ATOMY MAGAZINE

AUTUMN
2023 | Vol. 28

우리들의 애터미 이야기

애터미 가족들이 써 내려가는 성공 스토리 A to Z



















COVER STORY
지금 만나러 갑니다 - 백만갑 프로젝트
애터미, 가족과 함께하기에 더 행복해지는 사업
우리 가족의 꿈이 되어준 애터미와 아빠에게

PRODUCT
애터미 홍삼 제품군 전격 비교
SCI 논문 등재 8종 유산균 - SCI 마이크로바이옴
우리 아이를 잘 아는 유산균 - 키즈 프로바이오틱스
편안한 갱년기를 위한 선택 - 루바브 퀸

FIELD
헤모힘, 역대 최대 매출 기록
세계 직접 판매, 지난해 224조 원

atom美
ATOMY



CONTENTS

AUTUMN | 2023 | Vol. 28

04 FOUNDER & CHAIRMAN'S MESSAGE 백만갑 | 박한길 애터미 회장
06 COVER STORY ❶ 우리들의 애터미 이야기
08 COVER STORY ❷ 지금 만나러 갑니다 - 애터미, 백만갑 프로젝트 진행
12 COVER STORY ❸ 애터미, 가족과 함께하기에 더 행복해지는 사업
18 COVER STORY ❹ 애터미 파크의 향기 내는 가족, HISBEANS
20 COVER STORY ❺ 우리 가족의 꿈이 되어준 애터미와 아빠에게 김정배 스타마스터 가족
21 COVER STORY ❻ 사랑하는 은혜에게! 이태수 로열마스터
22 FIELD 헤모힘·앱솔루트, 각 분야 최고 베스트셀러
24 INDUSTRY 세계 직접 판매, 지난해 224조 원
26 PRODUCT ❶ 홍삼, 어디까지 알고 드세요?
28 PRODUCT ❷ 애터미 홍삼 제품 전격 비교
32 PRODUCT ❸ 애터미와 함께 떠나요!
36 COLUMN ❶ 미생물의 생태계, 마이크로바이옴(Microbiome)에 대해 알아보자
38 PRODUCT ❹ SCI논문 등재 균주 8종 유산균 애터미 SCI마이크로바이옴
40 PRODUCT ❺ 장 건강은 물론 뼈 건강까지 고려한 맞춤설계 애터미 키즈 프로바이오틱스
42 PRODUCT ❻ 100% 식물성 오메가3가 대세
44 PRODUCT ❼ 편안한 갱년기를 위해 루바브가 떴다! 애터미 루바브퀸
46 PRODUCT ❽ 속 편한 하루를 위한 맛있는 효소 충전!
48 PRODUCT ❾ 맛도 영양도 업그레이드되어 돌아온, 애터미 오롯이 담은 코끼리 흑마늘진액
49 PRODUCT ❿ 채소 과일 안 먹는 한국인, 건강을 위한다면? 애터미 오롯이 담은 양파앤비트
50 INTERVIEW ❶ 10남매 모두가 '애터미 가족' 이순분 세일즈마스터
52 INTERVIEW ❷ "우즈베키스탄 사람들, 애터미 한번 쓰면 '광팬'이 되죠" 우즈베키스탄 보티로바 호시야트 다이아몬드마스터
54 GLOBAL ATOMY NEWS 글로벌 애터미 뉴스
56 MEMBER ESSAY 비상의 날갯짓을 시작하다 이미령 다이아몬드마스터
58 COLUMN ❷ 애터미는 가족공동체를 지향한다! 이성연 경제학 박사
60 COLUMN ❸ 다단계판매원의 등록 제한 오승유 변호사
62 CARTOON 김성일 임페리얼마스터
66 WORD PUZZLE 워드퍼즐











Publisher | 박한길 Publication | 애터미(주) (32543) 충청남도 공주시 백제문화로2148-21(웅진동)
E-mail | atomysori@atomypark.com Planning&Design | 커뮤니케이션팀&크레아트 Printing | (주) 미래엔

백만갑



애터미 초창기, 제가 미처 못한 것이 있습니다. 저는 창업 당시 경영자와 리더 사업자 역할을 병행해야 했습니다. 리더 사업자의 역할은 파트너 사업자를 교육하고 훈련시키는 것입니다. 그런데 경영하면서 리더 사업자 역할까지 하다 보니 교육까지는 했는데 훈련은 못 시켰습니다. 훈련시킬 시간까지는 없었던 것입니다. 그래서 이제라도 제가 앞장서서 현장 훈련을 전사적으로 시행하려 합니다. 바로 '백만갑, 매일 백 명을 만나러 갑니다' 입니다. 네트워크마케팅은 말 그대로 '사람과 사람 사이의 네트워크를 활용한 마케팅'입니다. 네트워크마케팅을 시작하는 방법은 내가 아는 250명의 명단을 작성하고 반복적이고 지속적으로 정보를 전달해나가는 것입니다. 아는 사람을 만나는 것을 웜 컨택(Warm Contact)이라고 합니다. 네트워크마케팅의 기본은 웜 컨택부터 시작하는 것입니다. 그러나 내가 아는 사람이 빨리 움직여주지 않을 경우가 있습니다. 그때는 파트너의 명단을 활용해서 사업을 전개합니다. 그러나 파트너의 명단마저도 활용하기 어려울 경우에는 모르는 사람을 만나는 수밖에 없습니다. 이를 콜드 컨택(Cold Contact)이라고 합니다. 백만갑은 콜드 컨택을 훈련하는 것입니다. 이 훈련이 처음에는 힘들지만 숙달되면 세일즈의 대가(大家)로 이끌어줍니다. 사전에 나온 대가의 뜻은 전문 분야에서 뛰어나 권위를 인정받는 사람, 대대로 부귀를 누리며 번창하는 집안입니다. 웜 컨택만 할 경우는 아는 사람이 빨리 움직여주지 않으면 절망을 느낍니다. 그러나 콜드 컨택이 숙달되면 성공 가능성은 100%가 됩니다. 조직 성장이 멈추었거나 느린 분들은 콜드 컨택, 즉 백만갑을 바로 시작하십시오. 빠른 성공을 위해서 세 부류 고객을 동시에 만나는 것입니다. 웜 컨택, 파트너의 명단 활용, 콜드 컨택입니다. 콜드 컨택을 통해서 만난 분 중에서 가능성이 높은 분들은 가망고객 명단에 추가하고 반복해서 제품 사용과 사업 권유를 반복해 나갑니다. 소비자를 만드는 것과 사업자를 만드는 것 어느 것이 더 중요할까요? 당연히 사업자입니다. 사업을 당장 시작할 수 없는 사람들이 소비자를 하는 것입니다. 그런데 소비자를 단순한 소비자 역할만 하게 하지 마십시오. 가망고객 명단을 같이 작성하여 부업가로 육성하다 보면 전업가로 나설 수 있습니다. 부업가는 나에게 명단을 주는 모든 사람입니다. 그러니까 모든 소비자는 부업가가 될 수 있습니다.

세 부류 고객을 동시에 만나러 다니다 보면 매우 바빠집니다. 바빠지면 비로소 내가 성공자의 길로 접어들었다는 뜻입니다. 아마추어와 프로 선수의 차이가 있습니다. 아마추어는 힘들면 멈춥니다. 그러나 생계를 위해 뛰는 프로는 힘이 들어도 결코 멈추지 않습니다. 승리자는 고통을 더 많이 견딘 사람입니다. 인고와 꾸준함은 성공의 필수입니다. 사업자를 만드는 핵심은 "큰돈을 말하라" 입니다. 월 1억 원 수당이 나의 목표라고 계속해서 말하십시오. "애터미에는 이미 그런 성공자가 나왔고 팝콘 터지듯이 터지고 있다"고 말하십시오. 사람의 말에는 놀라운 힘이 있습니다. 더불어 우리의 절대품질 절대가격의 제품은 고객이 우리를 신뢰하게 하는 도구이며 사업 성공을 확신하게 하는 수단입니다.

9월 4일, 첫 백만갑 활동을 통해 회원 등록이 평소보다 50% 늘어나는 것을 체험했습니다. 10여 년 만에 2조 원의 성장 신화를 달성한 우리는 백만갑의 동력을 더해 이제 10조 원 고지를 향합니다. 연 매출 10조 원, 직접판매 산업 전 세계 1위를 달성하는 순간, 100조 고지가 눈앞에 보일 것입니다. 10억 원 이상의 연봉을 받는 리더들이 100배, 1000배로 늘어날 것입니다. 현대는 급격한 변화의 시대입니다. 수많은 자영업자들이 힘들어하고 있습니다. 시내에는 빈 점포가 늘어나고 있습니다. 사람들은 미래가 암담한 현재 직업에서 벗어나고 싶어합니다. 마땅한 대안이 없어서 머뭇거리고 있을 뿐입니다. 애터미를 제대로 알지 못하기 때문에 주저할 뿐입니다.

격동의 시대에 고민하는 분들을 구출합시다. 애터미는 희망의 방주입니다. 대책이 없는 시대에 노후대책뿐만 아니라 자녀, 손자 3대까지 하늘을 훨훨 날며 비즈니스가 여행이고, 여행이 비즈니스가 되는 애터미! 애터미호에 오르게 하는 트랩이 백만갑입니다. '빈익빈 부익부'가 심화되어 중산층이 사라져가는 암담한 시대에 매스탈리즘을 부르짖어온 애터미는 가장 현실적인 미래 대안입니다. 제가 앞장섭니다. 임직원들이 동행합니다.

매일 백 명 만나러 갑니다! 백만갑! 백만갑! 백만갑!

우리들의 애터미 이야기

애터미 가족들이 써 내려가는 성공 스토리 A to Z

'가족', 특히 애터미에서는 울림이 깊은 단어다. 임직원은 물론이요, 전 세계 1,500만 명이 넘는 회원들과, 합력사들과 그 임직원들 모두가 애터미의 가족이다. 이들 가족이 있기에 애터미의 오늘이 있고, 또 내일이 살아 숨쉬는 것이다.

애터미의 동반성장은 다름 아니다. 모든 애터미 가족이 '함께' 성장하자는 것이다. 굳이 구호 삼아 외치지 않아도 되는 너무도 당연한 일일지도 모른다. 가족이란 다른 말로 식구다. 식구(食口)란 '한집에서 함께 살면서 끼니를 같이하는 사람'이다. 이들은 모두 '애터미가 만들어가는 생태계'라는 집에서 끼니를 같이하지 않는가?

그런 애터미 가족들의 이야기를 담아봤다. 회원들과 그 가족의 이야기, 합력사의 이야기, 애터미 임직원과 회원들이 함께하는 이야기 등등. 그들의 이야기에서 애터미에 대한 신뢰와 사랑을 여실히 느낄 수 있었다. 그리고 그만큼 더 감사하고, 더 열심히 해야겠다는 생각이 들었다. 어쩌면 우리 애터미는 애터미로 인해 가족이 되고 식구가 된 모든 이들에게 있어 가장이 아닐까? 가장의 책무는 다름 아니다. 어떤 경우에도 가족을 '지키는' 것이다.





익산센터 회원들과 함께 백만갑 프로젝트에 동참한 박한길 회장

지금 만나러 갑니다
애터미, 백만갑 프로젝트 진행

하루만에 전국에서 32만 명 만나

"안녕하세요? 애터미 홍보 나왔습니다" 회원이 아니라 애터미 임직원이 상가 밀집 지역의 한 가게에 들어가면서 하는 말이다. 가게 주인의 의아한 눈초리에도 굴하지 않고 리플렛과 제품 샘플을 전달하면서 "절대품질 절대가격의 다양한 상품이 있으니 드셔보시고 필요한 것이 있으면 주문해 주시라"고 말한다. 지난 9월 4일, 전국 100여 개의 센터에서 회원과 함께 애터미 임직원들이 애터미를 홍보하고 나섰다. 바로 '백·만·갑' 프로젝트다. 이날 일일간 전국에서 컨택한 잠재 회원은 총 32만여 명으로 집계됐다.

지금 100명을 만나러 갑니다

'백·만·갑' 프로젝트, '백명을 만나러 갑니다'라는 의미다. 애터미 회원과 임직원이 함께 일반 시민 100명을 만나 애터미 제품과 비즈니스를 홍보하는 프로젝트다. 실제로 지난 9월 4일에는 박한길 회장부터 신입직원까지 전국의 애터미 교육센터 가운데 '배정'받은 곳으로 출근했다. 회원들은 격할 정도로 반갑게 임직원들을 맞이했다. '본사' 직원이 함께 콜드컨택 비즈니스에 나서준다는 것만으로 이미 의욕만장(意欲萬仗)이었다. 그런데 왜 하필 100명을 만나러 갈까? 만나서 뭘 하려는 걸까. 애터미 비즈니스는 진주조개잡이다. 진주를 캐려면 조개를 열어야 한다. 조개를 열면 다양한 색과 크기, 모양을 가진 진주가 나온다. 그중에서 드물게 보석으로 인정받을 수 있는 진주가 나온다. 더 많은 조개를 열수록 보석으로 인정받을 수 있는 진주를 많이 캘 수 있다. 애터미 사업도 마찬가지다. 수많은 소비자들 가운데 몇 명의 회원이 나오고, 수많은 회원 가운데에서 몇 명의 사업자가 나온다. 그 사업자가 바로 나와 함께 성공을 향해 뛰어갈 2인3각의 파트너가 되는 것이다. 그래서 100명을, 소비자 100명을 만나러 간 것이다. 팬데믹 이후, 애터미 사업의 적잖은 부분이 디지털 및 온라인화에 적응해 왔지만, 네트워크마케팅의 진수는 여전히 면대면의 마케팅이다. 백만갑 프로젝트, 이것은 혹시라도 팬데믹 이후 오프라인 콜드컨택이 뜸했거나, 지인 영업에 매달려 콜드컨택을 생각하지 못하는 애터미인들을 위한 프로젝트다. 동시에 회원의 아픔과 노고를 모르는 임직원들이 현장경험을 통해 절절하게 느낄 수 있도록 하기 위한 프로젝트다.



헤모힘 샘플을 포장 중인 익산센터



콜드컨택 중인 박한길 회장

목표는 하나다. 간절한 마음으로 성공하고자 하는 회원과 간절한 마음으로 그 회원들을 지원하고자 하는 임직원들이 서로를 향해 마음을 여는 것이다. 애터미 임직원에는 박한길 회장도 들어간다. 솔선수범의 대명사 박 회장은 애터미 1호 센터 - 익산센터로 향했다. 박 회장이 도착하기 전, 익산센터에 모인 회원들은 기대에 부풀어 있었다. 한 회원은 "회장님이 오늘 10명 정도는 리크루팅 하실 수 있을 것"이라고 예상했고, 또 다른 회원은 "오늘 회장님을 보면 성공을 향해 가는 에너지가 생길 것"이라고 말했다. 회원들이 삼삼오오 모여 기다리고 있는 가운데 익산센터에 도착한 박 회장은 반갑게 인사를 하며 잠시 숨 고르기 시간을 가진 후 회원들과 함께 '백만갑'에 쓸 키트를 만들었다.

애터미 회원과 임직원의 제심합력 프로젝트

익산시 중앙동 상가, 9월이지만 한낮의 햇볕은 지난 여름, 폭염의 잔재를 그대로 두르고 있었다. 마땅히 쉴 그늘조차 없는 상가를 박한길 회장과 박정수 임페리얼마스터는 두 팀으로 나눠 돌기 시작했다. 의욕을 앞세웠지만, 첫 가게는 문을 닫았다. 박 회장은 굴하지 않고 다음 가게의 문을 열었지만 이마저도 잠겨있었다. 다음 블록, 박 회장은 전 블록의 빈 상가에 개의치 않고 가게의 문을 밀었다.

"안녕하세요. 애터미 아시죠?" 가게 주인의 뜨악한 얼굴에도, 필요할 때 주문하겠다는 말에도 박한길 회장은 자신있게 10여 분간 애터미에 대해 설명했다.

또 다른 라인에서는 베테랑 애터미 직원이 생전 처음으로 가게 문을 열고 들어가 콜드컨택을 시도했다. "안녕하세요. 애터미 홍보 나왔습니다" 그리곤 "여기 샘플을 드릴테니 사용해 보시고 필요하면 전화주세요" 경험이 다분한 회원보다 더 자연스럽게 콜드컨택을 하기 시작했다. 함께 간 박정수 임페리얼마스터는 직업을 잘못 선택했다면서 연신 칭찬이다. 백만갑 프로젝트는 애터미 회원과 임직원의 제심합력 프로젝트다. 개개인의 애터미인들은 모든 애터미인들의 공동 성공을 위해 노력하고, 모든 애터미인들은 개개인의 성공을 도와주기 위해 노력한다. 이것이 바로 제심합력이다. 그동안 회원과 임직원은 원데이세미나, 석세스아카데미 등의 행사를 통해 하나가 되었다. 이제는 한발 더 나아가, 비즈니스 현장에서 하나가 되는 것이다. 회원들의 힘듦을 누구보다도 먼저, 회원 자신보다도 더 아프게 느끼는 임직원, 임직원들의 노력과 헌신을 신뢰하며 기쁘게 받아들이는 회원 - 애터미의 회원과 임직원이 초유기체가 되어 하나되는 것, 바로 '백·만·갑' 프로젝트다.

성과 빨리 얻으려 하지 말고 반복적으로 찾아가야

ABC글로벌센터

입사 3년이 채 안 된 상품마케팅팀 셀랩 직원, 과감하게 임승택 임페리얼마스터와 김민주 다이아몬드마스터와 조를 이뤘다. 현장에서 뛰는 회원들의 고충을 직접 체험하고 싶다는 것이 그 이유다. 센터에서 열심히 키트를 접더니, 나가자마자 힘차게 가게 문을 열고 들어선다. "애터미 아세요?", "면역에 도움이 되는 헤모힘 드셔보세요" 7-8곳 정도 점포를 연달아 방문하던 그를 지켜보던 김민주 다이아몬드마스터는 이렇게 조언한다. "눈으로 표정을 살펴서 제품에 관심 있어 보이면, 그냥 넘어가지 말고 바로 다음 멘트를 하세요!"

임승택 임페리얼마스터는 "오늘 계급장 떼고 할 생각"이라며 각오를 다졌다. 리더의 태도에 파트너들의 분위기가 달라진다는 것을 알기에 오히려 더 적극적이다. "초창기에 회장님이랑 홍보하러 많이 돌아다녔죠. 리더가 보여주는 게 제일 효과적이에요." 3시간 정도 지나자 들고 나온 홍보 키트가 거의 소진됐다. 벤치에 앉아 잠시 숨을 고르던 중 임승택 임페리얼마스터가 말했다. "성과를 빨리 얻으려고 하지 마세요. 관심 없어 보여도 반복적으로 찾아가다 보면 '한 번 들어나 보자'는 사람이 생기고 그런 가운데 파트너가 나타나게 돼요."

김민주 다이아몬드마스터는 "콜드컨택의 매력이 그거에요. 언제 어디서 터질지 모르거든요. 어떤 분들은 톨게이트 직원이나 택시 타기 직전 승객도 가입시켜봤다고 하더라구요. 그 짧은 시간에"라며 웃었다. 5시쯤, 흩어졌던 조들이 센터로 모여들었다. 못내 아쉬웠지만 서로의 용기에 박수를 치며 스스로를, 그리고 '우리'를 대견스러워했다. 임승택 임페리얼마스터는 "엔데믹 이후 사업자들이 본격적으로 오프라인을 뛰자는 분위기였는데 백만갑 프로젝트가 시작됐다"며 "우리 센터부터 앞장서서 백만갑이 본격화될 수 있도록 '우리' 모두 힘을 합쳐 해봅시다!"라고 말했다.



