



evezary story

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

미스트

시원하고 산뜻한 느낌을 주는 라미니플 소재. 작은 도트들이 모이고 겹쳐져 기하학적인 패턴의 조합을 이룬다. 깨끗한 화이트 컬러로 모던함을 추구하는 고객에게 어필할 수 있다.



이브자리 수면 센터 그랜드 오픈

국내 최초로 피팅과 체험을 통해 최상의 수면 환경을 제안하는 수면 용품 전문 매장이 문을 열었다. 이브자리 수면 센터의 이모저모 대공개.

Key Point

- ▶ 이브자리, 수면 시장에 뛰어들어 최상의 수면 상태 컨설팅
- ▶ 체형, 잠버릇, 생활 습관 등 평상시 수면 상태 꼼꼼히 체크해 알맞은 수면 용품 제안
- ▶ 베개, 매트리스 피팅 후 고객 체형과 체질에 따라 80종 맞춤 제품 마련

국내 1위 침실 전문 유통기업 이브자리의 수면 센터가 국내 최초로 최상의 잠자리를 위한 수면 용품 전문 매장을 오픈하고 수면 시장에 본격 뛰어들었다. 고객의 체형, 잠버릇, 생활 습관 등을 꼼꼼히 체크한 후, 그 고객에게 알맞은 침실 환경과 수면 용품을 컨설팅하게 될 이브자리 수면 환경 연구소의 수면 용품 전문 매장. 피팅과 체험을 통해 최상의 잠자리를 제안받는 공간으로 경추 높이, 보디 체압을 측정하여 베개나 매트리스의 충전재와 커버류를 선택, 맞춤 베개, 맞춤 매트리스 구입이 가능하다.

evezary codisen
드림약국
서울수면환경연구소

베개 피팅 서비스

베개 피팅 서비스는 잠을 잘 때도 서있을 때처럼 편안한 자세를 유지하도록 '매트리스-머리-경추' 사이에 생기는 틈을 메워주는 베개의 높이를 찾아주게 된다.

- 1 문진표를 작성
- 2 경추 높이를 측정
- 3 베개 충전재와 커버를 선택
- 4 선택한 베개를 체험 후 본인에게 적합한 베개를 결정

※ 베개 높이 1cm~5cm 총 5종, 충전재 총 14종이 고객 체형과 체질에 따라 80종으로 조합한다.

매트리스 피팅

매트리스 피팅은 보디의 체압을 측정, 매트리스를 선택하는 서비스로 양모, 솜-음이온, 듀폰컴포맥스 등이 충전된 다양한 매트리스도 판매될 예정이다. 이 밖에도 다리 베개, 눈 베개, 허리 베개, 어린이 전용 베개 등 쾌면을 돕는 사이드 베개들과 아로마 향초, 조명, 양압기, 가습기 등 최상의 잠자리 환경을 제공하는 다양한 수면 용품들이 준비되어 있다.

이브자리 수면 연구소 고도담 연구원은 "체형에 따라 편안한 자세가 나오는 베개 높이가 다르므로 얼굴 각도, 목주름, 직접 누웠을 때의 편안함을 체크해 봐야 한다. 잠버릇과 뒤척임 정도도 다르므로 양사이드가 약간 높은 것도 좋다"며 베개 선택에 있어 직접 피팅, 체험하는 것이 중요함을 강조한다.

한편, 이브자리 수면 센터는 8월 15일 오픈예정이다. 수면 용품 전문 매장 서울시 강남구 논현동 34-21, 서울 수면 센터 지하층 기사 제공 | 마케팅실 강혁모



이달의 52주 상품



상품군: 한실
 상품명: 단비
 색상: 골드
 소재: 양단
 가격: 요이볼 SET 57만원(침, 베개 포함)

상품군: 모던
 상품명: 버블잭
 색상: 코랄, 옐로
 소재: 면 60수 사틴
 가격: 매커Q SET 32만5천원

8월 VP ZONE

결혼을 준비 중인 예비 신부들이 이불을 어떻게 준비해야 하는지 막막해지는 경우가 종종 있다. 이 혼수 이불을 고객에게 전달하기 위해 52주 매니지먼트가 사장님들에게 맞춤 VP존을 제안한다.

디자인은 기본, 건강까지 생각해야 진짜 혼수

침대 생활이 일반화되면서 혼수에서 그 비중이 점점 줄어들고 있는 추세에 이불 구매가 줄고 침대 커버 세트 구입이 늘고 있다. 침대 커버 세트는 장식이 없는 심플한 디자인에서 커다란 패턴이 있는 제품을 찾는 고객까지 다양하다. 한실 이불은 파스텔 톤의 색상이 인기이다. 침구류 기본 품목은 침대 커버 세트, 한실 이불 세트 등이다. 최근 원앙금침을 생략하고 손님용 한실 이불로 대체하는 경우도 늘고 있는 추세이다.

침구류를 고를 때는 방 분위기를 고려하여 선택하도록 한다. 그리고 무엇보다 디자인은 기본, 건강까지 생각해야 진짜 제대로 된 혼수다.

52주 VP존 POSM(광고물)

요즘에는 상품만 좋다고, 서비스만 좋다고 해서 고객의 발길을 끌 수 있는 것이 아니다. 시선을 확! 단번에 끌어당기는 그 무언가가 함께해야 한다. 바로 VP존 POSM(광고물)이다.



상품군: SF
 상품명: 허니
 색상: 핑크
 소재: 모달 이집트 면
 가격: 매커Q SET 60만원

상품군: 이노
 상품명: 더타임
 색상: 골드
 소재: 폴리 자카드/ 면 60수 사틴
 가격: 매커Q SET 39만원

상품군: 한실
 상품명: 채울
 색상: 핑크
 소재: 양단, 면 40수 트윌
 가격: 요이볼 SET 56만원(침, 베개 포함)

용산점 흥경숙 코디네이터가 제안하는 능력 향상! 상품 Matching Card!



버블잭

상품군: 모던
색상: 코랄, 옐로
소재: 면 60수 샤틴
가격: 매커Q SET 32만5천원



단비

상품군: 한실
색상: 골드
소재: 양단
가격: 요이볼 SET 57만원(침, 베개 포함)

