

고경력 · 직무 전문가와 중소기업을 직접 연결하는

링크 코치 사업 설명서



경력과 직무 전문성을 연결해, 기업 현장의 변화를 만듭니다.

가인지캠퍼스 × 상상우리 | 링크 코치(LINK COACH) 사업 안내

2026. 10

Contents.

링크 코치 사업 설명서

01 링크 코치 사업이란

02 링크 코치 진행 절차와 과정

03 가인지 링크 코치 vs 일반 코치

04 코치가 얻는 유익

05 새로운 커리어, 중소기업의 가치 창출

01

CHAPTER 01

링크 코치 사업이란

01 링크 코치 사업이란

링크 코치는 직무 전문가와 중소기업을 직접 연결하는 현장 자문 서비스입니다



01 링크 코치 사업이란

상상우리가 전문가를 발굴 · 양성하고, 가인지캠퍼스가 경영자와 매칭합니다



01 링크 코치 사업이란

링크 코치는 직무 노하우를 ‘방법 · 기술’ 단위의 코칭 주제로 제시합니다

■ 코칭 주제를 정하는 3단계

직무

예) 마케팅

방법 · 기술

예) 고객 재방문을 높이는 방법

성과 경험 (수치)

예) 재방문을 50% 이상 개선

코칭 프로필 작성 가이드

직무 + 방법 · 기술 + 성과 수치로 적어 주세요

✕ “마케팅 코칭 합니다” — 무엇을 해결하는지 불분명

✓ “재방문을 50% 이상 높인 지식과 경험”

■ 직무별 코칭 주제 예시 — 코치 프로필에 아래와 같이 표기됩니다

예시

직무	코칭 주제 — 방법 · 기술과 성과 경험
영업	▶ 신규 거래처를 연 30곳 이상 개척한 영업 노하우 ▶ 납품 단가를 10% 이상 개선한 협상 기술
생산 · 품질	▶ 공정 불량률을 1% 이하로 낮춘 품질 관리 방법 ▶ 설비 고장 정지 시간을 50% 이상 줄인 예방 보전 기술
재무 · 자금	▶ 재고 회전일수를 30% 이상 단축해 현금 흐름을 개선한 방법 ▶ 영업이익률을 5%p 이상 끌어올린 원가 관리 노하우
마케팅	▶ 고객 재방문율을 50% 이상 높인 온라인 마케팅 지식과 경험 ▶ 온라인 리뷰 평점을 4.5점 이상으로 끌어올린 관리 기술
인사 · 노무	▶ 현장 인력 채용 정착률을 90% 이상으로 높인 방법 ▶ 평가 · 보상 개선으로 이직률을 절반으로 줄인 운영 경험

