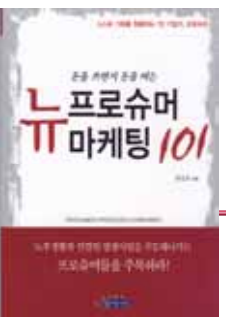
정진호 지음

스스로 기회를 창출하는 1인 기업가

뉴프로슈머 마케팅 101

2005년 4월 28일
정진호 교수
경쟁력평가원 원장
경제학 박사
jeong@cvikorea.net



©2003, CVIKorea

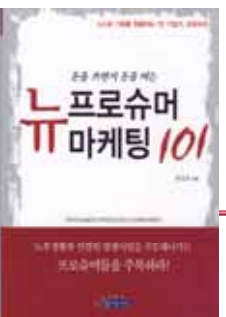
정진호 지음

스스로 기회를 창출하는 1인 기업가

뉴프로슈머 마케팅 101

2005년 4월 28일

정진호 교수
경쟁력평가원 원장
경제학 박사
jeong@cvikorea.net



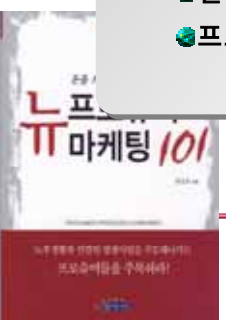
 ©2003, CVIKorea

뉴프로슈머 마케팅 101

- 희망 불황의 시대
  - 인생은 원래 불공평하다(?)
  - 중요한 건 경제야, 이바보야!
  - 정글에서 살아남기 위한 준비
  - 월급쟁이로 살기엔 인생이 너무 짧다
  - 생명연장은 축복인가! 재앙인가!
  - 미래를 위해 씨앗을 뿌려라
  - 가장 큰 재산은 인맥
  - 블랙홀로 빨려들어간 정보는 방출 될 수 없다
- 프로슈머, 생존게임의 승자
  - 지금은 프로슈머가 왕
  - 프로 소비자 = 엘리트 프로슈머
  - 소문을 퍼뜨려라
  - 프로슈머 효과
  - 현실로 보는 프로슈머 마케팅
  - 프로슈머 500만 명 시대

- 카피켓 마케팅
  - 부자가 되는 방법이 바뀌었다.
  - 생활 그 자체가 바로 사업!
  - 돈을 벌 수 있는 소비자
  - 감히 '기회'라고 말할 수 있는 이유
  - 네트워크 마케팅은 이래서 좋다.
  - 캐딜락은 수레가 아니다.

- '10:90의 사회'에 10에 속하는 10가지 체크리스트
  - 부자 트랜드
  - 기대한 만큼 얻을 수 있는 자연법칙
  - 대박을 꿈꾼다면 스스로 대박이 되어라.
  - 최선의 선택을 하려면, 선택의 폭을 넓혀야 한다.

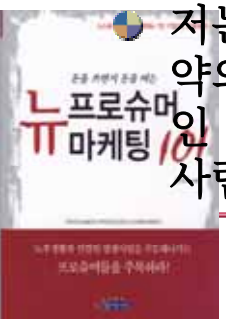


 ©2003, CVIKorea

정 진 호, 나는 누구인가?

Jin-Ho Jeong, Who am I?

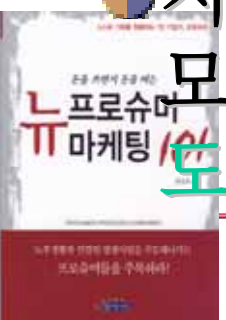
- 저는 행복의 근원이 되는 경제적인 富를 창조하는 일에 이 세상의 모든 사람과 그들이 모인 조직이 그들의 잠재능력을 최대한 발휘하여 그들이 원했었던 수준 이상으로 성취하여 현실에서 행복을 누리고 그 행복을 다른 사람과 조직에도 나누어 주도록 돕는 경쟁력평가원의 원장입니다.
- 저는 특히 회사와 회사의 구성원을 위해 이 일을 합니다.
- 기업의 경쟁력을 강화하기 위해 그들이 당면한 과제를 좀더 선명한 행동목표로 선택할 수 있도록 도와주며, 사람과 회사가 한 방향으로 정렬되어 직장에서의 일이 개인목표달성의 수단이 되도록 회사조직을 신나고 보람찬 일하는 조직으로 바꾸어 드립니다.
- 제가 만약 이 세상에 존재하지 않았더라면 한국에는 세계적인 수준의 경쟁력 연구 학자와 기관이 존재하지 않았을 것이며 대한민국이 선진국으로 나가는 일이 현재보다 훨씬 뒤졌을 것입니다.
- 저는 경제학자로서 CEO를 돕습니다. CEO가 핵심역량을 개발하여 가치 있는 일에 집중하여 회사는 사회에 유익한 가치를 창조하여 인정 받고 사람들은 지속적으로 발전하여 일하는 보람과 가정의 행복을 누리도록 돕습니다.
- 저는 겸손한 태도, 사랑하는 자세, 지혜로운 말씨로 차별 없이 사람들을 대하며, 철저한 검약의 정신으로 치밀하게 업무를 단순화하여 고객입장에서 업무성과가 느껴지는 열정적인 기업조직을 만들어 더 좋은 세상을 만들어 갑니다. 내 자신이 더 좋은 사람이 되도록, 사람들 속에서, 사람들과 함께, 그리고 사람들을 위해 열정적으로 일합니다.



