

마케팅 관점을 바꾸고
더 나은 선택을 위한

하루 10분 마케팅습관 독서클럽 4기 STROY BOOK

마케팅도
습관이다

하루 10분
마케팅습관

실행이
답이다



30일

1개월 동안
일일 독서인증
꾸준한 습관

2권

마케팅책
2권을 읽고
생각 나누기

4기

다양한 분야의
사람들의
마케팅 이야기

“교육은 암기를 얼마나 열심히 했는지,
혹은 얼마나 많이 아는지가 아니다.

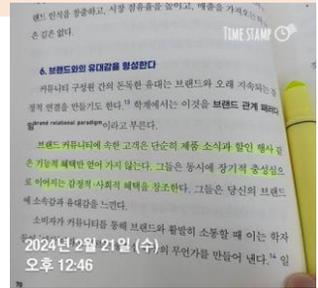
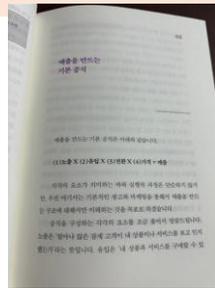
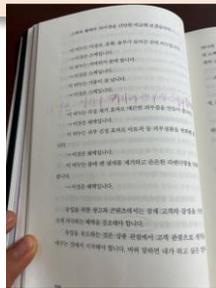
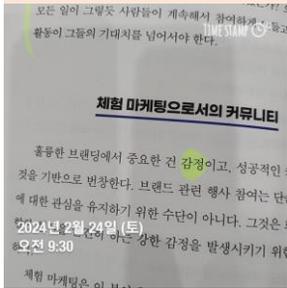
교육은 아는 것과 모르는 것을
구분할 줄 아는 능력이다.”

소설가, 비평가, 노벨문학상 수상자
아나톨 프랑스

하루 10분 마케팅습관 독서클럽 4기



- **활동기간** : 2024년 2월 1일 ~ 2월 28일
- **활동미션** :
 1. 마케팅책 2권 독서 후 블로그, 채팅방 독서 인증
 2. 실행을 위한 핵심 메시지를 찾기
 3. 독서클럽 4기 스토리북 제작
- **선정도서** :
 1. 하루 10분 마케팅습관, 흑상어쌤
 2. 커뮤니티 마케팅, 마크 W. 세퍼



하루 10분 마케팅 독서클럽은 ‘마케팅’에 대한 자신의 관점과 인식을 더 넓고 깊게 변화하는 것을 목적으로 합니다. 책에서 찾은 자신만의 핵심 메시지를 ‘실행’함으로써 더 나은 판단을 할 수 있는 것을 돕습니다.

1개월 동안 2권의 마케팅 책을 읽고 멤버들과의 자신의 생각을 나누면서 마케팅 독서와 실행을 습관으로 만드는 것이 중요한 미션입니다. 미션을 위한 활동으로 일일 독서 인증과 블로그 포스팅 활동을 합니다.

서로 다른 경력과 배경을 가진 사업자, 마케터 등 다양한 멤버들의 참여하였고 1개월 동안의 활동을 정리한 것이 ‘스토리북’입니다.

4기 선정도서 소개



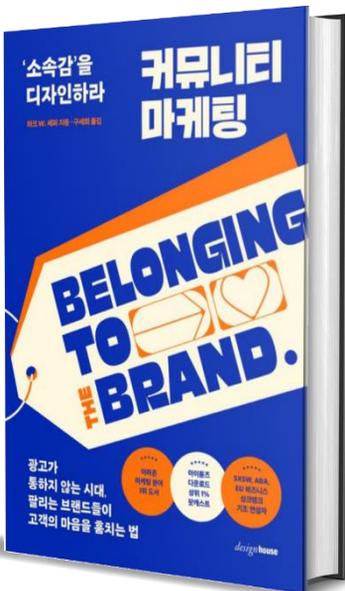
바쁘지만 마케팅을 배우고 싶은 사람들을 위한,
마케팅 공부법의 모든 것을 담은 친절하 안내서!

이 책은 마케팅을 잘하고 싶은데 어떤 순서로 배워야 하는지 모르는 사람을 위해 마케팅 레벨업 3단계를 소개한다. 사람에 대한 이해, 개념의 이해, 가설검증이라는 3단계를 통해 지금 겪는 고민과 문제를 해결할 수 있을 뿐만 아니라, 초보에서 고수로 마케팅 레벨업이 가능하다.

