사업 운영을 연결하는

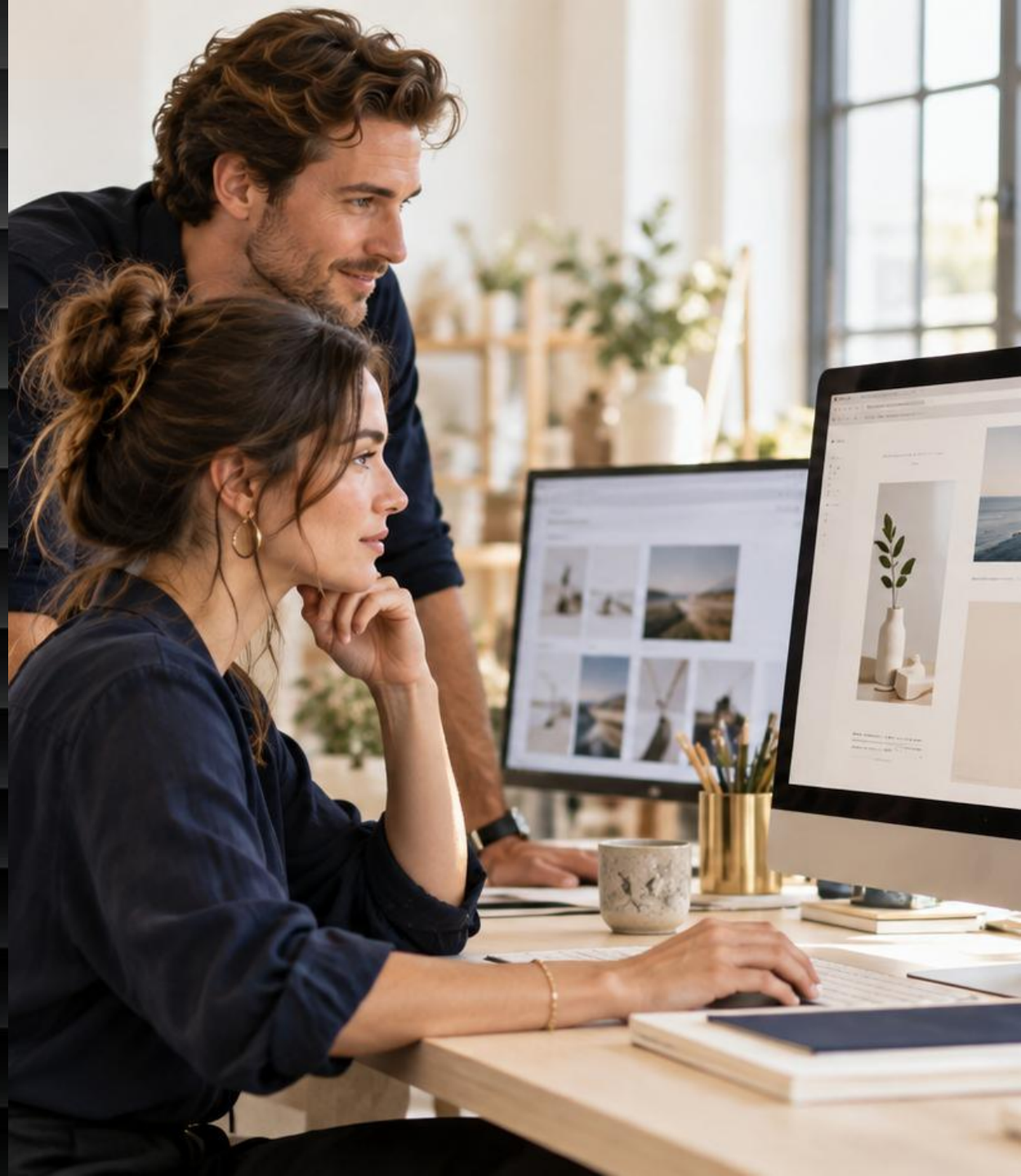
WMM BUSINESS STUDIO

WORLD MAKING MEMBERS

WMM

EUROPE • MIDDLE EAST • AFRICA • ASIA

기업 업무자동화 · 사업운영 서비스 소개



월드메이킹멤버스㈜

기업에 왜 원솔루션이 필요한가?