상품 제시	특징/중개어	이익	증거	이익 질문
Case 1 고객님의 상품이 DP되어 있는 쪽으로 안내하며	색감의 조화가 고급스럽고 세련되었기/ 때문에	활짝 핀 모란꽃 자수와 잔잔한 꽃 자수가 아끼지 않게 놓이고, 전통 조각보를 재해석하여 고급스러우며 정성이 느껴지는 예단 상품입니다.	장수와 부귀영화를 누린다는 의미를 담고 있는 모란꽃 자수와 함께 매치된 골드 색상은 따뜻한 햇살 느낌으로 부를 상징하여 예단으로 많이 사용됩니다.	고객님! 시부모님께 마음을 전하고 싶으세요? 정성과 예의가 느껴지는 '단비'를 권해드립니다.
Case 2 소재와 관리 방법에 대해 설명드리며	양단 소재와 면 40수 트윌의 소재이기/ 때문에	화사한 색감의 양단 소재이기 때문에 고급스러우며, 안지는 면 40수 트윌을 사용하여 땀 흡수가 잘 되며 견고합니다.	양단은 광택이 풍부하여 고급스럽고 물세탁이 용이하여 손쉬운 관리를 할 수 있는 소재지만, 오래 사용하기 위해 첫 세탁시는 드라이클리닝을 권장합니다.	고객님! 실용적이며 취급이 편리한 상품을 원하시나요? '단비'를 권해드립니다.
UP-Selling	고객님! 시부모님 여름 이불로 사랑초 인견 세트 어떠세요? 최고급 인견 소재와 손수비를 하여 시원하면서 실크처럼 부드러워 어르신들이 좋아하실 만한 상품입니다.	Cross-Selling	고객님! 한복은 준비하셨어요? 옆 매장에 이성희 한복 매장을 소개해 드립니다. 옷맵시도 좋고, 색감도 좋아 요즘은 신혼부부들에게 인기가 좋은 매장입니다.	



채울

상품군: 한실
색상: 핑크
소재: 양단, 면 40수 트윌
가격: 요이볼 SET 56만원(침, 베개 포함)

상품 제시	특징/중개어	이익	증거	이익 질문
Case 1 고객님의 상품이 있는 곳으로 안내하며	현대적인 감성이 깃든 예단 상품이기/ 때문에	세련된 감성이 깃든 은은한 핑크가 방안의 분위기를 화사하게 해줍니다. 또한 활짝 핀 모란꽃 자수가 고전적인 멋을 더해 주는 정성과 예의가 느껴지는 예단 상품입니다.	가정의 화평과 부귀를 기원하는 모란꽃 자수는 예단 상품에 빠지지 않으며 예단 상품으로 핑크 또는 골드 컬러가 많이 사용되는데 연세가 많이 있으신 분들에게도 방안 분위기를 부드럽고 편안하게 해주는 핑크 컬러를 권해 드립니다.	고객님! 최고급의 상품으로 합리적인 가격을 원하시나요? 예단 상품 '채울'을 권해드립니다.
Case 2 소재에 대해 설명해 드리며	고급스러운 양단 소재이기/ 때문에	비단 느낌의 양단은 광택이 풍부하여 고급스러우며 바탕에 전통 문양이 새겨져 있어 멋스럽습니다.	양단은 본견에 비해 가격이 저렴하고 관리가 편리합니다. 실용적이며 품질이 우수하여 요즘은 양단 소재를 선호하는 추세입니다.	고객님! 오래 쓰셔도 새것 같은 느낌을 원하시나요? '채울'을 권해 드립니다.
UP-Selling	고객님! 한실 세트는 이불속이 기본으로 목화솜이 들어가는 데 명주솜은 어떠세요? 가볍고 따뜻하게 몸을 감싸주어 어르신들이 좋아하실 만한 상품입니다.	Cross-Selling	고객님! 침대가 필요하시나요? 4층에 가시면 대진침대 매장이 있습니다. 타 브랜드에 비해 스프링이 단단하여 허리가 좋지 않으신 분들에게는 허리를 편안하게 해줍니다. 어르신들이 좋아하실 것 같습니다.	

상품 제시	특징/중개어	이익	증거	이익 질문
Case 1 고객님의 상품이 디스플레이 되어 있는 쪽으로 안내하며	모던의 단순함과 편안한 느낌의 디자인이기/ 때문에	은은한 색감이 방안 전체를 밝게 표현해 주며 젊고 단정한 느낌의 제품으로서 어느 가구와도 잘 어울립니다. 옐로 컬러는 특히 블랙과 매치 시 더욱 세련된 느낌이 듭니다.	코랄과 옐로 컬러로 고객님의 선호하는 컬러를 선택할 수 있으며 이번 시즌 F/W 모던의 대표적인 상품입니다. 혼수로 권해드리기에 적합하며 젊은 싱글층에게도 적극 추천할 만한 제품입니다.	고객님! 소프트한 느낌의 인테리 완성도를 높일 만한 침구를 원하세요? 히트 예감 상품 '버블잭'을 권해 드립니다.
UP-Selling	고객님! 겨울에 따뜻하고 포근하게 사용하실 수 있는 실버링 구스 이불속을 권해드립니다. 헝가리산 구스로서 가격도 경제적이며 고객님의 사용하시고 만족도가 매우 높은 상품입니다.	Cross-Selling	고객님! 가구를 보신다구요? 신규 입점한 씨세이 매장을 소개합니다. '보고 말하라'는 의미를 가진 브랜드로서 디자인이 뛰어납니다. 순수 우리나라에서 생산된 젊은 감각이 느껴지는 제품으로 젊은 혼수 고객님들께 인기가 많습니다.	



더타임

상품군: 이노
색상: 골드
소재: 폴리자카드/ 면 60수 샤틴
가격: 매커Q SET 39만원

상품 제시	특징/중개어	이익	증거	이익 질문
Case 1 고객님의 잘 보실 수 있도록 활짝 펴 보여 드리며	이노 특유의 감성을 잘 살려 내었기/ 때문에	베이지 톤의 편안함과 입체적인 느낌이 도시적입니다. 시대적인 감성을 잘 살려내었으며 현대적인 인테리어와 가구에 잘 어울립니다.	평범하게 선을 이용하고, 조화를 이루며 공간을 찾아내는 이노만의 정신이 깃든 상품으로 지친 현대인들에게 휴식을 취할 수 있도록 배려한 제품입니다.	고객님! 편안하고 세련되며 시크한 매력에 있는 침구를 원하세요? 히트 예감 상품 '더타임'을 권해 드립니다.
UP-Selling	고객님! 유토피아 메모리폼 베개를 소개해드립니다. 경추를 지지해 주는 맞춤형 베개로서 편안한 수면을 유도하며 사용하셨을 때 만족도가 높아 혼수 베개로 인기가 좋습니다.	Cross-Selling	고객님! 커튼이 필요하시나요? 옆 매장인 유럽풍의 벽창호 커튼 매장을 소개합니다. 원단과 디자인이 고급스러워 오랫동안 사용하셔도 새것 같은 느낌이 드는 제품입니다. 고객님의 이불 컬러에 맞춰 골드풍으로 하시면 더욱 고급스럽지 않을까요?	