상품마케팅팀 박종헌(좌) 임승택 임페리얼마스터(중) 김민주 다이아몬드마스터(우)

본사 직원과 함께하니 힘이 더 나네요

안산청춘센터

김태원 CBO, 애터미의 방송을 책임지는 직원답게 센터에 도착하자마자 TV 등 영상 장치에 관심을 보였다. 하지만 오늘은 방송 책임자가 아니라 회원으로서 수많은 소비자들을 만나 애터미를 홍보해야 하는 입장이다. 함께 소비자를 만나러 갈 파트너는 작년 11월부터 애터미 사업을 시작한 만 30살의 청년 김웅섭 세일즈마스터다. 초면의 어색함도 잠시, 지난 말레이시아 석세스아카데미 때에 같은 장소에 있었다는 사실을 알고는 삼촌과 조카 사이 마냥 가까워졌다. "안녕하세요! 안산에서 애터미 글로벌 사업하고 있는 청년 김웅섭입니다. 애터미 제품 필요한 거 있으면 알려주세요!" 밖으로 나가 김웅섭 세일즈마스터는 이 가게 저 가게 연신 문을 열고 다니며 미리 준비한 홍보 키트를 소비자에게 전달하고 있었다. 반면, 김태원 CBO는 뻘쭘하게 서 있었다. 50 중반을 살아오는 동안 한 번도 해보지 않은 일이다. 막상 생면부지의 사람을 잡고 애터미를 홍보하자니 손도 발도 입도 쉽게 떨어지지 않는다. "오기 전에는 조개 줍듯이 해야지 했는데 역시 실제 해보는 건 다르네요." 김태원 CBO가 멋쩍게 웃었다. 한참 후 센터에 돌아온 후 김태원 CBO는 "생각보다 적극적으로 하지 못해서 스스로 놀랐다"며 "입을 떼기까지 1시간이나 걸릴 것이라곤 생각하지 못했다"고 말했다. 김웅섭 세일즈마스터는 "혼자 할 때는 이렇게 오래 해본 적이 없는데 전국적으로 하는 백만갑 프로젝트이고 본사 임원분까지 오시니 더 힘이 났어요"라며 "보통 원컨택을 하고 남는 시간에 콜드컨택을 했는데 콜드컨택도 열심히 해야겠다고 생각했습니다"라고 말했다.



콜드컨택 전략에 대해 이야기를 나누는 김웅섭 세일즈마스터(좌), 김태원 CBO(우)

소극적이던 파트너가 적극적으로 현장 개척하는 모습에 놀라

오송나르샤센터

품질보증팀, 회원과의 접점은 없다고 해도 과언이 아니다. 그들도 백만갑 프로젝트에 동참했다. 센터로 향하는 중, "내가 가는 것이 회원분에게 얼마나 큰 도움이 될까?"하고 되뇌기도 했다. 그렇게 센터에 도착한 품질보증팀 직원은 격렬한 환영 인사에 한편으론 놀라고 한편으론 어깨가 더 무거워졌다. 오송나르샤 센터는 애터미를 부업으로 하고 있는 사업자들이 모인 센터로, 센터원 모두 콜드컨택을 해본 경험이 없다. 그들은 본사에서 직원이 온다고 하니 천군만마라도 얻은 듯 기대 만발이었다. 그 모습에 품질보증팀 직원은 "오늘 나는 간절하게 성공을 원하는 회원이다"라고 마음을 다잡았다. 부업가 위주의 센터답게(?) 홍보 키트 좌측에는 헤모힘, 우측에는 유산균과 비타민을 넣어 다양한 건기식을 체험해 볼 수 있도록 포장했다. 이어 콜드컨택을 나가기 전, 센터장의 시범 아래 모두가 예행연습을 했다. 마치 축제를 즐기러 가는 관광객처럼 센터원 모두가 열정적이었다. 센터 인근의 조치원 시장에서 품질보증팀 직원과 박정숙 스타마스터가 팀을 이루어 옷가게, 과일가게, 분식집 등을 돌았다.

"백만갑 프로젝트가 콜드컨택에 소극적이던 회원들에게 할 수 있다는 자신감을 심어 주는 것 같아요" 센터장인 박정숙 스타마스터의 말이다. 백만갑 프로젝트의 효과를 체감한 오송나르샤 센터에서는 주 2회 백만갑 캠페인을 진행할 계획을 세우기도 했다. 품질보증팀 직원은 "미용실에 들어갔는데 손님들이 모두 호의적이라 놀랐다. 아마 회원분들이 이미 몇 차례 방문하시어 밭을 잘 다져주신 덕분일 것"이라며 "회원들이야말로 회사를 위해 진정으로 노력하는 분들이 아닐까 싶다"고 말했다.



박정숙 스타마스터(좌), 품질보증팀 양승엽(우)

외국인이기에 센터 가족끼리 더욱 똘똘 뭉쳐 에너지 충전

신길비전센터

"오늘 진주조개를 찾을 수 있을까요? 잘 모르겠지만 찾는다는 마음으로 용기를 내서 해보겠습니다" 신길비전센터 배정된 해외사업부 직원은 중국 국적 사업자가 많다는 소식에 발걸음을 재촉했다. 신길비전센터는 중국 국적 위주의 외국인이 70% 정도인 글로벌 센터이다. 중국어를 능숙하게 하는 해외사업부 직원이 등장하자 센터원들 모두 "신기하고 언어가 통하니 더 친밀감이 든다"는 반응이었다. 센터별 재량활동 시간에는 신정임 크라운마스터의 강의가 진행됐다. "우리의 업은 No를 Yes로 만드는 일이에요. 거절을 두려워하지 않고 한 명 한 명 두드리다 보면 반드시 성공의 문이 열릴겁니다" 짧고 강력한 메시지를 통해 힘을 얻은 회원들이 '애터미'가 크게 쓰인 어깨띠, 리플렛, 헤모힘 키트를 나눠 갖고 일사분란하게 이동했다. 해외사업부 직원과 팀을 이룬 정리안화(Zheng Lian Hua) 스타마스터는 중국인들이 많이 살고 있는 영등포역 뒤편의 상가로 갔다. "애터미에서 왔습니다! 좋은 제품 써보시라고 방문했습니다" 말을 걸다가 중국인인 것 같으면 바로 "你是中国人吗?(중국인이세요?)"라고 되물었다. 중국어가 들리니 상인들이 화색을 하며 제품에 대해 더 집중해서 듣고 바로 헤모힘 4세트를 주문하기도 했다. 많은 상인들을 만나다 보니 "안 그래도 저희 집 '무뼈 고등어구이'는 애터미 고등어 사다 만들어요"라고 말하는 상인을 만나기도 했다. "한국에 거주하는 외국인과 협력하는 것도 어찌 보면 해외사업부가 할 수 있는 일인 것 같아요. 앞으로 외국인이 운영하는 센터를 더 방문해보고 싶습니다" 해외사업부 직원의 말이다. 정리안화 스타마스터는 "어눌한 말로 사업을 하다 보니 심리적 벽을 느낄 때도 많아요. 그렇기에 나가기 전 센터 가족들과 더욱 똘똘 뭉쳐 에너지를 충전하고 나가요. 제심합력, 그게 바로 애터미죠"라고 말했다.



콜드컨택 중인 해외사업부 이정관(좌), 정리안화 스타마스터(우)



Editor_이영민

애터미,
가족과 함께하기에 더 행복해지는 사업

가족인가? 스폰서인가? 헷갈려도 애터미로 대동단결하는 '애터미언즈'

애터미 회원들 가운데에는 형제자매나 모녀, 부자지간 등 가족이 함께 사업하는 경우를 종종 볼 수 있다. 부부(夫婦)야 한 코드를 사용하는 경우가 거의 대다수. 당연히 24시간 한 몸처럼 움직이겠지만, 부부가 아닌 가족의 경우는 어떨까? 형제자매가 함께 사업하는 회원과 모녀, 부자간 함께 사업하는 회원들과 대담을 가졌다. 결론은 모두의 예상대로다. 애로사항과 갈등도 없잖아 있겠지만, 그걸 훌쩍 뛰어넘는 이점들이 즐비하다는 것이다. 무엇보다 이들은 "이 좋은 사업을 가족에게 먼저 권유하고 함께하고자 하는 것은 당연한 것을 넘어 의무"라고 말한다. 이들과의 대담 내용을 공개한다. (답변 순서는 무작위)

부자지간

정덕문(CM) · 정용우 & 임미선(STM)

부자지간이다. 정덕문 크라운마스터가 아버지이고 정용우&임미선 스타마스터가 아들과 며느리다. 정덕문 크라운마스터는 보험영업을 하다가 애터미를 만났다. 무한단계, 무한누적이라는 애터미만의 보상플랜과 기업의 지속가능성을 대변해주는 제품 경쟁력에 끌려 전업을 시작했다. 아들인 정용우 스타마스터는 아버지의 권유에 다니던 외국계 기업을 그만두고 애터미 사업을 시작했다. 정덕문 크라운마스터는 "아들이 해외사업을 진행하고 있는데, 많은 파트너들이 나오면서 많은 분들의 삶이 변화하고, 또 아들의 삶도 변화하고 있는 것을 보면 정말 뿌듯하다"고 소감을 전했다. 또 정용우&임미선 스타마스터는 "이전에는 서로 다른 일을 했기 때문에 같이 있는 시간도 거의 없었지만 지금은 항상 같이 있다. 그리고 일을 함께하면서 서로를 더 많이 챙겨주니 사이가 더 돈독해지고 해외여행(출장)도 같이 가서 추억을 더 많이 쌓아가고 있다. 부부 사업자라서 정말 너무 좋다"고 말했다.

모녀지간

김영숙(CM) · 이유진(SRM)

모녀지간이다. 김영숙 크라운마스터는 교사 출신 사업자다. 악성빈혈로 힘들어하고 있을 때, 지인이 헤모힘을 소개해 줬다. 그게 인연이 되어 애터미 사업을 시작했다. 김영숙 크라운마스터는 "제품이 궁금해서 갔던 세미나에서 네트워크마케팅에 대해 알게 됐고, 어차피 쓸 좋고 싼 생필품을 바꿔 쓰기만 해도 시스템 소득을 만들 수 있다는 말에 시작했다"고 말했다. 이유진 샤론로즈마스터는 사실 어머니가 은퇴하고도 여기저기 전화하고, 집에 네트워크마케팅 책들이 쌓이는 것을 보고 불안했다. 그렇다고 드러내놓고 반대하지는 않았다. 김영숙 크라운마스터가 도덕적이지 않은 일을 할 사람은 아니라고 믿고 있었기 때문이다. 이유진 샤론로즈마스터는 "사업에 대한 신뢰는 있었지만, 저에 대한 신뢰는 없었어요. 엄마는 할 수 있지만 제가 할 수 있는 일이라는 생각은 안했었거든요. 애터미 보상플랜에 대해 알게 되고 세미나 참석을 하면서 저도 할 수 있겠다는 생각이 들었어요"라고 말했다.

형제자매

김정남 & 박은하(RM) · 박성숙 & 김범수(RM) · 박은석(RM)

이 다섯 회원은 형제자매 및 배우자 사이다. 김정남&박은하 로열마스터는 부부지간이고, 박성숙&김범수 로열마스터도 부부지간이다. 박은석 로열마스터와 박성숙 로열마스터, 박은하 로열마스터는 남매지간이다. 박성숙 로열마스터와 김정남 로열마스터는 시누올케 사이며 박은하 로열마스터와 김범수 로열마스터는 처남 매부 사이가 된다. 처음 애터미 사업을 시작한 사람은 김정남 로열마스터다. 그 당시, 남편인 박은하 로열마스터를 제외하고는 시누이도 시아주버니도 쌍수를 들고 말렸다. 특히, 시아주버니인 박은석 로열마스터는 무려 2년하고도 두 달을 더 반대했다. 이유는 하나였다. 동생이 잘못된 길로 빠지는 것을 두고 볼 수 없었기 때문이다. 같이 반대하던 여동생 박성숙 로열마스터가 어느 날 갑자기 애터미 사업을 시작하자 더욱 심하게 반대했다. 박은석 로열마스터는 "처음엔 다들 미쳐 돌아가고 있다고 생각했다"며 "지금은 애터미가 우리 가족을 화목하게 만들어준 도구이고 진심으로 좋아하고 있다"고 말했다.

이들 세 가족, 각기 모습도 다르고 애터미를 시작한 이유도, 가족에게 권한 이유도 조금씩 달라 보이지만, 한 가지 공통점이 있다. 그것은 가족이 함께라서 더욱 행복하고 즐겁게 애터미 사업을 하고 있다는 것. 애터미로 대동단결한 이들 세 가족의 이야기를 들어 보자.



김정남&박은하(RM)·박성숙&김범수(RM)·박은석(RM)

Q. 언제 애터미를 알게 되었나?

정덕문 : 회사 초창기 때부터 알고 있었습니다.

정용우 : 아버지께서 사업하고 제품을 보내주시면서 알게 됐습니다. 다단계인 줄은 몰랐습니다.

김정남 : 2012년 6월에 지인의 소개로 알게 되었습니다.

박은하 : 아내가 애터미 얘기를 했고, 제품을 사용하면서 스스로 알아보게 되었습니다.

박성숙 : 유방암으로 항암치료 중에 지인이 헤모힘을 소개해 줬습니다.

김범수 : 처남(박은하)이 애터미를 얘기했어요. 지방 갔다 오는 길에 창업자 강의를 듣고 알아보게 되었습니다.

박은석 : 막냇동생(박은하)을 통해 알게 됐습니다. 다단계라고 2년 2개월을 반대했죠.

이유진 : 6년 전에 알게 됐습니다.

김영숙 : 12년 정도 됐습니다.

Q. 애터미의 어떤 점을 보고 시작했는가?

정덕문 : 제품력과 평범한 사람이 성공할 수 있는 보상플랜 때문이죠.

정용우 : 글로벌 비즈니스가 가장 매력적이었고, 한류의 붐업이 기회라고 생각했습니다.

정덕문(CM)·정용우&임미선(STM)



사회자 : **애터미의 어떤 점이 다니던 직장보다 좋았는가?**

정용우 : 직장생활은 정말 쉽지 않잖아요. 항상 쳇바퀴 도는 듯한 일상에 월급으로는 부자가 될 수 없었죠. 애터미는 시스템 소득이라는 점이 저에게는 큰 비전이었습니다. 그리고 경제, 시간, 친구의 부자가 되는 일이라는 점이 직장보다 더 좋은 점입니다.

김정남 : 갑상선암 수술 후 헤모힘을 먹으면서 몸이 좋아졌어요. 그래서 생필품 바꿔 쓰고 세미나 참석하면서 본격적으로 시작했습니다.

박은하 : 헤모힘 뉴스를 보고 신뢰감이 들면서 제품을 애용하기 시작했고 세미나와 인터넷을 통해 마케팅플랜에 믿음이 가서 시작했습니다.

사회자 : **누가 먼저 애터미 하자고 했는지?**

박성숙 : 올케인 김정남 로열이 먼저 시작했고 박은하, 김범수, 박성숙, 박은석 순으로 사업했습니다.

박성숙 : 애터미를 통해 절망에 빠진 사람들도 희망을 가질 수 있다는 생각이 들었습니다.

김범수 : 보상플랜이 이해되면서 3대까지 상속이 된다는 것을 알았습니다. 내가 노력하면 그 덕이 자식과 손자까지 갈 수 있으니 안 하면 손해 볼 것 같았습니다.

박은석 : 잘못될 줄만 알았던 동생들이 애터미를 통해 더 좋아지고 행복해하는 것을 보고 시작하게 되었습니다.

김영숙 : 악성빈혈로 힘들어 하고 있던 중 헤모힘의 도움을 받게 되었습니다. 제품이 궁금해서 갔던 세미나에서 애터미에 대해 알게 됐고, 생필품을 바꿔 쓰기만 해도 시스템 소득을 만들 수 있다는 말에 시작했습니다.

이유진 : 무한단계, 무한누적에서 할 수 있겠다는 희망을 찾았습니다. 거기에 회사가 참 착하고 정도의 길을 간다는 것이 신뢰가 갔습니다.

Q. 가족들은 애터미 사업하는 것을 어떻게 생각했는가?

정용우 : 좋은 회사를 그만둔다니깐 반대가 심했죠. 하지만 믿고 기다려준 것 같습니다.

정덕문 : 처음에는 부정적이었지만 제품을 쓰면서 마음을 열었습니다.

사회자 : **언제 아들에게 애터미 사업을 권유하길 잘했다고 느꼈는지?**

정덕문 : 아들이 글로벌 사업을 진행하면서 삶이 어려운 분들이 아들로 인해 삶이 변화하고, 또 아들의 삶도 변하는 것을 보면 정말 뿌듯합니다.

김정남 : 남편이 처음에는 반대했지만, 알아봐 달라는 부탁을 들어 줬어요. 그리곤 아무 말 않더라고요. 긍정의 메시지로 받아들이고 맘 편하게 시작했습니다. 그런데 시누이인 박성숙(김범수) RM과 시아주버니인 박은석RM은 많은 반대를 했어요.

박은하 : 하던 자영업을 소홀히 하니 못마땅해 심하게 반대했었죠.

박성숙 : 동생 부부(박은하/김정남RM)가 먼저 시작했는데 잘못될까봐 엄청 반대를 했어요.

김영숙 : 남편은 같이 알아봐 주고 많이 도와주었어요. 엄마는 살아계실 적 봉투까지 주시면서 안 했으면 좋겠다고 하셨지만, 나중에는 응원해주셨어요.

이유진 : 엄마가 애터미 사업을 권하셨으니 열심히 잘 해내야겠다고 생각했어요.

사회자 : **어머니가 이미 주변 친인척들을 회원 가입시킨 상황에서 상대적으로 회원으로 가입시킬 수 있는 사람이 적었을 텐데요. 어떻게 극복하셨는지요?**

이유진 : 그 점은 정말 힘들었어요. 가족, 친인척은 물론 지인들까지 다 가입돼 있었거든요. 그래서 제 친구들과 친구 어머님들을 많이 찾아갔었어요. 거기서 거절 진짜 많이 당했어요. 인맥이 너무 없어 고민이 많았어요. 그러다가 내가 돈 쓰는 곳에서 내 소비자든 파트너든 만들어야겠다면서 콜드컨택을 시작했어요.

Q. 애터미 사업을 하는데 가족들은 어떤 도움이 되었는가?

정덕문 : 사랑하는 가족이 있었기 때문에 애터미 사업을 더 열심히 할 수 있었습니다. 힘들 때 저를 지켜준 힘이었으니까요.

정용우 : 아버지가 성공했기 때문에 가족 모두 지지해줬어요. 그 점이 다른 사업자와의 차별점이랄까요? 아마 반대했다면 처음부터 정신적으로 아주 힘들었겠죠.

김정남 : 시댁 식구들은 처음에는 반대를 했지만, 막상



김영숙(CM)·이유진(SRM)

시작하니 사람들을 소개해 주는 등 도움을 많이 줬습니다. 친정 가족들은 제품애용자로 도움을 주었답니다.

박은하 : 전 처음엔 오기였습니다. 반대하니까 성공해서 보여주자는 오기가 생겨 더 노력했죠.

박성숙 : 지금은 가족들끼리 있어도 애터미 얘기로 열정 가득, 대화가 끝이 없어요. 서로 형, 누나, 동생, 매형, 시누가 아니라 애터미 직급으로 대화해요.

사회자 : **삼 남매 가운데 누가 가장 애터미 사업을 열심히 하는지?**

박성숙 : 모두 열심히 합니다.

김범수 : 꿈을 함께 공유할 수 있어 서로 힘이 되고 도움을 주고받았죠.

박은석 : 가족이기에 간절함이 더 강해지거든요. 가족 때문에 버텼고 여기까지 올 수 있었죠.

