

evezary story

이브자리 소식을 알려드립니다. 새로운 이벤트와 추천 상품, 새롭게 오픈한 대리점 등 다양한 소식을 만나보세요.



추운 겨울, 따뜻한 홈 인테리어를 위한
SF의 '쿠키' 크세사 세트.

혹한기에 대처하는 이브자리의 핫 아이템

작년보다 더 춥고 기상이변이 많을 거라 예상되는 올겨울, 사장님들께 귀가 쫑긋, 눈이 번쩍 뜨일 핫한 상품을 준비했습니다. 바로 겨울철 가장 많이 찾는 구스와 양모 이불솜과 그동안 출시된 극세사 침구에서 한 단계 업그레이드 된 따끈따끈한 극세사 차림을 소개합니다.



PART 1 구스 vs 양모, 당신의 선택은?

겨울을 맞이하기 전에 해야 할 일이 이불솜 정비다. 겨울 이불솜 중 치열한 경쟁을 펼치고 있는 양모와 구스를 비교해 봤다.

Goose

거위털은 가슴 주변에 난 부드러운 다운(솜털)과 목 부분의 페더(깃털)가 원료로, 원료의 질과 함유량에 따라 품질이 결정된다. 거위털 속통의 최대 장점은 가볍다는 것으로 무게에 민감한 사람이나 몸이 불편한 사람들도 편안하게 사용할 수 있다. 또한 민들레 씨앗 같은 모양의 다운 볼 사이에 공기를 많이 함유해 폭신하고 복원력이 좋으며, 다운 볼이 팽창하거나 수축하면서 체온이 외부 온도의 영향을 받지 않도록 에어커튼 역할을 하기 때문에 사계절 내내 사용할 수 있다. 다만 털이 바깥으로 빠져나오거나 자칫 고약한 냄새가 날 수도 있다는 것이 단점. 이러한 문제를 해결하기 위해 다운프루프 가공을 거치는데, 품질이 좋을수록 특유의 바스락거리는 소리도 덜 난다. 거위털이 한쪽으로 몰리지 않도록 키팅 누빔 처리를 해야 하고 가공하는 데 어려움이 따라 가격이 다소 높다.

Care 다운 이불은 물세탁이 가능하다. 세탁기를 이용할 경우 망에 넣어 울 코스에서 중성세제를 사용해 단독 세탁한다. 통풍이 잘되는 그늘에서 완벽하게 말리고, 평소에도 한 달에 한 번은 통풍이 잘되는 곳에서 한두 시간씩 말리는 것이 좋다. 이불이 납작해졌을 때는 햇볕에 말린 다음 두드리면 폭신하게 부풀어 오른다.

Wool

양모는 장점이 많은 특별한 소재다. 특유의 단열 및 통풍과 보온 기능이 계절마다 장점을 발휘하는 것. 이는 구불구불한 구조(클림프), 즉 여러 층을 가지고 있기 때문이다. 층 사이 사이에 공기를 많이 함유해 숨을 쉬면서 체온이 외부 온도의 영향을 받지 않게 하는 구조다. 또한 수면 중에 흘리는 땀을 흡수해 밖으로 발산, 침구를 쾌적하게 유지해 겨울철 침구 속통으로 인기가 있다. 다만 보온력도 뛰어나고 오염에도 강하지만 오래 사용하다 보면 무거워지고 숨이 멎칠 수 있는데, 목화솜이나 명주솜처럼 틀어서 사용할 수 없기 때문에 수명이 짧은 편이다. 제품을 고를 때는 숨이 멎치지 않도록 이불 안쪽에 누빔 처리한 것을 고르고, 울프루프(털 빠짐 가공)가 되어 있는지 체크한다.

Care 양모 패드나 차림이불 등 워셔블 가공 제품이 인기인데, 울샴푸를 이용해 찬물에서 손세탁하고 탁탁 털어 말려야 숨이 멎치지 않는다. 사용 방법에 따라 차이는 있지만, 일반적으로 이불에 덧씌운 커버에서 부서진 가루가 나오기 시작하면 교체해야 한다. 습기가 많으면 양모 표면의 지방이 변해 냄새가 날 수 있으므로 사용하지 않는 계절에도 자주 꺼내 햇볕에 건조시키는 것이 좋다.

PART 2 겨울 방을 환하게 바꿔줄 극세사 침구

올겨울에도 편안하고 따뜻하게 숙면을 취하려면 극세사 침구가 더욱 필요하다.



이국적인 감성이 느껴지는 '루시드'

Concept 레이스의 장식 효과와 파스텔컬러의 소프트함으로 자꾸만 덮고 싶어지는 포근한 극세사 제품이다.

Comment 연폭선이 없는 디자인으로 유려피언 감성이 느껴진다. 취향에 따라 핑크 또는 블루 컬러로 선택이 가능하다.



부드러운 느낌의 컬러 매치가 돋보이는 '쿠키'

Concept 착번아웃 처리로 패턴의 무늬와 누비 모양이 입체적으로 보인다. 그라운드에 소프트한 핑크 컬러를 사용하였으며, 포인트로 아이보리와 베이지 컬러를 매치해 부드럽고 편안한 느낌이 드는 극세사 제품이다.

Comment 추운 겨울철에 따뜻하고 포근한 느낌으로 사용할 수 있을 뿐만 아니라, 고품격 인테리어 연출에도 도움이 된다.



다양한 레이스 패턴이 포인트, 포근한 극세사 '디올'

Concept 착번아웃 제품으로 다양한 레이스가 로맨틱한 분위기를 연출한다. 고급스러운 블루 컬러가 침실의 분위기를 화사하게 바꿔주며 한겨울 까지도 따뜻하게 덮을 수 있는 아이템이다.

Comment 화이트나 브라운의 인테리어와도 무난하게 잘 어울린다. 베개를 추가로 구매하면 새것 같은 느낌으로 오랫동안 사용할 수 있다.

“ 한 겨울에도 이거 하나면 추위 걱정 끝 ”



플라워 모티프가 사랑스러운 '마리엔'

Concept 플라워 모티프를 모던한 분위기의 착번아웃 극세사로 표현한 제품이다. 극세사 차렷에서는 지금까지 볼 수 없던 고급스러움을 느낄 수 있다.

Comment 소프트한 핑크 컬러와 화이트&그레이 컬러의 매치가 편안하면서도 세련된 분위기를 연출한다.



올 겨울, 건강한 수면을 위해 이브자리가 고객님의 감사선물을 드립니다

10만원, 30만원, 50만원 이상 구매 고객님의 선물 증정 (12월 7일~12월 27일) 대리점별 행사내용이 상이 할 수 있습니다

evezary
수면체질에 따른 이불 테라피 이브자리

이브천사 다섯 번째 이야기

세상 어디에도 없는 '착한 혼수'

이브자리는 연말을 맞아 저소득층 이웃을 돕는 캠페인을 벌였습니다. 이번에 지원된 이불은 혼수 구매 고객들의 나눔 행사를 통해 모은 정성으로 마련되었습니다. 이브자리는 매년 지역 불우 이웃과 소외 계층을 꾸준히 지원하고 있습니다. 이브천사의 따뜻한 선행은 앞으로도 변함없이 계속될 것입니다.

사랑의나눔 문화를 확산하는 이브천사 캠페인

한편 이브자리 대표 사회공헌사업인 이브천사는 2008년 캠페인 원년에 본사 차원에서 필요한 곳에 이불을 보내준 이후 고객들도 꾸준히 동참하고 있다. 단순 기부 활동이 나눔 문화의 확산으로 그 의미가 발전되고 있으며 앞으로도 고객들과의 이브천사 캠페인을 확대해 나갈 예정이다.

