

# 2021 창업동아리 활동 최종 보고서

■ 팀 명 : 메호르디아

1. 인적사항					
	이름	학과	학번	연락처	이메일
동아리장	박**	사회복지학과	2020	010-9894	
동아리원1	강**	사회복지학과	2021	010-2908	
동아리원2	김**	사회복지학과	2021	010-8919	
동아리원3	신**	사회복지학과	2021	010-8682	
동아리원4	정**	사회복지학과	2021	010-7183	
동아리원5	나**	사회복지학과	2020	010-2207	
동아리원6	서**	사회복지학과	2020	010-6785	
동아리원7	서**	사회복지학과	2020	010-2656	
동아리원8	안**	사회복지학과	2020	010-6510	
동아리원9	우**	사회복지학과	2020	010-3032	
동아리원10	유**	사회복지학과	2020	010-4089	
동아리원11	오**	사회복지학과	2017	010-4929	
동아리원12	이**	성서학과	2017	010-5293	
동아리원13	최**	영유아보육학과	2020	010-6577	
동아리원14	박**	영유아보육학과	2019	010-3938	
동아리원15	김**	컴퓨터소프트웨어학과	2020	010-9514	
동아리원16	이**	컴퓨터소프트웨어학과	2020	010-2081	
2. 동아리 활동 결과보고서					
활동 목표	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 메호르디아(mejor día)는 스페인어로 ‘최고의 날, 더 좋은 날’을 의미한다. 한국성서대 학우들 뿐만 아니라 물품을 구매하시는 모든 분께 특별한 날을 선사한다는 취지로 사업을 진행하면서 모두 손쉽게 참여할 수 있는 ‘참여형 창업’을 꿈꾸고 있다. 이번 메호르디아의 목표는 협업과 지지(Cooperation and Support)로 "따뜻한 성서대 만들기" 프로젝트를 통해 새롭고 행복한 날들을 모든 성서인분들께 전하기 위한 창업동아리이다. 따라서 기존의 7일 향수를 보다 발전시켜서 기분 좋은 향과 기분 좋은 하루를 선사한다는 의미를 담았다. 또한, 실링왁스 만들기와 목걸이를 통해서 각 상품의 분위기를 통일하였다. 실링왁스는 편지와 함께 구성하여 특별한 날에 선물과 함께 보내는 편지를 느낌을 주었고, 목걸이로 선물같은 의미를 더하였다.</li> </ul>				
동아리 활동기간	2021년 5월 ~ 12월				
동아리 사업 아이템	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 실링왁스</li> </ul> 코로나19로 주변 사람들과 소통을 잘 하지 못하였는데 편지로 마음을 전하면서				

