

적극적인 홍보 마케팅으로 불황에 맞선다

IMF시대, 서점·출판사들의 다양한 판촉 행사 줄이어

IMF 한파가 출판계에도 파장을 일으키고 있다. 도매상 부도에 이어 환율과 제작비 상승, 서적 판매부진 등으로 인쇄·제본·출판 업계는 부도의 위기에 놓여 있으며, 대형 출판사조차 감량경영에 몸살을 앓고 있다. 판매고가 10~20%까지 줄어 재고가 늘어난 서점업계도 불황에 신음하기는 마찬가지다. 이런 '불황의 늪'을 벗어나기 위해 출판사와 서점가에서는 다채로운 행사를 기획하고 적극적인 홍보마케팅으로 판매를 촉진하고 있다.

독자들에게 다가가는 출판사 행사

경제난 극복과 외화 마련을 위한 '금모으기 운동'에 부응하여 '아기 돌반지 깨우기 운동'을 기획한 (주)전인출판(대표 오주협)은 참신한 기획으로 독자들의 좋은 반응을 얻고 있다. 집에 물어 둔 아기의 돌반지(1돈)를 보내면 정가 8만원에 해당하는 '아이큐 매직 첫날'과 CD롬 '아이의 마음을 가꾸는 좋은 소리' '밝은 마음 신나는 동요'를 배달해 준다. 전인출판은 신문광고와 언론홍보를 통해 구한말 패물반지를 보국반지로 전환시켰던 '탈지환운동'과 연결시켜 행사를 홍보해 좋은 성과를 거두고 있다.

대표 오주협씨는 "중소기업이 나서서 이 나라의 경제에 보탬이 되어야 한다고 생각했다. 생각보다 큰 호응을 얻고 있어 한정 물품인 3천세트가 벌써 동났다"고 한다. 오는 31일까지 행사가 계속될 예정이었지만 물량이 없어 조기 마감할 것인지 연장할 것인지 고민중이다. 모아진 돌반지는 전량 주택은행 등 정부지정기관에 위탁하고 그 수익금은 불우이웃돕기에 쓸 예정이다.

컴퓨터서적 전문출판사 영진출판사(대표 이문철) 역시 IMF 극복을 위한 캠페인과 판촉 행사를 가졌다. 1월 20일까지 벌이는 이 캠페인은 '할 수 있다' '1시간 더 일찍 시작합시다. 점심시간을 10분 줄입시다' 운동으로 경제위기 극복을 위해 시간을 효율적으로 쓰자는 취지의 행사다. 출판사는 행사기간 중 《할 수 있다 컴퓨터》《할 수 있다 한글 윈도우95》 등 23종의 《할 수 있다》 시리즈 가운데 1권 이상을 구입한 고객들에게 캠페인 홍보와 함께 알람시계를 선물했다. 편집부의 정경숙 주임은 "거리홍보 등 다양

각 출판사와 서점업계는

'불황의 늪'에서 벗어나기 위해

다채로운 행사와 마케팅으로

판매를 촉진하고 있다.

이 행사들이 일회성으로

그치는 것이 아니라 지속적이고

참신한 기획으로 판매를

유도해 나가야 할 것이다.

한 캠페인을 벌였다. 독자들이 호응하여 매출이 2배이상 늘었다. 신학기쯤 새로운 행사도 계획할 예정"이라고 말한다.

출판사와 독자의 만남을 위한 프로그램으로는 우리 자연과 문화에 대한 단행본을 꾸준히 출간해 온 현암사(대표 조근태)의 '현암자연학교'가 모범사례로 꼽힌다. 대자연속의 캠프를 통해 독자와의 만남을 시도하는 이 행사는 경기도 양평 유명산 휴양림에서 개최되며 벌써 3회째 행사를 마쳤다.

특히 눈길을 끄는 것은 현암사에서 책을 낸 필자들이 직접 강사와 안내인으로 참가한다는 것. 지난 행사에는 《우리가 알아야 할 우리 꽃 백가지》의 지은이 김태정(야생화 연구소장)박사와 《밤하늘 가는 길》의 저자 김지현(안성천문대 대장)씨, 《이 한장의 명반》을 쓴 안동림 교수 등이 참여하여 강의를 맡았다. 행사를 기획한 형남옥 주임은 "필자와 함께 하는 자연학교라는 점에서 여느 행사와 다르다. 계절별로 연 4회 운영할 계획이고 4회 행사는 1월 하순경 실시할 예정"이라고 한다. 현암사는 그외에도 '고객 찾아가기 마케팅'의 일환으로 어린이 철학교실 등 책과 이벤트를 접목시키려는 노력을 해왔다.

