

아이디어창출 및 발명의 발상기법

히트 상품의 응용

상품의 개발 방법 중에 하나로 히트 상품의 부품을 이용하는 것이 있다. 이것은 성공을 꿈꾸는 발명가나 아이디어맨에게는 상식과 같은 것이다.

이 방법은 상품의 개발비용과 그에 필요한 시간, 에너지 등 모든 부분에서 절약의 효과를 가져온다. 그리고 이렇게 개발된 상품은 이미 성공의 보증수표를 받은 것과 같다.

그 예로 요즘 폭발적인 인기를 끌고 있는 간이 사우나용품을 들 수 있다. 이 상품의 고안자는 이불 건조기의 온풍기를 제조하는 공장에 근무하는 평범한 기술자였다. 그러나 그의 상상력만은 평범한 사람과는 달랐다.



‘이 온풍기를 이용하여 다른 새로운 것을 만들 수 없을까?’

그는 온풍기를 만지는 동안에도 꿈꾸는 것을 멈추지 않았다.

그러던 어느날이었다. 그는 우연히 친구의 집에서 간이 사우나시설을 보게 되었다. 그것은 목재를 사용하여 욕조를 만든 것으로 욕탕에 고정하여 사우나를 즐기도록 되어있는 방식이었다.

그는 그 욕탕을 보자마자 갑자기 충격을 받은 듯 그 자리에 한참동안 멍하니 서 있었다.

‘바로 이거야, 온풍기를 이용하여 만들 수 있는 것!’

그는 자신이 알고 있는 온풍기의 지식을 총동원하여 가정용 사우나기를 만들기로 결심하였다. 그리고 그 연구에 전념하여 침식을 잊을 정도였다.

그리하여 약 반년 후에는 완성품을 만들어 낼 수 있었다.

그는 우선 종전에 목재를 사용하는 방법을 아주 현실적으로 바꾸어서, 천속에 솜을 넣은 방한복으로 이를 대신 하였다. 이렇게 하자 보관하기도 편하고 가벼워서 언제 어디서나 사용할 수 있게 되었다. 그는 이 방한복에다 온풍기를 달아서 옷 속으로 더운 공기가 드나들 수 있도록 하였다. 사용법도 아주 간단하였다.

방한복 속에 매트를 깔고 그 위에 작은 의자를 놓는다. 그리고 사우나를 원하는 사람은 스위치를 연결한 후 방한복 안에 들어가 지퍼를 닫기만하면

된다. 이런 준비는 3분이면 족하다.

온도는 사용자가 원하는 것에 맞추어 65~80도 사이로 조절할 수도 있다. 그리고 안전장치도 완벽하여 과열방지 장치와 체온에 맞도록 시간조절 장치도 부착되어 있다. 크기만 소형이지 기능은 일반 사우나시설과 거의 같다.

게다가 이 사우나복은 세탁도 가능하다. 한 마디로 전천후 사우나 시설인 것이다.

요사이 들어 미용에 대한 관심이 높아지고 그에 따라 아름다운 몸매를 가꾸고자하는 여성들도 늘어나고 있다. 또한 식생활의 변화로 성인병 발병률이 높아져 이 사우나복이 더욱 각광을 받고 있다. 이러한 추세는 앞으로도 당분간 계속될 것이다.

이와같이 인기상품의 부분부품을 사용하여 새로운 히트작을 만들어내는 경우는 얼마든지 있다. 진정으로 발명이 아이디어맨을 꿈꾸는 사람이라면 바로 이러한 경우들을 간과해서는 안될 것이다. 그것은 성공의 급행열차와 같은 것이다.

비전문분야의 함정

멀리 보이는 눈 덮힌 산. 햇빛에 반사되어 찬란히 빛나는 그 산은 금방이라도 손에 잡힐 듯이 평온하게만 보인다. 그러나 그 평온함은 발톱을 감춘 위장의 평화일뿐이다. 그 평온함에 현혹되어 한발을 내딛으면 우리는 금새 산의 잔혹함에 놀라게 된다.

모든 것을 삼킬듯한 눈보라와 심장까지 얼릴듯한 추위... 그것이 바로 산의 진정한 모습인 것이다. 그래서 산에 오르려 하는 사람들은 그 산의 참모습에 대해 공부하고 대비한다. 바로 전문인으로써의 자질을 키우는 것이다. 그래야만 산은 비로소 정복을 허락하기 때문이다.

성공도 발명가에게는 바로 이 산과 같은 존재이다. 멀리서 바라보는 성공의 매력은 좀처럼 무시할 수가 없다. 그래서 많은 패기에 찬 사람들이 그 정상에 오르려 했다. 그러나 그들중 성공을 움켜쥐는 사람은 아주 극소수에 불과하다. 왜

일까? 바로 성공의 앞에 숨어있는 함정을 미처 발견하지 못했기 때문이다. 그저 자신이 가진 아이디어만이 최상의 것이라 생각하고 전문적 지식이 없는 곳에 무작정 돌진했기 때문이다.