 ©2003, CVIKorea

디지털 시대에 걸맞는 도전과 실천이 필요하다.

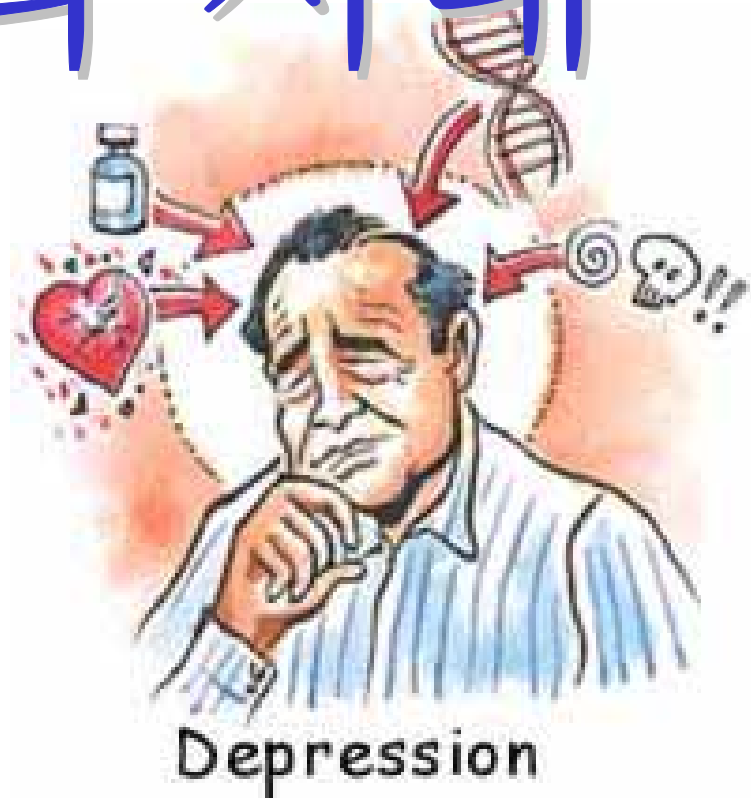
- 5마리의 벌과 5마리의 파리를 함께 병 속에 넣었습니다. 그런 다음 병의 바닥이 빛이 있는 쪽을 향하도록 놓았습니다.
  - 벌은 과거의 경험을 무기로 빛의 방향을 통해 출구를 찾기 때문에 결국 입구를 찾지 못합니다.
  - 파라는 빛이 들어오는 방향 따위는 전혀 고려하지 않고 이러저리 날아다니다가 이내 입구를 찾아 자유의 몸이 되었습니다.
- 대다수의 보통 사람들은 자신의 경험을 통해서만 배우려는 경향이 있습니다.
  - 그렇기 때문에 고통과 실패라는 수업료를 톡톡히 치르고 있는 것인지도 모릅니다.
- 지금은 기존의 아날로그식 패러다임을 모두 버리고 디지털시대에 걸맞는 도전과 실천이 필요한 때입니다.

