

지식인 누구나

강사 될 수 있도록 통합솔루션 제공할 것

이코퍼레이션 김이숙 사장



“기업이 성장하고 발전하기 위해서 구성원인 직원들의 교육과 자기계발 지원은 필수적인 요소이다. 자신이 몸담을 기업을 선택하는 기준에 ‘연봉’과 ‘휴가’ 2가지에 ‘교육’ 1가지를 덧붙여야 할 것이다. 그러니 교육사업은 영원히 마르지 않는 화수분과 같은 비즈니스 영역이다.”

시대의 흐름 파악해 ... 디지털콘텐츠 스쿨 개설

이코퍼레이션은 그동안의 노하우를 토대로 ‘디지털콘텐츠’에 특화된 경영방법, 마케팅, 세일즈 등에 대해 강의하는 ‘디지털콘텐츠 스쿨’을 개설하고 있다.

김이숙 사장은 “해외로드쇼 ABC, 해외전시회 참가 A to Z 등 디지털콘텐츠 기업들에게 비용대비 효율을 극대화 할 수 있는 마케팅 기법을 강의하고 있다”며 “디지털콘텐츠 기업들이 영세하고 규모의 경제에 도달하지 않은 단점이 있지만, 각각의 장점을 부각시키면 충분히 수익성으로 연결시킬 수 있다”고 강조한다.

“우리나라 게임 운영 노하우는 세계적 수준이다. 흩어져 있는 정보들을 하나로 모아 패키징한다면 굉장히 비싼 값에 판매할 수 있는 ‘콘텐츠’가 될 것이다. 또 온라인 교육 콘텐츠로 제작한다면 세계 어디에서나 게임 기획자가 접속해 강의를 들을 수 있어 또 다른 수익모델이 될 수도 있을 것이다.”

김 사장은 세계적으로 유례가 없는 온라인 게임 등의 성공사례 노하우를 교육의 형태로 세계에 수출할 수 있는 방법이 얼마든지 있다며, 우리나라 기업만이 갖고 있는 고급 교육 콘텐츠를 발굴할 것이라고 포부를 밝혔다.

“IT 인프라를 토대로 우리나라 경쟁력은 영상, 영화, 애니메이션, 캐릭터 등의 디지털콘텐츠에서 나올 것이다. 초고속 인프라는 가능했지만, 애플리케이션 분야에 ‘Top-Down’ 식 정책은 맞지 않는다고 본다. 코리아닷컴, 삼성물 등의 실패사례를 보면 알 수 있다. 디지털콘텐츠 분야는 일방적으로 성공할

“1999년 교육사업을 시작해 수십 개의 커리큘럼으로 강의를 열었고, 온라인 사업을 전개하려는 수백여개의 기업이 찾아왔으며, 수천명의 CEO와 경영자들이 이코퍼레이션에서 교육받았다. 그동안 쌓은 이코퍼레이션의 커리큘럼 기획력과 마케팅력에 고객CRM 등 솔루션, 그리고 유명강사들의 ‘명 강의’가 결합하면 큰 시너지를 낼 수 있을 것이다.”

이코퍼레이션의 새로운 비즈니스 모델을 설명하는 김이숙 대표의 눈이 밝게 빛나고 있었다. 김 대표는 누구나 자신의 지식을 활용해 강의할 수 있으며, 지식을 필요로 하는 사람은 수강생이 될 수 있는 것이다. 이코퍼레이션은 강사들이 커리큘럼을 짜고, 자신의 강의 스케줄 및 수강생을 관리할 수 있는 CRM 툴 등 솔루션을 제공할 계획이라고 말했다.

“강사와 수강생들의 네트워크, 그 중심에 이코퍼레이션이 있을 것”이라고 야심찬 계획을 밝힌 김이숙(43) 사장을 만나보았다.

취재 김진경 기자

수 있는 시장이 아니다. 끊임없이 고객과 교류하며 교감을 쌓아야 성장할 수 있다.”

김 사장은 디지털콘텐츠 기업의 성장에 대해 “결국은 소비자가 원하는 서비스를 제공했을 때 성공할 수 있을 것”이라고 말했다.

