



신간·보도자료 대행서비스, 양사체제로 출판사 문턱 낮는다

출판사들이 신간과 보도자료를 언론사 등에 전달할 때 이용하는 홍보자료 대행서비스 시장에 경쟁체제가 도입됐다. 지난 1994년부터 기자 책상 위에까지 보도자료를 배달해주는 서비스를 시작, 노하우를 축적한 여산통신(대표 조철현 ypnn.co.kr)에 북피알미디어(대표 이대희 bookpr.co.kr)가 도전장을 낸 것. 당연히, 이 시장을 처음 개척한 여산통신은 초심으로 돌아가겠다는 의지를, 북피알미디어는 현장경험과 패기를 앞세워 출판사를 상대로 '수주전'을 펴고 있다.

1994년부터 10년 가까이 독점되어 오던 보도자료 대행서비스가 지난 6월 드디어 경쟁체제로 들어섰다. 기존의 여산통신에서 떨어져 나온 북피알미디어는 현장경험과 젊은 패기를 앞세워 모회사라고 할 수 있는 여산통신에 도전장을 낸 것이다.

일각에서는 이 뜻하지 않은 상황에 우려를 하고 있는 것이 사실이다. 부가가치가 높지 않은 보도자료 릴리스 시장이 양분됨으로써 출혈경쟁이 불가피하지 않겠냐는 것이다. 게다가 여산통신에서 퇴사한 직원들이 북피알의 주 구성원들이라는 점에서 출판사들 중 일부는 업체선택에 '즐거운 고민'을 하고 있다.

경쟁체제로 들어서면서 출판사들이 피부로 느끼는 가장 큰 변화는 가격이다. 북피알이 서비스를 시작하면서 기존에 권당 2,500원이던 가격을 2,000원으로 낮춘 것이다. 이에 따라 여산통신은 창립 때부터 고집하던 우체국 등기요금제도를 포기하고 북피알과 같은 2,000원에 서비스를 하고 있다. 뿐만 아니라 시집과 페이퍼백(재생용지) 단행본, 아동물에 대해서는 1,500원으로 한 단계 낮은 가격을 제시했다(현재 북피알도 1,500원으로 가격을 조정한 상태).

또 다른 변화는 배송직원의 태도 등을 비롯한 서비스의 질이다. 경쟁의 가시밭길에 들어선 여산통신은 ▲배송료 인하 ▲밤 10시 30분까지 출판사 방문 ▲릴리스용 신간 봉투 작업 무료 대행 ▲하루 2회 릴리스(오전 9시/오후 1시) ▲여산통신에 직접 접수시

30% 할인 ▲주·월간 매체 주2회 릴리스 ▲중앙일간지 및 지방지 기사까지 송고 ▲이메일 팩스 등 주간 정보 서비스 ▲수신자 부담 서비스(080-736-9636) 등 서비스의 일대혁신을 시도, '고객 지키기'에 나섰다. 10년 가까이 쌓아온 노하우를 극대화하기 위해 1994년 처음 시작했을 때의 마음으로 돌아가겠다는 이야기다.

이에 비해 후발업체인 북피알미디어는 온라인 서비스를 보다 강화했다. 우선 여산통신과 ▲달리 로그인을 안한 상태에서 모든 정보를 이용할 수 있게 했고 ▲메인페이지를 활성화해 필요한 정보로 바로 들어갈 수 있도록 했으며 ▲납본대행서비스 상황을 온라인에서도 확인할 수 있게 하고 ▲기사 동정을 실시간으로 전하는 등 비교적 정확한 출판계 내부사정을 이메일매거진으로 보내주고 있다. 라벨인쇄에 있어서도 기존에 일일이 자판을 쳐야 했던 방식에서 한 단계 업그레이드해 해당 출판사버튼을 누르면 자동으로 입력되게 만들었다. 포인트 서비스실시와 온라인 접수 시스템도 도입했다. 북피알미디어는 여산통신에서 가져온 노하우에 젊은 패기를 접목시킴으로써 보다 발 빠르고 친절한 서비스를 하겠다는 각오다.

초심이든 패기든 더 낮은 가격에 더 질 좋은 서비스를 받을 수 있다는 것은 고객의 입장에서 마다할 일이 아니다. 여산통신을 이용하다가 최근 북피알미디어로 업체를 바꾼 A출판사 관계자는 "여산통신의 독점체제가 바람직하지 않다는 시각이 있었던 것이 사실"이라며 "두 업체가 선의의 경쟁을 통해 양질의 서비스를 개발했다면 좋겠다"고 밝혔다. 여산통신을 계속 이용하고 있는 B출판사 관계자는 "여산통신이 그동안 '언론사와 출판계를 잇는 다리 역할'을 충실히 해 온 게 사실"이라면서 "경쟁체제를 계기로 언론사와 출판사 간에 더 넓은 다리가 만들어졌으면 한다"고 밝혔다. **한문**

취재 신동섭 기자