

병아리 판매는 얼마나 어려운가



참 석 자

윤석구(한진 와렌 부회장)

이병호(동신 종축장)

김영환(천호 부회장)

사 회: 유상철(편집부)

판매없는 사업은 존속할 수 없다—이 말은 판매관리 부문의 베테란이라고 할 수 있는 P.F. 드락카의 명언이다. 그는 「소비자는 왕이다」 「소비자가 하는 말은 언제나 옳다」 「진심으로 만족한 손님은 25명의 새로운 손님을 만들어 준다」 등의 유명한 말을 남기고 있다.

과거에는 판매자란 기업의 최하부에서 움직이는 외판원에 불과하였으나 오늘날 기업의 축자으로서 기업의 성쇠를 좌우하는 열쇠잡이(Keyman)로서의 지위를 확고히 하고 있다.

세일즈맨은 끊임없이 고객을 창조하여야 하며 찾아낸 고객의 수요충족을 위하여 노력하여야 하는 것이다. 그러나 이 노력은 아무리하

여도 다하였다고는 할 수 없다.

「바둑은 기본적인 원리만 알면 누구나 할 수 있는 게임이다. 그러나 일생동안 바둑을 계속해도 완전할 수 없는 길이가 있다. 세일즈맨의 경우도 마찬가지로 판매기술에 정통한다는 것은 일생을 두고 연마하여도 할 수 없는 일이다. 오직 끊임없는 노력으로 계획하고, 실행하고, 점검하는 일의 연속인 것이다」

우리 양계업 분야에도 세일즈맨의 역할은 점점 증대되고 있으며 그들이 양계가에게 미치는 영향이 중차대할 것으로 보아 병아리, 사료, 약품, 기구 등으로 분류하여 시리즈로 엮어보기로 하였다. —〈편집자 주〉

병아리 판매가 특히 어려운 점

사회: 기업의 규모가 확대되는데 비례하여 판매방식 또한 적극적으로 전환되어가고 있는 현실정하에서 양계분야도 이제 기업으로서의 체제를 갖추어 보다 적극적인 판매활동이 절실히 되고 있습니다.

먼저 병아리 판매가 다른 분야에 비해서 특별히 어렵다고 생각하는 점부터 얘기를 해 볼까요.

윤: 병아리 판매가 특별히 어려운 점은 이루 말로서 다할 수가 없습니다. 병아리는 생물이기 때문에 제때에 출하하지 않으면 유지비가 많이 들 뿐 아니라 날자가 지날 때 마다 제값을 받을 수 없습니다. 약품이나 사료라면 저장이 간편하고 저장하여도 가격에 구애받지 않을 수가 있는데 병아리는 그렇지 않습니다.

이 : 확실히 다른 상품에 비해서 제약받는 점이 많습니다. 우리 물건이 좋다는 것을 인식시키고, 또 평가를 받기 위해서는 장시간이 필요합니다.

김 : 그렇습니다.

불펜은 우선 잘 써지면 팔립니다. 또 옷은 디자인이나 색깔이 마음에 들면 팔립니다. 그러나 병아리는 사육자의 귀중한 꿈이 담긴 2년 농사이기 때문에 병아리의 건강도, 산란시의 능력, 수익성 등 품질을 좌우하는 요소가 전부 종합되어 좋다는 결론이 나와야 팔리기 시작합니다. 지금 좋았던 병아리라 하더라도 사육도중 여러가지요인에 의하여 성적이 좌우될 수 있기 때문에 판다는 행위 그 자체로서 판매활동이 끝난것이 아니고 양계장에서 그 병아리를 키워 처분한 후에야 판매활동이 끝나게 되는 것이므로 제일 어렵다고 말할 수 있겠습니다.

윤 : 부화장이 너무 많이 있는 것도 판매활동을 제약하는 요소가 됩니다. 부화장이 많기 때문에 가격 상승은 기대하기 어려울 뿐 아니라 외상판매마저도 제대로 하지 못할 때가 있습니다. 어떤 양계가는 이러한 약점을 이용하여 주문을 해놓고 병아리를 가져가면 돈이 없어서 못사겠다는니, 도로 가져가라느니 해서 아주 골탕을 먹을 때가 있습니다.