서점가의 출판 이벤트

지금까지 각 대형서점들은 저자와의 만남, 유명저자 팬 사인회, 재고도서 판매 등 개별적인 행사를 해왔지만 독자들을 위해 좀더 다양한 서비스와 도서판매촉진 행사를 펼친 것이다.

연말연시 서점가에서는 그동안 서점마다



경기도 양평 유명산 휴양림에서 개최된 제3회 '현암자연학교'. 필자와 함께하는 대자연속 캠프다.

개별적으로 시행해 왔던 '연말연시 책선물' 행사를 '연말연시-책으로 인사합시다'라는 명칭으로 통일해서 치렀다. SBS의 '연말연시-책으로 인사합시다' 캠페인과 보조를 맞춰 시행한 이 행사는 각 대형서점이 '따로 또 같이' 실시한 행사로 선물할 책이 1만원에서 2만원 이상이면 포장료와 우송을 서점측에서 부담하여 호응을 받았다.

영풍문고(대표 윤성도) 홍보실의 장현철 주임은 "해마다 연말연시 책선물 행사를 해왔는데 독자들의 반응이 좋은 편이다. 허례허식의 선물보다 책선물은 저렴하고 마음을 전할 수 있어 좋다"고 한다. 책종류는 《마음을 열어주는 101가지 이야기》를 비롯해서 근래 베스트셀러에 오른 짤짤막한 삶의 지혜를 담은 서적이 많이 팔렸다고 한다. 서점측에서는 수익성보다 독자 서비스와 홍보 차원에서 의미있는 행사였다고 자평한다. 종로서적(대표 이철기)은 행사기간중 6층 문예관에 추천도서 및 고객선정 우수도서 1백여종을 전시하기도 했고, 교보문고(대표 류건)는 독자들의 책 선택에 도움이 되도록 분야별·연령별로 세분한 도서목록 《선물하기 좋은 책 180선》을 무료 배포했다.

한편 종로서적은 씨티은행과 제휴하여 2달 간격으로 벌이고 있는 고객 사인회를 지속적으로 펼칠 계획이다. 2월 28일까지 벌이게 될 이번 '씨티카드 고객 특별사은행사'는 씨티카드 3만원어치 이상을 결제하는 고객에게 티셔츠를 선물한다.

그밖에 종로서적은 지난 1월 6일 '수능을

위한 초학습법 강연회'를 개최했고, 또 '엄마와 함께 하는 책방 나들이' 행사도 활성화하고 있다. 한편 판로 확장을 위해 '1월 19일 여의도 한국종합기술금융 건물에 입점할 예정이며 행사도 기획중'이라고 홍보실 정광화 대리는 밝힌다.

교보문고는 좋은 반응을 얻었던 '97 전국 초등학생 겨울 독서캠프'를 연례행사로 정착시킬 것을 모색하고 있으며, 최근에는 '한국인의 가치관 재확립관련서'를 특설 코너로 마련하고 있다. 홍보과 김정환씨는 "행사가획은 대부분 홍보과에서 기획하지만 파트별로 독자적 기획행사도 시행하고 있다"고 한다.

을지서적(대표 방용남)도 서울지점과 분당지점에서 각각 다채로운 행사를 마련하고 있다. 지난 12월 전여옥씨의 《여성이어, 느껴라, 탐험하라》 사인회와 《잠지둔 재테크》의 저자 박연수씨의 재테크 강연회, 한우리 독서운동본부주관 '엄마와 함께 하는 독서교실' 행사를 개최했으며, 중앙M&B의 NIE(신문활용교육)특강을 실시했다. 또 김대중 대통령 당선자의 저서 특설코너를 마련하기도 했다.

이러한 출판사와 대형서점의 판촉 이벤트 행사는 독자들의 관심을 유인하고 서점과 출판사, 독자가 어우러지는 자리를 만들었다는 점에 의의가 있다. 이런 행사를 일회성으로 끝낼 것이 아니라 지속적이고 참신한 기획으로 독자를 만족시키고 판매를 유도해야 한다고 행사 진행자들은 의견을 모은다.

- 마정미 기자