

Dong-A Business Review

PDF EDITION

2008 NOV ① Vol.20

저작권 공지

본 PDF 문서에 실린 글, 그림, 사진 등 저작권자가 표시되어 있지 않은 모든 자료는 발행사인 (주)동아일보사에 저작권이 있으며, 사전 동의 없이는 어떠한 경우에도 사용할 수 없습니다.

무단 전재 재배포 금지

본 PDF 문서는 동아비즈니스리뷰 독자 및 www.dongabiz.com 회원에게 (주)동아일보사가 제공하는 것으로 저작권법의 보호를 받습니다. (주)동아일보사의 허락 없이 PDF문서를 온라인 사이트 등에 무단 게재, 전재하거나 유포할 수 없습니다. 본 파일 중 일부 기능은 제한될 수 있습니다.

버펄로 이야기로 배우는 수익모델 찾기

| Man | 블로거

사업을 할 때 가장 고민스러운 게 비즈니스 모델이다. 즉 어떤 식으로 수익을 낼 것인가에 대한 답을 찾는 것이 가장 어렵다. 대학 시절 수업 시간에 한 교수님께서 부터 들은 우화 하나를 소개한다.

지혜로운 젊은이와 버펄로 이야기

미국의 어느 마을에 젊은이 한 명이 나타나 주민들에게 벌난 내기를 제안했다. 마을 근처 골짜기에 어찌다 버펄로 떼가 지나가는데 이게 정말 장관이어서 사람들에게 좋은 구경거리가 되곤 했다. 주민들은 버펄로 떼가 언제 지나갈지 몰랐기에 그저 우연히 보면 운이 좋다고 여기는 정도였다. 그런데 이 젊은이가 버펄로 떼가 지나가는 날과 시간을 맞추겠다고 나선 것이다. 판돈은 우리 돈으로 단돈 5000원. 젊은이가 예측한 날과 시간에 버펄로 떼가 정말 지나가면 그 돈은 젊은이가 다 가져가고 틀리면 판돈의 2배인 1만 원을 돌려주겠다고 하는 게 아닌가.

마을 사람들은 이렇게 생각했다. '버펄로 떼가 지나가면 좋은 구경을 했으니 관람료를 낸 셈 치면 되는 것이고, 안 지나가면 시간은 아깝지만 돈을 벌 수 있으니 이래저래 손해 볼 건 없네.'

이렇게 해서 마을 사람들은 젊은이의 내기에 선뜻 응했다. 젊은이가 말한 그날 마을 사람들이 약속한 장소에 속속 모여들

기 시작했다. 어느덧 시간이 흘러 해는 지고, 약속한 시간이 지나도록 버펄로 떼는 나타나지 않았다. 젊은이는 약속대로 마을 사람 모두에게 1만 원씩 돈을 돌려줬다.

그런데 정작 이 젊은이는 이 내기로 큰 돈을 벌었다. 사건의 전말은 이러하다. 사실 이 젊은이의 직업은 뱃사공이었다. 버펄로 떼가 나타난다는 장소는 강 건너편에 있었으니 사람들은 그곳으로 가기 위해 모두 젊은이의 배를 탈 수밖에 없었다. 게다가 젊은이는 오랫동안 한 장소에 머물러 사람들을 위해 미리 물과 먹을거리를 마련해 판 것이다.

눈에 보이지 않는 수익모델을 찾아라


비즈니스 수익모델은 이래야 한다. 눈에 보이는 1차적인 것으로 수익을 확보하는 게 아니라 눈에 보이지 않는 2차적인 것을 활용해 수익을 만드는 것이다. 겉으로 보기에 손해가 나는 것 같아도 실제로는 실속을 챙기는 방식이다. 소비자들은 점점 똑똑해지고 있다. 눈에 뵈는 수익모델이라면 결코 손해 볼 일을 하지 않는 소비자들을 끌어 모을 수 없다. 그러나 사람들은 2차적인 것에 대해 무감각하게 돈을 쓰는 경우가 많다.