특히 올해는 다소 빨라진 추위 탓에 예년보다 한 달 앞서 이불 전달식을 진행하였다. 실질적으로 불우 이웃들이 이브자리로 따뜻한 겨울을 준비할 수 있었으며 만족과 감동이 두 배가 되었다는 후문이다. 이브천사 캠페인은 웃음을 잃어버린 사람들에게 포근한 겨울 이불을 선물하며 따뜻한 추억을 만들기도 했다.



이브자리는 2012 이브천사 캠페인으로 마련된 2천5백여 채의 겨울 이불을 불우 이웃들에게 선물하는 전달식을 지난 11월, 노원구 평화종합사회복지관에서 가졌다. 2012 이브천사 캠페인은 전국의 이브자리 400여 매장에서 고객들과 함께 진행된 나눔 행사였다. 혼수를 구매하면 15만원 상당의 겨울 이불 한 채씩을 해당 고객 이름으로 기부하는 방식이었다. 지난 9월과 10월에 진행한 올해 캠페인은 참여 고객이 2천5백여 명, 금액으로는 3억7천5백만원 정도이다. 이브천사 캠페인은 올해로 5년째 진행된 이브자리의 대표적 나눔 활동으로 매년 저소득 소외 계층, 독거노인, 다문화가정, 수재민 등 주변 불우 이웃들의 따뜻한 겨울나기를 도왔다.





역량 있는 인재 육성 프로젝트

이브자리 2세 경영자 교육

지난 11월 13일부터 14일까지 서울시 도봉구에 위치한 숲속마을 연수원에서 '제1회 이브자리 2세 경영자 교육 과정'이 진행되었습니다. 본 과정은 대리점 저변 확대를 위한 역량 있는 2세 교육으로 우수 점포장을 육성하고, 이브자리 사업 성공에 대한 확신을 제공했습니다. 또한 대리점 승계 및 신규 대리점 오픈, 이브자리 코디센으로 전환할 수 있는 계기를 마련했다는 평가를 받고 있습니다. 그밖에 회사에 대한 바른 이해와 가치 체계 일체화를 통해 전략적 파트너의 공감대를 형성한 의미 있는 시간이었습니다.

'제1회 이브자리 2세 경영자 교육 과정'에 참여한 대리점은 총 16 개점, 대리점 사장님들의 자녀 및 1촌 관계자들로 교육 인원이 구성되었다. 참여 인원들의 선정에 있어서는 신규 개설에 대한 계획이 있고, 그에 대한 관심이 높은 대리점을 위주로 편성되었다. 첫째 날 교육에서는 인성 검사를 시작으로 경영 지원 부분, 영업 본부에서 차출된 영향력 있는 강사진의 강의가 차례로 진행되었다. 이브자리 성공의 비밀, 침구 산업의 동향, 이브자리의 사업성과 안정성, 신규 오픈 시 알아두어야 할 점이라는 각각의 주제를 가지고 유익한 교육의 장이 열렸다. 현장에서 본 2세 경영자들의 눈에는 강의에 대한 열의가 가득했다. 둘째 날 모든 인원이 도봉산의 금강암까지 40분여 간의 산책 코스를 거닐며, 상쾌한 아침을 맞이했다. 외부 강사를 초빙하여 서비스 마인드에 대한 강의를 진행하고 강남의 삼성점, 잠실점, 청담점, 수면 센터점까지의 직영점 투어로 일정을 마무리했다.



서강호 대표와 함께한 간담회

오후 7시까지의 빠듯한 강의 일정을 마치고, 맛있는 저녁 식사와 함께 담소를 나누는 시간을 가졌다. 오후 8시부터는 서강호 대표와 2세 경영자들의 간담회가 진행되었다. 간담회 시작 전, 교육&총무팀 주관 하에 오리엔테이션과 간단한 게임을 통해 자기소개의 시간을 가졌다. 본격적인 간담회에서는 대리점과 본사가 어떻게 협업을 이루어갈 것인지에 대한 논의가 이루어졌다. 2세 경영자들이 새로운 사업에 도전하도록 지원하고, 현재 운영 중인 대리점이 성공할 수 있도록 만드는 방법에 대한 상호 의견 교류가 있었다.

이번 교육은 우리 이브자리를 이끌어 나갈 차세대 경영 주자들의 무궁무진한 발전 가능성을 엿보는 계기가 되었다. 이브자리 2세 경영자들이 미래의 성공 점포장이 될 인재로서 발전해 나가길 기대해본다.

[2세 경영자들과의 만남]

동래 수안점 이대영(32세)
대리점 사장님과의 관계 | 아들



1 언제부터 이브자리에 관심을 가지게 되었나?

어머니께서 침구 업계에 15년 가까이 종사하셨다. 이브자리 제 3창업 시기부터 동래 수안점에 이브자리를 오픈해서 그때부터 알게 되었다. 개인적으로 다른 사업을 했었는데, 기초 없이 하다 보니 성공을 거두지 못했다. 하지만 이브자리는 달랐다. 기초부터 짜임새 있는 시스템들과 본사의 아낌없는 지원에 감탄하며, 관심을 가지게 되었다.

2 본인이 생각하는 이브자리의 매력은?

대리점과의 활발한 커뮤니케이션을 통한 사업 공유 체계, 지속적인 사업 확장 및 변화(홈플러스, 코디센 사업 등), 침구 업계 유일인 디자인연구소 및 수면환경연구소의 끊임없는 연구를 통한 상품의 다양화가 매력적이다.

3 본 교육을 통해 알고자 했거나 얻은 게 있다면?

짜임새 있는 교육 일정과 디테일한 강의 내용에 매우 만족한다. 사업 전개, 방향, 전략(위기 대처) 등 필요하고 원했던 교육 내용들이었다. 더욱이 마음이 갔던 부분은 현재의 침구 업계 소비 시장의 상황을 보여주고 일반적 사업자로서 대하는 것이 아닌, 공동체 의식을 갖게 해주었다. 본사와 대리점간의 끈끈한 무엇인가를 느끼게 되었다.

4 앞으로의 각오는?

그동안의 경험, 젊은 감각 그리고 어머니의 노하우를 전수받아 앞으로 이브자리가 나아가는 방향에 맞는 성공 점포로 만들 것이다.

김포 풍무점(홈플러스 입점) 오채원(30세)
대리점 사장님과의 관계 | 딸



1 언제부터 이브자리에 관심을 가지게 되었나?

어머니 지인이 이브자리 매장을 운영했다. 그때 어머니가 침구 시장의 장점을 보고 운영 중이던 의류 매장을 정리한 후 김포 홈플러스에 입점하게 되었다. 어머니와 함께 이브자리 매장을 운영하게 되면서 자연스럽게 알게 되었다. 또한 '이브자리는 나의 성공적인 미래를 그려줄 첫 단추다' 라고 생각되어 애착을 갖게 되었다.

2 본인이 생각하는 이브자리의 매력은?

사업의 다양화, 본사의 적극적인 지원과 침구 업계에서의 단연 1위라는 명칭. 그리고 그를 뒷받침하는 MD, 연구 및 개발 등이 포함된 브랜드력이 장점인 것 같다.

3 본 교육을 통해 알고자 했거나 얻은 게 있다면?

먼저 교육에 초대해 줘 감사하다. 어머니 뒤를 이어 이브자리 매장을 운영한다면 어떻게 생각해 본 적이 있는데, 어려울 것 같았다. 하지만 세심하게 하나하나 짚어준 이번 교육을 통해 용기를 얻어가는 것 같다. 평소 궁금했던 점을 물어보고, 해결법도 들을 수 있어 좋은 시간이었다.

4 앞으로의 각오는?