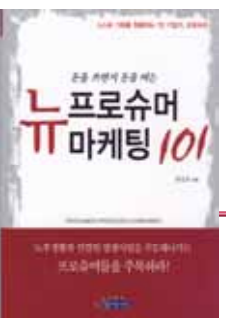


 ©2003, CVIKorea

제1장

희망 불황의 시대

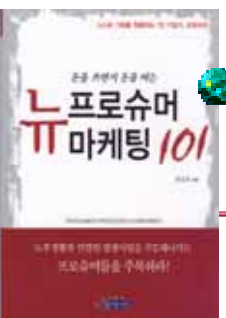




 ©2003, CVIKorea

인생은 원래 불공평하다

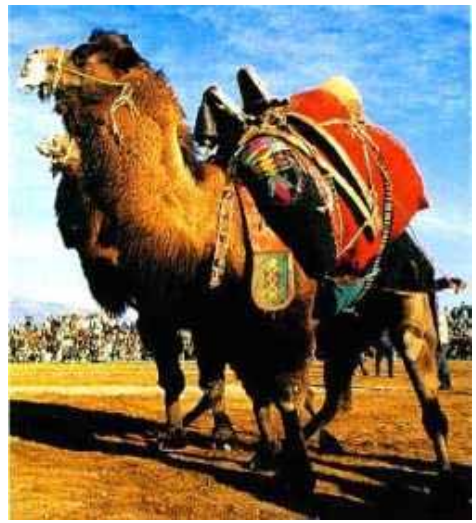
- "인생이란 원래 공평하지 못한 것이다. 불평하지 말고 그대로 받아들여라."
  - 빌게이츠
- 우리가 살고 있는 자본주의 사회 자체가 경쟁을 바탕으로 세워져 있다.
  - 자본주의 사회에서는 경쟁 속에서 전체 파이가 커지기 때문에 사회적인 약자도 어느 정도 이익을 얻을 수 있다.
  - 경쟁시대를 살아가는 우리가 평등에 사로잡히면 쉽게 경쟁을 포기한 채 그럭저럭 살아가게 된다.



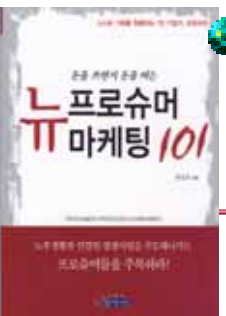
 ©2003, CVIKorea

경쟁이 두렵더라도 결코 회피하지 마십시오

- 숨이 턱턱 막히는 더위 속에서 발다닥이 타버릴 듯한 사막을 건널 때,
  - 등에 아무 것도 싣지 않은 낙타보다 등에 짐을 실은 낙타가 더 빨리 걸어간다.
  - 등에 무게를 느끼고 그것에 눌려 약간 고통스러워야만 그 고통을 빨리 극복하기 위해 더 열심히 걷는다.

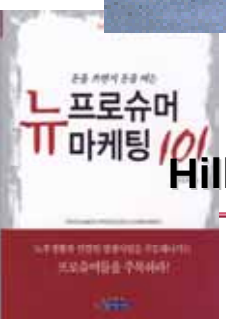


- 불만으로 인해 표출되는 당신의 에너지를 보다 좋은, 보다 행복한 것을 선택하는데 이용하십시오.
  - 좋은 결과를 기대하고 좋은 일을 찾기 위해 애쓰면 애쓸수록 우리의 잠재 의식은 좋은 일에 연결될 수 있는 기회를 잡도록 이끌어 줄 것입니다.



 ©2003, CVIKorea

세상의 변화에 발맞춰 달라진 자전거 풍경



1890 Fowler

Hill & Moffat Chicago, Illinois

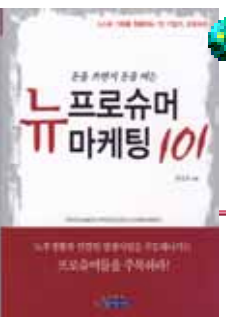
최신 산악 자전거

 ©2003, CVIKorea

세상의 변화에 발맞춰 달라진 자전거 풍경

- 요즘에는 최신 모델의 자전거를 구입하면 내리막길, 자갈길 등 도로 사정에 알맞게 기어를 조절하는 방법을 먼저 배워야 한다.
  - 처음부터 끝까지 한 기어만을 고집하는 사람은 자전거 기능을 제대로 활용하지 못하는 바보 취급을 당한다.

- 이제는 한 가지 기어만을 가지고는 살아갈 수 없다.
  - 다양한 기어와 더불어 그 기능을 익히고 유효 적절히 활용할 줄 알아야 한다.

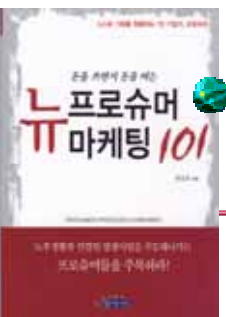


 ©2003, CVIKorea

중요한 건 경제야, 이 바보야!

- 1992년 미국 대통령 후보였던 빌 클린턴은 당시 하버드대 케네디 정부 정책대학원 교수이던 로버트 라이시에게 선거대책을 물었다.
  - "선거에서 이길 묘안이 없겠습니까?"
  - "지금 가장 중요한 것은 바로 인재입니다. 사람이 우선(Put People First)이지요."
- 라이시의 제안을 받아들인 클린턴 선거 참모들은 곧바로 이런 캐치프레이즈를 만들어 단번에 사람들의 마음을 사로잡았다.
  - "중요한 건 경제야, 이 바보야!(It's economy 'stupid'!) "
- 92년 7.5%에 달하던 실업률은 2000년에 4%로 떨어졌고 클린턴 재임기간중에 2,200만개의 일자리가 창출되었다.

