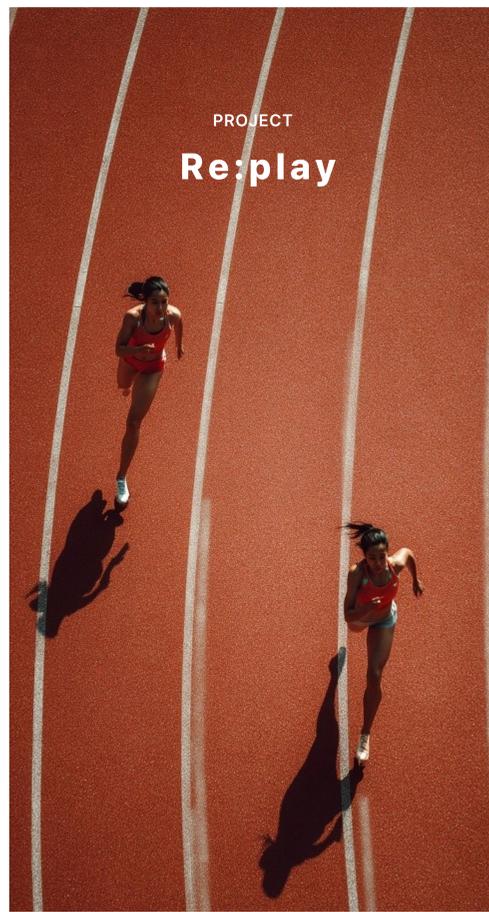


Enactus Yonsei

About Enactus Yonsei

인액터스 연세는 기업가 정신의 실천을 통해 사회 문제를 해결하는 국제 비영리 조직인 인액터스 소속입니다. 인액터스 연세는 하나의 공동체로서 사회 문제를 바라보고, 이를 비즈니스적 시선으로 해결하기 위해 노력합니다. 동네 빵집 활성화 프로젝트인 동네빵네, 중고서점 사업의 활성화 프로젝트 책잇아웃 등의 성공사례를 바탕으로 2004년 설립된 이후 18개의 프로젝트를 완료하고, 3개의 프로젝트가 현재 진행되고 있습니다.

인액터스 연세는 ‘행동으로 세상을 바꾼다’라는 공통적인 목표를 가지고 있습니다. 어떠한 사회 문제, 혹은 대상자들에게 있어서 일시적인 도움을 주는 것이 아닌, 지속 가능한 비즈니스 모델을 통해 자립해 나갈 수 있는 환경 자체를 조성하는 것에 초점을 맞춥니다. 흔히 말하듯 물고기를 잡아주는 것보다는 잡는 법을 알려주며, 대상자들이 가지고 있던 역량을 비즈니스적으로 해석하여 생태계를 조성하는 정원사의 역할을 수행합니다.



더 많은 소식이 궁금하다면?

Website | www.enactusyonsei.org

Instagram | [enactus_yonsei](https://www.instagram.com/enactus_yonsei)

Facebook | [facebook.com/yonseienactus-](https://www.facebook.com/yonseienactus-)

UtilRice

UtilRice는 이렇게 활동합니다.

유틸라이스는 국내 쌀 과잉공급 문제 해결을 목표로 쌀을 원료로 한 비식품 제품을 개발·판매하는 팀입니다. 제품 출시 이후 꾸준한 성장을 이어가며 누적 매출 3천만 원을 돌파했습니다.

유틸라이스는 최근 브랜드 리뉴얼을 성공적으로 완료했습니다. 우리만의 스토리를 담은 새로운 상세페이지를 선보이며, SNS를 통해 다양한 릴스와 카드뉴스를 발행했습니다. 그 결과 고객들의 뜨거운 반응과 함께 매출이 폭발적으로 증가하는 성과를 거두었습니다. 현재는 SNS 콘텐츠 분석을 통해 고객 반응을 면밀히 분석하며, 더욱 효과적인 소통 전략을 수립하고 있습니다.

유틸라이스는 B2B 사업 확장과 신제품 개발에도 박차를 가하고 있습니다. 서울카페쇼 참가를 계기로 다양한 업체들과의 네트워킹을 진행하며, 현재 여러 파트너사와 제품 테스트를 진행하고 있습니다. 동시에 쌀을 활용한 새로운 비식품 제품 개발에 본격 집중하며, 제품 라인업 확대를 위한 체계적인 준비를 이어가고 있습니다.

앞으로 유틸라이스는 신제품 출시와 B2B 사업을 이어가며, SNS를 통한 고객 소통에도 더욱 힘쓸 예정입니다. 쌀의 새로운 가치를 더 많은 곳에 전파해 나가며, 국내 쌀 소비 증진에 실질적으로 기여하는 것이 목표입니다. 유틸라이스가 만들어가는 쌀의 새로운 가능성에 많은 관심과 응원 부탁드립니다.



UtilRice는 이런 프로젝트입니다.

유틸라이스는 매년 감소하는 쌀 소비와 그로 인한 과잉 공급 문제를 해결하기 위해 출발한 팀입니다. 쌀로 만든 비식품 제품을 개발·판매하며 우리 쌀의 새로운 쓰임을 제시하고, 지속 가능한 소비를 실현하고자 합니다.