지금은 소비자들이 매장에 와서 궁금한 점을 물어보는 경우는 거의 없다. 이미 브랜드 및 제품에 대한 정보 조사를 마치고 오는 경우가 대다수이다. 나 또한, 미리 학습하고 본사의 교육을 착실히 받아 전문적인 지식을 가진 점장으로 성장해 나갈 것이다.



evezary 이브자리

2012 F/W 웨버, 커버-컴팩트 면 모달



“ 콤팩트 면 60%, 모달 40%... 100% 천연 소재인 너도밤나무에서 추출한 마이크로 모달과 최고급 콤팩트 면을 조합한 신소재로 모달과 면의 장점만을 모아 만들어진 최상의 친환경 소재입니다 ”

STEP 1

'웰빙인증' 마크란?

'웰빙인증' 제도는 2005년 11월부터 한국능률협회인증원(KMAR)의 주관으로 시행된다. 상품의 기능성과 안전성, 건강성과 환경성 및 소비자 감성을 고려하여, 소비자의 풍요롭고 건강한 삶에 도움이 되는 제품에 '웰빙인증' 마크를 붙인다.

'2012 웰빙인증'은 제품 및 서비스, 공간을 대상으로 제품 자체에 대한 건강성, 안정성, 환경성, 편의성, 기능성 등을 평가하는 '제품적합성평가(PCA)'와 함께 제품을 생산하는 기업의 시스템 즉 자원 관리, 제품 실현, 고객 만족 등을 평가하는 '경영시스템평가(MSA)'를 기준으로 삼았다.

이브자리의 이번 '웰빙인증' 마크 획득은 제품 및 경영 시스템 모두 전문 기관의 인정을 받은 것으로 이를 통해 이브자리는 친환경 기업으로 거듭날 것으로 전망된다.

STEP 2

3년 연속 '웰빙인증' 획득

'2012 웰빙인증'을 위해 제품 자체 평가의 경우 원사, 원단, 코팅, 프린팅, 염색, 가공 물질, 봉제, 끝손질, 검침, 땀수, 성능, 치수, 마찰도, 각종 견뢰도, 포장 등까지 꼼꼼한 심사가 이루어졌다.

이브자리 상품은 체계적이고 엄격한 절차를 거쳐 생산된다. 이브자리의 자체 부설 연구 기관인 수면환경연구소와 디자인연구소 또는 타 기관과의 제휴 및 산학협동을 통해 침구 커버 및 속통 소재에 관한 연구와 실험을 실시한다. 각종 제품 소재와 혼방율, 가공법 등에 관한 제품 생산 준비 과정을 거친다. 이후 제작된 샘플이 한국원사직물시험연구소의 테스트를 거쳐 4급 이상의 합격 점수를 받아야만 원단을 주문 생산한다. 생산 후에도 세탁 및 마찰 실험 등의 테스트를 진행한 후에야 본격 대량 생산에 돌입한다.

'웰빙인증' 마크, 알고 판매하시나요?

소비자들이 '신뢰할 수 있는 제품'에 대한 관심이 높아지면서 인증 마크의 중요성도 커지고 있습니다. 이브자리에 부착된 '웰빙인증' 마크는 생산자와 소비자의 신뢰를 대신하는 것으로 제품 선택에 많은 영향을 끼치고 있습니다. 사장님들께 제품 판매에 도움이 되는 '웰빙인증' 마크에 대해 자세히 알려드리겠습니다.

STEP 3

6개의 특허 기술을 보유

이브자리는 '천연 섬유 및 섬유 재료의 항균 및 소취 가공 방법'에 관한 6개의 특허 기술을 보유하고 있다. 이 특허 기술은 2003년 국가 공인 시험 기관인 FTI(한국원사직물 시험연구원) 부설 한국소비과학연구센터에서 인증하는 SF마크(Sanitary Finished, 위생 가공)를 획득한 '다 기능성 섬유 가공제'인 N-BIO에 관한 것이다. N-BIO란, 천연 키토산이 주 성분으로 보습, 항균 방취 효과, 섬유의 악취 제거, 정전기 발생 억제, 아토피성 피부 질환 및 알레르기의 예방과 면역력 증강, 직물 및 제품의 곰팡이 서식 억제, 원적외선 방사 등의 효능을 가진다. 전 제품을 친환경 천연 항균제 N-BIO로 처리한다. 이브자리의 제품은 인체에 안전하고, 무독성, 위생 기능성, 내구성 등의 관리에 엄격하다.

STEP 4

쾌적한 수면 환경을 만들어 갈 것

이브자리는 고객에게 더욱 위생적이며 쾌적한 수면 환경을 제공하기 위해 노력한다. 이미 10여 년 전부터 자연 친화적인 기술 연구 개발을 통해 다양한 천연 소재를 사용한 제품들을 출시하며 보다 쾌적한 수면 환경을 만들어 가고 있다. 또한 이브자리는 1987년 '건강한 생활을 위한 친환경 조성'이라는 취지에 설립한 '이브랜드'를 통해 매년 식목 행사로 육림 활동 및 자연 환경 보전에 기여하고 있다. 지난 10월 11일 열린 '제2회 기후변화 그랜드리더스어워드'에서는 기후 변화 대응에 앞장선 공로를 인정받아 기업 대표로 수상의 영광도 누렸다. 이브자리는 앞으로도 고객의 건강한 수면 환경은 물론 지구 환경을 생각하는 기업으로 사명을 다할 것이다. 일본, 독일의 선진 기업이나 산학연 컨소시엄을 통한 정보 공유 및 연구 등 R&D부분에 적극 투자할 생각이다. 냉난방 에너지 소비량을 줄일 수 있는 기능성 소재, 재생 소재, 공정 무역 원자재 사용 연구 등 신소재 개발과 아토피 등 피부에 좋은 친환경 제품을 지속적으로 생산할 계획이다. 이를 통해 소비자의 삶을 더욱 풍요롭고 건강하게 지킬 계획이다.

이달의 52주 추천 상품

'이달에는 어떤 상품이 잘 팔릴까?' 대리점 사장님이라면 한번 정도는 해봤을 생각을 52주 CnP에서도 하게 되었습니다.

사전 기획 단계에서부터 대리점 사장님들을 초청해 52주 추천 상품을 선정하고, 그렇게 선정된 상품을 매장 내 VP zone과 이브자리 홈페이지 내 52주 상품 게시판을 이용해 소비자들에게 알리게 되었습니다. 그리고 대리점 사장님들의 판매 스킬을 높일 수 있는 상품 매칭 카드를 제작해 소비자 판매와 이해에 보탬이 되고자 합니다. 대리점 사장님들께서는 이제부터 52주 상품을 꼭 준비하셔서 대리점 매출을 쑥쑥 올려보는 건 어떨까요.



다이브



서울 용산점 홍경숙 코디네이터가 제안했다
능력 향상, 상품 Matching Card



플린

플린 요세트



다이브 핑크/블루 면 40수 트윌

상품 제시	특징 중개어	이익	증거	이익 질문
고객님께 상품을 펼쳐 보여드리며	모던한 느낌의 젊은 감각으로 표현된 제품이기 때문에	젊은 감각의 캐주얼한 싱글 제품입니다. 심플한 컬러 배색이 방안을 단정하고 환하게 합니다. 포인트인 도트 자수의 매치가 상품을 더욱 돋보이게 합니다.	면 40수 트윌 소재로 오랫동안 사용해도 견고합니다. 핑크와 블루 컬러로 선택할 수 있으며 10대 학생부터 싱글을 사용하는 성인까지 두루 사용하기 좋습니다. 그밖에 기속사용으로도 강력하게 추천할 만한 제품입니다.	고객님! 세탁 등 관리하기 편리하며 젊은 감각이 느껴지는 침구를 원하시나요? '다이브 3점 세트'를 권해 드립니다.
Up-Selling	고객님! 땀이 많아서 땀 흡수가 잘 되는 베갯속을 원하시나요? '에코 마일드 양모 베갯속'을 권해 드립니다. 땀이 많은 분들이 쾌적하게 사용할 수 있는 제품입니다.	Cross-Selling	고객님! 요도 필요하신가요? '뉴모던링 메모리폼 3단 접이식 요'를 권해 드립니다. 메모리폼 소재로 충격을 흡수하여 잠자리가 편안해집니다. 접이식으로 되어 있어 공간 활용이 가능하며 매트리스 위에 놓고 사용해도 좋은 상품입니다.	