- 통계청의 조사결과를 보면,
  - 만 15세 이상의 우리나라 사람 가운데 지금의 생활이 만족스럽다고 느끼는 사람은 10명 중에서 2명에 지나지 않다고 한다.
  - 아무리 노력해도 사회적 지위가 높아지지 않는다고 생각하는 사람도 10명 중에서 3명꼴로 나타난다.

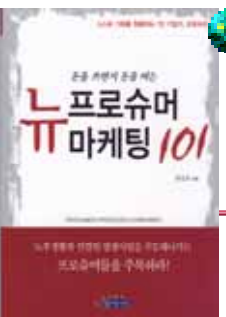


 ©2003, CVIKorea

직장마인드를 직업마인드로!

- 인생은 배를 타고 망망대해를 항해하는 것과 같다.
  - 어떤 항로를 선택하는 가에 따라 과정과 결과에 커다란 차이가 난다.
  - 우리가 먹고 살기 위해 선택할 수 있는 직업은 13만 5,000개 넘는다고 한다.

- 여기서 '직장'이 아닌 '직업'이라는 표현에 주목해야 한다.
  - 이제 우리는 '졸업 그리고 직장'이라는 고정된 틀을 부수고 '졸업 그리고 사업'으로까지 선택의 범위를 넓혀야 한다.

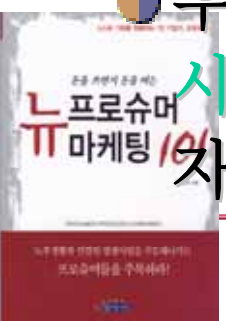


 ©2003, CVIKorea

정글에서 살아남기 위한 준비

- 어느 날 학교 선생님이 학생들에게 노아이야기를 들려준 다음 '노아'라는 제목으로 작문을 써오도록 숙제를 내주었다.
  - "알프레드, 너는 노아가 방주에 사는 동안 낚시질을 하러 가서 단 5분 만에 돌아왔다고 작문을 지었던데, 그 이유가 궁금하구나."
  - "당연하잖아요, 선생님."
  - "글쎄, 잘 모르겠는걸!"
  - "선생님, 노아는 미끼로 쓸 벌레를 단 두마리만 방주에 갖다 놓았기 때문에 더 이상 낚시질을 할 수 없었던 거예요."
  - "뭐라고!"

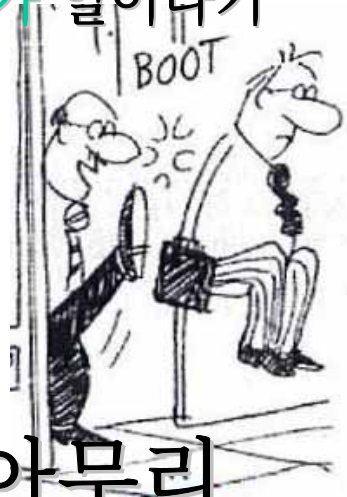
- 우리가 처한 현실처럼 사회안정망이 갖춰지지 않고 재취업 시스템이 작동하지 않는 사회에서 실패하면 그 다음은 혼자 일어서는 것조차 힘들어 지고 만다.



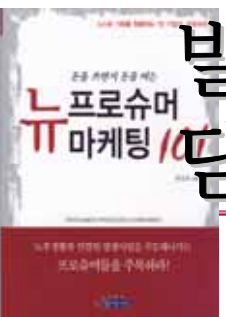
 ©2003, CVIKorea

피뢰침을 준비해두지 않으면

- 사람은 아래에서 위로 올라가는 것보다 위에서 아래로 떨어질 경우가 더 힘들다고 한다.
  - 연봉 4,000만원에서 5,000만원을 받던 중산층이 퇴출을 당하면 연수입이 그 10분의 1로 줄어들어 심하면 가정해체가 일어나기도 한다.
- 그것은 결코 남의 일이 아니다.
  - 퇴출이라는 날벼락이 언제, 어느 때 머리 위로 떨어질지 알 수 없습니다.



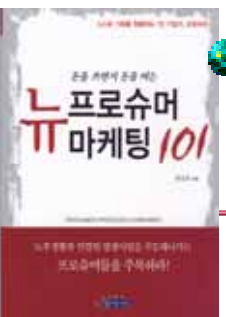
- 미리 피뢰침을 준비해두지 않으면 아무리 발버둥을 쳐도 인생은 곧장 내리막길로 치닫는다.