편의점을 운영하는 지인이 가게 위치가 좋지 않아 매출이 적어 고민했다. 그런데

가게에 오는 사람들을 가만히 살펴보니 주변에서 일용직으로 일하는 사람들이 소주를 사러 자주 오는 것이었다. 그는 파격적으로 소주 가격을 거의 이윤이 없는 수준으로 끌어내렸다. 그러자 손님들이 위치는 안 좋지만 싼 소주를 사기 위해 편의점으로 몰려왔고, 소주뿐 아니라 안줏거리도 사게 되면서 매출이 급증했다.

사업을 할 때 남들과 비슷한 제품, 비슷한 서비스라도 수익모델을 달리하면 같은 업종이라도 전혀 다른 형태의 사업을 할 수 있다. 또 그만큼 경쟁력도 가질 수 있다.

블로그도 마찬가지다. 국내에서도 애드센스를 통해 한 달에 수백만 원의 수익을 올리는 고소득 블로거가 등장하고 있지만, 이렇게 눈에 보이는 광고를 통한 수익에는 한계가 있다. 눈을 돌려 다른 수익 모델에 대해 고민할 필요가 있다. 블로그 Problogger.net의 주인은 블로거들에게 블로그로 돈 버는 정보를 제공해 수익을 내고 있다. 그는 사람들로 하여금 애드센스 광고를 클릭하도록 만드는 게 아니라 어떻게 하면 애드센스로 돈을 벌 수 있는지 친절하게 가르쳐 주고, 자신을 통해 구글 애드센스에 가입한 사람들이 일정 수준 이상의 수익을 창출하면 자연스럽게 수익을 배분받는다.

수익모델을 세울 때 엄청난 지식이 필요하진 않다. 조금만 바꿔 생각하면 누구나 충분히 멋진 수익모델을 만들어 낼 수 있다. 

필자(본명 손충만)은 원자재 상품시장 애널리스트로 일하고 있다. 경영과 투자, 미래학 등에 대한 책과 자료를 정리하고 관련 생각을 담은 블로그 'WithMan-직관과 통찰'을 운영하고 있다. <http://withman.net>

DBR은 기존 국내 매거진과 확실히 다릅니다.

高純度 경영 콘텐츠

기존 시사 경제지의 잡식성 콘텐츠를 지양합니다. 기업경영에 초점을 맞춰 심층적인 콘텐츠를 전달합니다.

현장형 콘텐츠

DBR은 단순히 정보만을 전달하지 않습니다. 현장의 생생한 케이스와 실질적인 솔루션을 드립니다.

MBA 출신의 제작진

고급 콘텐츠 제작을 위해 경영학 박사, MBA 기자들이 모였습니다. 차별적인 매패워로 한발 앞선 정보를 제공합니다.

생생한 해외 콘텐츠

DBR은 국내에서 유일하게 하버드 비즈니스 리뷰(HBR) 맥킨지쿼터리와 전재 계약을 맺었습니다.

와튼스쿨 IMD INSEAD 등 14개 해외 기관의 콘텐츠도 DBR 지면에 소개됩니다.

국내 최초의 경영지식 통합 솔루션

매거진은 물론 프리미엄 온라인 사이트, e-mail 뉴스레터, 오프라인 강좌를 함께 이용할 수 있습니다.

DBR, 이렇게 신청하세요.

발행정보 | 월 2회 발행, 연 24회 발행

가격 | 날권 12,000원, 연 288,000원

1년 정기구독료 | 240,000원

인터넷 구독 신청 | www.dongaBiz.com

온라인 투고 | DBR@donga.com

● 개인 구독 문의 | 02-721-7800

은행계좌 | 우리은행 1005-801-091411 (주)동아PDS

● 단체 구독 문의 | 02-2020-0685

은행계좌 | 우리은행 217-221493-13-002 (주)동아일보사