전략적 파트너십 제안서

SNS 콘텐츠 마케팅과 영업 연동

일체화 협력 제안서

의료기관 실적 성장을 위한 전략적 파트너십

누적 거래액 2.35억 원 · 거래 기록 140건

01
콘텐츠

02
데이터

03
전환

(주)서생자문

2026년 11월 | 8-10월 매출 데이터 반영

운영 역량과 실제 거래 데이터를 함께 검토합니다

실적은 매출대장으로 확인하고, 운영 사례와 협력 계획은 별도로 구분합니다.

01 핵심 실적과 제안 개요 03

02 SNS 운영 전략 04

03 계정 포트폴리오 05

04 의료 시장 운영 경험 06

05 기존 영상 콘텐츠 성과 07

06 월별 매출 및 고객 분석 08-09

07 12개월 운영 시나리오 10

08 협력 모델 및 실행 절차 11-12

09 경쟁 우위 및 데이터 기준 13-14

10 연락처 15

거래 기록 140건, 누적 거래액 2.35억 원

과거 실적 / 협력 성과

2026년 8월-10월 기존 협력

누적 거래 금액

약 2.35억 원

누적 거래 건수

140건

기존 협력 기록을 집계한 수치입니다.

회사 매출 또는 SNS 콘텐츠의 직접 기여 매출을 의미하지 않습니다.

140건은 고객 140명을 의미하지 않습니다.

SNS 콘텐츠와 거래 관리를 연결하는 운영 전략

SNS 유입부터 거래·정산까지 단계별 데이터를 연결하는 체계를 제안합니다.

01 **전문 분야 콘텐츠**

뷰티·스킨케어·의료기관 경험을 중심으로 관심 고객에게 필요한 정보 제공

02 **고객 응대와 예약**

상담 요청, 예약 상태, 방문 여부를 관리해 고객 여정의 이탈 지점 파악

03 **거래 성과 확인**

거래 건수·공급가액 합계금액을 구분해 매월 동일한 기준으로 집계

04 **성과 분석과 개선**

채널별 유입 태그와 거래 연결 기록을 도입해 콘텐츠별 기여도 확인

제안 운영 체계. 제공된 매출대장에는 채널별 유입·상담·예약 데이터가 없어 전환율은 산출하지 않았습니다.

운영 계정 포트폴리오

한국 일상·문화 콘텐츠부터 뷰티·치과 분야까지 다양한 계정을 운영합니다.



한국인민기

팔로워 8.4만 | 좋아요 474.4만

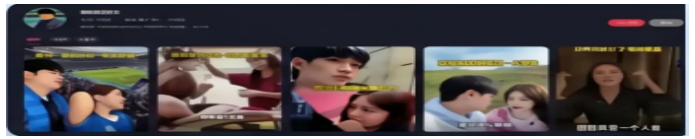
한국 커플 일상 · 문화 체험



조수호

팔로워 321.8만 | 좋아요 8,986.6만

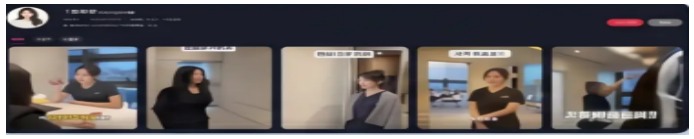
한국 일상 · 문화 · 버라이어티



아아아린

팔로워 9.7만 | 좋아요 209.6만

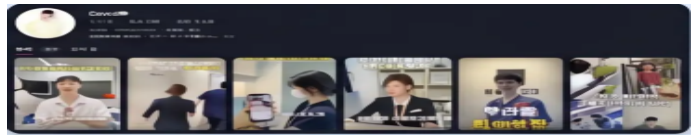
한국 커플 일상



딩자오잉

팔로워 4,153 | 좋아요 3.1만

한국 뷰티



Dent 류

팔로워 720 | 좋아요 1.7만

치과 의사 일상

콘텐츠의 폭을 넓히고
전문 분야의 깊이를 더합니다

계정 이미지·수치: 기존 제안서 제공 자료. 팔로워·좋아요는 과거 집계값이며 매출대장과 직접 연결되지 않음.

중화권 고객과 의료미용 거래에 맞춘 운영

매출대장의 국적 기재와 시술항목을 바탕으로 고객 응대와 콘텐츠 방향을 설계합니다.

