

하루 10분 마케팅습관 독서클럽 3기

왜 마케팅을 배울까 ??

마케팅 관점을 바꾸고 더 나은 판단을 위한
30일, 2권 마케팅책 독서와 실용 스토리

STORY BOOK



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

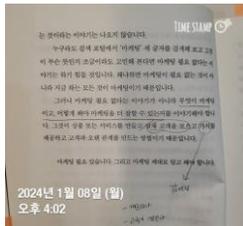
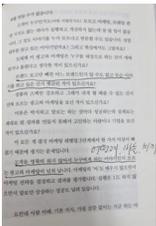
교육은 아는 것과 모르는 것을
구분할 줄 아는 능력이다.”

소설가, 비평가, 노벨문학상 수상자
아나톨 프랑스

하루 10분 마케팅습관 독서클럽 3기



- **활동기간** : 2023년 1월 2일 ~ 1월 31일
- **활동미션** :
 1. 마케팅책 2권 독서 후 일일 독서 인증
 2. 실행을 위한 핵심 메시지를 찾기
 3. 독서클럽 3기 스토리북 제작
- **선정도서** :
 1. 하루 10분 마케팅습관, 흑상어쌤
 2. 돈이 되는 말의 법칙, 간다 마사노리



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.

독서클럽 3기는 서로 다른 경력과 배경을 가진 사업자, 마케터 등 다양한 멤버들의 참여하였고 1개월 동안의 활동을 정리한 것이 '스토리북'입니다.

3기 선정도서 소개



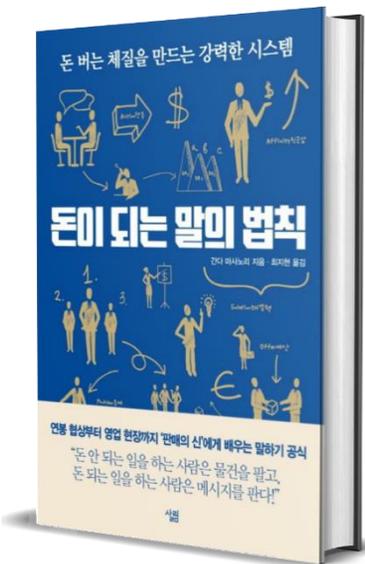
바쁘지만 마케팅을 배우고 싶은 사람들을 위한,
마케팅 공부법의 모든 것을 담은 친절하 안내서!

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.”

- 하루 10분 마케팅습관
- 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)



돈 버는 체질을 만드는 강력한 시스템

지금 주위를 둘러보라. 부업으로 하는 부동산 투자로 수억 원의 이득을 본 30대, 검정고시 출신의 성공한 20대 스타트업 CEO, SNS에 자신의 채널을 만들고 역대 연봉을 벌어들이는 40대 주부….

이루 말할 수 없는 보통 사람들이 부자로 살고 있다.

『돈이 되는 말의 법칙』은 누구에게나 ‘돈 되는 일을 만드는 힘’이 있다고 말한다.

다만 ‘돈이 벌린다는 것’은 상대방과 내가 갖고 있는 가치를 연결하는 커뮤니케이션 능력의 결과물이며, 이 능력은 말 사용법으로 나타난다는 것이다. 그리고 이 능력을 끌어올리기 위해 저자는 2만 명의 창업을 도운 노하우와 20여 년간 마케터로 일한 현장 경험을 이 책에 정리했다.

- 돈이 되는 말의 법칙
- 간다 마사노리
- 살림 · 2016년 12월 14일
- [교보문고 바로가기\(클릭\)](#)

목차

하루 10분 마케팅습관 독서클럽 3기

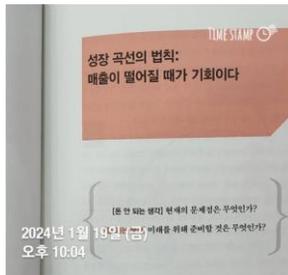
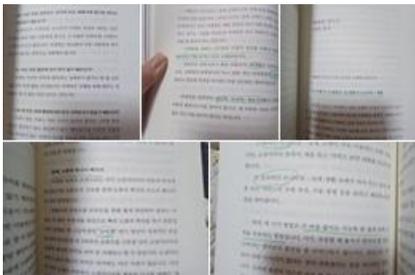
3기 선정도서 소개

