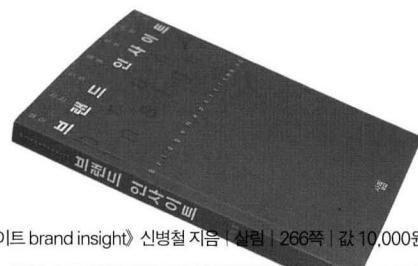


마케팅은 상술이 아니라 일종의 도道에 이르는 길



《브랜드 인사이트 brand insight》 신병철 저음 | 삼성 | 266쪽 | 값 10,000원



‘不二불이’. 마케팅컨설턴트인 신병철 씨(39)가 스스로 지은 호마다. 물론 겉멋이 아니다. ‘서로 다르지 않다’는 뜻의 不二는 지금 자신이 하고 있는 바이고 또한 나아갈 바이다. 마케팅의 원리뿐만 아니라 자신의 인생관과 궁극적으로 이루고자 하는 꿈을 담은 것이다.

《브랜드 인사이트brand insight》(브리지 리포트Bridge Report 시리즈 1) 역시 이러한 不二의 연장선상에 있다. 특히 시리즈 제목인 ‘브리지bridge’는 不二의 실천적 표현이라고 할 수 있다. 신씨가 생각할 때 다리는 일종의 혈관이다. 서로 다른 두 개를 연결해 피가 통하게 함으로써 둘을 익숙하게 하고 결국 하나가 되게 한다. 다리(혈관)는 그가 ‘하고 싶어 하는 일이고, 잘 할 수 있는 일이며, 동시에 사회적으로 필요한 일’ 이기도 하다.

《브랜드 인사이트brand insight》는 그의 강의를 들은 마케팅 실무자들이 팬클럽을 결성하고 만든 marketing

bridge(www.cyworld.com/common/main.asp)에 올린 글들로, 마케팅 연구자로서 그리고 현장의 컨설턴트로서 축적한 지식을 정리한 책이다. 이 책은 마케팅에서 법칙이란 없다고 정의하고 인사이트 insight, 즉 ‘새로운 시점에서 현상을 바라보는 통찰적인 시각’의 중요성을 풍부한 사례와 함께 소개하고 있다.

“누구나 한번쯤 이론과 현실 사이의 괴리 때문에 고민해 본 적이 있을 겁니다. 틀림없이 이론은 충분한 검증을 거쳐서 나온 것인데 막상 현실에서는 쓸모없는 것이 되고 맙니다. 제 인생의 화두였습니다.”

처음부터 광고를 통해 이러한 문제를 풀어갈 생각은 없었다. 단지 한 곳에 구속되는 것을 싫어하는 그가 찾은 첫 직장이 광고대행사였고 본의 아니게 광고를 통해 자신의 화두를 풀어가기 시작했다. 거선이라는 광고회사를 거쳐 제일보겔 AE로 들어간 그는 때마침 하이트맥주와의 마케팅 프레젠테이션에 참여할 수 있었다.

하이트 맥주뿐만 아니라, 컨디션 캠페인, 스피드 011 캠페인 등 그가 작업한 프로젝트마다 큰 성공을 거두었다. 그 결과 보통 8~9년 걸리는 차장승진을 1년 만에 이루어냈고, 더 이상 승진은 무리라고 판단한 회사 인사위원회는 그에게 승진 대신 유학 기회를 주기로 했다.

“남 가주 대학 University of Southern California NBA 코스를 밟고 돌아왔더니 IMF가 시작되더군요. 기회다 싶었습니다. 사실 회사와의 계약으로 5년을 다니게 되어 있었는데 구조조정을

기회로 퇴사해 나와 다시 모교인 고려대학교 대학원에 들어갔습니다. 애초에 생각해 왔던 학문과 실무를 연결시키겠다는 꿈을 이루고 싶었습니다.”

때문에 《브랜드 인사이트》에는 남의 이론뿐만 아니라 자신의 이론도 들어 있다. <보완성에 근거한 적합도>라는 부분은 그의 박사학위 논문이기도 하다. 마케팅 분야의 고전이라고 할 수 있는 《마케팅 불변의 법칙》에서의 주장과는 반대로 코닥카메라와 코닥필름, 질레트 면도기와 질레트 면도크림 등과 같이 보완성이 높게 인식되는 영역으로 브랜드를 확장하는 것은 전혀 문제되지 않는다고 힘주어 강조하고 있다.

“가장 이상적인 조직은 가족입니다. 남자는 아내와 자식을 위해 돈을 벌고 아내는 남편과 자식을 위해 물건을 삽니다. 자기 자신을 위해 무엇인가를 하는 게 아니라 타인을 위해 무엇인가를 하고 그 과정에서 즐거움을 찾는 것이죠.”

오직 자신만을 위해 하는 일에서는 재미를 찾지 못한다는 신씨는 마케팅 역시 그러한 의미에서 접근한다. 마케팅이란 물건을 많이 파는 차원이 아니라, 깨달음에 이르는 일종의 ‘도道’라는 것이다. 그는 어느 경지에 이르면 단지 상품과 소비자뿐만 아니라 세상의 무엇과도 연결할 수 있는 다리가 될 수 있을 것이라고 믿는다. 신씨는 다음에 낼 책은 《아이디어 인사이트》며 《브랜드 인사이트》보다 더 깊은 통찰을 담은 책이 될 거라고 귀띔했다. ■

취재 신동섭 기자 · 사진 박신우 기자