

파트 1: 쇼박스 해외사업 분석

1. 비즈니스 모델 (해외사업 관점)

쇼박스의 해외 BM은 단순히 '영화 수출'을 넘어 **IP(지식재산권)** 수익 극대화 모델입니다.

- **Direct Sales (완성작 수출):** 한국에서 개봉(예정)인 영화의 해외 판권을 국가별 배급사에 판매하여 미니멈 개런티(MG)를 확보합니다.
- **Format Sales (리메이크):** 시나리오와 컨셉을 수출하여 현지 버전으로 제작하게 함으로써 로열티를 창출합니다.
- **Co-production (공동제작):** 해외 현지 자본/인력과 결합해 초기 단계부터 글로벌 시장을 타겟으로 기획합니다.

2. 해외 유통 구조

콘텐츠는 보통 ****[제작사 → 투자배급사(쇼박스) → 해외 세일즈사 → 현지 배급사(Theatrical/VOD) → 관객]****의 단계를 거칩니다. 쇼박스는 투자배급사임과 동시에 자체 해외 세일즈팀을 운영하여 중간 마진을 줄이고 직접 글로벌 시장과 소통하는 구조입니다.

3. 해외사업팀의 핵심 역할

- **Market Intelligence:** 글로벌 트렌드를 분석해 어떤 장르가 어느 국가에서 팔릴지 예측합니다.
- **International Sales:** 칸, AFM, 홍콩 필름마트 등 주요 마켓에서 바이어와 협상하고 계약을 체결합니다.
- **Global Marketing:** 해외용 포스터 제작, 예고편 편집 등 현지 관객에 맞는 마케팅 자산을 관리합니다.
- **Festival Submission:** 해외 주요 영화제 출품을 통해 작품의 '브랜드 가치'를 높입니다.

4. OTT 확산 이후의 기회와 위협

- **기회 (Opportunity):** 'K-콘텐츠'에 대한 인지도가 급상승하여 홀드백(개봉 후 다음 플랫폼 이동 기간) 없이 글로벌 동시 공개를 통한 막대한 수익 창출 가능.
 - **위협 (Threat):** 극장 관객 감소로 인해 기존 '극장 개봉 기반 세일즈' 수익 모델이 약화되었으며, 넷플릭스 등 거대 플랫폼에 IP 통제권을 뺏길 위험 상존.
-

파트 2: 해외사업팀 체험형 인턴 실무 분석

1. 직무별 실무 내용

- 해외 세일즈: 국가별 바이어 리스트 관리 및 계약서 아카이빙 지원.
- 해외 배급: 수출용 마스터 파일(DCP, 자막 등)의 선적 및 물류 관리 지원.
- 해외 마케팅: 해외용 영문 프레스킷 제작, 보도자료 번역 및 SNS 채널 관리.

2. 인턴의 실제 수행 업무 (Reality)

인턴은 전략 수립보다는 *****운영 지원*****에 집중합니다.

- 해외 마케팅 홍보물(스크리너 링크, 카탈로그) 배포 관리.
- 영문 시놉시스 및 영화 소개 자료 초안 작성.
- 해외 영화제 출품 행정 지원 (엔트리 작성 등).

3. 영어 사용 수준 및 상황

- 수준: 단순 토익 점수보다 *****Business Writing*****과 **'Communication'** 능력이 핵심입니다.
- 상황: 해외 파트너와의 이메일 교신, 계약서 내 수치 검토, 해외 기사 모니터링 및 국문 요약. 전문적인 비즈니스 매너가 담긴 영어가 요구됩니다.

4. 필름마켓에서의 역할


- 전시 부스 운영: 바이어 미팅 스케줄링 및 안내.
 - 현장 반응 모니터링: 부스를 방문하는 이들의 피드백을 기록하여 리포트 작성.
 - 브로슈어 관리: 홍보물 배포 및 재고 관리.
-

파트 3: 1학년을 위한 3년 로드맵 (인턴 면접 대비)

면접관은 1학년에게 전문 지식을 기대하지 않습니다. 대신 *****콘텐츠에 미친 몰입도*****와 *****빠르게 실무를 흡수할 기초 체력*****을 봅니다.

3개년 로드맵 (필수 vs 불필요)

구분	준비 사항 (필수 활동)	지양 사항 (불필요 활동)
1. 영어 역량	영화 산업 특화 영어. 영화 전문지(Variety, Hollywood Reporter) 읽고 요약하기.	단순 토익 990점 목표 (비즈니스 회화가 더 중요함)
2. 콘텐츠 이해	쇼박스 라인업 완전 정복. 최근 5년 쇼박스 작품의 국가별 성적 데이터베이스화.	단순한 영화 감상 및 블로그 후기 (비평가가 아닌 사업가 시각 필요)
3. 글로벌 경험	외국인 대상 한국 문화 전달. 교내 교환학생 버디 활동이나 국제 워크숍 참여.	단순 관광 목적의 어학연수나 배낭여행
4. 지원 동기	쇼박스만의 'Edge' 분석. 타사와 다른 쇼박스만의 배급 전략(예: 랑중의 한·태 합작 모델) 분석.	"영화를 사랑해서", "K-컬처를 알고 싶어서" 같은 추상적 동기
5. 팀 선택 이유	IP 유통에 대한 관심. "제작된 가치를 세계 시장에 연결하는 브릿지 역할"에 대한 본인의 가치관 정립.	"외국어를 잘해서", "해외 출장이 잦을 것 같아서"
6. 인턴의 기여	"The Best Supporter". 꼼꼼한 아카이빙 능력과 디지털 툴(PPT, Notion) 활용 능력 강조.	"해외 매출 20% 상승시키겠다"는 식의 근거 없는 자신감

 1학년 지원자를 위한 면접 답변 구조 (설득력 강화)

"저는 1학년으로서 아직 실무 경험은 부족하지만, 데이터를 읽는 눈과 실무 지원을 위한 기초 체력을 갖췄습니다. 지난 1년간 쇼박스의 해외 기사를 영문으로 트래킹하며 국가별 선호 장르를 정리해왔습니다. (데이터 제시)
인턴으로서 팀원분들이 세일즈 전략에 집중하실 수 있도록, 가장 빠르고 정확한 '영문 마케팅 자산 지원'과 '마켓 데이터 리서치'로 팀의 운영 효율을 극대화하겠습니다.