이 : 저희도 가끔 그런 일을 당하고 있습니다. 그런 일을 방지하기 위하여 자체농장에서 기를 여유를 두고 있습니다만 이런일은 양계가 스스로 자중해야 할 줄 압니다.

사회 : 양계장을 방문하시면서 일반적으로 느끼는 점은 무엇인지 말씀해주시기 바랍니다.

윤 : 양계장을 방문하면서 느끼는 것은 대개 양계인들의 고집이 세어 한번 잘못 안 것이라도 좀체로 바꾸려 하질 않습니다. 대개 보면 사료는 돈을 내고 산 것이라 그런지 굉장히 신경을 쓰는데 물에는 별로 신경을 안쓰는 것 같습니다. 저는 양계장에 갈때마다 물의 중요성을 강조하고 있습니다.

이 : 또 한가지 양계장에 나갈때마다 느끼는 것은 기록을 너무 안하고 있다는 점입니다. 처음에는 기록을 잘 하다가도 얼마 지나면 전혀 안하고 있습니다. 기록한다는 일이 매우 어려운 일

이기는 하지만 반드시 기록하는 버릇을 길러야 하겠습니다.

김 : 좋은 말씀입니다. 저희는 기록을 하게 하기 위하여 저희들 나름대로 기록부를 만들어 배포하고 수시로 방문하여 그 기록에 의하여 경영을 분석해 주고 토론을 하고 있습니다만 처음에는 기록을 잘 하다가 나중에 흐지부지된다는 것은 저도 동감입니다. 그러나 몇몇 양계장에서는 아주 정성껏 기록을 하고 있어 경영상태를 아주 쉽게 파악할 수 있는 곳도 있습니다.

사회 : 저희 월간양계에서도 기회 있을 때마다 정확한 기록을 유지하는 것이 얼마나 중요한가를 강조하고 있습니다만 아직은 잘 안되는 것 같습니다. 다음은 국산계와 도입계가 판매면에서 어떠한 차이점을 보이는지를 말씀해 주시기 바랍니다.

국산계와 도입계

김 : 국산계건 도입계건간에 능력이 우수해야 한다는 점은 같을 것입니다. 현재 여러가지 기준에서 종합평가해 볼때 국산계의 개량이 도입계를 앞지르고 있다고는 말할 수 없습니다. 그러나 현재 요람기에 있는 국산계의 육종이 국가나 뜻있는 축산인들의 적극적인 참여하에 하루속히 바람직한 국산계를 대량 생산할 수 있도록 염원하고 있습니다. 고속도로에서 잘 달리는 승용차가 시골 자갈길에서는 오히려 쥘차의 능력만도 못합니다. 국산계가 좋은 능력을 발휘해주는 환경이 있을 것이고 도입계가 능력을 발휘해주는 환경이 있을 것이므로 환경을 검토하여 잘 선택하시는 것이 좋겠습니다.

윤 : 국산계나 도입계나 능력은 대동소이 하지만 아직 양계인에게 인식이 덜 된 것 같습니다. 적극적인 PR방식과 국산계가 좋다는 신념을 가지고 널리 인식시키면 국산계의 보급도 희망이 있습니다.

이 : 일부 양계인들은 선입관으로 국산계를 기피하는 경향을 가지고 있으며 이런 현상을 타파하기는 당분간 어려울 것으로 봅니다. 그러나 대부분의 양계인이 국산계를 염원하고 있다는 사실을 확신합니다. 또 양계장에서는 국산계가 있

다는 사실을 모르다가 제가 나가서 설명한 결과 전계군을 국산계로 대체한 경우도 있습니다.

아직은 양계장으로 부터의 성적이 수집되지 않아서 확실한 결과를 얘기할 수 없습니다만 성적이 집계되는 대로 능력을 개량해 나갈 계획입니다.

