

2022 영업 및 고객서비스 스티비대상 출품 요강

1. 출품자격

- ① 조직(기업, 정부, 단체 등)이나 개인이 2019년 7월 1일 이후 이룩한 업적
- ② 이 기간 전부터 이루어진 성과일 경우에는 위의 기간에 맞춰 제출할 것

2. 출품 카테고리

- ① 출품자격을 가진 조직이나 개인은 카테고리나 작품 수에 제한없이 출품할 수 있음.
- ② 동일한 작품을 복수로 출품할 경우 출품료는 따로따로 내어야 함.
- ③ 심사는 출품카테고리별로 진행되며, 카테고리 심사결과에 따라 별도로 수상할 수 있음.

3. 주요일정

- ① 최종출품마감: 2020. 1. 12 (수),
- ② 심사: 2011.11~2022.2.21
- ③ 수상작 발표: 2022년 2월 28일(월)
- ④ 소비자가 뽑은 올해의 기업 온라인 투표: 2022년 3월 1일 (화) ~ 4월1일 (금)
- ⑤ 온라인시상식: 2022년 5월 11일 (수)

4. 출품부문 및 출품료(Entry Fee)

(단위-US달러, 원)

부문	일반출품료 (2021.11.10.까지)	최종출품료 (2021.11.11부터)	출품대행료 (작품당)
개인	\$310	365	120,000
조직, 팀, 부서, 신제품이나 서비스	\$535	590	120,000

* 출품료 원화입금시 적용환율: US\$1=1,300원(적용환율은 US1=1,200원 기준에 변동환율 50원, 해외송금수수료 50원이 추가된 금액임)

5. 출품대행 자료 접수

- ① 출품대행시 제출자료는 이메일(baeseogbong@gmail.com)로 접수
- ② 출품료 및 대행료는 출품작 제출시 입금이 원칙임
- ③ 출품료와 접수는 2021년 11월 10일 이후에는 반납되지 않음.
- ④ 영상자료:
 - 가능하면 파일을 업로드한 후 Embed code나 URL로 제출

- 업로드를 못할 경우 파일로 제출

- ⑤ 출품 양식 다운로드-www.koreacf.or.kr

6. 출품 사이트-<https://sales.stevieawards.com/member>

- ① 직접 출품할 경우 먼저 사이트에서 회원가입후 출품해야 함
- ② 출품할 때 관련자료를 업로드해야 함
- ③ 인쇄물을 포함 미국에서 오프라인으로 자료를 받지 않아 모든 자료는 파일로 제출해야 함
 - 파일크기: 최대 50MB (파일이 최대크기보다 클 경우 쪼개서 제출)
 - 파일양식: pdf, doc, docx, csv, xls, ppt, png, jpg, jpeg gif, txt, wmv, swf, avi, flv, mp4, mov, wav, mp3
- ④ 출품을 대행할 경우에는 한국대표부에서 본 업무를 대행함

7. 출품언어: 영어

- ① 한국대표부에서는 출품사의 영문 번역에 도움을 주기 위해 건국대학교 번역센터인 랭스 테크와 업무제휴, 번역료를 아래와 같이 협의함
 - ㉠ 한글 800자(200단어, 12포인트 20행) 기준 35,000원(원어미 감수 포함)
 - ㉡ 실시간 금액은 협의 필요
- ② 랭스테크 담당자: 김중휘실장(직통 070-4354-3533)

8. 카테고리 조정

- ① 출품 카테고리가 맞지 않을 경우, 스티비어워즈에서 이를 조정할 수 있음.
- ② 심사위원의 조정 요청이 있을 경우 스티비어워즈에서 조정

9. 심사

- ① 전세계에서 150여명의 전문가가 부문별로 심사를 진행
- ② 수상작은 심사에서 10점 만점 기준 평균 7.25 이상을 받아야 함. 카테고리별 최고점수를 받은 작품에 금상이 주어지며 은상은 8.0을 넘어야 함
- ③ 금상에는 트로피, 은상과 동상에는 메달이 수여됨

10. 담당자 선정 (직접 출품하는 회사)

- ① 모든 출품사는 스티비어워즈에서 연락할 수 있는 담당자를 정할 것. 담당자에게 출품 수상과 관련된 정보가 이메일로 전달됨
- ② 담당자는 help@stevieawards.com이 보내는 모든 이메일을 확인하고 회신할 것
- ③ 출품을 대행할 경우 한국대표부에서 이 업무를 대신함

13. 회사정보에 관한 최신 자료 제공 (직접 출품하는 회사)

- ① 출품사는 출품제정에 있는 회사 정보(담당자, 우편번호가 포함된 우편물 주소, 이메일, 전

화번호 등)를 항상 최신 정보로 관리할 것

② 시상식 불참시 수상한 트로피와 메달은 출품계정에 있는 우편물 주소로 발송됨. 주소가 틀려 반송된 경우 출품사는 재발송비용을 부담해야 함.

주소관리-<https://iba.stevieawards.com/member/register>

③ 출품을 대행할 경우 한국대표부에서 이 업무를 대신함

11. 출품작의 처분

① 출품용으로 제출한 모든 자료는 반납되지 않음

12. 수상작품 배송료

① 코로나-19로 인해 2022시상식은 가상시상식(Virtual Ceremony)로 진행되기 때문에, 모든 수상회사에게는 가상시상식 참석 여부와 배송료 내고 상을 받을 것인지를 묻는 문서가 발송되며, 이에 대한 결정은 수상회사에서 선택권을 가짐

② 상을 받기 위해 가상시상식에 반드시 참석할 필요는 없음. 즉 가상시상식에 참석하지 않아도 배송료를 내면 수상작을 받을 수 있음

○ 금스티비상 트로피: 1개당 US\$300

○ 은스티비상, 동스티비상 메달: 1개당 US\$32

④ 가상시상식에 참석 여부는 추후 고지

13. 수상작품집 발간

① 금상 수상작 공적서는 시상식이 끝난 후 1달 이내에 영업고객서비스 사이트에 올려짐

② 금상 수상자에게는 작품집 발간 전에 출품작에 대한 수정이나 공개를 원하지 않는 자료 등을 수정할 기회가 주어짐

③ 모든 금상 수상자는 발간 전에 스티비어워즈에서 요청하는 편집이나 교정 등의 요청에 즉각 회신하는 것으로 동의함

14. 출품 접수 및 문의

○ 한글출품요강은 www.koreacf.or.kr 에서 내려받을 수 있습니다.

○ 배석봉 스티비어워즈 한국대표 Tel (02)2144-0741~2

baeseobong@gmail.com www.koreacf.or.kr

카테고리별 출품사양

개인 영업부문 SALES INDIVIDUAL CATEGORIES

○ 출품대상: 개인 영업전문가

○ 제출서류

A. 공적서: 2019년 7월 1일 이후의 성과를 아래 양식에 맞춰 작성하거나 5분 길이의 비디오로 제출

B. 공적서양식:

① 출품자소개: 연혁 및 과거실적 (200단어이내, 필수)

② 2019년7월1일 이후의 심사위원의 관심을 끌만한 출품자성과 (250단어이내, 필수)

③ 출품자의 성과가 어떻게 특이하고 중요한지를 설명. 가능하다면 이번 성과를 동업종의 다른 사람이 이룬 업적이나 이전에 귀 출품자가 이룩했던 성과와 비교하여 설명 (250단어이내, 필수)

④ 공적서에서 주장하는 내용을 뒷받침해 줄 수 있는 보충자료 (250단어이내, 선택)

