

# 디자인 기획, 필름제작, 인쇄관리까지 종합 컨설팅

## 고객과 함께 성장하는 기업

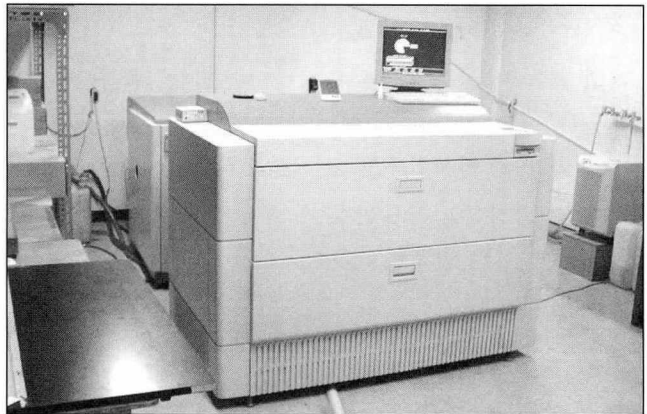


남 준 우  
대하GTS 대표

지식과 정보사회인 21세기는 브랜드 파워 시대라고 해도 과언이 아니다.

고객을 확실하게 어필할 수 있는 최고의 방법은 자사 제품을 상징하는 고유브랜드를 개발하는 것이다. 기업과 고객을 연결시키는 의사소통 매체인 브랜드는 그 기업의 제품을 상징하는 것이므로 회사의 존재성과 신용, 제품의 질과 특성 등 가치를 일일이 따지지 않고 제품과 브랜드의 표리일체를 믿고 거래를 결정할 수 있는 유명브랜드가 되어야 한다.

식품을 예를 들어 아무리 우수하고 맛있는 제품을 만들어도 브랜드 인지도가 낮다면 소비자를 유혹하기 힘들다. 또한 불황일수록 소비자들은 인지도가 높은 브랜드를 선호하는 경향이 있어 유명 브랜드를 가진 제품은 불황 전 보다 오히려 매출이 증가되는 일이 잦아지고 있다.



▲ 대하GTS가 보유하고 있는 설비



▲ 대아GTS는 브랜드 제작과 디자인 기획에서 필름제작, 인쇄관리까지 컨설팅해 주고 있다

국내에는 브랜드, 디자인, 인쇄, 홍보 등 제품생산 후 마케팅 과정을 소홀히 하여 우수하고 맛있는 제품을 만들고도 판매가 부진하여 경영에 어려움을 느끼는 중소기업들이 수두룩 한 것이 사실이다.

이런 중소기업들을 위해 잘 팔리는 상품, 맛있는 상품 이미지를 위한 최고의 비즈니스 파트너로서 회사생산 식품군에 부합되는 브랜드 제작과 각기 제품에 맞는 우수한 디자인과 그에 따른 적합한 포장 인쇄를 선택하여 소비자의 시선을 사로잡아 매출 증가로 이뤄질 수 있도록 컨

설팅하는 업체를 지난 달 찾았다.

대아GTS(대표 남준우)는 1994년 3월에 식품포장 디자인과 그라비아 인쇄를 위한 필름 기획사로 시작, 1997년부터 새롭게 확장 재편하여 디자인 기획에서 필름 제작, 인쇄관리까지 종합 컨설팅하는 회사로 도약, 꾸준히 성장하고 있다.

식품포장 디자이너 출신이었던 남준우 사장은 포화상태인 포장시장에서 차별화된 전략으로 틈새시장을 공략, 대기업에 비해 식품포장 정보가 부족한 중소기업체를

주 고객으로 포장기획단계뿐 아니라 브랜드 제작 등을 통털어 책임질 수 있는 체계를 마련하게 됐다.

남 사장은 “아직 국내 포장 산업에서는 벤더(vendor) 체계가 흔치 않아 처음 이 사업을 계획할 때 회사 설립때부터 외국 사례 및 인터넷과 책을 통해 꾸준히 정부를 수집하면서 준비하고 있었다”고 말했다.

대아GTS는 고객에게 의뢰를 받으면 기획을 위한 제품 조사와 분석을 통해 패키지 디자인 컨셉을 개발하고 구체화하여 디자인개발 결과물을

# DAEA GTS

제시, 매뉴얼을 인도한다.

그 후 디자인을 색상별로 분판하여 동판 제작 방식에 따라 필름 또는 데이터로 인쇄파트로 인계하게 하고 동판 제작, 인쇄, 합지(접합), 포장 및 가공 과정을 거치면 엄격한 품질관리 후 제품을 출고하게 된다.

하나에서 열까지 제품이 완성되기까지 심혈을 기울여야 하는 작업이므로 남 사장

은 절대 실수를 용납하지 않는다.