플린 그레이/핑크 면 40수 트윌

상품 제시	특징 중개어	이익	증거	이익 질문
고객님을 상품이 DP 되어 있는 쪽으로 안내하며	은은한 파스텔 톤의 부드러운 느낌의 제품이기 때문에	은은한 파스텔 톤의 컬러가 마음을 편안하게 안정시켜 줍니다. 어느 가구와도 무난하게 잘 어울리며 러블리한 리본 자수가 감각적이며 고급스러움을 더해주는 제품입니다.	면 40수 트윌 소재로 핑크와 그레이 두 가지 컬러가 있어 원하시는 데로 선택할 수 있습니다. 다양한 연령층에 추천하기 좋으며 특히 혼수 고객께 어필하기 좋은 제품입니다.	고객님! 마음을 편안하게 안정시켜 주는 침구를 원하시나요? 피로를 풀어줄 '플린 3점 세트'를 권해 드립니다.
Up-Selling	고객님! 베갯속도 필요하신지요? '듀폰 컴포맥스 베갯속'을 권해 드립니다. 소프트하고 쿠션감이 좋으며 경추를 지지해줘 목이 편안해집니다. 물세탁이 가능한 제품으로 요즘 인기가 좋습니다.	Cross-Selling	부모님께 극세사 이불을 선물하신다고요? '스노우엔 극세사 3점 세트'를 권해 드립니다. 촉감이 무척 좋으며 정전기를 최소화했습니다. 먼지가 나지 않으며 따뜻한 겨울나기에 적당한 상품입니다.	

도전에 성공한 이브자리 코디센 사장님들이 말하는

이브자리 코디센 성공 노하우



어려운 상황 속에서도 더 나은 모습으로 발전하기 위해 노력하는 이브자리. '이브자리 코디센' 역시 고객에게 새로운 모습으로 다가가기 위한 노력의 결과물입니다. 이브자리에서 이브자리 코디센으로 과감히 변화를 시도해 최고의 성과를 내고 있는 8분의 사장님들을 만나 성공 비결을 들어봤습니다.



1 이브자리 코디센 방배점

이브자리에 대한 자신감과 확고한 신념은 결국 매출 성장과 고객의 좋은 반응으로 이어졌다. 럭셔리한 매장 인테리어는 브랜드의 이미지를 고급스럽게 바꾸었고, 백화점 브랜드까지 갖춘 제품 구성으로 고객들에게 제안할 수 있는 부분이 많아져, 백화점 세일 기간이면 겪었던 어려움도 말끔히 사라졌다. "내 인생 최고의 결정은 이브자리를 시작한 것과 이브자리 코디센으로 변신을 추구한 것이에요"라고 말하는 방배점 사장님. 늘 새로운 모습으로 고객에게 다가서길 원하는 사장님이 또 어떤 변신을 꾀할지 기대된다.



2 이브자리 코디센 청주 금천점

이브자리 코디센으로 전환한 후 금천점은 많은 고객들로부터 만족스럽다는 평가를 받고 있다. 한눈에도 알 수 있는 세련된 매장 디스플레이, 백화점 브랜드까지 갖춘 고급 상품, 더불어 소품까지 이 삼박자가 어우러졌기 때문. 무엇보다 훨씬 다양해진 상품군으로 고객의 요구에 더욱 수월하게 응대할 수 있게 되었고, 고객과의 대화가 더 깊게 그리고 넓게 진행되는 것이 가장 큰 변화다. 또한 헤이마, 포폴린 등의 백화점 브랜드 제품까지 연계 제안하며 자연스럽게 매출을 늘릴 수 있어, 리뉴얼 전 대비 매출이 매월 20~30% 증가하는 쾌거를 이루어낼 수 있었다. "예전부터 '이브자리 코디센'에 대해 알고 있었지만, 많이 망설였어요. 하지만 막상 '이브자리 코디센'으로 전환하니 그 걱정이 말끔하게 사라졌죠. 이대로라면 1억 매출의 꿈을 이룰 수 있지 않을까요?"



3 이브자리 코디센 이천 창전점

코디센으로 전환 후 자기, 카펫, 타월 등 다양한 상품과 백화점 브랜드를 연계 판매하다 보니 고객 단가가 높아지고 더욱 다양한 고객의 요구도 충분히 만족시킬 수 있었다. "이브자리는 항상 변화와 발전을 위해 노력하죠. 그렇기 때문에 두 아들에게도 적극 추천할 수 있었어요." 30년 동안 하루도 빠짐없이 매출 일지를 기록하고 분석해 상품을 미리 준비하는 이천 창전점 사장님. 여기에 철저한 자기 관리와 이브자리를 사랑하는 가족의 마음까지 더해져 불황기에도 고떡 없는 매장이 될 수 있었을 테! 사장님의 다음 목표는 이브자리 코디센 전국 1등 매장이다.



4 이브자리 코디센 대전 둔산점

"우선 코디센이 보유하고 있는 월드 베스트 브랜드와 이브자리를 믿었습니다. 글로벌 시대에서 더욱이 미국이나 유로존 국가를 포함 전 세계에서 가장 많은 국가와 FTA 계약을 체결한 국가가 우리나라입니다. 이런 시장 상황에서 우리가 보유하고 있는 브랜드는 타 업체에서는 상상도 못하는 넘버원 브랜드입니다. 일단은 시작부터 경쟁력을 갖고 할 수 있었습니다. 두 번째는 현장을 잘 파악했습니다. 내 매장이 현재는 경쟁력이 있지만 1년 후에도 이러한 경쟁력을 유지할 수 있을까 하는 걸 고민하셔야 합니다. 불안감이 느껴지신다면 빨리 움직이십시오. 선점한다는 것은 최소의 비용으로 최대의 효과를 누릴 수 있다는 뜻도 됩니다. 세 번째로는 현재의 매장 규모가 50평 이하일 때는 코디센보다는 이브자리에 전념하고 인근 신규 매장을 확보하여 코디센으로의 전환을 꾀하는 것이 맞다고 생각합니다."



5 이브자리 코디센 신림점

김동수 사장은 고객이 믿고 찾을 수 있는 매장이 되기 위해서는 세 가지를 강조한다. '이불 박사가 되라', '고객이 좋아하는 사장이 되라', '고객의 입장에서 신경 써라'. 이 밖에도 상대방이 좋아하는 행동을 해야 나의 고객이 된다고 조언한다. 한 분야에서 특출한 업적을 보이려면 노력이 중요하다는 점을 강조한 '1만 시간의 법칙'을 닮아 있는 김동수 사장의 노력을 엿볼 수 있었다. 그리고 시종일관 '내가 뭘 잘해서가 아니다'라며 겸손함으로 일관했지만, 시즌마다 침구 세트를 사간다는 그 고마운 고객의 심정을 이해할 수 있을 것 같았다. 고객을 우선으로 생각하는 친절과 전문 지식, 잘 되는 곳은 잘 되는 공식이 있었다.



