

Ipsos Strategy3

BUILD • GROW • COMPETE

Ipsos' Advisory & Consulting Service

A business and growth advisory firm powered by the research and data capabilities of Ipsos

GAME CHANGERS



빠르게 변화하는 시장환경 속에서 우리는 다양하고 복합적인 과제와 마주합니다.

시장을 둘러싼 거시적 환경 변화

인공지능, 빅데이터 활용
플랫폼 경제의 출현
팬데믹, 국가간 갈등으로 인한 국제 경제 침체
부의 분배, 교육, 인구통계적 변화...

Challenges 1

변화하는 시장에서 새로운 기회 요인은?
비즈니스의 성장을 저해하는 환경요인은?

고객의 인식 / 행동 변화

DIGITALIZATION과 고객경험의 변화
의사결정과정의 변화
세대 간의 갭, MZ 소비자의 부상
커스터마이징, 개인화된 소비 지향
소비 양극화 현상...

Challenges 2

우리 고객이 중요시하는 가치는?
새로운 고객 세그먼트와 특징은?

새로운 시장의 출현, 신규 경쟁자의 등장

플랫폼 비즈니스, 퍼포먼스 마케팅
공유경제 / 대여 및 구독형 서비스 모델
기업의 스피노프, 신시장 확대, 경쟁사 인수합병 등...

Challenges 3

시장의 경쟁관계는 어떻게 변화하는가?
변화하는 환경에서 경쟁사와
당사의 우위 요소는?

비즈니스 타겟의 특성에 따라 고객과 시장에 던지는 질문은 달라야 합니다.

비즈니스 운영 관점의 의사결정이 중요한 B2B 조사는 사용자 뿐만 아니라 복잡한 환경변수, 타겟 시장의 구조, 다양한 이해관계자와의 관계를 고려한 의사결정을 요구합니다.



Ipsos의 Advisory & Consulting 조직

Strategy3

비즈니스 전략, 마케팅 계획, 브랜드 포지셔닝 또는 새로운 혁신이 성공하기 위해서는 조직의 전략에 뿌리를 두고, 고객 조사를 통해 정보와 영감을 얻어야 하며, 결과는 실제 시장 활성화로 이어져야 한다는 세 가지 요건을 충족해야 합니다. 성장에 대해 조언하는 회사는 많지만, 이 세 가지를 모두 충족하는 회사는 많지 않습니다.

전통적인 경영 컨설팅 회사는 최종 사용자의 세계를 깊이 파고들지 못하고, 크리에이티브 회사는 데이터의 힘을 제대로 활용하지 못하며, 리서치 기관은 데이터 분석에 집중하여 비즈니스의 큰 그림을 놓치는 경우가 있습니다.

이것이 바로 Strategy3가 존재하는 이유입니다.

Ipsos Strategy3는

세 가지 시각으로 시장을 탐구합니다

01

Strategy-
Led

경영 컨설팅의
전략적 사고

02

Research-
Driven

고객에 대한
풍부한 이해

03

Activation-
Focused

현실적인
실행방안

Strategy3의 Advisory Service, 소비자조사의 한계를 극복합니다

시장조사만으로
이해하기 어려운
복잡한 시장

고객사의 광범위한 비즈니스에 영향을 주는 중요한 결정이 필요한 경우, 리서치만으로는 해답을 찾을 수 없고 산업과 기업 경영에 대한 전문 지식이 필요할 수 있습니다.

특히, 아직 시장이 미성숙한 단계에서의 기회 탐색과 시장현황을 이해하기 위해서는 전통적인 리서치와 다른 방식의 접근이 필요할 수 있습니다.

조직 전반을
개선할 수 있는
광범위한 전략 제시

진행한 리서치 결과가 마케팅, 조직 혁신, 영업, 운영, 재무에 이르기까지 여러 조직에 광범위한 영향을 미치는 경우,

고객사 조직 내 유관업무 전반에 대한 진단과 개선이 필요할 수 있습니다.

컨설팅 레벨의
서비스를
원하는 고객

시장의 경쟁 환경과 고객의 기대를 고려한 컨설팅적 사고에 기반한 전략을 필요로 하는 경우, **사업의 활성화와 임베딩을 위한 지속적인 지원이 필요할 수 있습니다.**

특수한 요구조건과
기대를 가진 고객

전통적인 소비자 조사를 수행하지 않는 조직, 고객 인사이트 이외 특수한 환경 또는 산업에 대한 탐색이 필요한 경우, **고객사의 요구사항을 이해하고 그에 맞는 적절한 방법론 제안이 필요할 수 있습니다.**

