

인식상의 차별점은 어떻게 차지할 수 있나요?

그동안 나의 경험을 요약하면 인식상의 차별점을 만드는 아홉 가지 방법이 있는데, 이 가운데 하나라도 선점해야 해. 아홉 가지는 크게 세 가지씩 묶어볼 수 있어. 최초인(first) 것으로 인식시키거나, 유일한 (only) 것으로 인식시키거나, 최고인(best) 것으로 인식시키는 거지. F.O.B.라고 기억하렴.

한번은 추석 무렵이었는데, 출판사 편집자가 전화해서 물어보더라. “교수님, 추석 선물 여기저기서 받으시죠?” “뭘, 어느 정도 받죠.” “그런데 나중에 누가 뭘 선물했는지 기억 다 안 나시죠?”

이야기를 들으면서 찢렸어. 솔직히 지인들이나 자문했던 기업들에서 이것저것 보내오면 누구에게 뭘 받았는지 모두 기억 나지는 않거든.

“저희가 저자분들에게 추석 선물을 보내려 하는데, 어떤 선물을 보내야 저희가 보낸 것을 잊지 않을까요?”

그래서 F.O.B.를 떠올려줬지.

“9월 말이 추석이면 9월 초순쯤 가장 먼저(first) 보내세요. 그러면 받으시는 분이 ‘어, 이게 웬 선물? 벌써 추석이야? 올해는 추석이 빠르네’ 하시면서 출판사를 기억할 거예요.

아니면 편지를 동봉해 ‘완도의 어떤 할머니가 지난 40년간 이 맛게장을 담그셨는데, 아주 유명한 거예요’라며 세상에 하나 밖에 없는(only) 스토리를 함께 보내시든지요.

아니면 요즘 책 판매가 좋아 돈을 많이 버셨다던데, 몽블랑 볼펜이나 에르메스 넥타이 같은 명품(best)을 선물하시면 기억하실 겁니다”라며 웃었어.