	<p>실링왁스를 통해 단 하나뿐인 편지지를 완성하여 소중한 사람에게 따뜻한 마음을 전하고 안전하게 보낼 수 있도록 하기 위해 제품을 선정하였다.</p> <p>● 향수 코로나19로 매일 똑같은 하루이며 지겨운 하루에 여러가지 향수들을 통해 하루를 특별하고 소중하게 기억될 수 있도록 하기 위해 선정하였다.</p> <p>● 목걸이 시중에 판매되는 목걸이가 아닌 메호르디아만의 목걸이의 디자인을 선택하여 학생들이 부담없이 가성비 있게 목걸이를 할 수 있도록 하기 위해 선정하였다.</p>																																														
<p><b>활동일정</b></p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">추진내용</th> <th colspan="8">수행기간</th> <th rowspan="2">비고</th> </tr> <tr> <th>5월</th> <th>6월</th> <th>7월</th> <th>8월</th> <th>9월</th> <th>10월</th> <th>11월</th> <th>12월</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>자료수집</td> <td>⇒</td> <td>⇒</td> <td>⇒</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td rowspan="3">정산</td> </tr> <tr> <td>제품제작</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>⇒</td> <td>⇒</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>제품판매</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>⇒</td> <td>⇒</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	추진내용	수행기간								비고	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월	자료수집	⇒	⇒	⇒						정산	제품제작				⇒	⇒				제품판매						⇒	⇒	
추진내용	수행기간								비고																																						
	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월																																							
자료수집	⇒	⇒	⇒						정산																																						
제품제작				⇒	⇒																																										
제품판매						⇒	⇒																																								
<p><b>활동 내용 / 활동 결과물</b></p>	<p>&lt;실링왁스&gt;</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">실링왁스</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><b>활동 목표</b></td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 실링왁스 자재 구입 후 제작 논의</li> <li>- 실링왁스 제작 완료 및 포장 자재 선택.</li> <li>- 실링왁스부스 체험 시에 옆에서 체험 도움.</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td><b>활동 내역</b></td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 편지지와 자신만의 실링왁스 만들기를 직접 함으로써 학우들의 많은 관심을 유발하였음.</li> <li>- 다양한 실링왁스를 구비해놓고, 그에 맞게 다양한 편지지를 구비하여 선택할 수 있도록 선택지를 넓혔음. 또한 이후에 다양한 도장을 구비해서 선택의 틀을 더욱 확장시켰음.</li> <li>- 6명의 인원을 충족할 수 있는 공간이 마땅히 없어 '청년연구소'라는 장소를 통해 전했음.</li> <li>- 실링왁스 만들면서 나오는 연기를 우려하여 실외에서 만들고 가림막으로 막을 수 있도록 조치하였음.</li> <li>- 8월 6일 첫 회의를 진행하면서 실링왁스, 부자재, 편지지,포장용품과 같은 재료 구매처를 선정하였음.</li> <li>- 8월 15일에 두번째 회의를 진행하면서 실링왁스 제작방법과 세트구성을 논의함.</li> <li>- 9월 15일에 오프라인 구매처에서 부자재를 구매하기 위하여 만남을 진행, 실링왁스를 최종구매함.</li> <li>- 9월 29일에 실링왁스 팀의 팀원들과 실링왁스를 제작함.