* 직무 · 코칭 주제 · 수치는 모두 이해를 돕기 위한 예시입니다

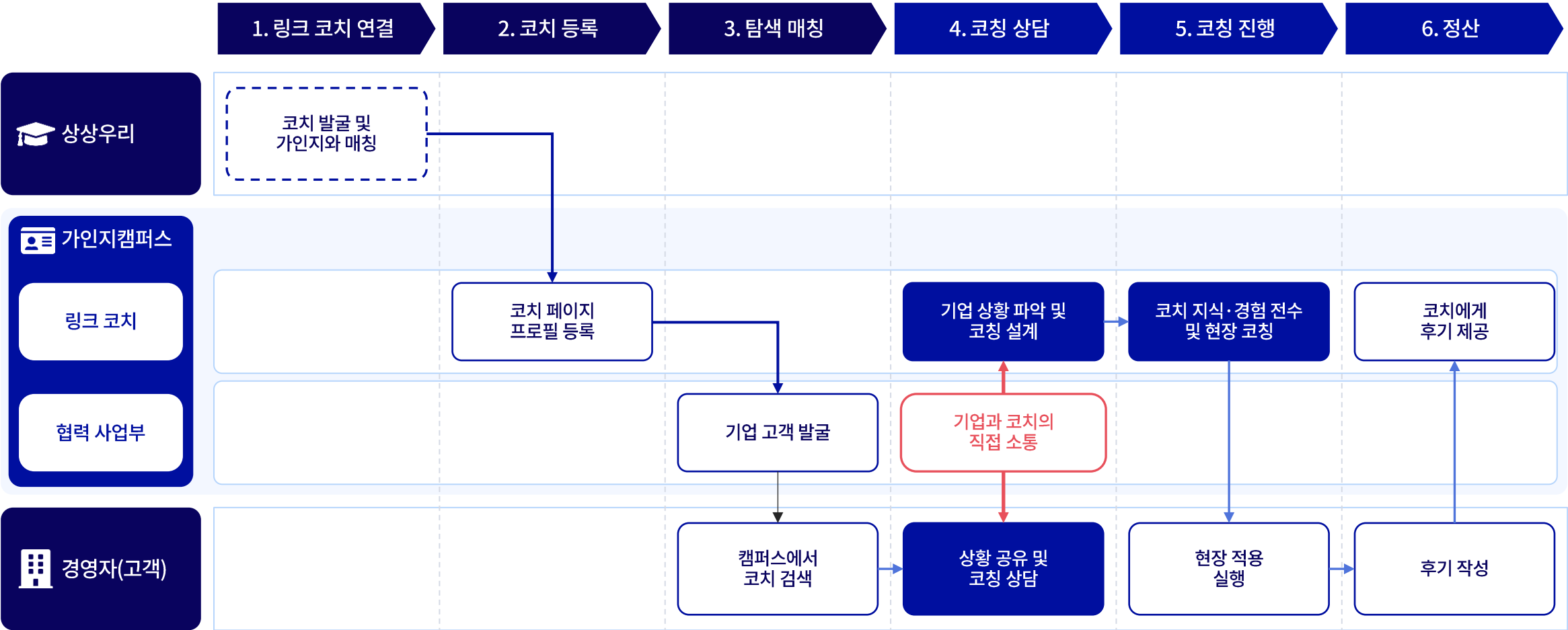
02

CHAPTER 02

링크 코치 진행 절차와 과정

02 진행 절차와 과정

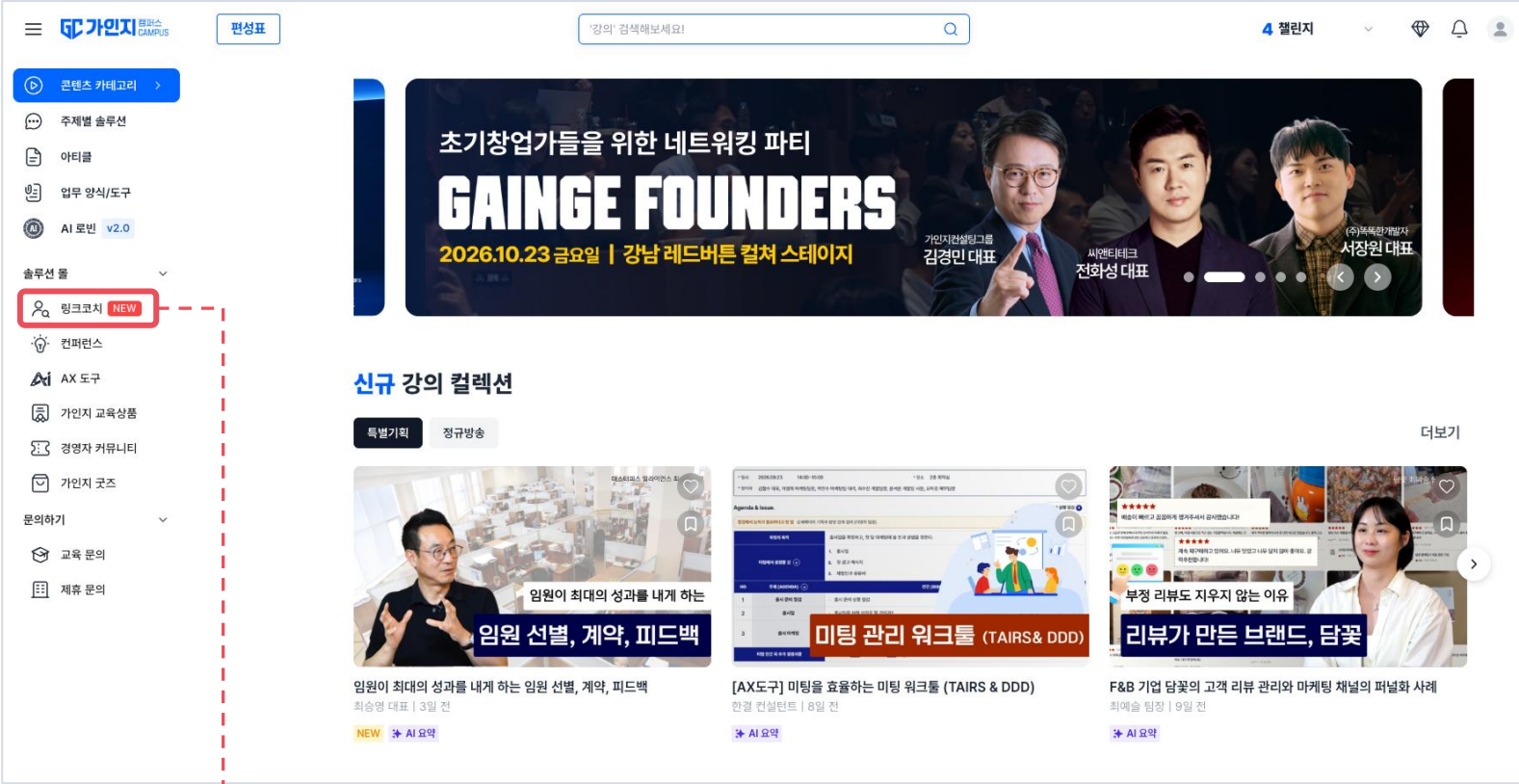
코치 발굴부터 현장 코칭까지, 3주체가 6단계로 움직입니다



* 점선 박스(4~6단계) = 코치와 경영자가 직접 소통하는 구간

02 진행 절차와 과정

가인지캠퍼스 솔루션 몰에 ‘링크 코치’ 카테고리를 추가해 경영자 접점을 확보합니다

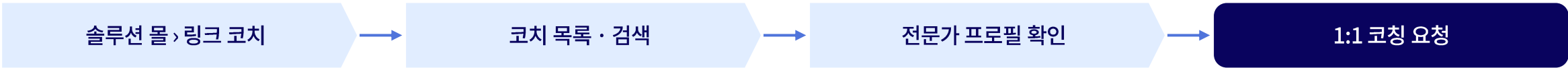


솔루션 몰 최상단 ‘링크 코치’ 카테고리

솔루션 몰 V

- 링크 코치 **NEW**
- 컨퍼런스
- AX 도구
- 가인지 교육상품
- 경영자 커뮤니티

노출 위치	솔루션 몰 1순위 (컨퍼런스 상단)
클릭 시	링크 코치 목록 페이지로 이동
기대 효과	구독 경영자의 상시 유입 경로 확보



02 진행 절차와 과정

경영자는 직무 · 업종 · 고민으로 코치를 검색하고, 코칭을 직접 요청합니다

gainge.com/solution/linkcoach

링크 코치 찾기

직무 · 업종 · 고민으로 검색 (예: 제조사 신규 거래처 확보)

전체 **영업** 생산·품질 건설·현장 재무·세무 인사·노무 마케팅

검색 결과



김진우 코치
국내 영업 28년
前 생활용품 제조사 영업본부장

제조 B2B 영업 거래처 관리

이런 문제를 코칭합니다

1

20인 이하 제조사의 신규 영업이 대표에게만 의존할 때, 영업 체계를 세웁니다.

