

타겟마케팅 통한 제품 이미지 확립

정보 공유가 21세기 업계의 키워드

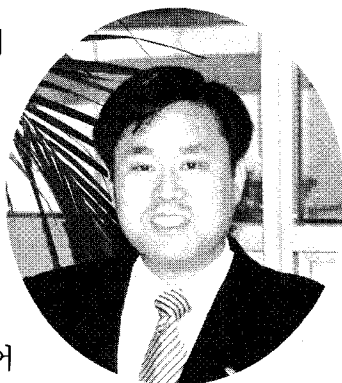
노 희 동 / 신무림제지(주) 마케팅팀장

MF 이후 정체되어 있는 제 지업계에서 제품 이미지 확립을 통해 성공가도를 달리고 있는 신무림제지(주) 마케팅 전략의 중심에 서 있는 노희동 마케팅팀장.

신증설로 인한 과잉공급으로 빛어지는 가격덤핑부문에 있어 차별화된 과감한 전략을 구사한 그는 이 차별화 전략이 제품이 이미지 홍보 및 시장 점유율을 높이는 상승효과를 가져왔다고 자부한다.

1987년 입사 후 시장조사 업무를 시작으로 기획실, 자금파트, 영업, 영업관리, 영업기획을 두루 거치고 현재 마케팅팀의 업무를 맡고있는 그는 현재의 마케팅 전략은 초기 시장조사업무를 통해 얻어진 힘이라고 얘기한다.

중국 다강공장의 세계 기록을 깨뜨리면서 얼마전 분당 1,472m의 종이를 생산해 낸 신무림제지의 진주공장 제3호기는 가동 전부터 시설 및 제품에 대한 홍보가 이루어졌으며 이로 인한 제품의 이미지 확립은 노팀장의 마케팅전략이 들어맞았음을 보여주는 일례라 할 수 있다.



“진주공장 설립을 계획하고 얼마 지나지 않아 IMF가 왔습니다. 다른 회사들은 자금사정이 나빠져 어려움을 겪고 있을 때 저희 회사는 국제금융공사에서 외자유치를 성공적으로 할 수가 있었습니다.”

진주공장 3호기에서 생산되고 있는 종이는 프리미엄급의 아트지이다. 생산량의 50% 정도가 해외로 수출되고 있고 미국 등의 수출지역에서도 품질에 대해서는 높은 평가를 받고 있다.

이런 프리미엄급 아트지가 신무림제지에서만 만들어지고 있는 것은 아니지만 가격의 차별화가 형성되어 있지 않은 업계의 틈새를 노린 노 팀장의 타겟마케팅 및 프리미엄마케팅은 신무림제지(주)의 아트지 시장 점유의 무기가 되었다.

3천억이라는 투자비를 들여 생산하고 있는 제품을 과당 가격경쟁으로 인해 저가에 판매할 수는 없다는 자존심과 더불어 제품에 대한 자신감이 컸기에 도전해 볼만한 전략이었던 것이다. “신제품이 출시되면 제품의 인지도를

높이기 위해 가격덤핑을 방법으로 택하기도 하는데 이는 제살 깎아먹기 밖에는 되지 않습니다. 오히려 제품 품질 향상이나 차별화된 서비스를 통해 소비자들에게 다가가는 것이 훨씬 유리하다고 생각합니다.”

이런 생각을 가지고 그는 우선 신제품 출시 5~6개월 전부터 신제품에 출시 일자 및 제지 업계의 정보를 담은 홍보지를 제작하여 실수요자에게 배포하기 시작했다.

처음에는 시큰둥한 반응을 보이던 업계관계자들도 홍보지 발송업체가 초반 3백개업체에서 현재 7천개업체로 증가할 정도로 큰 관심을 보이고 있다.

한편 신무림제지(주)의 얼굴이 된 '네오'라는 캐릭터도 노 팀장의 작품이다.

모든 관계 물품에 네오군의 캐릭터를 인쇄했고 네오가 프린트된 티셔츠를 제작해 입고 거리 청소 등 소비자에게 다가서는 홍보전략을 통해 제품의 인지도를 높이는데 앞장섰다. 또한 캐릭터 이름 공모를 통한 경품행사도 실시하여 큰 관심을 모으기도 했다.

어느덧 네오 캐릭터만 보더라도 '아, 신무림제지구나'라는 생각을 자연스럽게 떠올릴 수 있는 것도 노 팀장의 이런 마케팅 전략과 함께 신무림제지 직원이 일구어놓은 노력의 결실이다.

생산량의 50% 이상을 해외로 수출하고 있는 신무림제지는 해외 홍보전략 차별화에 심

혈을 기울이고 있는 한편 사이버공간을 통한 마케팅을 비롯, 다양한 형태의 마케팅 전략을 적용하기 위해 다각도로 기획 중이다.

또한 우리나라의 큰 수출국으로 급부상하고 있는 중국 시장을 선점하기 위한 노력도 기울이고 있는 상황이다.

“2004년이 되면 제지수입관세가 0%까지 된다는 상황에서 펄프원료의 국내 수급이 전체의 30%정도 밖에 되지 않는데, 국내 업체끼리 경쟁을 할 필요가 없지 않겠습니까? 국내 제지산업의 발전을 위해 각사별로 전문분야를 활성화해 경쟁력을 강화하는 것이 중요합니다. 업계간은 물론 유통제조업, 메이커간의 공조가 가장 중요합니다. 이러한 협조로 내수 시장을 탄탄히 하는데 주력해야 합니다.”

신제품 출시와 더불어 '네오'만을 생각하면서 생활한 1년. 그가 추진했던 타겟마케팅이 큰 효과를 거두면서 업계에 제품의 이미지 홍보를 통한 마케팅 전략이 성행하고 있으며 그 중심에 신무림제지가 서있다는 것에 대해 노 팀장은 대단한 자부심을 가지고 있었다.

국내 아르지 생산의 1위 자리를 굳혀 아르지 전문기업으로 성장하는 한편, 세계 20위권 안의 아르지생산업체로 성장하겠다는 노 팀장의 전략이 빠른 결실을 볼 수 있을 것이라 기대한다. [K]

이선경 기자