

# 영업의 기본: 1년 후, 500명의 하객을 만들어라

머릿속에서 '보험 영업'을 지우는 순간  
시작되는 압도적 성장의 청사진

GA 신입 및 딜레마를 돌파할 경력자를 위한 백 투 더 베이직 (Vol. 1)



# 이 청사진은 누구를 위해 설계되었는가?



## 신입 설계사

GA에 처음 입사하여  
영업의 '정확한 방향'을  
잡고 싶은 초심자.



## 딜레마에 빠진 경력자

오랫동안 영업을 해왔으나  
더 이상 갈 곳이 없어  
막막함을 느끼는 베테랑.



## 기본의 재건이 필요한 자

기교나 상품 지식이 아닌,  
수많은 계약을 창출하는 '원초적 동력'을  
되찾고 싶은 모든 설계사.

2만 명의 설계사가 있다면 2만 가지의 영업 방식이 존재합니다.  
하지만 모든 성공적인 영업은 오직 하나의 '기본'에서 출발합니다.

# 수만 가지의 영업 방식은 결국 3가지 기둥으로 수렴됩니다

## 인간관계 확장

방식: 지인 및 대면 영업

특징: 본질적인 신뢰를 바탕으로 한 인적 네트워크 구축

## 불특정 다수 정보제공

방식: 개척 영업 (찌라시, 방문) 및 온라인 (블로그, 카페, 지식인)

특징: 특정 섹터를 타겟팅하여 새로운 DB 창출

## 컨셉 영업

방식: 세무, 노무, 기업 자금 대출

특징: 전문가 파트너십을 통한 고부가가치 B2B 플랜 설계

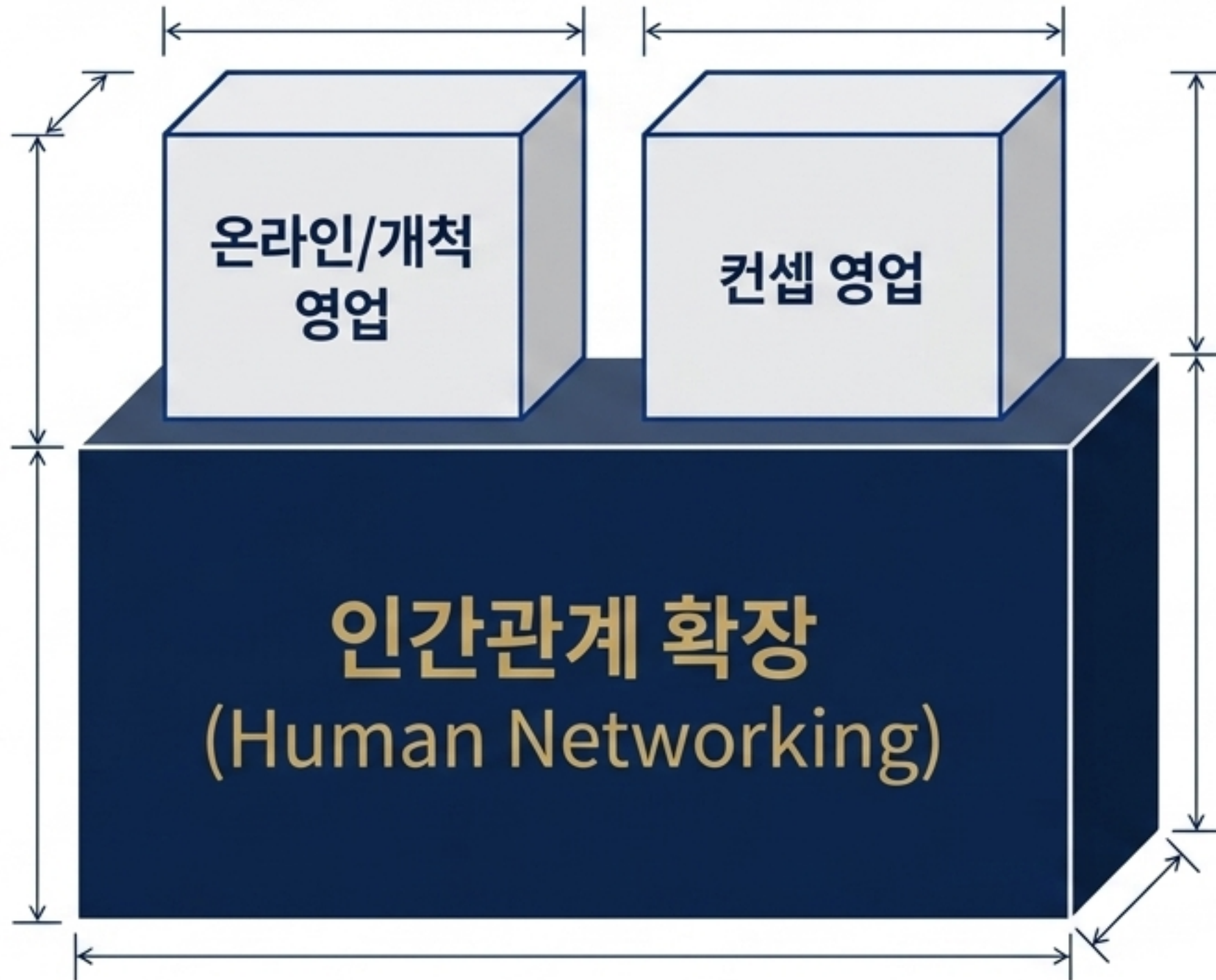
오늘 우리는 가장 기본이자 모든 영업의 뿌리가 되는  
[인간관계 확장]의 진짜 비밀을 파헤칩니다.