“모두가 고객이라는 것은 아무도 고객이 아니라는 것과 같다.”

- 흑상어쌤
- 다반 · 2023년 12월 25일
- [교보문고 바로가기\(클릭\)](#)

마케팅은 사람을 대상으로 한다. 그런데 사람에 대한 이해의 중요성을 잘 모르거나 소홀히 하는 경우가 많다. 마치 과녁이 어디인지도 모르고 무작정 화살을 쏘아대는 것과 다르지 않다.(책 소개 내용 중)



광고가 통하지 않는 시대,
팔리는 브랜드들이 고객의 마음을 훔치는 법
“고객의 ‘소속감’을 디자인하라

TV와 신문의 자리를 다양한 OTT 서비스와 SNS가 대체했고, 이들 매체에서는 끝도 없는 정보가 실시간으로 쏟아진다. 소비자들은 더 이상 기업에서 일방적으로 발신하는 광고를 보지 않으며, 설사 본다 하더라도 곧이 곧대로 믿지 않는다.

《커뮤니티 마케팅》은 지금 그리고 앞으로의 마케팅에 왜 커뮤니티가 필요한지부터 어떻게 커뮤니티를 구축하고 운영하는지, 마케팅 성과는 어떻게 측정하는지, 더 나아가 차세대 커뮤니티에는 어떤 것들이 있는지가 상세히 설명한다. 이와 함께 실제 커뮤니티를 만들어 성공을 거둔 이들과 기업의 전략도 소개한다.

- 마크 W. 셰퍼
- 디자인하우스
- 2024년 1월 10일
- [교보문고 바로가기\(클릭\)](#)

목차

하루 10분 마케팅습관 독서클럽 4기

4기 선정도서 소개

필라테스 강사 '파인블리' 스토리

교육 프로그램 마케터 '팅커벨' 스토리

자영업 당미옥 '오승미' 스토리

“
9가지 질문으로 구성된 마케팅 블록시스템
독서야면
”

- 첫 번째 마케팅 블록(상품, 제품): 어떤 가치를 제공할 것인가?
상품을 구성하여 체험단 가이드를 작성하였고, 발송하였습니다.
상품에 대해 어떻게 말하게 요청할 것인가..
- 두 번째 마케팅 블록(관계): 누구를 만족시켜 줄 것인가?
체험단 선정은 모두 마쳤습니다. 타겟 대상을 설정하여 이러한 갈등이 있는 분들을 모집하였습니다.
목표에 지친 엄마들에서 당장 해결되는 부분을 보여주는 것이 아니기 때문에 좋은건 알겠으나 당장의 문제가 아니라고 생각하는 부분이 많은 것 같습니다. 사회적 증거는 없었지만, 일반적인 증거일 수 있어, 저희만의 증거를 제시하려고 방법을 모색중에 있습니다.
- 세 번째 마케팅 블록(해결할 문제): 왜 사거나 사지 않는가?
요즘은 많은 대중들이 태블릿으로 하는 교육, 교육이 편하고, 영아들의 손을 가지지 않아서 태블릿 교육을 원하고있습니다.
상대적으로 엄마가 직접 관여해야 한다는 점에서 기피하러하고, 강료에 있어 먼저 어렵다고 생각하여 시도를 안하려고 하는 부분이 있으며,
목표에 지친 엄마들에서 당장 해결되는 부분을 보여주는 것이 아니기 때문에 좋은건 알겠으나 당장의 문제가 아니라고 생각하는 부분이 많은 것 같습니다. 사회적 증거는 없었지만, 일반적인 증거일 수 있어, 저희만의 증거를 제시하려고 방법을 모색중에 있습니다.
- 네 번째 마케팅 블록(목적과 목표): 무엇을 원하는가? 몇 명이 대상인가?
상품구매를 위한 링크를 첨부하였고, 작년보다 해운결과, 당장의 효과보다 꾸준한 문의가 생기고 있다는 점에 있어 체험단 마케팅은 계속 해야될 부분인것 같습니다.

배우고 싶다면서

격렬하게 아무것도 안 하는 이유

시간 관리와 일의 우선순위를 나누는 4가지 기준

- ① 급하고 중요한 일
- ② 급하고 중요하지 않은 일
- ③ 급하지 않고 중요한 일
- ④ 급하지 않고 중요하지 않은 일

지난주에도 그랬지만 정말 바쁘게 한 주를 보냈는데 나의 사업일지를 쓰다 보면 내가 뭘 했지?...란 생각이 들었다.

