

하루 10분 마케팅습관 독서클럽 5기 스토리북



마케팅도 습관이다
하루 10분 마케팅습관

흑상어쌤
@marblsystem

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

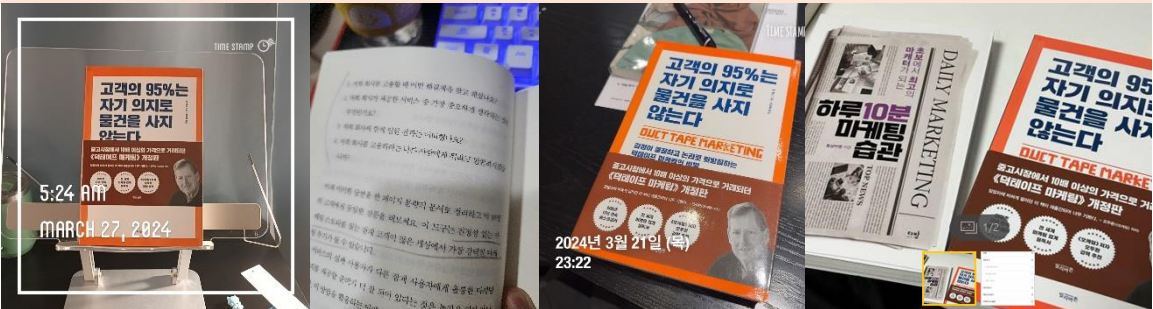
교육은 아는 것과 모르는 것을
구분할 줄 아는 능력이다.”

소설가, 비평가, 노벨문학상 수상자
아나톨 프랑스

하루 10분 마케팅습관 독서클럽 5기



- **활동기간** : 2024년 3월 1일 ~ 3월 31일
- **활동미션** :
 1. 마케팅책 2권 독서 후 블로그, 채팅방 독서 인증
 2. 실행을 위한 핵심 메시지를 찾기
 3. 독서클럽 5기 스토리북 제작
- **선정도서** :
 1. 하루 10분 마케팅습관, 흑상어쌤
 2. 고객의 95%는 자기 의지로 물건을 사지 않는다, 존 캔스



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.

5기 선정도서 소개



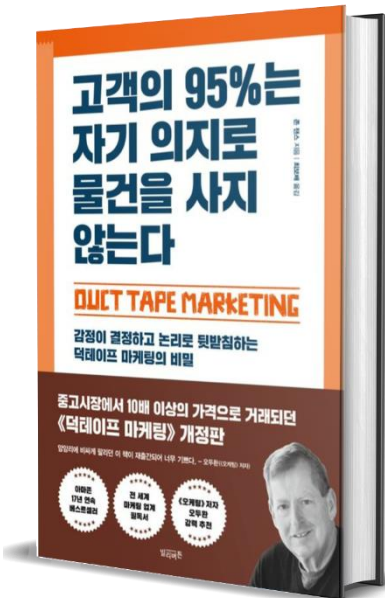
바쁘지만 마케팅을 배우고 싶은 사람들을 위한,
마케팅 공부법의 모든 것을 담은 친절한 안내서!

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)



“서비스와 제품을 판매하는 것이 아니라 고객의 문제에 대한 해결책을 판매하는 덕테이프 마케팅”
1인 사업가에게 꼭 필요한 마케팅 탐사가 시작된다

1인 기업, 스타트업, 자영업, N잡 등 소규모 사업체를 운영하는 개인사업자들에게 마케팅의 개념과 실천 방법을 체계적으로 알려주는 ‘소기업 바이블’이다.

수년 동안 저는 기업들이 종종 정교한 마케팅 전략과 디지털 도구에 얽매어 마케팅의 기본 원칙을 잊어버리는 것을 목격했습니다. 이 책은 기본으로 돌아가 예산이나 팀 규모에 관계없이 간단하면서도 효과적인 마케팅 전략을 이해하고 실행할 수 있도록 도와드립니다.