# [참고] 고수들의 영역: 컨셉 영업의 구조



컨셉 영업은 강력하지만, 이 역시 궁극적으로는 사람과 사람을 연결하는 고도의 '인간관계 관리'입니다.

# 화려한 기교도 결국 '관계'라는 지반 위에 세워집니다



---

컨셉 영업만 하겠다? 온라인 영업만 하겠다?  
이는 매우 위험한 패턴입니다.

---

---

온라인으로 만난 고객, 컨셉 영업으로 만난 법인 대표를  
지속적으로 관리하고 추가 계약을 이끌어내는 힘은  
결국 **'인간관계를 확장하는 능력'**에 달려 있습니다.

---

---

인간관계 확장은 단순한 '지인 영업'이 아닙니다.  
그것은 **끊임없는 소개(Referral)가 쏟아지는  
자가 발전 시스템**을 구축하는 일입니다.

---

핵심 비급: 머릿속에서 '보험 영업'이라는 단어를 완벽히 지워버리십시오

# ~~[보험 영업]~~ >> [인간관계]

## 보험 영업을 생각할 때

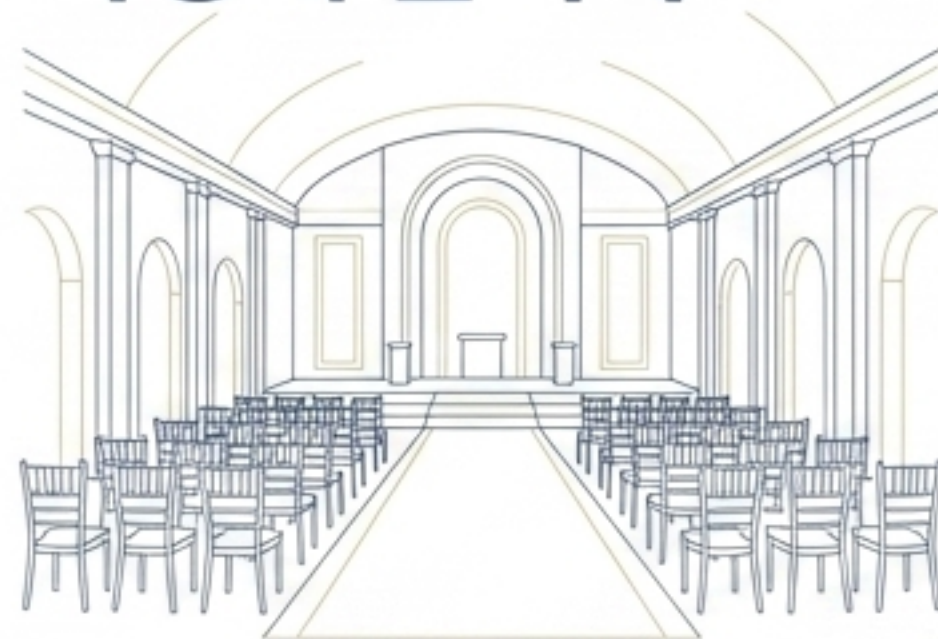
고객을 '가망 타겟'으로 보게 됩니다.  
실적에 쫓겨 부탁하게 되고,  
소위 말해 '빌빌거리는' 을(乙)의 입장이 됩니다.

## 보험 영업을 지웠을 때

사람 그 자체에 집중하게 됩니다.  
내가 먼저 다가가고 베푸는 갑(甲)의 입장에서,  
내가 주도하는 진짜 영업을 할 수 있습니다.

보험을 팔려 하지 않을 때, 비로소 끊임없는 소개가 시작됩니다.  
이를 증명하기 위한 하나의 '극단적 가정'을 제안합니다.

# 사고 실험: 당신이 딱 1년 후 오늘, 결혼한다고 가정해 봅시다



DAY 1 (오늘)

DAY 365

1년 시한부 판정을 받고 장례식에 올 사람을 찾는 것은 너무 슬픈 일입니다.

