

히 커지기를 기대하진 말아야지.

그런데 여기까지는 제조업자의 입장이고, 유통업자의 입장에서는 시장에 하나의 트렌드만 있는 게 아니잖아? 수십 개의 작은 트렌드가 얹히고설켜서 가거든. 그러니 제품구성 포트폴리오를 짤 때에도 여러 가지 트렌드의 제품을 잘 믹스하는 게 안전해.

만약 패션사업이라면, ‘다가올 트렌드’의 제품은 성장기 판매용이니 30% 정도. 지금 ‘한창인 트렌드’의 성숙기 제품은 수익용으로 좋으니 50%. ‘도발적 트렌드’의 유아기 제품은 많이 팔리진 않아도 우리가 뒤처지지 않았다는 걸 보여줄 수 있으니 5~10% 정도는 준비해야지. 그리고 다소 ‘뒤쳐진 트렌드’의 노년기 제품을 찾는 고객도 은근히 있으니 구색용으로 10~15% 정도 구비해놓고 가격 세일로 매출을 올려도 좋을 거야.

각각의 비중은 안정적으로 사업하는 기업이 그렇다는 거니까 참고만 해.