2

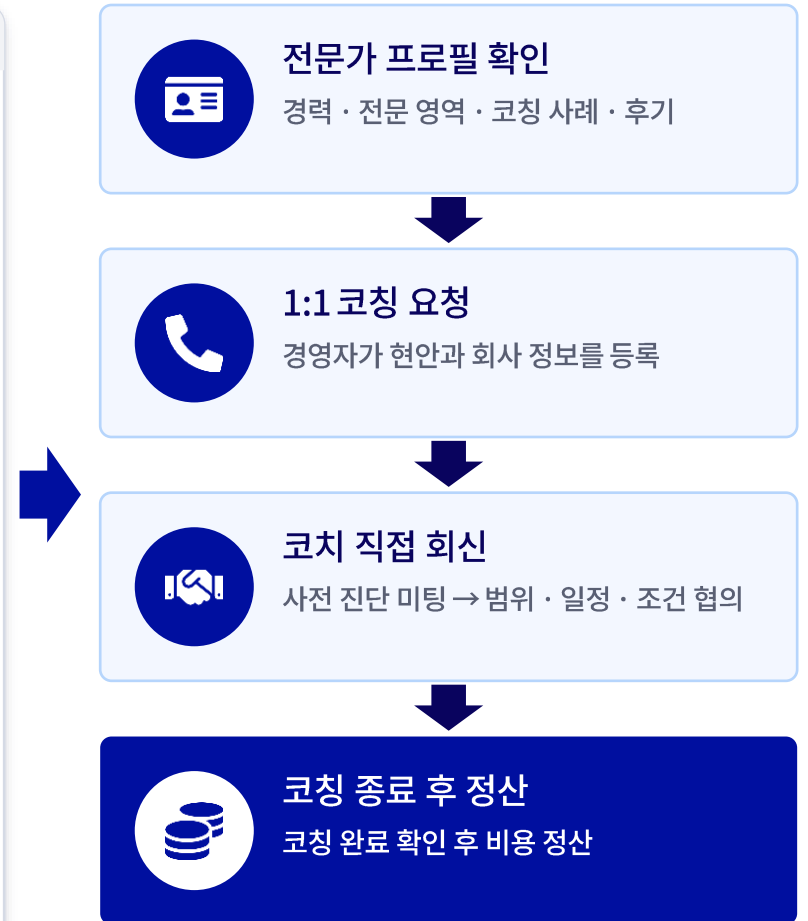
매출 70%가 상위 3개 거래처에 쏠려 있을 때, 거래처 다변화를 자문합니다.

3

영업 담당 1~3명 조직에 성과 기준이 없을 때, 주간 영업 관리를 코칭합니다.

코칭 요청하기

* 화면 예시이며, 코치 이름과 경력은 가명 · 가상입니다



02 진행 절차와 과정

현재 구현 중인 링크 코치 상세 페이지 예시입니다

현재 구현 중인 화면 예시

코치 상세 페이지 — 프로필 · 코칭 상품 · 강사 소개

영업

김진우 前 생활용품 제조사 영업본부장

국내 영업 28년, 대표 혼자 하던营业을 팀의 체계로 바꿨습니다

제조 B2B 영업 거래처 관리 거래처 다변화 영업 관리

28년

국내 영업 경력

60개사+

중소 제조사 자문

4.9/5

평균 만족도

주요 이력 요약

- 前 생활용품 제조사 영업본부장
- 국내 영업 28년 · B2B 유통 채널 개척
- 상상우리 링크 코치 과정 수료

강사 소개

작은 제조사의 영업은 대부분 대표 한 사람에게 달려 있습니다. 대표가 바빠지는 순간 신규 거래처가 끊기고, 몇몇 큰 거래처에 매출이 쏠립니다.

28년간 생활용품 제조사에서 영업사원부터 영업본부장까지 일하며 거래처를 직접 돌고, 영업 조직을 키웠습니다.

누구에게 팔지, 누가 어떤 기준으로 움직일지부터 함께 정리하고, 다음 주부터 바로 쓸 수 있는 영업 관리 방식을 만들어 드립니다.

링크코치 설비 | 김진우

국내 영업 28년, 대표 혼자 하던营业을 팀의 체계로 바꿨습니다

상품 선택

회당 · 1~10회 150,000원

1:1 영업 코칭 (90분)

대표 또는 영업 책임자와 1:1로 진행합니다. 지난주 영업 활동을 함께 점검하고 다음 주 실행 과제를 정합니다.

사전 진단 미팅 100,000원

현재 거래처 구성, 영업 담당자 역할, 매출 흐름을 함께 보고 코칭 범위와 일정을 정합니다.