김영숙 : 남편이 운전도 많이 해주고, 외국어 통번역 및 회원가입도 많이 도와줬어요. 팬데믹 때엔 딸이 강의 자료를 만들어주고 온라인으로 사업하는 법도 알려줬어요. 이렇게 가족이 도와주지 않았다면 훨씬 시간이 걸렸을 거예요.

이유진 : 어머니가 있으니 막막할 때 상담을 하고 조언을


김범수&박성숙(RM)·박은석(RM)·박은하&김정남(RM)

임미선 : 당연히 좋아졌어요. 만나기만 하면 남편, 시누이, 시아버지, 그리고 저까지 애터미라는 공통 관심사로 몇 시간씩 대화를 합니다. 가끔은 가족인가 스폰서인가 헷갈리기도 해요.

김정남 : 장점은 소통과 이해가 잘되고 제심합력이 잘 이루어집니다. 그리고 같은 방향을 바라볼 수 있어서 행복합니다. 단점은 집안 행사 때 단체로 미팅에 빠질 수도 있다는 것이죠.

박성숙 : 단점은 가족끼리 만나도 온통 애터미 얘기만 해서 사업 안 하는 가족들이 눈치 준다는 것? 장점은 자주 만나서 너무 좋고, 성장과 성공을 위해 함께 고민하고 해결해 나가는 것?

사회자 : **삼 남매 외에 형제자매가 더 있는지?**

박은하 : 2남 2녀인데, 장녀인 누님이 계십니다. 왕소비자로 수당은 받고 계십니다.

박은석 : 함께 성공해가고 있는 모습이 파트너들에게 비전이 될 수 있어 좋고 애터미 안에서 항상 함께 할 수 있어 좋아요.

이유진 : 서로 건강도 더 챙겨주고 미모도 챙겨주니 더 구할 수 있어서 많이 힘이 되었습니다. 성공자가 집에 있으니 파트너분들에게 리얼한 성공스토리를 들려드릴 수 있다는 것도 좋았고요.

사회자 : **따님에게 어떤 조언을 주로 하셨나요?**

김영숙 : 파트너를 잘 섬기고, 많이 말하기보다 많이 듣고 공감해주는 리더가 되라고요. 그리고 많은 경험을 해봐야 파트너들의 고민들도 공감해줄 수 있기 때문에 직접 부딪혀서 성장하게끔 조언했습니다.

Q. 가족이 애터미 사업을 하고 있는데 장점과 단점은?

정덕문 : 장점은 가족끼리 자주 보고, 소통 많아지고, 힘이 되는 것이죠. 단점은 없는 것 같아요.

정용우 : 단점은 자주 보니 자주 다투게 된다는 것? 작은 의견충돌부터 시작해서요. (웃음)

사회자 : **시아버지-며느리 간에 대화거리가 많지 않을 것 같은데 가족 사업을 하면서 대화거리가 늘거나 집안의 분위기 자체도 좋아졌는지?**

정덕문 : 딸도 애터미 사업을 하다 보니 며느리와 사이가 좋아요. 저 또한 며느리와 애터미 하기 전보다 훨씬 이야깃거리가 풍성하다 보니 많이 친해졌습니다.

김영숙 : 애터미의 제품을 먼저 다 사용하게 해보는 게 좋은 거 같아요. 좋고 싼 제품인지를 먼저 알면 그 다음 단계는 쉬워지니까요. 그리고 애터미 사업의 본질과 가치를 자연스럽게 접할 수 있게 했어요. 회장님 강의를 필사해주면 용돈을 주겠다고 했었어요.

사회자 : **얼마나 주셨나요?**

김영숙 : 강의 하나에 10만 원 정도? (일동 웃음)

사회자 : **오!! 괜찮은데요. 그럼 연 수입이 얼마일 때 따님에게 권하셨는지요?**

김영숙 : 월 1,000만 원 정도 벌 때, 통장 보여주면서 슬쩍 권유했었고요. 스타마스터가 되고 나서 여행 프로모션에 딸을 데리고 가면서 함께 하자고 권유했어요.

Q. 애터미 사업으로 성공한 부모에 대해 어떻게 생각하는가?

정용우 : 정말 많이 존경합니다. 사업을 하다 보면 사람을 상대하는 것이 얼마나 고되고 힘든지 알게 돼요. 그걸 이겨낸 아버지가 곧 제 인생의 멘토죠.

김정남 : 제 아이가 로열크루즈 여행에서 많은 성공자 가족들 앞에서 '엄마, 아빠가 애터미 사업으로 꿈을 꾸시고, 포기하지 않고 성실과 근면으로 성공해 자랑스럽고 존경한다'고 했어요.

이유진 : 엄마가 사업을 해나가시는 모습들이 너무 멋졌어요. 항상 따뜻한 마음으로 진심을 다해 파트너분들을 대하시니 그걸 다들 느끼시는 것 같았어요. 그런 모습들을 보면서 저도 본받아야겠다고 생각합니다. 그리고 예쁘게 늘 가꾸시는 모습도 따르고 싶은 모습이에요.

Q. 앞으로의 계획, 그리고 목표는?

정덕문 : 임페리얼 달성은 기본이고, 아이들의 성공을 위해, 또 함께하는 파트너 분들의 성공을 위해 더 열심히 뛰려고 합니다.

정용우 : 향후 5년 이내 유럽 전역에 센터를 100개로 늘리는 것이 목표입니다. 그리고 이 센터들을 방문하면서 와이프와 즐겁게 유럽 여행을 다니는 것입니다.

김정남·박은하 : 한 분이라도 더 많은 파트너들을 로열리더스클럽에 입성시키는 것입니다.

박성숙 : 월 1억 소득을 올리는 파트너 5,000명과 각 나라별로 존경받는 리더 100명을 채우는 것입니다.

김범수 : 크라운 리더스클럽 입성과 해외에서 리더스와 로열클럽에 입성하는 파트너가 나올 수 있도록 최선을 다할 것입니다! (웃음)

박은석 : 파트너들의 꿈을 찾아주고 그 꿈들을 이루게 해주며 그들도 저처럼 '꿈 너머 꿈'을 꿀 수 있게 해주는 것이 목표입니다.

김영숙 : 일단은 임페리얼마스터가 되는 것이고요. 앞으로 수많은 사람들이 희망을 가지고 꿈을 이룰 수 있게끔 도와주는 리더가 되고 싶어요.

이유진 : 애터미로 시스템 소득을 만들어 어려운 사람들에게 하나님의 사랑과 복음을 전하는 사람이 되고 싶어요.



정덕문(CM)·정용우&임미선(STM) 가족


태국 석세스아카데미에 참석한 김영숙(CM)&이유진(SRM) 가족



애터미 본사에 입점한 히즈빈스 애터미점

애터미 파크의 향기 내는 가족, HISBEANS

장애인들도 교육받고 성장하면 한 분야의 전문가가 될 수 있어

충남 공주시 백제문화로 2148-21 애터미파크, 살짝 경사진 길을 올라 로비에 들어서면 시원한 공기 속에 향긋한 커피 내음이 섞여 온다. 애터미인이라면 익히 알만한 카페 '히즈빈스(HISBEANS)'다. 장애인 전문 바리스타를 양성하여 함께 일하는 문화를 만드는 사회혁신기업 향기내는사람들의 프랜차이즈 카페다. 임정택 향기내는사람들 공동대표는 "이윤 창출을 넘어 사회적 가치를 창출하는 것이 목적"이라며 "히즈빈스는 순이익의 100%를 장애인과 새터민 직업교육 및 일자리 지원을 위하여 사용"한다고 말했다.

인연의 시작, 히즈빈스 사례 강연

향기내는사람들과 애터미의 인연은 지난 2018년, 임정택 공동대표의 히즈빈스 사례 강연을 들은 박한길 회장과의 만남으로 이루어졌다. 장애인 고용에 관심을 가지고 있던 박 회장은 임 대표에게 어떻게 하는 것이 좋을지 자문을 구했다. 임 대표는 마침 애터미파크가 신축되고 있다는 소식을 듣고 히즈빈스의 입점을 제안했고, 박 회장은 흔쾌히 수락했다. 히즈빈스의 애터미파크 입점이 결정되자 임정택 대표는 공주에 내려와 애터미점에서 근무할 바리스타들의 면접을 진행했다. 그는 "애터미파크를 건축할 때부터 카페 공간을 함께 기획하면서 그곳에 장애인들이 일할 수 있도록 준비했다"며 "공주와 세종에 있는 장애인 기관들을 모아 채용 및 교육을 했다"고 말했다. 임 대표가 직접 채용한 바리스타들은 애터미점 오픈 후 지금까지 근속하고 있다.

향기내는사람들은 애터미의 절대품질 절대가격과 비슷한 원칙을 가지고 있다. 바로 히즈빈스가 만들고 판매하는 상품 역시 시장에서 판매되는 상품보다 더 탁월해야 한다는 것이다. 장애인 전문가를 양성하는 기업으로서 향기내는사람들의 제품은 장애인이 아니라 커피 전문가가 만든 제품으로서 인정받아야 한다. 특히, 콜드브루 제품은 품질을 인정받아 애터미 러시아 법인 등 해외로까지 수출되고 있다.

향기내는사람들은 현재 새로운 스페셜티 커피 라인을 개발하고 있는 중이다. 최고의 품질을 인정받는 스페셜티 커피를 가장 합리적인 가격에 공급할 수 있기 위해서다. 또한 지속적으로 커져가는 홈카페 시장을 겨냥해 게이샤 커피를 다양한 방법으로 경험할 수 있는 드립백, 캡슐 등의 상품도 선보일 예정이다. 이에는 애터미의 도움도 작지 않다. 코로나 시기에 원재료 수급 및 대금 지불에 부담이 있을 때, 애터미에서 선급금을 지급, 경제적 부담을 줄일 수가 있었다. 임정택 공동대표는 "거래처의 어려움을 진심으로 공감하고 방법을 찾아주려 하는 모습에 감동받았다"며 "더 많은 분들에게 더 큰 만족과 기쁨을 주기 위해 저희도 상품 개발 및 품질 향상에 더욱 정진할 것"이라고 말했다.

애터미 회원들이 함께하는 장애인 전문가 양성

임정택 공동대표는 "장애인들도 본인만의 강점을 기반으로 교육받고 성장하면 얼마든지 한 분야의 전문가가 될 수 있다"며 "15년간 히즈빈스에서 함께 일한 100명의 장애인들을 통해 더욱 가능성을 보았다"고 말했다.

히즈빈스는 2030년까지 100개 직무에서 1,000명의 장애인 전문가들이 양성될 수 있도록 일자리 연구개발, 직무훈련, 일자리 사업 확장 등에 박차를 가할 계획이다. 애터미 회원들이 구매하고 마시는 히즈빈스, 또는 콜드브루 커피 한잔은 장애인 전문가 양성이라는 세상을 바꾸는 의미 있는 활동인 셈이다. 임정택 공동대표는 "전 세계의 애터미 회원들이 이 무브먼트에 동참, 글로벌 10억 명의 장애인들이 각자의 국가와 지역에서 행복하게 자립해 나가는 문화와 시스템을 만들어 나갈 수 있기를 기대한다"고 말했다.

히즈빈스 애터미점, 수익 전부를 사회공헌을 위해 기부



권영훈
히즈빈스 애터미점 매니저

Q. 애터미점이 입사하게 된 동기는?

A. 충청도권에 처음 생기는 매장이자 애터미와 함께하는 중요한 곳이었기 때문에 원활한 소통과 직원 채용 및 교육, 매장 운영까지 아우를 수 있는 사람이 필요했습니다. 히즈빈스 본사에서의 다년간의 경험을 통한 책임감과 자신감으로 애터미점에서 일을 시작하게 되었습니다.

Q. 애터미점이 다른 히즈빈스 매장과 비교하여 어떤 점이 다른가?

A. 히즈빈스 애터미점의 수익 전부는 애터미의 사회공헌에 사용하고 있습니다. 또한, 애터미점에서 근무하고 있는 바리스타들은 애터미 직원과 같은 대우를 받고 있습니다. 애터미점만의 특징은 요일에 따라 매출이 크게 달라진다는 것입니다. 특히, 세미나 등 행사가 있는 날은 천 명이 넘는 인원이 올 때도 있어 많이 바쁩니다. 또 최근에는 다양한 나라에서 더 많은 분들이 방문하시고 있습니다.

Q. 함께 하는 직원들에게 하고 싶은 말은?

A. 개점 후 지금까지 든든하게 자리를 지켜준 애터미점 식구 모두에게 감사의 마음을 전하고 싶습니다. 힘들고 어려운 일도 있겠지만 앞으로도 건강하고 행복하게 함께 일했으면 좋겠습니다. 다시 한번 감사하고 축복합니다.

우리 가족의 꿈이 되어준 애터미와 아빠에게

김정배 스타마스터 가족



아빠! 제가 벌써 중학생이 되었어요. 중학생이 되어보니 아빠 덕을 많이 보았다는 생각이 들어요. 왜냐구요? 저는 애터미 때문이라고 생각해요. 애터미의 덕은 무엇이냐고요? 애터미는 꼭 정해진 시간에 회사에 나가서 일하지 않아도 되는 일이잖아요. 그래서 제가 힘이 필요할 때나 아플 때 아빠가 같이 계실 수 있어 너무 좋았습니다. 지금도 아빠가 시간적 여유가 없었다면 학교에서 봉사해주시는 것도 하지 못하셨을 테죠. 친구들은 그런 아버지가 있다는 것을 부러워해요. 이게 제가 애터미를 하려는 이유기도 하구요. 아빠 덕분에 영양제품도 원없이 먹은 것 같아요. 가끔씩 제가 감기 걸렸을 때나 아플 때 헤모힘+홍삼단+원당을 타서 주시잖아요. 그럴 때마다 정말 힘이 생기는 기분이에요. 제가 어렸을 때부터 아빠는 애터미 일을 하셨잖아요. 일도 가족에도 최선을 다하는 아버지를 보며 저도 어른이 되면 그렇게 살고 싶다는 생각을 해요. 그리고 나중에 아빠가 저에게 잘 대해 준 것처럼 저도 나중에 제 아들에게 행복을 주고 싶습니다. 아빠, 감사합니다! 사랑합니다!

첫째 태경이가 중학교 1학년(14살)

아빠, 아빠가 애터미를 하며 힘든 시간도 있었지만, 형과 제가 힘들거나 아플 때 늘 우리 곁에 함께 하실 수 있는 시간이 있다는 게 감사했어요. 애터미 하는 아빠 덕분에 괌과 다낭으로 가족여행도 갔었지요. 아빠가 곧 크루즈 태워주신다고 하셨는데 중학생이 되기 전까진 갈 수 있으면 좋겠어요. 예전에 다낭에 갔을 때 아빠가 "애터미는 아이들의 꿈이다"라고 한 적이 있으시잖아요. 제 마음을 알아주시는 것 같아서 너무 기뻤어요. 애터미는 정말 저의 꿈이에요. 가족들과 행복한 시간을 많이 보내게 해주는 꿈이요. 앞으로도 아빠가 지금처럼 즐겁게 다니시면 좋겠어요. "애터미는 저의 꿈이니까요!"

막내 태오가 초등학교 5학년(12살)



사랑하는 은혜에게!

이태수 로열마스터



학창 시절부터 은혜가 하고 싶어 했던 청소년 상담심리학을 전공해서 박사학위를 취득하고, 교수로서 제자들을 가르치고 있는 것을 아빠는 너무나 대견스럽고 기쁘게 생각을 하고 있었단다. 그렇지만 아빠는 너무나 바쁘게 사느라 문자나 통화 한번 제대로 하기 힘든 은혜를 볼 때마다 '너무 바쁘게 산다. 이렇게 살면 정말 행복한 삶을 살아가고 있는 걸까?' 하며 항상 걱정을 했어. 아빠가 지금까지 살아온 지난날을 뒤돌아보면서, 은혜도 아빠처럼 노동소득이 아닌 시스템 소득으로 균형 잡힌 삶을 살면 좋겠다는 생각이 들었단다. 그래서 명절마다 은혜를 앉혀 놓고, 애터미 사업에 대한 비전을 수년 동안 반복해서 소개했었지. "은혜야! 넌 상담심리를 전공해서 애터미 사업을 하면 너무 잘할 수 있어. 애터미 사업을 해야 해. 시스템 소득으로 인해 경제적으로 자유로워지면 은혜가 그동안 공부한 청소년 상담심리는 봉사로도 얼마든지 할 수 있을거야. 그러면 얼마나 행복한 삶이 되겠니?" 그러나 은혜는 한사코 거절했었지. 그렇지만 아빠는 은혜가 시스템 소득으로 균형 잡힌 삶을 살기를 너무나 간절히 바라고 있었기 때문에, 은혜가 애터미 사업을 할 때까지 계속해서 얘기할 거라고 마음먹고 있었단다.

그러다가 공부에만 열중하느라 체중이 늘어 고민하고 있는 은혜에게 애터미 슬림바디챌린지를 하게끔 도와주었지. 챌린지를 하는 동안 체중이 10.5kg이 감량되고, 생활의 패턴이 너무나 건강하고 활기차게 바뀌니 애터미 사업을 해 보겠다고 했었지. 13년 만에 애터미 사업을 하게 된 거지. 1년 안에 오토판매사가 되면 너무 좋겠다고 얘기하던 은혜가 훨씬 일찍 세일즈마스터로 승급하고, 한 달에 200만 원이 입금됐던 날 멋진 식당에서 점심을 사 주면서 "아빠랑 평일에 이렇게 점심 식사를 함께하게 된 것이 너무나 행복해요. 정말 꿈만 같아요"라고 얘기했을 때 그 행복한 기억을 잊을 수가 없구나.

인생시나리오에 애터미로 성공자가 되어서 매월 엄마, 아빠에게 각각 용돈 300만 원씩을 드리는 것이 목표라고 적었다고 했지? 아빠는 네가 부모에게 용돈 300만 원씩 줄 수 있을 정도로 경제적으로 여유로워지길 항상 기대하고 있단다.

은혜야, 회장님께서 말씀해 주신 '정선상략'을 항상 잊지 않았으면 한다. 속도보다 방향이 중요하기 때문에 항상 정직하고 올바르게 애터미 사업을 해야 한다. 또 항상 소비자와 파트너의 입장에서 좋은 방향으로 사업을 해야 한다.

회사가 만들어 놓은 성공시스템 속에서 일을 하고 끝까지 도전정신으로 나아가다 보면 반드시 임페리얼마스터가 되어 균형 잡힌 삶을 살아갈 수 있을 것이라고 확신한다. 그래서 은혜가 꿈꾸는 '선한 부자들의 연대', 선한 영향력의 커뮤니티인 '기버 클럽'의 GLC가 되기를 진심으로 바란다.

아빠랑 함께 일하면서 여행 다니고, 여행 다니면서 일하는 그날을 기대한다. 은혜야, 사랑해!

아빠가 딸 은혜에게



헤모힘·앱솔루트, 각 분야 최고 베스트셀러

공정위 발표 다단계판매업자 주요 정보 공개

헤모힘이 역대 최고 매출액을 기록하며 9년 연속으로 업계 최고 베스트셀러 자리를 지켰다. 또 앱솔루트 셀렉티브 스킨케어는 2019년부터 4년 연속 화장품 부문 업계 최고 베스트셀러에 이름을 올렸다. 최근 공정거래위원회는 이와 같은 사실이 담긴 '2022년도 다단계판매업자 주요 정보'를 공개했다. 이에 따르면 애터미는 2022년 1조 431억 원의 매출을 기록, 2021년 대비 1.46% 성장했다.