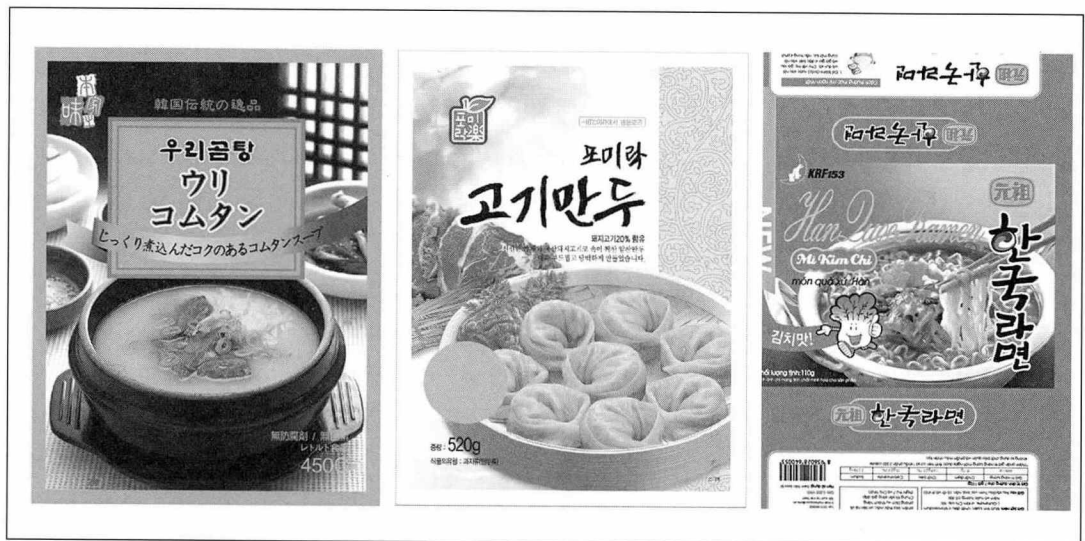
“고객 만족을 위해서는 신뢰가 최우선이라고 생각합니다. 신뢰를 유지하기 위해선 고객에게 완벽한 품질을 제공하고 관리를 철저히 해주는 것이 중요합니다. 그러기에 조그만한 실수는 저희에겐 큰 타격을 안겨주게 됩니다.”

실제로 대아GTS는 까탈스러울 정도로 이런 원칙을 철저

히 지켜 제품 작업시 에러율이 낮은 것으로도 유명하다.

대아GTS가 개발한 포장디자인제품에는 팜스코리아(주)의 ‘부드러운 진흑미’, 두술 ‘맛두부’, 포미락의 ‘고기만두’, 청정해의 ‘구이김’, 일가집 ‘쌈무’, 하우춘의 ‘메밀냉면’과 ‘쫄냉면’ 등 수십가지가 넘는다.

뿐만 아니라 지난 해 SBS에서 방영했던 연중기획 “다시



▲ 대아GTS가 제작한 식품포장

뛰자! 대한민국”의 일환인 농촌살리기 특별 기획 『러브콜 우리명품대결』 프로그램에 대아GTS가 참여, 무료로 농산물 브랜드 및 포장디자인 개발과 포장샘플을 협찬하여 농수산물 브랜드 디자인의 중요성을 함께 일깨워 주는 뜻깊은 행사에도 동참하기도 했다.

대아GTS는 단순히 브랜드 제작과 포장디자인 및 제품을 개발하는 것을 떠나 까다로운 식품특성을 파악해 올바른 포장방법까지 제시해 식품포장

에 대한 정보가 부족한 업체에게 큰 호응을 얻고 있다.

“실질적으로 식품업체 중 맛과 질이 훌륭한 식품을 개발해 놓고도 브랜드 및 포장의 중요성을 인지하지 못해 소비자에게 어필하는데 실패, 대중화되지 못하는 경우가 허다합니다. 대아GTS는 브랜드 작업부터 포장방법, 포장디자인 등 제품이 완성되는 모든 과정을 참여하고 고민함으로써 고객의 부족한점을 채우며 함께 성장하는 것을 목표로

하고 있습니다.”

남 사장은 “고객의 제품이 성공해야 대아GTS도 성장하는 것 아니냐”며 고객의 성공을 간절히 원하고 있다.

고객의 성공여부는 우리에게 달려있다는 생각으로 최선의 노력을 다하고 있는 대아GTS의 8여명의 직원들은 포장디자인 및 시스템필름 분야로 나뉘어 맡은바를 완벽하게 소화해 내고 있다. 남 사장 역시 일년에 자동차 키로수가 5만km가 될 정도로 현장에 직접 발로 뛰며 고객과 하나가 되기 위해 부단히 노력하고 있다.

앞으로 대아GTS는 영세 식품회사 발전에 보탬이 될 수 있도록 중요한 맥을 짚어주며 관리하여 고객과 함께 발전해 나가 내년에는 매출 30% 이상을 올릴 계획이다.

단순히 의뢰를 받는 것에 그치지 않고 한발 나아가 제품 성공여부를 위해 고객과 하나가 됨으로서 철저하게 고객만족을 실현하고 있는 대아GTS. 진심으로 고객을 생각하는 대아GTS의 큰 도약을 기원한다. ☐

이한열 기자



◀ 대아GTS 직원들은 포장디자인 및 시스템 필름 분야로 나뉘어 맡은바를 완벽하게 소화해 내고 있다.