

문서번호 : MKI제14-30호 2014. 11. 19

수 신: 대표이사

참 조: 기업 임원 및 책임자, 신사업부서, 전략기획팀, 예비창업자

제 목: 사물인터넷(IOT) 신사업전략 고급전문가과정

1. 귀사의 발전과 번영을 기원합니다.

2. 우리 회사는 IOT사물인터넷 산업의 신기술 전문가 육성을 통해 적극적으로 신사업기회를 찾고 강화하려는 기업들이 IOT 신사업 전략을 성공적으로 추진함을 목적으로 '사물인터넷 사업전략과정'을 아래와 같이 개설하였습니다.

3. 우리나라 IOT산업을 선도할 지도급 인사 분들의 많은 관심과 참석을 부탁 드립니다.

과정 안내

교육일정	2014년 12월09일(화)~2015년 2월10일(화) / 18:00-21:00				
교육대상	- 정부의 IOT 사물인터넷 산업발전 전략안에 발맞춘 회사 내 신성장동력 발굴 책임자, 담당자 - 대기업 임원 및 관련 책임자, 중소/중견기업 CEO, CFO 및 관련부서 임원으로 기업의 IOT 사물인터넷 신사업 아이템 발굴을 목표로 하는 자 - 기업의 신사업부서, 전략기획팀, 예비창업자 외				
교육목적	- 국내외 사물인터넷 산업 국내외 시장 분석, 산업육성 정책을 파악, 신규사업 진입에 대한 사업전략 모색 사물인터넷 응용 서비스사례를 분석하여 자사 기업 현실에 적합한 사업계획수립 - 사물인터넷 응용 비즈니스 타당성 분석, 기술가치평가를 하여 사업전략 수립				
교육특징	- 사례중심의 실전 강의, 체험을 통한 IOT 본질이해 및 사업전략 마인드 고취, 참가자간 인적네트워크 구축 - DIY 커뮤니티 활성화 지원 / IOT성공기업 특강 (어비팩토리)				
교육비용	교 육 명 : 사물인터넷(IOT) 신사업전략 고급전문가과정 개설일정 : 2014년 12월 9일(화) ~ 2015년 2월 10일(화) / 18:00-21:00 교육장소 : 매경교육센터 강의장 (충무로역 7번 출구 매경미디어센터 별관 11층)[약도보기] 교 육 비 : < 대기업: 140만원-2인이상시 120만원 > < 중견*중소*벤처기업: 90만원-2인이상시 80만원 > [VAT없음 (교재*식사(다과)포함)]				
교육장소	- 매일경제 강의장(충무로역 7번 출구, 매경 미디어센터 별관 11층) / <u>사정에 따라 변동 될 수 있습니다.</u>				
수료특전	- 참가자간 기수 네트워크 구축 / - 민간기업, 정부산하기관, 학계와 지속적인 정보교류 기회 제공				
강사소개	한국정보화진흥원 이재호단장, 홍익대 김원택 교수, KAIST 황병선 대우 교수, 한국스마트홈 산업협회 도철구 박사, 미래창조과학부 연구성과실용화진흥원 기술사업화전문가단 김판건 단장 한국생산기술연구원 이덕근 본부장, 연세대 정보산업학 박희준 교수 아스펙기술경영연구소 차원용 소장, 어비팩토리 송태민 대표				
신청방법	신청서를 이메일 발송 후 교육비 입금.(국민은행: 003-25-0016-507 / 예금주: ㈜매경닷컴)				
신청문의	[Tel]: 02-2000-5742 (송시헌 팀장) / E-mail : <u>teri93@mkinternet.com</u> [Tel]: 02-2000-2159 (박효진 선임연구원) / E-mail : <u>airjin02@mkinternet.com</u>				
후 원	(사)한국인터넷전문가협회, 아스펙기술경영연구소, 소셜컴퓨팅연구소, 사단법인 한국모바일기업진흥협회, 유비유넷, 한국스마트홈산업협회				
홈페이지	http://edu.mk.co.kr				

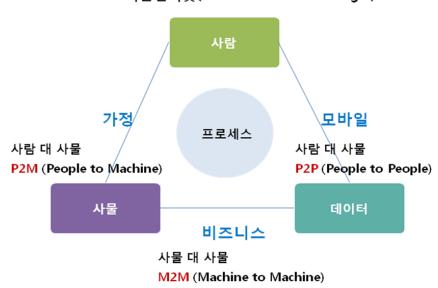
Curriculum

교육특징

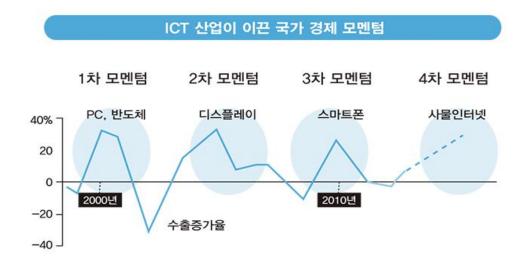
- 국내 최초의 신사업 융합을 위한 최고위 특화실무전문과정
- 최고의 전문 강사진이 펼치는 실무중심강의
- 국내외 이슈 * 실전을 통한 사업 다각화 기회제공
- 전문실전정보 & 인적 네트워크형성 기회제공
- 매일경제 수료증 수여
- 용인 디지털 산업진흥원 'IoT융합아이디어지원센터' 현장방문 (예정)

