OZKİZ

Table Of Contents

04P

Introduction

08P

가인지경영이란?

20P

오즈키즈 핵심가치

성장 Growth
도전 Challenge
와우! 서비스 Wow! Service

28P

오즈키즈 핵심역량

OZKIZ

14P 오즈키즈 비전하우스

16P 오즈키즈 사명과 비전

30P 오즈키즈 핵심습관

32P 오즈키즈 비전차트

Introduction

'전 세계 모든 사람들에게 마법같은 패션으로 행복을 선물합니다'
우리가 일하는 이유입니다. 이 사명을 달성하기 위해 반드시 필요한 3가지에 대해 이야기를 나누고 싶습니다.

첫째 성장입니다. 강봉덕. 92세까지 살다 가신 저희 할머니의 성함입니다. 조선 시대에 태어나 일제시대와 해방 그리고 한국전쟁을 거치는 역동의 시대를 사셨습니다. 안타깝게도 돌아가시는 날까지 한글을 깨우치지 못하고 까막눈으로 한 평생을 사셨습니다. 제가 고등학교를 다닐 때 1부터 12까지 숫자를 가르쳐 드린 적이 있습니다. '지팡이처럼 생긴 게 1이고…….' 숫자를 배우시던 할머니의 초롱초롱하셨던 눈빛이 아직도 생생하게 기억이 납니다. 안방에 걸려 있던 전자 시계를 읽지 못해 늘 저에게 지금 몇시냐고 물어보시다가 마침내 스스로 시계를 볼 수 있게 되었을 때 얼마나 좋아하시던지. 당신이 평생 동안 느끼셨던 불편함과 부끄러움 때문이신지 '사람은 늙어 죽을 때까지 배워야 한다'고

늘 말씀하셨습니다. 비록 그 때에 비해 모든 것이 변했지만 '사람은 지속적으로 배우고 성장해야 한다'는 진리는 불변입니다. 우리는 성장해야 합니다. 우리가 성장해야 우리 회사가 성장합니다. 우리 회사가 성장하는 속도보다 더 빠르게 성장하는 직원은 리더가 될 것이며, 우리 회사의 성장 속도를 따라오지 못하는 직원은 더욱 더 분발해야 할 것입니다. 회사는 직원들 역량의 총합만큼 성장한다는 말을 저는 믿습니다. 피드백과 강의, 교육, 독서 등 회사는 여러분들이 성장할 수 있도록 아낌없이 지원하겠습니다. 함께 노력하고 성장하여 그 탄탄한 역량을 바탕으로 회사를 더욱 키워 나갑시다.

둘째 고객입니다. 이주학. 창업 후 처음으로 우리 제품을 구입한 고객님의 이름입니다. 저는 지금까지 단 한순간도 이 분의 이름을 잊은 적이 없습니다. 이 분의 선택이 있었길래 지금의 우리 회사가 존재합니다. 차고 넘칠 정도로 수 많은 경쟁사들의 제품들 속에서 특별히 우리 제품을 선택해 주셨습니다. '이주학'

이라는 이름은 저에게 '고객'이라는 단어와 동의어입니다. 다만 '고객'이라는 추상적인 이름 속에는 그 분의 환경도, 사는 곳도, 어떤 제품을 좋아하는지도 추측할 수 없는 막연함 같은 게 있습니다. 하지만 이주학이라는 이름 속에는 핑크색을 좋아하는 딸을 둔 인천에 살고 있는 자상한 아빠의 모습이 떠 오릅니다. 현실 세계 속의 고객인 것 입니다. 5살짜리 예쁜 공주님을 둔 화목한 이 가정이 즐거운 시간을 보내는데 우리 제품이 도움이 되었으면 좋겠습니다. '오즈키즈 덕분에 우리 가족이 행복한 시간을 가질 수 있었다'고 칭찬받기 위해 우리가 일을 하고 있습니다. 우리는 그 어떤 순간에도 우리의 고객이 더 행복해지는데 도움을 주는 가치있는 일을 할 것입니다.

