

목차

Part 1

잘 쓴 전자책 한 권이 인생을 바꾼다

1장. 전자책으로 월 1,000만 원 벌기

- 인포노마드에서 벗어나야 성공한다
- 50대, 아기 엄마도 가능한 디지털 노마드
- 종이책 쓰면 망하는 이유(feat. 블로그)
- 전자책만 잘 써도 월 1,000만 원은 쉽게 번다

2장. 애플을 뛰어넘는 브랜딩 비법: NV 원칙

- 시중에 나온 브랜딩 전략은 사기다
- NV 원칙: ① 가치 증빙은 네이밍에서 시작한다
- NV 원칙: ② 가치 특허 전략

3장. 할머니도 베스트셀러로 만드는 'FOC 법칙'(Focus On Customer)

- 마인드 해킹을 위한 열쇠
- 내재된 욕망을 발견하는 'F2F 전략'
- 'WH법칙'을 활용해 30초만에 목차 구성 끝내기 - 상편
- 'WH법칙'을 활용해 30초만에 목차 구성 끝내기 - 하편
- DA 24 이론: 소비자 시각으로 상품을 바라보자

4장. 전자책 성공을 위한 열 가지 시크릿 코드

- Code: ① 몰입감을 높이는 서문 코딩 비법
- Code: ② 유튜브보다 재밌는 사례 작성법
- Code: ③ 3 NO를 극복해야 성공한다
- Code: ④ 뼈만 남겨라
- Code: ⑤ 실용적이지 않은 글은 쓰레기다

프롤로그. 잘 쓴 전자책 한 권이 인생을 바꾼다

안녕하세요,

국내 1호 세일즈카피라이터 남현우입니다.

저는 전자책 하나로 14일 만에 1,000만 원 수익을 창출했습니다.

지금부터 그 비결을 알려드리고자 합니다.

본격적인 논의를 시작하기 전에 여러분에게 묻고 싶습니다.

"여러분은 전자책을 왜 쓰고 싶으신가요?"

이 책을 보고 있는 당신은 경제적 이유가 가장 클 겁니다.

그렇다면 잘 찾아오셨습니다.

수많은 온라인 사기꾼들이 여러분에게 말합니다.

"종이책을 써야 성공한다."

"스마트 스토어가 답이다."

"블로그만 잘해도 1,000만 원 이상 수익을 올릴 수 있다."

저는 위 세 가지 명제가 모두 거짓이라고는 말씀드리지 않겠습니다.

하지만 해당 플랫폼에서 성공하는 것은 삼성전자에 입사하는 것과 같은 난이도입니다.

저희 같은 일반인에게는 사실 불가능에 가깝습니다.

뒷장에서 왜 세 가지에 집중하면 망하는지 다시 한번 설명하겠습니다.

전자책 강점은 다음과 같습니다.

[전자책을 써야 하는 이유]

1. 종이책보다 높은 수익률 (판매가 80% 이상)
2. 월 300만 원 이상 평생 수익 확보
3. 다양한 사업으로 확장 가능
4. 출간한 전자책 수에 비례해 수익 극대화

솔직히 전자책만 잘 써도 한 달에 1,000만 원 이상 수익을 올리실 수 있다고 말씀드리고 싶습니다.

실제로 수강생 분 중 한 명은 월에 3,000만 원 이상을 전자책만으로 벌고 있습니다.

그 분 역시 여러분처럼 '내가 과연 할 수 있을까?'라고 고민하던 일반이었습니다.

당신도 충분히 할 수 있습니다.

500개 전자책을 직접 읽어본 후 성공하는 방정식을 확인했습니다.

성공 공식은 아래와 같습니다.

전자책 사업에 성공하려면 기획, 차별화, 콘텐츠, 홍보 모두를 잘해야 합니다.

이 요소 중 하나라도 놓치신다면 여러분은 실패할 수밖에 없습니다.

지금부터 알려드릴 내용만 알아도 성공 조건 모두 충족시키는 전자책을 집필하실 수 있을 겁니다.



