당사

사업을
앞으로 움직이는
설계



회사소개서

부동산 개발·분양　커머스　AI

사업의 다음 결정이 필요한 순간

사업 조건을 검토하고 실행할 계획을 만듭니다.

부지와 사업 방향

입지와 수요를 바탕으로
어떤 상품을 만들지 정할 때

상품과 판매 방식

공급 조건과 고객의 구매 이유를
하나의 판매 계획으로 묶을 때

기술과 실제 업무

AI를 어디에 적용하고
어떻게 운영할지 정할 때

세 분야의 사업을 다룹니다

01

부동산

사업성 검토
개발 기획
분양 전략·현장 운영

사업 판단과 실행 계획

02

커머스

상품·공급처 검토
상품·브랜드 기획
판매 채널 운영

판매할 상품과 운영 기준

03

AI

도입 과제 선정
업무 자동화
교육·컨설팅

현업에 적용할 업무 체계

결정을 위한 자료, 실행을 위한 기준

01

조건을 확인합니다

자료의 출처와 기준일을 확인하고
현재 조건과 가정을 구분합니다.

시장 조사 · 현황 정리

02

대안을 설계합니다

선택지별 효과와 제약을 비교해
받을 결과물을 구체화합니다.

비교표 · 기획안

03

실행을 연결합니다

담당 범위와 일정을 정하고
중간 판단과 결과를 확인합니다.

실행 계획 · 운영 기준

01
부동산

공간의 가능성을 사업의 계획으로

사업성 검토 / 개발 기획 / 분양 전략



※ 상기 CG는 소비자의 이해를 돕기 위한 것으로 실제와 다를 수 있습니다.

SELECTED PROJECT 01

브라이튼 여의도

서울 영등포구 여의도동

879

오피스텔 세대 규모

2019.05 분양시기



수행 현장은 참여 인력의 경험을 포함합니다. 수치는 전체 사업 규모이며 이미지는 원자료 조감도입니다.

당사

여의도권 주거형 현장



여의도 아리스타

306세대 / 2019.09



힐스테이트 여의도 파인루체

210세대 / 2020.05



시그니티 여의도

210세대 / 2020.10



가산
테라타워

서울 금천구
디지털로10길 78

763

총 호실 규모

2017.12 분양시기
연면적 86,238.67㎡

향동의 지식산업센터



GL 메트로시티 향동

지하 4층~지상 14층 / 2021.03



현대테라타워 향동

지하 5층~지상 16층 / 2021.03

덕은과 청라의 주거형 현장



DMC 에일린의뜰 센트럴

덕은 / 2022.04



DMC 에일린의뜰 한강

덕은 / 2024.06



e편한세상 시티 청라

청라 / 2025.09

서울·경기의 업무형 현장



GL 메트로시티 한강

덕은 / 2021.06



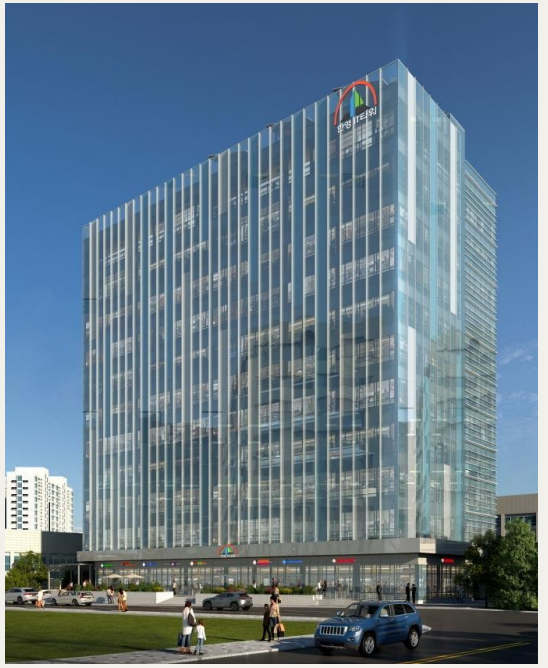
명학 두산아너비즈타워

안양 / 2019.02



가양 더리브아너비즈타워

가양 / 2020.12



한영 IT타워

서울 / 2023.03

당사

사업성 검토의 판단 구조

얼마나 팔릴지뿐 아니라
어떤 조건에서 가능한지 봅니다.

수요·경쟁과 사업비 가정을 함께 놓고
실행 가능한 대안과 추가 확인 과제를
사업성 검토서로 정리합니다.

검토 축	확인할 내용
수요·공급	고객군 / 경쟁 상품 / 공급 일정
사업 조건	권리·인허가 / 사업비 / 조달 조건
수익 구조	분양·임대 가정 / 비용 변동 영향
다음 결정	대안 비교 / 보류 조건 / 확인 과제

제공 결과물: 사업성 검토서, 대안 비교표, 추가 확인 목록. 표는 검토 구조를 보여주는 설명용 견본입니다.

개발 방향을 실행 순서로

상품 구성

누가 공간을 사용하는지에 따라
용도와 상품 구성을 검토합니다.