마지막으로 도전입니다. 3.3평 주차장. 우리 회사의 시작은 초라했습니다. 하지만 지금은 국내는 물론 세계를 향해서 뻗어 나가고 있습니다. 여기까지 오기까지 우리는 수많은 좌절과 실패를 경험했습니다. 그리고 꿋꿋하게 새로운 도전을 계속해 왔습니다. 세상에 없는 새로운 제품을 만들려고 끊임없이 시도하고, 중국에 진출하고, 의류 분야로 확장하고, 백화점에 진출하고, 그리고 지금은 해외 시장에 도전하고 있습니다. 매출을 쉽게 올릴 수 있는 길을 마다하고 꿋꿋하게 우리 브랜드 가치를 키워나가며 새로운 도전을 이어왔습니다. 앞으로 우리가 해 왔던 도전보다 훨씬 더 대담한 도전을 우리는 계속 시도할 것입니다. 디지털 시대를 선도하기 위해 최적의 UX 환경을 갖추고 AI를 활용해 패션과 IT를 접목할 것이며, 스마트 슈즈와 스마트 슈트를 통해 고객의 사이즈 고민을 완벽하게 해결할 것입니다. 빅데이타 분석과 센서를 활용해 온라인과 오프

라인 매장의 컨버전스에 도전할 것입니다. 이런 지속적인 도전을 통해 우리는 2024년 지금은 꿈 같은 우리의 비전을 현실로 만들 것이며, 마침내 '전 세계 모든 사람들에게 마법같은 패션으로 행복을 선물'하는 글로벌 중견기업이 될 것입니다. 우리 함께 새로운 역사를 써 나갑시다!

오즈키즈 대표 최철용

가인지경영이란?

가인지경영이란?

가치경영의 특징

회사의 핵심가치, 사명과 비전이 명확하다.
사회와 이웃에게 공헌한다는 자부심이 있다.
존경 받는 리더가 있다.

인재경영의 특징

돈보다는 사람을 키우는 것이 중요하다.
재능과 강점이 발휘된다. 인재가 양성된다.

지식경영의 특징

지식을 발견하는 것에 집중한다.
성과와 피드백이 명확하다.
고객 중심으로 일한다.

가인지경영이란 무엇인가?

우리는 비즈니스 세계에서 바른 방법으로 바른 열매를 맺는 사람들입니다. 일반적으로 많은 사람들이 '사업이란 이윤을 남기기 위한 것'이며, '직장이란 보상을 받기 위해 있는 것'이라고 하지만 이러한 관점은 우리의 일터를 단순히 돈을 매개로 연결된 관계로 규정합니다.

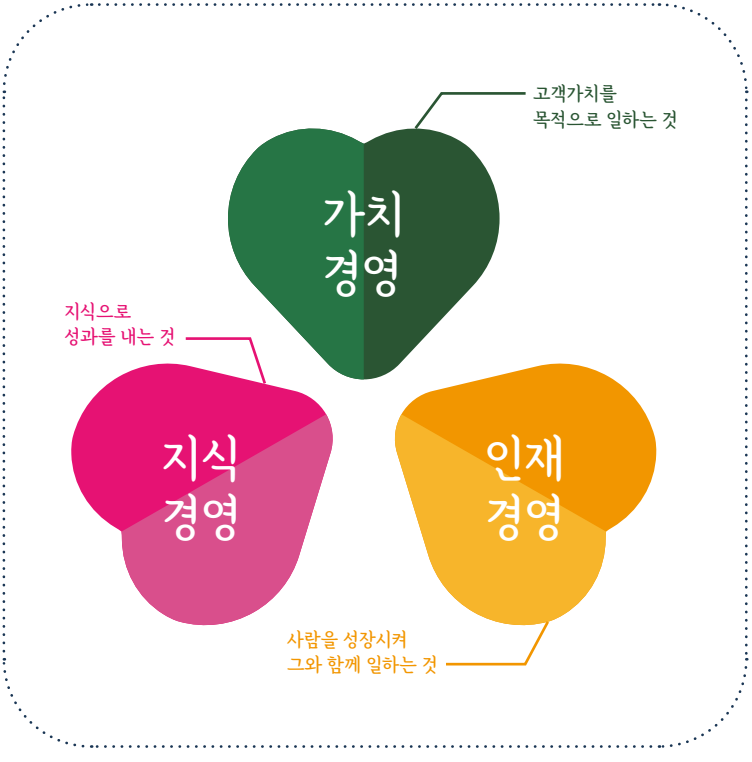
하지만 우리는 일터 속에서의 사업의 본질은 '고객가치'를 위해 존재하는 것이며, 직장생활의 본질 역시 '그 가치에 동참하는 것'이라고 규정합니다. 더불어 경영자와 직장인의 관계는 고용과 피고용의 관계를 넘어 '동일한 미션을 촉구하며 함께 가치를 확산시켜 나가는 관계'로 규정합니다. 그러므로 기업 활동의 본질은 '고객가치를 창조하기 위한 지식을 발견해가는 것'이라고 규정할 수

있습니다.

