

내가 발 딛고 있는 양계업계



이 중 길
<대한사로 인천공장>

상품의 기능이란 참으로 여러가지가 있음을 짐작할수 있다.

상품이 지닌 고유의 기능이 일반적 내용을 특징 지어 주기는 하나 고객 개개인에게 특징 지어주는 것은 이 고유의것 이외에도 여러가지가 있을수 있는 것이다.

예를 들어 텔레비존의 경우 수상기로서의 기능이 고유의 것이나 이와 더불어 큰것이냐 작은것이냐 신형이냐 구형이냐 다리가 있는것인가 없는 것인가 기타 자질구레한 제품 자체의 특징등의 부차적 기능이 작용하고 있는것이다.

오늘의 고객이 필요에 의하여 구매 한다기 보다 욕망을 채우기 위하여 구매한다는 사실을 감안할때 판매력이나 광고도 중요하지만 그 제품을 형성하는 포장 디자인등도 중요하리라 본다.

그러나 중국을 경유하여 기원전 1,400년전 부터 길러 왔으리라고 추측이되는 이 양계분야에서는 특히 초생추 판매의 경우 이 부차적 기능을 이용하여 판매하기가 용이치 않은것중에 하나가 아닌가 생각된다.

유희 3년(1903년) 한국 중앙농회에서 일본 백색레그혼 횡반프리마스룩크 등을 수입하여 우리나라의 장려품종으로써 결정 종란과 종계를 생산하여 각도에 배부하기 시작할때부터 지금까지의 판매 배부 모양등이 변한것이 없다고 보겠다.

고객에 따라 최적제품은 달라지는것이 원칙이다. 소득수준이 높은 사람일수록 품질이 좋고 디자인이 멋진것이 요구되며 가격은 부차적인것이다.

그러나 낮은 소득자에게는 튼튼하고 값싼것이리라 한다.

허나 병아리 세일즈를 하면서느낀것은 이 통념이 통용되지도 않을뿐더러 활용할 수도 없는 안타까움이 있었다.

품종간의 차이는 있으나 동일하게 적용이 가능하며 부차적 기능을 찾을 수 조차도 없게 되고보니 힘이드는 판매이다. 가끔 취미삼아 초생추를 몇마리씩 사가는이가 있으나 육망층 쪽으로가 아니며 내가 사니까 나도산다는 유행성도 없고보니 세일즈맨의 부단한 성실을 요구하는 판매임엔 틀림없다.

☆ 세일즈맨의 노이로제 ☆

세일즈맨의 활동이란 모든것 全體를 감독자가 없는 옥의 활동이기 때문에 유혹과 저항에 끌려 들어가기 쉽다. 활동 전체가 일종의 투쟁인데다 자신을 이겨 나가야 한다는 투쟁이 더욱 어려운 것이때문이다.

싸움이란 크고 작고간에 오래하면 지치기 마련이다.

이 지친 순간 세일즈 노이로제의 병균이 감염되는것 같다.

가득이나 좋지못한 세일즈세계의 심리적 환

경속에서 헤어지지 못할때 성실과 근면이 성공의 열쇠가 된다는 것을 잊을 수가 있다.

세일즈맨이 노이로제를 유발하게되는 이유 중의 대부분은 언제나 불청객이라는 것이다.

이 불청객이 느끼는것은 누구나 공통적으로

1. 자존심을 상하는 경우가 많다.
2. 강인한 체력과 기력이 요구된다.
3. 자주성이 요구 된다.
4. 일의 복잡성 곤란성
5. 자주성이 요구된다.

6. 일의 개척성이 필요 하는등 실로 어려운 문제점들이 항상 도사리고 있기 때문인것같다.

늘 고개를 숙이고 부탁을 하여야 하는 입장에서 고객은 본의 아니게 냉대 해질수 밖에 없는 실정을 이해치 못하고 자존심을 내세우다보면 항상 마음이 무겁고 개운치 않아 늘 안절부절할 상태가 되고 마는것 같다.