</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td><b>결 과</b></td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 실링왁스 체험 부스를 통해 많은 학우들이 관심을 갖고 동아리 부스를 찾아오는 계기가 되었음.</li> <li>- 실링왁스를 직접 만드는 것을 시행할 때 옆에서 돕고 결재, 포장, 편지지 선택을 도움으로써 효과적으로 판매가 되었음.</li> </ul> </td> </tr> </tbody> </table>	실링왁스		<b>활동 목표</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 실링왁스 자재 구입 후 제작 논의</li> <li>- 실링왁스 제작 완료 및 포장 자재 선택.</li> <li>- 실링왁스부스 체험 시에 옆에서 체험 도움.</li> </ul>	<b>활동 내역</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 편지지와 자신만의 실링왁스 만들기를 직접 함으로써 학우들의 많은 관심을 유발하였음.</li> <li>- 다양한 실링왁스를 구비해놓고, 그에 맞게 다양한 편지지를 구비하여 선택할 수 있도록 선택지를 넓혔음. 또한 이후에 다양한 도장을 구비해서 선택의 틀을 더욱 확장시켰음.</li> <li>- 6명의 인원을 충족할 수 있는 공간이 마땅히 없어 '청년연구소'라는 장소를 통해 전했음.</li> <li>- 실링왁스 만들면서 나오는 연기를 우려하여 실외에서 만들고 가림막으로 막을 수 있도록 조치하였음.</li> <li>- 8월 6일 첫 회의를 진행하면서 실링왁스, 부자재, 편지지,포장용품과 같은 재료 구매처를 선정하였음.</li> <li>- 8월 15일에 두번째 회의를 진행하면서 실링왁스 제작방법과 세트구성을 논의함.</li> <li>- 9월 15일에 오프라인 구매처에서 부자재를 구매하기 위하여 만남을 진행, 실링왁스를 최종구매함.</li> <li>- 9월 29일에 실링왁스 팀의 팀원들과 실링왁스를 제작함.</li> </ul>	<b>결 과</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 실링왁스 체험 부스를 통해 많은 학우들이 관심을 갖고 동아리 부스를 찾아오는 계기가 되었음.</li> <li>- 실링왁스를 직접 만드는 것을 시행할 때 옆에서 돕고 결재, 포장, 편지지 선택을 도움으로써 효과적으로 판매가 되었음.</li> </ul>																																						
실링왁스																																															
<b>활동 목표</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 실링왁스 자재 구입 후 제작 논의</li> <li>- 실링왁스 제작 완료 및 포장 자재 선택.</li> <li>- 실링왁스부스 체험 시에 옆에서 체험 도움.</li> </ul>																																														
<b>활동 내역</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 편지지와 자신만의 실링왁스 만들기를 직접 함으로써 학우들의 많은 관심을 유발하였음.</li> <li>- 다양한 실링왁스를 구비해놓고, 그에 맞게 다양한 편지지를 구비하여 선택할 수 있도록 선택지를 넓혔음. 또한 이후에 다양한 도장을 구비해서 선택의 틀을 더욱 확장시켰음.</li> <li>- 6명의 인원을 충족할 수 있는 공간이 마땅히 없어 '청년연구소'라는 장소를 통해 전했음.</li> <li>- 실링왁스 만들면서 나오는 연기를 우려하여 실외에서 만들고 가림막으로 막을 수 있도록 조치하였음.</li> <li>- 8월 6일 첫 회의를 진행하면서 실링왁스, 부자재, 편지지,포장용품과 같은 재료 구매처를 선정하였음.</li> <li>- 8월 15일에 두번째 회의를 진행하면서 실링왁스 제작방법과 세트구성을 논의함.</li> <li>- 9월 15일에 오프라인 구매처에서 부자재를 구매하기 위하여 만남을 진행, 실링왁스를 최종구매함.</li> <li>- 9월 29일에 실링왁스 팀의 팀원들과 실링왁스를 제작함.</li> </ul>																																														
<b>결 과</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 실링왁스 체험 부스를 통해 많은 학우들이 관심을 갖고 동아리 부스를 찾아오는 계기가 되었음.</li> <li>- 실링왁스를 직접 만드는 것을 시행할 때 옆에서 돕고 결재, 포장, 편지지 선택을 도움으로써 효과적으로 판매가 되었음.</li> </ul>																																														