비용을 절감하거나 품질을 향상시키는 것, 속도를 올리고 재고를 절감하기 위한 노력 등 모든 비즈니스 활동은 기업이 가진 고객가치를 확산하기 위해 이루어지는 것입니다. 이러한 인식 속에서 일할 때 우리의 노력은 고귀하며 숭고한 공헌의 의미가 있게 됩니다. 사실 인류의 발달과 사회적 공헌은 대부분 기업과 일터에서 온 힘을 다해 노력하는 비즈니스맨들이 만들어 냈다고 할 수 있습니다. 그런 점에서 기업 활동은 진정한 이웃을 사랑하는 행위이자 인류를 풍성하게 하는 초석이 됩니다.

비즈니스에서 바른 방법으로 바른 열매를 맺고자 하는 경영자와 직원들에게 세 가지의 기초적 개념이 필요합니다. 첫째는 '가치경영'입니다. 조직이 왜 모였고 무엇을 위해 존재하며 어떤 사명을 추구하는가에 대한 답입니다. 둘째는 '인재경영'입니다. 조직은 혼자서 일하는 것이 아닙니다. 사람을 통해서 일하며 사람과 함께 일합니다. 사람을 채용하고 성장시키며, 함께 일하는 공간을 만들어 가는 것입니다. 셋째는 '지식경영'입니다. 지식은 운과 속임수가 아닌 지식을 통해 성과를 내는 방식을 말합니다.

가인지경영 실천을 통해 조직의 존재 목적을 분명히 하고, 함께 일하는 구성원들이 성장을 경험하며, 지식을 통해 지속적인 성과를 창출해 가길 진심으로 응원합니다.


고객가치를
목적으로 일하는 것
가치
경영
지식으로
성과를 내는 것
지식
경영
인재
경영
사람을 성장시켜
그와 함께 일하는 것

가치경영의 특징

회사의 비전과 사명이 명확합니다.

사회와 이웃에게 공헌한다는 자부심으로 뭉칩니다.

존경 받는 리더가 있습니다.

인재경영의 특징

돈보다는 사람의 성장을 중요하게 여깁니다.

인재의 재능과 강점이 발휘됩니다.

제자가 양성됩니다.

지식경영의 특징

운이나 속임수가 아닌 지식 발견에 관심을 갖습니다.

성과와 피드백이 명확합니다.

고객을 중심으로 생각하고 일합니다.

오즈키즈 비전하우스

Mission

전 세계 모든 사람들에게 마법같은 패션으로 행복을 선물합니다.

We present happiness to everyone around the world with magical fashion.

Vision 2024

고객과 직원이 자부심을 느끼는 글로벌 중견기업

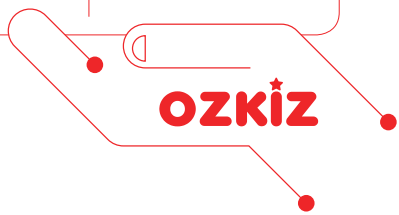
- 매출 1,000억
- 코스닥 상장
- 해외 30개국 진출

Core Value

- 성장 Growth
- 도전 Challenge
- 와우! 서비스 Wow! Service

Core Competency

- 탁월한 디자인 실력
- 툴을 활용한 스마트 워킹
- 기대 이상의 고객 서비스



MISSION

“
전 세계 모든 사람들에게
마법같은 패션으로
행복을 선물합니다. ”

We present wonderful times to all children around the world with magical fashion.

㈜오픈한이라는 기업이 존재하는 이유는 무엇일까요? 존재해야 하는 이유는 또 무엇일까요? 우리가 회사에서 일하는 이유, 비즈니스를 하는 궁극적인 사명은 무엇일까요?