아울러 계속적인 육의 활동과 긴장 대인관계로 체력을 감당치 못할때 자기자신이 어떠한 문제가 야기된다 하더라도 처리하여야 하는 자주성및 개척정신 그리고 바쁜중에 일을 하다보면 곤란한점이 발생할때가 있다.

이 곤란한점이 해결되지 않을때 세일즈맨 자신은 당황하게된 나머지 자신을 잃고 자기를 가늠하지 못할때가 있는 것같다.

약 4개월 남짓 지났을 때의 일이다. 안되겠다 무언가 새로운 돌파구를 마련하지 않으면 견딜것같지 않았다. 전업을 해볼까?

다른것을 한다고 하면 무엇을—외국에라도 2~3년 다녀올

까? 그러자하고 수속을 진행시키다보니 정신이 들었다.

할일을 다하지 못한 것같은 아쉬움도 있고 가족들의 만류와 충고가 본래의

위치로 돌아오고 말았다.

모든 사람이 다 자기가 하는일에 만족 할리 없지마는 세일즈맨이 가지는 주위 환경여건으로나 심리적 제요인이 노이로제에 감염 아니 될수는 없는것 같다.

어떤 선배 세일즈맨은 대문의 초인종을 눌러놓고 사람이 나올까봐 겁이 나더란다. 주인이 없으면 하는 고대가 있을 때가 있다고 하는 말을들은 적이있다. 그렇게 심한 노이로제에 감염되어 보지는 않았지만 여하튼 이 노이로제를 어떻게 타개 해나가는가 하는것은 중요한 일이라 생각된다.

그렇지 못할경우 무서운 결과가 초래되고야 말것이다.

이럴경우 대개

1. 신념에 의한 극복

2. 환경조성에 의한 극복

3. 주위협조에 의한 극복 등으로 볼수 있을 것 같다.

하면된다는 신념과 팔수가 있다고 믿으면 팔게되는 것이라는 신념을 가지면 그것은 곧 행동으로 나타나게 될것이다.

어떤 문제가 나타나면 그것을 피하려고 하는 사람들을 많이 볼수있다.

수급이 잘 안되는고객, 무슨 이유에서인지 사주지 않는사람, 보상을 해준다고 약속은 해놓고 약속 이행이 되지 않을 경우 피하다 못해 발길을 끊는 경우마저 생기는것을 종종 보았다.

이런 문제가 있을때마다 그것을 잘 해결하고 처리하는 세일즈맨은 그 고객으로부터 절대적인 신뢰를 받게 된다고 생각 된다.

신념을 가지고 일을 대할때 자신감이 넘칠것이다.

아울러 직장의 상사나 동료 그리고 가족들과 친구들이 그내용을 알아 이해하며 충고하고 협조할때 서서히 그 노이로제는 완치 될것이라 생각 될때가 많다.

☆ 고객은 세일즈맨 주

매사는 혼자하는것 같지만 실제로는 그렇지도 않을 때가 많다.

항상 상대적으로 서로 도우며 살게 마련인지라 실제로 고객은 사는 사람으로 그치는것이 아니라 그이상의 효과를 가져오며 그 영향력은 크다고 본다. D 지역 L씨의 경우이다.

처음 초생추 1,000수를 구입해갔다. 가격도



염가에 제공 했지만 성적도 양호 했다.

L씨는 만나는 사람마다 모회사 어느 초생 추가 좋다고 선전아닌 선전을 했다. 타회사의 산란계가 질병으로 한참 야단일 경우 L씨의 권고와 사육 성적은 큰 도움이 되었다.

이제주문은 내가 받는 것이 아니라 그 지역에 한해 L씨가 대행 역할을 해주곤 했다. 이렇게 고객을 통한 판매와 자연적 선전은 세일즈맨 자신에게는 큰 도움과 힘이 되는 것이다.

고객이 주문하여 출경우 부족한 자신을 채적질 하게되며 서로 잊지 못할 정분을 나누는 인간관계가 되고만다.