〈향수〉	
	향수
<b>활동 목표</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 향수 오일 선정 및 공병 구매. 자재 구입 후 향수 물품 제작 논의</li> <li>- 향수 제작 완료 및 포장 자재 선택.</li> </ul>
<b>활동 내역</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 7월 31일 회의를 진행하며 작년 데이터를 토대로 보안할 점과 개선할 점을 논의 후, 7가지 향에서 14가지 향으로 항목을 늘리고 공병의 내구성과 ml를 늘려 예전 공병을 보안할 병으로 진행하기로 정함.</li> <li>- 향은 총 14가지를 구매.(스파,릴리블라썸, 핑크가드니아, 화이트머스크, 밤 쉘, 테시, 마라케시인텐스, 잉글리쉬페어애프리자, 코어 베탄, 클린코튼, 화이트자스민앤민트, 블랙베리앤베인, 가든파티)</li> <li>- 공병은 작년 보다 10ml 추가된 20ml 공병으로 방산시장에서 조사 및 구매.</li> <li>- 향수 베이스 구매 후 향수 제작 논의 회의 예정.</li> <li>- 9/15~9/20 기간에 향수 제작 완료.</li> <li>- 예산에 맞는 포장자재 물색.</li> </ul>
<b>결 과</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 향수: 작년에 진행한 내용을 토대로 스테디 셀러 품목을 정해 기준에 있던 향에서 조정 후, 새로운 향들을 추가시켜 작년에 비해 발전된 모습을 보이는 것에 집중.</li> <li>- 총 14가지의 향 오일을 구매해 작년과 다른 차별성을 둬, 튼튼하고 용량이 많이 들어가는 공병을 선정하고 더 좋은 질의 자재를 구매함.</li> <li>- 향수를 만들기 위한 자재 구매가 완료된 시점에서 향수 제작 논의 및 포장 관한 회의를 9/1에 진행하기로 정함.</li> <li>- 모든 향의 향수 제작완료.</li> <li>- 방산시장 재방문 or 인터넷을 통해 포장자재 구매.</li> </ul>
〈목걸이〉	
	목걸이
<b>활동 목표</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 직접 자재 구매 후 목걸이 제작.</li> <li>- 적은 종류의 목걸이를 다양하게 구성하여 판매하는 것.</li> </ul>
<b>활동 내역</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 목걸이 제작에 앞서서 목걸이 자제를 서지컬로 정하였고 6개의 디자인으로 5개씩 구성하여 남녀공용으로 함께 사용할 수 있는 디자인으로 구상했다. 또한 대상은 20대 학생들이 좋아하는 디자인과 실버 색깔로 정하였다. 시중과는 다르게 저렴한 가격으로 얇은 줄 5000원과 두꺼운 줄 6000원의 가격으로 판매를 하였다.</li> <li>- 자재발주는 온라인보다 직접 보고 선택하는 것이 메호르디아의 개성을 더 잘 살릴 수 있을 것이라 판단이 들었고, 소비자들을 위해 좋은 상품을 만들고 싶어 직접 목걸이의 모양과 크기를 정확히 알기 위해 동대문에서 직접 직접 펜던트, 줄 등을 구매하였다.</li> <li>- 구매 후 같이 학교에서 모여 목걸이를 제작하는 과정을 거치고 목걸이를 담을 수 있는 통을 인터넷으로 하트 모양의 통을 구매하였다. 이후 포장을 하여 판매를 진행하였다.</li> </ul>
<b>결 과</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 목걸이를 하나하나 제작을 하는 과정이 있어 다른 팀보다 판매를 시작이 늦었지만, 판매를 시작하자 수요가 많아 판매가 잘 되었다. 하트 통을 따로 구비하여 목걸이를 고정종이를 통해 포장하여 판매를 진행했으며, 20대 여성의 구매비율이 가장 높았다.</li> <li>- 메호르디아 목걸이의 장점은 목걸이를 소비자의 목에 맞춰 직접 그 자리에서 제작을 해주는 방식과 목걸이를 팔고 난 후에 줄이 꼬이거나 목걸이를 잘 못 사용해서 빠졌거나 하는 경우 찾아오면 A/S를 진행하였다. 이로 인해 고객들은 목걸이를 사용하는데 어려움이 없고 만족을 하였다.</li> </ul>