대신, 지금 이 순간부터 정확히 1년 후, 예식장과 날짜가 모두 잡힌 당신의 '결혼식'을 상상해 보십시오.

당신에게 주어진 시간은 정확히 365일. 이 기간 동안 당신이 완수해야 할 단 하나의 미션이 있습니다.

# 미션: 가족을 제외한 '나의 순수 하객' 500명을 모아라



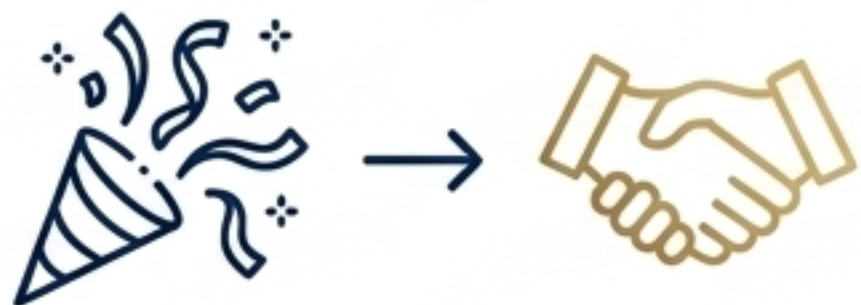
조건 1: 부모님, 친척 등 가족은 하객 수에서 제외합니다.

조건 2: 배우자 측의 하객도 철저히 배제합니다.

조건 3: 오로지 '나'라는 사람을 축하해주기 위해 기꺼이 시간을 내어 참석할 '순수 하객' 500명을 만들어야 합니다.

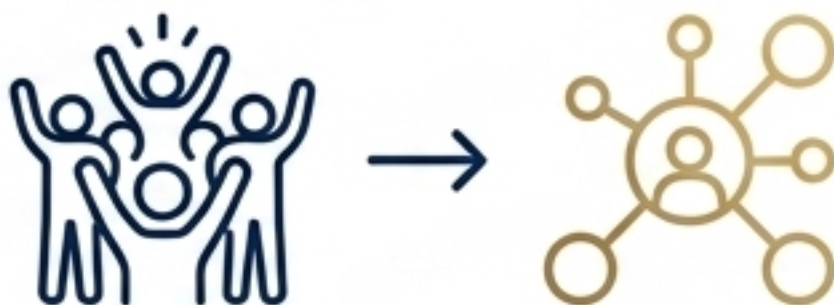
[현실 점검] 수많은 결혼식을 가보았지만, 가족을 제외하고 신랑/신부 단독 하객이 500명 이상 오는 경우는 단 3번밖에 보지 못했습니다. 대부분 100명 미만, 때로는 10~30명에 불과합니다. 500명은 '보통의 노력'으로는 결코 채울 수 없는 숫자입니다.

# 하객 500명이 곧 '성공적인 영업'을 의미하는 3가지 이유



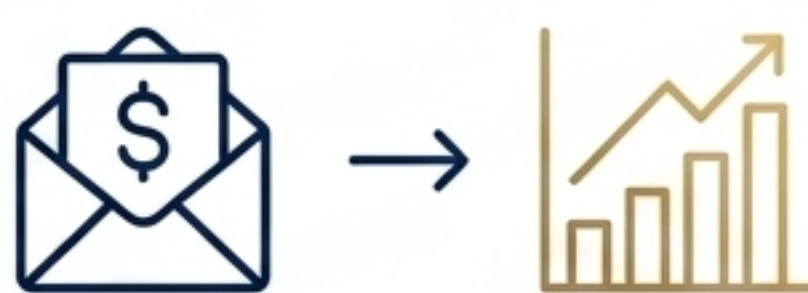
## 확자지결한 예식장 (사회적 증명)

바글바글한 하객은 당신이 인생을  
똑바로 살아왔다는 증거입니다.  
비즈니스에서는 '사회적 신뢰와  
탄탄한 평판'을 의미합니다.



## 수많은 사람들의 축하 (지지와 소개)

진심으로 축하해주는 사람들이  
많은 것은,  
영업 현장에서 당신을 지지하고  
다른 고객을 기꺼이 소개해줄  
'팬덤'이 존재함을 뜻합니다.



## 축의금 (계약과 수익)

단순히 사람만 많은 것이 목적이라면  
인당 3만 원씩, 1,500만 원을 주고  
가짜 하객 500명을 고용하면 됩니다.  
하지만 그들은 '축의금'을 내지 않습니다.  
진정한 하객만이 축의금(수익)을  
가져오며, 이것이 가짜 인맥이 아닌  
진짜 네트워크가 필요한 이유입니다.

# 가혹한 현실 점검: "당장 내일 결혼한다면?"



1년 후가 아니라,  
당장 내일 결혼한다고 가정해 봅시다.