총 결제 금액 100,000원~

최저가 기준

구매하기

상담하기

코치 상세 페이지 — 이력 · 성과 · 코칭 주제

주요 이력

- 2025 상상우리 링크 코치 과정 수료
- 2021 중소 제조사 영업 자문 시작, 누적 60개사
- 2012 생활용품 제조사 영업본부장, 대형마트 온라인 유통 채널 개척
- 2004 영업팀장, 전국 대리점 영업할 재팬
- 1997 생활용품 제조사 영업사원으로 입사

주요 성과

120곳+

신규 거래처 개척

3배

본부 매출 성장 (10년)

45개사

주간 영업 관리 도입

300명+

영업 담당자 코칭

대표 강의 주제

20인 이하 제조사의 영업 체계 세우기

상위 거래처 매출을 올리는 거래처 다변화

영업 담당 1~3명 조직의 주간 영업 관리

신규 거래처 제안과 첫 미팅 준비

주요 강의 내용

예전 문제를 코칭합니다

- 20인 이하 제조사의 신규 영업을 대표에게만 의존할 때, 영업 체계를 세웁니다.
- 매출 70%가 상위 3개 거래처에 몰려 있을 때, 거래처 다변화를 자문합니다.
- 영업 담당 1~3명 조직에 성과 기준이 없을 때, 주간 영업 관리를 코칭합니다.

진행 방식

첫 미팅에서 현재 거래처 구성과 영업 방식을 함께 보며 범위와 일정을 정합니다. 이후에는 회당 90분, 온라인 또는 방문으로 진행합니다.

* 현재 개발 중인 링크 코치 페이지 예시로, 실제 서비스 화면과 다를 수 있습니다

03

CHAPTER 03

가인지 링크 코치 vs 일반 코치

03 가인지 링크 코치 vs 일반 코치

일반 코칭은 질문으로 끝나지만, 링크 코치는 지식과 경험을 고객 기업에 전수합니다



VS



03 가인지 링크 코치 vs 일반 코치

코칭 예시 | 경기도 김포 · 직원 15명 화장품 회사의 국내 영업 파이프라인 개선

경영자의 고민

경기도 김포

직원 15명

화장품 제조·유통

?

“대표인 제가 뛰지 않으면
신규 거래처가 생기지 않습니다.
영업 담당자 2명은 기존 거래처
관리에 매여 있고, 박람회 명함은
그대로 쌓여만 있어요.”

- 42세 대표 김상식 (남) -

일반 강의라면?

“영업 성과를 높이는 7가지 습관”을 듣고
현장은 그대로 남습니다

링크 코치의 현장 코칭 프로세스

1

현장 진단

대표 · 영업 담당자 인터뷰, 최근 12개월 거래처별 매출 · 거래 이력 분석

2

원인 규명

미팅 → 샘플 → 견적 → 입점 단계별 전환율 산출, 이탈 지점 확인

3

해법 설계

채널별 타깃 거래처 50곳 선정, 제안서 · 단가표 · 팔로업 스크립트 정비

4

동행 코칭

핵심 거래처 미팅에 코치가 동행해 협상 · 클로징 노하우 직접 전수

5

정착 점검

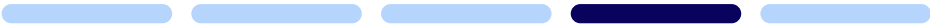
주간 파이프라인 회의 운영을 코칭하고, 월 1회 성과 점검 · 보완

링크 코치는 기업 현장에 방문해, 지식과 경험을 제공함으로써 기업 문제 해결에 기여합니다

04

CHAPTER 04

코치가 얻는 유익



04 코치가 얻는 유익

직무 전문성을 살려, 전문 분야 코치로서 제2의 커리어를 엽니다

01



제2의 커리어 개발

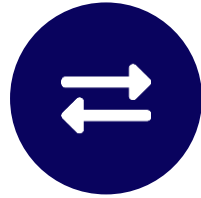
직무 전문 분야 코치 · 사회적 기여

직무 전문성과 현장 경험으로
중소기업 현장에 기여합니다

전문 분야 코치

직무 전문성이 새로운 커리어로

02



직접 소통

투명 · 공정한 과정

중개 없이 경영자와 직접
협의하므로 조건과 과정이
투명합니다

1 : 1

코치 ↔ 경영자 직접 연결

03



검증된 수요처

경영자 회원 노출

가인지캠퍼스를 구독하는
경영자에게 코치 프로필이
노출됩니다

6만 2천 명

가인지캠퍼스 구독 경영자

04



네트워크 매칭

제휴 · 협회 연계

가인지 제휴 기업과 경영자 협회
네트워크로 매칭이 이어집니다

5,000개사

+ 협회 네트워크 (논의 중)

