

벌써 몇 달 전 일이다.

하루는 몇 년 전에 졸업하고 회사를 다니다 창업해 제법 잘나간다고 소문이 난 제자가 찾아왔다.

친구 두 명과 스타트업을 시작해 그저 살아남으려고 밤잠을 줄이고 휴가도 없이 몇 년을 정신없이 키워왔다고 했다. 그런데 인원이 늘고 매출 규모가 커지자 자기들끼리는 해결하기 어려운 여러 새로운 문제가 생기더라는 것이다.

예전에는 동업자와 각자 역할만 열심히 하면 됐는데, 이제는 회사의 사명이 뭐고 비전이 무엇인지 생각해봐야 하고, 마케팅도 어떤 타겟에게 어떤 메시지를 보내야 하는지 등을 새롭게 고민해야 했다.

몇 차례 마찰 끝에 창업 동지 두 명은 각자의 길을 가고 전문인력들을 영입했으나, 기업의 대표로서 방향을 확실히 하지 않으면 안 될 것 같아 나를 찾아왔다고 했다.

그와 이런저런 대화를 서너 시간 나누었다. 그저 조금이라도 도움이 될까 하는 마음에 성의껏 질문에 답했는데 학교 다닐 때 배운 내용 같은데 실제 일을 해보니 모두 새롭게 들린다며, 다음 주에 또 오면 안 되겠냐고 공손히 청했다. 아끼는 제자가 도움을 청하는데 마다할 일이 아니지 않은가. 그래서 그다음 주에 또 와서 서너 시간 얘기하고 돌아가기를 석 달 여 반복했다.

제자는 나와서 대화를 늘 녹음했는데, 그 내용이 다른 마케터들에게도 도움이 될 것 같아 녹음한 것을 들려줄 수 있겠냐고 하니 기꺼이 파일을 보내주었다. 그 파일을 녹취로 뜨고 정리한 것이 이 책이다.

시작은 이랬다.