

## 성공벤처기업시리즈(5)

### 아이에프네트웍

성공벤처기업 시리즈 그 다섯 번째 이야기는 여성기업의 성공 이야기다. 흔히 노동집약산업으로 분류되곤 하는 섬유산업을 21세기를 이끌어갈 첨단 디지털 산업으로 탈바꿈시키고 있는 '아이에프네트웍'의 Success Story를 만나 본다.



아이에프네트웍(대표 김혜련)는 웹네티코리아, 인터패션플래닝, B2B KOREA 등의 3개 회사가 통합된 회사

다. 인터넷 전자상거래 B2B, B2C부터 섬유·패션정보컨설팅사업에 이르기까지 패션 및 섬유 관련 One-Stop Business Service를 제공하는 패션네트웍의 리더그룹으로 한국 최고의 섬유패션 e-Biz Group을 목표로 매진하고 있다.

#### 전문성으로 틈새를 공략

김 대표는 1989년경 세계적인 패션 브랜드를 만들어 보겠다는 꿈을 안고 미국에서 공부하고 돌아왔다. 그 후 그가 창업한 아드리안느는 10여년 동안 좋은 영업 성적을 거두면서 착실히 성장했다.

주요 백화점에 입점하면서 유명 브랜드와 어깨를 나란히 하기도 했지만 1997년 닥친 IMF 사태로 소비가 위축되며 창고에 재고가 쌓이는 것을 보는 그의 심정은 착잡하기만 했다. 그러던 중 미국 시장 조사를 하면서 제이씨페니, 노드스톰, 제이크루 등 패션 전문 인터넷 쇼핑몰이 전체 쇼핑몰 순위에서 2, 3위를 달리는 것을 알게 됐다.

당시 국내 인터넷 쇼핑몰 시장은 시장 형성 단계로서 몇 개 업체들 밖에 없었고, 너무 다양한 상품을 취급하고 있어서 패션에 있어서는 전문성이 떨어지고 있었다.

‘이것, 한번 해보면 되겠다’ 하는 직감이 들었다. 그래서 시작한 ‘패션플러스는 개설한지 2개월 만에 월매출 1억원을 달성하더니 지금은 평균 월매출 10억원, 회원 수 50만 명에 달하는 최고의 패션 전문 인터넷 쇼핑몰로 성장하였다.

패션플러스의 강점은 트렌드에 대한 정확한 분석을 토대로 예상 히트 아이템을 골라내는 안목이다. 그리고 가격에 상관없이 시즌에 맞는 좋은 옷들을 입고 싶어하는 20~30대의 구매력 있는 전문직 여성들을 타겟으로 한 것도 성공 포인트다.

#### 로열티 높은 고객 확보로 성장 가속화

아직 가야할 길이 멀지만 지금 이 정도의 성공을 이룬 시점에서 돌이켜 보면 어려운 시절도 많았다. 회사가 한창 성장하고 있을 때 그 정도로 반응이 뜨거우리라곤 미처 예상하지 못했기에 네트워크 등 시스템 상의 미비로 인해 배송이 지연되는 사태가 발생한 적도 있었다. 당시 패션플러스의 게시판은 화가 난 고객들의 항의로 인해 시끌벅적했고 김혜련 사장의 마음고생은 이루 말할 수 없었다.

이러한 어려움이 있었지만 그의 기가 꺾인 적은 없다. 항상 가능성이 있으면 도전했다. 최근 인터패션플래닝과의 합병도 패션 전문 정보 및 컨설팅의 필요에 대한 확신이 있었기에 가능했다.

#### “생각만으로는 아무 것도 이뤄지지 않는다.”

“생각만으로는 아무 것도 할 수 없습니다. 판단이 서면 바로 행동에 옮겨야죠. 아무 것도 하지 않으면 제로이지만 시작하면 50%까지는 가능합니다. 나머지 50%는 내가 못하면 주위에서 채워줄 수 있습니다.”

이와 같은 도전 정신, 남성 CEO 못지않은 활기와 추진력이 그에게서 넘치고 있다. 거기에 여성 사장으로서의 장점까지 갖추고 있다. 패션 관련 일이다 보니 여성 직원들이 대부분인데, 같은 여성으로서 직원들의 고민과 사정을 들어주고 깊이 보살필 수 있다는 점이 바로 그것이다.

그에게 있어서 좋은 회사는 시스템의 효율이 극대화되어 일하는 사람도 편하게 일하고 수익도 공평하게 분배하는 회사라고 말한다. 그의 비전은 패션 시장에서 계속 로열티 높은 고객을 확보, 성장을 가속화하여 패션 B2C 시장의 확고부동한 리더로 자리매김하는 것이다.



▲ 김혜련 대표

이화여대 경영학과 졸업  
 PACE Univ 경영대학원 졸업(MBA)  
 New York F.I.T 졸업(Fashion Design 전공)  
 아드리안느 사장 역임  
 한국패션협회 이사 역임  
 현 아이에프네트웍 대표이사