기업의 가장 큰 문제는 필요한 서비스가 없다는 것이 아니라, 여러 서비스가 실제 사업 성과로 연결되지 않는다는 데 있습니다.



기업은 사업계획서, PPT, 웹사이트, 광고, 영업, 계약, 고객관리 등을 각각 외부 업체에 맡길 수 있습니다. 그러나 이를 하나의 사업 목표 아래 관리하지 않으면 비용과 시간이 중복되고, 고객 문의가 실제 계약과 수금으로 연결되는 과정에서 문제가 발생할 수 있습니다.

WMM이 제안하는 원솔루션의 핵심은
단순히 다양한 서비스를 한곳에서 제공하는 것이 아닙니다.

사업의 문제를 진단하고 → 실행 가능한 자료를 만들고 → 고객을 확보하고
→ 계약·수금까지 관리하며 → 실제 성과를 검증하는 통합 사업 실행체계를 제공하는 것입니다.

THE CHALLENGES

01. 기업이 실제로 겪는 핵심 문제 12가지

아래 내용은 WMM의 사업소개서, 원솔루션 설계안, BUSINESS STUDIO 자료에 나타난 서비스 범위를 기준으로 정리한 고객의 문제 유형입니다.
모든 기업에 동일하게 발생한다는 의미는 아니며, 상담에서 확인할 수 있는 구체적 문제들입니다.

기업의 문제점	실제 발생하는 상황	WMM 원솔루션의 대응
01. 사업 방향과 실행계획 부족	아이디어는 있지만 고객·상품·수익모델이 불명확	사업진단, 시장조사, 사업모델 설계
02. 전문 인력과 시간 부족	대표나 소수 직원에게 기획·영업·관리 집중	프로젝트 PM 및 외부 전문가 통합관리
03. 제안서와 영업자료 부족	기술은 있지만 구매자가 이해할 자료가 부족	회사소개서·PPT·사업제안서 제작
04. 비용 중복과 업체 간 단절	디자인·웹·광고업체가 각자 별도로 작업	통일된 자료와 일정·담당자 관리
05. 홈페이지의 영업 기능 부족	방문자는 있어도 문의나 상담으로 연결되지 않음	서비스 페이지·상담 경로·자료실 구축
06. 고객 발굴과 판로 부족	적합한 구매기업을 찾거나 접촉하기 어려움	타깃 고객 조사, 영업자료, 접촉 전략
07. 문의 후속관리 부재	상담 이후 견적·재연락·담당자 관리가 누락	CRM, 고객 분류, 후속관리 체계
08. 매출 구조와 원가 불명확	견적은 제출하지만 실제 이익을 판단하기 어려움	가격·원가·공헌이익·수금 구조 설계
09. 계약·책임 범위 불명확	납품, 수정, 승인, 지급조건 등에서 갈등 발생	수행범위서·계약조건·검수 기준 정리
10. 해외시장 진출의 어려움	현지 수요·규제·파트너 정보와 영문 자료 부족	국가별 조사, 현지화 자료, 파트너 검증
11. 반복 업무로 생산성 저하	동일 자료 작성과 문의 처리에 시간이 낭비됨	AI 기반 문서·분류·보고 자동화
12. 성과 검증과 개선 부족	광고비와 운영비를 쓰지만 계약·수익성과 연결 분석이 부족	KPI·계약·입금·손익 기록 및 개선

WMM의 초기 영업은 자료의 분산, 고객 유입 후 관리 단절, 실제 계약 전환의 어려움, 계약·수금·수익성의 불투명성에 집중하는 것이 타당합니다.

EVIDENCE

02. 객관적인 자료로 확인되는 기업의 어려움

조사 결과는 원솔루션의 필요성을 설명하는 근거이지만, WMM 자체 성과를 입증하는 자료는 아닙니다.

