

브랜드 위상 확립으로 시장확대 꾀해야

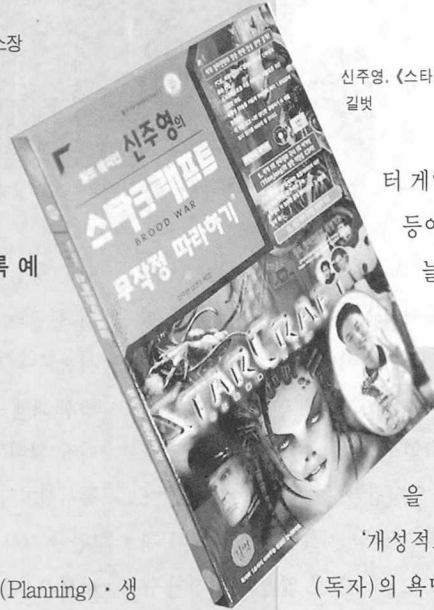
《스타크래프트 무작정 따라하기》와 《Cake Walk 8.01》의 예

한기호 | 한국출판마케팅연구소 소장

오늘날 모든 기업은 환경의 변화에 발빠르게 적응할 수 있어야 한다. 출판기업은 갈수록 예측하기 어려운 환경변화에 적응하려면 상황에 능동적으로 대처할 수 있는 직원의 역량과 인력을 시스템화한 내부구조, 즉 조직을 갖춰야 한다.

조직은 규모가 작으면서도 기획(Planning)·생산(Editing)·디자인(Design)·마케팅(Marketing) 등을 통합적으로 바라볼 수 있어 빠른 결정을 이끌어낼 수 있어야 한다. 이들의 '빠른 결정'에 결정적인 역할을 하는 정보는 정보통신의 혁명과 같은 거대정보이기보다는 소음과 같은 작은 변화에 기인하는 경우가 많다. 지난 천년이 "문자기록에 의한 정보축적 시대"였다면, "앞으로 다가오는 새 천년은 개인의 디지털 기록에 의한 정보발신의 시대"라 할 수 있다. 이러한 시대에는 "큰 이야기와 상관없는 사소한 작은 이야기, 이를테면 정보의 노이즈(noise)라 할만한 군더더기 말 속에 보석처럼 박혀 있는 정보"(이상 인용은 이어령, <정보가치의 변화>, 대한매일 99.7.30)를 발견함으로써 통합적 시각 형성을 이뤄낼 수 있다.

최근의 국내 인터넷 사용자는 지난 7월말로 5백만을 넘어섰다. 이렇게 사용자가 크게 늘어난 데는 연초의 이른바 '0양 비디오' 사건, 사이버 주식시장의 활황, 네트워크 게임시장의 확대 등을 들 수 있다. 세상이 떠들썩한 문제의 비디오를 혼자만의 공간인 인터넷을 통해 보려는 욕망, 수수료가 싸면서도 '아무 때'나 이용 가능한 인터넷을 통해 주식시장에 접근하려는 욕구, 컴퓨



신주영, 《스타크래프트 무작정 따라하기》, 길벗

터 게임을 즐기려는 갈망 등이 인터넷 사용자를 늘렸고 이로 인해 출판시장의 책 소비경향도 바뀌었다. 이렇게 직접적 이익(효능)을 가져다주는 책을 '개성적으로' 찾는 소비자(독자)의 욕망에 부응한 상품은 안정된 수요를 창출하고 있다.

욕망의 추구는 시장(소비자)의 일상적 변화를 접할 수 있는 사람이 빨리 읽어낼 수 있다. 그런 정보의 분석을 통해 위협에 도전하는 벤처정신으로 무장된 조직원들이 브랜드가 확실한 시장성 있는 상품을 만들어낼 수 있어야 한다. 그러나 시장에는 이미 시장점유율을 확보한 선점기업과 상품이 존재하기 마련이다. 그런 기업의 경쟁에 대응하려면 자사 기업 브랜드, 계열 제품 브랜드, 개별 상품 브랜드를 확실하게 함으로써 경쟁에서 이겨낼 수 있다.

길벗이 98년 말부터 다시 펴내기 시작한 '신무작정 따라하기' 시리즈는 영진, 정보문화사 등 컴퓨터 책 시장을 주도하는 출판사들과 경쟁하면서 자사만의 브랜드를 확실하게 함으로써 시장을 확대할 수 있었다. 시리즈는 상품의 정확한 컨셉, 가독성 있는 편집구성, 사용자 중심의 상품 구성, 젊은 독자를 겨냥한 책의 포장, '베타 테스트'(책 출간 이전에 독자에게 내용을 검증하는 시험)로 내용에 대한 신뢰



박운영, 《Cake Walk 8.01》, 헤지원

도 키우기 등을 통해 소구층을 분명히 해 컴퓨터 매뉴얼 시장에서만은 3위의 위치로 올라설 수 있었다. 시리즈의 브랜드를 확고히 하고 독자층을 확장한 것은 《스타크래프트 무작정 따라하기》(신주영)과 《PC진단·문제해결 무작정 따라하기》(이순원)를 출간하고부터. 이미 각각 7만과 5만권이 판매된 두 책의 성공은 '신 무작정 따라하기' 시리즈 브랜드 자체의 가치를 키웠을 뿐만 아니라 이 시리즈의 '자발적 중독자'의 수를 늘려놓았다.

헤지원은 세분시장의 크기는 적지만 선점기업이 아직 진출하지 않은 컴퓨터 음악과 같은 독자적인 영역에 진출해 자사의 브랜드 이미지를 확고히 함으로써 인터넷 고급독자들로부터 확실한 위치를 확보했다. 특히 이미 3만 5천권을 판매, 현재 국내에서 가장 많이 사용되고 있는 컴퓨터 음악 프로그램인 '케이 워크'를 다룬 《Cake Walk 8.01》(박운영)을 비롯한 컴퓨터 음악 관련 서적을 비롯해 컴퓨터 특수분야에서만은 브랜드 위치를 키워 기업브랜드도 확고하게 만들었다. 헤지원은 자사만의 역량을 확실하게 발휘할 세분시장을 잡되 그 시장에서만큼은 확실한 선두기업이 될 수 있는 위치를 확보함으로써 브랜드를 확립한 것이다.

대부분의 중형서점에서는 컴퓨터서적과 어학서적을 합한 책의 판매는 과거에 최대시장이었던 학습참고서 시장의 매출을 뛰어넘고 있다. 앞으로 이 시장은 국민 PC의 보급, 리눅스와 같은 윈도우에 대응하는 새로운 운영체제의 사용 확대 등으로 규모가 더욱 확대될 것이다. 매출 증대로 일부서점은 이미 전체 매장 40%를 이 분야에 할애할 정도다. 그러나 컴퓨터 책 시장은 워낙 시장변화가 발빠르고 강력한 회사들이 있어 일반 회사들이 접근하기 어려워 단행본에서 수위를 점하는 출판사들도 발을 빼곤 했다. 그러나 두 출판사는 출판사의 역량을 확실히 발휘할 수 있는 영역에서 만큼은 확고히 함으로써 확실한 위치를 차지했다.●