사물인터넷 개념

사물인터넷(IoT · Internet of Things)



시장규모





주차	주제	내용					
사물인터넷 개념 및 현황 소개							
1주차 (3H) 12.09	국내외 사물인터넷 비즈니스 모델 개발 동향, 핵심기술 표준화*특허 동향	·사물인터넷 관련 산업 국내외 시장규모 및 주요 업체 동향/산업 생태계 분석 ·사물인터넷의 바탕을 이루는 핵심 기술의 역할과 발전 동향					
	국내외 사물인터넷 산업 육성 방향 및 정책동향	·사물인터넷 관련 정부 지원 정책 동향 분석 및 미래 전망					
	참가자간 community						
사물인터넷 응용 서비스 사례 소개							
2주차 (3H) 12.16	IoT 서비스디자인	UX design 을 포함한 서비스디자인 개요와 사례 IoT 시대의 미래 UX design 전략					
3주차 (3H) 12.23	사물인터넷과 비즈니스 플랫폼	·온오프 연계(O2O) 플랫폼: Amazon Dash,Paypal Beacon ·Web of Things(WoT) 서비스: 제품생산자와 소비사를 직접 웹상으로 연결					
4주차 (3H) 01.06	[개인 IOT] 사물인터넷과 웨어러블 디바이스	·사물인터넷과 웨어러블 디바이스 융합 제품 및 서비스 사례 분석: 구글 글래스,애플 워치, 갤럭시 기어 등					
	[개인 IOT] 사물인터넷과 u-헬스케어	·모바일 헬스케어, 라이프 로그(Quantified self(자기 측정) 등 사례 분석					
5주차 (3H) 01.13	[개인 IOT] 사물인터넷과 스마트 자동차	·자동차 분야 국내외 주요업체 개발 동향 및 사업 전략 사례 분석					
	[개인 IOT] 사물인터넷과 스마트 홈	·스마트폰, 스마트 가전을 이용한 다양한 스마트 홈 서비스 사례 분석					
6주차 01.20	[Case 특강] IOT제품개발업체의 성공추진사례 - 어비팩토리						



주차	주제	내용					
7주차 (3H) 01.27	[<mark>공공 IOT]</mark> 사물인터넷과 공공안전, 환경	공공 안전, 환경, 에너지 관련 IOT (CCTV,노약자 GPS IOT정보, 환경오염정보,에너지관리 효율성 정보제공 등					
		Farm, 주변 생활제품, (농업관련 작업효율 및 안전정보, 고부가 서비스 제품화, 생산*가공*유통 IOT접목 등)					
사물인터넷 응용 비즈니스 전략							
8주차 (3H) 02.03	사물인터넷 응용 비즈니스 타당성 분석 및 기술 가치 평가	및 관련 기술의 가치 평가					
	사물인터넷과 빅데이터를 활용한 고객전략	·고객 관점에서 사물인터넷과 관련된 니즈 파악, 고객 접근 방안 모색 및 마케팅 전략 수립					
9주차 (3H) 02.10	사물인터넷 관련 보안 이슈 및 ·사물인터넷 활용 시 발생할 수 있는 문제점 탐색 및 해결방원 개인정보 보호						
	사물인터넷 산업 생태계 활성화	·빅데이터, 클라우드 컴퓨팅 등 사물인터넷 관련 기술 및 서비스의 창조적 융합 활성화 방안 모색					

[대표 교수진]

한국정보화진흥원 이재호단장, 홍익대 김원택 교수, KAIST 황병선 대우 교수,

한국스마트홈 산업협회 도철구 박사, 미래창조과학부 연구성과실용화진흥원 기술사업화전문가단 김판건 단장 한국생산기술연구원 이덕근 본부장, 연세대 정보산업학 박희준 교수

아스펙기술경영연구소 차원용 소장, 어비팩토리 송태민 대표

『 사물인터넷(IOT) 신사업전략 고급전문가과정 』 **참가신청서**

※ 담당자 연락처 Tel: 02-2000-5742/ Fax: 02-2000-5425 / E-mail : teri93@mkinternet.com							
지	성 명 (한글)		휴 대 폰				
원			생년월일				
자	E - mail						
소 속 기 관	직 장 명						
	부 서		직 위				
	사업장 주소			· (우편번호) -			
	전화번호(직통)		FAX				
	사업자등록번호		대표자				
	업 태		종 목				
계산서 담당자	성 명		전화/팩스	/			
	부서 / 직위		E - mail				
지원 동기	추천□ 홈페이	지□ 이메일□ 광고□	웹게시물□ 기	타()			
추천인	성 명		직장명				
상기와 같이 『 사물인터넷(IOT) 신사업전략 고급전문가과정 』에 참여하고자 지원합니다.							
2014 년 월 일							
지원자 (서명)							
매 일 경 제 귀중							

• 본 원서를 e-mail 또는 FAX 로 송부 후 전화로 꼭 확인하시기 바랍니다.