글쓰기만으로 월 1,000만 원 매출 가능합니다. 평범한 사람도 쉽게 부자로 만들어 주는 글쓰기 비법 알려드립니다. 이 책은 당신의 삶에서 터닝포인트가 될 것입니다.

펀딩성공

1297 % 달성

6,485,500 원 펀딩

156 명의 서포터

CLUB
멤버십 한 달 무료

연 매출 1억 달성 비결, 'PS 카피라이팅' 프로젝트
는 소중한 서포터들의 펀딩과 응원으로
2021.12.03에 성공적으로 종료되었습니다.

재오픈 요청하기 ^{BETA}

현재 12명의 서포터가 재오픈을 원해요.

저는 위에 언급한 4가지 조건을 충족시키는 전자책을 출간했습니다.

그 결과, 펀딩률 1,297%를 달성했습니다.

현재는 매달 1,000만원 이상 수익을 전자책만으로 확보하고 있습니다.

여러분도 제가 알려드리는 내용만 익히시면 성공하실 수 있습니다.

당신에게 경제적 자유를 선물합니다.

- Chapter 1 -

전자책으로 월 1,000만 원 벌기

1.1 인포노마드에서 벗어나야 성공한다



여러분은 인포노마드이신가요?

인포노마드란 정보(Information)과 유목민(Nomad)을 합친 말입니다.

실행은 하지 않고, 정보만을 찾아 헤매는 현대인들의 특성을 반영해

제가 직접 만든 단어입니다.

통계 자료를 살펴보면 얼마나 많은 사람이 교육에 관심을 보이는지 알 수 있습니다.

성인 대상 교육산업은 2009년부터 2019년까지 10년간 52.3%,

온라인 교육 산업은 52.7% 상승했습니다.

(출처: 2020 국내 교육산업 트렌드 분석을 통한 2050 미래 교육 산업 전략)

현재 시장 규모가 2조 원을 넘겼습니다.

앞으로도 성장 가능성이 클 것으로 예상합니다.

그중에서도 돈과 관련된 주제가 인기를 끌었습니다.

이에 따라 돈을 주제로 한 콘텐츠가 증가했습니다.

문제는 수많은 교육 콘텐츠를 소비해도 우리 삶에는 변화가 없다는 겁니다.

강의 들으면 누구나 부자가 될 거 같지만, 현실에 적용하기 어려운 부분이 많습니다.

그럴 듯해 보이지만, 막상 듣고 나면 이용하기 어려운 그런 교육 콘텐츠가
시장에 가득합니다.

어설픈 배운 사람은 다른 강의에 또 등록합니다.

무언가를 배웠다는 점에서 뿌듯함을 느끼기 때문입니다.

좋은 정보를 얻었더라도 실천은 하지 않습니다.

학습 욕구를 충족시키기 위해 무분별한 교육만 이어 나갑니다.

그리고 백만 원 가까이 쓴 교육비를 보며 다음과 같이 생각합니다.

"그래도 교육에 쓴 돈인데 어때. 미래를 위해 투자한 거야."

이건 미래가 아니라 상품 판매자를 위해 돈을 쓴 겁니다.

문제 심각성을 깨달았다면 다음과 같은 두 가지를 기억해야 합니다.

첫째, 인포노마드에서 벗어나야 합니다.

윗글을 읽고 내 이야기처럼 느껴지셨다면 이제는 멈추셔야 합니다.

성공하는 방법은 제가 알려드리는 내용만 익히셔도 충분합니다.

무엇이든 과하면 독이 되는 것처럼 정보도 필요 이상으로 얻으면
부정적인 효과가 더 큽니다.

제가 알려드린 정보를 토대로

행동해야 성공합니다.

둘째, 위기를 기회로 만들어야 합니다.

성인 교육 시장이 커지고 있는 만큼 적절한 방법만 안다면

쉽게 돈 벌 수 있습니다.

저 역시 매달 3,000만 원 이상 벌고 있습니다.