“어떻게 나만 믿으라 할 수 있는가”

외국계 회사에서 10년 가까이 근무한 김이숙 사장은 창업 후 큰 쇼크를 경험했다고 털어놓았다. 철저하게 조직에 의해 움직였던 생활에 익숙했던 김 사장은 “너 나만 믿어. 그러면 끝까지 밀어줄게” 하는 식의 조직관리 방식을 택하는 CEO들을 보면서 적지 않은 충격이었다고 말한다.

“CEO 자리는 직원들이 만들어 주는 것이라고 생각한다. 내가 직원일 때 누가 CEO가 되는 것이 가장 좋은가. 직원들의 지지를 받는 사람이 그 자리에 있을 수 있을 것이다. 능력있는 CEO라면 자신 스스로 가치를 창출해 내야 할 것이다.”

김 사장은 “창업 당시 국내시장에는 여성 CEO로서 모델이 될만한 분이 없었다. 어쩌면 저는 얼떨결에 사업을 벌이고 급 성장을 한 준비되지 않은 CEO였던 것 같다. 하지만 기업을 경영하면서 성장과 변화의 고통을 겪고 보니 다시 한번 기업과 사회에 대해서 그리고 나 자신에 대해서 정말 많은 생각을 하게 됐다. ‘무조건 나만 믿어!’ 라고 말할 수 없지만, 신뢰와 전폭적인 지원 그리고 보상을 통해 시스템으로 움직이는 회사를 만들었다고 자부한다”고 말했다.

“교육사업은 평생동안 사명감 갖고 할 일”

CEO 강의를 통해 우리나라 1,500명의 CEO가 이코퍼레이션의 수업을 들었다고 한다. 대기업 대표이사부터 벤처기업의 20대 CEO까지, 나이와 성별도 다양하다.

김 사장은 “나이가 들어서도 끊임없이 공부하고, 배우려고 하는 많은 CEO들을 가까이서 보면서 그래서 기업이 성장하고 발전하는구나 하는 생각이 든다”며 “교육사업은 평생동안 사명감을 갖고 해나갈 것”이라고 말했다.

그 방법으로 선택한 것은 ‘지식 네트워크(Knowledge Network)’로 경험과 노하우를 쌓은 많은 Knowledge Worker가 ‘지식 Seller’가 될 것이라는 데서 아이디어를 얻은 것.

김 사장은 “자신이 갖고 있는 노하우와 지식을 필요한 사람 들에게 강의하고, 자신의 원래 직업 외에 또 다른 ‘강사’라는 직업을 갖게 되는 것”이라며 “그에 필요한 모든 솔루션과 마케팅 지원은 이코퍼레이션이 제공할 것”이라고 설명했다.

변호사가 변론만 하지 않고, 의사가 진료만 하는 시대는 지났다. 능력 있는 변호사로, 수익성 높은 병원으로 만들기 위해서 ‘경영교육’은 필수적인 요소가 되고 있다. 교육서비스 형태 또한 컨퍼런스, 포럼, 엔터테인먼트 결합 등 다양한 형태로 발전하고 있다. 한 장소에 모아놓고 일방적으로 가르치는 것이 아니라 ‘e-러닝’ 등 온라인 교육과 포럼과 컨퍼런스 등 최대의 효과를 낼 수 있는 ‘교육 방법’을 고민하고 있다고 말했다.

교육사업에 있어 가장 역점을 두는 것은 무엇이라는 질문에 김 사장은 “교육사업은 e-비즈니스 업계에서 리더십을 발휘하길 원하거나 성공적인 핵심 기술을 접하고 세일즈마케팅의 전략을 원하는 개인과 기업을 대상으로 진행하고 있다. 특히 올해는 교육사업의 중국진출도 진행하고 있어 다양한 형태의 교육콘텐츠 제공 사업도 활발히 전개할 계획”이라고 말했다.

우리 회사를 바라보는 고객, 그리고 가능하다고 생각되는 모든 고객이 느낄 수 있는 확실한 부가가치를 전달하기 위해 어느 곳보다 뛰어나고 확실한 경쟁력을 갖도록 노력하고 있다.