급하고 중요하지 않은 일, 급하지 않고 중요한 급한 일만 하고 있는 것 같다. 중요한 일도 해야 하는데.. 정말 중요한 일은

‘③ 급하지 않고 중요한 일’

왜일까? 아마도 시간이 많이 남았다고 생각해서인 것 같다.

이제 이렇게 마케팅 공부도 강제로 하고, 하나씩 중요한 일을 해 나가자.

나는 소속감이 느껴지고, 소속하고 싶은 커뮤니티를 생각해보았다.
이루어 내고 싶고, 어떻게 하면 그런 커뮤니티를 만들 수 있을까?
고민을 하던차에 '커뮤니티 마케팅' 이 책을 만났다.

커뮤니티가 가진 3가지 특징

- 서로 간의 연결
- 목적 의식
- 관련성

이 세가지 특징을 갖추는 것은 단순하지만 동시에 어렵다.

출처: 커뮤니티 마케팅 45P

우리 커뮤니티는 어떻게?

3가지 중에서 몇가지를 이루고 있을까?

구성원 간에 유대감과 커뮤니티에 속하지 않은 다른 사람들과 차이점을 느낄까? 글쎄..

먼저, 비슷한 생각을 가진 사람들이 모인곳은 많다.

그럼 왜 유대감이거나 커뮤니티에 모여있는 차이를 알 수 있을까?

매일 아침 이부자리가 인생을 결정한다.

매년 성실 수업에 있어 매일 아침 이부자리를 깨는 것은 중요시했다고 한다. 매일 반복되며 의미 없어 보이는 이 일에도 정진이 있으며 아재와 다름의 이치를 깨닫는 것은 수행의 기본임을 강조했다 한다.
마케팅 초보를 벗어나기 위해서는 마케팅 습관을 만들어야 하고 그 핵심은 작은 시간이라도 매일의 반복과 실행에 있다고 책에서는 얘기한다. 매일 같이 목적에 맞는 효율적인 공부를 하고 실행을 하라 한다. 그 방법으로 111마케팅 독서법이라 명명한 독서법을 안내한다. 목적에 맞는 책을 고르고 속독을 하여 필요한 부분을 읽고 경독을 통해 새로운 니안의 해결책을 찾아보고 핵심 메시지를 직접 실행하고 피드백을 받는 것 그리고 마지막으로 계속으로 더 깊은 통찰을 하는 111마케팅 독서법을 안내한다.
마케팅 독서는 일반 독서보다는 실행에 집중이 더 있음을 강조한다. 그래서 일반적인 정독보다는 실행에 초점을 맞춘 스카닝 독서가 필요함을 얘기한다.

초보를 벗어나기 위해선 질보다 양이 중요하다. 다양한 관점을 가질 수 있는 양

많은 책보다 많은 글을 읽고 실행하기를 습관 들인다면 마케팅 초보를 벗어날 수 있다고 얘기한다. 책 한 권을 경독하기 보다 여러 권의 책을 스카닝 하고 핵심 메시지를 도출하여 실행하는 습관이 말처럼 쉽진 않지만 정말이라고 생각한다. 이 책을 읽고 마케팅 독서습관을 신장하게 됐던 것도 이 메시지에 공명했기에 나름의 실행을 했던 것이었다.



필라테스 강사 '파인블리' 스토리

저는 필라테스 강사 파인블리입니다.
현재 필라테스 센터를 운영하고 있습니다.

재등록으로 유지하고 있습니다. 재등록을 많다는 건 수업 만족도가 높다는 것인데... 통 신규유입이 안되네요

그래서 마케팅이 고민이 많이 됐고 지난2년 동안 마케팅, 브랜딩 등 책을 조금 읽었습니다..

읽기는 하지만 여전히 내가 고객에게 줄 수 있는 "가치"..
대체 "가치"가 뭘까... 고민되고. 뭔가 실행력이 높아지지 않고,
튼구름만 잡는 기분이 들더라고요.

이런 저를 보고 지인이 <하루 10분 마케팅 습관> 예약구매 해서 읽게 됐습니다. 마케팅=광고로 알고 있지 않냐는 저자 흑상어쌤의 이야기를 들으며

아, 이분이라면 뭔가 지금 내게 필요한 것을 배울게 있겠다..... 하여 신청하게 됐습니다.

