



후너스 IT사업부

# 사옥이전과 새 CI로 도약 다진다

모두 어려운 환경기에 두각을 나타내는 기업이나 부서에는 분명한 이유가 있게 마련이다. 계속되는 불황 속에서도 눈에 띄는 성장을 거듭하고 있는 후너스의 IT사업부에는 고객 맞춤형 컨설팅, 팀 인디고 정신, 끊임없이 고객제안 서비스가 있었다. 김봉구 부장 [kshung@print.or.kr](mailto:kshung@print.or.kr)



1 후너스의 통합 신사옥 2 IT사업부의 김봉구 상무 3 대모센터의 시연 모습 4 고객들을 위한 각종 인쇄물

## 급성장세 보인 후너스 IT사업부

HP 인디고 디지털인쇄기를 공급하고 있는 후너스의 IT 사업부는 사옥의 통합 이전과 사명 변경 및 새CI 사용을 계기로 새로운 도약을 위해 분주하게 움직이고 있다. 새로운 사명인 후너스(HUNUS)에는 창업주와 임직원 그리고 고객이 하나가 되어 같이 성장 발전해 나간다는 의미를 담고 있다. 신사옥에는 모기업인 후너스와 HP인디고 디지털 인쇄기를 담당하고 있는 IT 사업부 등이 입주해 있다.

후너스의 IT사업부를 총괄하고 있는 김봉구 상무는 다가오는 2009년에는 디지털 트랜지션을 화두로 삼아 새로운 시장개척과 차별화되고 내실 있는 마케팅을 펼칠 계획이라고 말한다. 현재 총인원 22명(한국HP 협력 인원 4명 포함)으로 구성된 IT사업부는 올해 사업 호조를 이어가는 한편으로 인디고의 특장점을 살리는 방향으로 한층 강화된 대고객서비스를 펼친다는 각오다.

2008년 한해 동안 IT사업부의 HP인디고 디지털 인쇄기의 공급은 상승세를 이어갔다. 이는 국내 내수시장이 위축되는 가운데 인쇄업계도 어려움을 겪고 있다는 것을 감안하면 높게 평가할 만한 것이다. 수치적으로는 2006년 4/4분기 이후 상승곡선을 타기 시작해 2007년에는 20여대, 2008년에는 지난 9월말을 기준으로 국내 고객사에 30여대가 판매, 설치되어 가동에 들어간 것으로 집계되고 있으며 내년에도 지속적인 성장이 예고되고 있다. 이미 계약된 분량을 포함하면 내년 초에는 100호기의 설치가 예상되고 있다.

## 감동을 전하는 고객 맞춤형 컨설팅

지난 2004년부터 시작된 인디고의 런칭은 초기에는 여러 가지로 어려움을 겪었다. 기대만큼 매출이 올라가지 않았지만 성과와 다양한 콘텐츠를 인정받으면 판매가 활성화될 것으로 믿고 있었다. 지난 2006년 4/4분기부터 인디고의 판매는 눈에 띄게 늘어나기 시작했다. 이런 변화는 적극적인 홍보와 직접 접한 고객의 인정과 그로부터 시작된 구전마케팅에서 시작되었으며 고객들로부터 오프셋장비에 손색없는 품질이 나온다는 평가가 쏟아졌다. 인디고인쇄기가 지원 가능한 분야가 책과 카탈로그 또는 브로슈어에 그치지 않고 포토북과 캘린더, 각종 청구서, 네임카드, BOD, POD, 오프셋 출력의 시안에 이르기까지 다양한 용도로 사용되어 고객들의 호응을 받고 있다. 김봉구 상무는 이처럼 다양한 콘텐츠를 공급하고 또 추가로 고객에게 소개하는 것은 다름 아닌 '고객 맞춤형 컨설팅'이라고 말한다. 인디고를 구매한 고객의 영

력, 회사 여건 등을 감안해 수익성을 향상시켜 안정적인 경영을 할 수 있도록 컨설팅을 제공하는 것이 그 핵심내용이다. 외부적으로 디지털인쇄에 대한 관심이 높아지는 등 우호적인 여건의 변화도 있었지만 차별화 및 심도 깊은 컨설팅이 구매고객에게 어떤 영향을 주었는가를 그려보는 것은 그다지 어렵지 않을 것이다. 후너스는 제품군별로 상업 인쇄용으로 HP 인디고 5500과 3500, 3050을 필두로 HP 인디고 7000이 KIPES2008에 국내 처음으로 출시, 국내 3개회사와 계약 체결과 함께 설치 및 완료 또는 진행 중에 있다. 산업용으로는 HP 인디고 WS4500의 제품이 라벨과 전자제품 키패드와 신용카드 출력 등 다방면에서 가치를 인정받아 고객들의 상담이 이어지고 있다.

## Win-Win을 이끌어내는 '팀 인디고' 정신

김봉구 상무는 IT사업부의 정신적인 자산이자 저력으로 팀 인디고(Team indigo)를 든다. 고객과 후너스 그리고 HP가 혼연일체가 된 팀워크로 고객의 요구를 충족시키고 뛰어난 출력물을 제공할 수 있는 것은 팀 인디고에서 비롯되어 나오는 결과물이라는 것이다. 인디고에 대한 전체적인 밑그림을 HP가 그린다면 후너스 IT사업부는 마케팅 현장에서 고객들을 직접 접하는 등 각자의 영역을 분담하고 서로 시너지 효과를 내는 것이 팀 인디고의 핵심이다. 또한 돌발적인 상황의 발생에 대해서도 능동적으로 대처하는 기업문화를 말하며 나아가서는 고객사와의 긴밀한 의사소통으로 상호 발전에도 기여하고자 하는 것이다.

## 끊임없는 고객 제안은 지속 성장의 밑거름

김 상무는 올해에 도입 완료된 팩컴(대표 김정수)의 사례를 들면서 상업 인쇄와 합판인쇄, VDP, 1:1 DM과 특수인쇄로의 영역을 적극적으로 확대 전개해 나갈 계획이다. 고객 만족도 향상과 기존고객과의 관계 강화를 위한 고객 특성에 맞춘 마케팅을 관계사별로 고객관계관리(CRM)구축을 진행하는 한편 기존 오프셋 인쇄물의 디지털인쇄로의 변환 및 기존인쇄와의 하이브리드 솔루션을 지속적으로 제공하는 것과 고품질을 기반으로 한 새로운 적용모델의 발굴 및 실현에 심혈을 기울이고 있다. 디지털 인쇄기 고객들을 위해 디지털 프레스 솔루션의 제공 프로그램을 개발, 발전시켜 나가고 있으며 데모센터를 통한 장비소개 및 국내사용 고객사의 방문, 해외 사례의 공유 및 방문에 이르기까지 고객을 위한 투자로 고객 감동 마케팅을 이어나가고 있다. ☺