 ©2003, CVIKorea

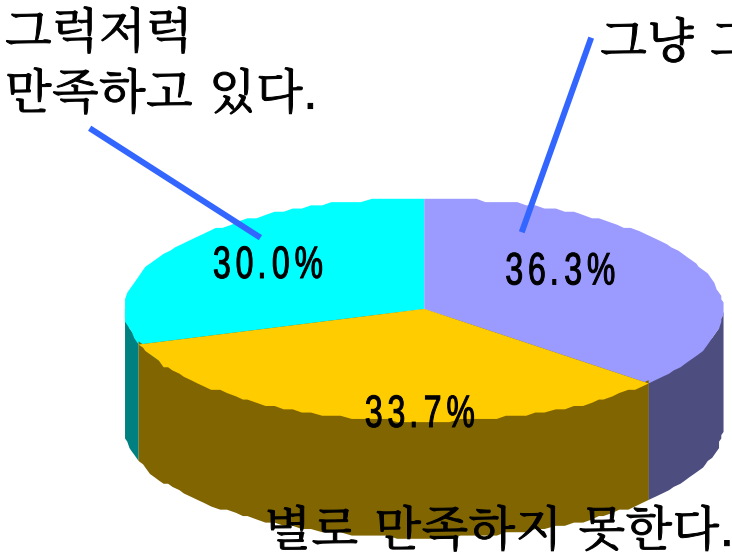
814만 부의 1의 확률에 도전할 것인가!

- 수많은 사람들이 로또복권에 매달리면서 심지어 희망은 그것 밖에 없다고 말하는 사람도 있다.
  - 미국의 어느 신문이 1,000만달러 이상의 당첨금을 탄 뒤 10년 이상 지난 사람들을 조사한 결과, '전보다 더 불행해졌다'고 응답한 사람이 64%에 달했다고 한다.
- 월급쟁이로 살기엔 인생이 너무 짧다.
  - 기계나 로봇이 인간과 비교도 할 수 없을 만큼 높은 효율성을 자랑하며 과거에 1,000명이 하던 일을 20명만으로도 가능하게 만들었다.
  - 대다수의 사람들이 목숨걸고 애타게 찾고 있는 '직장' 그 자체가 갈수록 줄어들고 있다.
  - 세계 10대 대학안에 드는 홍콩대학의 졸업생도 20%만 일자리를 찾을 수 있었고, 졸업도 하기 전에 스카우트된다고 알려진 미국 MBA졸업생들도 예외 없이 취업난을 겪고 있다.

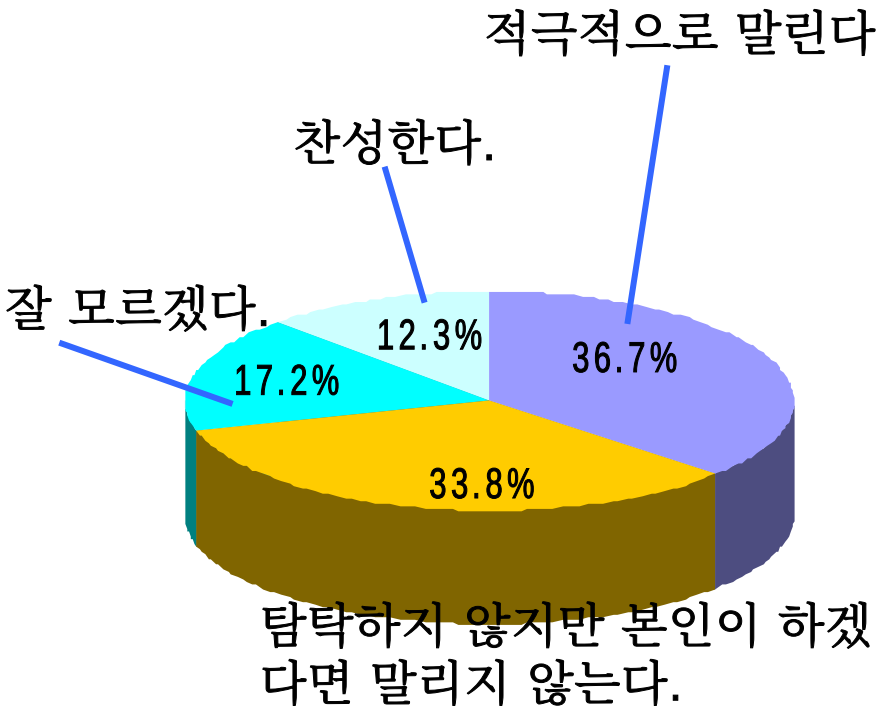


 ©2003, CVIKorea

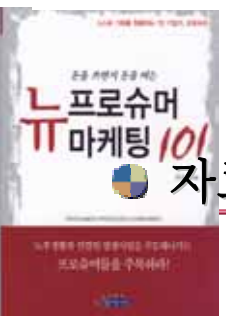
직업을 자녀에게 대물림하는 것에 대한 견해



- 직장인의 직업 만족도



- 직업을 자녀에게 대물림하는 것에 대한 견해



- 자료출처 : 채용정보업체 IT잡피아(직장남녀 1,877명 대상으로 조사)

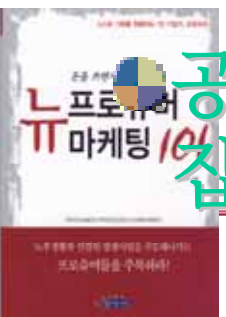
 ©2003, CVIKorea

재취업이나? 시야를 넓힐 것이나?