1. 독서클럽을 신청한 이유

마케팅이 중요한 것은 알겠는데 무엇을 어떻게 해야 하는지 모르겠어서 고민이었습니다.

책을 읽으며 '흑상어쌤'이라면 '111마케팅 독서클럽'과 함께 라면 알 수 있을 것 같다는 생각이 들었습니다.

2. '하루 10분 마케팅 습관'의 독서 후기

"마케팅 메시지는 스펙이 아닌 혜택을 이야기"
물리치료사 자격증을 가진 필라테스 강사를 부러워하고,
거북목 교정장치를 발명하고, 책을 내는 등 저는 지금도 스펙
만 쌓고 있었습니다.
완전히 딴 데만 보고 화살을 쏘고 있었습니다.
이제 혜택을 고민하고, 그것으로 메시지를 만들어야겠습니다.

행동추구를 적극적으로 해야한다

3. 독서를 통해 찾은 한 개의 메시지와 한 번의 실행

인스타 릴스 말미에 웅천필라테스 일일체험(무료) 신청하세요!
유튜브 구독하고 근육부자되세요!

파인블리

<https://www.youtube.com/@slow.pilates>
https://www.instagram.com/ung_pilates

4. '커뮤니티 마케팅'의 독서 후기

팔고, 팔고, 또 팔려 하지 말고 돕고, 돕고, 또 도와야 한다.
잠깐이었지만 체리스쿨 수업 경험이 많이 도움이 되었다

5. 독서를 통해 찾은 한 개의 메시지와 한 번의 실행

축 개방 

유튜브 댓글에 달았더니
유입이 적어서
영상 처음에 넣었다.

오프라인 기관강의에서 홍보하고
유튜브에서 모집해야겠다

6. 내가 정의 하는 '마케팅'

저는 집에서 홈트가 잘 안되거나, 부상에 대한 걱정이 있는
육아맘(유치원, 초등맘)이 안 아프게 운동하며
체형변화, 체력변화를 느낄 수 있는 운동을 안내합니다.
유튜브 : 이런사람, 저런사람을 모으는 과정

파인블리

<https://www.youtube.com/@slow.pilates>

https://www.instagram.com/ung_pilates

7. 독서클럽 참여 후기와 추천의 한마디

실행하고 싶은 분들, 나아가고 싶은 분들, 함께 성장하고 싶은
분들 같이 해요!!!!!!

교육 프로그램 마케터 '팅커벨' 스토리

교육계 일하고 있습니다. 마케팅 해본적없고, 혼자 책 읽고 고군분투 중에 있습니다. 일단, 요즘 고민인 사람들 마음을 훔치는 글쓰기 잘하고싶고^^ 내가 하고 싶은 말 정보 전달 잘하고, 컨텐츠 방향 잘 잡아봤으면 좋겠어요,

너무 아이디어도 뒤죽박죽이고, 생각만 많구 부족투성이네요^^
마지막으로, 브랜드이미지 잘 만들어서 고객분들과 소통하고 매출도 잘 일으키고 싶어요.

1. 독서클럽을 신청한 이유

브랜딩과 마케팅에 대해서 공부를 하고 싶어서 책을 여러 권 읽다가 선생님 책을 읽고, 독서클럽이 있다는 걸 알고 신청하였습니다.

일단 저는 '내가 배울 수 있는 곳'인지 궁금했습니다. 그래서 가입하기 전에 궁금한 것들, 해결하고 싶은 것들 문의를 드렸었는데, 정말 자세하게 많이 알려주셨습니다.

2. '하루 10분 마케팅 습관'의 독서 후기

마케팅에 대해서 정말 중요한 건 글쓰기라는 것은 정말 느낍니다. 그리고, 독서클럽에서 지향하는 부분이 좋습니다.

독서와 실행을 통해 '마케팅 관점'을 바꾸는 것 입니다 바뀌 말 하면 익숙하고 고민 없이 지나치던 문제나 현상을 다른 관점으로 바라보고 해결책을 찾는 것이라고 했습니다.

하나씩 실행해보고 피드백도 현재진행형입니다. 다음 5기도 신청 했으니까 아직 후기 남길 때가 아닌 거 같습니다. 꽤 오래 걸리겠지만, 그 오랜 후에 밝아 온 모습을 담아 후기 남기겠습니다.