시장 조사, 마케팅, 영업 등 전 과정을 직접 수행하며 실무경험과 다양한 협업을 통해 실행력을 갖춘 팀으로 성장하고 있습니다.

더 많은 소식이 궁금하다면?

이메일 makeournp@gmail.com 인스타그램 [@utilrice.official](https://www.instagram.com/utilrice.official)

Re:play

Re:play는 이렇게 활동합니다.

Re:play는 평균 23.6세라는 이른 은퇴 나이에 직면한 운동선수들의 경제적, 사회적, 심리적 어려움에 공감하여 시작된 프로젝트입니다.

Re:play는 현재 러닝 인식 개선을 위한 콘텐츠 제작 및 경쟁사 미팅을 진행하면서 대외적인 활동을 통해 동계 훈련을 준비하고 있습니다. 베가베리, 달리는 커피 등과 같이 러닝 클래스 뿐만 아니라, 러닝을 주제로 활용할 수 있는 기업들을 컨택하여, 건강한 러닝 문화를 함께 이끌어갈 수 있도록 논의 중에 있습니다.

또한, Re:play는 문제 해결을 위해 해당 문제를 해결을 위해 노력하고 있는 2곳의 스포츠 서비스 운영진을 만나 미팅을 진행했습니다. 추가적으로 Re:play의 영향력 확대를 위해 서울권 외에서 진행되는 수업들에는 해당 지역 대학 학과와 협력하여 매니저를 고용했으며, 밴드를 활용하여 소비자 커뮤니티를 형성하고자 노력하고 있습니다.

이외에도 서울과 전주를 넘어, 광주, 경주, 충남 등 다양한 지역의 선수들과 미팅을 하면서 전국 단위의 지역 확장 기반을 마련하고 있으며, 지역 확장과 더불어 종목 또한 확장하는 것을 목표로 하고 있습니다.



Re:play는 이런 프로젝트입니다.

많은 선수들이 프로 진입이라는 좁은 관문 앞에 좌절하며 사회 복귀에 어려움을 겪고 있음에도 불구하고, 기존 지원책은 낮은 인지도와 이용률로 실효성이 부족합니다.

이에 Re:play는 은퇴 및 현역 운동선수들이 지도자로서 새로운 커리어를 시작할 수 있도록, 전문적인 운동 능력을 가진 전·현직 선수와 생활체육인을 매칭하는 서비스를 솔루션으로 도출했습니다.



더 많은 소식이 궁금하다면?

이메일 project.replay24@gmail.com 인스타그램 @re.play.official

한음

한음은 이렇게 활동합니다.

2025년 12월, 한음은 국악 클래스 모델 고도화를 목표로 서비스 구조 설계를 중심으로 프로젝트를 진행하였습니다. 우선 김동훈 교수님과의 미팅을 통해 소비자 분석을 수행하며, 한음이 제공하는 국악 클래스의 핵심 타겟과 주요 소비자 니즈를 체계적으로 정리하였습니다.

이후 이재우 강사님과의 대면 미팅을 통해 실제 수업 운영을 전제로 한 수업 대본 및 운영 매뉴얼을 제작하였으며, 이를 기반으로 클래스 전체 흐름과 학습 목표를 구체화한 수업 커리큘럼을 기획하였습니다. 또한 2차 MVP 실행을 대비하여 수업 진행이 가능한 장소들을 사전 답사하고, 수업 운영 측면에서 가장 적합한 공간을 선정하여 대관을 완료하였습니다.

동시에 팀 내부적으로는 악기별 TFT를 구성하여 사물놀이 및 가야금 수업 기획을 병행하였습니다. 더불어 소비자 모집을 활성화하기 위해 TF별 로고 제작과 인스타그램 홍보 활동을 진행하였으며, 각 수업의 소비자 니즈에 부합하는 톤 앤 무드를 설정하고 이에 맞춘 홍보 콘텐츠를 지속적으로 업데이트하였습니다. 이를 통해 향후 클래스 모집과 브랜드 인지도 확장을 위한 온라인 채널을 구축하였습니다.

이와 더불어 윈터 워크스테이션 지원을 통해 프로젝트 운영을 위한 지원금을 확보하고 MVP 체계화를 진행하였습니다. 윈터 워크스테이션 세션에 따라 문제 정의부터 MVP 실행 단계까지를 순차적으로 점검하며, 한음이 기존에 미흡했던 부분을 보완함으로써 프로젝트 전반의 기반을 보다 탄탄히 다져가고 있습니다.



한음은 이런 프로젝트입니다.

한음은 외국인 분들과 취미 음악인을 위한 국악 체험 클래스를 기획하고 운영하는 프로젝트입니다.

“숨겨진 전통문화의 수요를 발견하고, 국악 전공자들이 안정적으로 활동할 수 있는 환경을 만든다”는 미션 아래 활동하고 있으며, 국악 전공자들이 지속 가능한 수익을 창출할 수 있도록 하고자 합니다.

앞으로도 한음은 다양한 국악 클래스를 기획·운영하며, 소비자 분석부터 프로그램 구성, 홍보·마케팅까지 꾸준히 노력해 더 많은 분들께 국악의 매력을 전하고자 합니다.

UtilRice

Re:play

한음