6 이브자리 코디센 충주 문화점

"성공 노하우는 신뢰라고 생각합니다. 고객과의 약속은 무슨 일이 있어도 지키려고 합니다. 그리고 구입 후에도 만족하지 않으면 100%로 환불과 교환도 해드리죠." 충주 문화점은 무엇보다 직원들과 파트너로서 10년~15년째 함께 일하고 있었다. 거의 가족과 다를 바 없을 정도로 화기애애해 보였다. 그만큼 내 사람, 내 고객에게 믿음과 신뢰를 주는 특별한 무언가가 있었던 것이다. 정작 사장님은 특별한 것이 없다면서 끝까지 자신을 낮추지만, 그런 겸손함이야말로 믿음과 신뢰라는 주춧돌을 더욱 견고히 다지는 역할을 하지 않았을까 생각해 본다.



2013 이브자리 코디센 전략 방향

2012년 말 기준 운영 점포는 60여개. 그 중 직영으로 관리하는 곳이 11개점이며, 핵심 상권인 강남구·송파구(잠실, 대치, 삼성, 삼성2, 청담, 수면센터)에 집중 운영되고 있다. 2013년도에는 25개점을 주요 핵심 상권에 추가로 신규, 전환하여 총 80개점을 운영할 계획이다. 차년도 핵심 추진 전략으로는 '수면 컨설턴트'가 맞춤형, 체험 컨설팅을 통해 개인에 맞는 최상의 수면 환경을 찾을 수 있도록 도와준다는 것이다.

또한 백화점 수입 프리미엄 상품부터 합리적 가격의 봉사 상품까지 구매할 수 있도록 준비하고 있다. 매주마다 진행되는 고객 이벤트(52주 이벤트)는 히트 상품 제안뿐만이 아닌 다양한 추가 혜택까지 제안할 것이며, 이브자리 코디센에서만 경험할 수 있는 서비스로 전국 모든 매장에서 고객이 편안하게 쉬며 쇼핑을 즐길 수 있도록 휴게 공간 등을 구비할 생각이다. 혼수 및 이사에 대한 코디 맞춤 컨설팅을 기본으로 이제는 건강한 침실 문화 창조에 노력을 적극적으로 확대 전개해 나갈 것이다.

7 이브자리 코디센 경남 김해 서상점

조병호 사장님은 이브자리 코디센 전환의 장점에 대해 "똑같은 평수인데 다양한 MD로 고객이 다양화되는 것"이라고 밝혔다. 이브자리처럼 품질이 확실하고 코디센처럼 특유의 디자인과 감성이 있다면 매장 전환으로 도약할 수 있다고. 특히 코디센은 "속통에서 차별화되어 기존 이브자리를 했을 때보다 고객과 매장의 질이 높아졌다. 오랫동안 한 지역에서 20년 동안 똑같이 하면 고객이 식상함을 느낀다. 이에 코디센을 통해 신선함을 전해주려고 했다"는 게 그의 의견이다. 조병호 사장님은 앞으로도 이불 시장의 가능성은 밝다는 생각이다. "그래서 딸에게 권유해 경남 김해 구산점을 운영 중이다. 외진 곳임에도 불구하고 구산점을 오픈한 이유는 그 지역을 비워둘 수가 없어서였다. 그리고 물론 밑바탕에는 반드시 성공시킬 수 있다는 확신이 있어서였다"고 밝혔다. 그리고 인터넷과 발주 등 나이를 먹어도 항상 공부해야 한다고 말한다.



8 이브자리 코디센 대구 진천점

"진심이 담겨져 있지 않고, 순간적인 이익을 따진다면 고객은 바로 알아차려요. 충성 고객, 흔히 말하는 단골 고객을 확보 관리하려면 머리가 아닌 가슴으로 그들을 대하고 영업해야 하죠. 지방의 한 지역에서 오래도록 장사하는 것에 가장 기본은 입소문이에요. 정직하고 진심 어린 고객 응대가 승패를 가르는 카운터펀치라고 생각해요. 고객과의 응대 관계 속에서 흑시 다툼이 있었더라도, 나날 때만큼은 어떻게든 웃고 나갈 수 있게끔, 다시 즐겁게 방문할 수 있게끔 보내드려야 합니다. 이것이 가장 기본이지만 또 가장 힘든 것이라 생각해요." 서비스 또한 '항상 YES 하는 마음'으로 고객의 입장에서 생각하며, 더 좋은 서비스로 더 좋은 경험을 제공해 드리는데 소홀하지 않기 위해 노력했다. 그 결과 재방문과 입소문으로 단골 고객 확보, 새로운 고객의 창출에 좋은 사례가 되고 있다.





이브자리의 미래지향형 매장, 잠실점에 묻는다

우리가 나아가야 할 그 모든 것의 시작



지난 10월 26일 서울 송파구에 175평 규모의 대형 수면용품 매장인 이브자리코디센 잠실점이 그랜드 오픈을 했습니다. 이브자리코디센 잠실점은 힐링을 위한 최상의 수면 환경을 이불, 베개, 매트, 조명, 향, 소리, 색, 소품 총 8가지 테마로 나눠 공간을 마련했습니다. 고객은 1층 매장 바닥에 그려진 화살표를 따라 원하는 테마 공간으로 이동할 수 있습니다. 또한 매장 2층에서는 이브자리 제품을 비롯해 키스앤허그, 헤이마, 시프 등 백화점에 입점된 고급 침구 브랜드를 만날 수 있습니다. 한가운데 마련된 라운지에서 차를 마시며 휴식을 취할 수도 있다고 하니 이보다 더 안락함과 고급스러움이 겸비된 매장이 또 있을까요? 다양한 매력이 있는 잠실점, 지금부터 잠실점의 모든 것을 소개합니다.

MINI INTERVIEW 1

잠실점의 리더 임진수 점장에게 묻는다



Q1 잠실점이 (구)매장의 성공을 기반으로 대형 매장으로 리뉴얼하여 큰 변화를 이뤘다. 성공 비결이 있다면?

고객 중심 마인드와 가치 부여를 통한 서비스 정신이다. 고객의 심리를 잘 이용하면 큰 힘을 발휘할 수 있다. 예를 들어, 매장을 운영함에 있어 각종 행사, 홍보 수단인 전단지 제작할 때도 판매자의 입장보다는 구매자 입장에 서서 기획하고 실행해야 한다. 이를 위해선 고객들의 성향 및 니즈를 파악해야 한다. 주변 상권 및 주거 지역의 특성을 먼저 파악하여 고객 세분화 분석을 통한 판촉물을 제작하는 것이다.

또한 고객 응대 시 기획에 대한 설문 조사를 진행, 분석한다. 고객과의 커뮤니케이션 활성화를 통해 집객률을 높인 후, 마지막으로 나의 것을 아끼지 않고 고객에게 베푼다는 자세를 갖는다면 보다 큰 것을 돌려받을 수 있다. 이게 잠실점의 성공 비결이다.

Q2 향후 운영 계획은?

이번 그랜드 오픈을 통해 잠실점은 이브자리를 선도하는 매장으로 거듭날 것이다. 그러기 위해 여러 가지를 시도할 생각이다. 그중 하나를 꺼내 놓자면, 쇼윈도 부분을 개조하여 매장 내 이벤트 홀을 만들 생각이다. 쉽게 설명하면, 매장 내에 몽골 텐트라고 이해하면 쉽다. 이는 주변 상권들과 공생하는 콘셉트로 진행할 예정이다. 주변 타 업종과의 제휴를 통해 집객률을 높일 수 있는 수단으로 효과적이라 생각한다. 실패가 두려워해보지 않고 항상 제자리걸음만 한다면 성공은 있을 수 없다. 무엇을 하든 확실하다면 실행해야 한다. 잠실점이 성공 사례가 되어 '잠실점처럼 하면 된다'라는 말이 나올 수 있도록 선도적인 매장으로 만들고 싶다.