40%

디지털 기술 유지관리 비용 부담

2025 OECD 중소기업 디지털화 조사

39%

교육·훈련 시간 부족

같은 OECD 조사

61.0%

국내 소상공인 경쟁 심화 호소

중기부, 2024년 기준 실태조사

27.2%

국내 소상공인 디지털·스마트 기술 활용

중기부, 2024년 기준 실태조사

출처: OECD 2025 D4SME 조사(10개국 중소기업 조사, 비대표성 표본) 및 중소벤처기업부 2026년 3월 발표 소상공인 실태조사.
서로 다른 조사대상이므로 수치를 합산하거나 국내 전체 중소기업 비율로 해석할 수 없습니다.

이러한 결과에서 도출할 수 있는 사업적 시사점은 분명합니다.

기업에 필요한 것은 새로운 AI 도구나 홈페이지를 계속 추가하는 것만이 아닙니다.
현재 보유한 자료와 인력을 최대한 활용하면서 필요한 기능만 연결하고, 비용과 실제 성과를 관리하는 운영 방식입니다.
OECD 역시 중소기업의 디지털 전환에서 인력·비용 제약과 시스템 통합 문제를 지적하고 있습니다.

단, 이 통계가 WMM 원솔루션의 성과를 직접 입증하는 것은 아닙니다. 비용 절감 및 매출 개선 효과는 실제 고객 프로젝트에서 별도로 측정해야 합니다.

자료: OECD (2025), “SME digitalisation for competitiveness”; 중소벤처기업부(2026.03.13), “2024년 기준 소상공인실태조사 결과 발표”.

COMPARISON

03. 개별 용역과 WMM 원솔루션의 차이

단순히 여러 서비스의 묶음이 아니라, 기획부터 결과 확인까지 연결하는 프로젝트 책임 체계가 핵심입니다.

비교 항목	개별 용역으로 분리 발주	WMM 원솔루션 제안 모델
사업기획	필요시 별도 컨설팅	사업 목표·고객·수익모델부터 진단
PPT·디자인	자료 제작과 납품에 집중	영업 메시지와 검증자료를 함께 정리
홈페이지	사이트 제작 및 공개	상담·자료 다운로드·후속관리 흐름 설계
마케팅	방문·노출 등 채널별 성과 관리	적격 고객 문의·제안·계약 전환을 연결
영업	기업이 별도로 수행	계약 범위 내 타깃 조사·영업 실행 지원
계약·수금	담당 부서가 개별 관리	프로젝트별 계약·납품·수금 상태 통합 기록
운영 개선	유지보수 계약에 따라 진행	KPI를 기준으로 다음 실행 과제 결정

핵심 차별점은 제작 역량 자체보다 프로젝트 전체를 조율하는 책임 체계(PMO)에 있습니다.

개별 전문업체를 활용하는 방식이 항상 비효율적인 것은 아닙니다. 내부 PM·영업조직이 충분한 대기업은 분리 발주가 더 효율적일 수 있습니다.

우선 고객: 아이디어·제품·기술은 있지만, 구매 가능한 제안과 실제 계약으로 연결할 전담 조직이 부족한 중소·중견기업.