C. 보충자료: 심사에 도움을 줄 수 더 깊은 정보 (첨부파일, 보도자료, 영상물 등 관련된 파일이나 웹주소) 파일이나 웹사이트

○ 카테고리

1. 올해의 최고영업인상 *Senior Sales Executive of the Year*: Chief Sales Officer 등

2. 올해의 세계영업인상 *Worldwide Sales Executive of the Year*

3. 올해의 국내영업인상 *National Sales Executive of the Year*

4. 올해의 영업관리자상 *Sales Director of the Year*

5. 올해의 영업인 *Sales Manager of the Year*:

6. 올해의 영업운영 전문가상 *Sales Operations Professional of the Year*: 영업인이나 영업전문가가 영업조직과 영업전략이나 목표 지원을 효율적이고 효과적으로 목표달성을 위한 관리역할을 어떻게 실행한 것에 대한 평가

7. 올해의 판매 훈련이나 교육 전문가상 *Sales Training or Education Professional of the Year*: 판매관리자나 판매전문가가 관리역할을 수행하기 위해 판매 훈련이나 교육을 위해 관리, 계획, 실행한 업적

8. 올해의 영업왕상 *Sales Representative of the Year*: 개인 영업자들이 조직의 영업결과에 기여한 업적 평가

a. 비즈니스서비스산업(Business Services Industries): 광고, 컨설팅, 마케팅, 인사, PR 등

b. 기타 서비스산업(Other Service Industries): 금융서비스, 헬스케어, 관광/레저, 법률, 미디어/오락, 부동산, 소매 등

c. 기술산업(Technology Industries): 컴퓨터 소프트웨어, 컴퓨터 서비스, 컴퓨터 하드웨어, 인터넷/뉴미디어, 텔레커뮤니케이션 등

d. 기타 모든 산업(All Other Industries): 위에 명기되지 않은 모든 산업

9. 올해의 세일즈 엔지니어상 *Sales Engineer of the Year*: 2019년 7월이후 기존이나 잠재고객을 위한 제품이나 서비스를 훌륭하게 기술적으로 프레젠테이션을 잘한 개인전문가; 장비 평가에 필요하거나 시스템 요구사항을 결정하기 위한 고객이나 엔지니어와의 대화; 고객 요구에 맞추기 위한 제품 개조나 계획 (2022년 신설)
10. 올해의 영업지원 전문가상 *Sales Support Professional of the Year*: 2019년 7월이후 영업 조직에 관리, 유통, 자원 등을 제공한 개인 전문가 (2022년 신설)
11. 올해의 가상/예약판매 전문가상 *Virtual and Pre-Sales Professional of the Year*: 2019년 7월이후 원격판매나 기술을 이용해서 나라 및 글로벌 차원에서 영업을 확대하거나 가능하게 했거나, 고객의 요구를 해결하기 위한 기술적인 솔루션을 포함 영업전 예상 거래량을 예측할 수 있도록 영업, 서비스, 엔지니어링이나 기술적 지원 자원들과 밀접하게 일해온 개인 전문가 (2022년 신설)
12. 올해의 여성영업인상 *Woman of the Year in Sales*: 직책에 상관없이 2018년 7월이후 이룩한 업적

영업팀 부문 SALES TEAM CATEGORIES

○ **출품대상**: 영업과 관련된 모든 팀

○ **제출서류**

- A. 공적서: 2019년 7월 1일 이후의 팀업적을 아래 양식에 맞춰 작성하거나 5분 길이의 비디오로 제출
- B. 공적서양식:
 - ㉠ 팀소개서: 연혁 및 과거실적 (200단어이내, 필수)
 - ㉡ 2019년 7월 1일 이후의 심사위원들의 관심을 끌만한 팀업적 (250단어이내, 필수)
 - ㉢ 귀 팀의 업적이 어떻게 특이하고 중요한지를 설명. 가능하다면 이번에 귀 팀이 이룬 업적을 동 업종의 다른 팀에서 이룬 업적이나 이전에 이룩한 업적과 비교하여 설명 (250단어이내, 필수)
 - ㉣ 공적서에서 주장하는 내용을 뒷받침해 줄 수 있는 보충자료 (250단어이내, 선택)
- C. 보충자료: 심사에 도움을 줄 수 더 깊은 정보 (첨부파일, 보도자료, 영상물 등 관련된 파일이나 웹주소) 파일이나 웹사이트

○ **카테고리**

19. 올해의 고객관리팀상 *Account Management Team of the Year*
20. 올해의 글로벌 영업팀상 *Global Sales Team of the Year*
21. 올해의 국내 영업팀상 *National Sales Team of the Year*
22. 올해의 정부영업팀상 *Government Sales Team of the Year*: 정부고객 대상
23. 올해의 방판영업팀상 *Field Sales Team of the Year*: 팀영업의 대부분을 사무실 밖에서 고객과 대면영업을 통해 팀이 이룩한 업적
24. 올해의 전화영업팀상 *Telesales Team of the Year*
25. 올해의 온라인영업팀상 *Online Sales Team of the Year*: 온라인 또는 소셜 미디어

26. 올해의 영업지원팀상 *Sales Support Team of the Year*: 영업조직을 지원하기 위한 행정, 물류, 지원업무를 제공하는 팀의 업적
 - a. 비즈니스서비스산업 *Business Services Industries*: 광고, 컨설팅, 마케팅, 인사, PR 등
 - b. 기타 서비스산업 *Other Service Industries*: 금융서비스, 헬스케어, 관광/레저, 법률, 미디어/오락, 부동산, 소매 등
 - c. 기술산업 *Technology Industries*: 컴퓨터 소프트웨어, 컴퓨터 서비스, 컴퓨터 하드웨어, 인터넷/뉴미디어, 텔레커뮤니케이션 등
 - d. 기타 모든 산업 *All Other Industries*: 위에 명기되지 않은 모든 산업
27. 올해의 영업관리팀상 *Sales Operations Team of the Year*: 영업조직이 효율적, 효과적으로 운영과 영업의 전략과 목표 등을 지원하는 부서의 업적
28. 올해의 가상영업기술지원팀상 *Virtual Technology Sales Enablement and Pre-sales Team of the Year*: 국제적이나 전국적으로 영업할 수 있도록 원격 판매나 기술적인 지원을 제공하는 팀의 업적
29. 올해의 영업관리팀상 *Sales Management Team of the Year*: 영업부서에서 목표달성을 위한 리더십이 가장 뛰어난 팀

영업 성과 부문 SALES ACHIEVEMENT CATEGORIES

○ **제출서류**

- A. 공적서: 2019년 7월 1일 이후의 성과를 아래 양식에 맞춰 작성하거나 5분 길이의 비디오로 제출
- B. 공적서양식:
 - ㉠ 출품조직소개: 연혁 및 과거실적 (200단어이내, 필수)
 - ㉡ 2019년 7월 1일 이후의 심사위원의 관심을 끌만한 조직성과 (250단어이내, 필수)
 - ㉢ 출품작의 성과가 어떻게 특이하고 중요한지를 설명. 가능하다면 이번 성과를 동 업종의 다른 회사에서 이룬 업적이나 이전에 귀 조직이 이룩했던 성과와 비교하여 설명 (250단어이내, 필수)
 - ㉣ 공적서에서 주장하는 내용을 뒷받침해 줄 수 있는 보충자료 (250단어이내, 선택)
- C. 보충자료: 심사에 도움을 줄 수 더 깊은 정보 (첨부파일, 보도자료, 영상물 등 관련된 파일이나 웹주소) 파일이나 웹사이트

○ **카테고리**

30. 올해의 영업혁신상 *Award for Innovation in Sales*: 2017년 7월이후, 신규 고객 확보와 영업을 늘리기 위해 혁신적인 판매와 영업전략을 도입하여 조직의 영업에 도움을 준 새로운 아이디어나 개발
 - a. 비즈니스서비스산업 *Business Services Industries*: 광고, 컨설팅, 마케팅, 인사, PR 등
 - b. 기타 서비스산업 *Other Service Industries*: 금융서비스, 헬스케어, 관광/레저, 법