과거에는 상상도 하지 못했던 일입니다.

성인 교육 시장을 공략하기 위해 소비자 특성을 이해할 필요가 있습니다.

최근 소비 트렌드를 한 단어로 표현하면 '가치소비'라고 정의하고 싶습니다.

과거에는 물품 구매 기준이 가격이었습니다.

저렴할수록 판매량이 증가했습니다.

시간이 지날수록 소비자 수준이 향상했고,

더 좋은 서비스를 찾는 고객이 증가했습니다.

아무리 비싸도 그 정도 가치가 있다면 망설임 없이 투자합니다.

수백만 원이 넘는 강의를 구매하는 이유이기도 합니다.

구시대적인 사고방식을 지닌 사람들은 가격을 무작정 내립니다.

이런 방식으로는 절대 성공할 수 없습니다.

통찰력 있는 구매자는 이미 고가치 고비용 서비스를 중심으로 판매하고 있습니다.

저 역시 자기소개서 첨삭 서비스 평균 가격이 5만 원인 시장에서

60만 원이 넘는 서비스를 판매했지만, 성공했습니다.

지금 이 글을 읽고,

관점이 바뀌었다면 이미 여러분은 성공할 조건을 갖추신 겁니다.

이제 제가 어떻게 고가치 전자책 상품을 기획하고,

판매율을 높일 수 있는지 빠짐없이 알려드리겠습니다.

고민이나 의심하지 마시고 제 방식을 그대로 적용해보세요.

그럼 삶이 바뀔 겁니다.

1.2 50대, 아기 엄마도 가능한 디지털 노마드

일반인이 성공할 수 없다고 생각하는 건 선입견입니다.

성공의 기준은 다르지만, 누구든 월 1,000만 원 이상 수익은 전자책만으로도 달성할 수 있습니다.

과거에는 특별한 사람만 성공할 수 있었습니다.

많은 투자금을 기반으로 사업에 성공하거나

고시에 통과해 사회적으로 인정받는 삶을 살았습니다.

지금은 시대가 달라졌습니다.

더 이상 과거 방식으로는 성공하기 어렵습니다.

여러분이 공부를 잘해 SKY 대학을 졸업해도 취업률은 70% 수준입니다.

취업한 사람들도 상황이 좋지 않습니다.

통계청이 발표한 자료에 따르면

대기업 근로자 평균 소득은 515만 원이고, 중소기업은 245만 원입니다.

서울 아파트 가격이 10억을 넘어갔는데,

그 정도 월급으로는 집 한 채 마련하기도 어렵습니다.

로스쿨을 졸업하고 변호사가 돼도 마찬가지입니다.

변호사가 3만 명이 넘어가는 시대에서 큰 성공을 하기 어렵습니다.

결국 여러분은 사회가 정해 놓은 틀 안에서 벗어나야

경제적인 자유를 얻을 수 있습니다.

방법은 간단합니다.

가치를 만들어서 판매하면 됩니다.

간단한 문서 편집 능력과 조사 역량만 있으면

누구든지 성공할 수 있습니다.

여기서 이런 생각을 하는 사람도 있을 겁니다.

"저는 특별한 능력이 없는데 어떻게 가치 있는 상품을 만들죠?"

답은 창의성의 본질을 생각해보면 찾을 수 있습니다.

창의성은 무에서 유를 창조해내는 게 아니라

유에서 유를 만드는 능력입니다.

이미 존재하는 지식을 연결해 새로운 맥락을 만들면 됩니다.

내가 처음부터 모든 걸 새로 만들려고 하니까 어렵다고 느껴지는 겁니다.

당신은 전자책 주제만 정하면 됩니다.

지식을 연결해 나만의 개념을 만들고, 경험이라는 양념장만 더하면

감칠맛 나는 전자책을 집필할 수 있습니다.

그래서 누구나 성공할 수 있다고 자신 있게 말씀드리는 겁니다.

저는 특별하지 않습니다.

누구보다 평범한 삶을 살아왔다고 자부합니다.

