



29강

포지셔닝은 강력하게! 임팩트 있게! Positioning

1. 핵심 키워드 | Positioning

기업이 소비자의 마음 속에 자사 제품이나 기업을 표적 시장, 경쟁, 기업 능력과 관련하여 가장 유리한 위치에 놓이도록 노력하는 과정을 포지셔닝이라고 합니다. 소비자들에 의해 지각되고 있는 모습을 뜻하는 말이죠.

2. 필수 어휘

strategy: 전략 **target market:** 표적시장 **work out:** 효과가 있다
keeping our eyes attuned to: ~에 주시하다 **lesson:** 교훈 **proper:** 적절한

3. 실전 대화

A: We've been developing positioning strategies in the new target market.

(우린 새로운 표적 시장에 필요한 포지셔닝 전략을 개발해오고 있어요.)

B: Hope they work out for you. (효과가 있길 바랍니다.)

A: Each of these companies has succeeded in positioning itself as a tech company.

(이 회사들 각각 테크 회사로 포지셔닝 하는 것에 성공했어요.)

B: I'm pretty sure it hasn't been easy. (쉽진 않았을 거예요.)

4. 응용 연습

1. 우린 목표 시장과 포지셔닝에 대해서 늘 주시하고 있어요.

→ We're keeping our eyes attuned to target markets and positioning.

2. 볼드윈사의 계획은 시장 포지셔닝이에요.

→ Baldwin's plan is market positioning.

3. 처음으로 배운 또 다른 중요한 교훈은 적절한 포지셔닝이었어요.

→ Another big lesson learned the first time was proper positioning.

4. 그들은 순수한 게임회사처럼 포지셔닝을 하고 있지만 실상은 그렇지 않아요.

→ They've been positioning themselves as a pure game company, but they're not.