- 를, 미디어/오락, 부동산, 소매 등
- c. 기술산업 *Technology Industries*: 컴퓨터 소프트웨어, 컴퓨터 서비스, 컴퓨터 하드웨어, 인터넷/뉴미디어, 텔레커뮤니케이션 등
- d. 기타 모든 산업 *All Other Industries*: 위에 명기되지 않은 모든 산업
- 31. 올해의 영업기술상 *Best Use of Technology in Sales*: 영업운영 개선, 매출액 증가, 고객만족도 개선 등을 위해 자신만의 혁신적인 기술을 사용한 영업 조직
- 32. 올해의 대상고객프로그램상 *Demand Generation Program of the Year*: 대상고객프로그램을 활용한 영업부서(혹은 마케팅 파트너)
- 33. 올해의 인바운드 마케팅 프로그램상 *Inbound Marketing Program of the Year*: 콘텐츠 생산자, 초기사용자, 예상구매자를 대상으로 하는 마케팅 프로그램
- 34. 올해의 아웃바운드 마케팅 프로그램상 *Outbound Marketing Program of the Year*: 광고, 마케팅, PR, 판촉을 사용한 마케팅 프로그램
- 35. 올해의 원격영업혁신상 *Remote Sales Innovation of the Year*: COVID-19 팬데믹으로 인한 원격판매의 필요성에 박차를 가한 혁신적인 영업 (2022년 신설)
- 36. 올해의 영업 다양성 및 독창성 상 *Sales Diversity and Inclusivity Initiative of the Year*: 영업력을 보다 다양하고 포괄적으로 만든 조직의 업적
- 37. 올해의 영업인상 *Sales Employer of the Year*: 2019년 7월이후 조직이 영업전문가들에게 어떻게 지원적이고 보상적인 작업환경을 위한 제공해왔는지를 평가 (2022년 신설)
- 38. 올해의 영업 판촉프로그램상 *Sales Enablement Program of the Year*: 정보, 콘텐츠, 도구 등을 영업에 효율적으로 사용한 조직 (2019년 신설)
- 39. 올해의 매출액증가상 *Sales Growth Achievement of the Year*
- 40. 올해의 영업 인센티브 프로그램상 *Sales Incentive Program of the Year*
- 41. 올해의 영업미팅상 *Sales Meeting of the Year*: 영업 미팅할 때 영업부서의 창의성이나 효율성. 출품료 없음
- 42. 올해의 영업과정상 *Sales Process of the Year*: 영업과정방법들을 사용하고 발전시킨 영업조직
- 43. 올해의 영업인모집상 *Sales Recruitment Initiative of the Year*: 새로운 영업인력들을 채용하기 위한 프로그램을 사용한 조직
- 44. 올해의 영업훈련이나 코칭 프로그램상 *Sales Training or Coaching Program of the Year*
 - a. 비즈니스서비스산업 *Business Services Industries*: 광고, 컨설팅, 마케팅, 인사, PR 등
 - b. 기타 서비스산업 *Other Service Industries*: 금융서비스, 헬스케어, 관광/레저, 법률, 미디어/오락, 부동산, 소매 등
 - c. 기술산업 *Technology Industries*: 컴퓨터 소프트웨어, 컴퓨터 서비스, 컴퓨터 하드웨어, 인터넷/뉴미디어, 텔레커뮤니케이션 등

- d. 기타 모든 산업 *All Other Industries*: 위에 명기되지 않은 모든 산업
- 45. 올해의 영업 혁신상 *Sales Turnaround of the Year*: 2018년 7월 1일 이후 매출, 운영, 교육부문 개선에 이룩한 뛰어난 업적
- 46. 올해의 소셜영업상 *Social Selling Initiative of the Year*: 소셜 미디어를 활용하거나 영업향상을 위한 효율적인 전략.
- 47. 올해의 백서 또는 조사보고서상 *White Paper or Research Report of the Year*: 영업 전문가들에게 도움을 준 백서, 조사보고서, 기타 문서

영업 창의성 부문 SALES DISTINCTION CATEGORIES

- **출품대상**: 영업부서의 업적이라기 보다는 회사나 조직 전체에서 영업과 관련되어 이룩한 업적. 여기에는 수입 증가, 고객 증가, 예비고객개발, 교육, 제품 지식에 관한 적응 등이 포함됨
- **제출서류**
 - A. 공적서: 2019년 7월 1일 이후의 성과를 아래 양식에 맞춰 작성하거나 5분 길이의 비디오로 제출
 - B. 공적서양식:
 - ㉠ 출품조직소개: 연혁 및 과거실적 (200단어이내, 필수)
 - ㉡ 2019년 7월 1일 이후의 심사위원의 관심을 끌만한 조직성과 (250단어이내, 필수)
 - ㉢ 출품작의 성과가 어떻게 특이하고 중요한지를 설명. 가능하다면 이번 성과를 동업종의 다른 회사에서 이룬 업적이거나 이전에 귀 조직이 이룩했던 성과와 비교하여 설명 (250단어이내, 필수)
 - ㉣ 공적서에서 주장하는 내용을 뒷받침해 줄 수 있는 보충자료 (250단어이내, 선택)
 - C. 보충자료: 심사에 도움을 줄 수 더 깊은 정보 (첨부파일, 보도자료, 영상물 등 관련된 파일이나 웹주소) 파일이나 웹사이트
- **카테고리**
 - 50a. 올해의 영업창의성상-컴퓨터 하드웨어 *Sales Distinction of the Year - Computer Hardware*
 - 50b. 올해의 영업창의성상-컴퓨터 서비스 *Sales Distinction of the Year - Computer Services*
 - 50c. 올해의 영업창의성상-컴퓨터 소프트웨어 *Sales Distinction of the Year - Computer Software*
 - 50d. 올해의 영업창의성상-소비자제품 & 서비스 *Sales Distinction of the Year-Consumer Products & Services*
 - 50e. 올해의 영업창의성상-유통 & 운송 *Sales Distinction of the Year-Distribution & Transportation*
 - 50f. 올해의 영업창의성상-금융서비스 *Sales Distinction of the Year-Financial Services*
 - 50g. 올해의 영업창의성상-헬스케어, 제약 및 관련 산업 *Sales Distinction of the Year*

-Healthcare, Pharmaceuticals, and Related Industries

- 50h. 올해의 영업창의성상-레저 & 관광 Sales Distinction of the Year-Hospitality & Tourism
- 50i. 올해의 영업창의성상-산업 & 제조 Sales Distinction of the Year-Industrial & Manufacturing
- 50j. 올해의 영업창의성상-미디어 & 오락 Sales Distinction of the Year-Media & Entertainment
- 50k. 올해의 영업창의성상-공공서비스 & 교육 Sales Distinction of the Year-Public Services & Education
- 50l. 올해의 영업창의성상-서비스 Sales Distinction of the Year-Services
- 50m. 올해의 영업창의성상-통신 Sales Distinction of the Year-Telecommunications
- 50n. 올해의 영업창의성상-기타 산업 Sales Distinction of the Year-All Other Industries