근데 전자책 하나로 월 1,000만 원 넘는 수익을 벌었습니다.

여러분에게 묻고 싶습니다.

죽도록 일해서 300만 원을 벌고 싶습니까?

아니면 전자책 하나 잘 써서 3배 이상 수익을 올리고 싶나요?

답이 후자라면

제가 알려드린 모든 지식을 흡입하시길 바랍니다.

1.3 종이책 쓰면 망하는 이유(feat. 블로그)

"글쓰기로 돈을 벌어라."

"글만 잘 써도 디지털 노마드가 될 수 있다."

수많은 전문가가 위와 같이 말하지만,
당신에게는 공허하게 들릴 겁니다.

'건강해지려면 좋은 음식을 먹어야 한다.'는 문구를 봤을 때처럼 말이죠.

이런 말에 허무함을 느끼는 것은 여러분 잘못이 아닙니다.
화자가 올바른 답을 제시하지 못했기 때문에 발생한 문제입니다.

그들은 여러분에게 거짓말을 하고 있습니다.
본질을 숨기고, 포장지를 화려하게 만들어 현혹합니다.

사기꾼에게 속아 잘못된 수단으로 돈을 벌려고 하니까 성공하는 사람이 없는 겁니다.

그럼 하나씩 살펴보면서 어느 부분이 문제인지 살펴보겠습니다.

1. 블로그

글쓰기로 돈을 버는 방법에 빠지지 않고 등장하는 아이템이 있습니다.

바로 블로그입니다.

수익형 블로그만 만들면 부자가 될 수 있을까요?

아닐 겁니다.

수많은 시행착오 사례를 보고 싶으시다면 구글에 "블로그 현실"이라고

검색해 보시길 바랍니다.

일 방문자 1,000명 블로거 애드센스 수익이 75달러입니다.

2. 종이책 출간

두 번째로 많이 등장하는 분야가 종이책 쓰기입니다.

실제로 1,000만 원 이상 돈을 지불하고 책을 출판하는 경우도 있습니다.

그런 서비스가 성행한다는 거 자체가 얼마나 많은 사람이

종이책에 기대감을 갖고 있는지 알 수 있습니다.



국내도서

외국도서

eBook

웹소설

기프트

음반

중고장터



베스트 | 신상품 | 이벤트 | 사은품 | Picks

홈 > 국내도서 > 취업/수험서 > 취업 > 자기소개서/이력서

분야별 검색

검색

전체보기

베스트셀러

신상품

회원리뷰

스토리:K

미리보기

인터넷에서 판매되는 상품 중 지난 1주일간 가장 많이 판매된 순위입니다.

20개씩 보기

펼쳐보기

1

전체선택

장바구니 담기

보관함 담기

엑셀로 받기



너는 생각보다 자소서를 잘 쓴다

인싸담당자 제이홉 | Mind3 | 2019.09.06

17,100원 [10%할인] | 950P [5%] 적립

이 책이 자소서를 짧은 시간에 쉽게 쓸 수 있도록 도와줄 거예요. 읽고 따라하기만 하면 돼요. 더 이상 자소서 때문에 매태우며 밤새우지 않았으면 해요. 자소서는 짧은 시간에 푼 채 버리고, 남은 시간은 더

9.5 / 10 | [잘읽어요](#) | 리뷰 55

[당일배송] 지금 주문하면 오늘(19일,화) 도착 예정

바로드림

장바구니에 담기

바로구매하기

보관함 담기



당신은 합격할 자격이 있습니다

남현우 | 한국경제신문 | 2021.10.20

15,300원 [10%할인] | 850P [5%] 적립

지난달 취업 준비생 수가 2003년 관련 통계 작성 이후 최대치를 기록했다. 통계청 국가통계포털(KOSIS) 등에 따르면 지난달 집계된 취업 준비생은 87만 4천 명으로 1년 전보다 6.4% 증가했다. 그렇다면 일자리는

10 / 10 | [좋아요](#) | 리뷰 14

[배송일정] 10월 25일 출고 예정

바로드림

장바구니에 담기

바로구매하기

보관함 담기

저는 베스트셀러 작가입니다.

