학습자는 삼성 애플 두 기업의 사례를 들겠다.

우위 요건과 최소요건을 간략히 설명하자면 우위 요건은 타사 제품과 자사 제품을 차별화하는 것(기능, 디자인 등등)이고 최소요건은 구매 대안이 될 제품이 갖고 있어야 할 기준(가격, 품질, 서비스)등 이 되겠다.

삼성이 가진 우위 요건 첫 번째는 디스플레이 기술에 있겠다. 삼성 디스플레이 자회사를 갖고 있어 가전 분야만 보더라도 곡면 디스플레이를 적용한 모델이 많다. 또 세계 최고의 디스플레이 기술을 갖고 있어 타 브랜드 핸드폰에도 디스플레이를 납품한다.

두 번째 메모리 자체 생산이다. 삼성의 메모리는 많은 소비자로 하여금 검증되고 안정성이 뛰어난 메모리가 들어간다. 또 경쟁업체들에 메모리도 납품하기도 한다.

세 번째 AP 자체 생산이다. 삼성 갤럭시 시리즈 대부분 엑시노스 AP가 들어간다.

완제품을 만드는 데 있어 핵심 부품을 자체 생산하고 있고 타 사 제품군에 납품하기도 한다.

삼성 핸드폰은 첨단소자 적용은 빠른 편이다.

애플이 가진 우위 요건 첫 번째는 기술 혁신에 있다. 아이폰을 처음 출시했을 때 데이터를 WIFI라는 것을 사용해 무제한 사용할 수 있게끔 만들었다. 이는 통신사들의 데이터 과금 횡포의 막을 내리게 한 적이 있다.

최근에 애플 제품에 완전 최적화된 AP를 개발하고 생산하면서 미친듯한 성능을 뽑아낸다 발표했다.

두 번째 디자인 감성적 요소다. 애플의 디자인은 단순하며 직관적이고 시각적으로도 좋지만 기능적으로도 뛰어나다. 디자인을 위해 필요기능을 제거(이어폰 단자 제거)하는 등 “필수”라 생각했던 기능도 제거한다. 필요에 따라 당연히 여겨졌던 것들을 제거함으로 발전했다.

전작보다 더 나은 제품을 만들기 위해 추가할 필요는 없다는 것을 보여줬다.

또 과감하기도 하다. 보통 핸드폰 카메라는 하나의 렌즈만 있었는데 3개를 집어넣어 카메라 성능을 어마 무시하게 끌어 올리는 등 과감하기도 하다.

삼성이 가진 최소 요건은 타 제품을 돌아보지 않게끔 하는 초 저가부터 초 고가까지 모두를 아우르는 제품 라인업이다. 갤럭시 A시리즈부터 갤럭시 폴드2까지 선택지가 많다. 제품도 경제적 요건에 맞게 취사 선택 할 수 있게 제품 라인업이 많다.

애플이 가진 최소 요건은 두터운 팬층이 있겠다. 첫 번째 두 번째 우위 요건에 매료되어 혁신과 디자인의 애플!을 외치면서 애플 제품 라인업을 구매하는 사람들이 많다. 흔히 말해 “앱등이” 라 불릴정도로 제품과 브랜드 군에 대한 믿음 신뢰가 있다. 매 제품 출시마다 매출 신기록을 세우고 있다.

애플 신제품 발표회에 나오는 발표자 퍼포먼스와 제품 퍼포먼스는 모두를 열광케 한다.

국내 기업 삼성이 가져야 할 우위 요건은 애플이 선두 주자인거 마냥 애플을 많이 벤치마킹 한다.

애플이 3.5파이 이어폰 플러그를 없애자 삼성은 다음 세대 고성능 라인업 제품에 3.5파이 이어폰 플러그를 제거했고 3개 카메라도 애플이 출시 하고서야 S20부터 5개 렌즈를

또 아이폰 12부터 애플 충전기 제공을 안한다고 하자 삼성도 S21라인업부터 충전기 제공을 안하고 있다.

하드웨어적 성능, 제품에 들어갈 부품 공급 만큼 우위를 점했을지 모르겠으나 디자인 마케팅 면에서 후발주자 마냥 따라잡기 바쁘다. 위와 같은 점을 개선해 애플을 뛰어넘는 기업이 되었으면 좋겠다. 힘내라 삼성!