

“나는 그냥 펭귄인가? 핑크펭귄인가!”

지혜실천가의 고마워 독서법



물하면 죽는다!

핑크펭귄 고마워 독서법 시리즈 1

**PINK
PENGUIN**TM
THE PROBLEM WITH PENGUINS

핑크펭귄

일 비숍 지음 | 박재원 감수
안진환 옮김 | 김규형 기획



지혜실천가. 고마워디자이너

어서 어렵게 쌓아온 마케팅 성공 전략이 이렇게 쉽게 정리되어서 나온다는 게 약간은 억울한 감을 지울 수 없다. 기분 좋은 질투와 투정이라고 보면 된다.

< 내 브랜드 마케팅 전략의 핵심 메시지 >

- ☑ '뻥하면 까인다' : 2개의 브랜드 경영
- ☑ '기대심리를 잡아라' : 1인기업에도 인허위
- ☑ '브랜드는 파격이 키운다' : 먼저 죽라 불 (무노카정됨)
- ☑ '진입장벽을 높여라' : 1인기업의 브랜드 경쟁력
- ☑ '정상에 오르는 사람은 모두 비정상이다' : 시행착오의 문화이다
- ☑ '연애하듯이 마케팅하라' : 내게 마케팅
- ☑ '고객과 끊임없이 썸 타야 한다' : 친박지 경영 (음성)
- ☑ '고객은 믿는 것을 보게 된다' : 3P바인드. 브랜드. 맺는.
- ☑ '고객의 생각을 생각하라' : 2개의 원리 (1:1 2인기업이다)
- ☑ '무의식적으로 의식하게 하라' : 반박수정. 반박된 모든 언어구기

위에 나열한 10개의 문장이 내 브랜드 마케팅 전략의 핵심 메시지(Key

Message)이다. 이 모든 메시지가 『핑크 펭귄』에 녹아져 있다. 한번 경험해보기 바란다. 아무쪼록 이 책을 통해 독자 스스로가 일반 펭귄이 아닌 핑크 펭귄으

고향됩니다 내 브랜드 마케팅 전략의 핵심 메시지 10개
개념들의 지혜는 허락하여 주셔서 감사합니다.

고마워보다 유일한 존재감!

나만의 경험은 님이

브랜드 미입은 걱정하지 마.

개인의 지혜 속에서 고마워합니다.

(23. 1. 9. 주)

제품과 서비스 업그레이드에서 지금 당장 벗어나라!

고객은 차이를 구별할 수 없다.

완전히 새롭고, 완전히 다른, 빅아이디어를 찾아

유일한 존재로 시장을 장악하라!

① 브랜드 미입 전용
⇒ 시범으로 띄우기

□ 체험용 → 체험판 (아빠가 지어준
아름다시 부르기)

□ 감사 → 고마워 (고마워 리라이브)

□ 고디 → 지혜실천가 (개성품 실천)

4,000개의 빅아이디어

나에게
아직까지
모르는 것

근접합니다
중재자의 관심을 끈다
각종 관심 시리아의 디자인

→ 피킹 + 매진
체계적인 프로그램
감사합니다

지난 25년간 비즈니스 코치와 연사, 작가, 그리고 비숍커뮤니케이션즈(Bishop Communications Inc.)의 CEO로 일하면서 세일즈와 마케팅에 대해 많은 것을 배웠지만, 단연 두드러지는 한 가지는 '사업에 성공하려면 빅아이디어가 필요하다'는 교훈이다. 잠재고객의 관심을 끌며 차별성을 조성하는 '새롭고, 더 나으며, 전혀 다른 그 무엇' 말이다. 빅아이디어가 없으면 전략과 전술을 아무리 잘 실행해도 효과를 거두지 못할 가능성이 크다. 시중에 넘치는 제품이나 서비스와 유사한 아이디어 혹은 지루하거나 일반적인 아이디어를 가지고 경쟁을 벌여야 하기 때문이다.

이것이 내가 '빅아이디어 어드벤처'라는 프로그램을 창안한 이유다. 빅아이디어 어드벤처는 회사와 기업가, 세일즈 담당자들이 빅아이디어를 창출하고 패키징 해서 매출을 올리도록 돕는 체계적인 프로세스다. 우리 회사의 코치들은 비즈니스 종사자들이 단계를 밟아 이 프로세스를 완수하도록 안내하는 일을

피킹이긴.

(가용)
시 / 리마인드
디자인
→ 관심의

○○○○

지혜실천가의 고마워 독서법

무척 좋아한다. 매년 즉각적인 성과를 목격할 수 있기 때문이다. 그들은 회원의 머릿속에 불이 켜지고 나름의 빅아이디어가 도출되면 실로 흥분을 감추지 못하며 비즈니스의 성공을 위해 다시금 헌신하는 자세를 보인다. 빅아이디어로 무장한 우리의 회원들은 더 많은 매출을 올려 더 많은 돈을 벌 뿐만 아니라 세상을 보다 살기 좋은 곳으로 만드는 새롭고 멋진 프로젝트들도 수행한다.

프로그램을 출범시킨 이래, 지금까지 북미를 필두로 세계 전역의 4,000여 기업이 빅아이디어의 기쁨을 만끽했다. 이 책을 통해 당신도 같은 성과를 누리길 바란다. (더 많은 내용을 알고 싶으면 www.bishopbigideas.com을 방문해보기 바란다.)

