

◇...본고는 한국양돈연구회가 지난 10월 6일 한국종합 전시장에서 개최한 「양돈산업 위기에 따른 생존전략」 주제의 세미나에서 발표된 내용임을 밝힙니다.
 〈편집자 주〉 ◇

김태영
 (란체스터전략연구소장)

국제화시대에 따른 마케팅 사고와 양돈산업의 운명

첨단산업의 도래와 필승의 의식개혁

- (1) Marketing Man이 되자.
 '70년대는 Sales Man의 시대요, 80년대는 Marketing Man시대이다.
 오늘의 판매전쟁에서는 총력판매로 "판매없이 기업없다."라는 슬로건 아래 말단사원에서 Top에 이르기까지 판매를 기업활동의 중심에 두어야 한다.
- (2) 고정적 발상에서 탈피(사고의 혁신)
 - ①내가 전체이다.
 - ②기업가 사고방식(주인의식)

- ③기업 윤리관에 투철
- (3) 전사적 군대화
 경쟁개념에서 전쟁개념으로!
 배트공식 전법으로(특공대화)
 - ①무기, 식량은 자급자족
 - ②부상자는 절대 돕지 않는다.
- (4) 전략적 사고
 - ① 사상·이념에 바탕을 둔 전략교육
 - ㉠표적창출(겨냥하여 쏜다.)
 - ㉡새로운 기법 창조(차별화)
 - ㉢중·점·화(전력투구)
- (5) 기업의 발전은 모든 조직원의 피와 땀의 땀기로 이룩된 결실이다.
 모든 부서간은 물론 상하 수평간에 협력은 물론 일체감이 조성되어야 한다.
 오늘의 시대는 조직 강화만이 살아 남는다.
- (6) 일에 미쳐야 한다.
 성공한 사람은 자기 자신에 미친 사람이다.
 자기 자신의 일에, 기업에, 상품에, 고객에 미쳐야 한다.
- (7) 최선을 다하자
 "하루를 일생처럼" 그리고 "오늘 하루가 내 일생의 마지막 날이다."라고 하루하루 최선을 다하는 인생을 살자.
 그리고 "무엇이든 할 수 있다." "해내고야 말겠다."라고 적극적이고 긍정적인 삶을 살

못팔면 죽는다.

販賣에는 피도 눈물도 없다.
勝利가正義며 이긴者만이
榮光을 누릴 수 있다.

• 란체스터 語錄에서 •

아가자.

(8) 인간관계와 Marit & Demerit 물적·심적 득을 주라!

- 주고 받는다(받고 준다는 없다).
- Give & Take
- 사랑도 주는 것(아낌없이 주어야 한다).

(9) 3S 작전

- ① Skin-Market(피부시장)
Skinship-Relation(혈육의 정)
- ② Smile
- ③ Service $\begin{cases} \swarrow A/S \\ \searrow B/S \end{cases}$

우리는 인생을 살아가는데 있어서 3가지에 절대 인색하지 말자.

첫째, 절(인사)에 인색하지 말것.

둘째, 칭찬에 인색하지 말것.

셋째, 서비스(친절)에 인색하지 말것.

3. 고객 봉사정신

첫째, 감사하는 마음을 갖자.

둘째, 종으로 사는 마음으로 모시자.

셋째, 정보교환으로 밀도 깊은 대화를 통해 고객의 어렵고, 가려운 점을 풀어주자.

역전시대의 경영자의 조건

세일즈와 소비자 봉사정신

1. Sales란 무엇인가?

내 자신을 참고 이겨내는 것이며, 인생이 바로 Sales인 것이다.

옛말에 “장사꾼 ○은 개도 안먹는다.”라는 말이 있듯이 장사를 하려면 면전에서 온갖 멸시와 천대를 받아도 웃으면서 상대방의 비위를 맞추지 않는다면 아예 장사할 생각을 말아야 한다. 간, 창자, 쓸개는 놓고 다녀야지 들고 다니면 못하는 것이다.

2. 인——인

↳인사성 → 호감 → 심

1) 건강한 사람이 된다.

창조, 도전, 혁신의 정신으로 남보다 앞서자.

2) 사고의 혁신

3) 발상의 전환

4) 개선의 의욕을 갖자.

5) 자기성장에 부단히 노력하자.

6) 교육훈련 및 새로운 지식을 갖자.

7) 국제화 시대에 맞는 국내외 경제환경, 경영기법, 마케팅, 새로운 기술을 습득하자.

8) 경쟁에서 이겨야겠다는 투철한 신념을 갖자.

9) 술선수법을 하자.

10) 지략형의 면모를 갖자.