EXECUTION ROADMAP

04. WMM 원솔루션의 3단계 사업 확장 구조

기반 구축 → 국내 유료 거래 검증 → 국가별 해외시장 확장의 단계적 실행 모델

1차

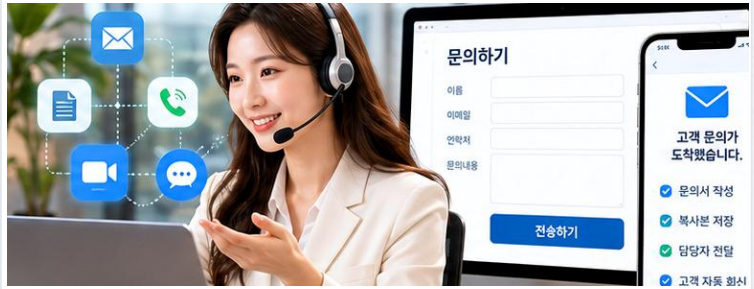


사업 기반 구축

사업기획·리서치 → 제안서·PPT·콘텐츠 → 웹사이트 → 상담·후속관리 시스템

목표: 고객이 사업을 이해하고 실제 문의할 수 있는 영업 기반 확보

2차



국내 매출 구조 구축

가격·원가 구조 → 온라인·오프라인 영업 → 기업 상담 → 계약 → 납품 → 수금

목표: 실제 유료 거래와 수익성을 검증하고 반복 가능한 영업 모델 확보

3차



국가별 해외시장 확장

GCSME 협력 경로 검토 → 국가별 시장 조사 → 공식 소개자료·레터 → 현지 파트너 검증 → 사업 협상 지원

목표: 국내 검증 실적을 활용한 해외시장 진출 및 국가별 사업개발. 실제 기관 연계와 수행권한은 별도 확인

WMM 공식 기업소개서 초안과 기존 ONE SOLUTION 자료의 프로젝트 통합관리 방향에 부합하는 제안 모델입니다.

OFFICIAL MESSAGING

05. WMM 홈페이지·사업제안서 공식 설명 문구

홈페이지 소개문, 기업소개서, 제안서 공통 적용을 위한 국문 메시지

기업의 문제는 서비스 부족이 아니라, 실행의 단절입니다.

사업을 시작하는 것보다 중요한 것은 실제 고객을 만나고, 계약하고, 수익으로 연결하는 것입니다.

많은 기업이 우수한 기술과 제품, 사업 아이디어를 보유하고도 이를 사업화하는 과정에서 어려움을 경험합니다.

사업기획, 제안서 제작, 홈페이지 구축, 마케팅, 영업, 고객관리까지 각각의 업무가 분리되면 시간과 비용이 중복될 수 있으며, 전체 사업의 진행 현황과 성과를 관리하기도 어려워집니다.

WMM ONE SOLUTION은 이러한 단절을 줄이기 위한 통합 사업 실행 서비스입니다.

월드메이킹멤버스㈜는 사업기획과 리서치부터 기업소개서·제안서·PPT 제작, 웹사이트 구축, 상담 경로 설계, 영업 지원, 업무자동화, 고객관리 및 성과 분석까지 프로젝트에 필요한 업무를 하나의 실행 체계로 연결합니다.

사업별로 목표와 예산, 담당자, 납품 기준을 명확히 하고, 고객 발굴부터 제안·계약·수금까지 단계별 결과를 확인합니다.

기업은 핵심 기술과 제품 경쟁력에 집중하고, WMM은 필요한 전문인력과 실행 과업을 조율하여 사업 운영의 효율성과 시장 진출 가능성을 높이는 것을 목표로 합니다.

ONE PROJECT. ONE MANAGEMENT. ONE CONNECTED SOLUTION.

사업을 설명하는 데 그치지 않고, 실행과 성과 검증까지 연결합니다.

COMMERCIAL READINESS

06. 실제 계약을 얻기 위해 보완해야 할 부분

원솔루션이 선택받으려면 서비스 범위뿐 아니라 실제 운영 결과와 증거가 필요합니다.

현재 WMM 자료는 서비스 범위와 사업구조를 비교적 폭넓게 갖추고 있지만, 그 자체로 고객이 WMM에 통합 용역을 맡겼을 때 비용이 절감되거나 매출이 증가한다는 사실이 증명된 것은 아닙니다.

01

고객 문제 진단표

고객 기업별 현재 문제, 기존 운영비, 개선 목표 확인

02

명확한 유료 서비스 상품

1차 진단, 자료·웹 구축, 월 운영지원 등 단계별 견적과 계약조건

03

작동하는 시스템

홈페이지 문의 → 담당자 배정 → CRM 기록 → 견적 발송 → 후속관리의 실제 테스트

04

검증된 프로젝트 결과

고객 동의를 받은 납품사례, 투입비용, 작업시간, 계약·입금 기록

WMM 자료에도 작은 범위의 파일럿을 먼저 수행하고, 산출물·검수 기준을 확인한 다음 확장하는 접근이 제시되어 있습니다.

"우리가 모든 것을 해드립니다" 보다 **"흩어진 사업 업무를 하나의 책임 체계로 연결하고, 단계별 결과를 확인합니다"**

이 표현이 WMM의 실제 사업모델에 부합하며 기업 고객에게 설명하기에도 더 신뢰성이 높습니다.

사업 의뢰부터 운영 개선까지

하나의 프로젝트 기준으로 산출물과 담당자, 다음 행동을 연결합니다.