국적 중국 기재

133 / 140건

거래 기록의 95.0%

기타 국적·지역 기재

7건

대만 4 · 싱가포르·홍콩·말레이시아 각 1

실제 거래 항목

미용 시술

보톡스 · 필러 · 온다 · 리쥬란 등

01

고객에 맞춘 소통

중국어 상담과 의료기관 이용 안내를 중심으로 방문 전 질문과 예약 준비를 체계화합니다.

02

콘텐츠 주제 구체화

실제 거래에 기재된 관심 시술을 참고해 의료기관이 확인한 정보로 콘텐츠를 기획합니다.

03

운영 경험의 범위 구분

이번 대장은 의료미용 거래를 보여줍니다. 치과 분야 경험은 기존 소개 내용과 구분해 제시합니다.

국적·지역은 원문 1열 표기 기준. 연령·성별·SNS 유입 경로는 대장에 없어 추정하지 않았습니다.

상위 5개 영상 콘텐츠 성과

기존 제안서의 SNS 운영 사례 | 2026년 2분기 표기 자료로, 8-10월 매출과 집계 기간이 다릅니다.

총 누적 조회수
683,386회

팔로워 증가
+2,988명

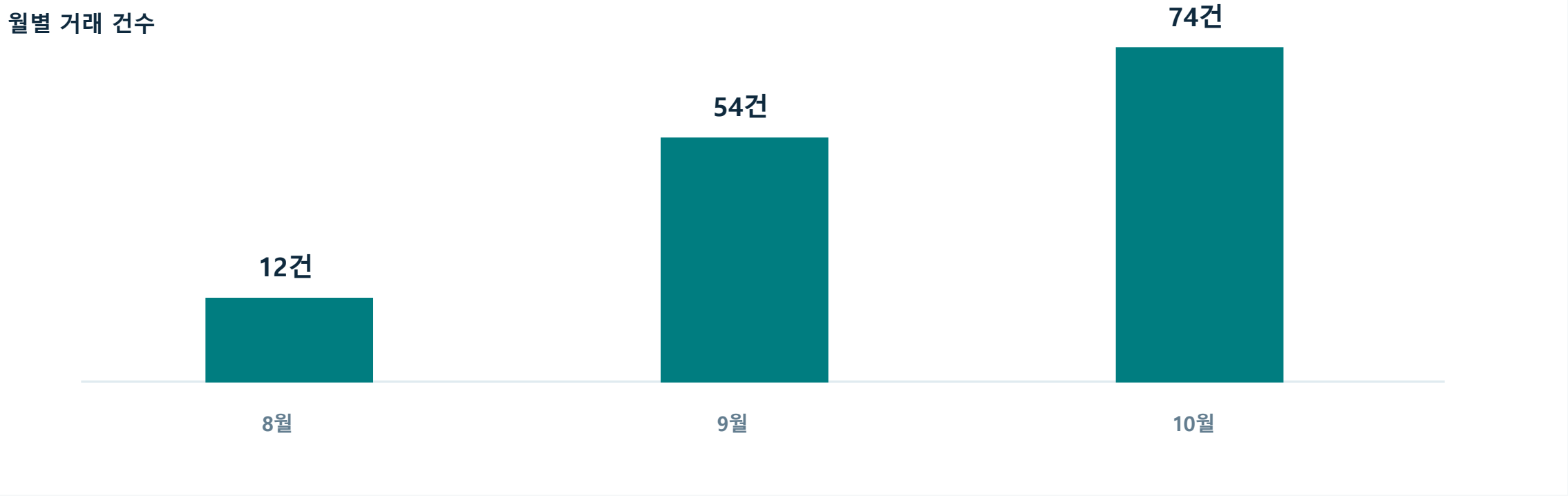
홈페이지 방문
24,063회

순위	영상 콘텐츠 / 게시일	조회수	좋아요	공유	저장	홈페이지 방문	팔로워 +
1	뷰티 질문 / 2026.02.10	**182,405**	5,370	888	3,261	3,834	471
2	뷰티 질문 / 2026.03.14	**126,205**	2,008	484	1,431	3,336	741
3	중국에서 결혼 압박받는 나이는? / 03.22	**120,487**	2,150	93	564	9,233	1,029
4	뷰티 질문 / 2026.03.29	**51,892**	790	145	650	648	107
5	세대 사이에서 살아남기 / 03.12	**38,578**	583	38	51	1,448	45

자료: 기존 제안서. 전체 누적 지표와 상위 5 합계는 다름. 매출대장과의 고객별 유입 연결 자료는 없음.