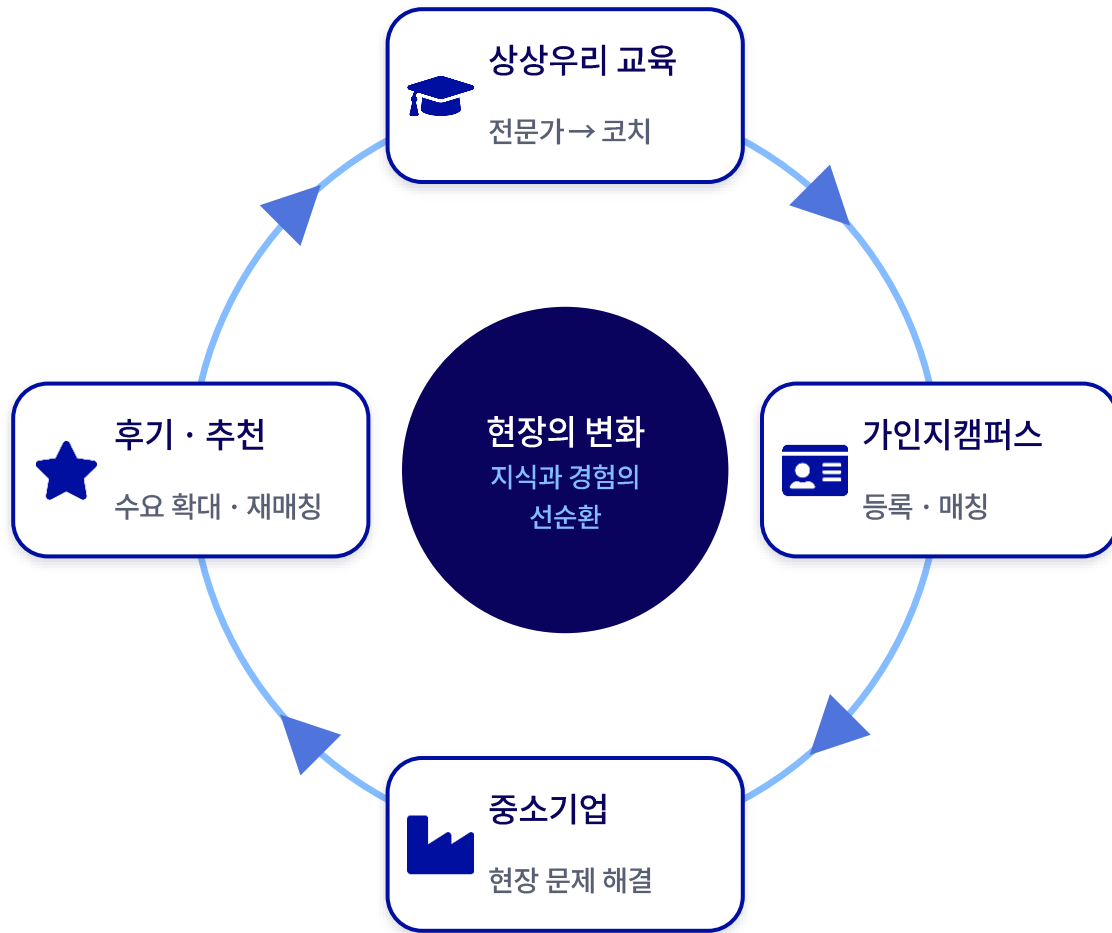
05

CHAPTER 05

제2의 커리어와 고객 가치 창출

05 새로운 커리어와 가치 창출

링크 코치는 코치 · 중소기업 · 가인지캠퍼스가 함께 성장하는 선순환 구조입니다



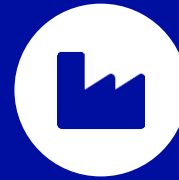
■ 각 주체가 얻는 가치



링크 코치

사회적 기여 · 제2의 커리어와 보람

은퇴 후에도 전문성으로 사회에 기여



중소기업

대기업 · 현장 30년 경험을 고객 기업 현장에

실무 고민을 아는 코치를 직접 만남



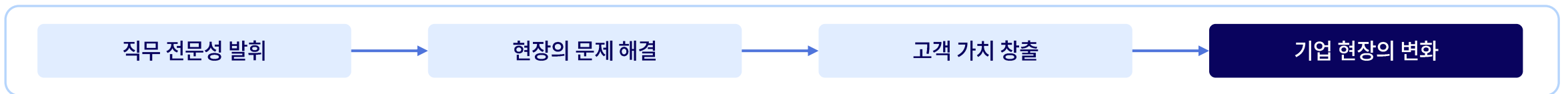