허니

상품군: SF
색상: 핑크
소재: 모달 이집트 면
가격: 매커Q SET 60만원



상품 제시	특징/중개어	이익	증거	이익 질문
Case 1 고객님의 상품이 있는 쪽으로 안내하며	화사하면서 고급스러운 느낌의 제품인 동시에 프로모션 상품이/ 때문에	은은한 핑크 컬러와 도트 문양으로 독특한 느낌을 주며 세련되면서 절제된 고급스러움이 있습니다. 특히 젊은 감각이 느껴지는 제품입니다. 또한, 프로모션 상품으로 세트 구매 시 러너와 장식쿠커를 증정하고 있습니다	다이아몬드를 연상케 하는 스와로브스키를 포인트로 사용하여 혼수의 느낌을 살렸으며 광채가 아름다워 상품이 한층 돋보입니다. 러너와 장식 쿠커를 함께 연출하시면 제품이 한층 돋보이는 효과가 있습니다.	고객님! 보기만 하여도 기분 좋은 침구, 고품격 프리미엄 침구를 원하시나요? SF의 '허니'를 권해드립니다.
UP-Selling	고객님! 이불속도 필요하시죠? 프라이밍 구스를 소개해 드립니다. 폴란드산 구스로서 GOOSE DOWN(구스 다운) 95%, FEATHER(페더) 5%의 함유량을 가지고 있으며 커버는 독일산 면 114수로서 매우 가볍고 포근해서 고객님의 직접 만져 보시면 욕심나는 상품입니다.	Cross-Selling	고객님! 식탁이 필요하시나요? 옆 매장 엘시를 소개해 드립니다. 친환경적인 요소를 갖춘 자작나무 소재로 직접 손으로 제작하여 장인 정신이 느껴 집니다. 심플하면서 견고해 젊은 분들에게 인기가 좋습니다.	

성공 노하우

입지가 좋아서 자연스럽게 고객이 찾아오는 곳이 있다. 고객들과의 오랜 유대 관계로 흔히 말하는 단골 고객들도 있다. 고객들이 매장에 찾아오는 이유는 수십 가지가 된다. 그러나 정작 우리의 고객은 수많은 광고 속에서 피곤하기만 하다. 그렇다면 어떻게 그들의 시선을 넘어 발길을 소중히 우리 매장으로 돌려볼 수 있을까.



성공 공식

1 마인드

행사 목적과 취지에 대한 정확한 이해로 적극적인 행사 준비 마인드 형성

2 Ready

하나, 고객에 맞는 상품 준비

평소 주요 고객들의 선호 상품과 성향을 분석하여 각각의 고객층에 맞는 상품들을 적절하게 준비했다.

- ◎ '툰보이', '버블쇼', 그리고 웨일즈(요커/차렷/베커/패드)의 단품을 직객상품으로 활용
젊은 부부와 아이들이 자주 내점하여 모던, 내추럴과 틴 상품의 판매 비중이 높음
- ◎ 에어로쿨, 자일리톨 : 젊은 부부 공략을 위한 부담 없는 가격 위주의 신소재 상품 판매
- ◎ 낮잠이불, 면아사 : 초등학교 이하 또래의 아이를 가진 부부들에게 어필
Up-Selling으로 객단가 높은 속통/신소재 판매 비중이 높음
- ◎ 속통(듀폰 컴포맥스, 이비미 양모), 신소재(에어로쿨, 자일리톨)

둘, 고객의 시선을 사로잡는 판촉물

판촉물에서 내용과 더불어 가장 중요한 것이 시점이다. 행사 최소 3일전에는 전단을 배포하고 현수막을 거는 센스를 발휘한다면 좀 더 많은 고객들을 매장으로 이끌 수 있을 것이다. 물론 DM과 전단지 배포 역시 사전에 반드시 진행해야 하는 것 중에 하나다.

판촉물 : 행사매대와 해당인원, 도우미, 풍선아치, 현수막, 상품별 POSM

셋, 최종점검

최종 준비 단계로 행사 상품별 개별 POP는 부착이 되어있는지 행사날에 배포할 전단지는 준비가 되었는지 도우미와 행사인원은 준비가 되었는지 매장 정리 정돈은 잘 되어있는지 처음부터 하나 하나를 다시 확인하는 과정이 반드시 있어야 한다.

3 결과

적극적이고 체계적인 행사 준비로 행사 이전 일 매출 100만원 이하이던 매장이 행사 매출(2일) 900만원의 매출달성, 행사 이후 150만원 매출 유지로 확대 효과 발생



후원을 하면 어떨까?

여기서 그 많았던 상패와 임명장들의 수수께끼가 풀렸다. 현재 이브자리 고잔점은 안산시의 배구단, 족구단, 그리고 여러 산악회를 후원하고 있다. 처음에는 큰 기대를 하지 않고 지역 사회에 이바지한다는 마음으로 시작했던 것이 사실이다. 그리고 진심은 진심으로 통한다는 명언이 그대로 적용했다. 후원하는 단체의 사람들, 그리고 그들이 내어주는 입소문으로 10배, 20배의 효과를 보고 있다고 한다. 과거 몇 백 만원을 투자하여 전단지 배포하면 회수율이 3%가 될까 말까였던 것을 생각하면 엄청난 결과라고 볼 수 있는 것이다.

그렇다면, 이브자리 고잔점이 전하는 후원 비법을 살짝 알아보자.

하나, 지자체의 스포츠 팀, 그리고 이름 있는 산악회를 공략하라
각 시도별로 스포츠 팀이 있을 것이다. 그중 실력 있는 팀을 후원하라. '이브자리 안산점'이 수놓아진 유니폼이 더 많이 오랫동안 노출될 것이다. 안정된 산악회를 후원하라. 각 아파트 단지별로 산악회는 반드시 있다. 그 중에서도 회원 수가 많고 안정된 산악회에 손수건 등을 후원하라. 산악회의 회원뿐 아니라 아파트가 우리의 고객이 될 수도 있을 것이다.

둘, 가급적이면 현금이나 우리 상품(침구)의 후원을 피하라
상품이 아니라 매장을 홍보하기 위함이다. 우리 매장을 계속해서 노출하고 그들로 하여금 상기시켜줄 수 있는 그 무엇으로 후원을 하라. 유니폼, 손수건, 수건을 예로 들 수 있다.

셋, 진심을 전하라

가장 중요하다. 이브자리 고잔점이 지역에서도 인정받고 존중받을 수 있었던 이유도 여기에 있을 것이다. 진심이 없는 걸치레나 형식이라면 차라리 하지 않는 것이 낫다. 후원하는 지자체, 그리고 단체가 진심으로 잘되길 응원하는 마음이 있어야 한다. 그렇지 않으면 금방 알아차리고 등을 돌릴 것이다.

기사 제공 | 마케팅실 강혁모



매장 홍보, 첫번째 이야기 '후원'

이브자리 안산 고잔점

들어서자마자 보이는 명패와 상자들, 과연 어떤 일들을 하고 있는 것일까라는 의문이 들었다. 2007년, 그러니까 올해로 5년째 같은 자리에서 이브자리를 운영하고 있는 이브자리 안산 고잔점의 사장님. 매장 홍보가 매출에 큰 당락을 짓는 요소라는 것을 일찌감치 알고 있었다. 오픈 후부터 신문 삽지, 핸드빌, 직투까지 매달 꾸준히 해오고 있다. 그러나 "나에게 쉬운 것은 남에게도 쉬운 것이며, 받아들이는 소비자에게도 하루에 수백 건씩 접하는 그냥 스쳐지나가는 광고일 뿐이다"고 솔직하게 표현한다. 물론, 지역 내 여러 단체에 같이 참여하고 친목 도모도 해봤지만 그리 오래가지 않았었다. 과연 이브자리 안산 고잔점 사장님은 어떤 방법으로 성공을 했을까. 더욱 궁금해졌다.