헤모힘 매출 원탑 지켜, 앱솔루트는 4년 연속 최고 화장품 기록

지난해 헤모힘의 매출액은 1,851억여 원으로 사상 최대를 기록했다. 헤모힘은 지난 2014년, 국내 매출액 1,000억 원을 넘기며 업계 최고 베스트셀러 자리에 오른 이후 지난해까지 9년 동안 1,000억 원 이상의 매출을 유지하며 베스트셀러 원탑의 자리를 공고히 했다. 국내 누적 매출액은 1조 6,673억 원, 글로벌 전체는 이미 2022년에 2조 원을 넘겼다. 이와 함께 애터미 앱솔루트 셀렉티브 스킨케어는 704억 원의 매출액으로 2019년 출시 이후 업계 화장품 부문 베스트셀러 1위를 4년 연속 이어갔다. 이 밖에 애터미 친생유산균(389억 원), 애터미 화장지(346억 원), 더페임(312억 원) 등 다섯 가지 제품이 2022년 애터미의 베스트셀러 TOP 5 제품으로 올라섰다.

공정위 정보 공개에 따르면 애터미는 지난해 회원들에게 후원수당으로 3,628억 원을 지급했다. 매출액의 34.79%로 2021년의 3,592억 원에 비해 1% 늘어났다. 매출액 대비 반품액으로 본 반품률은 0.22%이며 건당 평균 반품액은 2만 원으로 매출 200억 원 이상 기업 34개사 가운데 가장 적었다. 참고로 34개 기업의 평균 반품률은 1.68%로 나타났으며 건당 평균 반품액은 82만 7,077원이었다. 낮은 반품률은 품질에 만족하는 소비자가 많다는 의미로, 또 평균 반품액이 적다는 것은 직접 소비하기 위한 구매가 많다는 의미로 해석할 수 있다. 회원 수는 306만 9,531명으로 전년 대비 소폭 감소했으며 후원수당을 수령한 회원의 비중은 11.98%에서 12.51%로 늘어났다.

한편 애터미의 2022년 글로벌 매출액은 2조 1,746억 원이며, 글로벌 누적 매출액은 10조 9,638억 원(자체 기준)으로 10조 원을 넘겼다. 또 국내 누적 매출액은 7조 8,458억 원이며, 이 가운데 34.62%에 해당하는 2조 7,161억 원을 후원수당으로 지급했다.

다단계판매 총매출액 전년 대비 4.5% 늘어

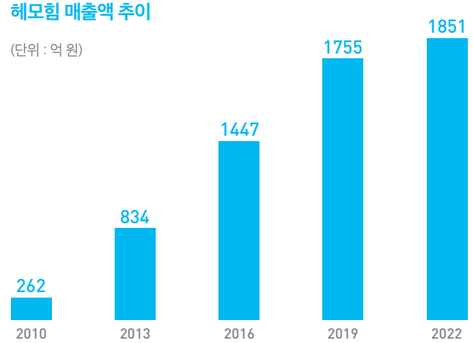
공정위의 정보 공개에 따르면 지난해 다단계판매 총매출액은 5조 4,166억 원으로 2021년의 5조 1,831억 원에 비해 4.51% 증가했다. 매출액 1조 원을 넘긴 기업은 애터미와 한국암웨이 등 두 곳이었으며 1,000억 원 이상의 매출액을 기록한 곳은 피엠코리아 등 5곳이었다. 회원 수는 705만 6,961명으로 이 가운데 후원수당을 수령한 회원은 전체의 19.42%인 137만 432명이었다. 후원수당으로는 매출액의 34.216%인 총 1조 8,533억 원이 지급됐다.

매출액 200억 원 이상 기업 34곳의 당기순이익은 모두 합해 3,655억 원이었으며, 이 가운데 적자를 기록한 곳은 전체의 20.6%인 7곳이었다. 이들 기업의 평균 부채비율은 282%였으며 부채가 자본보다 많은 곳은 전체의 29.4%인 10곳이었다.

건강식품 집중 심화

다단계판매 업계의 주력 상품이 점차 건강식품으로 집중되고 있는 것으로 드러났다. 매출액 200억 원 이상 다단계판매 기업 34곳의 매출 상위 제품 5개씩 총 170개 제품을 분석한 결과, 건강식품군이 106개 품목(품목 점유율 62.36%)에 1조 4,874억 원(매출 점유율 75.34%)의 매출액으로 가장 점유율이 높았다. 건강식품군의 매출액 비중은 2018년 50.45%로 바닥을 찍은 후 2019년 61.41%, 2020년 70.28%, 2021년 74.73% 등 매년 점유율을 확대해 왔다. 반면 화장품은 2017년 매출 점유율 24.04%를 기록한 이후 점차 하락하며 지난해에는 13.55%에 머물렀다. 생활용품 역시 2018년 매출 점유율 19.93%를 마크한 이후 지난해에는 8.65%로 축소되었다. 통신상품의 매출 점유율은 2016년 10%를 넘겼으나 2021년 3.04%, 지난해에는 2.46%에 그치며 주력 상품군에서 밀려나고 있는 것으로 드러났다.

헤모힘 매출액 추이



* 공정거래위원회 발표기준

2023 다단계판매 상위 10개사

	회사명	매출액	후원수당	지급률	회원수	반품률
1	한국암웨이	1,337,171,668,398	466,644,544,703	34.898%	945,447	1.561%
2	애터미	1,043,109,912,719	362,864,614,470	34.787%	3,069,531	0.218%
3	피엠코리아	557,721,788,163	178,184,137,518	31.949%	615,468	1.499%
4	뉴스킨	391,411,874,659	136,580,635,564	34.894%	204,577	3.460%
5	유니시티	300,109,367,307	108,659,193,222	36.207%	129,237	1.356%
6	한국허벌라이프	207,439,047,035	72,322,491,687	34.864%	64,750	0.398%
7	유사나	151,954,691,206	52,322,930,797	34.433%	196,197	0.924%
8	카리스	82,737,520,100	27,924,934,638	33.751%	28,332	2.148%
9	매나테크	81,445,214,928	27,980,534,852	34.355%	49,203	0.985%
10	시너지	78,554,295,082	26,369,600,514	33.569%	43,424	0.506%
다단계판매 전체		5,416,624,193,653	1,853,337,636,694	34.216%	7,056,961	*1.676%

* 매출 200억 원 이상 기업 34개 사 평균 반품률 / 자료 출처 : 공정거래위원회

Editor_이영민

세계 직접 판매, 지난해 224조 원

한국, 2위 유지… 독일 3위로 성장

지난해 전 세계 직접 판매 시장 규모가 224조 원을 기록했다. 이는 2022년 불변 미 달러 기준으로 했을 때 전년 대비 1.5% 감소한 것이다. 그러나 중국을 제외하면 2019년부터 2022년까지 연평균 성장률 3.0%를 기록하는 등 전반적으로 성장세를 보이고 있다. WFDSA는 "글로벌 인플레이션, 긱 이코노미의 대두 등 도전과 변화에도 불구하고 직접 판매원들의 기업가 정신은 여전하다"며 "진화하는 환경에서 성공하기 위해서는 빠른 적응과 즉각적인 소득의 성장을 제공하는 것"이라고 말했다.



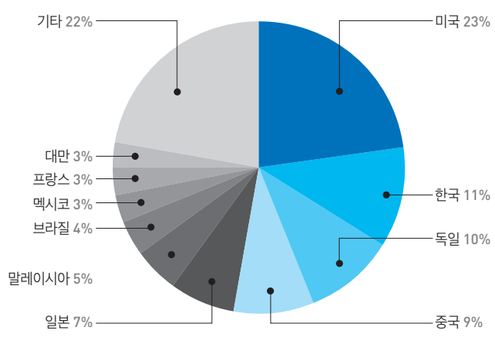
직접 판매 시장 규모
한국 2위

한국, 184억 7,500만 달러… 2021년에 이어 2위 고수

가장 큰 직접 판매 시장은 지난해에도 미국이었다. 2022년 미국의 직접 판매 시장은 2021년 대비 5.04% 감소한 405억 2,000만 달러를 기록했다. 미국직접판매협회의 자료에 따르면 미국의 직접 판매원은 모두 670여만 명이며 이 가운데 주 30시간 이상 일하는 전업자는 전체의 7.46%인 50여만 명이었다. 또 4,100여만 여만 명의 고객을 보유하고 있으며 이 가운데 여성이 75%를 차지하고 있었다. 연령별로는 35~44세가 전체의 26%로 가장 많았으며 45~54세가 24%, 55~64세가 19%, 25~34세가 16%, 65세 이상 11%, 25세 미만이 6%였다. 주력 품목은 웰니스 제품이 34.7%로 가장 많았으며 이어 서비스(30.7%), 가정용품 및 내구재(16.1%), 퍼스널케어(1.07%), 의류 및 액세서리(5.0%), 레저 및 교육(2.8%) 등의 순이었다. 한국은 2021년 대비 4.87% 줄어든 184억 7,500만 달러의 매출로 2021년에 이어 2위를 유지했다. 한국직접판매산업협회의 자료에 따르면 한국의 직접 판매 주력 제품군은 가정용품이 전체의 34%를 차지, 가장 점유율이 높았으며 이어 건강기능식품(23%), 화장품(20%), 도서 및 학습지(12%) 등의 순인 것으로 나타났다.

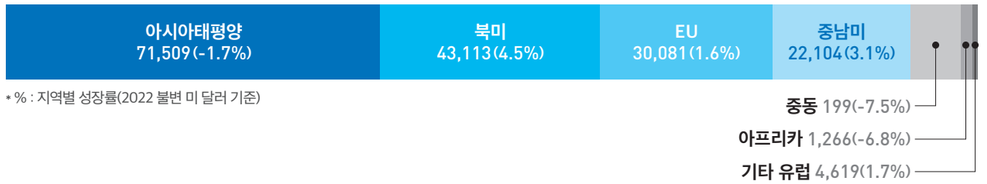
한국에 이어 독일이 179억 8,600만 달러의 시장 규모를 보이며 3위를 차지했다. 유럽직접판매협회에 따르면 독일은 약 90만 9,000여 명의 판매원이 활동하고 있으며, 이 가운데 82%는 여성이다. 연령별로는 45~54세가 34%로 가장 많았으며, 55~64세가 25%, 35~44세가 22%, 25~34세가 9%, 64세 초과가 6% 순이었다. 수입은 3,300유로(약 450만 원) 이하가 전체의 43%였으며, 1만 1,000유로 이하가 16%, 2만 2,000유로 이하가 7%, 3만 9,000유로 이하가 6%, 그 이상이 4%였다. 4위에는 2021년 대비 11.93% 줄어든 158억 1,800만 달러를 기록한 중국이 차지했으며 5위에는 116억 1,600만 달러의 일본이 자리했다. 이하 6위에서 10위까지 2021년에 비해 순위 변동은 없었다.

직접 판매 시장 규모 TOP10 국가



지역별 시장 규모 및 성장률

(단위 : 백만 달러)



* % : 지역별 성장률(2022 불변 미 달러 기준)

아태지역, 전 세계 직판산업의 41% 점유

지역별로 보면 아태지역이 세계 직접 판매 산업의 41%를 점유해 가장 높았다. 한국과 중국, 일본, 말레이시아, 대만 등 TOP 10 국가 가운데 5개국이 아태지역에 속해 있었다. 아태지역 전체 매출액은 2021년 대비 8.22% 감소한 715억 900만 달러를 기록했다. WFDSA는 중국 시장이 몇 년째 대내외적인 도전에 직면해 있다며 중국을 제외하면 아태지역의 최근 3년간 복합성장률은 2022년 불변 미 달러 기준 3.1%이며, 2021년 대비해서도 2.1% 성장했다고 밝혔다. 아태지역에 이어 미주 지역이 24.94%의 점유율을 기록하며 2위를 유지했다. 미국과 캐나다로 이루어진 북미지역은 지난해 431억 1,300만 달러의 시장 규모를 기록, 2021년 대비 6.2% 감소했다. 3위인 EU는 전년 대비 9.5% 줄어든 300억 8,100만 달러로 17.40%의 점유율을 기록했으며 중남미 지역은 0.33% 증가한 221억 400만 달러에 12.78%의 점유율을 보였다. 세계 직접 판매 업계의 주력 품목은 전체 시장의 30.3%를 점유하고 있는 웰니스 제품군이었다. 특히, 아태지역에서는 42%에 달하는 점유율을 보이고 있으며, 북미지역에서는 35%, 유럽 지역과 남미 지역에서는 각각 18%, 17%에 그치고 있다.

웰니스에 이어 화장품 및 퍼스널케어 제품군이 23%의 점유율을 보이고 있으며 가정용품 및 내구재가 15%로 3위를 차지했다. 지역별로는 중남미 지역에서 57%의 점유율로 압도적이었으며, 특히 브라질과 칠레에서는 각각 73%, 72%로 나타났다. 아태지역에서는 21%의 점유율을 보였으며 북미와 EU에서의 점유율은 12%인 것으로 조사됐다. 가정용품 및 내구재는 아태지역이 21%로 가장 높았으며 북미 14%, EU 13%, 중남미 11%로 나타났다.

로저 바넷(Roger Barnett) WFDSA 회장은 이번 직접 판매 연례 보고서를 발간하면서 "직접 판매는 강력하고 탄력적이며 혁신적인 산업"이라며 "우리는 진화하는 도전과 새로운 기회 속에서 이미지를 개선하고, 다른 면모를 보여주며 새롭게 직접 판매 산업을 정의하며 미래의 직접 판매를 이끌어 갈 것"이라고 말했다.

제품군별 매출 점유율

제품군	글로벌	아시아태평양	미주	유럽
웰니스	30.3%	41.9%	28.9%	17.5%
화장품 & 퍼스널케어	22.6%	21.2%	26.9%	15.2%
가정용품 및 내구재	14.9%	20.0%	12.9%	11.9%
기타 제품 및 서비스	5.7%	2.4%	7.1%	6.7%
재정 서비스	4.8%	0.0%	8.0%	4.6%
의류 및 액세서리	4.3%	1.1%	6.3%	4.4%
공구	4.0%	0.6%	4.3%	8.2%
책, 장난감, 문구류	3.6%	5.7%	1.9%	4.5%
음식료품	3.6%	4.3%	1.2%	7.8%
홈케어	3.3%	2.5%	2.5%	6.4%
주택 개량	2.9%	0.2%	0.0%	12.8%
합계	100%	100%	100%	100%

홍삼, 어디까지 알고 드세요?

면역 지킴이 홍삼에 관한 진실과 거짓

면역력에 대한 관심이 어느 때보다 뜨거운 요즘, 대표적인 면역력 증진 건강기능식품 중 하나인 홍삼에 대한 관심 역시 나날이 높아지고 있다. 우리에게 친숙한 홍삼이지만 그 효능과 올바른 섭취 방법에 대해 당신은 어디까지 알고 있는가? 홍삼에 대한 '진실과 거짓'을 통해, '홍삼의 모든 것'을 완벽 해부해보자!



Q. 면역력 강화, 사실은 유전적인 요인이 크다?!

A. NO

면역력은 유전보다는 환경적인 영향이 크다. 2015년 미국 스탠퍼드 대학교 면역학과 연구팀이 셀(Cell)지에 발표한 연구에 따르면, 환경적인 요인이 유전적인 요인보다 면역체계 변화에 더 큰 영향을 미치는 것으로 나타났다. 연구팀이 8~82세의 일란성, 이란성 쌍둥이 210명을 대상으로 조사한 결과, 유전적으로 유사한 일란성 쌍둥이도 나이와 노출된 환경에 따라 면역체계가 다르게 변화한다는 결과가 나왔다.

Q. 홍삼, 실제로 면역력 강화에 도움이 될까?

A. YES

식약처에서 면역 기능에 도움을 줄 수 있다고 인정받는 건강기능식품 원료는 개별인정형 원료와 고시형 원료를 포함해 대략 20여 종이다. 대표적인 고시형 원료로는 홍삼, 인삼, 상황버섯 추출물 같은 원료들이 있는데, 그중에서도 홍삼은 대표적인 '면역력 증진' 건강기능식품이다. 홍삼의 성분 중 '진세노사이드'과 '폴리페놀'(항산화 성분)이 면역력 증진에 큰 도움을 주며, 암세포와 노화의 원인인 활성 산소를 제거할 뿐만 아니라, 알레르기나 감기 등의 질병에 대한 면역력 역시 높여주기 때문이다. 최근 일반인 대상 임상시험에서도 홍삼의 면역력 효능을 검증한 연구 결과가 발표되어 면역강화의 대표 식품인 홍삼의 입지를 다시금 굳혔다. 세명대 김형준 교수팀은 면역이 저하된 일반인 99명을 대상으로 8주간 진행한 임상시험을 통해 홍삼이 면역세포(T세포, B세포, 백혈구)에 영향을 미쳐 면역력 개선 효과가 있음을 확인했다. 또한 식품의약품안전처에서 시행한 '건강기능식품 기능성 원료 재평가'에서도 홍삼은 다양한 연구 결과를 바탕으로 면역력 증진, 피로 개선, 혈소판 응집 억제를 통한 혈액 흐름 개선, 기억력 개선, 항산화 등의 건강 기능성 및 안전성을 확인받았다.

Q. 인삼과 홍삼의 진세노사이드 흡수율은 같다?

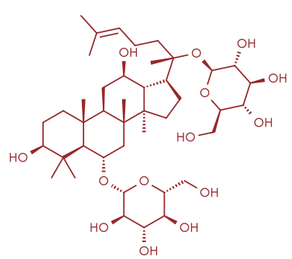
A. NO

인삼은 밭에서 채취한 후 어떠한 가공도 하지 않은 상태의 삼을 말하며, 일반적으로 '인삼' 하면 떠올리는 하얀 인삼은 수삼이다. '수삼'은 땅에서 바로 캐낸 삼으로, 75% 정도의 수분을 함유하고 있어 장기간 저장이 어려울 뿐만 아니라 유통 중 쉽게 부패할 수 있어 특별한 저장 방법이 요구된다.

홍삼은 4년에서 6년근 수삼을 껍질(망상 조직)을 벗기지 않은 상태로 증기로 쪄서 건조 시킨 담적갈색의 인삼을 말한다. 수삼을 일정한 용기에 넣고 가열된 수증기를 이용하여 크기에 따라 일정 시간 찌는 증숙 공정을 거쳐 증삼으로 만든 뒤, 1차로 열풍건조를 실시한 후 태양열을 이용하거나 기타 방법으로 증삼의 최종 수분함량이 12.5~13.5% 정도 될 때까지 건조한다. 그리고 건조된 담적갈색 삼의 잔뿌리를 따내고 모양을 낸 것이다. 즉, 인삼을 수증기에 찌고, 말린 것이 홍삼인 것이다. 그렇다면 인삼과 홍삼의 섭취 시 차이는 무엇일까?

인삼에는 인체에서 쉽게 흡수하지 못하는 수많은 진세노사이드 성분이 있다. 그런데 이것이 고온의 찜 과정과 건조 과정을 통해 미생물의 도움을 받아서 몸에 쉽게 흡수되는 성분으로 변화가 이루어진다. 이것이 본연의 수삼에는 없던 홍삼 특유의 유효 성분인 특이진세노사이드(특이진세노사이드, Rg3)다. 이 특이진세노사이드은 유방 및 전립선, 피부암에 강한 항증식과 항전이 활성을 가진 것으로 밝혀졌다. 또한 증숙 공정을 거치는 동안 인삼 성분 가운데 전분 입자가 호화(糊化 전분이 열과 수분에 의해 팽창돼 점도가 높은 풀로 변화하는 것)되어 조직이 더욱 견고해질 뿐만 아니라 각종 효소들도 불활성화돼, 장기 보관해도 기능 성분의 품질 저하가 거의 일어나지 않는 장점이 있다.

