

■ (아) (이) (디) (어) (교) (실) ■

셀로판은 두풍이 製品化

—最初의 人氣는 包裝에서—

나일론 發明으로도 有名한 美듀풍會社는 1924年에 프랑스로부터 셀로판의 特許를 買入하였다. 그때만해도 세로판의 用途가 開拓되지 않아 世人의 嘲笑를 받기는 했으나 우연히도 빵집에서부터 人氣가 시작되어 大成하였다.

그 動機인즉 1파운드에 2.6달러까지 셀로판을 사들여 빵을 싸서 陳列했던바 빵집앞에 女客이 列을 지어 빵을 사가게 되었다. 이를 본 빵집主人은 셀로판에 包裝한 빵을 各散賣商에 都賣를 하게 되어 크게 致富했다는 얘기가.

그러나 빵이 인기를 얻은 것은 빵자체에 있는 것이 아니라 그 빵을 포장한 셀로판이 마치 새 商品으로 顧客에게 어필한데

全世界에 알려진 워터맨會社의 社主인 워터맨은 50살이 넘도록 保險會社의 役員인노릇을 하던 어느 날 보험권유가 성공하여 契約書에 署名하기에 이르렀다. 그 순간 서명하려는 만년필의 펜촉에서 잉크가 흘러 떨어지는 통에 그만 그 商談이 깨지고 마렸다.

이에서 분통이 터진 워터맨은 축에서 잉크가 떨어지지 않는 考案을 研究끝에 드디어 축이 짜개진 상태로 만들어 써본바 목적이 이루어지게 되었고 그는 特許를 얻어 獨占生産함으로써 有名한 워터맨會社를 創設한 것이다.

그뿐만 아니다. 워터맨의 行蹟은 企業人의 象徴이 되었다. 오늘날까지 만년필이라고 하면 파커로 손꼽히는 그 만년필도 워터맨의 意志를 본받았다는 것이다.

파커도 처음에는 5~6人的 從業員과 극히 적은 규모로 만년필의 軸대를 만들었으나 그는 항상 워터맨의 成功譚이 꿈이었다. 그래서 勞心焦思 끝에 當時의 飛行機나 自動車의 流行이던 流線形을 본따서 만년필대를 유선형으로 考案하였다. 고안의 着想은 그 夫人의 힌트에서였다고는 하나 그가 항상 새 適品을

아이디어 教室

있으며 이것이 아이디어의 成功例라 하겠다.

이러한 經路를 거쳐 그 빵집이 성공하자 이웃의 베이컨집에서도 셀로판으로 포장하여 팔았던 바 역시 히트하여 목적이 이루어졌다는 것이다.

그래서 두풍의 셀로판은 우연한 需要處의 自進出現으로 爆發的인 인기를 얻게 되었으며, 그 蓄財의 덕분으로 나일론의 特許를 매입하게까지 되었다.

또한 셀로판이 食品 以外에 처음 쓰여진 商品은 웨스트博士가 發明한 齒輪의 포장이다. 여기에서도 크게 效果가 있었고 그 다음이 冊의 포장이었다. 따라서 두풍에서 생산하는 셀로판은 3億파운드(2年前)이상이라고 傳해지고 있다.

워터맨과 파커萬年筆

—大企業으로서 君臨하기까지—

萬年筆의 펜촉은 한때 끝이 갈라지지 않은 채 屢축하였다. 그러나 오늘의 축과 같이 끝이 갈라지게 된 것은 50歲가 넘는 保險外務員의 奮發에서 이루어졌고 그는 그 結實로 大企業을 이룩했다.

머리에 그리고 있었다는 것과 또한 工業所有權이란 武器의 保護가 全世界를 휩쓸은 파커만년필회사의 榮光을 안겨준 것이다.

날개 돋힌 金銀팔찌 賣出

—借名한 商術에 眩惑된 例—

어느날 日本 京都의 商店에는 金과 銀으로 만든 팔찌를 賣出하면서 『이 팔찌는 獨逸의 有名한 學者가 發明한 金屬으로서 宇宙의 磁力을 吸收하였으므로 人體를 젊게 하며 難病이 治癒된다』는 說明書를 붙였다.

우리로서는 理解하기 곤란하나 그 팔찌는 男女를 가릴것 없이 大好評이었다. 當者は 재미를 톡톡히 보았는데 그 原因을 分析한바 아름다운 裝身具를 몸에 지니고 싶어 하는 것이 사람의 本能이므로 病을 핑계하여 악세사리로서 金銀팔찌를 사들인 것이 商人으로서의 히트한 것이며 또한 그것을 노린 것이다.