성공하는 행사 만들기

매장 오픈 및 프로모션을 통해 이미 다양한 '행사'를 경험해 보았을 것이다. 이벤트 행사는, 특히 매장이 아직 잘 알려져 있지 않거나, 짧은 기간안에 효과적인 집객을 창출하기 위해 가장 쉽게 진행할 수 있는 마케팅 수단이라 할 수 있다. 물론 여기서 중요한 것은 해당 지역과 고객의 특성을 고려하여 진행해야 한다는 것이다. 가령 유동 인구가 거의 없는 곳, 또는 고품질을 추구하는 고객층이 거주하는 곳은 도리어 역효과가 발생할 수도 있을 것이다. 하지만 단순히 전단지 배포하고, 도우미 부르고, 그리고 상품 준비, 이렇게 간단단하게 보이는 행사에도 성공공식이 있고 노하우가 있다고 한다. 지금부터 상반기 판촉 행사 성공 대리점인 강동 암사점의 사례를 소개한다.



최고의 매장을 찾아라

2012 상반기 최우수 성장점은? 바로 이브자리 코디센 충주 문화점이다.
노련한 사장님과 숙련된 직원들로 뚝뚝 뚝뚝 최고의 매장이자.
이브자리 코디센 충주 문화점 사장님과 나눈 일문일답을 소개한다.

이브자리 코디센 충주 문화점



Q 하반기 각오는요?

무엇보다 이번 2012 FW 제품이 무척 마음에 들었어요. 그래서 보다 많은 상품도 보유하고요. 원래 상품을 충분히 보유하는 것이 우리 점의 영업 철칙이기도 합니다. 하반기에는 하반기 최고 매출 대리점을 기대 해봅니다.

충주 문화점은 무엇보다 직원들과 파트너로서 10년~15년째 함께 일하고 있었다. 거의 가족과 다를 바 없을 정도로 화기에 애해 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 생각해본다.

Q 최우수 성장점으로 선정되었는데 얼마나 매출이 올랐는지요?

지난해 비해 약 1.5배 오른 걸로 알고 있어요.

Q 매출 성장 원인을 하나만 꼽자면 어떤 것이 있을까요?

작년 10월, 그러니까 2011년 10월경에 이브자리 코디센으로 확장 리뉴얼을 했어요. 그때부터 혼수 손님이 전과 비교해서 많이 찾아오고, 객단가도 상승하면서, 자연스럽게 매출이 증가하게 된 것 같네요.

Q 이브자리 코디센으로 전환하게 된 계기는요?

사실 예전부터 여러 가지 브랜드와 이불을 많이 판매 해왔어요. 그렇지만 고객에게 믿음을 줄 수 있는 상품, 그리고 브랜드는 이브자리가 단연 최고더라고요. 그래서 과감히 다른 브랜드들을 전부 처분하고 이브자리를 선택했습니다.

Q 성공 노하우가 있다면요?

가장 큰 성공 노하우는 신뢰라고 생각합니다. 고객과의 약속은 무슨 일이 있어도 지키려고 합니다. 그리고 구입 후에도 만족하지 않으면 100% 환불과 교환도 해드리죠.



기사 제공 | 마케팅실 강혁모

신규 & 리뉴얼 매장 탐방 이브자리의 새 가족을 소개합니다

온 가족의 편안하고 쾌적한 침실을 위해 애쓰는 이브자리에 새 가족들이 생겼다.
이브자리 코디센 전환과 부분 리뉴얼로 새롭게 거듭난 서울시 중랑구 신내점을 지금 방문해보자.

이브자리
코디센 전환
(부분 리뉴얼)

서울시
중랑구
신내점



INFO
서울시 중랑구 상봉1동 488-1
02-436-5691

전면이 좁은 편이지만 앞뒤로는 넓은 매장이다. 프리미엄 브랜드 존과 속통 체험 존을 넓은 공간에 구성하여 고객들이 특별한 구매를 하고 있다고 느끼도록 했다. 구매가 손쉬운 소품과 이벤트 상품들을 매장 전면에 배치하여 고객을 매장 안으로 유도하기 용이하다.

기사 제공 | S팀 김규일

SIF HOTEL LINE

COLLECTION

SIF는 아름답고 편안한 라이프스타일을 추구하는 새로운 트렌드의 프리미엄 브랜드다. 남들과 다른 나만의 고품격 가치를 SIF로 느껴보자.



소재_면 60수
도비 사틴(광폭)
색상_화이트

PRODUCT 1 니콜

SALES POINT
0.5cm 스트라이프 도비 스타일의 호텔 라인 제품이다. 뒷면도 화이트의 무지 스타일이라 양면 사용이 가능하다. 실크 같은 부드러운 촉감을 주며, 몸에 닿는 부드러움과 가벼운 편안한 숙면을 제공한다. 지퍼 없는 단추 스타일로 디자인 되었다. 머리깃과 홀자루 베커를 함께 사용하면 더욱 쾌적하고 실용적이게 사용할 수 있다.



소재_면 60수
도비 사틴(광폭)
색상_화이트

PRODUCT 2 시에나

SALES POINT
3cm 스트라이프 도비 스타일의 호텔 라인 제품이다. 이음선 없는 광폭의 세련된 화이트 제품을 원하는 고객층에게 어필이 가능한 제품이다. 7cm의 날개가 있어 멋스럽고 자연스런 연출이 가능하며 화이트의 편안함으로 부드러운 잠자리를 제공한다. 지퍼 없는 단추 스타일로 디자인 되었다. 머리깃과 홀자루 베커를 함께 사용하면 더욱 쾌적하고 실용적이게 사용할 수 있다.



소재_면 60수
도비 사틴(광폭)
색상_그레이

PRODUCT 3 레이드

SALES POINT
화이트의 세련된 체크 무늬가 입체적으로 짜여진 도비 스타일의 호텔 라인 제품이다. 일반 제품과는 다르게 이음선이 없는 광폭 제품이다. 면 60수 도비 사틴만의 실크 같은 광택감이 고급스러우며 은은한 그레이 컬러의 체인 자수가 포인트 역할을 톡톡히 한다. 뒷지는 화이트의 무지 스타일로 양면 사용이 가능하다. 체인 자수로 포인트를 준 시트와 함께 사용하면 쾌적한 잠자리를 오래도록 추구할 수 있다.