How We Work

Strategy3는 고객사와 시장에 대한 이해부터 전략 수립과 실행까지 지원합니다

Goal

Potential Worksteps

Phase 1 Market Sensing

01. DISCOVER & FRAME

Knowledge Sharing

조직의 관심분야 파악,
조직 내부 진단, 조사
목표에 맞춘 조율

- 시장 전문가, 이해 관계자 대상의 심층 인터뷰 수행
- 적용 가능한 연구 방법론 검토
- 직간접 관련 업계에 대한 광범위한 2차 자료 조사

02. UNCOVER

Primary Research

시장의 확대/시장 성장의
저해 요인 파악, 소비자 행동을
통한 인사이트 도출

- 소비자, 고객, 시장 전문가 대상의 조사 수행
- 모든 업무에 대한 옴니채널 뷰 제공 (방문 조사, 전문가 인터뷰, 온라인 설문, 데이터 분석, 소셜 리스닝 등)

03. STRATEGIZE

Integrated Analysis

시장 기회 영역에 대한
인사이트 도출, 주요 인사이트
실행 전략 제안
(SO WHAT, NOW WHAT?)

- 주요 의사결정권자(경영진) 대상의 보고/인사이트 공유
- 결과, 기회, 인사이트 중심 아이디어 도출을 위한 워크샵/세션 진행
- 조사 결과에 대한 이해관계자의 참여 독려

Phase 2 Strategic Direction

04. ACTIVATE

Activation workshop

내부 인력의 참여 독려,
시장 전략 활성화를 위한 지원

- 인사이트 결과의 공유 및 내부 인력의 주도적 참여 독려
- 전략에 대한 구체적 아이디어 구상, 시장전략 도출에 따른 실행 계획 수립을 지원
- 장기적 성장을 위한 로드맵 구축

How We Work

고객사의 복잡한 비즈니스 과제를 해결하는 다양한 전문가 그룹

Ipsos Strategy3



Corporate/ Business Strategy

Go-to-Market, Business Unit
Strategy, Market Landscaping



Brand Strategy

Brand Architecture and Portfolio,
Brand Positioning, Brand Messaging



Customer/ Consumer Strategy

Customer Journey, Segmentation,
Demand Landscape



Trend & Foresight

Tailored Trend & Framework
Development, Capability Building

Specialists of Ipsos Service Line

Data Scientist

Brand
Strategists

Quantitative
/ Qualitative
Researchers

Line
Marketing

Online Content
Specialists

Social
Anthropologists



Ipsos
Strategy3

How We Work

글로벌 네트워크와 풍부한 B2B 조사 경험을 바탕으로 END-USER 조사 뿐만 아니라 난이도 높은 산업 전문가 조사를 효과적으로 수행하고 있습니다.

Client Dialogue

- Review of client's in-house information for industry knowledge and resources

Secondary Research

- Specialized trade press
- Government publications and official statistics
- Published reports and surveys
- Online sources
- Financial institution reports

Consumer Research

- Market Strategy & Understanding
- Ipsos UU – Qualitative Research
- Innovation
- Creative Excellence
- Brand Health Tracking
- Channel Performance
- Customer Experience
- Observer / Ipsos Digital
- User Experience

Expert Interview

- Customers
- Competitors
- Suppliers
- Distributors / Agents / Wholesalers / Retailers
- Regulatory and official bodies
- Trade associations
- Academics
- Industry experts and analysts

What We Do

Industry Experiences

STRATEGY3는 매년 다양한 B2B 영역으로부터의 의뢰를 받고 있으며, 이를 바탕으로 각 VERTICAL에 대한 높은 이해도와 KNOWLEDGE를 보유하고 있습니다.