산을 타는 사람은 산에 대해 누구보다 잘 알아야하듯이 성공을 원하는 사람은 선불리남의 일에 뛰어들어서는 안된다. 전문적인 일은 전문인에게 맡기는 것이 더 효율적인 것이다.

한 예로 스테이크 조리용 냄비를 시판했던 한 레스토랑의 이야기를 보자.

경기침체기가 되면 어느 산업이나 재고가 쌓이고 매출이 급격히 줄어들게 된다. 이러한 때가 되면 어떤 산업도 예외가 될 수 없다. 스테이크를 잘 만들기로 소문난 A그릴에도 이러한 불경기가 찾아왔다.

“불경기 탓으로 손님이 줄고 있으니 어쩐다.”

사장과 종업원들은 텅빈 호수에 앉아 한숨을 내쉬었다. 오랜 경기침체기로 각 업체들이 교제비를 절감하자 추고객이던 기업가들의 발걸음이 뜸하게 되었다. 거기다 그 기간이 너무 길어 A그릴은 큰 타격을 받게 된 것이다.

“이런 불경기 때가 되면 사람들은 외식을 하는 것보다 집에서 음식을 만들어 먹기를 원합니다.”

오랫동안 침묵을 지키던 주방장이 이윽고 입을 열었다.

“그러나 집에서도 밖의 전문식당에서 먹는 것 같은 맛을 즐기려 하겠죠.”

“만약 일반인도 전문가처럼 맛있게 스테이크를 만들 수 있는 요리



기구가 있다면 어떨까요?”

그의 말에 모두들 놀란듯 탄성을 질렀다.

“바로 그거야!”

이렇게해서 그들은 스테이크용 조리기구를 만들기로 합의를 보고 시험적으로 제품을 만들어 보았다. 그리고 행운이 뒤따라 그 시제품은 한 가스회사에 근무하는 사람에 의해 상품화되기에 이르렀다.

이것은 그 가스회사의 판매전략, 기업관계, 제품의 우수성 등이 맞물려 상당한 판매실적을 올렸다. 그에 따라 당연히 A그릴도 상당한 이익을 얻게 되었다.

그러나 A그릴은 그 이익에만 만족하지 않았다. 그들은 그 상품을 자체적으로 제작 판매하기로 결정하고 디자인과 상품명들을 바꾸어 시장에 내놓았다. 물론 대대적인 선전도

잊지 않았다.

그러나 웬일인지 실적이 전과 같지 않았다. 오히려 날이 갈수록 판매고는 떨어지고 창고에 재고품만 쌓이게 되었다.

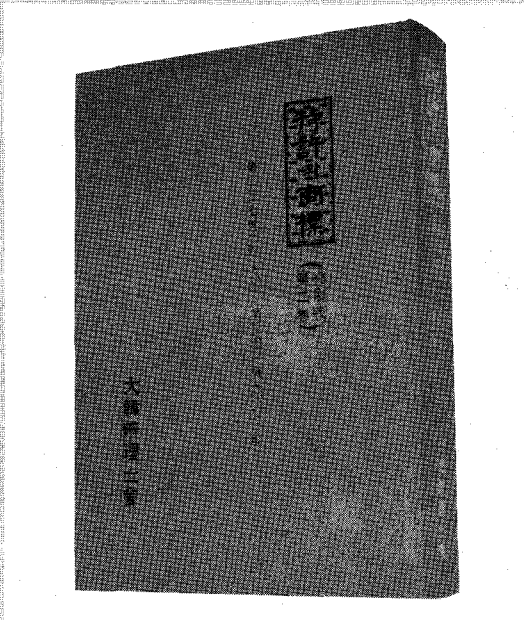
‘아빨싸! 제조나 판매는 그쪽에 경험이 있는 전문가에게 맡겨야 하는 것인데!’

창고에 쌓인 냄비들을 보며 뒤늦은 탄식을 했으나 이미 때는 늦어있었다. 결국 그 냄비는 판매중지가 되고 말았다.

아이디어를 창출하는 일은 매우 값지고 의미있는 활동이다. 그러나 그 찬란한 아이디어도 그것을 실용화하는 과정에서 오류가 생길 수 있다. 때문에 그 오류를 줄이기 위해서는 가급적 비전문의 분야는 삼가해야하고 아주 신중하게 실행에 옮겨야 한다. <王> <♣>

신간안내

《特許와 商標》 축쇄판 제2권



수록분: 1987년 4월 30일자

~ 1993년 10월 20일자

전기사

가 격: 25,000원

문의처: 대한변리사회 홍보과

(552-0882)