소재_면 60수
도비 사틴(광폭)
색상_레드

PRODUCT 5 레이드

SALES POINT
화이트의 세련된 체크 무늬가 입체적으로 짜여진 도비 스타일의 호텔 라인 제품이다. 일반 제품과는 다르게 이음선이 없는 광폭 제품이다. 면 60수 도비 사틴만의 실크 같은 광택감으로 고급스러우며 강렬한 레드 컬러의 체인 자수로 포인트를 줬다. 뒷지는 화이트의 무지 스타일로 양면 사용이 가능하다. 체인 자수로 포인트를 준 시트와 함께 사용하면 쾌적한 잠자리를 오래도록 추구할 수 있다.



2012년도 하반기 이브자리 대리점 워크숍

지난 7월 10일부터 19일까지 영업 본부 주관 대리점 영업 교육이 진행되었다. 하반기 혼수 시장을 위한 세일즈 전략, 스토어 마케팅부터 VMD, 그리고 건강MD에 대한 역할극까지, 특히 웰빙에 대한 사회적 관심이 높아지면서 상품 지식만큼 중요한 것이 전달하는 방법으로 떠올랐다.

교육 내용

중에서 특히 호응이 좋았던 알짜배기 정보를 다시 한번 소개한다.

1 건강 MD ZONE 체험 프로세스

대리점 사장님의 수면과 건강에 대한 전문성을 향상시켜준다. 고객의 컨디션에 맞는 수면 환경을 컨설팅할 수 있어야 하며, 컨설팅 결과를 바탕으로 매장에서 판매와 연결할 수 있다. 고객에게 체험을 유도하고 체험을 통한 상품 판매를 할 수 있다.

1베개 응대, 침구 피팅 서비스의 취지와 필요성 설명

〈예〉인사: 어서 오세요. 어떤 상품을 찾으시나요?
취지 설명: 저희는 고객님의 경추 높기와 좋아하는 소재를 고려하여 고객님의 딱 맞는 베개를 추천하고 직접 베 보실 수 있도록 하고 있습니다.

진단 및 상담, 몇 가지 질문을 통한 진단과 침구 불편 사항 상담

〈예〉질문: 누가 사용할 것입니까? 어떤 자세로 주무십니까?
 사용하고 계시는 베개는 어떤 베개입니까?(베개의 모양/ 소재를 알기 위한 질문)
 부드럽고 묵직한 소재를 좋아하십니까? 단단한 느낌의 소재를 좋아하십니까?
 사용하시는 베개가 편안하십니까?(기존 베개에 대한 만족도 파악)
 베개가 불편하시다면 어떤 부분이 불편하십니까?
 목이나 어깨가 아프십니까?
 베개가 덩거나 땀이 차십니까?

2베드 응대, 침구 피팅 서비스의 취지와 필요성 설명

〈예〉인사: 어서 오세요. 어떤 상품을 찾으시나요?
취지 설명: 고객님의 사용하려는 장소와 용도에 맞는 요/ 매트리스를 찾아드리고 직접 체험해 보실 수 있습니다.

진단 및 상담, 몇 가지 질문을 통한 진단과 침구 불편 사항 상담

〈예〉질문: 어떤 분이 사용하십니까?
 바닥에서 사용하십니까, 침대나 돌침대 위에서 사용하십니까?
 어떤 느낌의 요/ 매트리스를 좋아하십니까?(부드럽고 묵직한 느낌/ 단단한 느낌/ 말랑말랑하고 지지해주는 느낌/ 몸을 감싸며 받쳐주는 느낌)
 땀이나 열이 많으십니까?

3속옷 응대, 침구 피팅 서비스의 취지와 필요성 설명

〈예〉인사: 어서 오세요. 어떤 상품을 찾으시나요?
취지 설명: 저희는 고객님의 체질과 취향에 맞는 이불을 찾아드리고 있습니다.



진단 및 상담, 몇 가지 질문을 통한 진단과 침구 불편 사항 상담

〈예〉질문: 누가 사용할 것입니까?
 사용하고 계시는 이불은 어떤 이불 입니까?(소재를 알기 위한 질문)
 사용하고 있는 이불이 편안하십니까?(기존 이불에 대한 만족도 파악)
 사용하는 계절은 언제입니까?
 추위를 많이 타십니까?
 땀이 많거나 더위를 많이 타십니까?
 가벼운 이불을 좋아하십니까, 묵직한 느낌의 이불을 좋아하십니까?
 알레르기가 있으십니까?
 이불이 불편하시다면 어떤 부분이 불편하십니까?



3 혼수 시장

최근 예단 준비는 이원화되어 시댁 식구들과 친척들의 예단은 시댁에서 자율적으로 준비하도록 현금 예단비를 드린다. 현물 예단은 시부모님용 현물 예단으로 예단 이불과 반상기, (은수저 세트 세 가지 품목을 준비하는 것이 보편적인 방법이 되었다. 그래도 혼수 시장은 매우 크다. 고객의 중요성은 아무리 강조해도 지나치지 않는다. 성공과 실패를 좌우하는 심판자이기 때문이다. 혼수 패키지 POSM을 설치하고, 프로모션을 진행하며, 건강한 혼수, 건강한 수면을 콘셉트로 건강까지 생각한다면 역시 이브자리라는 테마를 심어줘야 한다.

또한 혼수/ 예단 매출 극대화를 위해 매장 방문 전, 고객을 만날 수 있는 방법과 시점을 알고 사전에 고객을 확보하기 위한 액션을 실행한다. 혼수/ 예단 고객의 구매를 증대시키기 위한 매장 내외부의 판매 보조 수단을 구성하고 판매 시 유용한 판매 방법을 습득한다. 가치를 전달해 드릴 수 있는 혼수/ 예단 포장 방법을 배우고 이를 현장에서 활용한다.

4 고객 관점의 리뉴얼

대리점 사장님들이 리뉴얼은 반드시 해야 한다는 필요성을 이해한다. 회사의 지원 제도를 알고 이를 통해 실제 매장의 리뉴얼로 연결된다. 리뉴얼이 제한될 때에는 VMD나 POP 등의 변화를 통해 매장 내에 변화를 만들어낸다.

5 판촉/ 마케팅

매장에서 적용할 수 있는 판촉/ 마케팅 프로그램을 습득하고 실제 매장에서 각 점포와 시즌에 맞는 판촉/ 프로모션 계획을 수립하여 프로모션을 진행할 수 있다.
Before Sales '매장 내방객 늘리기'
전단 대리점 신상품 및 이벤트를 전단에 삽입하되 동일한 전단은 절대 금물
현수막 매장 외부에서 가장 잘 보이는 공간에 메시지 전달
DM VIP 고객에게 우편엽서 보내기
SNS 대리점 자체 SNS 발송
포스터 본사에서 제작된 포스터 제작
적립 카드 매장 내 자체 마일리지 적립 카드 진행

사장님께서 해주셔야 작은 일들

- 1 고객에게 음료수를 제공. 음료수 제공 시에는 대리점 명이 들어간 스티커를 붙여보면 어떨까?(계절에 따라 과일도 좋다.)
- 2 견적서/ 구매 확인서를 건네주실 때 이브자리 봉투에 담아준다.
- 3 사장님만의 특징을 만들어 소비자에게 인상을 남긴다.
- 4 상품 리플렛을 하루에 5장씩 소진하기.
- 5 새로운 고객을 1명씩 확보하기.
- 6 동호회(농구, 축구, 배드민턴, 등산 등)에 들어가 회원들과 친분 유지하기.
- 7 고객을 만나고 한 시간 안에 감사의 메시지를 보내기