01

진단·범위 확정

고객 문제, 원자료, 사용 도구와 납품 조건 확인

02

자료·웹 제작

제안 메시지와 디자인 통일, 상담 경로 구성

03

시험·검수·인수

가상자료 시험, 고객 확인, 수정 및 사용 안내

04

영업·운영 개선

문의 후속관리, 계약·수금 기록, 개선 보고

WMM / BUSINESS STUDIO

제안서와 PPT 제작

고객이 무엇을 구매하는지, 왜 검토할 가치가 있는지 설명하는 자료를 만듭니다.



고객에게 전달할 결과물

- 사업·상품 소개 구조
- 편집 가능한 PPT와 검토용 PDF
- 근거자료·이미지 출처 정리
- 온라인 소개에 사용할 요약 문안

분량, 언어, 수정 횟수와 원본 제공 범위는 견적서에 명시합니다.

웹사이트와 상담 경로 구축

PPT의 핵심 내용을 웹으로 확장해, 방문자가 필요한 서비스와 다음 단계를 찾게 합니다.

01 서비스 소개
대상 고객, 업무 범위, 납품물과 진행 절차

02 검토 자료
사업소개 PPT 다운로드와 업종별 적용 예시

03 상담 경로
문의서 작성 지원, 공식 이메일 또는 별도 접수시스템

04 검색·배포 기초
페이지 제목·설명, 공유 이미지, 사이트맵 구성



WMM / BUSINESS STUDIO

외부 고객 유입 실행안

내부 운영용 제안입니다. 채널 개설·광고 집행·고객 접촉은 별도 실행합니다.



1단계 서비스별 검색 콘텐츠

PPT 제작, 제품 소개 웹, 문의 후속관리 주제로 설명 콘텐츠 게시



2단계 기존 네트워크 소개

사업소개 PPT와 랜딩 링크를 승인된 관계기업에 개별 안내



3단계 상담과 파일럿

고객 문제·예산·시점 확인 후 범위가 작은 유료 과제 제안



4단계 검증 후 확대

실제 납품과 고객 동의가 있는 사례부터 소개·추천 채널 확대

WMM / BUSINESS STUDIO

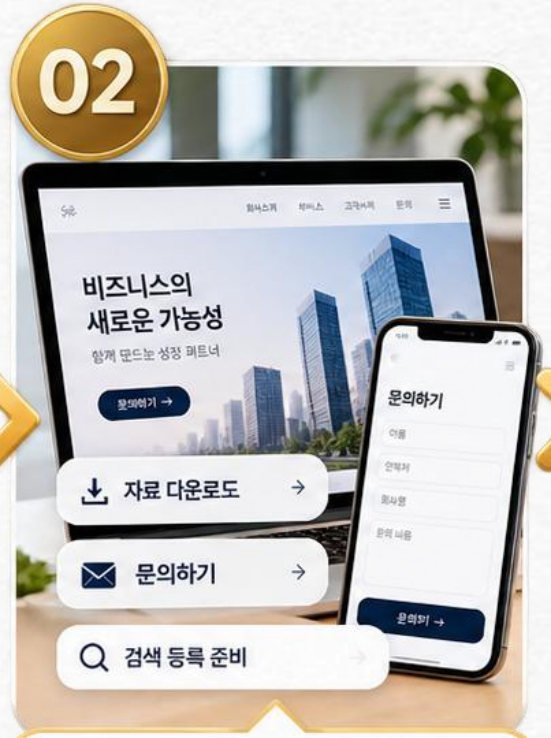
초기 4주 운영 계획

기간은 착수 후 제안 일정이며, 고객 원자료와 권한 확보에 따라 조정합니다.