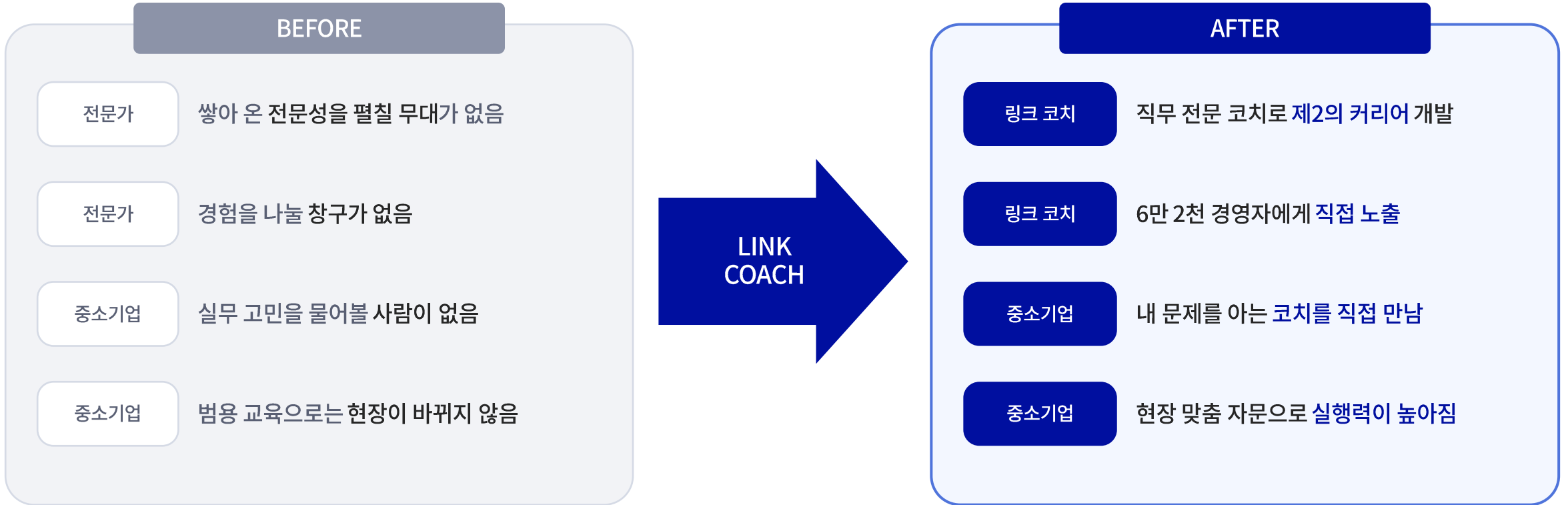
가인지캠퍼스

중소기업을 돕는 사명 실현

경영자 네트워크와 콘텐츠 생태계 확장

05 새로운 커리어와 가치 창출

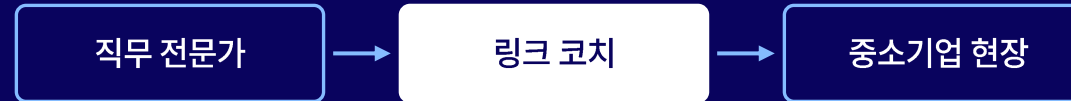
직무 전문성이 제2의 커리어가 되고, 중소기업 현장의 변화로 이어집니다



직무 전문성을 살려 다시 현장으로 — 링크 코치는 중소기업의 성장을 돕는 제2의 커리어입니다



LINK COACH



당신의 경력과 직무 전문성을 연결해,
기업 현장의 변화를 만듭니다.

Business is LOVE

가인지캠퍼스 사업개발팀 김효건 매니저
010-8977-6258 | wade@gainge.com