PART 1 콘셉트

잠실점의 최대 핵심은 '힐링 8', 수면 힐링 프로그램이다. 우리 이브자리가 추구하고 실현하고자 하는 것이 건강한 수면인데 이를 어떻게 하면 좀 더 전문적으로, 효과적으로 나타낼 수 있을까라는 것이 가장 큰 과제였다. 하지만 이제 공공 앓을 필요가 없어졌다. 바로 해당의 열쇠 힐링 8이 있기 때문이다. 최상의 수면 힐링을 이끌어 낼 수 있도록 상품 및 맞춤 프로그램이 합쳐져 최적화된 결정체가 바로 힐링 8이다.



PART 2 특별함

- rest area
- sleep experience zone
- easy corner
- healing 8

현재 잠실점만이 가지고 있는 특별한 가치는 역시 힐링 8이다. 2층 구조로 된 잠실점은 1층 정문에 들어서자마자 바닥에 힐링 8 시작을 알리는 동선 표식이 있다.



이를 따라가 보면 8가지 테마로 나뉜 공간들을 체험할 수 있다. 이 공간들의 마지막은 수면 체험관으로 자연스레 안내하여 직접 누워 보고, 베어 보는 피팅 체험의 기회를 누릴 수 있다. 이를 통해 고객에게 전문적인 시스템을 보여주고 체험을 통해 브랜드 및 매장에 대한 신뢰도를 높인다. 또한 수면 건강에 대한 중요성을 알리고 준비된 상품들을 소개함과 동시에 판매에 이르기까지 소비자와 판매자 모두가 만족하는 완벽한 시스템인 것이다. 1층의 수면 전문 매장의 매력을 물씬 느꼈다면, 2층으로 올라가 이브자리 브랜드의 다양한 상품을 만나 볼 차례다. 독특한 구조의 회전 계단을 타고 올라와 2층 정문에 들어서면 편안함을 주는 휴식 공간이 있다. 오른쪽에는 할인 코너인 '이지 코너'가 신설 배치되어 있다. 정찰가를 고수하며 똑심 있는 경영을 하고 있는 이브자리지만, 고객들에게 다양한 채널을 통한 서비스 제공을 해야 하기에 잠실점에서는 그 의무를 수행하고 있다. 이곳에서는 이월 상품 등을 판매한다.



rest area

매장 2층 정중앙에 숲을 연상시키는 산뜻한 휴식 공간

보편적인 밀실 형태의 휴게실이 아니다. 2층 정중앙에 위치해 있으며 유리벽으로 고급스럽고 깨끗한 느낌의 인테리어가 특징이다. 이곳에서는 각종 차와 TV 영상, 카탈로그, 잡지 등 여러 가지를 즐기며 담소를 나눌 수 있다. 고객들이 쇼핑에 지칠때 쯤 휴식 공간을 활용하여 코디네이터와의 상담이 이루어진다. 이를 통해 구매 욕구를 촉진시켜 매출 향상 효과를 가져다준다. 동시에 고객 관리까지 이어져 소중한 공간으로 활용되고 있다.

sleep experience zone

수면 센터 1호점의 성공을 발판 삼아 수면 체험관을 매장에 최초 적용

힐링 8에서 보고 듣고를 했다면, 하이 라이트인 수면 체험관에서는 이 모든 것을 아울러 직접 체험할 수 있다. 매장 1층의 이 공간은 개방형이 아닌, 편안하고 아늑한 분위기를 느낄 수 있는 구조로 설계했다. 체험관 안에는 숙면을 위한 다양한 상품들과 특히 맞춤 베개까지, 고객의 취향에 따라 즉시 체험이 가능하다. 구매율 및 객단가가 상승하여 매출 신장에 큰 효과를 보고 있다.

easy corner

이지 코너를 통해 가질 수 있는 것과 놓아야 하는 것

현재 매장에 이지 코너가 개설되어 있는 곳은 코디센 청담점과 잠실점 단 두 곳밖에 없다. 이러한 이유는 이지 코너와 정상 코너가 한 매장에 공존했을 때 얻는 것보다 놓치는 것에 대한 두려움이 더 크다고 느껴지기 때문일 것이다. 하지만 잠실점의 생각은 달랐다. 오히려 정상 코너와 함께 있어 시너지 효과가 전개된다고 한다. 소비자들은 침구 구매에 있어 충동보다는 목적 구매가 대다수이다. 이미 구매 의사가 확실한 고객들이 매장을 방문한다는 의미이다. 무조건적으로 정상품을 외면하고 할인 코너의 상품을 찾는 것이 아닌 신상품 코너에 집중하여 정상 제품을 선구매하고, 할인 상품을 추가 구매하는 경향이 있다.

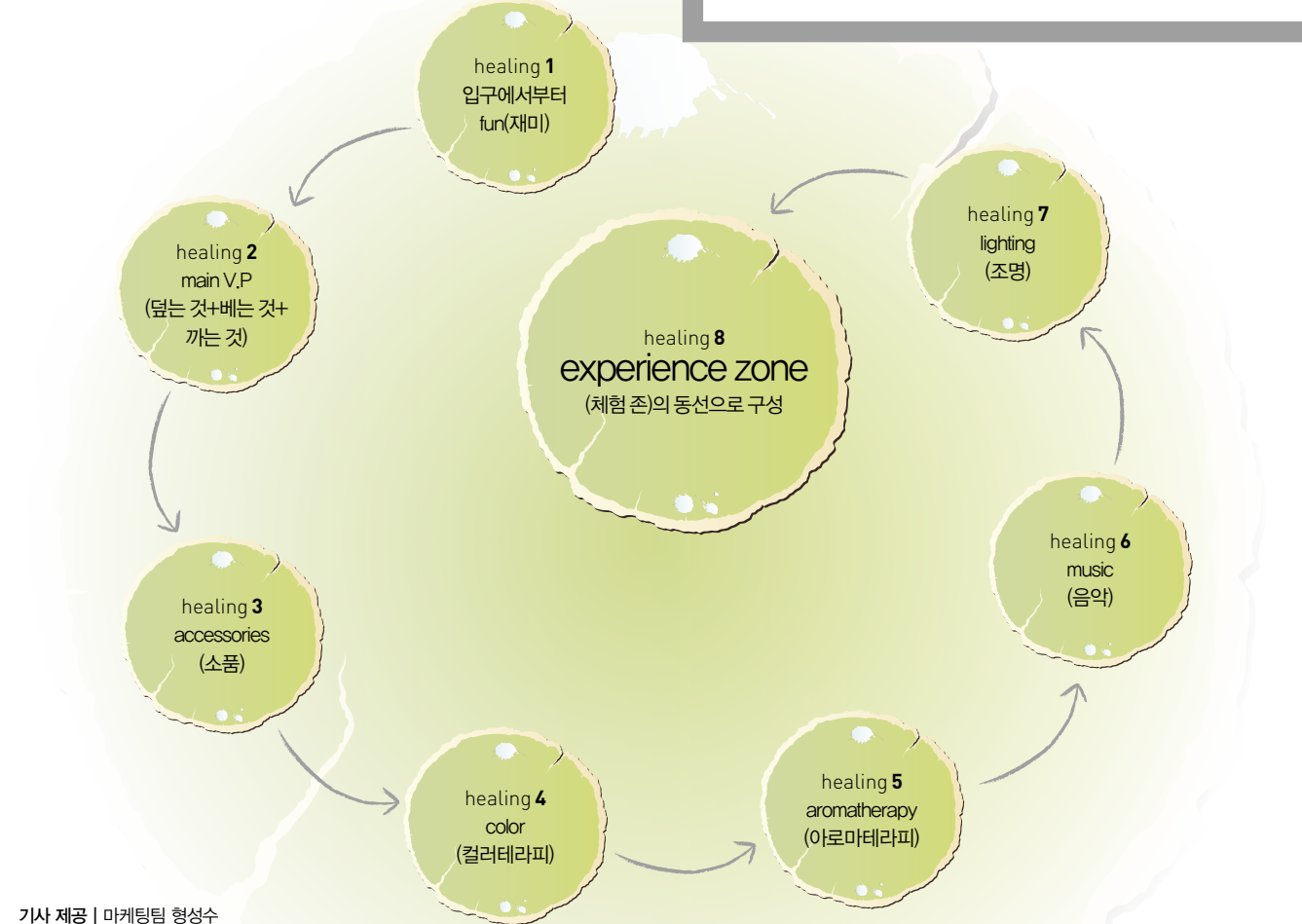
이지 코너가 있으므로 오히려 정상 코너가 더욱 돋보이게 된다. 이지 코너의 상품들 또한 이브자리가 지니고 있는 브랜드력을 밑바탕으로 하고 있다. 정상 상품보다 할인된 가격으로 상품 구매가 가능하기에 소비자들의 구매 욕구를 증가시키고 있다.