이 정도면 종이책 현실에 대해 논할 자격이 있다고 생각합니다.

실제로 제 통장에 찍힌 돈은 편의점 아르바이트생 한 달 월급만큼도 안됩니다.

1년간 노력해서 책을 썼는데 터무니 없는 수익이 발생한 것을 보고 눈을 의심했습니다.

그럼 블로그랑 종이책 쓰기는 무가치한 걸까요?

이 대답도 아니라고 말씀드리고 싶습니다.

블로그랑 종이책은 홍보와 브랜딩 효과가 큼니다.

자기 상품을 효과적으로 마케팅할 수 있습니다.

오프라인 사업에 비유하자면 전단지와 같습니다.

문제는 홍보 수단으로 돈을 벌려고 해서 발생합니다.

돈을 벌어주는 것은 판매 상품인데 사람들은 전단지에 관심을 기울입니다.



여러분이 글쓰기로 돈을 벌려면 블로그와 전자책은 목적이 아니라 수단이 되어야 합니다.

즉, 그걸로 수익을 창출하는 게 아니라 내 글쓰기 상품을 성공시키기 위한

도구로 써야 한다는 말입니다.

포장하는 기술을 배워봤자 그 안에 비어있으면 큰 의미가 없습니다.

많은 사람이 100만 원 이상 수강료를 지불하고,

포장하는 법을 배우는 현실을 저는 보고만 있기 힘들었습니다.

이 글을 읽은 당신은 운이 좋은 겁니다.

제가 말한 내용만 알아도 불필요한 시행착오를 줄일 수 있기 때문입니다.

그럼 이제 글쓰기로 돈 벌 수 있는 방법을 알려드리겠습니다.

답은 전자책에 있습니다.

전자책을 쓰시면 누구나 빠르게 수익을 창출할 수 있습니다.

못 믿으시겠다고요?

지금부터 제가 증명해드리겠습니다.

그리고 어떻게 하면 성공할 수 있는지 상세히 알려드리겠습니다.

1.4 전자책만 잘 써도 월 1,000 만 원은 쉽게 번다

전자책만 잘 써도 월 1,000 만 원 이상 수익 창출이 가능합니다.
평범한 사람이 인생을 바꾸기 가장 쉬운 방법이기도 합니다.

이유는 두 가지입니다.

1. 높은 마진율

종이책의 경우 출판사가 수익의 80% 이상을 가져갑니다.
여러분이 2 만 원 책을 팔아도 손에 남는 건 4,000 원이 전부입니다.

10 권을 팔면 4 만 원, 1000 권을 팔면 400 만 원입니다.
책 1,000 권을 파는 게 얼마나 어려운지는 책을 써본 사람이라면 압니다.

일반인이 만 권 이상 파는 건 불가능에 가깝다고 생각하면 됩니다.
유튜브에서 10 만 이상 구독자를 얻는 것과 같은 난이도입니다.

결국 책을 써도 여러분 손에는 300 만 원도 남지 않을 겁니다.
그럼 여기서 반문하는 사람도 있습니다.

"대표님, 책을 쓰면 원고료보다 강의료가 더 높지 않나요?"

저는 책을 쓴 후로 강의 제안을 단 한 건도 받지 못했습니다.

물론, 온라인 강의 업체에서 연락이 오긴 했지만 종이책 덕분이라곤 보기 어렵습니다.

디지털 노마드를 꿈꾸는 우리는 종이책으로 시작해선 안 됩니다.

이와 달리 전자책은 마진율이 80%가 넘습니다.

크몽의 경우 약 20% 정도 수수료를 제외한 나머지가 수익입니다.

실제로 저는 크몽에서만 월 2,000 만 원 이상 수익을 올리고 있습니다.
만약 본인이 홈페이지를 만든다면 3.3%를 제외한 나머지 수익을
모두 가지실 수 있을 겁니다.