고객서비스 및 컨택 센터 개인상 부문 CUSTOMER SERVICE & CONTACT CENTER INDIVIDUAL CATEGORIES

- **출품대상:** 고객서비스 및 컨택센터 전문가
- **제출서류**

- A. 공적서: 2019년 7월 1일 이후의 성과를 아래 양식에 맞춰 작성하거나 5분 길이의 비디오로 제출
- B. 공적서양식:
 - ㉠ 출품자소개: 연혁 및 과거실적 (200단어이내, 필수)
 - ㉡ 2019년7월1일 이후의 심사위원의 관심을 끌만한 출품자성과 (250단어이내, 필수)
 - ㉢ 출품자의 성과가 어떻게 특이하고 중요한지를 설명. 가능하다면 이번 성과를 동업종의 다른 사람이 이룬 업적이나 이전에 귀 출품자가 이룩했던 성과와 비교하여 설명 (250단어이내, 필수)
 - ㉣ 공적서에서 주장하는 내용을 뒷받침해 줄 수 있는 보충자료 (250단어이내, 선택)
- C. 보충자료: 심사에 도움을 줄 수 더 깊은 정보 (첨부파일, 보도자료, 영상물 등 관련된 파일이나 웹주소) 파일이나 웹사이트

○ **카테고리**

- 55. 올해의 현장 고객서비스 전문가상 Front-Line Customer Service Professional of the Year: 고객들과 직접 접촉하는 고객서비스 전문가의 업적
 - a. 비즈니스서비스산업 Business Services Industries: 광고, 컨설팅, 마케팅, 인사, PR 등
 - b. 금융서비스산업 Financial Services Industries: 회계, 은행, 금융서비스, 보험
 - c. 기타 서비스산업 Other Service Industries: 금융서비스, 헬스케어, 관광/레저, 법률, 미디어/오락, 부동산, 소매 등

- d. 기술산업 Technology Industries: 컴퓨터 소프트웨어, 컴퓨터 서비스, 컴퓨터 하드웨어, 인터넷/뉴미디어, 텔레커뮤니케이션 등
- e. 기타 모든 산업 All Other Industries: 위에 명기되지 않은 모든 산업
- 56. 올해의 지원 고객서비스 전문가상 Back-Office Customer Service Professional of the Year
 - a. 비즈니스서비스산업 Business Services Industries: 광고, 컨설팅, 마케팅, 인사, PR 등
 - b. 금융서비스산업 Financial Services Industries: 회계, 은행, 금융서비스, 보험
 - c. 기타 서비스산업 Other Service Industries: 금융서비스, 헬스케어, 관광/레저, 법률, 미디어/오락, 부동산, 소매 등
 - d. 기술산업 Technology Industries: 컴퓨터 소프트웨어, 컴퓨터 서비스, 컴퓨터 하드웨어, 인터넷/뉴미디어, 텔레커뮤니케이션 등
 - e. 기타 모든 산업 All Other Industries: 위에 명기되지 않은 모든 산업
- 57. 올해의 젊은 고객서비스 전문가상 Young Customer Service Professional of the Year: 30세 미만
 - a. 비즈니스서비스산업 Business Services Industries: 광고, 컨설팅, 마케팅, 인사, PR 등
 - b. 금융서비스산업 Financial Services Industries: 회계, 은행, 금융서비스, 보험
 - c. 기타 서비스산업 Other Service Industries: 금융서비스, 헬스케어, 관광/레저, 법률, 미디어/오락, 부동산, 소매 등
 - d. 기술산업 Technology Industries: 컴퓨터 소프트웨어, 컴퓨터 서비스, 컴퓨터 하드웨어, 인터넷/뉴미디어, 텔레커뮤니케이션 등
 - e. 기타 모든 산업 All Other Industries: 위에 명기되지 않은 모든 산업
- 58. 올해의 컨택센터 리더상 Contact Center Leader of the Year
- 59. 올해의 컨택센터 매니저상 Contact Center Manager of the Year
- 60. 올해의 컨택센터 전문가상 Contact Center Professional of the Year
- 61. 올해의 고객서비스 리더상 Customer Service Leader of the Year:
- 62. 올해의 고객서비스 매니저상 Customer Service Manager of the Year
- 63. 올해의 고객서비스 트레이닝 전문가상 Customer Service Training Professional of the Year
- 64. 올해의 여성 고객서비스상 Woman of the Year in Customer Service

고객서비스 및 컨택센터 팀 부문 CUSTOMER SERVICE & CONTACT CENTER TEAM CATEGORIES

- **출품대상:** 영업팀
- **제출서류**

- A. 공적서: 2019년 7월 1일 이후의 성과를 아래 양식에 맞춰 작성하거나 5분 길이의

비디오로 제출

B. 공적서양식:

- ㉠ 팀소개: 연혁 및 과거실적 (200단어이내, 필수)
- ㉡ 2019년7월1일 이후의 심사위원의 관심을 끌만한 팀성과 (250단어이내, 필수)
- ㉢ 팀의 성과가 어떻게 특이하고 중요한지를 설명. 가능하다면 이번 성과를 동 업종의 다른 회사의 팀이 이룬 업적이나 이전에 귀 팀이 이룩했던 성과와 비교하여 설명 (250단어이내, 필수)
- ㉣ 공적서에서 주장하는 내용을 뒷받침해 줄 수 있는 보충자료 (250단어이내, 선택)

C. 보충자료: 심사에 도움을 줄 수 더 깊은 정보 (첨부파일, 보도자료, 영상물 등 관련된 파일이나 웹주소) 파일이나 웹사이트

○ 카테고리

- 65. 올해의 시장회복 고객서비스팀 상 *Customer Service Team of the Year - Recovery Situation*: 개인적인 사례나 기대만큼 잘하지 못하고 있는 서비스부서를 재구축하여 회복하기 위한 획기적인 방법을 사용한 서비스 팀의 실적
 - a. 비즈니스서비스산업 *Business Services Industries*: 광고, 컨설팅, 마케팅, 인사, PR 등
 - b. 금융서비스산업 *Financial Services Industries*: 회계, 은행, 금융서비스, 보험
 - c. 기타 서비스산업 *Other Service Industries*: 금융서비스, 헬스케어, 관광/레저, 법률, 미디어/오락, 부동산, 소매 등
 - d. 기술산업 *Technology Industries*: 컴퓨터 소프트웨어, 컴퓨터 서비스, 컴퓨터 하드웨어, 인터넷/뉴미디어, 텔레커뮤니케이션 등
 - e. 기타 모든 산업 *All Other Industries*: 위에 명기되지 않은 모든 산업
- 66. 올해의 고객서비스 불만해소팀 상 *Customer Service Complaints Team of the Year*: 고객불만 해결이나 대응을 전문으로 하는 서비스팀
 - a. 비즈니스서비스산업 *Business Services Industries*: 광고, 컨설팅, 마케팅, 인사, PR 등
 - b. 금융서비스산업 *Financial Services Industries*: 회계, 은행, 금융서비스, 보험
 - c. 기타 서비스산업 *Other Service Industries*: 금융서비스, 헬스케어, 관광/레저, 법률, 미디어/오락, 부동산, 소매 등
 - d. 기술산업 *Technology Industries*: 컴퓨터 소프트웨어, 컴퓨터 서비스, 컴퓨터 하드웨어, 인터넷/뉴미디어, 텔레커뮤니케이션 등
 - e. 기타 모든 산업 *All Other Industries*: 위에 명기되지 않은 모든 산업
- 67. 올해의 현장 고객서비스팀 상 *Front-Line Customer Service Team of the Year*
 - a. 비즈니스서비스산업 *Business Services Industries*: 광고, 컨설팅, 마케팅, 인사, PR 등
 - b. 금융서비스산업 *Financial Services Industries*: 회계, 은행, 금융서비스, 보험
 - c. 기타 서비스산업 *Other Service Industries*: 금융서비스, 헬스케어, 관광/레저, 법