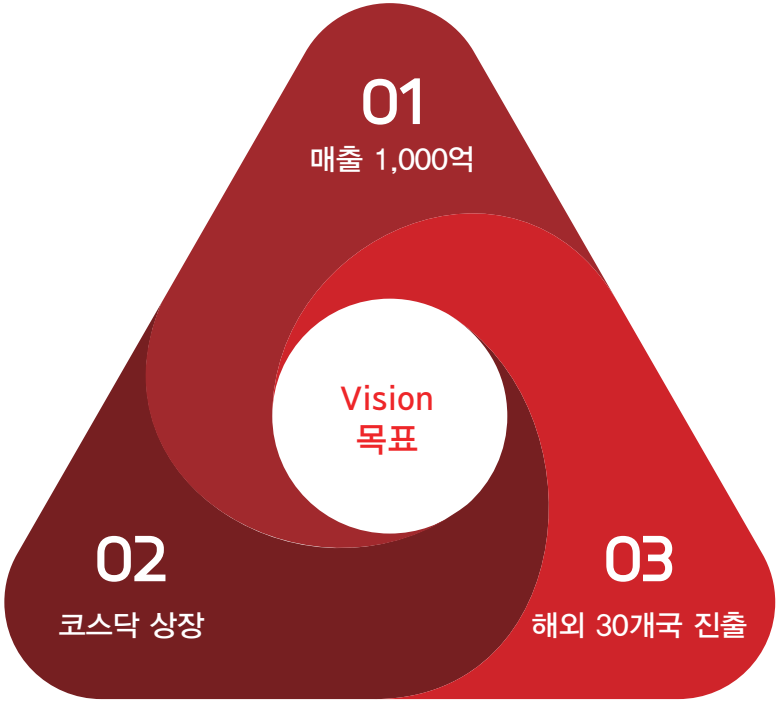
"전 세계 모든 사람들에게 마법같은 패션으로 행복을 선물합니다."

이것이 바로 우리가 일하고, 우리 회사가 존재하는 이유입니다. 주식회사 오픈한이 '오즈키즈'라는 브랜드로 마법처럼 놀라운 제품을 디자인하고 개발하는 이유, 그것은 바로 고객들에게 행복을 선물하기 위해서입니다. 선물처럼 정성스레 포장된 우리의 제품을 만나는 순간, 아이들의 설레는 눈빛을 우리는 늘 떠올립니다. 아이가 진심으로 기뻐하고 그 모습을 흐뭇하게 바라볼 엄마 아빠의 미소를 상상합니다. 온 가족이 함께 즐거워 할 그 소중한 순간을 선물해 드릴 것을 약속드립니다.

대한민국 뿐만 아니라 아시아, 미주, 유럽, 아프리카 등 전 세계 어디에 살든 모두 우리의 고객입니다. 국가와 인종과 종교를 뛰어 넘어 패션을 통해 기쁨을 느끼는 것은 인간이라면 누구나 느끼는 감정입니다. 진심을 담아 정성스레 만든 우리의 제품으로 전 세계 모든 사람들에게 마법처럼 행복한 순간을 선물해 드리기 위해 우리는 오늘도 최선을 다하고 있습니다.

VISION 2024

고객과 직원이 자부심을 느끼는 글로벌 중견기업



비전은 우리가 함께 달성해야 할 미래의 모습입니다. 우리는 어떤 어려운 상황과 치열한 경쟁 속에서도 우리의 목표를 하나씩 성취해 나가 마침내 이 비전을 현실로 만들 것입니다. 다소 무모해 보이는 목표일 지라도 우리가 진심으로 고객을 위하는 제품을 만들고 차별화된 서비스를 제공하며 우리 브랜드의 진정성을 알려 나간다면 2024년에는 우리가 세운 비전을 반드시 이룰 것입니다.

우리는 함께 상상합니다. 2024년 주식회사 오픈한은 오즈키즈를 비롯해 국내에서 가장 높은 시장 점유율을 자랑하는 브랜드를 보유하고 있을 것이며, 해외 30여개국에 진출해 정량적으로 1천억 매출을 달성할 것입니다. 투명하고 견실한 경영으로 코스닥에 상장해 직원과 주주 모두 자부심을 느끼는 상장기업이 되어 있을 것입니다. 고객이 팬덤을 이룰 정도로 브랜드 가치가 올라가고, 일하기 좋은 직장에 뽑힐 정도로 직원들이 만족하는 기업이 될 것입니다. 그리하여 고객과 직원이 자부심을 느끼는 글로벌 중견기업으로 우뚝 올라설 것을 확신합니다.

