

피보팅은 코로나 바이러스 때문에 갑작스레 시장을 잃은 기업들이 새로운 사업모델을 잡을 때에도 많은 도움이 되었어.

우리나라에 오는 해외 관광객들도 이제는 단체 패키지여행이 아니라 우리의 일상을 살아보려고 해. 우리처럼 치킨을 배달시켜 먹어보고, 드라마에 나온 텔런트가 입었던 옷이나 즐겨쓰던 물건을 쇼핑하러 가보려고 하지. 크리에이티브Ctrip이란 곳은 이런 니즈를 가진 외국인들에게 정보를 제공하는 플랫폼을 운영했어. 그러다 코로나 사태로 여행객이 뚝 끊겼지.

이들이 피보팅을 한다면 무엇이 축이 되면 좋을까? 맞아, 그들의 핵심자산은 ‘현지인처럼 한국을 즐기려는 외국인 고객들’이야. 코로나로 한국에 오지는 못해도, 이들의 쇼핑 욕구는 충족시켜줄 수 있잖아. 그래서 인플루언서들을 동원해 한국 제품을 소개하는 SNS 채널을 만들고, 구매대행까지 해주는 글로벌 역직구 사업으로 피보팅해 어려움을 극복했어.

룰루레몬은 요가나 명상을 즐기는 사람들을 대상으로 요가교실 등을 운영하며 체험 마케팅을 펼쳐왔어. 그런데 코로나가 터졌으니 어떡해?

그들의 핵심자산은 ‘운동을 꾸준히 하는 사람들’이잖아. 그래서 미러Mirror라는 회사를 인수해. 미러는 스크린이 내장된 거울을 만드는 회사인데, 스크린에 뜬 트레이너의 동작을 따라 하며 거울에 비친 내 모습도 볼 수 있으니 홈 피트니스로 제격이지. 요가뿐 아니라 근력운동, 발레, 복싱 등 다양한 운동을 할 수 있어. 물론 룰루레몬을 입고 따라 하면 스스로의 만족감이 더 높아지지 않을까?

코로나 기간에 여행객이 급감하니 세계 모든 항공사가 죽을 맛이었지. 그런데 대한항공의 어떤 임원이 ‘비행기’라는 핵심자산을 축으로 “빈 여객기를 화물기로 활용하자”고 제안했다는 거 아냐. 조원태 회장도 처음에는 말이 안 된다 싶었다지만, 곧 생각을 바꾸어 여객기의 승객석을 다 떼고 화물 운송기로 재빠르게 바꿔 오히려 대박을 터뜨렸지.

외국 회사 같으면 그거 결정해서 실행에 옮기는 데 몇 달이 걸릴 텐데 우리나라 기업들은 빨라. 덕분에 코로나 시기를 지나며 손님이 92%나 줄었는데도 흑자가 이어지니 시가총액은 두 배 이상 커졌어.