2 만 원 책을 판매했을 때 16,000 원 남는 장사와
4,000 원 남는 장사 중 어느 것을 하고 싶으신가요?

당연히 마진을 높은 상품을 선택해야 합니다.

2. 가격 상한선

본격적으로 가격을 논의하기에 앞서 도서 정가제에 대해 알아보겠습니다.

2014 년에 마련된 도서정가제는 출판사가 판매를 목적으로 도서를 발행하는 경우
도서예 정가를 표시하고, 판매자는 최종 소비자에게 표시된 정가대로 판매하도록
하는 제도입니다.

즉, 일정 이상 금액으로만 판매하도록 강제하는 법입니다.

한국뿐만 뿐만 아니라 프랑스, 스페인, 이탈리아 등 OECD 16 개 회원국에서도
시행하고 있습니다.

도서 정가제를 도입한 이유는 가격 중심 경쟁을 막기 위함입니다.
제도 시행 전에는 과도한 할인으로 인해 상대적으로 저렴한 책이
베스트셀러가 되는 현상이 발생했습니다.

콘텐츠를 중심으로 책 평가가 이뤄지게 하려고
정부는 해당 제도를 시행했습니다.

그렇기에 대부분 책들이 2 만 원 이하로 가격이 책정됩니다.
결국 몇 천 원 수준의 수익에서 벗어날 수 없는 구조입니다.

하지만 전자책은 다릅니다.

도서 정가제나 다른 법이 적용되지 않습니다.

그래서 비싼 전자책은 200 만 원에 판매하는 책도 있습니다.
여기서 우리가 주목해야 할 것은 가격보다 소비자 반응입니다.

200 만 원에 파는 책이 수 십 권 팔렸고, 평가마저 좋습니다.
판매 후기를 살펴보면 이를 확인할 수 있습니다.

일단 문의사항에 대해 너무나 자세히 친절히 알려주셔서
믿음이 갔구요
1/10/5 법칙 잘 활용만 한다면 마이너스 없이
꾸준히 수익이 이뤄줄것 같습니다
오늘 결제하고 오늘부터 익히는중인데
아주 기대가 됩니다
잘 사용하여 경제적 자유를 얻겠습니다
감사합니다

작업일: 24시간이내 | 주문 금액: 200만원 ~ 300만원

전자책이 비싸도 팔리는 이유는 가치 소비사회이기 때문입니다.
MZ 세대를 중심으로 구성된 소비자들은 가치가 있다고 판단하는 상품에 대해서는
아무리 비싸도 많은 돈을 투자합니다.

즉, 여러분이 고가치 전자책만 만들 수 있다면 월 1,000 만 원을 넘어
3,000 만 원 수익도 가능합니다.

실제로 PS 글쓰기를 배운 수강생 중 한 명은 전자책만으로 월 1,000 만 원 이상
수익을 달성하기도 했습니다.

지금까지 왜 전자책을 써야 당신이 경제적인 자유를 얻을 수 있는지 말씀드렸습니다.
여기까지만 읽어 보셔도 제가 본질만을 말하고 있음을 깨달으셨을 겁니다.

앞으로 하나씩 알려드리는 순서에 따라 전자책을 기획하신다면 제가 말씀드린 디지털
노마드 삶을 직접 경험하실 수 있을 겁니다.

다음 장에서는 성공적인 브랜딩 방법에 대해 알려드리겠습니다.
경쟁력 있는 전자책은 브랜딩 전략부터 다릅니다.

- Chapter 2 -

애플을 뛰어넘는 브랜딩 비법: NV 원칙

2.1 시중에 나온 브랜딩 전략은 사기다

"삼성이 특별해 보이는 이유는 이미 성공한 일류 기업이기 때문입니다.

브랜드명 때문에 사업이 성공한 게 아닙니다."

NV 법칙을 알아보기에 앞서서 잘못된 브랜딩 전략에 대해

먼저 살펴보겠습니다.