- 존 잔스
- 빌리버튼
- 2023년 10월 12일
- [교보문고 바로가기\(클릭\)](#)

단순성, 일관성, 관련성의 힘을 받아들이시기 바랍니다. 이 책에서 소개하는 원칙, 전략 및 팀은 마케팅 활동을 혁신하고 비즈니스를 성공으로 이끄는 데 도움이 될 것입니다.

목차

하루 10분 마케팅습관 독서클럽 5기

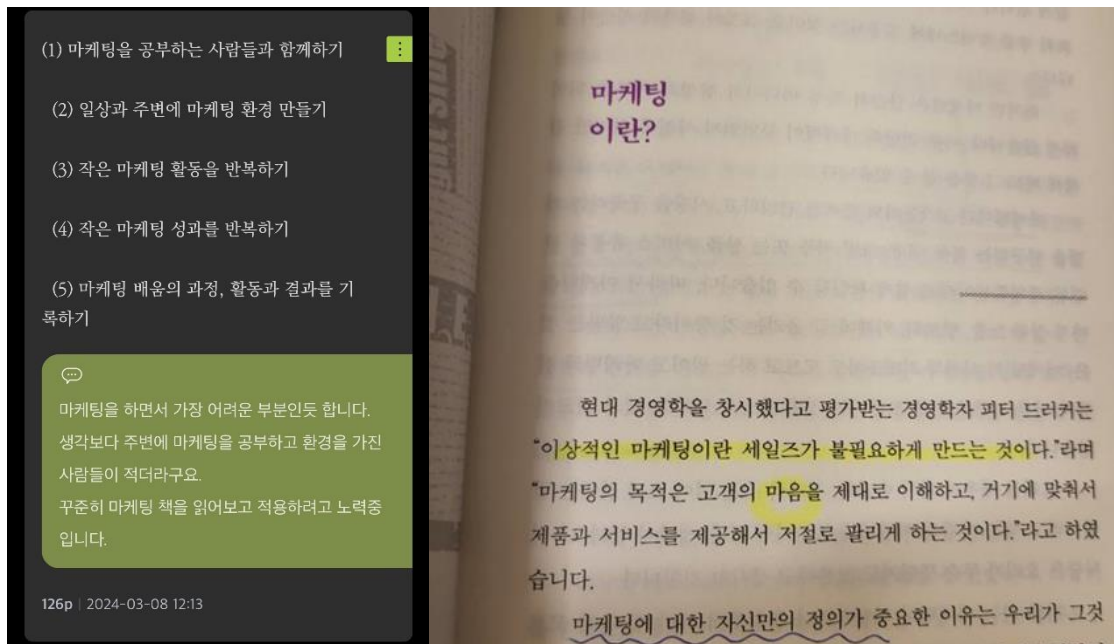
5기 선정도서 소개

쇼핑몰 매니저 '정선수' 스토리

교육 프로그램 마케터 '팅커벨' 스토리

트레이너 겸 헬스장 대표 '홍코치' 스토리

필라테스 강사 '윤진쌤' 스토리



쇼핑몰 매니저 '정선수' 스토리

작은 벤더 쇼핑몰 매니저로 전반적 사무 업무를 맡고있습니다.

온라인비즈니스 환경이 변하고, 시간이 흘러도 유효한 통찰과 지혜가 있을것입니다.

그것들을 튼튼하게 쌓아나가고 싶습니다.

쇼핑몰을 운영할때 마케팅 능력을 동원해 매출을 증대시키고 싶습니다.

1. 독서클럽을 신청한 이유

당장 직접적인 마케팅 일을 하지 않더라도 마케팅 공부는 누구나 꼭 해야 한다고 생각하고 있었다. 속도가 빠르지 않더라도 올바른 방향으로 그 길을 가고 싶었다. 흑상어쌤의 독서클럽은 시간이 지나도 변하지 않을 본질을 추구한다는 점이 엇보였다. 그것이 내 생각과 가까웠다.