그리고, 택배 차량 광고

- 매장 내 들어오는 택배 차량 차주(운전자)에게 택배 차량 옆면 광고를 진행 계획이 있다는 것을 알려준다.
- 차주와 상의하여 광고비를 책정한다.(지역별로 비용이 다르기 때문에 직접 협상을 진행합니다.)
- 담당 SC를 통하여 마케팅실에 디자인을 의뢰한다. (차량(광고면) 사이즈 확인 후 의뢰하여 제작)
- 현수막 or 시트지 결정을 한 뒤 진행한다. (현수막-비 또는 바람에 의해 1주일 이상이면 오염이 된다.) (시트지-현수막에 비하여 오염도가 덜하다 비용이 든다.)

In Store '실구매율, 객단가 높이기'

POSM VP zone 구성
 POP 상품을 돋보일 수 있도록 해당 상품에 POP 부착
 Sales Skill 상품 매칭 카드 확인 및 작성

After Sales '재방문 유도하기'

Happy Call 구매 고객에게 전화하여 재방문 및 일촌 추천 유도

기념일 문자 고객들의 기념일에 SMS 및 엽서 발송

그리고 기억하셔야 될 것은?

- 눈이 오거나 비가 오는 날 고객에게 연락하기.
- 매장에 전화가 오면 숨이 차는 목소리로 전화 받기.
- 명절 선물은 최소한 한 달 전에 보내드리기.
- B. M. W를 활용하기.
- 건강한 언어를 사용하기.
- 휴대폰 레터링을 활용하기.
- 퇴근 후 고객을 한 명 더 만나기.

6 점포 내 고객 서비스의 변화, 체크 포인트

고객의 입장에서 생각하고 이를 고객에게 서비스로 제공할 수 있어야 한다. 이브자리의 브랜드 격을 훼손시키지 않고 전문성과 신뢰성을 줄 수 있는 복장과 용모, 고객 응대법을 배우고 이를 실제 매장에서 활용할 수 있다.

- 현수막은 시기에 맞고 깨끗하게 걸려 있는가? • 매장 앞 매대는 잘 정리정돈 되어 있는가?
- POP는 적당한 곳에 잘 붙어 있는가? • 드라마 협찬 광고지는 시기적절할까?
- 매장 상품 DP는 잘 정리 되었는가? • 매장 안은 깨끗한가?

기사 제공 | 마케팅실 강혁모



52주 상품에 대한 용어 정의

이브자리 브랜드의 이미지 제고 및 미래 가치 창출을 할 수 있는 상품은 전략 상품임

전략 상품 기존 고품질/ 고기능/ 고가격 상품 중 분석(재해석)을 통해 대량 생산으로 가격을 낮추었다. 동시에 고품질을 유지, 소비자 가치를 극대화함으로써 고객과 대리점 매출에 크게 기여할 수 있는 상품

기회 상품 소비자가 선호하는 기존 상품군 중에서 리뉴얼 혹은 구성 요소의 변화를 통해 고객이 좀 더 구매를 용이하게 하기 위한 가격에 초점을 맞춘 상품

통사 상품(체험 상품) 신규 도입 상품의 체험 기회 제공 혹은 매장 방문 고객 중 미 구입 고객이 체험할 수 있는 기회를 부여하기 위해 봉사 가격(노마진 혹은 저마진)으로 제공하는 상품
 이브자리 브랜드 체험 유도, 신규 도입 상품의 체험 기회 제공

판촉 전개 방안

- 웹 사이트 형식의 판촉물 구축
- 주문/발주/결제 시스템 일원화
- 디자인 선 개발(년13군 100종)
- 판촉물, 사은품 주문 가능
- 점포 CnP 커뮤니티 활성화

함께 해야 할 일

대리점	52주
• 전략 상품 발주, 준비	• 전략 상품 선정/공급
• 분석(매출/ 고객/ 상품)	• VP Zone, 표현물 적용
• 목표(일간/ 주간)잡기	• 분석(상품/ 고객)
• 상품 교체(주기적)	• 비용 절감
• 표현물 교체(주기적)	• 표현물 교체(주기적)
• 피드백	• 피드백



매장만 스쳐도 45만원 상당 구스 이불 300장을 드립니다

결혼 시즌을 맞아 이브자리가 준비한 빅 이벤트!

지금 이브자리 매장에서 응모권만 작성하셔도 추첨을 통해 300분께 이브자리 명품 구스 이불을 드립니다 (8월 6일부터 9월 28일까지)



이브자리가 추천하는 혼수 이불 패키지

- 신혼부부를 위한 기능성 침구세트 '웨버': 마이크로 모달과 아웃리스트 소재로 제작된 기능성 매트리스 커버 세트
- 부모님을 위한 고급 예단 패키지 '채울': 채울 인건누비이불과 세린느 예단차림이 포함된 한실 예단 패키지



웨버 매트리스 커버 세트

채울 요이불 패키지

*이브자리는 쾌적한 촉감의 건강항균소재를 사용하는 침구전문브랜드입니다

혼수 이브자리, 미리미리 준비하세요

혼수 이브자리는 윤달로 인해 결혼이 미뤄진 예비 신혼부부 덕분에 8월에도 성수기가 예상된다. 내방객과 객단가를 높이고 재방문까지 유도할 수 있는 혼수 프로모션을 준비했다.

'윤달'로 인해 미뤄진 결혼식이 이달 말부터 봄물을 이루는 등 때늦은 결혼 성수기가 이어지고 있다. 예식장들은 윤달(4월 21일~5월 20일)이 끝나자마자 있던 결혼식으로 복새통을 이루고 있다. 윤달에는 결혼이나 경사스러운 일은 치르지 않는다는 속설에 따라 정작 결혼 성수기로 꼽히는 4~5월에는 결혼이 이뤄지지 않았기 때문이다.

윤달 기간 10건 이하로 텅텅 비었던 예식장들은 더운 날씨로 결혼을 꺼렸던 8월까지 뽁뽁하게 결혼 예약이 잡혀 있다. 윤달 여파가 하반기까지 이어지면서 예식장들은 12월까지 70% 이상 결혼 예약이 마무리됐다고 한다.

이브자리는 이런 하반기 혼수 시장을 파악하여 내방객과 객단가를 높이고 재방문까지 유도할 수 있는 혼수 프로모션을 준비했다.

하나, 매장을 방문하는 모든 소비자에게 추첨을 통하여 실버링 구스 300개를 주는 프로모션을 진행하여 내방객을 올린다.

둘, 매장 내에 있는 경품(실버링 구스)을 소비자에게 체험하게 만들어 객단가를 높일 수 있는 계기를 만든다.