률, 미디어/오락, 부동산, 소매 등

- d. 기술산업 *Technology Industries*: 컴퓨터 소프트웨어, 컴퓨터 서비스, 컴퓨터 하드웨어, 인터넷/뉴미디어, 텔레커뮤니케이션 등
- e. 기타 모든 산업 *All Other Industries*: 위에 명기되지 않은 모든 산업
- 68. 올해의 지원 고객서비스팀 상 *Back Office Customer Service Team of the Year*: 고객을 직접 하지 않는 부서의 업적; 회계, 신용 및 수금, 지급, 보안, 지원 서비스 등
 - a. 비즈니스서비스산업 *Business Services Industries*: 광고, 컨설팅, 마케팅, 인사, PR 등
 - b. 금융서비스산업 *Financial Services Industries*: 회계, 은행, 금융서비스, 보험
 - c. 기타 서비스산업 *Other Service Industries*: 금융서비스, 헬스케어, 관광/레저, 법률, 미디어/오락, 부동산, 소매 등
 - d. 기술산업 *Technology Industries*: 컴퓨터 소프트웨어, 컴퓨터 서비스, 컴퓨터 하드웨어, 인터넷/뉴미디어, 텔레커뮤니케이션 등
 - e. 기타 모든 산업 *All Other Industries*: 위에 명기되지 않은 모든 산업
- 69. 올해의 컨택 센터상_100인 미만 *Contact Center of the Year (Up to 100 Seats)*: 콜이나 컨택 센터의 인원이 100인 미만
 - a. 비즈니스서비스산업 *Business Services Industries*: 광고, 컨설팅, 마케팅, 인사, PR 등
 - b. 금융서비스산업 *Financial Services Industries*: 회계, 은행, 금융서비스, 보험
 - c. 기타 서비스산업 *Other Service Industries*: 금융서비스, 헬스케어, 관광/레저, 법률, 미디어/오락, 부동산, 소매 등
 - d. 기술산업 *Technology Industries*: 컴퓨터 소프트웨어, 컴퓨터 서비스, 컴퓨터 하드웨어, 인터넷/뉴미디어, 텔레커뮤니케이션 등
 - e. 기타 모든 산업 *All Other Industries*: 위에 명기되지 않은 모든 산업
- 70. 올해의 컨택 센터상-100인 이상 *Contact Center of the Year (Over 100 Seats)*
 - a. 비즈니스서비스산업 *Business Services Industries*: 광고, 컨설팅, 마케팅, 인사, PR 등
 - b. 금융서비스산업 *Financial Services Industries*: 회계, 은행, 금융서비스, 보험
 - c. 기타 서비스산업 *Other Service Industries*: 금융서비스, 헬스케어, 관광/레저, 법률, 미디어/오락, 부동산, 소매 등
 - d. 기술산업 *Technology Industries*: 컴퓨터 소프트웨어, 컴퓨터 서비스, 컴퓨터 하드웨어, 인터넷/뉴미디어, 텔레커뮤니케이션 등
 - e. 기타 모든 산업 *All Other Industries*: 위에 명기되지 않은 모든 산업
- 71. 올해의 고객서비스 관리팀 상 *Customer Service Management Team of the Year*
- 72. 올해의 고객서비스 트레이닝팀 상-외부 *Customer Service Training Team of the Year-External*: (자신의 조직이 아닌) 고객서비스센터나 컨택센터 사람들을 위한

커리큘럼 개발이나 훈련

- a. 비즈니스서비스산업 *Business Services Industries*: 광고, 컨설팅, 마케팅, 인사, PR 등
 - b. 금융서비스산업 *Financial Services Industries*: 회계, 은행, 금융서비스, 보험
 - c. 기타 서비스산업 *Other Service Industries*: 금융서비스, 헬스케어, 관광/레저, 법률, 미디어/오락, 부동산, 소매 등
 - d. 기술산업 *Technology Industries*: 컴퓨터 소프트웨어, 컴퓨터 서비스, 컴퓨터 하드웨어, 인터넷/뉴미디어, 텔레커뮤니케이션 등
 - e. 기타 모든 산업 *All Other Industries*: 위에 명기되지 않은 모든 산업
73. 올해의 고객서비스 트레이닝팀 상-내부 *Customer Service Training Team of the Year-Internal*: (자신의 조직 내의) 고객서비스센터나 컨택센터 직원들을 위한 커리큘럼 개발이나 훈련
- a. 비즈니스서비스산업 *Business Services Industries*: 광고, 컨설팅, 마케팅, 인사, PR 등
 - b. 금융서비스산업 *Financial Services Industries*: 회계, 은행, 금융서비스, 보험
 - c. 기타 서비스산업 *Other Service Industries*: 금융서비스, 헬스케어, 관광/레저, 법률, 미디어/오락, 부동산, 소매 등
 - d. 기술산업 *Technology Industries*: 컴퓨터 소프트웨어, 컴퓨터 서비스, 컴퓨터 하드웨어, 인터넷/뉴미디어, 텔레커뮤니케이션 등
 - e. 기타 모든 산업 *All Other Industries*: 위에 명기되지 않은 모든 산업

고객서비스 및 컨택센터 성과 부문 CUSTOMER SERVICE & CONTACT CENTER ACHIEVEMENT CATEGORIES

○ 제출서류

- A. 공적서: 2019년 7월 1일 이후의 성과를 아래 양식에 맞춰 작성하거나 5분 길이의 비디오로 제출
- B. 공적서양식:
 - ㉠ 출품조직소개: 연혁 및 과거실적 (200단어이내, 필수)
 - ㉡ 2019년7월1일 이후의 심사위원의 관심을 끌만한 조직성과 (250단어이내, 필수)
 - ㉢ 팀의 성과가 어떻게 특이하고 중요한지를 설명. 가능하다면 이번 성과를 동업종의 다른 회사의 조직이 이룬 업적이나 이전에 귀 조직이 이룩했던 성과와 비교하여 설명 (250단어이내, 필수)
 - ㉣ 공적서에서 주장하는 내용을 뒷받침해 줄 수 있는 보충자료 (250단어이내, 선택)
- C. 보충자료: 심사에 도움을 줄 수 더 깊은 정보 (첨부파일, 보도자료, 영상물 등 관련된 파일이나 웹주소) 파일이나 웹사이트