4,000개의 빅아이디어

김성준 "빅아이디어" 성공법의 기쁨을 위해서 감사함

다 패키지: 브랜드 디자인 기술에 경험하기 위해 이용하는 아이디어 표현, 이미지, 경험 등의 조합을 뜻하는 전문 용어. PART 3 '빅아이디어 패키지'에서 그 개념과 방법론을 상세히 다룬다. 권말의 '용어 설명'을 참고하기 바란다.

● **packaging** 여기서 말하는 '패키징'은 단순한 '포장'의 의미가 아니다. 브랜드를 고객의 머리와 가슴에 각인하기 위해 이용하는 아이디어와 표현, 이미지, 경험 등의 '조합'을 뜻하는 전문 용어다. PART 3 '빅아이디어 패키지'에서 그 개념과 방법론을 상세히 다룬다. 권말의 '용어 설명'을 참고하기 바란다.

같은 종류의 제품이나 서비스를 팔며, 같은 부류의 스토리를 전하고 같은 유형의 행동방식을 보인다. 물론 각각 이름대로 몇 가지 미세한 차이점은 있지만 시장의 관점에서 보거나 잠재고객의 눈으로 볼 때는 모두 한 무리의 펭귄처럼 보일 뿐이다.

같은 종류의 제품이나 서비스를 팔며, 같은 부류의 스토리를 전하고 같은

유형의 행동방식을 보인다. 물론 각각 이름대로 몇 가지 미세한 차이점은 있지만 시장의 관점에서 보거나 잠재고객의 눈으로 볼 때는 모두 한 무리의 펭귄처럼 보일 뿐이다.

이것이 바로 펭귄의 문제, 즉 펭귄 프라블럼이다.

이것이 바로 펭귄의 문제, 즉 펭귄 프라블럼이다.

차별화의
무엇보다도
중요성

펭귄 프라블럼은 반드시 해결해야 할 중대한 사안이다. 과도하게 품되고 경쟁이 치열한 오늘날의 시장에서 두드러지고 싶다면 크고 극적인 무언가를 보여줘야 하기 때문이다.

03P 디자인 하인즈 적용

날마다 더 많은 펭귄이 당신의 업계에 발을 들여놓는다 당신과 똑같은 모습 하고 말이다.

나눔 cost

인터넷에 들어가 당신의 제품이나 서비스를 구글로 검색해보라. 얼마나 많은 검색 결과가 나오는가?

지혜실천가
의 라이선스 프로그램
리뷰

'자산관리사'라는 단어로 검색만 해봐도 2,870만 개의 결과가 나온다. 웹사이트를 보유한 자산관리사만 검색한 것인데도 이렇게나 많다.

더 많은 돈을 벌고 싶다면 펭귄 프라블럼이라는 잠재고객의 눈에 당신과 당신의 경쟁자들이 똑같이 보

21. 2. 27. 돈.

잠재고객의 눈으로 볼 때는 모두 한 무리의 펭귄처럼 보일 뿐이다. 이것이 바로 펭귄의 문제, 즉 펭귄 프라블럼이다 (p. 1)

리얼리티 나는 어떤 스타일의 |인기영가로
논여리진 원한다! 질문 조사한다.

따지고 보면 펭귄은 하나하나 모두 나름의 생각과 느낌, 동력을 보유한 유
일무이한 존재다. 하지만 아무도 그 차이를 구별할 수 없고 구별하고자 애쓰
지 않는다. 그들의 패키징이 다른 펭귄들과 똑같기 때문이다.

바로 이것이 내가 이 책을 쓰게 된 이유다 나는 당신을 다른 펭귄들과 구별
되도록, 그 무리에서 확연히 돋보이도록 돕고 싶다. 그렇지 않으면 당신은 아
무런 효과 없는 세일즈와 마케팅 활동에 많은 시간과 비용, 에너지를 허비하게
될 것이기 때문이다. 펭귄 프라블럼부터 해결하지 않으면 어떤 노력을 기울여
도 별다른 효과를 얻지 못할 개뻥이다.

이제 나는 당신이 빅아이디어를 개발해야 할 까닭에 대해 강조할 것이다. 다
른 펭귄들과 극적으로 차별시킬 '새롭고 더 나으며 전혀 다른' 무언가가 필요
한 이유를 말이다. 아울러 당신만의 빅아이디어를 창출하는 방법을 설교하고
그렇게 도출된 빅아이디어의 브랜딩과 패키징, 홍보 방법까지 보여줄 것이다.

또한 지난 20년 동안 우리의 클라이언트들이 도출하고 패키징한 뒤 성공시
킨 수십 건의 빅아이디어들도 소개할 것이다.

이 책은 실제로 행동을 취하고 실질적인 성과를 얻고자 하는 비즈니스 종사

나만의 빅아이디어
1:1 2차의 디자인
(원래 푸노 미들)

아이디어 →
뉴미디어 →
성공의 방법
리얼리티 빅이영가
제왕의 빅아이디어 브랜딩
패키징, 홍보방법까지
안라까지 다 깨닫고
조사한다.