1주 상품과 자료 정리

대표 서비스 1개 선정, 납품 범위·견적서·상담 질문 확정



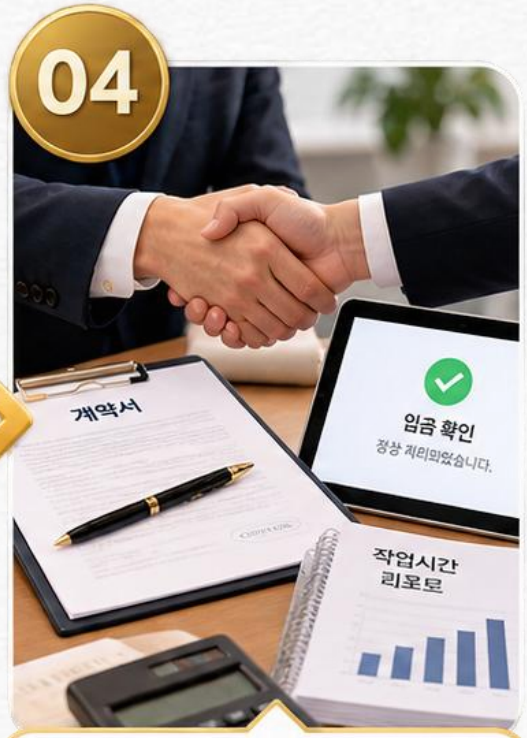
2주 웹과 상담 동선

웹 공개, 다운로드·문의 기능 확인, 검색 등록 준비



3주 고객 반응 확인

기존 관계기업 인터뷰, 실제 문의 내용으로 소개 문안 수정



4주 유료 파일럿 검증

계약·입금·작업시간 확인, 원가와 다음 운영 범위 결정

WMM / BUSINESS STUDIO

이번 구축 상태와 다음 연결

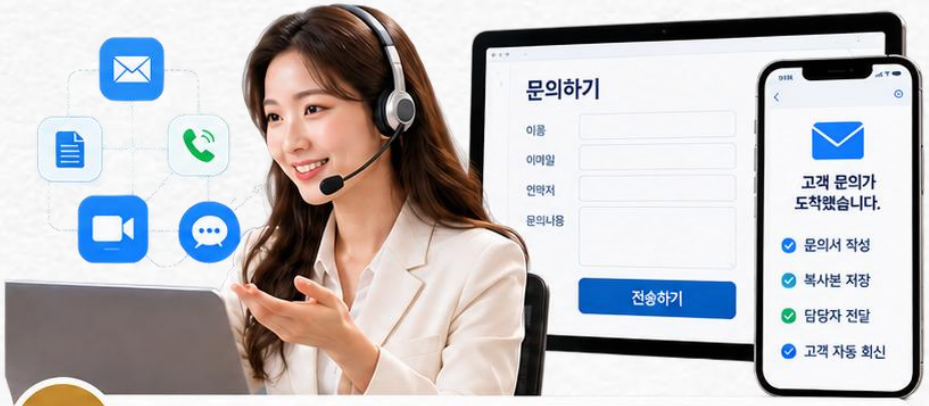
완료한 산출물과 별도 계정 연결이 필요한 항목을 구분합니다.



01

이번 산출물

사업운영 소개 PPT, 서비스 소개 웹과 자료 다운로드



02

상담 방식

문의서 작성·복사·다운로드와 고객의 이메일 앱 전송



03

별도 연결 필요

자동접수 CRM, 분석 도구, 검색엔진 소유권 등록과 도메인



04

성과 확인

고객 유입·계약·수금은 실제 운영 이후 기록으로 검증

WMM / BUSINESS STUDIO

실행 조건을 갖춘 제안서

금액·매출·일정은 확인된 자료와 명시한 가정을 구분해 작성합니다.