필라테스 강사 '파인블리' 스토리

프리랜서 강사 '류광선' 스토리

육류유통정보제공업 '육데이' 스토리

마케터 '유앤미' 스토리

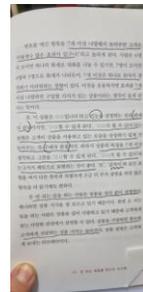
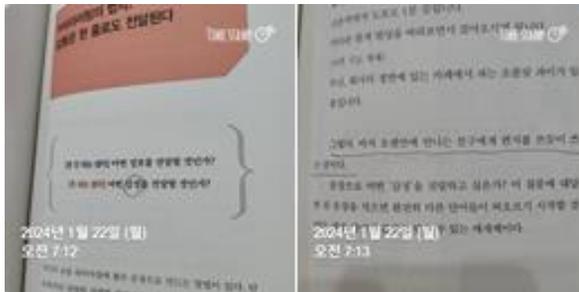


나에게 답장
지금 잘 되고 있는것도 내러올 때가 있
으니 그 때를 위해 다음 수를 준비하라
고 이야기합니다 사실 대부분의 제품이
나 서비스에 해당되는 얘기라고 생각합
니다

📖📖 교과서외에
지도안 같아요 ㅎㅎㅎ

영상과 피드백으로
책읽기도 재밌고
얻어가는것도 많습니다
감사합니다

이 New PROQA 언제 읽을 예정입니다?
New PROQA 책은 크리에이티브 산업에 초점을 맞춘 것으로, 소규모 비즈니스와 개인 브랜드를 위한 것입니다. 이 책은 2024년 1월 22일 오전 10시에 출간될 예정이며, 출간 후 1주일 동안 50% 할인된 가격으로 제공됩니다. 그 후에는 정가인 15,000원으로 판매될 예정입니다.
저는 New PROQA 책을 1월 22일 오전 10시에 읽을 예정입니다. 'New PROQA'는 'New PROQA'의 'New'는 '신규'를 의미하며, 'PROQA'는 'Professional Quality Assurance'의 약자입니다. 이 책은 크리에이티브 산업에 초점을 맞춘 것으로, 소규모 비즈니스와 개인 브랜드를 위한 것입니다. 이 책은 2024년 1월 22일 오전 10시에 출간될 예정이며, 출간 후 1주일 동안 50% 할인된 가격으로 제공됩니다. 그 후에는 정가인 15,000원으로 판매될 예정입니다.
이 책은 New PROQA 책을 1월 22일 오전 10시에 읽을 예정입니다. 'New PROQA'는 'New PROQA'의 'New'는 '신규'를 의미하며, 'PROQA'는 'Professional Quality Assurance'의 약자입니다. 이 책은 크리에이티브 산업에 초점을 맞춘 것으로, 소규모 비즈니스와 개인 브랜드를 위한 것입니다. 이 책은 2024년 1월 22일 오전 10시에 출간될 예정이며, 출간 후 1주일 동안 50% 할인된 가격으로 제공됩니다. 그 후에는 정가인 15,000원으로 판매될 예정입니다.
- New PROQA 소개
- PROQA란 무엇인가? (PROQA란 무엇인가?)
- PROQA의 목적과 가치 (PROQA의 목적과 가치)
- PROQA의 구성 요소 (PROQA의 구성 요소)
- PROQA의 적용 분야 (PROQA의 적용 분야)
- PROQA의 장점 (PROQA의 장점)
- PROQA의 결론 (PROQA의 결론)





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.

3. 독서를 통해 찾은 한 개의 메시지와 한 번의 실행

"실행"

인스타그램 새 계정을 만들어 1일 1릴스를 올리고 있습니다.
조금더 명료한 메시지로 이 동네 고객들에게 가 닿을 수 있도록 글쓰기를 더 잘 해봐야겠습니다.

4. '돈이 되는 말의 법칙'의 독서 후기

글을 따라 쓰는 게 도움이 많이 됐는데 83쪽까지만이라서, 아쉬웠습니다.

글쓰기를 더 많이 따라 써보고 싶습니다.

그래도 3장부터 돈 안 되는 생각 vs 돈 되는 생각이 참 재밌게 술술 읽혔습니다.

5. 독서를 통해 찾은 한 개의 메시지와 한 번의 실행

"상품의 가격을 매력적으로 전달하는 7가지 방법"

지난 주 고객에게서 질문을 받았습니다.

"지인이 햄스트링을 다쳤는데 필라테스가 좋을까요 요가가 좋을까요?"

"애들이 하면 키 크는 데 도움이 될까요?"

어떻게 대답했는지 기억나지 않을 정도로 '못'난 답변을 했습니다. 그때 이런게 7가지... 를 술술 읊었다면 회원도 얻고 신뢰도 얻었을텐데. 지금이라도 글로써서 술술 외워야겠습니다.

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.