진세노사이드 분자 구조



홍삼 제조 과정

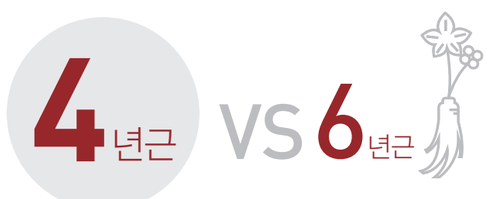


Q. 홍삼은 6년근이 최고다?

A. NO

홍삼 제품을 선택할 때 재배 기간이 긴 6년근이 좋다고 생각할 수 있지만, 재배 기간보다 중요한 것은 제조 방식이 얼마나 올바른지, 또 효능 성분이 얼마나 들어있느냐다. 중앙대학교 인삼산업연구센터 이충렬 박사팀이 직접 지역별, 연근별로 인삼을 채취해 인삼의 유효 성분인 진세노사이드 함량을 측정한 결과, 대부분 지역의 4~5년근 인삼의 진세노사이드 함량이 6년근 인삼에 비해 높거나 비슷하다는 점을 확인할 수 있었다. 특히 6년근 인삼은 기후 온난화로 인해 재배 관리가 더욱 어려워지면서 재배 면적 역시 축소되고 가격이 상당히 상승했는데, 특별한 가공 용도가 아니라면 4년근 인삼을 사용하여 가격 경쟁력을 가져가면서 효능 성분을 많이 담아내는 것이 유리하다고 볼 수 있다.

몇 년 근 홍삼이 최고?



Q. 액체로 된 홍삼 제품을 먹으면 체내 흡수가 더 빠르다?

A. NO

홍삼을 액체 형태로 마시는 것이 체내 흡수를 빨리 돕는다고 생각하는 소비자들이 있다. 그러나 이에 대해서는 연구로 검증된 결과가 없으므로 액체, 환, 분말, 양갱 등 다양한 형태의 홍삼 중 기호에 따라 섭취하기 편한 것을 고르면 된다. 그보다는 제조 방식에 따라 영양 성분 함량이 달라지기 때문에 제조 방식을 살펴보는 것이 더욱 중요하다. 홍삼을 초미세 크기로 분쇄한 제품으로 선택하면 흡수율을 높일 수 있다. 입자의 크기를 잘게 나누면 나눌수록 흡수율이 극대화되기 때문이다.

애터미 홍삼 제품 전격 비교

취향 따라 니즈 따라, 애터미 홍삼 시리즈

국내 건강기능식품 수요가 꾸준히 늘고 있다. 온 가족을 위한 건강기능식품으로 면역력 증진에 도움을 줄 수 있다는 홍삼이 각광받고 있다. 어린아이부터 MZ세대는 물론, 노년기 어르신까지 모두가 즐겨 찾는 홍삼, 과연 어떤 제품을 골라야 할지 세대별, 기능별, 홍삼에 대한 모든 것을 알아보자.

취향에 따라, 연령에 따라, 믿고 먹는 애터미 홍삼

건강기능식품을 고를 때는 기본적으로 식품의약품안전처에서 건강기능식품으로 기능성 인정을 했는지, 제조 기준을 충족하고 있는지를 확인할 수 있는 건강기능식품 마크와 GMP(Good Manufacturing Practice) 마크가 있는지 확인해야 한다.

또한 지표 성분 함량 역시 중요하다. 함량 기준은 진세노사이드 Rg1, Rb1, Rg3의 합으로 표기되는데 식품의약안전처에서는 홍삼의 5대 기능성을 위해 하루에 3mg 이상, 80mg 이하를 섭취해야 한다고 명시한다. 마지막으로는 홍삼의 원산지다. 되도록 100% 국내산 부원료로 만든 제품을 선택하는 것이 바람직하다.

이렇게 까다로운 홍삼 제품 선택의 기준을 모두 충족하는 것이 바로 애터미의 홍삼 시리즈인 애터미 언제나 홍삼진, 애터미 홍삼단, 애터미 홍삼진갱, 애터미 혈당케어 바나바 홍삼, 애터미 키즈 홍삼이다. 좋은 원료 사용과 최적화된 기술, 철저한 품질관리 원칙을 고수하는 애터미의 깐깐한 품질보증이 확인된 애터미 홍삼 시리즈는 연령에 따라, 취향에 따라, 소비자의 니즈대로 믿고 섭취할 수 있는 제품이다.

맛있는 풍미를 위한 환상의 비율

애터미 언제나 홍삼진

아무리 몸에 좋은 음식도 맛이 없다면 손이 가지 않는 법. <애터미 언제나 홍삼진>은 이러한 입맛 까다로운 소비자들을 제대로 저격하는 제품이다. 홍삼근과 홍미삼의 비율을 7:3으로 배합, 단맛이 강한 홍삼근의 비율을 높여 남녀노소 누구나 부담 없이 맛있게 섭취가 가능하다. 또한 홍삼 특유의 쓴맛을 부드럽게 해주는 엄선된 12가지 부원료 발효홍삼농축액분말, 배농축액, 난소화성 말토덱스트린 시럽, 프락토 올리고당, 건자두효소 추출액, 생강 농축액, 식물 혼합농축액, 복합녹차 유산균분말, 타우린, 마카추출분말, 과라나추출물분말, 녹용추출분말을 담아 그 풍미를 한층 끌어올렸다. 입맛 까다로운 MZ세대에게도 충분히 어필 가능한 고급스러운 맛의 애터미 언제나 홍삼진은 액상형 스틱 타입으로 출장이나 외근이 많은 직장인 역시 언제 어디서든 간편하게 휴대하고 섭취할 수 있다.



제조사 : (주)네추럴웨이
판매사 : 애터미(주)

기본에 충실한 클래식은 영원하다

애터미 홍삼단

100% 홍삼의 진한 기운을 그대로 담은 애터미 홍삼단만의 가장 큰 차별점은 별도의 부원료를 전혀 넣지 않고 100% 홍삼 알갱이만을 사용했다는 점이다. 일체 다른 성분 첨가 없이 국내산 100% 홍삼 성분 함유로, 97%의 홍삼농축액분말과 3%의 홍삼분말만을 사용해 만들었다. 그야말로 홍삼 제품의 정수라 할 수 있는 것이다. 또한 애터미 홍삼단만의 특허받은 기술력(특허 제 10-1357169호)을 통해 미세캡슐화 기술로 홍삼 알갱이의 크기를 작고 균일하게 규격화했다. 이를 통해 입자의 균질성 확보는 물론 섭취의 편의성까지 증가시킨 것이다. 또한 홍삼의 핵심 성분으로 알려진 사포닌의 일종인 진세노사이드가 20mg 함유돼, 홍삼 제품 일일 최소 섭취량 규격(3mg/day) 보다 약 7배 높은 진세노사이드 함량을 자랑한다. 진세노사이드는 인삼에 있는 사포닌 성분을 일컫는 말로 진세노사이드 함량이 높을수록 홍삼 성분 함유가 높다는 것을 의미하므로, 홍삼 제품을 선택할 때 필수로 확인해야 한다. 애터미 홍삼단은 습기를 흡수하지 않는 초미세 분말로 만든 알갱이 형태로, 스틱 포장으로 인해 휴대와 섭취가 간편한 것 역시 장점이다.



제조사 : 홍삼단(주)
판매사 : 애터미(주)

언제 어디서든 손쉽게 간식처럼

애터미 홍삼진갱

정성으로 진하게 우려낸 애터미 홍삼진갱은 쫀득한 양갱제형으로 어르신부터 쓴맛을 기피하는 사람들도 누구나 맛있게 섭취할 수 있다. 몸에 좋은 것이 입에는 쓰다는 것은 옛말. 홍삼 특유의 맛에 익숙하지 않은 어린이, 청소년뿐만 아니라 외국인들에게도 친숙하게 다가갈 수 있도록 양갱제형으로 섭취성을 높였다. 또한 보존료와 설탕, 시럽을 사용하지 않고 부원료를 사용하여 단맛을 냈으며 엄선한 부원료인 진생베리, 가시오가피, 구기자를 사용하여 맛을 높였다. 진세노사이드 5.5mg 함유로, 하루 스틱 하나로 홍삼 일일 최소 섭취량을 채울 수 있다. 특히 애터미 홍삼진갱의 경우 양갱 특유의 찰지고 쫀득한 식감을 더해 건강과 함께 먹는 재미까지 함께 잡아 홍삼 특유의 맛에 거부감을 가진 이들도 간편하고 즐겁게 간식처럼 섭취할 수 있다는 점이 가장 큰 차별점이라 할 수 있다. 또한 스틱형 양갱 타입으로 내용물을 흘리거나 쏟을 걱정 없이 언제 어디서나 깔끔한 섭취와 간편한 휴대가 가능하다.



제조사 : (주)서흥헬스케어
판매사 : 애터미(주)

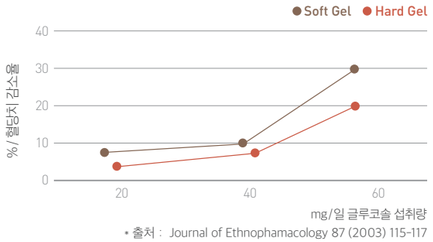
혈당과 면역을 한번에
애터미 혈당케어 바나바 홍삼

나이가 들수록 건강 관리가 중요하다는 것은 모두가 잘 아는 사실이다. 그런 의미에서 애터미 혈당케어 바나바 홍삼은 면역과 함께 혈당까지 케어하는 일석이조의 복합 기능성 건강기능식품이라 할 수 있다. 식후 혈당 상승 억제와 면역 케어를 높이는 데 특화된 제품으로 바나바잎 추출물인 코로솔산 1.2mg 함유로 식후 혈당 상승 억제에 도움을 줄 수 있고 진세노사이드 Rg1, Rb1, Rg3의 합 3mg이 함유되어 있다. 기능성 원료인 바나바잎 추출물의 인체적용 시험 결과 혈당 조절이 어려운 32명이 GLUCOSOL(코로솔산1%로 표준화된 바나바잎 추출물)을 15일에 걸쳐 섭취한 후 통계적으로 유의미한 혈당 수준의 감소가 관찰되었다.

* (모든 사람에게 동일하게 적용되는 것은 아님)

홍삼을 통해 면역력 증진과 체력 보강 외에도 바나바잎 추출물이 함유되어 식사 때마다 혈당이 신경 쓰이거나 평소 탄수화물 섭취가 높고 불규칙한 식습관을 가진 사람에게 추천하는 제품이다. 또한 하나하나 꼼꼼하게 엄선된 11가지 부원료, 구아바잎 추출분말, 전칠삼추출물 등 복합물, 귀리 식이섬유, 난소화성 말토덱스트린, 밀 전분, 뽕나무잎 추출분말, 여주추출물 분말, 구아검 가수분해물, 치커리뿌리 추출물, 울금추출물 분말, 연자육농축분말을 사용했다. 어디서나 위생적이고 간편하게 섭취 가능한 분말 스틱 타입으로, 고운 입자 덕에 소량의 수분에도 잘 녹아 입안에 달라붙지 않는 깔끔한 식감을 자랑한다.

기능성 원료 바나바잎 추출물의 인체시험 결과*



* 출처 : Journal of Ethnopharmacology 87 (2003) 115-117

시험군
Soft Gel 섭취군
Hard Gel 섭취군

피험자
기저혈당치
140~250mg/dl인 사람



제조사 : (주)네추럴웨이
판매사 : 애터미(주)

면역력이 평생 건강의 기초!
애터미 키즈 홍삼

홍삼, 더 이상 어른들의 전유물이 아니다. 어린이의 건강한 성장발육을 위해서는 무엇보다 균형 잡힌 식습관이 중요하다 할 수 있는데, 면역력이야말로 평생 건강의 기초가 되는 것이다. 이토록 중요한 성장기 어린이의 면역력 증진을 위한 우리 아이 첫 번째 면역 케어, <애터미 키즈 홍삼>은 면역력 증진에 도움을 줄 수 있는 홍삼에 바나나 맛을 더해 쓴맛이라면 질색하는 아이들도 맛있게 먹을 수 있는 제품이다. 성장기 어린이를 위한 맞춤 설계로, 진세노사이드 3.5mg 함유, 여기에 단맛 바나나 퓨레 등을 부원료로 첨가하여 홍삼 특유의 쓴맛을 싫어하는 아이들도 스스로 챙겨 먹을 수 있도록 만들었다. 또한 합성향료, 감미료, 착색료, 보존료, 액상과당 등의 일체의 첨가물을 넣지 않았다. 한 번에 쭉 짜서 먹을 수 있는 스틱형 액상 타입으로 언제 어디서나 빠르고 간편하게 섭취 및 휴대가 가능한 것 역시 장점이다. 면역력 역시 저하되기 쉬운 요즘, 건강의 토대가 되는 면역력에 대한 관심 역시 날로 높아지고 있다. 이와 함께 건강기능식품을 찾는 이들 역시 늘어나고 있는데, 면역력 증진을 기대하기 위해선 무엇보다 식약처에서 기능성을 인정받은 건강기능식품, 기술력, 절대 품질을 지향하는 깐깐한 애터미의 품질보증이 확인된 제품, 우리가 지금 바로 애터미 홍삼 시리즈를 선택해야 하는 이유다.



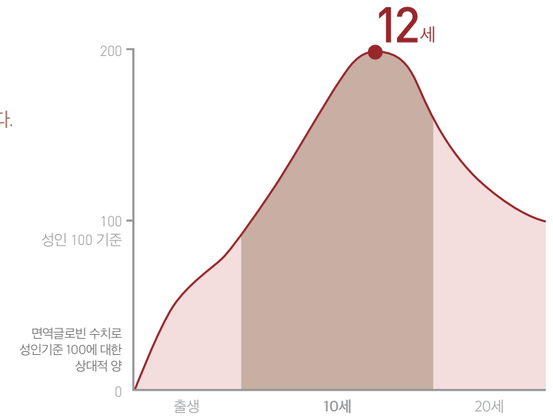
제조사 : 코스맥스바이오(주)
판매사 : 애터미(주)

일반 건강정보

어린이 면역력의 중요성

어린이의 건강한 성장발육을 위해서는
균형 잡힌 영양의 공급과 바른 식습관이 중요합니다.

12세
면역력이 가장 발달되는 시기



어린이의 면역체계는 성장하면서 점차 발달하여
만 12세에 정점을 이루고, 그 후 다시 감소하여
20세 무렵이 되면 성인 수준이 됩니다.
그러므로 **만 12세까지의 면역력은 평생 건강의 기초가 되는 것**입니다.

* 출처: 식품안전나라 생애주기별 정보-면역력 저하
* 본 정보는 제품과 직접적인 관련이 없는 내용입니다.

애터미 홍삼 제품 비교

제품명	애터미 언제나 홍삼진	애터미 홍삼단	애터미 홍삼진갱	애터미 혈당케어 바나바 홍삼	애터미 키즈 홍삼
					
제형 및 포장	액상 / 스틱포	홍삼 알갱이 / 스틱포	양갱 / 스틱포	분말 / 스틱포	액상 / 스틱포
용량	450g (15g×30포)	60g (1g×30포)×2케이스	300g (10g×30포)	60g (2g×30포)	360g (12g×30포)
섭취방법	1일 1회 1포 섭취	1일 1회 1포(성인) 1일 0.5포(18세 이하) 씹거나 물에 녹여서 섭취	1일 1회 1포 씹어서 섭취	1일 1회 1포 섭취	1일 1회 1포 섭취
지표 성분 함량 (진세노이드 Rg1, Rb1, Rg3의 합)	7mg / 포	20mg / 포	5.5mg / 포	진세노이드 3mg / 포 코로솔산 1.2mg / 포	3.5mg / 포
제품	홍삼근 : 홍미삼 = 7 : 3 12가지 엄선된 부원료 사용 액상형 스틱타입으로 휴대와 섭취 간편	100% 국내산 홍삼 알갱이 (97% 홍삼농축액 분말 +3% 홍삼분말 사용) 특허기술 : 미세캡슐화 및 초미세 분쇄기술	설탕, 시럽 NO 섭취가 간편한 스틱형 양갱타입	혈당DOWN 면역UP 식후 혈당과 면역을 케어 11가지 부원료 사용 섭취가 간편한 미세 분말 스틱 타입	성장기 어린이 면역 맞춤 설계 바나나맛 홍삼 합성향료, 감미료, 착색료, 보존료, 액상과당 무첨가 섭취가 간편한 스틱포 액상 제형
가격	₩ 35,800원	₩ 80,000원	₩ 34,800원	₩ 29,800원	₩ 29,800원

애터미와 함께 떠나요!

가을 드라이브 & 캠핑 초 간단 필수템 추천

여행의 계절, 가을이 왔다. 가을을 완연히 느끼고 싶은 캠핑족과 드라이브 여행을 떠나는 이들을 위한 애터미 아이템을 추천한다. 또 애터미 제품을 활용한 초 간단 캠핑 요리 레시피를 공개한다.



이것만은 꼭! 여행 떠나기 전 반드시 챙겨야 할 화장품

여행을 앞두면 챙겨갈 화장품도 늘 고민거리가 되곤 한다. 여행지에 챙겨가면 좋은 아이템은 어떤 것이 있을까?



머리부터 발끝까지 완벽한 케어
애터미 여행용 클렌징 키트 6종

애터미 베스트셀러인 스킨케어와 클렌징 제품으로 구성된 여행용 클렌징 키트 하나면 여행 준비 끝.



가을 자외선 방심 금물
애터미 선크림 & 애터미 아웃도어 패치

가을은 자외선 차단에 소홀하기 쉽지만 다른 계절에 비해 구름이 적어 자외선량이 늘어날 수 있어 각별한 주의가 필요하다.



야외활동 후엔 간편하게 수분 충전
애터미 로즈레인 미스트

건조한 날씨와 심한 일교차에 촘촘한 수분 케어가 필요할 때, 휴대성 좋은 미스트를 가볍게 들고 다니며 건조함이 느껴질 때마다 수시로 뿌려주자.



외부 자극으로 지친 피부를 시원하고 촉촉하게
애터미 세븐솔루션 겔 마스크

여행 중 장시간 자외선과 바람에 노출돼 있었다면 세안 후 잠들기 전 마스크 팩 한 장으로 지친 피부에 청량감과 진정감을 선사하자.



정리를 손쉽게 휴대를 가볍게
애터미 여행용 뷰티 파우치

세면도구부터 메이크업 제품까지 모든 뷰티템을 편리하게 분리 보관할 수 있는 파우치는 여행 필수 아이템.



수분 보충과 피로회복을 한 큐에! 건강하게 마시자

건조한 가을 날씨에 장시간 외부 활동은 수분 부족과 피로감의 원인이 된다. 촉촉하고 에너지 넘치는 가을을 위해 건강음료를 챙기는 것도 잊지 말자.



야외활동 중 간편하게 활기 충전
애터미 파워비타에너지

비타민과 미네랄은 현대인의 필수 영양소. 애터미 파워비타에너지로 언제 어디서나 간편하게 에너지를 충전하자.



피로회복에 좋은 것만 담았다
애터미 오롯이 담은 양파앤비트

아웃도어 활동 후 쌓인 피로를 회복하는데 좋은 과일이나 채소. 캠핑이나 여행을 하는 동안 충분히 먹기 어렵다면 건강음료를 추천한다.



여행 중에도 영양 밸런스 맞추기
애터미 생과즙 그대로 주스
(오렌지 & 자몽)

야외활동 중 과일 좀 먹자니 씻고 깎고 선뜻 손이 가지 않는다면 100% 생과즙 착즙 주스로 쉽고 간편하게 과일의 맛과 향, 영양을 마시자.



단백질과 수분 보충을 한 병으로 깔끔하게
애터미 프로틴 이온워터

건조한 가을 레저활동 중에는 프로틴 이온 음료로 운동 중 손실되기 쉬운 수분과 단백질을 동시에 보충해주는 것이 좋다.

