

어떻게 하면 경쟁상의 우위를 점할 수 있을까요?

전략 분야의 대부라 불리는 하버드 대학의 마이클 포터 Michael Porter 교수를 대표하는 책 제목이 《경쟁우위 (Competitive Advantage)》야. 그것만 봐도 경쟁우위가 얼마나 중요한 주제인지 짐작되지. 이 책의 요점 중의 하나는 가격 또는 품질 면에서의 차별화가 경쟁우위의 원천이라는 거야.

우선 소비자가 가격에서 차별화를 느끼는 경우를 보자.

① 일본에 놀러 가면 으레 잠깐이라도 돈키호테에 들르지. 무지 싸잖아. 가격이 엄청나게 싸면 (low price) 나름의 경쟁우위가 생겨. 초저가에 반응하는 소비자는 언제나 있으니까. ② 하지만 가격경쟁을 버틸 원가경쟁력이나 박리다매를 유지할 매출규모 확대 능력이 없으면 오래 가기 힘들어. 그러면 가격 대비 괜찮은 품질로 경쟁우위를 쌓아야 해. 가성비(value for money)를 높일 수 있다면 이것도 가격 면에서의 경쟁우위야.

품질 면에서의 차별점은 어떻게?

③ 전반적인 품질수준이 높지는 않아도 아이디어와 신기술 개발력으로 독특한 기능(exclusive function)을 남들보다 한발 먼저 추가할 수 있다면, 그것도 경쟁우위야. ④ 그러다 탁월한 기술력과 경험이 점차 누적되면 우수한 제품(superior quality)을 만들어 글로벌 경쟁력을 갖추게 되겠지. 삼성을 비롯해 우리나라의 많은 기업이 이런 과정을 거쳐 성장했어. ⑤ 여기서 나아가 높은 품질수준을 오래 유지할 뿐 아니라 나름의 문화까지 창출하면 탁월한 명성(outstanding reputation)을 갖는 단계에 이르게 돼.