오즈키즈 핵심가치

핵심가치는 우리가 의사결정을 할 때 반드시 지켜야 할 원칙과 기준입니다. 우리는 다음 3가지의 핵심가치를 중요히 여기며 실천해 갑니다. 3가지의 핵심가치는 우리의 헌법과도 같은 것으로서 우리가 일 할 때 많은 부분에서 올바른 지침이 되어 줄 것입니다.

오즈키즈 핵심가치

성장 Growth

우리는 꾸준한 학습을 통해 업무 지식과 역량을
키우고 지속적으로 성장한다.

도전 Challenge

우리는 뜨거운 열정을 가지고 새로운 도전을 계속한다.

와우! 서비스 Wow! Service

우리는 고객이 기대하는 이상의 서비스를 제공한다.

WHAT

우리는 꾸준한 학습을 통해 업무 지식과 역량을 키우고 지속적으로 성장한다.

WHY

1. 개인의 성장이 곧 기업의 성장이다.
2. 역량 향상을 통해 고성과를 추구한다.

1. 저는 디자이너인데 예전 직장에서는 오로지 디자인 업무만 봤습니다. 업무는 숙달되었지만 그 범위가 너무 좁고 제한적이었습니다.

우리 회사에 입사하고 난 뒤 제가 상상하지 못한 다양한 기회가 주어졌습니다. 백화점에 입점해 있는 우리 매장에 나가서 고객들의 반응을 직접 확인해 볼 수도 있고, 온라인몰의 판매 데이터를 분석해가며 트렌드를 읽을 수도 있었습니다. 격주로 진행하는 독서포럼을 통해 다방면의 지식도 쌓을 수 있었습니다. 오픈한에 입사하기 전만 하더라도 사실 책과는 거리가 멀었는데 이제는 독서가 제 취미 중 하나일 정도로 습관으로 자리 잡았습니다. 이러한 다방면의 경험들이 제가 성장하는데 큰 도움이 된 건 두말 할 나위가 없습니다.

우리 회사는 직원들이 새로운 것을 배우고 성장할 수 있도록 많은 기회를 제공하고 권장합니다. 저 역시 이런 기회를 통해 업무 역량이 향상 되었으며, 지금도 지속적으로 성장하고 있는 중입니다.

OZKIZ

2. 저는 오즈키즈 브랜드의 샘플 제작 업무를 맡고 있습니다. 오즈키즈는 처음에는 신발 아이템에만 국한되어 있었는데 제가 입사할 때쯤 의류 아이템으로 확장하고 있었습니다. 하지만 대표님을 비롯해서 팀원 모두 의류 제작에 대해 최고의 전문가라고 하기에는 일렀습니다. 각자 자기 분야에서는 경험이 풍부했지만 아무래도 처음 생긴 사업부이다 보니 사건 사고도 많았고 아무튼 좀 서툴렀습니다.

그 때 회사의 도움을 받아 패턴 학원을 다니며 좀 더 전문적인 기술을 익혔습니다. 또 문제가 생길 때마다 그 문제를 해결할 수 있는 방법을 찾았고 그 과정에서 많은 걸 배웠습니다. 그렇게 꾸준히 배우고 연습하며 노력하다보니 어느 순간에 누구에게나 인정받는 지금의 자리까지 오게 되었습니다.

돌이켜 생각해보니 그 당시에는 아이들 때문에 퇴근 후 집안이 전쟁터였는데도 재미있게 배우고 일했던 거 같습니다. 올해에는 의류에서 가장 어렵다는 겨울 아우터 샘플 제작에 도전하려고 합니다. 늦은 나이임에도 끊임없이 도전하고 성장할 수 있는 기회가 주어진다는 것에 늘 감사하는 마음을 갖고 있습니다.

WHAT

우리는 뜨거운 열정을 가지고 새로운 도전을 계속한다.

WHY

1. 도전을 통해 성공과 실패의 과정을 거치다 보면 결국 목표를 달성한다.
2. 빠르게 변화하는 시장 속에서 새로운 도전과 유연한 변화로 경쟁력을 확보한다.