청결과 위생은 필수! 위생용품 추천 베스트

캠핑 등 야외활동을 준비할 때 개인위생도 반드시 챙겨야 하는 '체크포인트' 중 하나다. 여행지에서 위생과 청결을 지켜줄 필수 아이템은 무엇이 있을까.



언제 어디서나 휴대하기 가볍고 편리한
애터미 여행용 티슈

야외활동이나 이동 중 간편하게 사용할 수 있는 휴대용 티슈는 집 떠날 때 반드시 챙겨야 할 필수 위생용품이다. 잊지 말고 준비하자.



손 씻을 곳이 마땅치 않을 땐
애터미 물티슈 휴대용

야외활동을 하다 보면 손 씻을 곳이 없어 곤혹스러울 때가 있다. 휴대용 물티슈 하나면 언제 어디서든 깨끗하고 상쾌한 마무리.



뽑아 쓰는 팝업 타입으로 캠핑장에서 더욱 빛나는
애터미 키친티슈

캠핑의 묘미는 단연 직접 만들어 먹는 요리다. 요리 중에도 한 손으로 뽑아 쓸 수 있는 팝업 타입의 키친티슈도 빼놓을 수 없는 인기템.



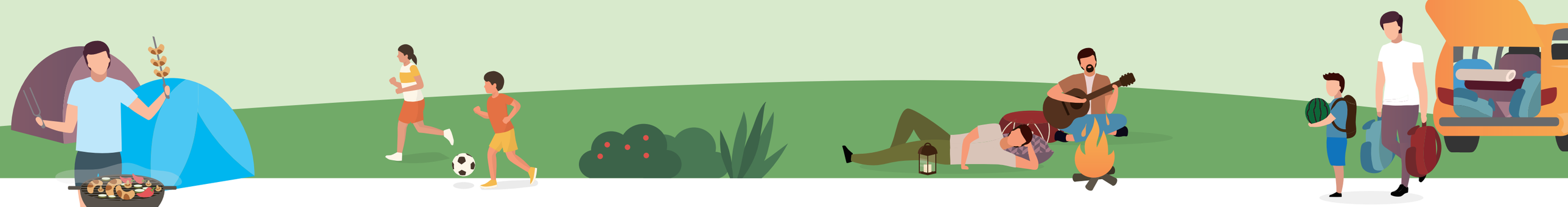
공용 수세미 사용이 꺼려진다면
애터미 뽑아 쓰는 수세미

캠핑장 공용 수세미 사용이 꺼려진다면 세균이나 오염, 냄새 걱정 없이 한 장씩 뽑아 쓰는 수세미로 세균 걱정 끝.



언제 어디서나 완벽한 치아 관리
애터미 오랄케어 시스템

여행길에 간편하게 휴대할 수 있는 칫솔 치약 세트 또한 필수. 치간 브러시가 추가된 3종 구성으로 오랄케어하자.



맛은 UP! 수고는 DOWN! 여행지에서도 간단하고 맛있게 즐기는 방법

캠핑과 여행의 즐거움은 뭐니 뭐니해도 식도락이다. 즐거움은 두 배로 높이면서 시간과 수고를 덜 수 있는 방법을 알아보자.



캠핑장에서도 '간편식'이 대세
애터미 착한 시리즈

애터미 착한 카레, 애터미 착한 짜장, 애터미 착한 삼계탕, 애터미 착한 만두세트 등. 캠핑이나 여행 갈 때 애터미 '착한' 간편식만 있으면 복잡하고 번거로운 식사 걱정 끝.



캠핑, 등산할 때 필수품
애터미 우리밀 감자라면 컵 & 애터미 칠곡밥 & 애터미 유기농 쌀밥

야외활동 중에는 간단히 뜨거운 물만 부어 먹을 수 있는 컵라면이 진리. 다 먹고 남은 국물에 건강을 담은 칠곡밥 또는 유기농 쌀밥을 말아먹으면 한끼가 든든하게 해결된다.

이보다 간단할 순 없다! 애터미 상품을 활용한 캠핑요리

매번 먹는 바비큐 등 메뉴가 지겹다면 올가을에는 색다른 메뉴로 분위기를 바꿔보는 것은 어떨까.



애터미 꽉 찬 소시지로 만드는 소시지 꼬치구이

01. 꼬치에 애터미 꽉 찬 소시지, 파프리카, 대파, 양송이를 꽂아 준다.
02. 꼬치를 프라이팬에서 앞뒤로 구워주다가 스테이크 소스나 바베큐 소스를 덧발라 가며 두 번 정도 더 구워 준다.
03. 접시에 맛있게 담아내면 완성!



남은 소시지와 채소를 활용한 소시지 샐러드

01. 팬에 소시지를 노릇하게 굽는다.
02. 소시지가 구워지는 사이 볼에 샐러드 채소와 방울토마토를 넣고 올리브 오일을 두르고 발사믹 소스를 뿌린다.
03. 구운 소시지를 볼에 옮겨 담으면 완성!



애터미 착한 골뱅이로 만드는 간단 야식 골뱅이 마늘 볶음

01. 마늘은 편으로 썰어 준비하고 골뱅이는 건더기만 건져 먹기 좋은 크기로 자른다.
02. 올리브 오일을 두른 팬에 마늘과 페퍼론치노를 넣고 익히다가 팬 한쪽에 밀어두고 골뱅이와 버터를 넣어 노릇하게 볶아준다.
03. 접시에 담은 뒤 후추 가루나 파마산 치즈 가루를 뿌려주면 완성!

깨끗하고 안전한 캠핑 노하우

바야흐로 캠핑 인구 7백만 시대다. 야외에서 즐기는 캠핑이니만큼 안전을 고려해서 즐겨보면 어떨까. 가을철 캠핑 시 지켜야 할 안전 수칙과 더불어 환경친화적으로 캠핑을 즐길 수 있는 방법을 함께 알아보자.

안전한 캠핑을 위한 가이드

- ☑ 벌레 물림 방지를 위해 긴 소매와 긴 바지 착용
- ☑ (상처 소독과 보호가 동시에 가능한) 애터미 프랙스 밴드 & 애터미 쿨밴드 등 비상약 챙기기



깨끗한 캠핑을 위한 가이드

- ☑ 생수 대신 애터미 이지클린 용기형 정수기 사용으로 플라스틱 쓰레기 줄이기
- ☑ 남은 음식 재료는 애터미 에코 지퍼백이나 그릇 등에 담아 집으로 가져오기



"졸음아 가라!" 장거리 운전 졸음 · 피로 쫓는 간식

가을은 대명절인 추석이 있고, 올해는 특히 10월 징검다리 연휴가 있어 장거리 여행을 준비하는 사람들이 많다. 쌓인 여행 피로와 장시간 운전은 졸음운전으로 이어져 우리의 안전을 위협할 수 있기에 각별히 유의해야 한다. 껌, 사탕, 견과 등 간식을 먹으면 관자놀이 근육이 움직이며 대뇌피질을 자극해, 졸음을 쫓는 데 도움이 된다. 커피나 탄산음료를 마시는 것도 졸음운전을 피하는 방법 중 하나다. 신맛이 강한 음료를 마시는 것도 좋다. 물을 꾸준히 마셔 주는 것도 누적된 피로 해소에 도움을 줄 수 있다. 다만, 간식을 지나치게 먹어 포만감이 들면 더 졸릴 위험도 있으니 양 조절은 필수다.

운전 중 함께 하면 좋은 애터미 추천제품 베스트 7



애터미 자일리톨 껌



애터미 쿨캔디



애터미 알찬견과





애터미 바이탈 메가비타민C 2000



애터미 몽모랑시 타트체리스틱



애터미 블루베리즙

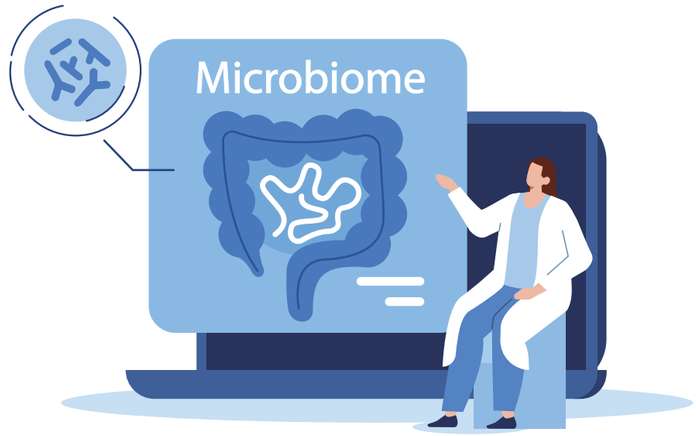


애터미 원액 그대로 콤부차

미생물의 생태계, 마이크로바이옴 (Microbiome)에 대해 알아보자



양세희 연구원
現) 콜마비앤에이치(주) 식품과학연구소
이화여자대학교 식품공학대학원 졸업
중앙대학교 생명자원공학부 졸업

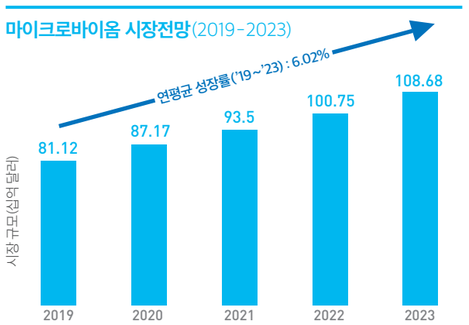


마이크로바이옴, 최근 들어 신문 지면이나 방송에서 한두 번쯤은 들어봤을 것이다. 마이크로바이옴(Microbiome)이란 '특정 환경에 존재하는 미생물 군집의 총합'을 의미하며, 인체 마이크로바이옴(Human microbiome)은 '인체에 공존하는 미생물들과 이들 유전정보의 총합'을 뜻한다.[1] 미생물은 매우 작아 육안으로 확인하기 어려우나 인체에는 세균, 바이러스와 곰팡이 등 여러 종류의 미생물이 서로 유기적인 영향을 주고받으며 공존한다.

면역 반응은 물론 장기 발생 질환에도 영향

체중의 1~3%에 불과한 인체 마이크로바이옴은 위장관에 가장 많은 수로 존재하는데, 장내 미생물들이 이루는 생태환경을 '장 마이크로바이옴(Gut microbiome)'이라 일컫는다.[2] 그중 다수를 이루는 세균(Bacteria)이 친숙하게 거론되고 있으며, 상재균이자 유익균인 프로바이오틱스(Probiotics)가 유해균(병원균), 곰팡이, 바이러스 등 여러 장내 미생물들과 상호작용하며 마이크로바이옴 안정화에 영향을 미친다고 알려져 있다.[3]

식습관 및 생애주기에 따라 달라지는 장내 마이크로바이옴은 위장관에서 발생하는 면역 반응뿐만 아니라 뇌, 간, 폐 등의 장기에서 발생하는 질환에도 밀접한 영향을 주고 받는다.[4] 이로인해 최근 학계에서는 '장-뇌 축(gut-brain axis)', '장-간 축(gut-liber axis)', '장-폐 축(gut-lug axis)'이라는 용어로 장과 타 장기간의 상호작용을 활발히 연구하는 추세다.[5] 또한, 일반인에게도 '건강한 마이크로바이옴 = 건강한 신체'라는 인식이 급격히 확산 중이며, 건강기능식품 시장에는 프로바이오틱스를 포함해 마이크로바이옴과 관련된 새로운 소비 트렌드가 생겨나고 있다. 기성 유산균 제품들이 프로바이오틱스만을 단독 섭취하거나 프로바이오틱스의 먹이가 되는 프리바이오틱스(Prebiotics)를 포함한 혼합제로 출시되었다면, 최근에는 장내 생태계의 복잡성을 고려해 효모(Yeast) 등 다양한 유익 미생물을 복합 구성한 신제품들을 선보이고 있다. 글로벌 마이크로바이옴 시장은 2019년 811억 달러에서 2023년까지 연평균 6% 성장하여 1,086억 달러 규모로 확대될 전망이다. 이에 더해 생균 치료제 등 새로운 바이오 기술에도 이목이 집중되며 기대 이상의 성장이 예상된다. 이러한 장내 마이크로바이옴을 개선하기 위한 잠재적 방법으로는 크게 식품 및 건강기능식품의 섭취 또는 '대변 이식' 방법을 생각할 수 있다. 대변 이식은 그 효과는 좋으나 일반인들이 건강 증진을 위해 시행하기에 다소 부담스러운 면이 있어 주로 프로바이오틱스 등의 건기식을 이용하거나 기타 유익 미생물을 직접 섭취하는 방법을 채택할 수 있다.[6]

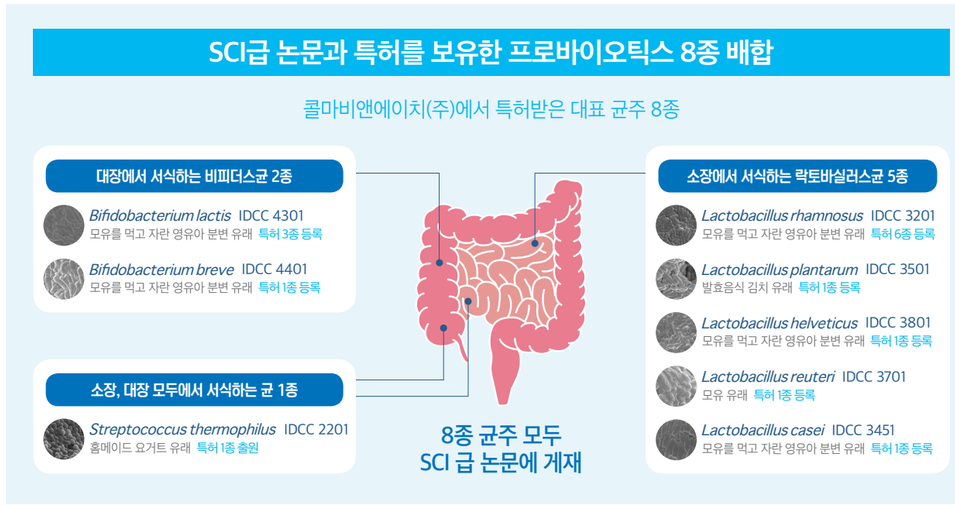


• 출처 : 생명공학정책연구센터, Global Microbiome Industry(Frost & Sullivan 분석), 2019.4

SCI급 논문 - 기술적 가치가 높은 논문

최근 프로바이오틱스 제품들 가운데'국제 SCI급 저널 게재' 문구가 눈에 띄곤 한다. SCI(Science Citation Index)를 한글로 풀이하면「과학 기술 논문색인지수」라고 해석되며 하나의 논문이 아니라 기술적 가치가 높다고 평가된 저널(해외)을 말한다. 즉, 과학 기술 분야에서 가치가 높게 평가된 학술지에 프로바이오틱스 연구 결과가 게재될 경우 'SCI 논문을 보유한 프로바이오틱스'라고 표기가 가능하며, 여러 균주 가운데 SCI 논문을 보유한 원료만으로 조성될 시 'SCI 논문을 보유한 프로바이오틱스 멀티 포뮬러'로 명시할 수 있다. 국내 개발된 프로바이오틱스들 가운데 SCI 논문을 보유한 원료들로는 L. rhamnosus IDCC 3201, B. lactis IDCC 4301 등이 있다. L. rhamnosus IDCC 3201는 '모유 수유를 받은 유아의 분변에서 분리된 Lactacaseibacillus rhamnosus IDCC 3201의 항염증 및 항병원성 잠재성'이라는 SCI 논문을 게재해 해당 균주가 염증과 유해균을 억제한다는 것을 확인하였다. B. lactis IDCC 4301의 경우 'Bifidobacterium lactis IDCC 4301의 지질 대사 조절을 통한 고지방식이 공급 마우스 모델에서의 항비만 효과'에 대한 SCI 논문으로 체지방 감소 능력을 밝혀냈다. 이외에도 L. helveticus IDCC 3801는 인지력 개선과 관련한 논문을 SCI급 학술지에 등재되었다.

1) Grice EA, Segre JA. The human microbiome: our second genome. Annu Rev Genomics Hum Genet 2012;13:151-70
2) O'Hara AM, Shanahan F. The gut flora as a forgotten organ. EMBO Rep 2006;7:688-93.
3) Van Tiburg Bernardes E. Pettersen VK, Gutierrez MW, et al., Intestinal fungi are casually implicated in microbiome asembly and immune development in mice, Nat comm, 2020:11(1):2577.
4) LEE, K. A., et al. The gut microbiome: what the oncologist ought to know. British journal of cancer , 2021, 125.9: 1197-1209. CHASSAING, Benoit; ETIENNE-MESMIN, Lucie; GEWIRTZ, Andrew T. Microbiota-liver axis in hepatic disease. Hepatology, 2014, 59.1: 328-339.
5) 김동현, 서정희, 마이크로바이옴 시대 - 똥똥한 미생물 날씬한 미생물의 비밀. 개미. 2019.
6) 김진화. 마이크로바이옴, 그리고 당뇨병. Journal of Korean Diabetes , 2022, 23.1: 7-11. / 김동현, 서정희, 마이크로바이옴 시대 - 똥똥한 미생물 날씬한 미생물의 비밀. 개미. 2019.
김동현, COVID19에 대한 장내 마이크로바이옴의 역할과 활용, 분자세포생물학 뉴스레터, 2022.



SCI논문 등재 균주 8종 유산균
애터미 SCI마이크로바이옴

균형잡힌 건강을 원한다면 장 내 마이크로바이옴을 관리할 때

SCI급 논문에 실린 8종의 프로바이오틱스를 함유한 애터미 SCI마이크로바이옴이 출시됐다.
생소한 용어, 장 내 마이크로바이옴부터 애터미 SCI마이크로바이옴의 스펙을 알아본다.



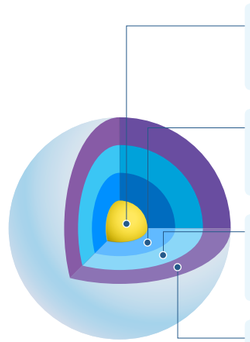
애터미 SCI마이크로바이옴
제조사 : 콜마비앤에이치(주)
판매사 : 애터미(주)



4중 코팅 기술로 장에 도달하는 유산균

SCI는 'Science Citation Index'의 약자로 미국 클래리베이트 애널리틱스사로부터 학술적 기여도가 높다고 평가된 국제 과학 기술 논문 데이터베이스를 말한다. SCI 논문이란 이런 학술지에 게재된 논문으로서, 본 논문이 권위 있는 이유는 자체 기준이 높고 심사를 거쳐 학술지를 결정하기 때문이다. 애터미 SCI마이크로바이옴은 락토바실러스 람노서스 IDCC 3201, 비피도박테리움 락티스 IDCC 4301 등 SCI급 논문에 포함된 균주로만 이루어진 제품이다. 유산균 제품은 균주의 종류뿐 아니라 장까지 살아서 도달할 수 있는지의 여부도 중요한데 애터미 SCI마이크로바이옴은 8종의 균주를 특허받은 4중 코팅 기술로 안정화시켜 프로바이오틱스가 장까지 도달할 수 있다. 이는 네 가지 코팅 기술을 적용해서 위산, 담즙산에 의해 사멸하는 것을 방지하도록 한 것인데, 이러한 특허 기술 또한 SCI급 논문에 등재되어 있다. 애터미 SCI프로바이오틱스 주원료인 프로바이오틱스 8종은 건강기능식품 GMP 시설이 인증된 곳에서 다양한 품질 관리기준에 따라 철저하게 생산 관리되고 있으며 고유한 균주 번호를 부여받아 공인기관에서 안전하게 관리하고 있다. a

특허 받은 4중 코팅기술



1차 코팅 수용성 폴리머
외부 공기 유입 차단 및 히알루론산과 결합
유통, 보관 중 주변 산소로부터
프로바이오틱스를 보호

2차 코팅 히알루론산
장 점막 내 프로바이오틱스 정착 능력 향상
더 많은 유산균이 장으로 정착할 수 있게
도움을 줌

3차 코팅 다공성 입자 코팅제
외부 습윤 및 습윤공기의 유입 차단
유통, 보관 중 주변 수분으로부터
프로바이오틱스를 보호

4차 코팅 단백질
3차 다공성 입자의 공극을 채워 안정성 향상
단백질 코팅이 위산, 담즙산으로부터
프로바이오틱스를 보호

장 건강은 물론 뼈 건강까지 고려한 맞춤설계
애터미 키즈 프로바이오틱스

우리 아이를 잘 아는 유산균, 애터미 키즈 프로바이오틱스

우리 아이를 위한 유산균은 어떻게 골라야 할까?
키즈 유산균을 고르는 방법부터 새롭게 출시되는
애터미 키즈 프로바이오틱스의 특별함까지 지금 공개한다.