○ 카테고리

- 74. 올해의 고객서비스 혁신상 *Award for Innovation in Customer Service*: 소비자

만족도나 충성도를 높이기 위해 소비자 욕구와 보다 효율적으로 매치시킨 새로운 아이디어나 개발을 이룩한 고객서비스

- a. 비즈니스서비스산업 *Business Services Industries*: 광고, 컨설팅, 마케팅, 인사, PR 등
 - b. 금융서비스산업 *Financial Services Industries*: 회계, 은행, 금융서비스, 보험
 - c. 기타 서비스산업 *Other Service Industries*: 금융서비스, 헬스케어, 관광/레저, 법률, 미디어/오락, 부동산, 소매 등
 - d. 기술산업 *Technology Industries*: 컴퓨터 소프트웨어, 컴퓨터 서비스, 컴퓨터 하드웨어, 인터넷/뉴미디어, 텔레커뮤니케이션 등
 - e. 기타 모든 산업 *All Other Industries*: 위에 명기되지 않은 모든 산업
75. 올해의 최고 고객참여 이니셔티브상 *Best Customer Engagement Initiative*: 고객들의 충성도를 높이거나 유지하기 위한 긍정적인 소비자 체험
76. 올해의 최고 고객피드백전략상 *Best Customer Feedback Strategy*: 고객만족이나 성과를 이끌어낸 고객반응전략. 고객에게 어떻게 피드백을 제공해 준 것과 출품자가 그 피드백을 어떻게 받아들였는지를 설명할 것
77. 올해의 최고 고객만족전략상 *Best Customer Satisfaction Strategy*: 측정가능하게 개선된 고객만족
78. 올해의 최고 고객서비스 투자수익률상 *Best Return on Customer Service Investment*: 고객서비스에 투자하고 계측가능한 투자수익의 성과. 투자에는 새로운 설계, 전략, 교육, 인적 자원, 하드웨어, 소프트웨어 등이 포함됨. 측정가능한 수익을 증명할 수 있는 수치는 투자 활동 뿐만 아니라 투자로부터 직접 발생한 부수적 효과(재정적 효과 포함)를 포함시킬 것
79. 올해의 최고 고객인사이트 활용상 *Best Use of Customer Insight*: 경쟁우위를 얻기 위해 고객인사이트를 성공적으로 이용한 조직. 고객인사이트를 활용 전략과 고객인사이트를 이용할 때의 기대효과와 실제 결과를 기술 할 것
80. 올해의 최고 고객서비스 기술활용상 *Best Use of Technology in Customer Service*: 실제적인 비즈니스의 혜택, 전체 고객서비스 기능에서 보여지는 시스템 도입 등과 같이 고객서비스 배달을 직접적으로 개선하기 위해 기술을 사용한 고객서비스나 컨택센터 부서
- a. 비즈니스서비스산업 *Business Services Industries*: 광고, 컨설팅, 마케팅, 인사, PR 등
 - b. 금융서비스산업 *Financial Services Industries*: 회계, 은행, 금융서비스, 보험
 - c. 기타 서비스산업 *Other Service Industries*: 금융서비스, 헬스케어, 관광/레저, 법률, 미디어/오락, 부동산, 소매 등
 - d. 기술산업 *Technology Industries*: 컴퓨터 소프트웨어, 컴퓨터 서비스, 컴퓨터 하드웨어, 인터넷/뉴미디어, 텔레커뮤니케이션 등
 - e. 기타 모든 산업 *All Other Industries*: 위에 명기되지 않은 모든 산업

81. 올해의 고객서비스 영업인상 *Customer Service Employer of the Year*: 2019년 7월 이후 조직이 고객서비스전문가들에게 어떻게 지원적이고 보상적인 작업환경을 위한 제공해왔는지를 평가 (2022년 신설)
82. 올해의 최고 고객서비스 트레이닝이나 코칭 프로그램 *Customer Service Training or Coaching Program of the Year*:
- 비즈니스서비스산업 *Business Services Industries*: 광고, 컨설팅, 마케팅, 인사, PR 등
 - 기타 서비스산업 *Other Service Industries*: 금융서비스, 헬스케어, 관광/레저, 법률, 미디어/오락, 부동산, 소매 등
 - 기술산업 *Technology Industries*: 컴퓨터 소프트웨어, 컴퓨터 서비스, 컴퓨터 하드웨어, 인터넷/뉴미디어, 텔레커뮤니케이션 등
 - 기타 모든 산업 *All Other Industries*: 위에 명기되지 않은 모든 산업
83. 올해의 최고 이커머스 고객서비스상 *e-Commerce Customer Service Award*: 고객의 욕구에 맞춰 온라인 기술이나 소셜미디어 서비스를 혁신적으로 사용한 고객서비스나 컨택센터 부서
- 비즈니스서비스산업 *Business Services Industries*: 광고, 컨설팅, 마케팅, 인사, PR 등
 - 금융서비스산업 *Financial Services Industries*: 회계, 은행, 금융서비스, 보험
 - 기타 서비스산업 *Other Service Industries*: 금융서비스, 헬스케어, 관광/레저, 법률, 미디어/오락, 부동산, 소매 등
 - 기술산업 *Technology Industries*: 컴퓨터 소프트웨어, 컴퓨터 서비스, 컴퓨터 하드웨어, 인터넷/뉴미디어, 텔레커뮤니케이션 등
 - 기타 모든 산업 *All Other Industries*: 위에 명기되지 않은 모든 산업
84. 올해의 원격 고객서비스 혁신상 *Remote Sales Innovation of the Year*: COVID-19 팬데믹으로 인한 원격판매의 필요성에 박차를 가한 혁신적인 고객 서비스 (2022년 신설)

고객서비스부서 부문 CUSTOMER SERVICE DEPARTMENT CATEGORIES

- **출품대상**: 직위, 지역에 상관없이 회사에서 고객서비스 부서에 일하는 사람은 출품할 수 있음
- **제출서류**
- 공적서: 2019년 7월 1일 이후의 성과를 아래 양식에 맞춰 작성하거나 5분 길이의 비디오로 제출
 - 공적서양식:
 - 출품부서소개: 연혁 및 과거실적 (200단어이내, 필수)
 - 2019년7월1일 이후의 심사위원의 관심을 끌만한 부서성과 (250단어이내, 필수)
 - 출품작의 성과가 어떻게 특이하고 중요한지를 설명. 가능하다면 이번 성과를 동

업종의 다른 회사의 부가 이룬 업적이나 이전에 귀 부가 이룩했던 성과와 비교하여 설명 (250단어이내, 필수)

- ⑥ 공적서에서 주장하는 내용을 뒷받침해 줄 수 있는 보충자료 (250단어이내, 선택)
- C. 보충자료: 심사에 도움을 줄 수 더 깊은 정보 (첨부파일, 보도자료, 영상물 등 관련된 파일이나 웹주소) 파일이나 웹사이트

○ 카테고리

- 올해의 최고 고객서비스부-항공, 유통, 교통 *Customer Service Department of the Year - Airlines, Distribution & Transportation*
- 올해의 최고 고객서비스부-컴퓨터 하드웨어 *Customer Service Department of the Year - Computer Hardware*
- 올해의 최고 고객서비스부-컴퓨터 소프트웨어 *Customer Service Department of the Year - Computer Software*.
 - 직원 100인 미만 *At Organizations With Up to 100 Employees*
 - 직원 100인 이상 *At Organizations With 100 or More Employees*
- 올해의 최고 고객서비스부-컴퓨터 서비스 *Customer Service Department of the Year - Computer Services*
- 올해의 최고 고객서비스부-소비자 제품&서비스 *Customer Service Department of the Year - Consumer Products & Services*
- 올해의 최고 고객서비스부-금융서비스 *Customer Service Department of the Year - Financial Services*.
 - 직원 100인 미만 *At Organizations With Up to 100 Employees*
 - 직원 100인 이상 *At Organizations With 100 or More Employees*
- 올해의 최고 고객서비스부-헬스케어, 제약 및 관련산업 *Customer Service Department of the Year - Healthcare, Pharmaceuticals, and Related Industries*
- 올해의 최고 고객서비스부-레저&관광 *Customer Service Department of the Year - Leisure & Tourism*
- 올해의 최고 고객서비스부-공공서비스&관광 *Customer Service Department of the Year - Public Services & Education*
- 올해의 최고 고객서비스부-소매 *Customer Service Department of the Year - Retail*
- 올해의 최고 고객서비스부-텔레커뮤니케이션 *Customer Service Department of the Year - Telecommunications*
- 올해의 최고 고객서비스부-기타산업 *Customer Service Department of the Year - All Other Industries*

고객서비스 성공 부문 CUSTOMER SERVICE SUCCESS CATEGORIES

- **출품대상**: 만약 귀사에 공식적으로 고객서비스 기능이 없고, “우리는 누구나 고객에게 봉사해” 라는 모토를 갖고 있다면, 이 부문은 귀사를 위한 것임. 만약

귀사에 공식적으로 고객센터 서비스 기능이 있다면, 이 부문에 출품하지 말고 '고객서비스부문'에 출품할 것

○ 제출서류

A. 공적서: 2019년 7월 1일 이후의 성과를 아래 양식에 맞춰 작성하거나 5분 길이의 비디오로 제출

B. 공적서양식:

- ㉠ 출품조직소개: 연혁 및 과거실적 (200단어이내, 필수)
- ㉡ 2019년7월1일 이후의 심사위원의 관심을 끌만한 조직성과 (250단어이내, 필수)
- ㉢ 출품작의 성과가 어떻게 특이하고 중요한지를 설명. 가능하다면 이번 성과를 동업종의 다른 회사의 조직이 이룬 업적이나 이전에 귀 조직이 이룩했던 성과와 비교하여 설명 (250단어이내, 필수)