	제조업 고용창출	제조업 매출액
1993	326만 6,000명	262조 9,360억 원
1998	274만 3,000명	439조 4,350억 원
2003	311만 9,000명	693조 1,100억 원

- 자료출처 : 통계청, '2003년 기준 산업총조사 잠정결과'

- 제조업을 놓고 볼 때,
  - 표에서 나타나듯 10년 전에 비해 제조업 종사자는 줄어들었는데도 불구하고 매출액은 오히려 163% 증가하였다.
- 공장자동화는 물론이고 산업구조가 자본 및 기술 집약사업 위주로 고도화 되었기 때문이다.



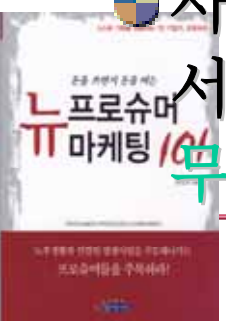
 ©2003, CVIKorea

'일류'라는 간판도 약발이 떨어졌다

	2002년	2003년
변리사	4억 9,000만 원	4억 3,000만 원
회계사	2억 4,700만 원	2억 2,400만 원
관세사	3억 2,400만 원	2억 8,500만 원
변호사	3억 3,700만원	3억 3,430만원

- 자료출처 : 국세청

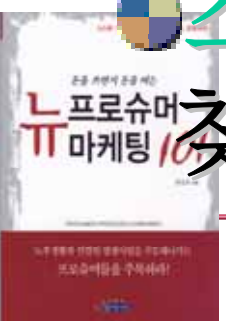
- 사법연수원에 따르면 연수원을 수료한 33기 966명 중에서 19.6%만 판검사로 임명되었고, 법무법인이나 법률사무소 등에 취업한 사람도 33.7%에 지나지 않는다고 한다.



 ©2003, CVIKorea

스스로 기회를 창출하라

- 직장에서 내가 할 수 있는 일을 찾을 수도 있지만 직업의 관점에서 바라보면 내가 할 수 있는 일을 스스로 창출 할 수 도 있다.
  - 이제는 80대 20 사회를 넘어서서 90대 10의 사회가 도래했다. 직장을 가진 10%가 그러한 처지가 아닌 90%의 사람들과 대립 관계에 있는 것이다.
  - 이러한 문제를 해결할 수 있는 유일한 길은 스위스나 이스라엘처럼 자영업에 종사할 수 있는 기회를 확대하는 것이다.
- 스스로 고용할 수 있는 대안을 찾아야 할 때입니다.



 ©2003, CVIKorea

20~30년을 수입 없이 살아야 하는 100세 시대

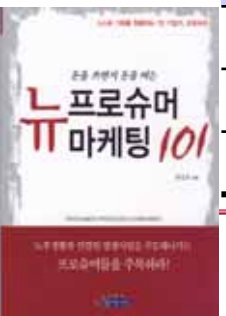
- '72의 법칙'
  - 72는 1에서 9까지의 자연수 중에서 두 개를 빼고는 어느 것으로도 나누든 우수리 없이 딱 떨어지는 신비의 숫자이다.
  - 소득이나 월급이 몇 년 만에 두 배가 되는 지를 계산할 때 사용한다.
  - 예를 들어 소득이 6%씩 증가할 때는 12년(72÷6)만에, 그리고 9%씩 늘어난다면 8년(12÷9)만에 두 배가 된다.

▶직장인 노후대책 실태	
별 준비를 못하고 있다.	45.1%
생각해본 적도 없다.	22.5%
준비를 하고 있다	32.4%

▶노후대책 수단			
저축	21.4%	국민연금	15.6%
개인연금	19.9%	부동산 임대수익	8.8%
퇴직금	18.6%	주식	5.6%

▶노후생활에 필요한 자금규모	
4억~5억 원 미만	42.6%
3억~4억 원 미만	20.8%
1억~3억 원 미만	15.7%
5억~7억 원 미만	9.1%
7억 원 이상	8.9%

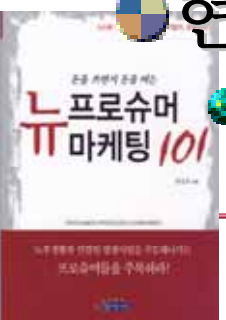
대한상공회의소가 서울시내 직장인 1,005명을 대상으로 설문조사한 결과



변화 그 자체가 바로 생존철학

- 바다에서 풍랑을 만난 스페인 배 한 척이 물결 따라 아마존 강으로 떠내려왔습니다.
  - 오랫동안 바다에서 헤맨 선원들은 아직도 자신들이 바닷가에 떠 있는 줄 알고 입술이 새까맣게 타들어가도록 목말라 하면서도 강물을 떠마시지 않았습니다. 하지만 그들은 다행히 페루의 선원들을 만나 목숨을 구할 수 있었습니다.
- 지금은 변화 그 자체가 생존철학이 되고 있습니다.
  - 고정관념 때문에 직장이 전부라는 생각을 하는 것인지도 모릅니다.
  - 강하고 뻣뻣한 나무는 공업화 시대에는 어울리지만 정보화 사회, 즉 지식사회에서는 적합하지 않습니다.