2. '하루 10분 마케팅 습관'의 독서 후기

지금 시점에서 돌아보면 '마케팅 레벨업 3단계' 개념이 인상 깊게 남아있습니다. 아주 단순화한 체계덕에 마케팅 공부를 어떻게 해야 할지 그릴 수 있었습니다.

단 하루 10분이라도 마케팅 공부를 습관처럼 누적시키라는 조언도 인상적이었습니다. 이미 그 맛을 조금 보았습니다. 한 달 여 동안 조금씩이라도 읽고 한 줄 메시지를 써왔습니다. 그 과정에서 저도 모르게 마케팅 세포가 생겨나고 꿈틀거리게 된 것 같습니다. 책의 조언대로 습관처럼 자주 마케팅 공부를 하다보니 이 공부를 계속하고 싶고, 흥미를 갖게 되었습니다.

3. 독서를 통해 찾은 한 개의 메시지와 한 번의 실행

[PART 6_04하루 10분 마케팅 습관 만들기]중 '하루 10분이 라도 꾸준한 마케팅 독서 활동을 하면 한 단계 레벨업을 할 수 있다' 는 메시지를 간직하려 합니다.

저자가 준 가이드대로 1년의 호흡으로 적합한 책을 꾸준히 읽고 핵심메시지와 내 생각을 쓰는 행동을 습관화 하려 합니다.

4. 내가 정의 하는 '마케팅'

고객의 문제를 해결하거나 가치를 제공하는 과정에서 고객, 잠재고객과 주고받는 모든 직간접적 커뮤니케이션이다. 고객의 가슴속에 긍정적인 존재가 되기를 의도한다. 나이키나 스타벅스와 같이.

5. '고객의 95%는 자기의지로 물건을 사지 않는다'의 독서 후기

DM 마케팅을 할 때 팁, 신규 고객 관리, 마케팅 실무자 주간 마케팅 업무 흐름 등 마케팅 행위의 현장에서 어떻게 움직여야 하는지 아주 실질적인 내용을 담았다고 느꼈다. 담긴 팁들이 매우 상세했다. 왜 이 책을 선정했는지 이해했다.

내가 실제로 마케팅 행위를 해야 할 때 이 책을 펼쳐서 참고하면 되겠다고 생각했다. 이 책을 읽은 이상 마케팅 실행을 하는데 뭘 어떻게 해야 할지 염두가 안나서 못하겠단 말은 할 수 없겠다.

6. 독서를 통해 찾은 한 개의 메시지와 한 번의 실행

"매주 월요일 아침, 5가지 마케팅 활동을 정하고 약속처럼 예약하세요. 그런 다음 금요일에 모든 작업이 완료될 때까지 집에 가지 마세요."

책의 마지막 부분에 나온 구절입니다. 마케팅 활동이 시급하게 느껴지지 않을 수도 있으나 조금씩이라도 매일 꾸준히 실행해야 한다고 강조합니다. 작은 단위로 쪼개고 실행하라는 것입니다.

마케팅 공부를 하며 마케팅을 할 상품이나 서비스를 제대로 선별하는 게 중요하단 생각이 들었습니다. 완벽하진 않더라도 진심이 담겨야 한다고 생각합니다.

그런 상품과 서비스가 준비되는대로 매일 5명씩에게 전화 또는 메시지를 발송하겠습니다. 일회성이 아니라 목록을 관리하여 주기적으로 접촉하겠습니다.

7. 내 잠재 고객은 누구인가요?

그것을 아직 정하지 못했습니다. 정확히는 내 상품을 정하지 않은 것입니다.