셋, 응모권을 활용하여 추후 재방문을 유도할 수 있는 프로모션이다.

그리고 마지막으로 예단에 대한 부정적인 뉴스가 나오는 시기에 이브자리는 실속형 상품인 단비, 채울 한실 세트를 준비하여 소비자에게 고품질의 상품을 가격을 낮춰 소비자에게 제공한다.

한편 이번 혼수 프로모션은 14개의 패션 잡지와 더불어 시간대별 라디오와 극장광고로 전파를 탈 예정이다.

기사 제공 | 마케팅실 강혁모





이브자리 온라인 전용 브랜드 이브앤 [eve&]

8월 20일, 이브자리가 침구의 역사를 새로 쓴다. 오는 8월 20일은 이브자리에서 온라인 전용 브랜드 이브앤을 런칭하는 날이다. 시대적 변화에 발맞추는 이브자리의 이번 행보에 긍정적인 기대와 관심을 가져본다.

PART 1

브랜드 스토리

왜 침구는 대부분 꽃무늬일까요?

침실 인테리어의 많은 부분을 차지하고, 속옷만큼 많은 시간 내 몸에 직접 닿는 아이템인데 왜 가격이 제일 중요한 선택의 기준이 될까요?

2011년 가을, 엉뚱하고 기초적인 의문점이 이브앤의 시작이 되었다.

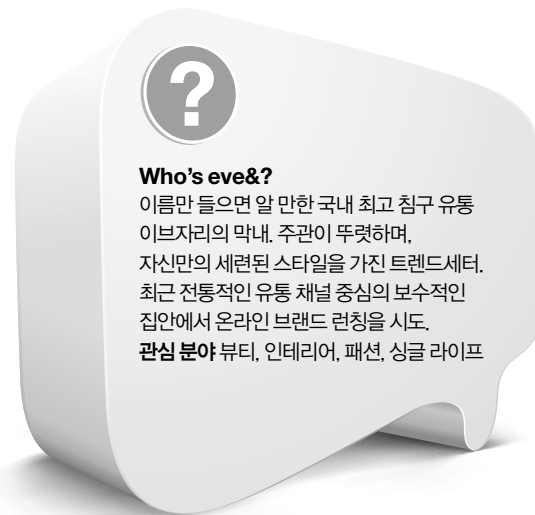
36년 침실 전문 유통기업의 오랜 경험과 노하우로 얻어진 제품력, 비슷비슷한 디자인의 기존 온라인 침구류와는 차별화된 유니크한 패턴과 스타일은 이브앤을 대변하는 핵심 콘셉트이다.

도시적이며 세련된 감성을 가진 특별한 당신을 위한 침구, eve&

Style 스마트 감성의 심플 무드와 기발한 상상력의 감각적이며 세련된 무드를 제안한다.

Benefit 한국 아줌마들의 깐깐함도 인정한 모(母) 브랜드의 장점들만 담았다.

Confidence 갑작스런 그의 방문에도 당황하지 않는 자신감. 하나도 소홀할 수 없는 당신의 스타일을 표현한다.



PART 2

브랜드 콘셉트

도시적이며, 세련된 감성을 가진 특별한 당신을 위한 침구 eve&

BRAND Identity

이브자리와 &의 조합어로 침구뿐 아니라 토털 리빙 브랜드로서의 상징적인 표현. 이브자리의 제품력에 스타일과 자신감을 더한다. 가족을 위해 손바느질로 이불을 짓던 어머니들의 마음처럼 고객에게 좋은 제품만 제공하고자 노력하는 이브자리의 의지를 표현하고자 비늘을 모티브로 eve&의 BI가 탄생되었다.

Core Target

인테리어에도 관심 있는 스타일리시한 2030 싱글여성

SUB CONCEPT

Simple Basic 스마트 감성의 심플 무드로 Solids 중심의 심플 라이프를 제안
Dream Home 세련된 무드로 기발한 상상력과 기쁨의 창의성을 표현
Arty Deco 독특한 감성의 크리에이티브 디자인으로 이브앤 스타일의 완성

매월 24일,
이브앤 데이!

크리스마스이브의 "EVE"와 이브앤의 "eve"의 동일한 스펠링에서 영감을 얻어 탄생한 "이브앤 데이"이다. 두근두근 크리스마스이브처럼 설렘 가득한 이브앤 데이에 이브앤을 만나보는 건 어떨까. 이브앤 데이에 구매하는 모든 고객에게 특별한 혜택이 기다린다.



세그멘테이션을 아시나요?

segmentation



세그멘테이션

[명사] 시장을 분류하여 그 성격에 알맞은 상품을 제조하고 판매하는 활동을 하는 일.

세그멘테이션은 다양한 뜻이 있지만 간단히 말하자면 수요층별로 시장을 분할화 또는 단편화하여 각 층에 대해 집중적으로 마케팅 전략을 펴는 것이다. 이브자리는 현재 오프라인 매장을 중심으로 영업 전략을 펼치고 있다. 하지만 시대 변화에 따라, 제품 탐색에서부터 구매 행동까지 온라인상에서 모두 해결하는 고객층들이 생겨나기 시작했다. 주로 인터넷에 친숙한 2030세대이며 우리의 기존 고객과는 성향이 다른 신규층이라 볼 수 있다. 이들을 공략하기 위해서 이브자리 역시 발 빠르게 움직였다. 작년 10월에 온라인 전용 브랜드 이브앤을 선보였으며, 올 8월에는 CJ, 롯데닷컴, H몰을 비롯해 총 8개에 런칭을 기념하여 사은 행사를 준비 중이다. 대한민국을 대표하는 침실 전문 매장을 위한 온라인 전용 브랜드 이브앤의 활약이 기대된다.



기사 제공 | 마케팅실 강혁모

언론에 소개된 이브자리

2012.06~07

	Date	Media	Channel	Title
신문	7.2	OSEN	online	양초-숯-계피, 장마철 보송한 '이불 관리'에 효과적이어야
	7.2	소비자연합타임스	online	이브자리, 보송보송한 잠자리 관리로 장마철에도 쾌면하세요
	7.2	스포츠투데이	online	양초-숯-계피, 장마철 보송한 '이불 관리'에 효과적이어야
	7.4	한국섬유신문	online	이브자리, 장마철에도 쾌면
	7.6	파이낸셜뉴스	online	눅눅한 장마철 보송보송 이부자리 관리법
	7.7	파이낸셜뉴스	지면	장마철 눅눅한 이브자리 열건조 세탁하면 '보송보송'
	7.7	베이비뉴스	online	눅눅한 장마철 보송보송 이부자리 관리법
	7.8	일간연예스포츠	online	보송보송한 이브자리 관리로 장마철에도 쾌면하세요
	7.7	머니투데이	online	브랜드는 시(詩)다
	7.11	한국경제	online	환경도 살리고 선물도 받고 '그린스타 캠페인'

7월호/월간헬스조선/지면/열대야에 시달리는 당신을 위한 숙면 솔루션&아이템

잡지



기사 제공 | 마케팅실 형성수

부산 해운대에 이브자리 해일이 다가온다

이브자리가 KBS 월화 드라마 '해운대 연인들'에 제품 협찬을 진행한다. 화려한 캐스팅으로 스타들을 보는 재미도 쏠쏠한데, 매력적이고 갖고 싶은 이브자리의 침구들이 준비해 더욱 기대가된다.