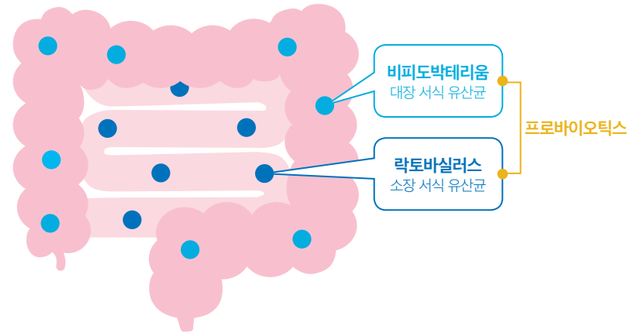


키즈 프로바이오틱스의 특징

애터미 키즈 프로바이오틱스 균종 배합



어린이 장 건강에 도움을 줄 수 있는
프로바이오틱스 조성



유산균도 골고루 섭취가 중요!

우리 몸 속 소장과 대장에서 서식하는 유산균은 다르다. 유산균도 골고루 보충해줘야 한다는 사실! 애터미 키즈 프로바이오틱스는 대장에 서식하는 비피도박테리움과 소장에 서식하는 락토바실러스를 배합한 프로바이오틱스를 조성해 어린이 장 건강에 도움을 줄 수 있다. 애터미 키즈 프로바이오틱스에는 7종의 특허 균주가 사용되었는데 세계 3대 프로바이오틱스 원료사인 미국 IFF사의 특허받은 균주 2종과 한국 기업 쎌바이오텍의 특허 공법 균주 4종, 모유유래 특허 균주 1종을 사용하였다.

아이들 성장과 정상적인 면역기능까지 고려한 건강기능식품!

애터미 키즈 프로바이오틱스는 3중 복합 기능성으로 장 건강을 생각한 프로바이오틱스, 뼈 건강을 생각한 비타민D, 정상적인 면역 기능에 필요한 아연을 담아 성장기 아이들의 정상적인 면역기능과 성장을 함께 고려했다. 아무리 좋은 유산균이라도 아이들이 먹지 않는다면 소용이 없다. 애터미 키즈 프로바이오틱스는 아이들이 좋아하는 바나나맛으로 합성향료나 착색료, 설탕을 사용하지 않고 부원료인 프락토올리고당, 갈락토올리고당, 나한과 추출물로 단맛을 냈다.
모유 유래 유산균을 포함해 7가지 균주를 배합해 어린이 장내 건강에 도움을 줄 수 있고, 아연을 함유해 도움을 줄 수 있는 애터미 키즈 프로바이오틱스로 아이들에게 맞춤화된 건강 관리를 해보자.

특허 균주로 조성된 포뮬러

7종 균주 모두 코팅 기술 특허를 적용하여 위에서 죽지 않고 장 끝까지 안전하게 도달!

동결 및 건조단계에서
균체 세포막의 안정성을 유지하는
제조 공정 특허 기술 적용 균주 2종

L. acidophilus NCFM
B. animalis ssp. Lactis Bi-07



위에서 죽지 않고 장 끝까지
살아가는 강한 생존력을
가진 듀얼코팅 특허 균주 4종

B. Infantis CBT-BT1
B. Bifidum CBT-BF3
B. Longum CBT-BG7
B.Breve CBT-BR3

생균이 장까지 도달할 수 있도록
보호해주는 특허 공법을 적용한
모유유래균주 1종

L. Reuteri LM1701

100% 식물성 오메가3가 대세

식물성 알티지 오메가3 똑똑하게 고르는 방법

혈중 중성지질 및 혈행 개선 · 눈 건강에 도움을 줄 수 있는 오메가3는 육류 위주의 고지방 식단을 즐기는 한국인에게 필요한 불포화 지방산이다. 하지만 체내에서 충분히 생성되지 않아 음식이나 건강기능식품을 통해 보충해야만 하는데, 먹이사슬의 최하위에 있는 식물성 플라크톤(미세조류)에서 추출한 식물성 오메가3는 비린내가 없고 산패 가능성이 낮은 것이 장점이다.



애터미 비건 조류 알티지 오메가3
제조사 : 콜마비앤에이치(주)
판매사 : 애터미(주)

리뉴얼된 애터미 비건 조류 알티지 오메가3 어떤 점이 어떻게 좋아졌나?

신제품 애터미 비건 조류 알티지 오메가3는 EPA 및 DHA 함유유지를 모두 포함하고 있으며, 하루 2캡슐 섭취시 EPA와 DHA 함유 유지를 600mg 섭취할 수 있다. 이탈리아 V-Label의 까다로운 기준을 통과했다는 점 외에 많은 특장점을 자랑한다.

흡수율 UP! 체내 흡수가 용이해 생체 이용률이 높은 rTG 오메가3

오메가3는 분자 구조에 따라 TG형, EE형, rTG(알티지)형으로 나뉘는데, 알티지 오메가3를 사용해 순도와 체내 흡수율까지 높였다.

순도 UP! 순도 70%의 고순도 오메가3

세계적인 원료업체 DSM사의 공정 업그레이드를 통해 오메가3의 순도를 50%에서 70%로 높여 EPA 및 DHA 함유유지의 섭취가 가능하다. EPA 및 DHA 함유유지 비율 또한 2:5로 균형있게 섭취할 수 있다.

기능 성분 UP! 비타민E는 물론 비타민A까지 엄선

애터미 비건 조류 알티지 오메가3에는 성인 1일 섭취량의 비타민E와 비타민A가 함유되었으며, 레몬 오일과 올리브유도 부원료로 첨가해 냄새에 민감한 사람과 임산부에게도 추천한다. ⓐ

애터미 비건 조류 알티지 오메가3 어떻게 만들까?

원료
미국 DSM의 Life's OMEGA 사용
세계적인 원료업체인 미국 DSM社가 독보적인 기술력으로 개발한 Life's OMEGA를 원료로 사용했다.

추출
안전한 추출 방식
첨단 무균 배양 시설에서 추출해 해양오염으로부터 안전하며, 원료 건조 과정에서 무용매 추출 방법을 사용해 잔류 용매 걱정이 없다.

캡슐
100% 식물성 연질 캡슐
외부 환경 변화에 강한 타피오카 전분으로 만든 100% 식물성 연질 캡슐을 사용해 안심하고 섭취할 수 있으며, NON-GMO(비유전자변형식품)인증을 받았다.

포장
산패를 최소화한 안전캡 적용
안전캡을 적용한 밀폐 용기를 사용해 보관 시 공기 및 습기의 침투로부터 안전하다.

식물성 오메가3 체크사항

☑ DHA뿐 아니라 EPA까지 함유되었는지 체크
EPA는 혈중 중성지질 감소 및 혈행을 원활히 하는 데 도움을 줄 수 있으며, DHA는 뇌와 신경조직 및 눈의 망막 조직을 구성하는 주요 성분으로, EPA 및 DHA 함유유지는 고루 섭취하는 것이 중요하다.
여기서 잠깐 확인해야 할 한 가지! 식약처에서 기능성을 인정할 때 EPA 및 DHA 함유유지 각각의 함유량이 아닌 EPA 및 DHA 함유유지가 합쳐진 총합만을 표기하게 되어 있어 소비자들의 현명한 선택이 필요하다.

☑ 캡슐 성분과 밀폐용기 품질 체크
기름 성분은 공기 중에 오래 두면 산패되기 때문에 캡슐과 용기 등도 밀폐가 잘 되는지 확인해야 하며, 유통기한이 지난 오메가3는 반드시 폐기해야 한다.

☑ 임산부 체크 포인트
임산부의 경우 어취에 더욱 예민할 수 있기 때문에 어취는 없는지, 목 넘김이 편한 사이즈인지 확인해야 한다.

EPA 및 DHA 함유유지 기능

- 혈행 개선에 도움을 줄 수 있음
- 혈중 중성지질 개선에 도움을 줄 수 있음
- 건조한 눈을 개선하여 눈 건강에 도움을 줄 수 있음

Editor _정라미

편안한 갱년기를 위해 루바브가 떴다! 애터미 루바브퀸

시베리아의 보석 루바브로 지키는 갱년기 건강 관리

갱년기를 건강하게 보낼 수 있도록 여성의 건강에 도움을 줄 수 있는 애터미 루바브퀸이 9월 출시된다. 최근 주목받고 있는 루바브의 특징과 여성 건강 시장을 선도할 애터미 루바브퀸의 매력을 만나보자.



애터미 루바브퀸
제조사 : 콜마비앤에이치(주)
판매사 : 애터미(주)

시베리아의 보석, 루바브

루바브라고 하면 생소하다고 느낄지 모르겠지만 서양에서는 설탕과 잘 어울리는 신맛으로 루바브 줄기를 샐러드나 잼에 사용하기도 한다. 루바브의 최초 원산지는 시베리아와 몽골로 추정되는데 13세기 이탈리아 탐험가 마르코 폴로에 의해 루바브 뿌리가 유럽 지역에 유입되었고, 그 당시 루바브 뿌리의 값이 보석에 비교될 정도로 귀하게 대접받았다고 한다. 독일에서는 1950년부터 갱년기 여성들이 루바브 뿌리를 섭취하고 있다.

최근 국내에서도 루바브를 활용한 제품이 출시되고 있는데 여성 건강 관리를 원한다면 기능성을 인정받은 건강기능식품을 선택하는 것이 좋다.

* 원료 정보입니다.

갱년기 여성을 위한 3중 기능성, 애터미 루바브퀸

애터미 루바브퀸은 갱년기 여성을 위한 3가지 기능성 원료를 담고 있다. 첫 번째는 바로 루바브 뿌리 추출물에 함유한 라폰티신이다. 라포티신은 '갱년기 여성에 도움을 줄 수 있다'라고 식약처에서 기능성을 인정한 개별인정형 원료로 장기간 섭취해도 안전하다.

애터미 루바브퀸은 시베리아 청정 고산지대에서 3년 이상 자란 루바브를 저온에서 120시간 추출하는 저온 퍼콜레이션 추출 공법을 적용해 원료의 성분을 그대로 담았다.

애터미 루바브퀸은 라폰티신 외에 항산화 작용을 하는 비타민E와 뼈 구성, 혈액 응고에 필요한 비타민K를 더했다. 애터미 루바브퀸은 갱년기 여성을 위한 건강기능식품으로 기능성 원료를 미니 캡슐에 담아 목 넘김이 편한 것도 장점이다.

또한, 원료뿐 아니라 캡슐까지 100% 식물성 원료를 사용하였고 이탈리아 V-label 비건 인증을 획득해 누구나 안심하고 섭취할 수 있다.

갱년기 여성 건강을 위해 함께하면 좋은 애터미 제품!

구분	애터미 석류미인	애터미 소포라퀸	애터미 루바브퀸
			
특징	터키에서 재배한 고품질 석류 농축액으로 풍부한 엘라그산을 함유해 자외선에 의한 피부 손상과 피부 보습, 여성 갱년기 건강 3가지를 케어	회화나무 열매 추출물, 감마리놀렌산 함유유지, 혈중 콜레스테롤과 혈행 개선을 도와줄 수 있고 갱년기 여성 건강에 도움을 줄 수 있음	루바브 뿌리 추출물에 함유된 라폰티신뿐 아니라 비타민E, 비타민K 등을 함유
섭취방법	젤리타입으로 하루 2번 씹어서 섭취	1일 2회, 1회 2캡슐을 물과 섭취	1일 1캡슐, 물과 섭취
가격	₩ 66,000원	₩ 32,800원	₩ 31,800원

속 편한 하루를 위한 맛있는 효소 충전!

100% 식물성 효소로 더욱 새로워져 돌아온 애터미 파인자임

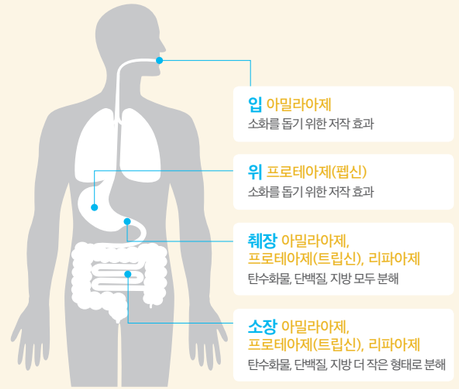
나이가 들수록 속이 더부룩하고 답답하다면 효소 충전이 필요한 때이다. 원활한 신진대사와 소화를 위해 우리 몸에 꼭 필요한 효소를 맛있게 충전할 수 있는 애터미 파인자임이 한층 업그레이드되어 돌아왔다. 한국인의 식습관에 맞춘 100% 식물성 효소 배합, 효소와의 시너지를 위한 조효소 3종 함유 등 리뉴얼 출시된 애터미 파인자임만의 특별함은 무엇인지 요약해보았다.



나이 들수록 줄어드는 체내 효소, 외부 보충 필요

효소는 우리 몸의 에너지 대사 과정에 필요한 촉매제다. 우리가 먹은 음식물을 잘게 잘라 몸속으로 흡수될 수 있는 형태로 분해시켜 성장하고 활동하는 원동력으로 만들어 주는 역할을 한다. 씨앗이 싹트고 성장해 열매를 맺고, 단풍이 드는 것도 효소가 있기에 가능하다. 문제는 인체 내에서 만들어지는 효소의 양은 한정돼 있어 10대를 기점으로 나이가 들어감에 따라 점차 감소한다는 점이다. 인스턴트 식품 섭취 등 잘못된 식습관도 체내 효소 부족을 부추긴다. 따라서 식품을 통해 소화효소를 보충하는 것이 원활한 소화를 위한 방법이라고 할 수 있다. 안심하고 먹을 수 있는 효소 제품을 고르는 방법은 간단하다. 효소의 역가수치*를 높이기 위해서는 인위적으로 가공한 정제 효소가 아닌 100% 식물 유래 효소를 사용하고, 효소의 역할을 돕는 미네랄이나 비타민 등 조효소가 부원료로 함유되어있는 제품이 좋다.

우리 몸 속 효소들



* **역가수치** : 효소의 함량 및 활성도를 나타내는 수치. 역가수치가 높을수록 효소 반응이 더 빨리 일어남.

속 편한 하루를 위한 맛있는 효소!

새로워져 돌아온 애터미 파인자임의 특별함

효소 활성 시너지를 위한 조효소 3종 함유

효소의 지원군 역할 뿐 아니라 독립적으로도 인체의 대사에 아주 중요한 역할을 하는 필수 영양성분인 비타민B_1(티아민), 비타민B_5(판토텐산), 비타민B_X(비오틴)을 부원료로 사용해 효소가 더욱 많은 작용을 할 수 있도록 했다.

한국인의 식습관에 맞춘 효소 배합

탄수화물과 단백질 섭취가 많은 한국인의 식습관에 최적화된 성분 배합으로 애터미 파인자임 1포당 탄수화물 분해효소인 a-아밀라아제는 30만 unit, 단백질 분해효소인 프로테아제는 1200 unit의 역가수치를 보장한다.

100% 식물성 효소 11종

기존 제품에 있던 동물성 효소를 빼는 대신 식물성 효소 3종을 추가하여 100% 식물성 효소 11종으로 업그레이드해 더욱 속 편한 효소식품을 만들었다. 인위적으로 가공한 정제 효소를 쓰는 제품들과 달리 식물에서 유래한 고품질 효소만을 사용해 제품의 완성도를 높였다.

스틱형으로 언제 어디서나 간편하고 맛있게 효소 충전

천연 소화 촉진 원료인 동결건조 파인애플 분말을 함유해 남녀노소 부담 없이 맛있게 섭취할 수 있으며, 간편한 스틱형 포장으로 언제 어디서나 간편하고 맛있게 섭취할 수 있다.

100% 식물성 효소 11종

- **α-아밀라아제** 탄수화물 분해
- **프로테아제** 단백질 분해
- **리파아제** 지방 분해
- **펙티나아제** 식이섬유(펙틴) 분해
- **락타아제** 유당분해
- **인베르타아제** 설탕분해
- **갈락토 시다아제** 갈락토스 분해
- **셀룰라아제** 탄수화물 식이섬유(셀룰로스) 분해
- **브로멜라인** 단백질 분해 파인애플 유래
- **글루코 아밀라아제** 탄수화물 분해 포도당 단위로 분해
- **파파인** 단백질 분해 파파야 유래



맛도 영양도 업그레이드되어 돌아온
애터미 오롯이 담은 코끼리 흑마늘진액

채소 과일 안 먹는 한국인, 건강을 위한다면?
애터미 오롯이 담은 양파앤비트

전 세계에서 국민 1인이 채소를 가장 많이 소비하는 나라는 어디일까? 한국 사람들은 스스로 다른 나라에 비해 채소 섭취를 많이 한다고 생각하기 쉽지만 유엔식량농업기구(FAO)가 2020년 집계한 국가별 채소 소비량을 보면 크로아티아가 1위를 차지한 반면, 우리나라는 12위에 그쳤다. 한국영양학회 조사 결과 한국인 10명 중 9명은 생채소를 매일 먹지 않고 있으며, 한 끼 식사 시 섭취하는 채소는 김치류 외에 한가지 정도인 것으로 나타났다. 채소 과일을 섭취하지 않는 이유는 '먹기 번거로워서'라는 답변이 가장 많았다. 우리 몸에 필요한 과일과 채소를 규칙적으로 섭취하기 어렵다면 2023년 9월 리뉴얼 출시된 애터미 오롯이 담은 코끼리 흑마늘진액과 애터미 오롯이 담은 양파앤비트로 1일 1즙 을 실천해보는 건 어떨까. 맛과 편의성이 개선되었고, 파우치 형태에서 이지컷 형태의 스틱 포장으로 변경해 휴대 및 섭취가 간편해졌다.



해남 코끼리 마늘을 추출 발효하여 오롯이 담아낸 깊고 진한 맛
애터미 오롯이 담은 코끼리 흑마늘진액

애터미 오롯이 담은 코끼리 흑마늘진액은 일반 마늘에서 코끼리 마늘로 메인 원료를 변경해 맛과 영양성분이 한층 업그레이드 되었다. 한국 고유 토종작물인 코끼리 마늘은 일반 마늘보다 5~10배 이상 크기로, 마늘 특유의 아리고 쓴 맛이 없고 양파처럼 단맛이 나는 것도 특징이다. 코끼리 마늘로 만든 흑마늘진액은 부드럽고 달콤해서 남녀노소 누구나 부담 없이 먹기 좋다. 효능 면에서도 일반 마늘보다 높다고 알려져 있다. 항산화 성분인 S-아릴시스테인 함량은 약 1.3배, 자양강장 효능이 있는 스코르딘 함량은 2배 이상 높다. 특히, 흑마늘 제조과정에서 마늘 껍질 등에 많은 항산화 성분인 폴리페놀이 일반 마늘보다 9.3[1]배나 증가하는 것으로 확인되었다.