추진 계획

선행 자료와 담당 주체를 정리해
의사결정 시점을 맞춥니다.

단계	다음 단계에 필요한 것
기획	대상 고객과 개발 방향안
사업 검토	대안별 조건과 추가 확인 자료
전문 검토 연결	설계·인허가 등 담당 범위
추진 관리	일정과 미결정 과제 목록

분양 전략과 현장 실행

단계	핵심 질문	설계할 결과물
고객 정의	누가 어떤 이유로 선택하는가	목표 고객과 경쟁 상품 비교
메시지	입지·공간·가격의 강점은 무엇인가	광고·상담의 메시지 기준
실행	문의 이후의 응대는 어떻게 이어지는가	매체 계획과 상담·후속 응대 흐름
점검	어느 단계에서 결정이 지연되는가	문의·방문·계약 단계별 점검안

프로젝트별 대행·관리 범위는 별도로 정합니다.

02

커머스

상품을 고르는 기준부터
판매 이후의 운영까지

소싱 / 상품·브랜드 기획 / 채널 운영



매입 전에 남길 판단

01 **상품 적합성**
고객의 사용 상황과 판매 채널

02 **공급 안정성**
공급가·최소 수량·납기

03 **품질과 대응**
검수·불량·반품의 책임

04 **판매 준비**
물류·수수료·광고비를 포함한 비용

받으실 결과물

상품 후보 비교표

공급 조건 정리

추가 확인 과제

고객의 사용 장면을 상품 제안으로

누구에게	고객군과 구매 상황을 구체화합니다.
어떤 가치로	기능·구성·가격에서 선택 이유를 정합니다.
무엇을 근거로	상품 사양과 확인 가능한 증거를 연결합니다.
어떻게 보여줄지	이름·패키지·상세페이지의 표현을 맞춥니다.

결과물 상품 콘셉트 / 브랜드 표현 기준 / 상세페이지 구성안

판매 이후까지 이어지는 운영 설계

01 채널 역할

고객 특성·수수료·운영 조건을
비교해 채널의 역할을 정합니다.

02 주문과 재고

주문 전달·재고 기준·배송의
담당자와 처리 순서를 맞춥니다.

03 고객 대응

문의·교환·불량·반품의
응대 기준과 책임을 정리합니다.

