

# 우린 이렇게 수출했다, 영진닷컴 싱가폴 지사 설립, 주기적 홍보물 발송 등 공격적 마케팅

글\_ 이은정(㈜영진닷컴 해외사업팀)

영진닷컴이 처음 수출계약을 체결한 것은 1998년이었습니다. 그 이후로 동남아, 북미, 유럽지역 등 현재 약 11개국에 저작권 수출 및 해외 유통을 하고 있습니다. 그 분야도 초기 컴퓨터 그래픽 도서 위주에서 다양한 실용서로 점차 확대되고 있습니다. 특히 미국 지역으로는 저작권 수출뿐만 아니라, 시장의 니즈를 찾아 도서를 직접 기획, 제작하여 수출하고 있습니다.

북미지역 수입사 담당자의 말을 빌리자면, 저희 책을 선호하는 이유는 독자에게 쉽게 어필할 수 있는 비주얼한 콘텐츠, 인쇄기술이 좋다는 일본에 비해서도 손색이 없는 인쇄의 질, 그리고 가격 경쟁력이라고 합니다. 그러나 책에 있어서 콘텐츠나 가격 경쟁력만으로 수출시장을 넓혀가는 것은 쉽지 않습니다. 한국문화가 아직까지는 외국에서 생소하다는 것뿐만 아니라, 물리적인 거리 차이로 인하여 독자들이 원하는 게 무엇인지 신속하게 알아내는 것이 쉽지 않았기 때문입니다.

그래서 더욱 공격적인 해외마케팅을 위해 결정을 한 것이 해외지사(영진싱가폴) 설립이었습니다. 싱가포르를 선택한 이유는 지리적으로 동남아뿐만 아니라 유럽, 호주, 미국으로도 가깝게 다가갈 수 있는 유리한 입지적 조건 때문이었습니다. 또한 아시아권에 속함에도 영어를 포함한 다국어를 사용하고 있어 미국이나 호주 등의 시장 상황에 대한 정보가 한층 빨랐습니다.

다음은 해외도서전에 대한 적극적 참가입니다. 특히 프랑크푸르트도서전은 신청지역에 따라 전시권이 구분되는데, 영진싱가폴은 영미권 출판사가 모이는 8관에 부스를 설치하여 전시함으로써 더 많은 사람들에게 홍보할 수 있었고, 다른 큰 규모의 출판사들과 프로젝트에 대해 이야기를 나눌 수 있는 기회도 많이 가질 수 있

었습니다.

한국적인 것이 세계적이라는 말에 공감은 하지만, 아직까지 도서 수출에 있어서는 너무나 한국적인 내용은 어느 정도 제약이 있는 것 같습니다. 그런 면에서 해외시장진출에 유리했던 점은 지역이나 언어에 구분 없이 사용되는 그래픽 툴, 또는 디지털카메라 등 보편성을 갖춘 아이템들이 많았다는 점입니다. 특히 이러한 도서들은 기획단계부터 수출을 염두에 두어, 도서 안에 삽입되는 사진을 동서양인의 것을 사용한다거나, 해외에서 널리 사용하는 레퍼런스로 대체하는 등 각별한 주의를 요했습니다.

또한 해외수출에 있어 염두에 두어야 할 사항은 저작권입니다. 도서 안에 사용되는 이미지나 내용 중 저작권자의 동의를 받지 않은 것은 절대 사용할 수 없습니다. 영미권 지역은 특히 이 부분에 매우 엄격합니다. 이미지 하나로 인해 출간이 취소될 뻔하였다가 다행히 잘 해결된 경험이 있는데, 이는 매우 주의를 요하는 부분이기도 합니다.

기본적인 것이겠지만 당사의 해외사업팀에서는 주기별로 도서를 홍보하는 내용물을 에이전시나 출판사에 발송합니다. 간단한 도서소개 내용뿐 아니라, 때로는 도서내용 중 한 챕터 정도 분량을 샘플로 작성하여 보냅니다. 주로 영문으로 작성하지만, 별도 요구 시엔 일본어 등 해당 지역 언어로 작성하기도 합니다. 문도 자꾸 두드리면 열리게 마련이라고 생각합니다. 직접 우리를 찾아오지 않더라도 미리 찾아서 정보를 제공함으로써 지속적인 비즈니스 관계를 유지할 수 있고, 신뢰를 구축할 수 있는 데 도움이 된다고 확신합니다. 📖