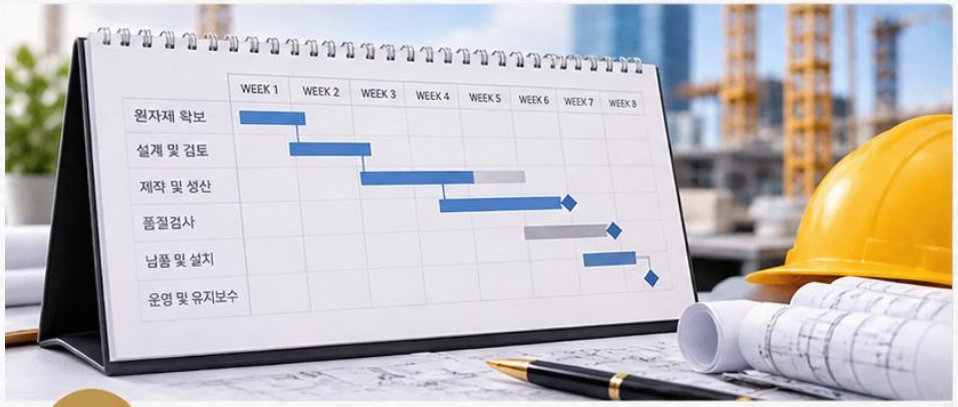
01 예산·예상 매출

과업별 견적, 고정·변동비, 수주 가정과 수금시점을 구분



02 담당자·계약구조

의사결정자, 수행자와 검수자 지정. 납품·대금·변경 조건 명시



03 일정·실행 조건

원자재·권한 확보일, 단계별 완료일과 착수 조건 확인



04 KPI·검증

상담·제안·계약·입금과 실제 작업시간을 증빙으로 기록

WMM / BUSINESS STUDIO

자료를 영상과 홍보 콘텐츠로 확장

사업소개 원본의 문구·이미지·근거를 일관되게 활용하는 제작 방식입니다.



01

사업설명 · 투자설명

문제, 제안, 근거와 실행 조건을 대본·스토리보드로 구성



02

홈페이지 영상

핵심 서비스와 의뢰 절차를 짧은 장면으로 설명



03

SNS 콘텐츠

채널별 길이와 화면비에 맞춘 요약·자막·문의 안내 구성



04

권리·공개 검수

이미지·음원·초상·표현 검수 후 게시. 영상 제작은 별도 과업



WORLD MAKING MEMBERS
WMM
EUROPE · MIDDLE EAST · AFRICA · ASIA





01 **사업기획·리서치** | 고객 문제 정의, 공개자료 조사와 상품·제안 구조 설계



02 **제안서·PPT·콘텐츠** | 회사소개서, 영업 제안서, 홍보 원고와 다국어 자료



03 **웹사이트·상담 동선** | 서비스 소개, 자료 다운로드, 문의 경로와 검색 기초 설정



04 **업무자동화·고객관리** | 반복 업무 흐름, 문의 분류, 후속조치와 운영 보고

별도구성



WMM BUSINESS STUDIO





WMM BUSINESS STUDIO 2.

01 1차 - 제안서와 웹사이트, 고객 문의와 후속관리까지

사업자료 제작부터 웹사이트 구축, 고객 상담,
문의 관리와 후속관리까지 원스톱으로 진행합니다.



사업자료 제작
- 제안서/PPT
- 카탈로그/브로슈어
- 영상·이미지 제작

웹사이트 구축
- 기업·사업 소개
- 서비스 안내
- 다운로드 자료

고객 문의
- 문의서·상담신청
- 전화·이메일·채팅
- 자동문의 접수

후속관리
- CRM 고객관리
- 상담내역 저장
- 맞춤형 제안·견적

02 2차 - 매출구도, 영업
(국내 - 온라인, 오프라인)

운라인과 오프라인 영업을 통해
실질적인 매출 구조를 만들어갑니다.





온라인 영업
- 공식 웹사이트 / SEO 검색노출
- SNS 마케팅 (유튜브·인스타그램·틱크드의 등)
- 온라인 광고 (구글·비이버·SNS)
- 뉴스레터·이메일 마케팅
- 운라인 상담·세미나·웨비나



오프라인 영업
- 국내 기업 및 기관 방문
- 전시회·박람회 참가
- 사업설명회·세미나 개최
- 네트워크 미팅·파트너십 체결
- 현장 상담·계약 전행

실질적인 매출 창출과 지속적인 사업 확대

계약 → 수금 → 확장

03 3차 - 해외 국가별 공식레터
(GCSME 통해서)

GCSME의 글로벌 네트외크를 통해
해외 국가별 공식 레터를 발송하고 진출 기회를 만듭니다.



해외 국가별 공식 레터 발송

유럽 (Europe)	정부·기관·기업 대상 공식 레터 발송
GCC (중동)	주요 발주처 및 파트너 기관 레터 발송
아프리카 (Africa)	개발협력·인프타·산업 프로젝트 제안
아사아 (Asia)	전략 파트너·유망 기업 대상 협력 제안



문의 73036396@naver.com