8. 독서클럽 참여 후기와 다음 기수를 위한 추천의 한마디

현재 직장인 비투비 쇼핑몰에서의 업무, 부업 쇼핑몰 운영 경험 등을 하며 느낀 것은 시장에서 단순 가격경쟁만을 해서는 미래가 없다는 것이었습니다. 똑같은 물건을 똑같이 팔아서도 미래가 없다 생각했습니다. 그래서 마케팅 공부를 해야겠다 생각이 강하게 들었습니다.

하루에도 몇 차례씩 오는 마케팅 대행 업체들의 메시지와 전화를 받으며 잘 모르지만 저렇게 하고 싶지는 않다고 생각했습니다. 그분들을 비판하는 것이 아니라 그분들의 메시지에 전혀 관심도 가지 않았고, 매력적이지 않았고 올바른 방식이 아닌 것 같았습니다. ‘최소한 저렇게는 하고 싶지 않다’에서 시작해 기왕이면 제대로 공부를 해보고 싶었습니다. 그 와중에 마케팅 독서클럽에 참여하게 되었습니다.

제가 갖추고 싶었던 최소한의 마케팅 소양은 얻을 수 있었다 생각합니다. 예를 들면 저만의 마케팅 정의 수립과 마케팅 레벨 3단계 이해 같은 것이죠.

이 자본주의 사회에서 뭘 하든 마케팅 공부는 필수라는 생각이 더욱 강하게 듭니다. 혼자서 할 수도 있겠지만, 실천 자체가 습관화되지 않은 저에게 이 독서클럽은 아주 좋은 환경이라고 생각합니다.

마케팅을 공부하고 싶기는 한데 어찌해야 할지 모르는 분들이라면 이 독서클럽을 자신 있게 추천 드립니다. 선정 도서를 읽고 핵심메시지를 선별하여 쓰고 후기를 쓰는 실천을 하신다면, 마케팅 눈이 조금씩 열릴 것입니다.

공부하다 이해가 잘 안 되는 부분이 있으면 흑상어쌤에게 질문 해볼 수도 있습니다. 저 또한 다음 기사에서는 이 부분을 적극적으로 해보려 합니다. 흑상어쌤은 오랜 기간 경험과 이론이 풍부한 만큼 무얼 물어도 아주 척척 피드백을 주시더라고요 ㅎㅎ

마케팅 실행 경험이 거의 없는 저에게는 다른 분들이 어떻게 실행하고 흑상어쌤이 어떻게 피드백을 주시는지 보며 간접 경험도 할 수 있었습니다.

교육 프로그램 마케터 '팅커벨' 스토리

저는 유아및 어린이 교육프로그램 및 부모 강사를 위한 자격증 과정을 기획개발참여하고 있으며 브랜드 마케팅담당이기도 합니다.

브랜드를 알리기 위한 마케팅을 배우고 싶고, 그전의 일들은 배움을 통한 행동이 아니라, 제가 아는 방식으로 접했던 것 같습니다.

마케팅이란, 그래서 나의 행동, 그 이후의 결과
브랜딩이란, 그래서 나의 행동, 그 이후의 결과
차근히 밟아가보고자 합니다.

1. 독서클럽을 신청한 이유

저는 지금 3번째 연속으로 독서클럽을 참여 중입니다.
같은 이유가 될 것 같습니다.
처음엔 배울 수 있는 곳에서 시작되어서
지금은 배우고 있고, 천천히 진행하면서 부족한 부분을 더 채우고 싶습니다.

2. '하루 10분 마케팅 습관'의 독서 후기

글쓰기가 정말 중요하고 오픈방에서는 독서와 실행으로
마케팅 관점을 바꾸는 것을 매일 독려해주시는데
책에서 나온 여러 가지들을 계속 진행형으로 하고 있습니다.