사회 : 국산계의 개량이 하루빨리 이루어져 도 입계를 상당량 대체할 수 있기를 희망합니다. 다음으로 세일즈 맨이 양계장에 미치는 영향은 어떤 것이 있을 까요.

세일즈맨이 미치는 영향

김 : 병아리 판매가 치열해진 1968년 이후 세일즈맨의 영향이 여러 방면에 미치기 시작하였습니다. 부화장은 ①양계장 순회 방문 ②사양기술지도 ③각종 기술 판프렛발간 ④농장초대 ⑤지역별강습회등을 베풀어 양계가의 사양기술 개선에 일익을 담당한 것은 사실입니다.

이 : 세일즈맨이 양계농가의 사양기술 수준을 높여 준 것은 사실입니다. 세일즈맨은 양계가의 기술상담자로서 정보의 전달자로서 누구보다도 공헌을 많이 했다고 볼 수 있습니다.

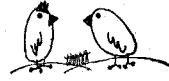
윤 : 그렇습니다. 그렇지만 사이버 세일즈맨에 의한 피해도 무시할 수 없습니다. 심할 때는 품종을 속이기도 하고 좋지 않은 병아리를 억지로 갖다 맡겨 양계장에 상당한 피해를 입히는 경우도 많습니다.

사회 : 세일즈맨이 양계장에 끼친 공도 크지만 피해도 무시할 수가 없겠군요. 그렇다면 세일즈맨의 자질이 문제가 되겠습니까.

세일즈맨의 자질

윤 : 세일즈맨의 자질은 한마디로 얘기하기는 어렵지만 세일즈맨은 누구보다도 자기가 회사의 운명을 좌우한다는 투철한 사명감을 가져야 합니다. 자기 분야에 대한 전문적 지식과 실무경험이 풍부해야 하고 끊임없이 연구해야 합니다.

이 : 창의력이 있어야 하고 양계인의 성격을 파악할 수 있는 능력을 아울러 겸비해야 합니다.



김 : 상품을 고객에게 밀어 부치는 식의 푸쉬 세일즈시대에 있어서 고객을 끌어들이어야 하는 풀링세일즈시대로 접어들면서 판매원의 자질도 많은 변화를 가져오고 있으며 앞으로는 더욱더 큰 변화를 가져올 것입니다. 자기 상품을 누구보다도 잘 알아야 하기 때문에 전문지식을 갖추고 목적의식이 뚜렷하고, 한국 양계발전엔 기여하려는 사명감을 가져야 하고, 기능면에서도 과거처럼 오직 판다는 목적을 달리 ①양계가 교육의 일선교사로서 ② 걸어다니는 정보 보파리로서 ③ 판매원으로서 ④광고자로서 다양성을 띄워야 합니다.

사회 : 세일즈맨의 자질을 향상시키기 위하여는 응분의 대우와 지원을 해야 할 것으로 알고 있습니다. 어느정도의 대우와 지원을 받아야 한다고 보십니까?

세일즈맨의 대우와 지원

이 : 세일즈맨의 활동이 효율적으로 수행되기 위하여는 상당한 대우와 최대의 지원을 아끼지 말아야 한다고 봅니다.

세일즈맨의 교육을 경비관계로 소홀히 한다는 것은 있을 수 없는 일입니다.

김 : 언제, 무엇이 필요한가를 알면 지체없이 지원을 해 줄 수 있어야 합니다. 세일즈맨의 봉급은 회사에서 주는 것도 아니고 더구나 회사의 경리아가씨가 주는 것도 아닙니다. 자기의 물건을 팔아주는 고객이 주는 것이라고 생각할 때 대우에 인색해서는 안되지요.

사회 : 앞으로는 더욱 발전되고 개선된 방법으로 판매활동을 할수 있기를 바라며 양계인과 부화장이 공동운명체라는 사실을 인식하고 한국 양계업발전엔 공헌해 주시기 바랍니다. 오랫동안 좋은 말씀 감사합니다.