1. 아이들 옷은 단순히 예쁘기만 하면 될까요? 타 브랜드의 경우 예쁘고 잘 팔리는 옷을 디자인하지만 우리는 다릅니다. 아이들의 동심을 생각하며, 옷 한벌을 만들더라도 호기심을 불러 일으키고 상상력을 키울 수 있는, 진정으로 아이들을 위한 옷을 만들려고 노력합니다.

'장난감 구슬 치마 레깅스' 역시 이런 노력으로 탄생한 제품 중 하나입니다. 기존의 없던 새로운 제품을 만들 때마다 늘 그렇듯 이 제품 역시 수많은 시행착오를 거쳤습니다. 그 오랜 과정을 거쳐서 마침내 첫번째 샘플이 나왔는데 실망스럽게도 사내 품평회 반응은 그다지 좋지 않았습니다. '장식용 장난감이 무거워 보인다', '레깅스용으로 적합하지 않은 디자인이다', '장난감 장식 끝이 뾰족하다' 등 다양한 피드백을 듣고 이를 반영해 다시 2차 샘플을 만들었습니다. 그러고는 만장일치로 본제품으로 생산해 판매를 시작했는데 예상외의 큰 성공을 거두었습니다.

아이들에게 호기심을 불러 일으키는 디자인을 해보고 싶다는 단순한 아이디어로 시작한 무모한 도전이었지만 그 성과는 기대외로 컸습니다.

OZKIZ

2.겨울에는 폭설이 많이 내리는데 그 때마다 아이들이 빙판길에 넘어져서 다치는 사고가 빈번하게 일어났습니다. 이 문제를 우리가 해결해보자고 머리를 맞대고 연구한 끝에 나온 제품이 '703 아이젠 부츠'입니다. 겨울 등산화에 쓰는 아이젠에서 아이디어를 얻었습니다. 하지만 등산용 아이젠을 아동 부츠용으로 변형해 부착하기까지는 수 많은 난관이 있었습니다. 아이젠과 아웃솔 몰드 제작 등 쉬운 작업이 하나도 없었습니다. 하지만 아이들이 빙판길을 안전하게 다닐 수 있도록 도와주는 제품이 꼭 필요하다는 사명감으로 그 모든 어려움을 극복하고 마침내 제품을 출시하게 되었습니다.

그리고 고객님들은 우리의 노력을 너무나도 잘 안다는 듯이 폭발적인 반응으로 답례해 주었습니다. 곧 이어 유사제품이 출시되었지만 우리는 좋은 현상으로 여겼습니다. 겨울 빙판길에 아이들이 좀 더 안전하게 다닐 수 있다면 우리 제품만 독점적으로 판매되는 것보단 경쟁사이더라도 더 많은 제품이 시장에 나오는 것이 낫다고 여겼습니다.

세상에 없던 부츠를 만드는 건 언제나 힘든 도전이지만 이를 통해 우리의 능력이 향상되고 오즈키즈가 더욱더 성장할 수 있는 밑거름이 되었습니다.

WHAT

우리는 고객이 기대하는 이상의 서비스를 제공한다.

WHY

1. 고객이 감탄할 때까지 우리는 계속 노력한다.
2. 깜짝 놀랄 만한 서비스를 제공 받았을 때 고객은 감동하고 그 감동을 주위에 알린다.

1. 오즈키즈에는 퀵배송 서비스가 있습니다. 제품이 급히 필요한 고객님을 위해 서울 시내의 경우 당일 퀵으로 제품을 발송해드리는 우리만의 차별화된 서비스입니다. 급하게 제품이 필요한 고객님들이 아주 만족하시면서 이용하고 있습니다.

2017년 겨울 어느날 서울에 눈이 아주 많이 내렸습니다. 뉴스에서 100년만의 폭설이라고 보도 되었던 그 때입니다. 한 고객분께서 급하신지 퀵 배송을 부탁하셨는데 폭설로 오토바이 퀵배송이 불가능한 상황이었습니다. 양해 전화를 드렸는데 마침 그날 자녀의 중요한 촬영이 예정되어 있다며 아주 난처해 하셨습니다.