☆ 판매에대한 문제점을 찾고 ☆

훌륭한 세일즈맨이 되려면 항상 생각하는 습관을 길러야 된다고 생각한다.

모든 것을 등한히 무관심한채로 보아 넘기지 말고 주의깊게 관찰하는 습관을 가지는 것이다.

모든것을 주의깊게 본다는것은 고객과의 거래에서 관심을 돌리게 되는 태도가 되는 것이며 자료가 되기 때문이다.

무심하게 봐 넘기는한 그에게 문제가 생길 리 없으며 문제가 제기 되지 않는한 고객을 사후 지도 서비스 하기에 부족한점이 많을것으로 생각이 된다. 일상 거래에 있어서 매출 금액을 증가 시키기 위해서 때때로 매수인의 내용도 모르는채 소홀한 판매를 하는 경우가 있을때가 있다.

이런때일 수록 주의 깊게 거래선을 관찰 파악하고 철저한 지도와 수금계획을 작성관리 하지 않으면 안될때가 많다. 고객과 사이에서의 문제점 해소란 곧 재구매를 뜻하는 것이므로 문제점을 찾는데 게을러서는 안되겠다고 본다.

☆ 가격의 유동 ☆

가끔 의문점이 풀리질 않을때가 있다. 초생 추 가격은 어째서 몇년전부터 아니 이제까지 인상이 되지 않을까? 인상은 커녕 오히려 인하된 처지고 보니 말이다.

헌데 이가격도 일정치가 않아 (판매가 안되

니까 그렇겠지만) 덤핑이 성행되고 있어 고전해 본적이 한두번이 아니다. P지역에 처음 거래가 시작되었다. 일정한 수량을 매주 배부되는곳이고 보니 타회사에서도 관심지역이었다.

하긴 내가 거래 이전에 타사와 거래가 있었으니 거래선을 뺏었다고 보는 것도 옳은 이야기다.

얼마를 지난후 거래자가 가격을 인하 하여달라는 요구이다.

모회사측에서 수당 10원을 싸게 공급 가능하다고 한다. 또 다른 회사에서 가격은 일정한데 덤을 많이 준다 야단이다. 판매 정책상 지역을 고려 가격의 차이가 있을 수도 있으나 전체를 생각할때 이리저도 저리저도 못하는 경우가 있다.

무난하게도 가격보다 높은 차원에서 해결의 실마리는 찾았으나 동업자간의 치열한 판매경쟁과 가격의 유동성 때문에 풀탕을 먹는 경우로 어느곳이고 간에 안심할수가 없다.

어느 교수가 모월간지에 언제부터인가 미스코리아에 나오는 사람을 보면 얼굴은 그저 바르고 칠하고 눈두덩에는 금긋고 푸른칠하고 머리는 쭈시고 뒤통에서 높고 꼬불거리기만 하면 그만이라고 생각하는 모양이며 얼굴과 몸매는 별개의 것으로 생각해서 얼굴이야 어찌든 비율이야 몇등신이든 높이 올려서 전체 키만 커지면 된다고 확신 하는 모양이다라고 쓴 글을 본적이 있다.

우리나라의 부화업자들은 가격은 고하간에 부화된 병아리를 팔아만 치우면 되는줄 알고 있는지 판매는 어떻게 되든 생산만 하면 되는 줄 아는지 반성하며 행동하는 자세가 필요하며 이에 덩달아 한층 더 촉추는 세일즈맨들의 자세도 재고의 여지가 있지않나 자문해본다. 여하튼 세일즈맨은 직업으로서도 어렵고 고독한 직업이다.

집단 생활이라고는 하지만 그성격상 자기만이 떨어진 세계에서 살고 있는것처럼 착각 되기 때문이다. 이런 착각을 벗어나기 위하여 끊임없는 노력과 유효한 행동을 만들어 나가도록 최선을 다하는 것만이 來日의 세일즈맨이라고 생각된다.