7. 독서클럽 참여 후기와 추천의 한마디

흑상어쌤이 하는 유튜브,블로그에 댓글을 남겨보세요.
엄청 자세히, 친절하게 1:1 답변을 남겨주십니다.
ㅎㅎㅎㅎㅎㅎㅎㅎㅎㅎㅎㅎㅎㅎㅎㅎ



프리랜서 강사 '류광선' 스토리

내적 동기 발현을 돕는 선온인문학연구소 강사 류광선입니다.
마케팅 경력이나 경험은 없습니다.
독서클럽에 참여하여 마케팅에 대해 알고 실전에 활용하고 싶습니다
함께 가면 멀리 갈 수 있다고 믿습니다! 잘 부탁드립니다:)

1. 독서클럽을 신청한 이유

마케팅을 전혀 모르기 때문에, 책에 나온 대로 지식을 쌓아가기 위해 신청하였습니다.

2. '하루 10분 마케팅 습관'의 독서 후기

마케팅에 대해서는 거의 문외한인 저에게 마케팅에 대한 이해를 돕기 위한 최고의 책이었습니다.

처음에 마케팅에 대한 오해와 편향, 그리고 이러한 문제를 인식하는 것이 중요하다고 나옵니다. 이를 통해 마케팅에 대한 이해도를 진단하고, 개선해야 할 부분을 확인할 수 있었습니다.

그리고 마케팅의 기본 개념, 매출 생성 공식, 팔리는 글쓰기 구조, 소셜 미디어 마케팅, 그리고 소비자 심리학에 대해 나오는데, 이를 통해 필요한 마케팅 기술에 대해 알 수 있었습니다.

마케팅에 대한 이해를 깊게 해 나갈 수 있는 3단계, 즉 사람에 대한 이해, 개념 이해, 그리고 가설 검증을 통해 마케팅 실력을 향상시킬 수 있다는 자신감을 얻었습니다.

이러한 이해를 바탕으로 하루 10분씩 마케팅을 실천하게 되고 이를 통해 마케팅 지식을 실제로 적용하고 검증하며, 개선해 나갈 수 있게 되었습니다. (아직 멀었지만요)

그야말로 저와 같은 마케팅 문외한에게는 마케팅에 대한

기본적인 이해부터 심화된 이해, 그리고 이를 실천하는 방법에 이르기까지, 마케팅에 대한 모든 것을 체계적으로 다루고 있는 최고의 책이라고 할 수 있습니다. 마케팅에 대한 깊은 이해와 실력을 향상을 도모하게 해주신 흑상어쌤께 진심으로 감사드립니다.

3. 독서를 통해 찾은 한 개의 메시지와 한 번의 실행

문제 해결의 시작은 문제가 있다는 것을 인지하는 것이다.
→ 메타인지에 대한 지속적 점검을 통해 모르는 것을 과감히 인정하고 계속 연마해 나갈 요량입니다.

4. '돈이 되는 말의 법칙'의 독서 후기

왜 '간다 마사노리'가 유명한지 알 수 있는 책입니다. 처음에 돈을 벌 수 있는 체질로 변화시키는 방법을 제시하며, 팔려고 하는 상품의 특징, 이 상품을 원하는 소비자, 상품을 만든 회사의 신뢰성, 고객의 공감을 얻고 있는지, 고객을 안심시킬 수 있는 증거 등에 대한 5가지 질문을 통해 독자에게 돈이 되는 말을 찾아내는 방법을 알려줍니다. 다음으로 돈이 되는 말의 흐름을 만드는 방법을 소개하며, 이를 통해 실생활에서 돈이 되는 말의 법칙을 체화하고, 이를 통해 실제로 부자가 될 수 있도록 안내합니다. 이 과정에서 'New PASONA' 법칙을 배울 수 있습니다. 또한, 돈이 되는 일과 돈이 되지 않는 일을 구분하고, 이를 통해 돈 버는 과정에서 흔히 범하는 시행착오를 줄일 수 있도록 해줍니다.

돈을 벌 수 있는 말의 사용법과 적용 방법을 알려주어, 제가 스스로 자신의 가치를 높이고, 이를 통해 부자가 될 수 있는 방법을 살펴볼 수 있었습니다.

5. 독서를 통해 찾은 한 개의 메시지와 한 번의 실행

자신의 가치를 높이려고 하지 않으면 경쟁 상품도 보이지 않고 고객의 수요도 들리지 않는다.

→ 스스로의 가치를 높이면서 고객의 아픔에 공감할 수 있는 실력을 키우며 공감능력도 지속적으로 배양하겠습니다.

