 심천에 무인편의점이 일반화되어 있고 잘 되어있다는 결론이 나왔지만 실제로는 제대로 운영이 되지 않고 있는 점을 파악할 수 있었습니다. 현재는 무인화, 자동화가 시행되고 있는 시기라는 것을 알 수 있었습니다.

IV. 산출물의 활용 방안

(1) 이력서의 주요활동 및 사회경험란에 ‘GLP연수’ 기재

(이력서 예시)

주요활동 및 사회경험

기간	구분	기관 및 장소	상세 내용
2019.01.21~ 2019.01.25 (4박 5일)	연수	명지대학교	심천 소재 기업탐방 (코트라, DJI, 3nod, weyong, 대공방)
2018.09.05~2018.09.05	봉사활동	서울노년복지센터	일자리, 일거리 지원 등, 상담봉사 등
2017.07.09~2018.07.09	봉사활동	유엔	유엔 활동가

(2) 자기소개서, 면접에서 사례로 활용

(자기소개서 예시)

Q.직무경험 : 희망직무 준비과정과 희망직무에 대한 본인의 강점과 약점을 기술해주세요.

(실패 또는 성공사례 중심으로 기술해 주세요)

A.저는 유통관리 직무에 대한 이해를 위해 중국의 신유통을 직접 체험하고 온 경험이 있습니다. ‘4차 산업혁명에 대비한 한국 기업의 대응방안’을 주제로 한 PT대회에서 ‘신유통’을 주제

로 합격하여 교내 전액 지원으로 중국 심천의 기업들을 탐방하였습니다. 그리고 신유통의 대표적 사례인 허마센성에 방문하여 물류시스템부터 결제시스템까지 체험하고 왔습니다. 한국 마트에서는 볼 수 없는 천장에 달린 컨베이어벨트 수송으로 (생략)

또한 DJI, 테슬라 등 미래 유통시스템에 새롭게 도입될 가능성이 높은 드론, 전기차 기업에 직접 방문하여 유통과 접목시킬 수 있는 방안을 강구해보았습니다. (생략)

실제로 미래 유통시스템을 직접 체험한 것은 OO사의 유통사업본부에서 앞으로의 유통기획에 벤치마킹할 수 있는 요소라고 생각되고, 저의 강점이라고 생각합니다. 저의 약점은 유통산업에 대한 인턴 등 실무 경험 활동이 부족한 것이지만, 벤치마킹을 통해 극복할 수 있다고 생각합니다.

(3) 중국전문블로거

이번 제 19회 GLP 프로그램을 다녀오면서, 중국 심천의 모습을 직접 사진과 동영상 촬영해서 사람들에게 보다 정확하고 생생한 정보를 줄 수 있습니다. 한국에서 중국 심천에 대해 조사하는 과정에서 얻은 정보가 GLP 탐방 후, 옳지 않은 정보라는 것을 알게 되었습니다. 이는 현지에서 직접 가서 체험을 해야만 알 수 있는 정보입니다. 지금의 정보화 시대에서 중요한 것은 빠른 정보가 아니라 정확한 정보입니다. 정확하지 않은 정보들이 인터넷 상에서 난무하기 때문에, 직접 체험한 것을 바탕으로 블로그에 게시하면서 중국전문블로거로서 성장할 수 있다고 생각합니다.

(4) 중국에서의 창업

중국 심천에서의 창업이 성공할 수 있는 요인은 크게 3가지입니다. 첫 째로, 하드웨어의 생태계가 존재한다는 것 두 번째로, 제도를 간소화시켜 창업자금을 지원할 수 있는 제도위주이며 세 번째로, 소량 다품종 생산이 가능한 소규모생산 공장이 다수 존재한다는 것입니다. 1000명당 134개의 창업아이디어가 실현되기 때문에, 창업이 이루어지기 적절한 곳을 알 수 있었습니다. GLP 탐방 과정 중, 대공방, 웨이양을 방문하면서 하드웨어와 소프트웨어부문 창업, 외국인이 중국에서의 창업자격요건 등을 질문을 통해서 직접 배웠기 때문에 비교적 중국에서의 창업이 수월할 것입니다.

(5) 4차 산업혁명에 따른 개인차원에서의 전략 수립

GLP 탐방 과정에서 많은 기업들을 탐방함으로써 다가올 4차 산업혁명 시대에 따른 기업의 전략들을 알 수 있었습니다. 한국에 비해 중국은 4차 산업혁명 시대를 대응하고자 하는 자세가 되어있고 기술들을 많이 도입하고 있기 때문에 미래시대를 체험할 수 있었습니다. 우리는 4차 산업혁명 시대를 준비하는 중국 심천을 탐방함으로써 이에 발맞춰 개인의 차원에서 어떻게 기업과 시대에 대응해야 할지 전략을 세울 수 있습니다. 더 나아가 미래시대를 준비하는 개인으로서 한 기업에 입사하고 난 후, 기업을 성장시키는 데에 큰 역할을 할 수 있습니다.