많은 전문가가 말하는 브랜딩은 기업에 관련된 경우가 많습니다.

기업 브랜딩을 담당했던 만큼 자신이 경험한 내용을 기반으로 합니다.

대부분 대기업 브랜드 전문가가 많습니다.

여러분은 여기에 속으시면 안 됩니다.

일단, 조건부터가 다릅니다.

우리가 사업을 시작하면 1인 창업으로 시작할 확률이 높습니다.

다수와 함께하는 브랜딩 전략과는 결이 다릅니다.

그들이 성공할 수 있었던 이유를 심층적으로 분석해봐야 합니다.

과연 브랜딩 전략을 잘 수립해서 그들이 성공한 걸까요?

그럴 수도 있지만, 아닐 확률이 높습니다.

못 믿겠으면 자칭 브랜딩 전문가들이 말하는 내용을 그대로 실천해 보시길 바랍니다.

사업 매출에 전혀 영향이 없을 겁니다.

그들이 성공할 수 있었던 이유는 배경 덕분입니다.

신사업을 할 때 대기업 지원을 받으면서 사업을 시작하는 경우와

일반인이 처음부터 시작하는 사업은 비교하기 어려울 정도로 차이가 큼니다.

일반인이 수천만 원의 마케팅 비용을 처음부터 투자하긴 어렵습니다.

대기업 브랜딩 전문가는 이미 그 비용을 확보한 상태에서 시작합니다.

성공 확률이 높을 수밖에 없는 이유입니다.

개인과 사업체 브랜딩을 구별하는 것에서 성공은 시작됩니다.

브랜딩 전문가가 말하는 브랜딩은 우리 같은 일반인에게는 전혀 도움이 되지 않습니다.

우리는 '개인 브랜딩'을 배워야 합니다.

지금부터는 더는 말장난에 속지 마시고,

대기업 브랜딩 서적을 공부하는 실수는 하지 말아야 합니다.

개인 브랜딩 전략을 공부해야 성공합니다.

그 답이 바로 NV 법칙에 있습니다.

이제 본격적으로 우리가 추구해야 할 브랜딩 전략을 배워보겠습니다.

2.2 NV 원칙: ① 가치 증빙은 네이밍에서 시작한다



여러분이 성공하려면 '블랙스완'이 되어야 합니다.

블랙스완은 검은 백조를 뜻합니다.

여러분이 산책을 나왔는데 호수에 백조들이 있다고 가정해봅시다.

깃털이 아름다운 백조,

다리가 긴 백조,

유난히 하얀 백조

다양한 백조가 무리를 지어 이동합니다.

하지만 여러분 눈에는 단지 평범한 백조로만 보입니다.

10분 후 연못을 다시 살펴보니

검은 백조가 강물에서 수영하고 있습니다.

놀란 당신은 스마트 폰을 꺼내 바로 사진을 찍고,

주변 사람들에게 공유합니다.

"승우야, 여기 검은 백조가 있어!! 대박~~"

여기에서 사업 핵심을 확인할 수 있습니다.

블랙스완이 자신을 홍보해 달라고 부탁하지 않아도 사람들이 먼저 달려듭니다.

결국, 차별성이 있어야 고객에게 주목받을 수 있습니다.

그 차별성은 네이밍에서 시작합니다.

저는 취업 시장에서 '취업 디렉터'라는 단어로 자신을 정의했습니다.

그러자 사람들이 관심을 갖기 시작했습니다.

취업컨설턴트로 정의했다면 가격으로 제 서비스를 평가했을 겁니다.

네이밍만 바꿨을 뿐인데 수익이 2배 이상 증가했습니다.

여러분도 자신을 차별화할 수 있는 단어를 만들어야 합니다.

수학 강사라면 자신을 Math Consultant라고 소개할 수 있고,

식당을 오픈한 조리사라면 10년 경력 'Tasty Manager'라고 정할 수도 있습니다.

핵심은 영어를 사용해야 한다는 점입니다.

평범한 단어도 영어를 조합하면 고급스러운 느낌을 줍니다.