6. 내가 정의 하는 '마케팅'

고객의 아픔에 공감하여 이의 해결을 위해 함께 연대해 나가는 것(아직 수정 중이며 현재 버전입니다)

7. 독서클럽 참여 후기와 추천의 한마디

저와 같이 마케팅을 알고 싶은데, 어디서부터 어떻게 시작해야 할 지 모르겠는 분들께 적극적으로 권합니다. 흑상어쌤의 안내를 잘 따라가다 보면 얻을 수 있는 것이 많습니다. 특히, 책을 통해서 마케팅에 대해 지속적으로 생각할 수 있다는 게 가장 큰 장점입니다. 모르는 상태에서 혼자하면 잘 안 되니까요. 흑상어쌤을 믿으세요!



육류트렌드 전문지 **미트리뷰**
MEAT REVIEW

육류유통정보제공업 ‘육데이’ 스토리

미트디렉토리입니다. 육류산업 광고매체 미트디렉토리 &, 인터넷 매체 미트리뷰 운영하고 있습니다.

마케팅 경력은 10년 이상이고 기본에 대해 다시 공부하고 요즘의 실전 마케팅 기법을 배웠으면 합니다.

같이 완독하고 실전에 잘 적용할 기회를 여러분과 함께 하게되어 기쁩니다.

1. 독서클럽을 신청한 이유

실용적 독서
지식을 응용하여 아웃풋을 만들기 위함

2. '하루 10분 마케팅 습관'의 독서 후기

단편적으로 알던 사실이 잘 정리되어 있는 실용적인 책이라고 생각합니다

3. 독서를 통해 찾은 한 개의 메시지와 한 번의 실행

커뮤니케이션은 지속적이어야 한다는 말이 와 닿습니다.

- 1) 지속적이 되려면 정기적인 생산성을 유지하는 시스템이 필요합니다.
 - 2) 1인 기업가가 어려운 이유는 지속적인 시스템이 아닌 개인 역량 혹은 개인기에 의해 좌우되기 때문이죠. 개인 역량은 뛰어나지만 꾸준히 그 서비스 품질이 이어지기 어려운 경우가 많습니다.
 - 3) 무언가가 지속되기 위해서는 일단 시작해야 하고 시작하면 꾸준해야 합니다.
 - 4) 문제는 아무리 지속적으로 리소스를 많이 투자하더라도 사용자가 어떻게 받아들일지는 여전히 예측이 어렵다는 것입니다. 돈이 많이 든 대작 영화라도 관객이 외면하면 그 뿐입니다. 관객은 영화원가를 모릅니다. 서사와 스토리텔링과 배우의 연기 정도만 느낄 수 있죠.
- > 일단 블로그를 지속적으로 활용하고 있습니다.

4. '돈이 되는 말의 법칙'의 독서 후기

실용서의 끝판왕이라는데 저는 잘 모르겠어요.

5. 독서를 통해 찾은 한 개의 메시지와 한 번의 실행

"글은 정보가 아닌 감정을 전달하기 위한 것이다."
-->커피에 응용해 봤는데 반응 좋네요.
고기 먹는 날 육데이에서 뿌듯한 육데이로 바꿨어요.

6. 내가 정의 하는 '마케팅'

딸기밭에 씨를 심고 자라는 모습을 고객과 공유하며 지속적으로 나만의 딸기를 찾게 만드는 일

7. 독서클럽 참여 후기와 추천의 한마디

지속적으로 뭔가를 하게 도와주는 독서 모임입니다. 여럿이 함께하면 동기부여도 되고 쉽게 지치지 않을 수 있습니다.

마케터 유앤미

마케터로 일하고 있으며 마케팅 경력과 경험은 6년 정도 입니다.

독서클럽을 통해 매출 상승 고민 해결과 실천을 하고자 합니다.

새 복 많이 받으시고 2024 대박 나시길 바랍니다!
잘 부탁드립니다☺

1. 독서클럽을 신청한 이유

마케팅의 본질을 알아시는 찐중의 찐이라서

2. '하루 10분 마케팅 습관'의 독서 후기

말이 필요없습니다...최고입니다

3. 독서를 통해 찾은 한 개의 메시지와 한 번의 실행

매출에 대한 부분, 실행해서 전자책에 매출 내고 있습니다

4. '돈이 되는 말의 법칙'의 독서 후기

하나하나 좋았고 작은 성공을 쌓아 나가야겠습니다

5. 독서를 통해 찾은 한 개의 메시지와 한 번의 실행

돈이 되는 말 체크리스트

6. 독서클럽 참여 후기와 추천의 한마디

독서클럽 안하면 후회할 겁니다!

독서클럽 4기 모집(~1.31)



"마케팅도 습관이다. 바쁘지만 마케팅은 배우고 싶어"
하루 10분 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://litt.ly/marblsystem>



www.marblsystem.com