㉤ 공적서에서 주장하는 내용을 뒷받침해 줄 수 있는 보충자료 (250단어이내, 선택)

C. 보충자료: 심사에 도움을 줄 수 더 깊은 정보 (첨부파일, 보도자료, 영상물 등 관련된 파일이나 웹주소) 파일이나 웹사이트

○ 카테고리

- 140. 고객센터 성공상-비즈니스 서비스 산업 *Customer Service Success - Business Service Industries*
- 141. 고객센터 성공상-금융서비스산업 *Customer Service Success - Financial Service Industries*
- 142. 고객센터 성공상-기타 서비스산업 *Customer Service Success - Other Service Industries*
- 143. 고객센터 성공상-기술산업 *Customer Service Success - Technology Industries*
- 144. 고객센터 성공상-기타 모든산업 *Customer Service Success - All Other Industries*

비즈니스 개발 부문 BUSINESS DEVELOPMENT CATEGORIES

○ 출품대상: 이 부문은 다양한 산업에서 개인 비즈니스 개발 전문가나 특이 비즈니스 개발 성과를 평가함. "비즈니스 개발"은 창조와 직접적으로 영업에 영향을 주지 않는 것과의 협력, 제휴, 협상, 합의 뿐만 아니라 영업에서 추구할 수 있는 플랫폼 등을 창조하는 일이다

○ 제출서류

A. 공적서: 2019년 7월 1일 이후의 성과를 아래 양식에 맞춰 작성하거나 5분 길이의 비디오로 제출

B. 공적서양식:

- ㉠ 개인이나 조직 소개: 연혁 및 과거실적 (200단어이내, 필수)
- ㉡ 2019년7월1일 이후의 심사위원의 관심을 끌만한 성과 (250단어이내, 필수)
- ㉢ 출품작의 성과가 어떻게 특이하고 중요한지를 설명. 가능하다면 이번 성과를 동업종의 다른 회사의 조직이 이룬 업적이나 이전에 귀 조직이 이룩했던 성과와 비교하여 설명 (250단어이내, 필수)

비교하여 설명 (250단어이내, 필수)

㉤ 공적서에서 주장하는 내용을 뒷받침해 줄 수 있는 보충자료 (250단어이내, 선택)

C. 보충자료: 심사에 도움을 줄 수 더 깊은 정보 (첨부파일, 보도자료, 영상물 등 관련된 파일이나 웹주소) 파일이나 웹사이트

○ 카테고리

- 150. 올해의 비즈니스개발 책임자상 *Business Development Executive of the Year: VP 이상*
- 151. 올해의 비즈니스개발 전문가상 *Business Development Professional of the Year: 비상임 비즈니스 개발 전문가들의 업적 (Director 이하)*
- 152. 올해의 비즈니스개발 성과상-금융서비스산업 *Business Development Achievement of the Year - Financial Services Industries: 비즈니스 개발 성과(계약, 협상, 실행, 실적결과)*
- 153. 올해의 비즈니스개발 성과상-자선&레저 산업 *Business Development Achievement of the Year - Hospitality & Leisure Industries*
- 154. 올해의 비즈니스개발 성과상-미디어&오락산업 *Business Development Achievement of the Year - Media & Entertainment Industries*
- 155. 올해의 비즈니스개발 성과상-서비스산업 *Business Development Achievement of the Year - Services Industries*
- 156. 올해의 비즈니스개발 성과상-기술산업 *Business Development Achievement of the Year - Technology Industries*
- 157. 올해의 비즈니스개발 성과상-운송산업 *Business Development Achievement of the Year - Transportation Industries*
- 158. 올해의 비즈니스개발 성과상-기타 모든 산업 *Business Development Achievement of the Year - All Other Industries*

코로나대응부문 COVID-19 RESPONSE CATEGORIES

○ 출품대상: 고객, 종업원, 파트너, 주주들의 코로나-19 위기에 영향을 준 사립개발, 고객센터, 영업조직이나 전문가들의 반응

○ 제출서류

A. 공적서: 2019년 7월 1일 이후의 성과를 아래 양식에 맞춰 작성하거나 5분 길이의 비디오로 제출

B. 공적서양식:

- ㉠ 개인이나 조직 소개: 연혁 및 과거실적 (200단어이내, 필수)
- ㉡ 2019년7월1일 이후의 심사위원의 관심을 끌만한 성과 (250단어이내, 필수)
- ㉢ 출품작의 성과가 어떻게 특이하고 중요한지를 설명. 가능하다면 이번 성과를 동업종의 다른 회사의 조직이 이룬 업적이나 이전에 귀 조직이 이룩했던 성과와 비교하여 설명 (250단어이내, 필수)

- ㉔ 공적서에서 주장하는 내용을 뒷받침해 줄 수 있는 보충자료 (250단어이내, 선택)
- C. 보충자료: 심사에 도움을 줄 수 더 깊은 정보 (첨부파일, 보도자료, 영상물 등 관련된 파일이나 웹주소) 파일이나 웹사이트

○ 카테고리

- 160. 팬데믹 중 영업개발팀의 가장 가치있는 대응상 *Most Valuable Response by a Business Development Team During the Pandemic*
- 161. 팬데믹 중 고객서비스팀의 가장 가치있는 대응상 *Most Valuable Response by a Customer Service Team During the Pandemic*
- 162. 팬데믹 중 영업팀의 가장 가치있는 대응상 *Most Valuable Response by a Sales Team During the Pandemic*
- 163. 팬데믹 중 가장 가치있는 비즈니스 개발 전문가상 *Most Valuable Business Development Professional During the Pandemic*
- 164. 팬데믹 중 가장 가치있는 고객 서비스 전문가상 *Most Valuable Customer Service Professional During the Pandemic*
- 165. 팬데믹 중 가장 가치있는 영업 전문가상 *Most Valuable Sales Professional During the Pandemic*

신제품 & 서비스 부문 NEW PRODUCT & SERVICE CATEGORIES

- **출품대상:** 영업, 비즈니스 개발, 컨택센터, 고객서비스 기능을 위한 새롭거나 새로운 버전의 제품이나 서비스

○ **제출서류**

- A. 공적서: 2019년 7월 1일 이후의 성과를 아래 양식에 맞춰 작성하거나 5분 길이의 비디오로 제출

B. 공적서양식:

- ㉔ 신제품이나 서비스를 출품할 경우 출시된 날 기록. 기존 제품이나 서비스의 새 버전을 출품할 경우 업데이트된 날을 표기
- ㉕ 신제품이나 서비스의 특징, 기능, 장점등을 기술 (350단어이내, 필수)
- ㉖ 현재까지의 제품이나 서비스에 대한 시장 성과, 비판적 반응, 소비자 만족도 등을 기술할 것. 가능하다면 판매액이나 물량을 표기하고, 기대치나 과거의 성능 등과 비교할 것. 제품이나 서비스 리뷰 페이지를 링크할 것. 고객들의 사용사례도 포함할 것 (350단어이내, 필수)

- ㉔ 공적서에서 주장하는 내용을 뒷받침해 줄 수 있는 보충자료 (250단어이내, 선택)
- C. 보충자료: 심사에 도움을 줄 수 더 깊은 정보 (첨부파일, 보도자료, 영상물 등 관련된 파일이나 웹주소) 파일이나 웹사이트

○ 카테고리

- 97. 비즈니스 인텔리전스 솔루션-신제품 *Business Intelligence Solution-New*
- 98. 비즈니스 인텔리전스 솔루션-새버전 *Business Intelligence Solution-New Version*