어떻게 하는 게 좋을지 상의 끝에 오즈키즈가 존재하는 이유는 고객에게 깜짝 놀랄 만한 서비스로 행복을 선물한다는 사명을 떠올리고는 직원 중에 한 명이 대중교통을 타고 직접 배달을 해주기 했습니다. 빙판길에 날씨도 춥고 길도 멀어서 가는 길이 쉽지 않았지만 마침내 고객님께 제품을 배송해 드렸습니다. 촬영을 무사히 마친 고객님께서 다음날 감사 문자와 함께 행복하게 웃고 있는 아이의 사진을 보내주셨습니다. 우리가 일하는 이유를 다시 한번 깨닫게 해 준 소

중한 경험이었습니다.

2. 한번은 한 고객분이 출시한 지 시간이 많이 지난 예전 모델의 신발을 수선해달라고 보내셨습니다. 시간이 많이 흘렀지만 아이가 그 신발을 워낙 좋아한다며 가능하면 장식 부분을 수선해 달라는 메모가 남겨져 있었습니다.

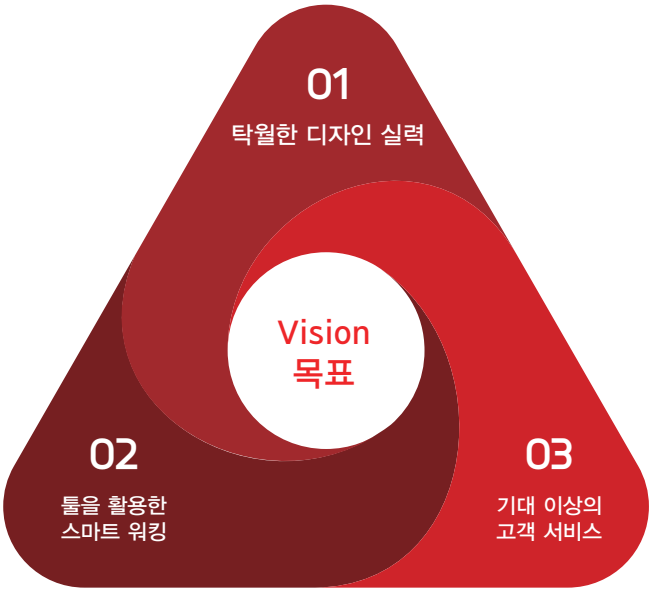
시간이 오래 되어 공장에서도, 부자재업체에도 그 장식은 더이상 구할 수가 없었습니다. 수선이 곤란하다고 전화를 드릴려다가 그 고객분을 위해 진심으로 우리가 할 수 있는 일이 무엇일까 생각해 보았습니다. 그리고는 최대한 비슷한 스타일의 다른 장식을 구해서 수선을 해주기로 마음 먹었습니다. 부자재 시장을 전부 훑어 본 끝에 찾은 장식을 사진을 찍어서 보내드렸더니 마음에 들어하셨습니다. 그 장식으로 수선을 말끔하게 해서 보내드렸습니다. 수선 제품을 받고 그렇게 좋아하시는 분은 처음일 정도로 고마워하셨습니다.

지금도 AS 기간이 지난 상품의 수선이 들어오면 그 때 경험을 떠올려 고객을 진심으로 위하는 게 어떤 건지를 우선 생각하며 고객이 와우!라고 감탄할 수 있도록 최고의 서비스를 제공하려고 노력합니다.

오즈키즈 핵심역량

핵심역량은 고객가치에 기여하는 기능이나 지식의 덩어리를 의미합니다. 우리의 여러 역량 중에서도 특히 중요하다고 할 수 있는 핵심역량은 다음 3가지입니다.

오즈키즈 핵심역량



핵심역량은 고객 가치에 기여하는 기능이나 지식의 덩어리를 의미합니다. 우리가 보유한 수많은 역량 중 특히 중요하다고 여기는 것은 위의 3가지입니다. 위의 3가지 핵심역량은 우리 회사가 지금까지 비즈니스를 해오면서 지속적으로 추구하고 향상시켜 온 자랑스러운 결과입니다. 우리는 이 핵심역량을 더욱 더 키울 것이며 이를 바탕으로 지속적으로 성장할 것입니다. 그리고 궁극적으로 '전 세계 모든 사람들에게 마법같은 패션으로 행복을 선물'하는 기업이 될 것입니다.