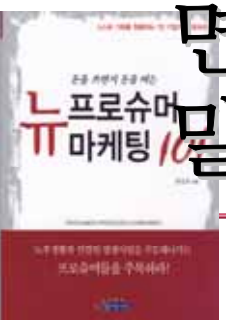
- 현실에 타협할 것인가? 뜻을 밀고 나갈 것인가?
  - 현실에 발목을 잡혀 변화를 꾀하지 못하면 어렵게 쌓은 발판도 하루아침에 잃어버릴 수 있습니다.



 ©2003, CVIKorea

미래를 위해 씨앗을 뿌려라

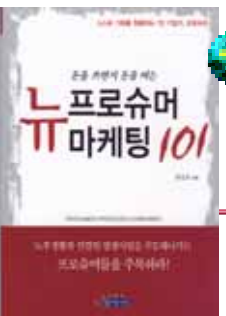
- 미국의 알래스카 구매
  - 1867년 미 국무장관 윌리엄 수어드는 "대체 그렇게 큰 얼음통을 어디에 쓸 생각이냐"는 비난을 감수하면서 제정러시아로부터 에이커당 2센트에 구매하였다.
  - 수어드가 공짜나 다름없는 알래스카를 매입한 후에도 미국인들은 줄곧 그땅을 두고 '수어드의 바보짓 (Seward's folly)'이라고 불렀습니다.
- 1968년 푸르도 만에서 대형유전이 발견되면서 대박이 터지자 알래스카는 원주민의 말대로 '위대한 땅'으로 변하게 되었다.



 ©2003, CVIKorea

'밤이 깊을수록 새벽이 가까워진다'는 믿음

- 미국의 발명왕 에디슨은 한 때 자철광에서 철을 분리하는 사업을 벌인 적이 있었다.
  - 사업이 안정적인 기반을 닦을 무렵 미네소타 주에서 철이 대량으로 생산되는 바람에 철 값이 폭락해버렸다.
  - 그 결과 8년 동안 심혈을 기울인 에디슨의 사업은 물거품이 되었다.
- '지금이 최악의 상태다. 더 이상 추락은 없다.'라는 생각으로 다시 힘을 내 시멘트 사업에 뛰어들었다.



- 더 이상 물러설 수 없는 궁지에 몰렸을 때, 남은 것은 앞으로 나아가는 것뿐이다.

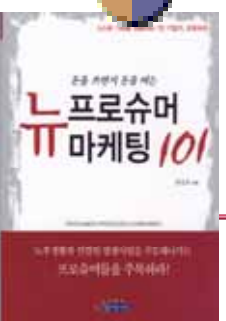
 ©2003, CVIKorea

경쟁력평가원 Competitiveness Valuation International, Inc.

가장 큰 재산은 인맥

- 영국의 어느 출판사에서 '친구'에 대해 가장 적절하게 정의를 내린 사람에 상금을 주기로 하고 공모를 하였다.
  - "기쁨은 곱해주고 고통은 나눠주는 사람"
  - "우리의 침묵을 이해하는 사람"
  - "언제나 정확한 시간을 가리키는 시계"
  - 하지만 1등은 다음의 정의가 차지했다.

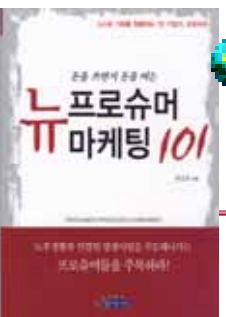
- "온 세상이 모두 내 곁을 떠났을 때, 나를 찾아오는 사람"