healing 8

건강한 하루를 위한 8시간의 수면 힐링 프로그램

힐링 8에는 '보송보송 쾌적 프로그램', '무중력 포근 프로그램', '인체 공학 시스템', '친환경 산림욕 프로그램', '수면 테크 프로그램' 등으로 공간이 구성된다. 여기에서는 프로그램에 맞춰진 상품들로 양모부터 우모(거위), 기능성 베개, 향기, 컬러, 소품류 등으로 전문화된다. 잠실점에 최초로 시도되었고, 인테리어도 많은 고민과 연구를 거듭하여 최적화된 설계가 이루어졌다. 힐링 8은 이브자리가 침구 업계를 대표하는 리딩 기업으로 우뚝 서는데 초석이 되리라 예상된다.



기사 제공 | 마케팅팀 형성수

MINI INTERVIEW 2

SI(점포 디자인팀) 김상용 팀장에게 듣는다

Q1 잠실점, 특히 힐링 8에 중점적으로 표현하고자 했던 부분이 있다면?

스트레스와 피로에 지친 현대인들에게는 수면 시간이 몸과 마음의 피로를 풀고 다음날을 준비하는 시간이다. 건강에 좋은 수면 시간이 8시간이며 또한 이브자리의 8가지 프로그램을 통해 진정한 힐링을 경험하게 된다는 뜻에서 힐링 8이다. 잠실점 힐링 8의 콘셉트는 'forest journey'이다. 매장을 들어서면서부터 숲속 여행을 하듯 이브자리가 제안하는 8가지 프로그램을 자연스럽게 동선 상에서 경험한다. 그리고 최종 수면 체험 공간에서 힐링 8을 체험하게 되는 'zoning plan'이다.

Q2 앞으로 힐링 8에 대한 SI팀의 전략이 있다면?

최근 트렌드 핫 키워드가 힐링이다. 그만큼 현대인들의 피로도가 높다는 의미다. SI팀에서는 힐링 8 코너를 체험하는 것만으로도 몸이 건강해지는 느낌이 들게 하고 싶다. 잠실점을 샘플링 매장으로 차후 SI 매뉴얼을 보완하여 체험 존이 좀 더 많은 매장에서 전개될 수 있도록 준비 중이다.

새 식구를 소개합니다

온 가족의 편안하고 쾌적한 침실을 위해 애쓰는 이브자리에 새 식구를 맞이했습니다. 새롭게 오픈한 매장 2곳과 리뉴얼을 통해 완전히 변신한 3곳을 지금 만나러 가봅시다.



잠실 직영점

INFO
서울시 송파구 삼전동
9-1번지

이브자리
코디센
리뉴얼

기존의 위치에서 약 300m 떨어진 곳에 복층 매장으로 이전, 리뉴얼한 잠실 직영점. 맞춤 수면 컨설팅인 '힐링8'을 최초로 선보이는 매장이기도 하다. 체험 존을 통해 고객들에게 이브자리의 건강한 메시지를 전달한다. 타 매장과 차별화를 위해 인테리어와 디스플레이를 고급스럽게 연출했다.

군산 수송

INFO
전북 군산시 수송동
825-1번지

이브자리
코디센
리뉴얼



리뉴얼과 함께 더 큰 매장으로 옮겼다. 윈도우가 크고 매장이 밝아 밖에서도 고객들이 한눈에 제품을 둘러볼 수 있다. 깨끗하고 세련된 매장 분위기로 기존 단골 고객들의 만족도도 높였다는 평가를 받고 있다.

부산 범일

INFO
부산광역시 동구 범일2동
290번지 부산진시장
지하층

이브자리
신규

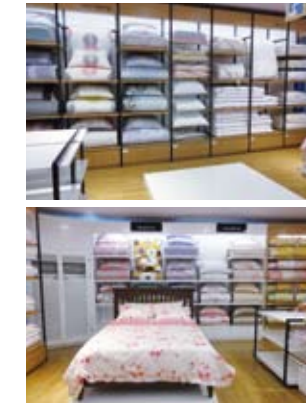


부산진시장에 입점한 매장으로 크기는 작지만 예단 혼수 고객들에게 핵심 상품을 어필, 이브자리의 고품질 상품을 알릴 수 있을 것이라 생각된다.

익산 모현

INFO
전북 익산시 모현동 1가
138-3번지

이브자리
신규



익산의 중심지로 거듭나고 있는 배산택지개발구역에 위치한 매장으로 주변 상권이 부상하고 있다. 삼성 플라자, 리바트가구, 그릇 매장들과 나란히 있어 혼수 고객들이 많이 찾을 것으로 예상된다.

대전 관저

INFO
대전시 서구 관저동
610-1번지 가구단지 내

이브자리
리뉴얼



관저 사거리에서 가구 단지로 매장을 옮겼다. 가구 매장을 찾는 혼수 고객들이 꼭 들르게 되는 위치다. 유동 고객보다는 목적을 갖고 찾아오는 고객들에게 큰 만족을 주고, 많은 상품을 보여줄 수 있게 되었다.

드라마 속 이브자리

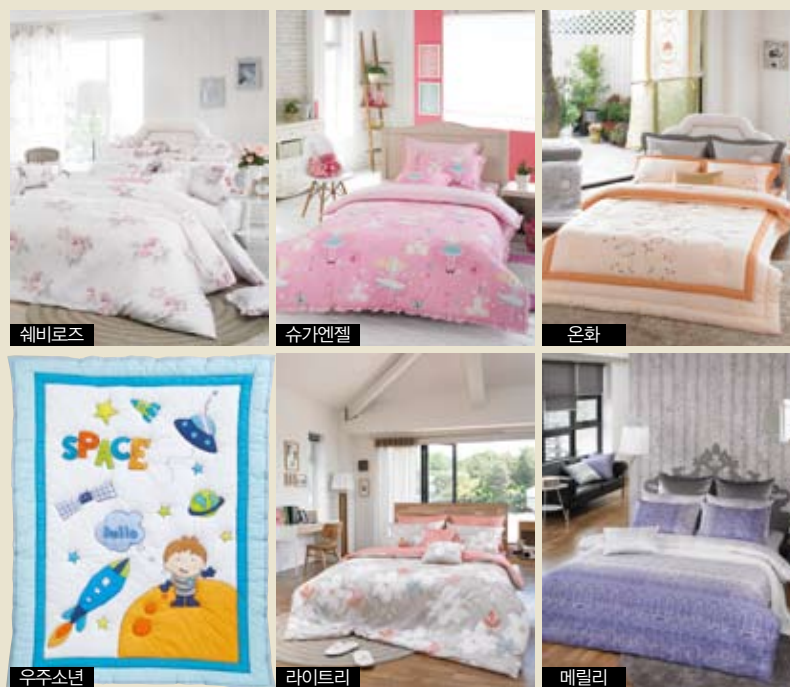
드라마의 인기와 함께 침구에 대한 호감도를 높일 수 있어 이브자리에서는 드라마 촬영 협조에 적극적으로 나서고 있습니다. 이달에는 KBS <학교 2013>와 SBS <너라서 좋아>에서 이브자리의 다양한 제품이 활용돼 눈길을 끌고 있습니다.