<홍보>

- 비대면 수업으로 인해 대면 판매를 원활하게 진행하기 어렵다는 판단하에 대면판매와 온라인 판매 비율을 1:1로 두었습니다. 그중에서 홍보팀은 온라인 판매 홍보를 위해 미리 캔버스를 활용한 온라인 포스터를 제작하여 인스타그램, 에브리 타임 등 각종 SNS에 홍보하였습니다. 또한, 기상이나 갑작스러운 변동 사항으로 인해 판매를 임시 중단할 경우 동일하게 인스타그램과 에브리타임에 공지하였습니다. 동아리가 목표하는 '행복한 하루를 선사하겠다'는 저희 동아리의 이념을 효과적으로 전하기 위해 홍보물을 제작하였으며, 적극적으로 온라인 DM, 에브리 타임을 활용하여 학우님들과 소통하였습니다. 특히 sns 개인 쪽지를 활용하여 예약을 받고 동아리 변동 사항을 공지함으로써 차 업체의 접근성을 최대한 높였습니다. 온라인 판매 진행 중 대면판매 주력으로 계획이 변경되자 이에 발맞춰 대면 판매 홍보 계획을 세우고 실제 판매 현장에서 적극적인 홍보가 진행되었습니다
- 오프라인 판매 시에는 구매자가 직접 실링왁스를 체험할 수 있도록도 하고, 미리 제작되어있는 제품을 사 가는 형식으로 진행하였고, 메호르디아 인스타그램, 에브리타임 등 sns를 활용하여 홍보를 우선으로 하고 공지를 올렸습니다. 또한 DM으로 예약을 받았습니다.
- 활동 결과로 대면 판매에 대한 궁금증, 온라인 판매를 원하시는 고객님들과 바로바로 소통이 되어 구매하시는 고객분들에게 어려움이 없게 하였고 이로 인해 만족도가 높았다. 각종 포스터와 인스타그램 등을 통하여 소통을 활발히 하여 메호르디아의 뜻과 판매 날짜, 시간 등에 대해 고객님들과 활발히 소통하여 구매를 원하실 때 찾아오실 수 있도록 하여 판매의 효과가 더 높아졌습니다. 또한 접근성 또한 좋아 구매를 하는 것에 어려움이 없었다. 이로 인해 판매를 하는데 적극적으로 홍보하여 고객님들과의 소통이 잘 되었고 판매율이 높아졌다.
- 기부: 작년에 기부한 아동·청소년 복지 시설인 '길가에 사랑터'에 다시 기부를 할 예정입니다. 예정과 다르게 기부금을 증명하는 기간이 늦긴 했지만 아이들의 느낀점들을 읽고, 이들을 만나면서 아이들이 하고 싶은 활동이나 사고 싶은 물품을 사며 하고 싶은 욕구를 채울 수 있는 작용으로 기부금을 사용하면서 아이들에게 메호르디아를 느끼는 시간이 될 것입니다.

활동 사진





3.예산사용내역 (총 80만원)

항목		사용 월	내용	금액
물품 제작비	향수 제작비	8월~11월	향수 오일, 향수 통 등	505,350
	목걸이 제작비	8~9월	팬던트, 줄 등	94,650
	실링박스 제작비	9월	실링박스, 도장, 손잡이 등	144,990
합계		비고: 배송비 (12,960원)		744,990원

4.동아리 활동을 통해 얻은 성과 (상세하게 작성)

메호르디아를 진행하면서 창업(원가 계산, 트렌드 파악, 재료 구입 등)을 실제로 경험하고 또 만들어보고 싶었던 제품들을 제작 및 판매까지 이르러 수익이 나는 것을 경험하며 이론으로만, 고등학생 시절 교과서로만 배웠던 창업이 생각했던 것보다 재미있다는 것을 느꼈다.

어려웠던 점은 창업 목표를 정하고 그에 맞는 아이템을 생각해내고 정해진 예산에 필요한 물건들을 사는 것과 구할 수 있는 물건을 선택하는 것이 어려웠던 것 같다. 하지만 팀원들과 함께하는 과정 속에 동아리원들과 함께 고심해서 생각해낸 아이템을 직접 제작하고 판매하면서 다 같이 하는 창업은 다 같이 어려움을 겪고 함께 의지하며 나아가야 한다는 것을 깨달았다.

우리에게 온 가장 큰 행복은 동아리원들과 함께하면서 우리가 만들어낸 것들을 사람들이 구매해주고, 홍보해주고, 행복해하는 모습을 보면서 창업에 대한 뿌듯함과 성취감을 느꼈던 것 같다. 코로나로 인한 비대면 학교 생활에서 메호르디아 창업 동아리를 통해 창업에 대한 지식도 배우고 서비스 제공과 홍보 등 부가적인 부분에서 부족함을 채우고 목적을 전하기 위해 노력함으로 가치있는 경험을 하게 되었다.