 ©2003, CVIKorea

친구의 생각을 겨냥한 비스마르크의 총

- 독일의 철혈재상 비스마르크가 젊은 시절 친구와 함께 사냥을 갔다가 친구가 그만 수렁에 빠지는 사고를 당하고 말았다.
  - "살려줘!"
- 친구는 점점 수렁 속으로 빠져들면서 살려달라는 소리만 지를 뿐, 스스로의 힘으로 기어나올 생각은 하지 않았습니다. 잠시 생각에 잠겨 있던 비스마르크는 갑자기 총을 꺼내더니 친구의 머리를 겨누고 이렇게 말했습니다.
  - "자네를 건지려고 내 손을 내밀었다가는 나까지 빠져 죽고 말 것일세. 그렇다고 내가 자네를 그냥 놔두고 가면 자네는 엄청나게 고생을 하다가 결국 죽게 될 것이 아닌가. 그것은 친구의 도리가 아닐세. 그러니 내가 자네의 고통을 덜어주기 위해 방아쇠를 당기겠네."
- 비스마르크가 정말로 방아쇠를 당기는 체 했더니 수렁에 빠진 친구는 죽을힘을 다해 반쯤 빠져 나왔습니다. 그제야 비스마르크는 손을 내밀어 친구를 도와주며 말했습니다.
- "내 총이 겨냥한 것은 자네의 머리가 아니라 바로 자네의 생각일세"

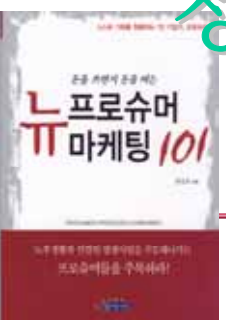


 ©2003, CVIKorea

1인 기업가가 수백만 명을 먹여 살리는 시대

- 앞으로는 한 사람이 10,000명을 먹여 살리는 개인파워 시대가 열릴 것이다.
  - 개개인의 창의력을 충분히 발휘할 수 있는 '1인 기업'이 필요하며, 1인 기업에 있어 무엇보다 중요한 것은 인맥 네트워크 이다.

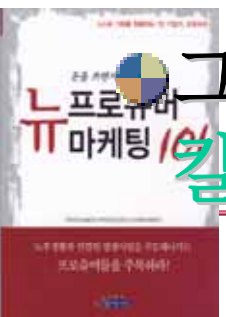
- "앞으로의 관건은 지식과 정보다. 세계는 노동집약화도 원자재 집약화도 아닌 지식과 정보로 나아가고 있다."
  - 피터드러커의 미래경영 중에서 (Managing for the Future)



고르디오의 매듭을 칼로 내리친 알렉산더

- 알렉산더 대왕이 승승장구하며 많은 지방을 정복해나가고 있었다.
  - "이 지방에는 옛날부터 풀지 못하는 매듭이 전해져 내려오고 있습니다. 프리기니아의 왕 고르디오스가 전차의 끌채를 멍에에 매우 두었는데, 어찌나 단단하게 매었던지 풀수가 없다고 합니다. 그런데 고르디오스는 그 매듭을 푸는 사람이 아시아를 지배한다는 신탁을 받았다고 합니다."
- 이 말을 들은 알렉산더는 매듭을 찾아 나섰다.
  - "이것이 바로 그 매듭이냐!"
  - "그렇습니다. 지금까지 수많은 사람들이 그 매듭을 풀기 위해 도전했지만 번번이 실패했다고 합니다."

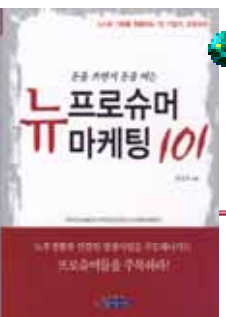
- 그때 알렉산더는 아무 말 없이 허리에 차고 있던 칼을 빼어 매듭을 단칼에 쳐버렸다.



 ©2003, CVIKorea

현명하게 소비하라

- 알뜰한 소비
  - 단순히 할인을 받아 알뜰하게 소비하는 것은 말그대로 '알뜰한 소비'일 뿐이며 어디까지나 생산이 아니라 소비이다.
- 현명한 소비자 프로슈머는 다르다.
  - 소비자가 생산에 적극 관여하는 프로슈머는 할인을 받는 것은 기본이고 본인이 생산자에게 기여한 만큼 되돌려 받기를 요구하기 때문에 깐깐한 소비를 하면서 동시에 수익을 창출할 수 있는 분야이다.
  - 당신이 프로슈머로서 살아갈 것을 선택한다면 당신은 현재 일상생활에서 소비하던 것을 그대로 소비하면서 그 소비를 통해 돈을 벌 수 있다.



 ©2003, CVIKorea

Since 2002

경쟁력평가원

Competitiveness Valuation International, Inc.
서울특별시 영등포구 여의도동 14-32 정원빌딩 804호
+82-2-785-3658 Fax +82-2-785-3659
www.cvikorea.net

지속적 성장, 경쟁력 혁신, 디지털 경영

우리는 경쟁력으로 행복을 창조합니다

목표 설정, 전략 수립, 변화 훈련

행복한 가정, 경제적 독립, 인간적 존엄

배워서 일하면 누구나 누릴 수 있습니다

경쟁력 창업, 경쟁력 워크샵, 경쟁력 리더십