오즈키즈 핵심습관

우리가 경험으로 알고 있듯이 성공한 사람과 기업은 예외없이 그 성공을 가능하게 했던 주요 습관을 가지고 있습니다. 우리는 작지만 의미 있는 반복의 힘을 믿습니다. 특별히 핵심습관은 우리가 중요하게 여기는 것들을 포기하지 않고 실천하기 위해 정한 습관을 의미합니다. 우리는 다음의 습관들을 핵심습관으로 함께 실천해 갑니다.

오즈키즈 핵심습관

철저한 스케줄 관리

업무 시작과 마감 10분 전에는 오늘과 내일의 업무 스케줄을 관리한다.

효과적인 피드백

피드백은 격려로 시작하고 대안으로 마무리한다.

기록 또 기록

새로운 아이디어나 미션은 빠짐없이 기록한다.

마법 독서

격주 금요일마다 독서포럼을 통해 지식과 사고의 범위를 넓혀 나간다.

몰입 타임제

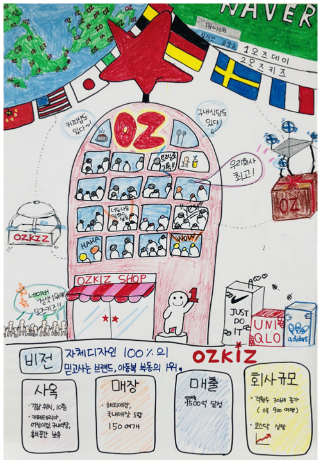
오전 10시, 오후 2시 일 2회 업무 몰입 타임을 갖는다.

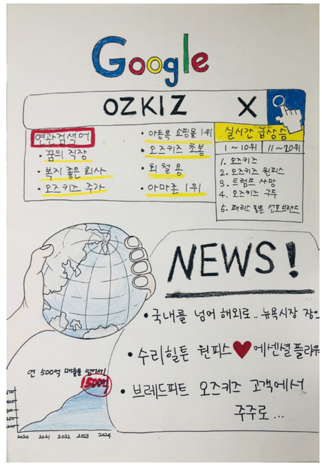
오즈키즈 비전차트

프랑스 소설가인 앙드레 말로는 '오랫동안 꿈을 그리는 사람은 마침내 그 꿈을 닮아간다'고 했습니다. 우리는 2024년의 모습을 함께 상상하고 토론하고 그리고 도화지에 그려 보았습니다.

우리의 꿈을 담은 비전차트는 2024년 우리가 이루고자 하는 미래의 주식회사 오픈한의 모습을 조감도처럼 그린 것입니다. 우리는 비전차트를 통해 미래의 모습을 생생하게 떠올리며 꾸준하게 노력해 반드시 그 꿈을 현실로 만들 것입니다. 뜨거운 열정으로 저 그림들을 현실로 만들 것입니다.

TIME
×100
OZKIZ
2024
세계로 뻗어가는 기업!!


NAVER
1 오즈데이
2 오즈키즈
OZ
우리회사 최고!
OZKIZ SHOP
JUST DO IT
UNIQLO
adidas
비전 자체디자인 100%의 민교사는 브랜드, 아동복 부동의 1위.
OZKIZ
사옥
매장
매출
회사규모


Google
OZKIZ
연관검색어
꿈의 직장
복지 좋은 회사
오즈키즈 주가
아동복 쇼핑몰 1위
오즈키즈 초봉
회장 몸
아마존 1위
실시간 급상승
NEWS!
•국내를 넘어 해외로.. 뉴욕시장 장
•수리힐튼 원피스 ♥ 에넨셀 플라워
•브레드피트 오즈키즈 고객에서 주주로...

GLOBAL OZKIZ
OZKIZ TO THE WORLD!
OZKIZ 1000억
OZKIZ
30F
KOSDAQ
GYM
MASSAGE
CAFE
고객 만족
직원 만족
오즈 키즈

OZKIZ

발행자: 최철용

편집자: 전직원

발행일: 2018.08.16

기업명: (주)오픈한

주소: 서울특별시 성동구 연무장5가길 25 성수역 SKV1타워 1311호

전화: 070-5014-2233

http://www.ozkiz.com

제작 컨설팅: (주)가인지캠퍼스

*본 자료는 ㈜오픈한 전 임직원들이 함께 한 1박2일간의 비전워크샵을 통해 정립한 내용입니다.
출처만 밝히면 전재와 복사가 가능하니, 우리의 비전을 널리 알려주세요.