세일즈매니저와 영업 전문가를 비교해보면 제가 한 말을 이해하실 수 있을 겁니다.

호칭 끝에 매니저, 컨설턴트, 엑스퍼트와 같은 단어를 붙인 다음

여러 가지 조합을 만들어 보시길 바랍니다.

브랜딩의 시작과 끝은 네이밍입니다.

2.2 NV 원칙: ② 가치 특허 전략

차별화된 네이밍으로 자신을 정의했다면

그다음은 나만의 기법을 만들어야 합니다.

이 말을 들은 당신은 이런 생각을 했을 겁니다.

'내가 학자도 아니고, 어떻게 새로운 지식을 만들어?'

처음부터 완전히 새로운 가치를 만들어 내는 것은 불가능에 가깝습니다.

대학 교수조차 무에서 유를 창조해내진 않습니다.

결국 우리는 유에서 유를 창조해야 합니다.

시장에서 성공한 다른 제품을 살펴보면 대부분 이런 방식으로
좋은 반응을 얻었습니다.

대표적인 사례는 아이폰입니다.

아이폰은 인류 역사상 가장 혁신적이라는 평가를 정도로
창의적인 제품입니다.

근데 정말 이 제품이 완전히 새로운 제품일까요?

아닐 겁니다.

아이폰은 이미 존재하는 휴대폰에 컴퓨터 기능을 더한 제품입니다.

이미 존재하는 가치 두 개를 융합해서 창의적인 제품을 만들었습니다.

여러분도 이 방법을 이용해야 합니다.

자신이 어떤 분야로 전자책을 쓰기로 했다면,
유관 분야 논문과 책을 반드시 읽어 봐야 합니다.

인터넷에 떠도는 정보는 활용해서는 안 됩니다.
정보 가치가 낮고 신뢰도가 낮기 때문입니다.
책과 논문에서 얻은 정보만으로도 충분합니다.

글쓰기에 대해 알려줄 거라면 글쓰기 관련 베스트셀러를 모두 읽어보시길 바랍니다.
그 후 새로운 영역과 융합해야 합니다.

저는 글쓰기를 돈과 연관했습니다.
'전자책만으로 경제적 자유'라는 컨셉을 잡은 이유기도 합니다.

이처럼 단순히 한 분야에만 집중하는 게 아니라
다른 분야와 연관해야 더 좋은 상품을 만들 수 있습니다.

글쓰기는 돈뿐만 아니라 건강과 연관시킬 수도 있습니다.
나만의 힐링 글쓰기로 정신 건강을 회복하는 법을 사람들에게 교육한다면
새로운 가치를 소비자에게 전달할 수 있습니다.
얼마나 가치를 잘 엮는지가 결국 사업 수익을 결정합니다.
다른 상품과 융합한 후에는 분야별로 핵심을 선별해야 합니다.

생선을 요리할 때 불필요한 내장은 제거하는 것처럼

여러분도 필요한 정보를 따로 정리해야 합니다.

같은 분야끼리 정보를 모은 후 서로를 연결해보시길 바랍니다.

A 책에서 말한 글쓰기 방법과 B 논문에 나온 글쓰기 기법을 연결해서
나만의 C라는 비법을 만드는 겁니다.

그 후 C라는 상품에 차별화된 네이밍을 한다면

여러분은 쉽고, 빠르게 성공하실 수 있을 겁니다.

네이밍 역시 영어를 활용하시면 쉽게 만들 수 있습니다.

제 전자책 중 하나인 "PS 글쓰기"를 떠올리면 이해하시기 쉬울 겁니다.

자기 기법만 잘 만들어도 상품 경쟁력이 높아집니다.

이런 사소한 차이가 명품을 만듭니다.

파트 2는 상담 후에 보내드릴 예정입니다.

기타 궁금한 사항은 [이곳](#)을 클릭하시거나 아래 링크를 통해 연락해주세요.

- 공식 소통 채널: http://pf.kakao.com/_Jezlb/chat