월별 거래 기록 건수

거래 건수만 표시하며, 월별 매출과 정산 금액은 표시하지 않습니다.



월별 기록 건수는 제공된 자료 구간 기준이며, 거래 건수는 고유 고객 수와 다를 수 있습니다.

문의부터 거래까지의 고객 여정 관리

신규 협력부터 문의 경로, 상담, 예약, 방문, 거래를 동일한 기준으로 기록합니다.

01

문의

문의 경로

02

상담

상담 및 예약

03

방문

방문 확인

04

거래

거래 기록

채널별 기여도와 전환율은 향후 관리 체계가 시작된 후 측정합니다.

기존 자료만으로 SNS 콘텐츠의 직접 유입 여부를 확인할 수 없습니다.

월별 운영 지표를 사전에 합의합니다

공통 기준을 정하고 매월 동일한 운영 지표를 함께 검토합니다.

01

문의

유입 채널별 문의

02

상담

상담에서 예약으로의 전환

03

방문

예약 후 실제 방문

04

거래

완료된 거래 기록

지표의 정의, 담당자, 공유 범위를 사전에 정하고 매월 결과를 검토합니다.

이 대외 제안서에는 매출 예상이나 수익 보장 수치를 포함하지 않습니다.

운영 범위와 성과 정산 기준을 함께 정합니다

콘텐츠 제작·고객 응대·거래 확인을 연결하고, 비용과 수수료의 적용 기준을 명확히 합니다.

01

통합 운영

기획·촬영·편집·배포·리포트와 고객 응대의 업무 범위, 담당자, 운영 주기를 협의합니다.

02

성과 기준 합의

거래 귀속, 취소·환불, 공급가액 포함 여부, 수수료율, 정산일을 사전에 정합니다.

03

월별 정산 대조

월별 거래명세와 수수료 산식을 대조하고, 미정산 건과 확인이 필요한 항목을 구분합니다.

거래 실적과 수수료 수익을 구분해, 확인 가능한 기준으로 협력합니다.

기존 대장의 수수료율은 과거 기록이며, 신규 협력 조건은 별도 협의합니다. 대장 메모의 차이는 14쪽에 정리했습니다.

기획부터 정산까지 연결하는 5단계 실행 절차

실제 거래 데이터를 다음 달 운영 개선에 반영합니다.

01

콘텐츠 기획

고객 질문과 실제 시술 관심을 참고해 콘텐츠 주제와 운영 계획 수립

02

촬영·배포

콘텐츠 제작과 SNS 배포, 채널별 유입 태그 설정

03

상담·예약

문의·예약·방문 상태를 관리하고 의료기관 담당자와 연결

04

거래·정산

거래 기록, 공급가액, 수수료와 정산 상태 대조

05

분석·개선

거래 건수와 건당 금액을 검토해 다음 달 운영 방향 조정

제안 실행 절차. 채널 태그·예약 상태·환불 관리 항목은 제공 대장에 없는 신규 관리 제안입니다.

협력의 장점

실제 협력 경험을 바탕으로 운영 방안을 제안합니다.

01

실적 기반

검토한 기존 협력 거래 기록 140건

02

중화권 소통

중국어 고객 응대와 안내

03

콘텐츠 운영

일상, 뷰티 및 의료기관 콘텐츠

04

측정 기준

문의, 방문, 거래 기준을 사전에 합의

05

요약 중심 공유

대외 자료에는 요약 지표만 표시

06

지속 개선

채널 기록을 통해 콘텐츠 운영 개선

데이터 공유 및 정산

대외 제안서에는 협력 실적 파악에 필요한 요약 지표만 표시합니다.

대외 공유

누적 거래액과 거래 건수 등 요약 성과

내부 관리

개별 거래 내역, 월별 공급가액과 부가세, 정산 상태, 수수료 메모

정산 시 확인

필요한 자료는 양측이 별도 정산 과정에서 확인합니다.

140건은 차트번호 기준이며 고객 수를 의미하지 않습니다. SNS 유입은 별도 기록 후 측정합니다.

함께 성장하겠습니다

귀원의 다음 성장을 함께 설계하겠습니다.

감사합니다.

(주)서생자문

연락처

전화

010-8692-1308

이메일

ceo@scholar-vision.com

주소

서울 성동구 왕십리로 222

한양종합기술연구원 지하1층

창업보육센터 B114-1호