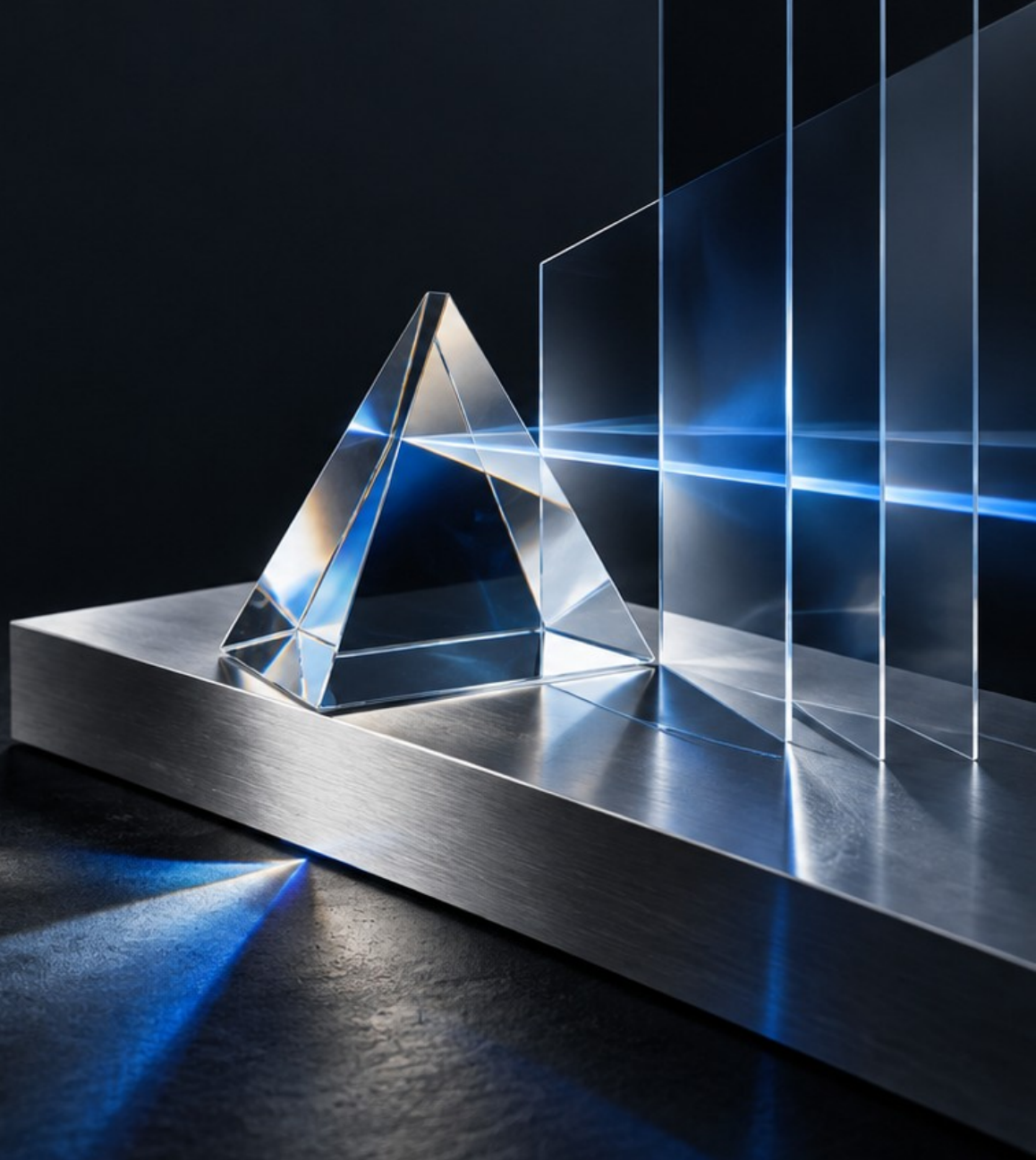
04 정산과 개선

채널별 비용과 이익 구조를
확인해 다음 운영안을 정합니다.

03

AI

기술을
일하는 방식으로



도입 과제 선정 / 업무 자동화 / 교육·컨설팅

먼저 바꿀 업무를 고릅니다

도구를 정하기 전에 효과와 실행 조건을 함께 비교합니다.

작은 범위로 시험하고
품질·처리시간·운영비를 확인한 뒤
현업 적용 범위를 정합니다.

선정 기준	살펴볼 내용
반복성과 부담	처리 빈도 / 소요 시간 / 오류 영향
자료 준비	입력 자료 / 접근 권한 / 연결 도구
검토 가능성	사람의 확인 지점 / 예외 처리
운영 가능성	담당자 / 비용 / 적용 후 사용 방식

문의에서 후속 질문까지

01 문의 원문

"선물용 상품 200개를
6주 뒤에 판매하려 합니다.
온라인 판매와 포장도
함께 검토하고 싶습니다."

02 정보 정리

수량	200개
일정	6주 뒤
채널	온라인
검토	선물 포장

03 확인 질문 초안

검토할 상품과
단위당 예산 범위를
알려주실 수 있을까요?

가상의 문의를 사용한
자동화 설명 예시입니다.

품목·예산은 입력에 없음
담당자 확인 항목으로 분리

담당자 검토 후 전달

미확인 조건은 임의로 채우지 않습니다.

팀이 다시 쓸 수 있는 결과물

직무별 과제로 배우고,
업무에 적용할 자료를 남깁니다.

대상 업무	실습 과제 예시	남길 결과물
기획	자료 조사와 초안 구성	조사 기준과 문서 양식
영업	고객 문의 정리와 제안 초안	질문 목록과 검토 기준
운영	반복 보고와 업무 절차 정리	업무 양식과 처리 절차

교육 대상·수준·사용 도구에 따라 과제와 범위를 정합니다. 위 항목은 교육 구성 예시입니다.

필요한 단계에서 함께 시작합니다

검토부터

보내주실 것

대상지·상품·업무의 현재 자료

받으실 것

검토 결과와 추가 확인 과제

기획부터

보내주실 것

정리할 방향과 사업 조건

받으실 것

대안 비교와 실행 기획안

실행부터

보내주실 것

합의한 목표와 담당 범위

받으실 것

실행 결과물과 운영 기준

시작 전에 결과물을 합의합니다

맡길 일과
받을 결과를
같은 문서에

구체적인 일정과 비용은
자료와 수행 범위를 확인한 뒤
프로젝트별로 제안합니다.

합의 항목	정할 내용
목표	이번 과제에서 결정하거나 바꿀 것
범위	당사·고객·협력사의 담당 업무
결과물	문서·기획안·구현물의 형태
일정·비용	진행 단계와 확인 시점, 비용 범위
완료 기준	검토·수정·인계의 확인 기준

진행 중에도 판단이 이어지도록

01	자료 공유	현황·보유 자료·제약을 확인합니다.
02	범위 협의	결과물과 담당 범위를 맞춥니다.
03	수행·중간 협의	진행 내용과 결정할 사항을 확인합니다.
04	결과 전달·적용	합의한 결과물을 전달하고 후속 업무를 정리합니다.

상대의 과제에 맞춘 협업

고객사·사업 제휴사

맡길 업무와 받을 결과물

상품·채널·업무 과제의 수행 범위와
기획·실행 결과물을 구체화합니다.

시행사·건설사·금융사

사업 조건과 역할

대상지·사업 가정·분양 계획을 검토하고
사업 참여자의 역할과 확인 자료를 맞춥니다.

투자자

사업 구조와 검토 자료

사업 분야와 수행 경험을 먼저 공유하고
투자 검토에 필요한 자료 범위를 협의합니다.