KBS2 월화 드라마 <학교>는 학교를 중심으로 일어나는 다양한 문제들을 그린 드라마이다. 이번 2013 버전 학교를 통해 현 시대의 청소년들의 이야기를 보여주고 공감하기를 원한다. 오랜만에 브라운관에서 선보이는 하이틴 드라마를 위해 이브자리에서는 콘셉트에 맞춰 다양하고 느낌 있는 침구 제품들을 협찬했다.



SBS 아침 드라마로 저마다의 다른 가치관을 가진 여고 동창생이 재회하면서 서로 다른 삶의 애환과 우정을 그린다. 초반부터 7~8%의 시청률을 기록하면서 아침 시간대 시청자들의 많은 사랑을 받고 있다. 이브자리는 이 드라마를 통해 제품 홍보 및 브랜드의 인지도를 높이는데 긍정적인 효과를 기대해본다.



Monthly News Monitoring Report

2012.11.01~11.16

Date	Media	Channel	Title
10.31	전북중앙신문	online	인문-예체능 계열 대학 커플링 사업 취업 붐물
11월호	퀵	지면	우리 아기를 위한 겨울용품
11월호	여성조선	지면	체온을 지켜주는 겨울 침구, 어떤 소재를 고를까?
11.05	파이낸셜뉴스	online	이브자리코디센 잠실점 오픈
11.05	팍스넷	online	이브자리코디센 잠실점 오픈
11.05	메트로	online	이브자리코디센 잠실점 오픈
11.05	소비자경제	online	이브자리, 침실 멀티샵 '이브자리코디센' 오픈
11.05	JTN뉴스	online	이브자리코디센 잠실점 오픈, 힐링을 위한 최상의 수면 환경 제안
11.06	아시아투데이	online	이브자리, 이브자리코디센 잠실점 오픈
11.06	국제신문	online	겨울철 이불의 계절이 왔다
11.06	한국섬유신문	online	이브자리 코디센, 잠실점 오픈
11.09	머니투데이	online	이브자리코디센 잠실점, 나를 위한 최상의 잠자리를 찾아
11.12	시티신문	지면	이브천사 '따뜻한 겨울 선물'
11.12	연합뉴스1	online	'2012 이브천사 캠페인'
11.12	연합뉴스2	online	'2012 이브천사 캠페인'
11.12	연합뉴스3	online	이브자리 '따뜻한 겨울나기'
11.12	연합뉴스4	online	이브자리, '사랑의 이불 전달'
11.12	연합뉴스5	online	우리 이웃 '따뜻한 겨울나기'
11.12	연합뉴스6	online	이브자리 '이브천사'
11.12	연합뉴스7	online	이브자리 '따뜻한 겨울나기'
11.12	연합뉴스8	online	우리 이웃 '따뜻한 겨울나기'
11.12	연합뉴스9	online	이브자리 '이브천사'
11.12	파이낸셜뉴스	online	이브자리, 이웃에 '따뜻한 겨울나기' 선물 전달
11.12	메트로	online	이브자리, 겨울 이불 2500여 채 어려운 이웃에 선물
11.12	아시아투데이	online	이브자리, 불우이웃에 '사랑의 이불 전달'
11.12	OSEN	online	이브자리, 주변 불우이웃에게 '따뜻한 겨울나기' 선물
11.12	리빙센스	online	양모 vs 구스, 당신의 선택은?
11.12	한국경제	지면	홈쇼핑 업계, 내의·구스다운 출시……. 안방 쇼핑족 '지름신' 부른다
11.14	한국섬유신문	online	이브자리 이불 '따뜻한 겨울나기' 선물
11.14	JTN뉴스	online	이브자리, 이웃에 '따뜻한 겨울나기' 선물

‘2012 칭찬합시다’ 영광의 주인공들

이브자리는 자사 직원들을 대상으로 ‘칭찬합시다’ 캠페인을 실시하고 있습니다. 한해를 마무리하면서 동료들에게 사랑과 희망을 나누어 준 2012 칭찬 주인공들을 한 자리에 모아봤습니다.



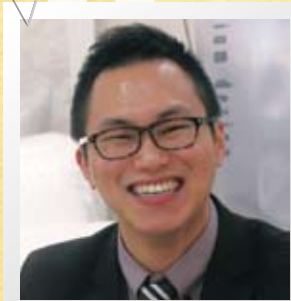
1월_이금연 주임(기획팀)

회사의 여러 행사에도 적극적으로 참여하고, 타 부서에서 도움 요청 시 최대한 들어 주려고 하는 모습이 칭찬할 만하다.



2월_유혜진 주임(인사과)

사내 지원 업무가 많은 인사과라 쏟아지는 요청과 업무에 때로는 찡그릴 만도 한데, 매번 싱글벙글 웃으며 오히려 ‘더 필요한 것은 없느냐’고 되묻는다.



3월_조진환 SC(영업본부)

자기 관리도, 업무도, 회사 문화에도 적극적으로 참여하는 그는 이브자리의 최고의 ‘매너남’. 바쁜 외중에도 주변 사람들을 살뜰히 챙기고, 솔선수범한다.



5월_공태우 사원
(코디센 회기점 부점장)

회기점 활성화를 위해 진행하는 행사에서 늘 웃으며, 자기 일에 최선을 다하는 모습이 정말 보기 좋다.



6월_홍성미 대리(코디센 회기점)

두세 가지 업무가 겹쳐 있는 상황에서도 선배들의 자랄한 요청을 우선순위에 두고 즉시 처리해주는 순발력이 좋다.



7월_하영미 주임(영업본부)

매일매일 어떠한 상황이 일어날지 모르는 대리점 사장님들의 전화 응대 업무 속에서도 웃음을 잃지 않고 꼼꼼하게 업무 처리를 하는 영업본부의 매력녀다.



8월_김우용 점장(코디센 부곡점)

업무 처리 능력은 우수! 행사 기획력은 탁월! 부산, 경남 지역에서 이브자리 브랜드 파워 향상을 위해 늘 뛰어다니고, 밤낮을 가리지 않고 매장에 혼신을 쏟는다.



9월_김범희 사원(디자인실)

겸손하고, 항상 부지런하고, 2년 동안 디자인실의 온갖 허드렛일을 도맡아 하면서도 인상 쓰는 일이 없었다.



10월_류선미(재경팀)

전표 처리에 실수가 있거나 문제가 생겼을 때에는 차근차근 설명해주는 류선미 씨. 덕분에 업무를 어려움 없이 잘 처리하고 있다.



11월_조현 대리(MD팀)

조현 대리가 많은 동료들에게 신뢰를 받고 사랑받는 이유를 한마디로 정의하면, ‘삼수 정신’. 항상 손을 내밀어 주고, 먼저 도움의 손길을 주고, 필요할 때마다 챙겨주는 그런 사람이다.