

'대중성' 추구하여 '전문성' 확보하다

발군의 마케팅전략으로 베스트셀러 잇달아 퍼내는 김영사

책이 당시대 문화의 응축물로 상징되면서 돈을 주고 사는 것이 되 그것이 여는 물건과는 틀린 '고귀한 어떤 것'이던 시절이 있었다. 그것을 가지고 영업전략을 짜거나 얼마나 팔릴 건가를 내놓고 이야기 한다는 것은 매우 불경스런 일로, 정히 궁금하다면 돌아앉아 바지춤의 귀주머리를 열듯 조용히 주판알을 튕겼거나 가깝게라면 전자계산기라도 슬쩍 건드렸을 것이다.

하지만 최근 들면서 이런 일들은 매우 공공연하다. 공공연한 것이 당연한 일이 돼버렸다. 요즘 우리 출판계에서 매출액부문의 수위를 달리는 출판사들은 의미있는 책을 낸, 더 좁혀 말해 팔릴만한 좋은 책을 낸 출판사들이 아니다. 그보다는 영업전략에서 뛰어난 출판사가 1,2위를 다룬다. 조금더 시의적인 말을 쓰자면 '마케팅전략'이 없으면 아무리 '팔릴만한 좋은' 책도 한계가 있다. 다시말하면 '웬만한 책'만 된다면 마케팅전략만 잘 짜면 책의 가치 이상을 팔 수 있다는 말이다.

'대중성'으로 '전문성' 확보

요즘의 책은 좀 과격하게 말해 하나의 '소비재'다. 그 소비재는 팔리기 위해, '소비되기' 위해 생산되었다. 따라서 거기에는 당연히 소비시키기 위한 전략이 마련되어야 하고, 그것은 전방위적이다. 예전의 영업전략이란 말이 유통에 관한 것을 한정하는 개념이었다면 요즘의 마케팅전략은 그보다 훨씬 포괄적이다. 거기에는 생산 이전의 시장조사에서부터 그를 바탕으로 한 책내용의 구성, 분명한

타깃을 향한 효과적이고 집중적인 광고, 그리고 다양하고 기발한 영업에 이르기까지 다단계의 디테일한 전략들이 들어있다.

출판사초대석이 대상으로 하는 출판사 가운데서 이 부문에 가장 빨리 눈떠 확실한 성공을 거뒀던 출판사가 있다면 김영사(사장 박은주)가 대표적인 것이다. 그곳은 '대중성'으로 '전문성'을 확보한 출판사다. 그들은 우선 대중들이 읽고 싶어하는, 그러니까 '팔릴 만한' 책을 고른다.

박은주(38) 사장은 "저는 늘 독자의 기호를 읽는데 많은 시간을 보냅니다. 독자들이 무협소설이나 추리류를 원하면 그런 책 가운데 팬층은 읽을 거리를 골라 낼 것이고, 잔잔하면서 뭔가 삶에 일깨움을 주는 서정적인 책을 원한다면 그것을 내지요. 그것은 '영합'이 아니라 독자의 욕구를 섬세하게 읽는 '배려'입니다."

그는, 그들은 독자층을 파악하기 위해 국내외의 많은 출판정보를 분석, 시장성을 검토한 후 책을 정한다. 그후 편집, 디자인, 홍보, 그리고 영업에 이르기까지 총체적인 전략을 세운다. 출판정보를 분석하고 편집, 제작디자인까지가 '기획'에 속한다면 시장조사 홍보 영업까지가 대략 '마케팅'에 속하는데, 김영사는 바로 그 부서를 독립시켜 두고 있는 몇 안되는 출판사 가운데 하나다.

그 결과 김영사의 책들은 4월 현재 「세계는 넓고 할일은 많다」 133쇄, 「닥터스」 129쇄, 「내가 정말 알아야 할 모든 것은 유치원에서 배웠다」 66쇄, 「재미있는 물리여행」 58쇄, 「새로운 시작」 70쇄, 「리엔지니어링」 40쇄...



다른 출판사들과는 달리 김영사의 직원수는 매년 조금씩 늘다.

등등, 어마어마한 쇄와 그보다 더 어마어마한 부수를 쏟아낸 것이다. 그리고 90년 「한국출판연감」에 국내 단행본사 가운데 매출액 부문 2위에 오르는 기록을 세운다.

박은주씨 사장 말하며 베스트셀러 산실로

김영사의 책들은 크게 '에세이결작전' '해외베스트셀러 문학선' '비즈니스특강' '우리 가족의 책' '과학의 초대' '자연과의 만남' '불교총서' '의학세계' '김영심서' 등의 시리즈에 나뉘어 담고 있다. 76년 설립되었으나 박은주씨가 사장으로 옮겨왔은 86년부터 매년 3~5권의 베스트셀러를 터트리며 '대중물 분야'에서 타의 추종을 불허하는 입지를 구축하

게 된다. 그것은 '운'이 아니라, 이전에 불교며 의학이며 '팔릴' 책들과는 다소 거리있는 기획들이 그의 '출현' 이후 '대중성'쪽으로 태도를 분명히 함으로써 얻어진 '철저히' 계획된 성공들이었다.

많은 출판사들이 매년 조금씩 인원을 줄이는 것과는 달리 김영사는 매년 몇씩 인원을 늘려가고 있어 이채롭다. 90년 열대여섯명, 92년 23여명, 최근 30여명 등 컴퓨터로 인해 인원이 소수 전문화되고, 그다지 덜 필요한 것은 외주를 주는 등 경영의 합리화를 하는데도 불구하고 인원이 더 늘고 있다는 것은 앞으로 이 출판사가 벌일 일을 몹시 궁금하게 하는 대목이다. —정혜옥 기자

'94 미국 ABA 국제 도서전 참가 및 문의안내

서울 - 로스앤젤레스 (2박) -
라스베가스 (1박) - 그랜드캐년
후버댐 - 라프린 (1박) - 호놀룰루
(2박) - 서울



올해로 제 47회를 맞이하는
'94 미국 ABA 국제도서전에
출판인 여러분을 초대합니다.

- ◇ 여행기간 : 94. 5. 28 ~ 6. 4
- ◇ 여행경비 : ₩1,050,000
- ◇ 신청마감 : 94. 5. 14 (토)

접수처 : (주)미주여행사
전 화 : 539-9991
팩 스 : 539-9990



MIJOO TRAVEL SERVICE, INC.