3. 독서를 통해 찾은 한 개의 메시지와 한 번의 실행

4기에는 사람이해에 관련된 부분이 와닿았습니다. 그래서 커뮤니티에서 콘텐츠 방향을 잡고, 매일 실행을하고, 피드백을 받고 있었습니다.

5기에는 마케팅과 브랜딩에 대해서 더욱 더 파볼 생각입니다. 그래서 마케팅 정의에 대해서 더욱 날카롭게, 브랜딩을 위한 글쓰기에 더욱 집중해 보려고 합니다.

4. '커뮤니티 마케팅'의 독서 후기

커뮤니티가 중요하다라는 것이 느껴져서 책을 다른책도 읽어본 찰라였고, 이번기수에 목록에 있어서 읽어보았습니다, 예시도 들어있고, 했는데 제가 읽기엔 아직은 좀 어렵게 와닿았습니다. 처음엔 오히려 쉬웠는데, 점점 읽을 수록 어렵게 다가왔습니다.

당장 실행을 옮길 수 있는 예시, 나에게 접목시킬수 있는 예시가 있었으면 좋겠다란 생각도 했었고, 그리고 나아가야하는 방향은 똑같겠지만 너무 큰 커뮤니티를 예를 들어 얘기해 아직 멀었다는 생각만 들어서 조금 더 있다가 읽고 싶은 책이였습니다.

하루 10분 마케팅 습관은 차분히 시작할 수 있고 예시도 있고 바로 실행 가능하게 하는 점이 좋았거든요.

5. 독서를 통해 찾은 한 개의 메시지와 한 번의 실행

목적의식에서부터 시작해라.

목적의식을 주기 위한 콘텐츠 제작, 참여를 하기 위한 자료, 의사소통을 하려고 노력 중이고, 이번 달에는 자료 수요조사를 통해, 더욱 도움되는 부분으로 다가갈 수 있도록 실행해보려고 합니다.

그리고, 차별점을 두고, 소속감이 들고 싶은 커뮤니티로의 모습을 찾고 싶습니다.

6. 내가 정의 하는 '마케팅'

5기에 바뀔 마케팅 정의 일수도 있지만, 지금 현재로는 아이의 성장에 중요한 책 읽기의 기본은 '이것'이다.

브랜드를 알리고 싶은 마음이 담긴 내가 정의하는 마케팅입니다.

7. 독서클럽 참여 후기와 추천의 한마디

일단 마케팅, 브랜딩, 모른다면, 들어오세요.
안다면, 정리하러 들어오세요.

나만의 방법을 찾을 수 있도록 도와주는 선생님이 있습니다.

자영업 당미옥 '오승미' 스토리

자영업을 하고 있습니다. 마케팅 경력은 없고 인스타그램 네이버 마케팅 경험이 있습니다.

지속적으로 사업에 도움되는 마케팅을 하고 싶습니다. 잠깐 반짝하고 마는거 말고

마케팅을 너무 잘 하고 싶어서 방법을 찾는 중에 들어왔습니다. 잘 부탁드립니다

1. 독서클럽을 신청한 이유

흑상어쌤 유튜브, 실천하려고 가입

2. '하루 10분 마케팅 습관'의 독서 후기

역시 지식은 실천해야 된다는걸 느꼈습니다

3. 독서를 통해 찾은 한 개의 메시지와 한 번의 실행

마케팅의 정의. 본질을 알아가는 게 너무 행복한 시간이였습니다

4. '커뮤니티 마케팅'의 독서 후기

아직은 제가읽기엔 어려운 느낌ㅠ
커뮤니티구성은 중요하지만
아직 케파가 실천은 안되는지..

오승미

https://www.instagram.com/dangmi_oh
<https://smartstore.naver.com/gomtang86>

5. 내가 정의 하는 '마케팅'

꿈의 고객을 만나 내가 원하는 가격에 판매

6. 독서클럽 참여 후기와 추천의 한마디

실천해야 실력이 늘어요!
너무 큰 도움 받았지만
제가 더 노력했다면
더 큰 도움 받았을거 같습니다



하루10분 마케팅습관 독서클럽

하루 10분 마케팅 독서클럽 신청방법은
매월 흑상어쌤 인스타그램, 블로그, 유튜브에서
안내 드리고 있습니다.

바쁘지만 마케팅을 배우고 싶은
사업자와 신입 마케터 분들의
많은 관심과 참여 부탁드립니다.

<https://www.instagram.com/marblsystem>

<https://www.youtube.com/@marblsystem>

<https://litt.ly/marblsystem>