농담으로 20기까지는 해야 될 것 같다고 말씀 드렸었는데,
아마도 그때까지 연속으로 하고 있다 보면 후기가 완성되지
않을까 싶어요. ^^

3. 독서를 통해 찾은 한 개의 메시지와 한 번의 실행

4기 참여했을 땐 사람이해였고,
5기 참여했을 땐 브랜딩 정의를 좀 더 파보려고 한다고 했었습
니다.
이번 6기에서는 하루 10분 마케팅 습관을 다시 다져보려고 합
니다.
하나씩 씹다 보면 2달 전과 다른 메시지를 찾을 수 있을 것 같
습니다.

4. 내가 정의 하는 '마케팅'

나만의 마케팅정의를 하라고 해서, 내가 고객이 되어보야겠다는 생각을 했습니다.
내가 고객의 입장에서 참여했을 때 필요한 부분들을 채워가는 한 달을 지내볼 것 입니다.

5. '고객의 95%는 자기의지로 물건을 사지 않는다'의 독서 후기

작은 브랜드를 위한 책으로 관심이 많이 갔고,
요즘 고민이었던 나에게 와닿는 말들이 많았습니다.
마지막까지 천천히 읽어보려고 합니다.

6. 독서를 통해 찾은 한 개의 메시지와 한 번의 실행

하고 싶은건 온라인에서 존재감을 구축하는 것
우리의 잠재 고객을 완성하는 것입니다.

하지만 이부분도 한번으로 알아갈 수 있는건 아니라고
생각합니다. 이번 달도 파이팅 하겠습니다.

7. 내 잠재 고객은 누구인가요?

그림책을 읽으며 질문하는 방법을 배우고, 아이의 문해력을
키우는 것이 궁금한 유아동 부모

8. 독서클럽 참여 후기와 다음 기수를 위한 추천의 한마디

내가 잘 할 수 있는 것이 무엇인지 고민이 된다면 일단 들어오세요.

방법과 노하우 그리고, 팀원들로 인해 나를 되돌아 보게되고, 내가 가야 할 방향을 찾아가는 과정이 될 거예요.

트레이너 겸 헬스장 대표 '홍코치' 스토리

16년 차 트레이너 8년차 헬스장을 운영 중입니다.

틱톡에서 라이브 방송을 진행 중입니다.

기존에는 아무것도 모르고 헬스장에서 한다고 하는 광고를 따라만 했습니다.

전단지 만들고 배포하고, 네이버 블로그 상위노출, 인스타, 등등 노출해야 한다고 하는 것, 이렇게 하면 노출이 잘된다 하는 것, 단편적인 것들만 급급하게 해왔습니다. 그게 마케팅인줄 알았습니다.

여러 가지 마케팅 도구들은 다 사용하고 다뤄봤지만 23년도에 들어서던 때에 본질을 놓치고 있다는 걸 깨달았습니다.

23년 한해 동안 “고객의 80%는 비싸도 구매한다”로 시작해서 “뇌, 욕망의 비밀을 풀다”, “1페이지 마케팅 플랜”, “마케팅 설계자”, “꽃히는 글 쓰기”, “스틱”, “무기가 되는 스토리”, “사장학개론” 등등의 책을 접하며 좀 더 제대로 된 사업가가 되기 위해 마케팅을 공부 하고 있습니다.

그 어떤 일을 하더라도 마케팅은 필수라고 생각하게 되었습니다.

마케팅을 모르는 내 사람들에게 도움을 주고 싶습니다.

마케팅을 공부해서 나와 나의 사람들을 마케팅해 네트워크를 확장해 기업화 하려고 합니다.

1. 독서클럽을 신청한 이유

8년간 헬스장을 운영하고 23년에 책을 읽기 시작, 독서모임을 생각하던 차에 최근 가장 관심분야인 마케팅 독서 모임, 흑상어쌤의 마케팅 독서 클럽은 내가 바라는 독서 모임이었습니다.

2. '하루 10분 마케팅 습관'의 독서 후기

하루 10분 마케팅 습관은 왜 독서가 중요한지, 고수가 될 필요는 없다는 시기에 본질의 중요성, 마케터로써 가져야 할 태도라고 이야기 하고 있지만 삶을 살아가야 하는데 가져야 할 태도라고 생각될 책이었습니다.

