



친구가 도와 줘야 싸게 먹을 수 있어요

미국코카콜라자판기 친구 만들기 소셜 마케팅

미국 코카콜라는 편하고 신나는 소셜 마케팅을 자주 펼친다. 얼마전 자판기를 활용해 기발한 소셜 마케팅이 큰 화제를 모으기도 했다. 마케팅의 핵심은 콜라도 먹으면서 협동심도 기르고 친구 만들기도 하는 것이다. 소셜의 의미 그대로 함께하는 행동을 이끌어낸 코카콜라 마케팅이다. 이 마케팅을 위해 기발한 아이디어의 자판기가 동원이 되었다. 코카콜라자판기를 2배 크게 설치해서 1개 값으로 콜라 2개를 나오게 하는 이벤트를 진행한 것이다.

하나의 가격에 2개의 콜라를 먹으려면 소셜은 하나가 되어 힘을 합쳐

야 한다. 자판

기 화폐투입
구와 버튼이
높은 위치에
있기 때문에
사용하려는
사람 밑에서
다른 사람들
이 받쳐 주
지 않으면
이용을 할



수 없다. 관련 동영상을 보면 코카콜라를 50% 할인해서 먹기 위해 인간 힘을 쓰는 사람들의 표정이 인상적이다. 자연스럽게 모르는 사람들끼리 도와주기도 하고 친구 만들기를 할 수 있는 기회를 갖게 된다.

코카콜라는 7개국에서 친구 만들기 자판기 이벤트를 진행했다. 한 자판기의 이벤트에서는 9시간 동안 800개가 판매되었다고 한다. 이 결과는 일반 자판기에 비해 판매량이 약 1,075%나 높은 수치라 한다. 관련 동영상은 유튜브에서 45만 건이 조회되고 SNS를 통해 수천 개의 코멘트가 발생되었다고 한다. 기발한 아이디어를 도입한 소셜 마케팅을 펼쳐 큰 성공을 본 사례이다.

이처럼 코카콜라마케팅은 사람들을 즐겁게 하면서 편(FUN)을 강조한다. 기존의 관행을 뒤집으면 자판기를 활용해 얼마든지 사람을 즐겁게 할 수 있다는 점에 주목해야 한다. 뻔한 자판기가 아니라 튀는 자판기. 한번 보면 결코 잊을 수 없는 단상을 남기는 자판기. 코카콜라자판기 이벤트가 다음은 어떻게 튀어 세인을 놀라게 할까?