- 99. 협업 솔루션-신제품 *Collaboration Solution-New*
- 100. 협업 솔루션-새버전 *Collaboration Solution-New Version*
- 101. 컨택센터 솔루션-신제품 *Contact Center Solution-New*
- 102. 컨택센터 솔루션-새버전 *Contact Center Solution-New Version*
- 103. 고객관계관리 슈트-기업-신제품 *CRM Suite-Enterprise-New* 1,000명이상
- 104. 고객관계관리 슈트-기업-새버전 *CRM Suite-Enterprise-New Version.* 1,000명이상
- 105. 고객관계관리 슈트-중기업-신제품 *CRM Suite-Mid-Market-New.* 250~999명
- 106. 고객관계관리 슈트-중기업-새버전 *CRM Suite-Mid-Market-New Version.* 250~999명
- 107. 고객관계관리 슈트-소기업-신제품 *CRM Suite-Small Business-New.* 250명이하
- 108. 고객관계관리 슈트-소기업-새버전 *CRM Suite-Small Business-New Version.* 250명이하
- 109. 인센티브 관리 솔루션-신제품 *Incentive Management Solution-New*
- 110. 인센티브 관리 솔루션-새버전 *Incentive Management Solution-New Version*
- 111. 대화형 음성 응답 또는 웹서비스 솔루션-신제품 *IVR or Web Service Solution-New*
- 112. 대화형 음성 응답 또는 웹서비스 솔루션-새버전 *IVR or Web Service Solution-New Version*
- 113. 마케팅 솔루션-신제품 *Marketing Solution-New*
- 114. 마케팅 솔루션-새버전 *Marketing Solution-New Version*
- 115. 관계 관리 솔루션-신제품 *Relationship Management Solution-New*
- 116. 관계 관리 솔루션-새버전 *Relationship Management Solution-New Version*
- 117. 영업 자동화 솔루션-신제품 *Sales Automation Solution-New*
- 118. 영업 자동화 솔루션-새버전 *Sales Automation Solution-New Version*
- 119. 영업 가능화 솔루션-신제품 *Sales Enablement Solution-New*
- 120. 영업 가능화 솔루션-새버전 *Sales Enablement Solution-New Version*
- 121. 영업&마케팅 모바일 어플-신제품 *Sales & Marketing Mobile Application-New*
- 122. 영업&마케팅 모바일 어플-새버전 *Sales & Marketing Mobile Application-New Version*
- 123. 영업성과관리 솔루션-신제품 *Sales Performance Management Solution-New*
- 124. 영업성과관리 솔루션-새버전 *Sales Performance Management Solution-New Version*
- 125. 올해의 고객서비스 또는 판매 북 *Customer Service or Sales Book of the Year:* 출품사이트에서 책의 전자버전을 링크시킬 것. 만약 심사를 위해 오프라인으로 책을 보낼 경우도, 온라인에서 출품후, 출품서를 출력한 후 책과 함께 아래 주소로 보내야 함.
The Stevie Awards, 10560 Main Street, Suite 519, Fairfax, VA 22030, USA.
- 126. 올해의 고객서비스 트레이닝 제품 *Customer Service Training Product of the Year:* DVDs, 비디오, 워크북 포함

127. 올해의 판매 트레이닝 제품 *Sales Training Product of the Year*: DVDs, 비디오, 워크북 포함

솔루션 제공업자 부문 SOLUTION PROVIDER CATEGORIES

○ **출품대상**: 영업, 컨택센터, 고객센터 서비스 전문가를 위한 솔루션 제공업자

○ 제출서류

A. 공적서: 2019년 7월 1일 이후의 성과를 아래 양식에 맞춰 작성하거나 5분 길이의 비디오로 제출

B. 공적서양식:

㉠ 출품조직소개: 연혁 및 과거실적 (200단어이내, 필수)

㉡ 2019년7월1일 이후의 심사위원의 관심을 끌만한 성과 (250단어이내, 필수)

㉢ 출품작의 성과가 어떻게 특이하고 중요한지를 설명. 가능하다면 이번 성과를 동업종의 다른 회사의 조직이 이룬 업적이나 이전에 귀 조직이 이룩했던 성과와 비교하여 설명 (250단어이내, 필수)

㉣ 공적서에서 주장하는 내용을 뒷받침해 줄 수 있는 보충자료 (250단어이내, 선택)

C. 보충자료: 심사에 도움을 줄 수 더 깊은 정보 (첨부파일, 보도자료, 영상물 등 관련된 파일이나 웹주소) 파일이나 웹사이트

○ 카테고리

130. 올해의 세일즈 컨설팅 기법 *Sales Consulting Practice of the Year*

131. 올해의 세일즈 트레이닝 기법 *Sales Training Practice of the Year*

132. 올해의 세일즈 아웃소싱 제공업자 *Sales Outsourcing Provider of the Year*

133. 올해의 인센티브, 보상 또는 평가 제공업자 *Incentive, Rewards, or Recognition Provider of the Year*

134. 올해의 고객센터 서비스 또는 콜 센터 컨설팅 기법 *Customer Service or Call Center Consulting Practice of the Year*

135. 올해의 고객센터 서비스 또는 콜 센터 트레이닝 기법 *Customer Service or Call Center Training Practice of the Year*

136. 올해의 세일즈 또는 고객센터 서비스 솔루션 기술 파트너 *Sales or Customer Service Solutions Technology Partner of the Year*

137. 올해의 컨택센터 또는 고객센터 서비스 아웃소싱 제공업자 *Contact Center or Customer Service Outsourcing Provider of the Year*

138. 올해의 리더십 또는 관리 트레이닝 기법 *Leadership or Management Training Practice of the Year*

생각리더십 부문 THOUGHT LEADERSHIP CATEGORIES (2022년 신설)

○ **출품대상**: 조직과 관리자들을 생각관리자로 개발하고 그들의 생각 리더십을 조직의 내외 청중들에게 프로모션하기 위한 적극적인 척도를 도입한 조직

○ 제출서류

A. 공적서: 2019년 7월 1일 이후의 성과를 아래 양식에 맞춰 작성하거나 5분 길이의 비디오로 제출

B. 공적서양식:

㉠ 출품조직소개: 연혁 및 과거실적 (200단어이내, 필수)

㉡ 2019년7월1일 이후의 심사위원의 관심을 끌만한 성과 (250단어이내, 필수)

㉢ 출품작의 성과가 어떻게 특이하고 중요한지를 설명. 가능하다면 이번 성과를 동업종의 다른 회사의 조직이 이룬 업적이나 이전에 귀 조직이 이룩했던 성과와 비교하여 설명 (250단어이내, 필수)

㉣ 공적서에서 주장하는 내용을 뒷받침해 줄 수 있는 보충자료 (250단어이내, 선택)

C. 보충자료: 심사에 도움을 줄 수 더 깊은 정보 (첨부파일, 보도자료, 영상물 등 관련된 파일이나 웹주소) 파일이나 웹사이트

○ 카테고리

170. 영업에서의 생각리더십 최고 활용상 *Best Use of Thought Leadership in Sales*

171. 복합영업에서의 생각리더십 최고 활용상 *Best Use of Thought Leadership in Complex Sales*

172. 판매과정에서의 생각리더십의 최고 융합상 *Best Integration of Thought Leadership into the Sales Process*: 판매를 증대시키기 위해 생각리더십을 조직에서 어떻게 활용했는지를 설명할 것

173. 사업개발에서의 생각리더십 최고 활용상 *Best Use of Thought Leadership in Business Development*

174. 고객센터서비스에서의 생각리더십 최고 활용상 *Best Use of Thought Leadership in Customer Service*