3. 독서를 통해 찾은 한 개의 메시지와 한 번의 실행

"소비자에 대한 철저한 이해" - 너무 오랜 시간 판매자로서 생활하고 소비를 하지 않았기에 사실 소비자의 마음을 잘 이해하지 못했습니다. 앞으로는 소비심리를 이해하기 위해 부단히 노력해야 할 것 같습니다.

4. 내가 정의 하는 '마케팅'

고객이 육체적 심리적으로 건강하게 되도록 만들고 운동을 즐길 수 있도록 만드는 것.

5. '고객의 95%는 자기의지로 물건을 사지 않는다'의 독서 후기

생각 외로 sns, 웹사이트 등의 외적이 요소의 중요성을 알게 되었습니다.

6. 독서를 통해 찾은 한 개의 메시지와 한 번의 실행

고객리스트를 뽑아 순위를 매겨라. 누가 가장 기여도가 크고 작은가, 누가 추천을 많이 하는가, 추천을 많이 한 사람은 만족한 고객이다. 어떤 고객들이 만족하는가. 이 리스트에서 이상적인 고객을 찾는다.

7. 내 잠재 고객은 누구인가요?

운동, 문제

8. 독서클럽 참여 후기와 다음 기수를 위한 추천의 한마디

블로그에는 꼭 글을 올리셔야 하지만 무조건 카톡방에 책 읽으며 드는 생각들과 실무에 적용하실 때 애매한 것들 그냥 생각나는 대로 많이 공유하시는 것을 추천합니다. 흑상어쌤이 마케팅적으로 엄청나게 풀어주십니다. 그날 읽은 내용 정리한다고 한참 길게 쓰느라 카톡 많이 못한 게 아쉽습니다.



필라테스 강사 '윤진쌤' 스토리

- 소도구 필라테스 센터 강사 겸 운영
- 기구 필라테스 강사 겸 부원장
- 유튜브 채널 운영 슬로우필라테스
- 3개월차 독서클럽 참여 중이나, 아직도 마케팅이 뭔지 모름
근데, 재밌음!
- 소도구 필라테스 신규유입 (현재 오전1타임만 운영중)
- 기구 필라테스 신규유입

1. 독서클럽을 신청한 이유

나를 필요로 하는 사람들이
더 쉽게 찾을수있도록
나를 알리기 위해서

2. '하루 10분 마케팅 습관'의 독서 후기

"나는 누구를 위해 콘텐츠를 올리는가"에 대한 고민이 곧
마케팅의 정의

3. 독서를 통해 찾은 한 개의 메시지와 한 번의 실행

근데 왜 나는 인스타 팔로잉은, 나를 팔로잉 해줄 것 같은 떡집,
답례품 이런 데만 했지?
다행히 떡상한 릴스 하나가 있어 좋아요 누른 사람을 찾아가
팔로우를 했다

4. 내가 정의 하는 '마케팅'

5060 근감소증을 걱정하는 분들을 위해, 필라테스 센터에 가
기 힘든 분들이 집에서 잠깐이지만 큰자극을 느끼는 운동을 알
려드리는 행복

5. '고객의 95%는 자기의지로 물건을 사지 않는다'의 독서 후기

나를 좋아하게 만들자

6. 독서를 통해 찾은 한 개의 메시지와 한 번의 실행

인스타 팔로잉도 하고, 유튜브 라이브도 시작하고,
카톡 오픈방에 말도 겁니다. 그분들한테 잘 보이려고~

7. 내 잠재 고객은 누구인가요?

근력운동은 해야하는데 헬스장 가기는 싫은 분들

8. 독서클럽 참여 후기와 다음 기수를 위한 추천의 한마디

함께 성장하는 기쁨을 나누어요♥♥



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>