

비즈니스 잉글리시

지난 호에 이어 해외 마케팅을 추진하는 주인공들의 대화를 살펴보겠습니다. 아래 대화는 유제품 생산 회사의 성공적인 해외 진출을 위한 아이디어를 논의하는 내용입니다. 그들이 찾은 초점이 무엇인지 알아보겠습니다.



WEL INSTITUTE

뉴질랜드 전문 유학원 웰스
T. +82-2-561-0376, www.welsson.com

Even the American dairy goods market has a niche market.

→ **Situation**

Realmilk is leading the market in Korea. That company produces not only milk but various kinds of dairy goods. The marketing director of Realmilk is brooding over the best way to export the products to foreign markets. At this time, the manager is coming into director's office.

Marketing Director Great I'm glad you are here. I was looking for you so we could discuss one thing.

Manager Really? What's that?

Marketing Director I've been thinking about our strategies for entering the foreign market. I have an idea. Listen. When I was in America, I never came across flavored milk like banana, strawberry or coffee. Americans have a liking for sweet tasting or fruit flavored foods.

Manager That's right. Even the American dairy goods market has a niche market. That's what you're suggesting, isn't it? Niche marketing.

Marketing Director You got my point. It would be really hard to survive in just the milk market in America. So, our strategy should be different from theirs. Another point. I think we should first try our luck in the Canadian market.

Manager Why do you think like that? The American market is much larger.

Marketing Director I know, but the U.S. market may be too risky for us this first time out. The Canadian taste is similar to the Americans'. We should test our strategy in Canada first, and then correct any weaknesses before entering America.

Manager If we sell our goods in Canada, we have to modify the package size. Their common milk size is 4 liters. Even chocolate milk is at least a half liter.

Marketing Director That's true plus I plan to subdivide the product into 3 kinds of milk. Many customers want fat free milk.

Manager That's an excellent idea for the American market.

→ **Useful Expression**

- If you have come across an interesting quote please send me an e-mail or leave it on the message board.
- You perhaps have a liking for solving problems and making things. These are all characteristics of the engineer.
- Focusing on a niche market could be the ticket to your success.

《나비효과 디지털마케팅》

작은 날개짓으로 시장을 바꾼다



세상에 변하지 않는 유일한 것은 세상이 변한다는 사실뿐이라는 말처럼 지금 우리 주변의 모든 것들이 달라지고 있다. 특히 비즈니스분야에서는 디지털이 중심 화두가 되면서 대부분의 기업들이 디지털화를 경영의 첫 번째 모토로 삼고 있다. 디지털화가 진행되며 마케팅 방법도 많은 변화가 있었으며, 이제 기존의 방법으로는 더 이상 디지털시대에 살아남을 수 없게 되었다.

그렇다면 디지털시대에 걸맞는 마케팅이란 무엇일까? 저자 안종배는 《나비효과 디지털마케팅》(미래의창 펴냄)을 통해 '나비효과 디지털 마케팅'을 얘기한다. 아마존에서 나비 한 마리가 날갯짓을 하면 텍사스에 폭풍이 올 수 있다는 이른바 '나비효과(butterfly effect)'처럼 마케팅의 작은 날갯짓으로 시장에 폭풍을 일으키는 마케팅을 구현하기 위한 개념과 사례 및 방법을 누구나 쉽게 이해할 수 있도록 구성해 놓았다. 이 책을 통해 조만간 폭발적으로 성장할 디지털 마케팅의 효과적인 활용방안을 남들보다 먼저 접하는 기회를 만날 수 있을 것이다.