EXPERIENCE IN A WIDE RANGE OF PRODUCT FIELDS



Agribusiness



Consumer Goods



Healthcare



Real Estate & Retail



Auto/Mobility



Corporate Services



Industrial



Transport & Logistics



Banking, Finance & Insurance



Energy



Information & Technology



Construction



Government & Non-profit



Media & Entertainment

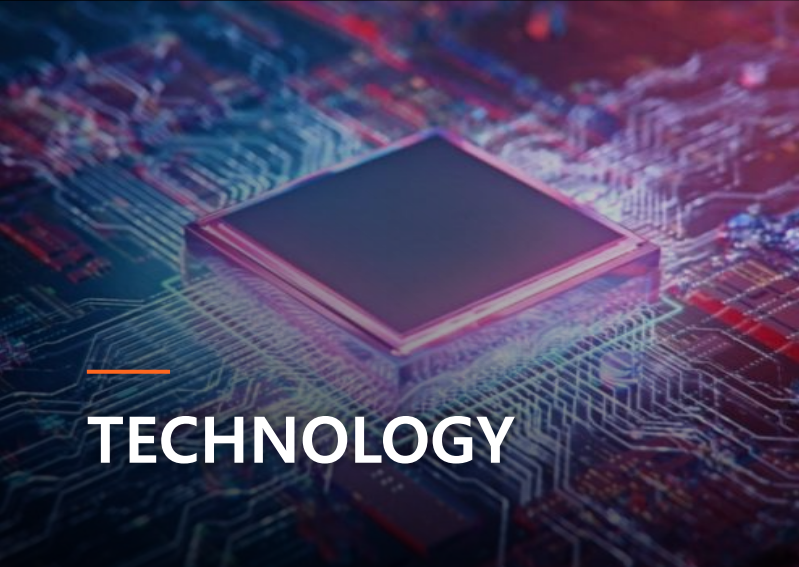
Specialist Sectors



SUSTAINABILITY
ESG



AUTOMOTIVE
MOBILITY



TECHNOLOGY



HEALTHCARE
BIO



CONSTRUCTION



INDUSTRIAL

What We Do

Strategy3가 제안하는 솔루션

Strategy3는 고객과의 유기적인 협력, 글로벌 컨설턴트 네트워크를 활용하여 다음의 목표를 달성합니다.

Build • Grow • Compete



기업/비즈니스 운영전략

기회시장의 발굴과 효과적인 시장 진입전략의 수립

Market Sizing • Go-to-Market Strategy • Distribution/Channel Strategy • Competitive Benchmarking



파트너십 구축

비즈니스 성장을 위한 파트너 구축 및 평가

Market Scan & Broad list Development • Evaluation Candidates • Partner Evaluation and Recommendation



고객 전략

고객에 대한 풍부한 이해를 통한 고객가치 및 커뮤니케이션 방안 제안

Strategic Segmentation • Customer Prioritization • Customer Journey • Omnichannel Strategy • Value Proposition Development



B2B 세일즈 확대 전략

B2B 고객 타겟 조사를 통한 고객 특성 규명 및 세일즈 확대 전략

B2B Database Development • Understanding Usage & Behaviors • Finding Potential Customers • Sales Strategy Development



트렌드 진단 & 시장 예측

미래 시장변화에 대한 예측과 제언

Tailored Trends & Framework Development • Scenario Planning • Capability building programs

What We Do

Propriety Solutions

B2B 고객들을 위해 Full Spectrum의 비즈니스 솔루션을 제공합니다.



We specialize
in the following
areas

- Business Unit Strategy
- Competitive Insights
- Go-to-Market
- Innovation Scouting
- Partner Evaluation
- Sales & Marketing

As **the only dedicated business consultancy** attached to a global market research agency, we have developed unsurpassed expertise in emerging and developed markets through more than 5,000 consulting engagements conducted since 1994

What We Do

비즈니스 확장을 위해 Market Dynamics 분석, Go-to-Market 전략 수립, Partner Evaluation 까지
고객사의 시장 개척에 필요한 모든 영역 지원

OUR

30+

EXPERIENCE OF
GO-TO-MARKET

Strategy in emerging markets



Our seven-stage approach provides in-depth intelligence so that you can make the right decisions about market entry and develop strategies to deliver success

What We Do

Relevant Experiences in B2B

GTM Strategy

Robot / Gen AI	Smart Devices / Chips
Luxury goods	Retail / Shopping
Food & Beverage	Education
Healthcare Device	Biotechnology

B2B Sales Expansion

B2B Monitor	Construction Material
After-sales Service Redesign	Offline Retail / Online Platform
Automotive Display	IT Solution
Medical Aesthetic	Smart Appliances

Market Opportunity

New opportunities in Metaverse	Smart Building / Smart City
Fin Tech / Insurance	Social Media / In-app Marketing
Car Rental / Mobility Market	Large Format Display
Heavy Industrial Equipment	Self-Care Device

About the Team

Global Strategy3 Network

Strategy3는 최상의 고객 가치를 창출하기 위한 5대륙, 26개의 글로벌 네트워크를 운영하고 있습니다.

Strategy3 26 consulting hubs in 20 markets

NORTH AMERICA

CANADA
MEXICO
USA

WESTERN EUROPE

AUSTRIA
BELGIUM
DENMARK
FRANCE
GERMANY
ITALY
IRELAND
NETHERLAND
POLAND
PORTUGAL
SPAIN
SWEDEN
SWITZERLAND
UK

CENTRAL & EASTERN EUROPE

CZECH REPUBLIC
HUNGARY
KAZAKHSTAN
POLAND
ROMANIA
RUSSIA
SLOVAKIA
TURKEY
UKRAINE

CENTRAL AMERICA

COSTA RICA
PANAMA
PUERTO RICO

SOUTH AMERICA

ARGENTINA
BRAZIL
COLOMBIA

AFRICA

KENYA
SOUTH AFRICA

MIDDLE EAST

UAE

ASIA PACIFIC

AUSTRALIA
GREATER CHINA
HONG KONG
INDONESIA
INDIA
JAPAN
PHILIPPINES
MALAYSIA
SINGAPORE
S. KOREA
THAILAND
TAIWAN
VIETNAM

About the Team

Who We Are

Strategy3는 다양한 분야의 전문가들로 구성된 팀으로, 각자의 고유한 배경과 전문성을 바탕으로 모든 프로젝트에 능동적으로 참여합니다.
복잡한 주제를 새로운 시각으로 접근하기 위해 다양한 배경을 가진 전문가와 함께하고 있습니다.