〈해운대 연인들〉의 핫한 배우와 〈이브자리〉침구의 매칭



여성미와 발랄함을 가진 Hot girl. 조여정에게는 화사한 컬러와 내추럴한 느낌의 도트 패턴이 있는 '프린스틴 네온'.



세련된 남성미를 물씬 풍기는 Hot man. 김강우에게는 젊은 남성들이 선호하는 '리파인드'.



그밖에 〈해운대 연인들〉에 나오는 제품들

“ 이브자리가 이번엔 사나이의 도시, 부산 해운대를 점령한다. 8월 6일 방영 예정인 KBS 월화 드라마 '해운대 연인들'에 이브자리가 제품 협찬을 진행했다. 시작 전부터 핫한 배우들의 잇따른 캐스팅으로 대중들의 관심을 한 몸에 받고 있다. 최근 들어, 높은 인기를 누리고 있는 김강우, 조여정, 정석원과 가수 겸 연기자 출신인 남규리, 강민경, 소연 등 미녀 가수들이 그 주인공이기 때문이다. 무더운 여름에 시원한 매출 파도를 일으킬 '이브자리'를 기대해본다. ”



드라마 〈해운대 연인들〉

TV KBS 매주 월~화 오후 9시 55분

기억을 잃은 검사와 전직 조폭의 딸이 펼치는 로맨틱 코미디로 SBS 드라마 〈시티헌터〉와 〈대물〉 등의 황은경 작가가 집필을 맡았으며, 송현욱 PD가 연출한다.



베토벤



하버드체이스

바비진

스위트베리 핑크

하버드뮤지컬



8월의 칭찬 주인공

TO 이브자리 코디센 부곡점 김우용 점장

칭찬합시다

이브자리는 자사 직원들을 대상으로 '칭찬합시다' 릴레이 캠페인을 실시하고 있다. 이 캠페인은 칭찬하고 싶은 사람이 있다면 그 칭찬의 메시지를 메일로 보내는 것으로 칭찬을 받은 사람이나, 칭찬을 한 사람 모두에게 문화 상품권을 증정하는 형식이다. 8월의 칭찬 주인공 이브자리 코디센 부곡점 김우용 점장의 사연을 소개한다.

부산 최고의 쿨가이, 이브자리 코디센 부곡점 김우용 점장님을 칭찬합니다.

부산 사나이! 부산, 경남 지역 이브자리 랜드마크 역할자!
업무 처리 능력은 우수! 행사 기획력은 탁월!

부산, 경남 지역에서 이브자리 브랜드 파워 향상을 위해 늘 뛰어다니고, 밤낮을 가리지 않고 매장에 혼신을 쏟는 김우용 점장님입니다. 지난 2012 F/W 품평회 때 큰 교통사고로 몸은 병원에 입원했지만, 유선으로라도 매장의 업무가 누락되는 일이 없도록 살폈습니다.

그리고 오히려 매장에 남아 있는 동료들을 위해 격려의 말을 잊지 않는 등 매장 살림을 알뜰살뜰 챙기는 따뜻한 마음을 가진 사람입니다.

또한 고객분들이 원하는 것을 항상 먼저 충분히 생각하며, 매장의 굿은일도 마다하지 않고 앞장서서 해결하는 해결사입니다.

언제나 "할 수 있다", "될 수 있다"라는 가능성을 외치며 매장을 이끌고 있는 이브자리 최고의 인재, 부산 사나이 김우용 점장님을 칭찬합니다

추천인
FROM
이브자리 코디센 사업팀
김영일 대리



동료를 칭찬하면 문화상품권이 온다!

이브자리는 칭찬의 힘을 더욱 널리 알리고자 (GOOD morning, GOOD bedding) 속 '칭찬합시다' 코너를 더욱 강화한다. 앞으로는 칭찬하는 직원과 받는 직원 모두에게 문화상품권 1만 원 권을 증정할 예정! 칭찬하고 싶은 사람이 있다면 주저 말고 칭찬의 말을 건네자. 다음 문화상품권의 주인공은 바로 당신!

칭찬 접수 sshyeong0420@evezary.co.kr
담당자 마케팅실 형성수

이브자리 문학마당

우리 삶에 깊이를 전해주는 시. 2003년 11월에 창립한 시를 사랑하는 사람들의 모임 '달섬문학회'에서는 매월 넷째 월요일 저녁에 이브자리 문화 센터에서 시 낭송회를 갖는다. 김예태 '달섬문학회' 사무국장(월간 시문학으로 등단)이 추천하는 시 한편을 소개한다.

게가하는 말
김문억

똑바로 가는 나를 왜자꾸 옆으로 간다하느냐

내가 언제 물을 떠나 맨땅으로 가느냐 비틀거리느냐 질룩거리느냐
먼 바다 헤엄도 치고 뿔바닥에 구멍도 파고 못논에 기어 올라
풀잎잡고 그네를 타도 내집 못 찾아가느냐
모르 뜰 사팔눈이 그림 옆으로 가느냐 네 발로 기느냐
맹꽁징꽁 운다고 개구리가 흥 보느냐

여달이
미달이 보고
문 태박을 하고 있네

작가 김문억 1983년 월간 문학으로 등단 <문틈으로 비친 오후>외 다수의 시집

어떤 시가 좋은 시인가 하고 묻는다면 기표와 기의가 잘 어우러지고, 시적 정서가 살아 꿈틀거리는 시, 재미있게 읽고 오래도록 감동의 여운이 남는 시, 하이브리드 시, 세이프 시프 트 같은 시라고 하겠다. '게가하는 말'은 시집 '하나+하나=하나'의 머리글에 실린 시다. 얼핏 읽어도 재미있다. 뼈뚫하게 걷는 게가 세상을 향해 일갈한다. '맹꽁징꽁 운다고 개구리가 흥 보느냐'라고, 맹꽁이는 맹꽁징꽁 울고 개구리는 개

작품 해설

골개골 울지만 서로가 서로의 울음을 인정하며 더불어 축축한 소리의 밤을 연출해내지 않던가. 사람들은 삶도 그렇다. 너와 나의 삶은 서로 다름의 세계이지 우열의 세계가 아니다. 이런 입장과 태도를 계의 입을 통해 일 같하고 있으니 정서적 공감에 이어 풍자의 재미까지 연계 되는 것이다. 이 시에 쓰인 어말어미 '드냐'는 '더냐'로 써야 맞는다. 그럼에도 시인은 '드냐'를 고집하여 서민적인 구어체의 어조로 시의 구수한 맛을 보태주고 있다. 금상첨화가 아니겠는가.