



Beauty Marketing Institute
 미용마케팅연구소
www.hairang.co.kr

“마케팅연구소를 설립했다고 생각하시면 됩니다. 열정만 준비하십시오”

마케팅 관계자들의 고민은 한결같다. “어떻게 하면 효과적인 마케팅으로 매출을 높일 수 있을까.” 두 명의 전직 대기업 마케터가 블루오션인 미용시장에 출사표를 던진 지 5년 만에 처음으로 자사에 대해 홍보취재를 요청했다. 미용경영 마케팅이라는 블루오션을 개척하고 있는 미용마케팅연구소 박창준 대표를 만났다.

미용계를 접하게 된 계기는

미용실을 운영하는 동생을 통해 개인적으로 접한 미용시장이 우연한 기회에 광대한 마케팅 시장으로 다가왔고, 소위 잘나가는 대기업 마케팅 부서를 뛰쳐나와 미용계에 투신하게 됐습니다. 당시 국내 미용계는 단순한 고객관리 프로그램으로 고객의 기본 정보에 의존한 기초적인 마케팅에만 의존하고 있어, 좀 더 경영적인 마케팅 수단에 목말라하는 원장들의 니즈에 대한 만족을 위해 시작했다고 생각하시면 될 것 같습니다.



마케팅에 대한 갈증이 더 심한 것에 착안, 과학적인 맞춤 마케팅을 미용마케팅연구소가 제공함으로써 미용인들의 마케팅에 대한 욕구를 충족시켜줄 수 있었습니다. 마케팅 서비스에 대한 회원 스태프들의 만족감이 우리 회사가 성장할 수 있었던 원동력이었다고 생각합니다.

미용마케팅연구소의 비전을 말씀해주신다면

저희가 생각하는 최고의 마케팅은 고객(미용인 정회원)이 만족하는 것입니다. 파트너십을 하는 이유도 반드시 성공시킬 수 있는 자신감에서 나온 것이죠. 우리 회사는 이러한 자신감과 책임감을 말로만 앞세우는 것이 아니라 계약 시 원하는 매출 신장이 없으면 환불을 해드린다는 조항을 만들었고 반드시 매출 신장에 대한 약속을 지켜내고 있습니다. 기술력+서비스+체계적 경영의 삼박자가 맞는다면 그 솜은 성공할 수 있습니다. 저희 미용마케팅연구소와 함께한다면 가능합니다.

미용계에 한 말씀

지난 2007년 6월 보건복지가족부 통계를 보면 8만1000여 곳의 미용실이 영업 중이며, 연간 폐업 미용실 수가 무려 1만여 곳에 달하고 새롭게 창업하는 미용실 수는 7000여 곳이라고 합니다. 준비되지 않은 미용실은 도태되며 변화되는 환경에 빠르게 대처하는 살롱만이 생존경쟁에서 살아남는다는 방증이기도 합니다. 그래서 중소형 스텝이 뿌리내리고 살아남는 방법은 합리화된 매뉴얼을 통한 마케팅이라고 보고 미용마케팅연구소는 국내의 새로운 미용 마케팅 사례를 연구하고 있습니다. 정회원 미용실뿐만 아니라 우리나라 미용실들이 적절한 마케팅 전략을 통해 고객 만족과 미용실의 번영을 함께 추구하고 행복한 미래를 만들 수 있도록 열심히 될 것입니다. 미용마케팅연구소는 전문적인 미용실 마케팅 지원을 위해서 태어난 회사이고 이 분야에서 가장 앞서나가고 있다고 자부합니다. 마케팅 비전을 받아들이기 위한 준비가 되었다면 저희 미용마케팅연구소의 문을 두드리십시오. 미용마케팅연구소를 설립한 효과를 경험하실 수 있다고 확신합니다. 이순주 기자 sj@beautyassn.or.kr

미용마케팅연구소의 사업을 소개하신다면

미용마케팅연구소는 영리 추구보다는 바람직한 미용 마케팅 문화를 창조해나간다는 콘셉트로 시작된 회사입니다. 현재 미용 마케팅 연구소는 철저한 책임 정회원제로 국내 미용시장을 리드하는 전국의 유수의 미용실이 회원으로 가입되어 있습니다. 우선 회원으로 가입하게 되면 뷰티마케팅연구소의 핵심 프로그램인 과학적인 고객관리 프로그램 ‘헤어랑’을 제공받음은 물론 현재 미용실의 경영진단을 시작으로 상권 분석과 경영 혁신 컨설팅, 리뉴얼 및 마케팅 컨설팅 등 미용실 전반에 대한 전문적인 경영지원 프로그램을 제공하고 있습니다. 또한 올해 문을 연 비너세움 사관학교를 통해 창업교육부터 매니저 CEO 컨설팅 서비스 상담 능력 등과 미용 기술교육 등이 이뤄집니다. 비너세움은 국내 최고 강사진을 바탕으로 미용실에서 꼭 필요한 전문화된 교육 프로그램을 갖추고 있습니다. 우리 연구소는 한발 더 나아가 미용의 옛것을 바로 알고 후배들이 새로운 것을 창조할 수 있도록 미용박물관 건립을 준비하고 있습니다.

미용마케팅연구소가 5년 동안 꾸준히 성장할 수 있었던 원동력은 미용실을 찾는 고객들은 전문적인 서비스를 위해 기꺼이 찾습니다. 같은 의미로 전문 미용인인 만큼 전문 경영 컨설팅 회사를 통해 매출 향상을 가져올 수 있다는 생각이 자리 잡았다고 봅니다. 프랜차이즈의 경우 오픈 초기 매출 신장은 눈에 보이지만, 지속적인 매출 관리는 좀 미흡한 게 사실입니다. 특히 지방의 중대형 스텝수록 마