

아날로그 시절에는 광고 하나 만들려면 자구^{字句} 하나, 사진 한 장 고르는 것도 엄청나게 고민했거든. 한번 만들어 인쇄하면 그걸로 6개월, 1년을 쓰니까. 하지만 요새는 온라인에 여섯, 일곱 개 광고를 마구 올려봐. 반응 좋은 게 있으면 남기고 나머지는 버리는 식이지. 그러면 편하고 빨리빨리 진행할 수 있거든.

그런데 그렇게 마케팅하다 보면, 실력이 잘 늘지 않아서 오래 못 버텨.

요즘은 디지털 시대니 나도 유튜브 강의를 종종 들어. 댓글 많이 받는 법, 유튜브에서 스킵되지 않는 법, 뉴스레터 쓰는 법, SNS에서 시행착오 피하는 법, ROAS 올리는 법 등을 가르쳐 주더라. 이런 것도 물론 도움이 되지만, 그에 앞서 기본이 되는 마케팅 원리부터 이해하면 발전이 빠르겠지.

〈오징어 게임〉 봤지? 오일남 할아버지 역을 맡은 오영수 배우의 연기가 얼마나 감칠맛 나던지... 정말 잘하시더군. 그분 말씀이, 젊은 배우들이 영화나 드라마에 출연하는 것도 좋지만 연극무대로 돌아왔으면 한다는 거야. 연기자가 성장할 수 있는 발판으로 연극만 한 게 없다는 거지. 영화나 드라마는 NG 나면 다시 찍으면 되지만, 연극은 실수를 돌이킬 수 없잖아. 잘라서 편집하는 게 아니니까. 그 긴장감과 관객과의 소통을 생생히 경험하는 게 너무나 소중한 실력향상의 기회라는 거야. 그렇게 어렵사리 기본을 익혀야 드라마에서든 영화에서든 연기로 통런할 수 있다고 하시더라.

무슨 말을 하려는 거냐면, 자네도 기본을 잘 익히면 좋겠다는 거야. 마케팅을 통해 이루고자 하는 목표가 뭔지 제대로 각을 잡지 못한 채 마구잡이로 영업하다 보면 잘되는 것 같다가도 벽에 부딪히곤 하는데, 뭘 잘못한 건지 감도 못 잡는 경우를 많이 봐.”

이렇게 얘기가 시작되어 매주 화요일에 만나 서너 시간씩 대화하기를 12번. 앞으로도 자주 뵙기를 청한다며 마무리하는 날, 제자에게 물었다.

“자네가 인터넷 강의를 포함해 다른 곳에도 공부하러 많이 다녔다며, 나와서 대화가 뭐가 다르던가?”