지금까지 전혀 알리지 않고 있다가,  
오늘 밤 전화나 문자로 '친구야, 나 내일 결혼해',  
'선배님, 저 내일 결혼합니다' 라고 알렸을 때.

아주 특별한 일이 없는 한, 하던 일을 멈추고  
무조건 달려와 줄 사람은 과연 몇 명입니까?

이 질문에 자신 있게 대답할 수 있는 숫자가,  
현재 당신이 보유한 '진짜 영업 자산'의 크기입니다.

# [실행 과제] 관계의 설계도를 직접 작성하십시오

지금 당장 빈 A4 용지를 꺼내어, 다음 3가지 질문에 대한 답을 구체적으로 적어보십시오.  
머릿속으로만 생각해서는 안 됩니다. 반드시 활자로 적어내야 합니다.

**01.** 365일 안에 순수 하객 500명을 만들기 위해, 나는 내일 아침 가장 먼저 무엇을 할 것인가?

.....  
.....

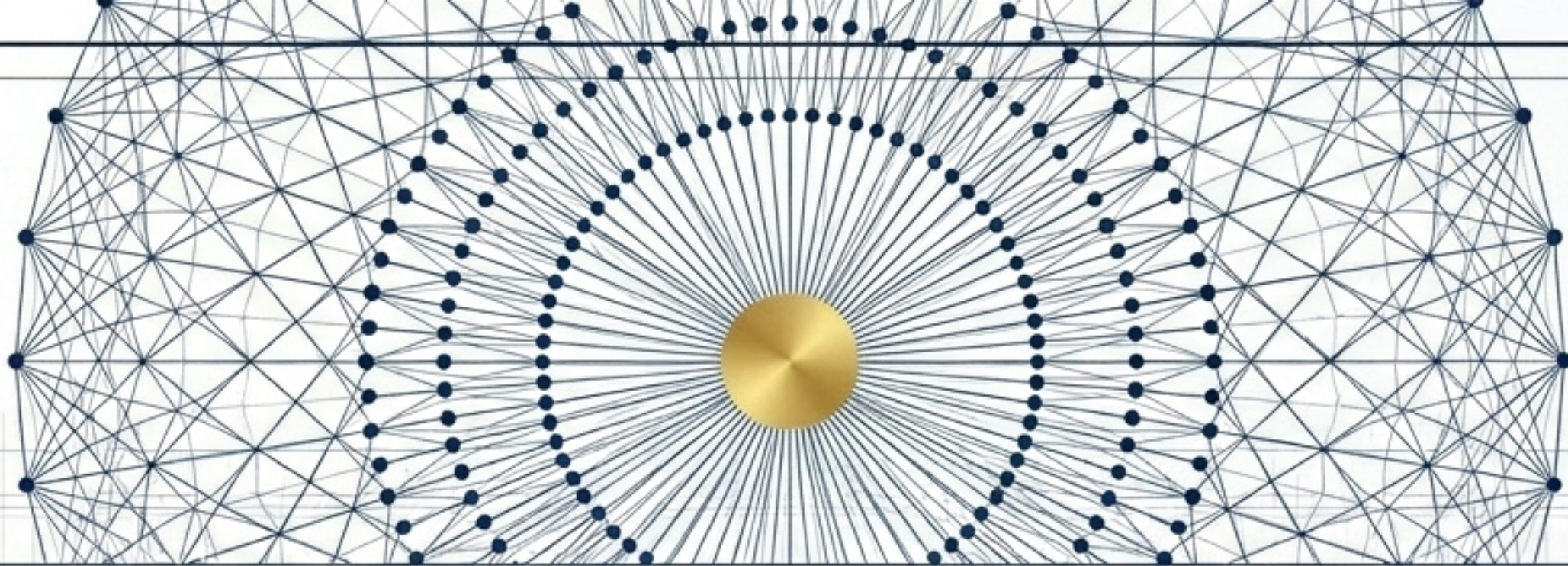
**02.** 내 결혼식에 기꺼이 참석할 500명은 어떤 성향과 특징을 가진 사람들일까?

.....  
.....

**03.** 당장 내일 결혼한다고 알렸을 때, 조건 없이 달려올 '확실한 내 사람'의 명단은 누구인가?

.....  
.....





## 500명의 하객이 모이는 사람은 영업을 고민하지 않습니다

당신의 장부에 500명의 '진짜 하객'이 존재한다면,  
더 이상 거절에 상처받거나 갈 곳이 없어 고민할 필요가 없습니다.  
계약은 그 500명 속에서 자연스럽게, 그리고 끊임없이 쏟아져 나올 것입니다.

본인만의 A4 용지 설계도를 완성하십시오. 다음 강의(Vol. 2)에서는  
이 텅 빈 예식장을 500명으로 채워나가는 구체적인 '인간관계 확장 방법론'을 본격적으로 다룹니다.