경영컨설턴트	스타트업전략가	투자애널리스트	브랜드전문가
리서치전문가	마케팅전문가및임원	정책컨설턴트	소셜미디어전문가

Strategy3의 모든 전문가는
고객에 대한 깊은 이해, 비즈니스 전략의 도출, 조직의 혁신, 훌륭한 스토리텔링을 위한
탐구를 멈추지 않습니다.



Expertise in B2B Sectors

Our Clients

 Mercedes-Benz	SAMSUNG	MERCK	Google
 Microsoft	 HYUNDAI	 BD	Uber
HYUNDAI GLOVIS	 LG Electronics	 GE HealthCare	NAVER
 PORSCHE	 LG Display	Santen	kakao
KIA	 HUAWEI	 LG Chem	MOLOCO
 HANKOOK <i>driving emotion</i>	IBM	<i>Johnson & Johnson</i>	 NCSOFT
 BOSCH	 intel	 Hanmi 한미약품	KT&G
 Bobcat <small>두산발켓</small>	 SK hynix	PHILIPS	 제일제당
 daedong	 LOTTE DUTY FREE	SIEMENS	 DAESANG
VISA	 CHANEL	Boston Scientific	 ABInBev
FedEx	<i>S.T. Dupont</i> <small>PARIS</small>	 롯데렌탈	AMOREPACIFIC
 DHL	Tencent 腾讯	KOHLER	McCANN

비즈니스 성장을 위한 고민, Strategy3가 함께 하겠습니다.

이미 구체적이고 명확한 목표가 정해져 있든, 광범위한 비즈니스 과제를 처음부터 준비해야 하든 함께 고민할 파트너가 필요하다면 언제든지 문의해 주십시오.

고객과 시장을 더 잘 이해할 수 있도록 돕는 것부터 새로운 시장에 대한 진출 여부를 결정하는 것, 혁신 파이프라인을 구축하고 평가하는 것, 시장 트렌드 진단과 대처 방향의 제시까지, 저희는 고객사와 함께 어려운 과제들을 고민하고 해결해 나가는 과정을 진정으로 즐기고 있습니다.

Strategy3는 함께하는 탐험을 언제나 기다리고 있습니다.

Definition of Issues

현재 시장 규모와 향후 성장성은 어떠하며 그 주요 영향 요인은 무엇인가?
B2B 시장에서의 경쟁 관계는 어떠하며 주요 도전 요인은 무엇인가?
시장의 Value chain은 어떠하며 주요 Market player의 핵심 성공 요인은 무엇인가?

Strategic Direction

고객 니즈 발굴을 위한 적절한 Market positioning 방향은 무엇인가?
기존 고객의 Unmet need를 충족하기 위한 전략적 우위 요인들은 무엇인가?
효과적 마케팅을 위해 초점을 두어야 하는 Value 및 Unique selling point는 무엇인가?

Tactical Optimization

B2B 시장 상황에 맞는 제품 컨셉과 차별화 포인트는 무엇인가?
제품, 지역, 유통 채널별 특성에 적합한 최적 가격/거래 조건의 도출 방안은 무엇인가?
구조적/운영적 측면에서 채널 경쟁력을 강화할 수 있는 방안은 무엇인가?

Implementation

브랜드 가치 및 매출 확대를 위한 효과적 커뮤니케이션 방안은 무엇인가?
고객 편의를 제고하기 위한 부가 서비스의 강화 방안은 무엇인가?
지속적 성과 혁신 전개를 위한 조직 역량과 프로세스는 무엇인가?

CONTACT US

jennifer.ha@ipsos.com

info.kr@ipsos.com

**WORLD'S BEST
MANAGEMENT
CONSULTING FIRMS**

**Forbes
2022**

POWERED BY STATISTA

**WORLD'S BEST
MANAGEMENT
CONSULTING FIRMS**

**Forbes
2023**

POWERED BY STATISTA

Ipsos Korea

SEOUL

5th Floor, Korea Economic
Daily Building, 463 Cheongpa-Ro
Jung-Gu 100-791
Seoul, South Korea
T. +82 (2) 6464 5100

Ipsos Strategy3 Korea

SEOUL

5th Floor, Korea Economic
Daily Building, 463 Cheongpa-Ro
Jung-Gu 100-791
Seoul, South Korea
T. +82 (2) 6464 5118

GAME CHANGERS