원기 회복에 좋은 부원료 함유

몸이 허하고 원기가 부족할 때 쓰이는 한방 처방인 고진음자(固眞飮子) 추출물도 추가됐다. 원기 회복에 좋아 남성 갱년기나 노년기 보양이 필요할 때, 기혈이 부족해 입맛이 없거나 식은땀이 날 때 처방되는 고진음자 추출물을 함유해 흑마늘의 효능을 더욱 높였다.

유산균 발효 공법으로 속쓰림, 소화불량 안녕

애터미 발효 복합 유산균으로 발효해 유용성분 함량과 체내 흡수율이 높아졌다. 또 발효 과정을 통해 마늘의 아린 맛은 줄고 부드러운 맛이 높아져 소화불량 없이 맛있고 영양가 있게 섭취할 수 있다.

1) 코끼리 흑마늘과 일반 흑마늘의 항산화 활성 비교(한국식품영양과학회지 2019년)


해남군 코끼리마늘 재배지


코끼리 흑마늘

매일매일 맛있게 혈행 개선과 피로회복 효과
애터미 오롯이 담은 양파앤비트

양파, 레드비트, 사과, 오미자, 오자의 찰떡궁합으로 시너지 극대화

혈행 개선에 좋은 것으로 알려진 양파와 레드비트를 주원료로 하고, 피로회복에 도움이 되는 사과, 오미자, 오자(오미자, 구기자, 토사자, 화상자 등 5가지 식물의 씨앗) 등 부원료를 첨가해 맛과 건강면에서 시너지 효과를 볼 수 있다. 또한 비트와 양파 모두 항산화, 항염증 효능이 있어 면역력 증진에 관심 있는 남녀노소 모두 섭취하면 좋다.

저온 효소 분해 착즙 기술로 흡수율 UP

시중의 양파즙은 대부분 뜨거운 물로 끓여 압착하는 열수 추출을 사용한다. 하지만 70~100℃ 이상의 높은 온도에서 추출하면 열에 약한 영양성분들이 파괴될 우려가 크다. 또한, 식물의 일부 영양분은 세포벽 안에 갇혀 있어서 그냥 먹어서는 체내에 흡수되지 않는다. 애터미 오롯이 담은 양파앤비트는 저온 착즙과 효소 분해 공법으로 원재료 안의 영양성분이 우리 몸 안에 흡수가 잘되도록 했다. 또 애터미 전용 농장에서 무농약으로 재배해 원료 수급 및 품질관리 모두에서 안심할 수 있다. a




애터미 전용 무농약 양파 재배지


무농약 양파

10남매 모두가 '애터미 가족'

"언니, 동생들 밀고 끌며 온 가족 로열패밀리에 도전"

이순분 세일즈마스터의 10남매는 모두 애터미 사업을 하는 '애터미 가족'이다. 이순분 세일즈마스터는 남매 중에서 가장 늦게 애터미 사업에 뛰어들었지만 가장 먼저 세일즈마스터로 승급했다.



시작은 가장 늦었지만, 승급은 가장 먼저

"제가 태어났을 때 너무 실망해서 얼굴 보기 싫다고 보자기로 덮어버렸다고 하더라고요."

이순분 씨는 1남 9녀 중 일곱째다. 자녀가 많던 옛날이라고 해도 딸이 아홉이나 있는 집을 보기란 쉬운 일이 아니다. 부모님은 아홉 번째로 고대하던 아들을 낳고도 막내 여동생을 하나 더 낳아 10명을 채웠다. 일찍 하늘나라로 간 첫째 언니와 형부를 대신해서 조카들이 활동하는 것을 포함, 10남매 모두가 애터미를 하고 있으니 아마 순수하게 형제자매로만 따지면 애터미 내에서 최다 사업자 가족이 아닐까 싶다.

이순분 세일즈마스터는 올해 2월, 10남매 중에서 가장 마지막인 10번째로 애터미 회원이 되었다. 비록 시작은 가장 늦었지만, 특유의 긍정적인 마인드와 적극성으로 가족들 중에서 가장 먼저 세일즈마스터로 승급하며 10남매를 앞장서서 이끌고 있다.

가족 '단톡방'이 애터미 '단톡방'으로

이순분 세일즈마스터가 사는 곳은 경북 김천의 작은 시골 마을이다. 대구에서 살다 IMF 때 남편이 주식투자로 크게 실패하면서 재기를 모색하기 위해 이곳으로 이사를 왔다. 주변이 조용하고 아이들 학교도 가까워서 좋았다.

이순분 세일즈마스터는 이곳에서 재기에 성공해 남들이 부러워할 만한 성공도 맛보았다. 하지만 지난해 부동산에 잘못 손을 댔다가 크게 손해를 보면서 또 한 번 좌절의 순간을 겪어야 했다. 어디서나 잠을 잘 자던 그가 우울증과 불면증에 시달렸으며, 정신과 상담까지 받고 약을 먹어야 간신히 잠이 들 정도로 정신적으로 힘든 순간을 보냈다.

이순분 세일즈마스터의 셋째 언니가 가장 먼저 애터미를 시작했다. 한때 미용실 원장으로 잘 나가던 셋째 언니는 건강이 안 좋아지면서 미용실 운영을 그만두었고, 불안한 노후 생활에 대한 걱정 때문에 애터미를 시작했다. 우애가 깊은 10남매는 당연히 셋째 언니의 사업을 전폭적으로 지지했다. 이어서 잇달아 애터미 회원에 가입해, 사업자가 되었고 제품도 애용했다. 평소 가족들이 대화를 나누던 단톡방은 애터미 단톡방으로 바뀌었다. 단톡방에서 주로 하는 대화 내용도 어떤 샴푸가 좋고, 어떤 세제가 좋다는 등 애터미 제품 이야기가 주를 이루고 있다. 자연스럽게 가족 간 대화도 더 많이 나누게 되었다. 하지만 일곱째 동생인 이순분 씨만은 예외였다.

"순분이한테는 절대 이야기도 꺼내지 마라, 안 그래도 마음 심란한데."

맏언니 역할을 하는 둘째 언니의 신신당부 때문이었다. 부동산 투자 실패로 심적 고통을 겪고 있는 이순분 씨에게 또 다른 사업 이야기로 부담을 주고 싶지 않았기 때문이다.

그러던 중 이순분 씨가 우울증과 불면증으로 잠을 이루지 못한다는 이야기를 듣고 언니들이 애터미 락티움 제품을 소개해주었다. '밑져봐야 본전'이라는 생각으로 먹기 시작했는데 언젠가부터 밤에 잠이 잘 오고 머리도 맑아지는 것이 느껴졌다.

온 가족이 한자리에 모인 지난해 어머니 생일날, 이순분 씨는 가족 중에서 자신만 빼고 모두가 애터미 사업을 하고 있다는 사실을 그때 처음 알았다. 단톡방에서 제품 이야기도 듣고 제품이 좋아서 언니들이 소개해준 제품을 몇 가지 쓰고 있었지만, 그것이 사업이라는 생각은 전혀 하지 못했다.

이후 이순분 씨는 부동산 투자 실패로 심란한 마음을 달랠 겸 애터미 세미나에 따라나섰다가 그곳에서 완전히 신세계를 발견했다. 무엇보다 "미래에 성공한 모습을 내 머릿속에 그리고 현재를 그렇게 살라"는 박한길 회장의 말에 깊은 감명을 받고 자신을 바꾸기 시작했다.

"회원 가입 후 이런저런 대화방에 초대하고 미팅에 참여하다 보니 20대 때 방송통신대학 다니던 생각이 났어요. 그때 분위기랑 비슷하더라고요. 대학 때 스터디그룹 하는 것처럼 즐기듯이 해보자는 마음이었죠."


이순분 세일즈마스터 10남매 가족

승급 스피치에 대절 버스로 가족들 초대

이순분 세일즈마스터는 승급은 물론, 승급자 중에서도 선택받은 몇 사람만 할 수 있다는 승급 스피치 무대에도 오르는 영광을 안았다. 이것도 역시 10남매 스토리 덕분이었다.

"내가 버스 한 대 대절할테니 모두 오이소."

이순분 세일즈마스터는 버스를 대절해 가족들은 물론 친구들까지 승급식에 모셔 왔다. 그녀의 승급 스피치 도전은 온 가족들에 큰 희망을 주었다. 사업을 하면서도 긴가민가했던 가족들은 일곱째의 승급을 보면서 큰 자극을 받았고 예전보다 더 열심히 사업에 나서고 있다. 아울러 애터미에 대한 대화가 크게 늘었음은 물론이다. 안 그래도 우애가 깊은 남매들이 서로 밀어주고 끌어주니 나머지 남매들의 사업도 더욱 활기를 띠고 있다.

한동안 투자 실패로 인한 우울증으로 사람도 만나지 않고 외출도 자주 하지 않던 이순분 세일즈마스터는 요즘 한 사람이라도 더 만나서 애터미를 전파하겠다는 생각에 어느 때보다도 분주한 나날들을 보내고 있다. 10년 내 언니, 동생들을 이끌고 10남매가 모두 임페리얼마스터에 도전하겠다는 야심찬 목표도 세웠다.

"10남매가 모두 임페리얼마스터에 올라, 애터미 최고의 '로열' 패밀리가 되겠습니다."

“우즈베키스탄 사람들, 애터미 한번 쓰면 ‘광팬’이 되죠”

간호사로 일하며 부업 삼아 애터미 시작

보티로바 호시야트(Botirova Xosiyat) 다이아몬드마스터는 우즈베키스탄의 애터미 사업자다. 올해 50세로 애터미를 하기 전 병원에서 간호사로 일했다. 그녀는 2021년 1월, 처음 애터미를 알게 되었고 간호사로 일하며 조심스럽게 애터미 사업을 시작했다.



우즈베키스탄
보티로바 호시야트(Botirova Xosiyat)
다이아몬드마스터

INTERVIEW 2 Editor_정재학

우즈베키스탄 간호사의 ‘이중생활’

매달 꼬박꼬박 월급이 나왔지만, 너무 적었다. 간호사의 한 달 월급이 우즈베키스탄 돈으로 90만 숨, 우리 돈으로 환산하면 10만 원을 조금 넘는 수준이었다. 아무리 우리나라와 물가수준이 다르다고 해도 한 달 생활비로는 턱없이 부족한 수준이었다. 이 때문에 간호사로 재직하면서도 또 다른 직업이 필요했다. 우즈베키스탄에서는 이렇게 여러 가지 일을 동시에 하는 사람들이 제법 있다.

그러던 중 애터미를 알게 됐다. 평소 알고 지내던 지인이 그녀의 집에 찾아와서 애터미에 대해서 설명을 해주었다. 아무 비용 없이 소비자로서 회원 가입이 가능하고 무조건 상품 구매를 해야 하는 의무 같은 것도 없다면서 회원 가입을 권유했다. 거절할 이유가 없었다. 오히려 애터미를 통해서 뭔가 이룰 수 있겠다는 희망이 생겼다.

“애터미를 통해 성공하면 간호사 월급 정도는 이틀이면 벌 수 있다.”

애터미에 대한 확신이 서자 그녀는 미련 없이 병원을 그만두고 애터미 사업에 전념하기로 했다. 주변 사람들은 “아직 애터미에서 수당을 받는 것도 아닌데 급여가 나오는 일을 그만두느냐”며 걱정했지만 성공하려면 도전이 필요하다고 생각했다. 애터미의 사훈에 나오는 단어 하나하나의 의미를 곱씹어볼수록 애터미가 자신에게 꼭 맞는 사업이라는 확신이 들었다. 남편은 “당신에게 이 일이 맞는다면 적극 응원하겠다”면서 강력히 지지해주었다.

무엇보다 애터미 사업에 대해서 확신을 가질 수 있었던 것은 애터미 제품에 대한 우즈베키스탄 사람들의 반응이었다. 애터미 상품을 써본 사람들 중에는 전화를 걸어와 고맙다는 인사를 하는 사람도 있었다.

“최근 우즈베키스탄에도 대형 네트워크마케팅 회사들이 속속 들어오고 있지만, 그런 와중에도 애터미는 ‘절대품질’이라는 경쟁력을 앞세워 우즈베키스탄 사람들의 신뢰를 받고 있습니다. 애터미를 한 번이라도 써본 사람들은 다른 회사로 갔다가도 다시 돌아와서 애터미의 팬이 됩니다.”

온 가족이 애터미에 푹 빠지다

애터미 사업을 하는 사람들이라면 비슷하겠지만, 그녀 역시 어떤 상품이든 직접 먼저 써보고 난 후 주변 사람들에게 추천하는 것을 원칙으로 하고 있다. 상품을 직접 체험해봐야 다른 사람들에게 소개할 때 자신이 직접 체험한 이야기를 자연스럽게 할 수 있기 때문이다. 단순하면서 평범한 이 ‘진리’가 그녀가 애터미 사업에서 자리를 잡는 데 큰 힘이 돼 주었다.

그녀는 애터미의 모든 상품을 즐겨 사용하고 있지만 그 중에서도 애터미 비타민C와 스피루리나, 셀렉티브 아이콤플렉스 화장품을 애용하고 있다. 남편은 홍삼단을 즐겨 먹을 정도로 건강기능식품을 좋아하며, 특히 애터미 치약의 열렬한 팬이다.

그녀의 언니도 애터미 치약을 한 번 써보고 나서는 애터미 치약만 찾고 있다.

“한번은 언니가 치약을 요청했는데 마침 그날따라 갖고 있던 애터미 치약이 떨어지는 바람에 주지 못했어요. 그랬더니 고객이 언제 제품을 요청할지 모르는데 왜 미리 준비해놓지 않았느냐며 펄쩍 뛰더군요.”

가족들 모두가 애터미에 푹 빠져 있다는 것을 느끼는 순간이었다.

가족과 함께하는 세계 여행 꿈꿔

애터미 덕분에 온 가족의 경제적 형편이 좋아졌다. 가족 중에서 경제적인 문제로 어려움을 겪는 사람은 아무도 없다. 게다가 기부를 실천하고 있는 것도 예전에는 상상도 하지 못했던 일이다. 금액이 많든 적든 일상생활 속에서 기부를 하는 것이 온 가족의 자연스러운 습관이 되었다. 진짜 가족 말고도 애터미를 사랑하는 새로운 가족, 즉 ‘애터미 가족’을 새롭게 만나게 된 것도 빼놓을 수 없는 기쁨이다.

올해 초 있었던 박한길 회장의 우즈베키스탄 방문은 그녀는 물론 파트너들에게도 큰 동기부여가 되었다. 특히, 박 회장으로부터 직접 들은 조언이 아직도 생생하다.

“부끄러워하지도 말고 꿈을 자세하게 적어보세요. 집을 갖고 싶다면 얼마짜리 집을 어느 도시에 몇 층에 몇 평짜리가 될지 정확하게요.”

그녀의 인생시나리오에는 2027년 7월, 임페리얼마스터로 승급해서 승급식 무대에 올라가는 것이 또렷하게 적혀 있다. 애터미를 통해서 크게 성공하면 학교를 짓고 싶어 했던 아버지의 꿈, 자신을 도와주고 응원해주는 시부모님을 2025년 3월에 해외여행을 보내 드리고 자신도 가족들과 함께 세계 여행을 하고 싶다는 꿈도 적어두었다. 또 간호사를 했던 경험을 바탕으로 지금 살고 있는 동네에 첨단의료기기를 갖춘 산부인과 전용 병원을 지어 많은 우즈베키스탄의 산모들이 편하게 건강한 아이들을 출산하는 것을 보고 싶은 꿈도 있다. “내가 쓴 인생시나리오가 하나둘 펼쳐질 생각을 하면 가슴이 벅차올라요. 더 많은 우즈베키스탄 사람들이 애터미와 만날 수 있도록 더 노력할 거에요.”



산부인과를 짓겠다는 꿈을 가진 보티로바 다이아몬드마스터

GLOBAL ATOMY NEWS

빛나는 꿈을 현실로 만들어 가는
애터미의 노력과 열정을 소개합니다.

헤모힘, 30포 구성 출시

애터미의 베스트셀러 '헤모힘'이 30포로 구성해 새롭게 출시됐다. 30포 용량의 헤모힘은 선물용 등 '소포장 단위 제품' 출시를 희망하는 소비자 니즈 및 변화된 사업환경에 대한 사업자 니즈를 적극적으로 수용하기 위한 것이다. 이와 함께 작은 사이즈의 애터미 헤모힘 쇼핑백도 함께 출시, 회원 및 소비자의 불편을 예방했다. 애터미 관계자는 '애터미는 언제나 회원 및 소비자의 니즈를 적극적으로 반영'한다며 '앞으로도 회원 여러분들의 사업 환경 개선은 물론 소비자의 니즈까지 양자택이하는 애터미가 될 수 있도록 최선을 다할 것'이라고 말했다.



2023 애터미 합창 페스티벌 '싱포드림', 예선 접수 완료

모든 애터미인들의 제심합력(齊心合力) 초대형 합창 페스티발 '싱포드림(Sing For Dream)'의 참가 접수가 지난 7월 30일 마감됐다. 애터미 회원이라면 누구나 소속 센터팀으로 참여할 수 있는 싱포드림은 한 팀이 최소 20명에서 최대 50명으로 구성되며, 센터끼리 연합해 지원하는 것도 가능하다. 이번 예선 접수에는 모두 175개 센터에서 99팀이 신청, 열띤 경쟁을 벌인 결과, '안산, 하슬라민음경영, 구로희망, 강남압구정, 분당TOP, 구리방가방가, 양주드리미, 용인최강, 서울위드조아, 일산마두TOP, 스마일비전, 광주양림센터' 등 최종 12팀이 본선에 진출했다. 본선 1차전은 오는 10월부터 매달 세 팀씩, 내년 1월까지 치러질 예정이다. 심사기준은 '팀원이 서로 어우러지며 조화로운지', '팀만의 독특함을 잘 표현했는지', '완성도는 충분한지' 등이다.



애터미 중국, 산동성 '중국투자자선공익기금회'에 30만 위안 기부

애터미 중국은 부상, 질병 등을 겪거나 가정 형편이 어려운 이들을 지원하기 위해 산동성 '중국투자자선공익기금회'(이하 CIC)에 30만 위안을 기부했다. 기부식에는 중국인민정치협상회의 산동성 위원회 위원, CIC 자선단체 및 애터미 중국 관계자 등이 참석했다. 이번 기부식에서 CIC 자선단체는 애터미에 명예 증서를 수여했다. 양측은 앞으로 더 많은 분야에서 장기적이고 긴밀한 공공복지 협력을 구축하여 도움이 필요한 더 많은 사람들을 도울 것이라고 말했다. 애터미 중국법인은 창립 이래 사회에서 얻은 이익이 다시 사회로 환원되는 '나눔문화'를 적극 실천해 왔다.



애터미 인도네시아, 교육 발전 지원금 1억 루피아 기부

애터미 인도네시아가 타피즈 그린리도 기숙학교의 교육을 지원하기 위해 1억 루피아(약 864만 원)의 현금을 기부했다. 타피즈 그린리도는 'Dumpet Dhuafa Foundation'이 운영하는 학교로 이슬람 문화와 기술을 배우는 학생들을 양성한다. 에티카(Etika) 'Dumpet Dhuafa Foundation' 자원개발 이사는 "이번 애터미의 기부로 인도네시아의 젊은 학생들이 혜택을 받게 됐다"고 말했다. 김성전 인도네시아 법인장은 "이번 기부가 지역 사회, 특히 돔펫 두아파가 관리하는 타피즈 그린리도 기숙학교 학생들에게 더 질 좋은 교육을 받는 데 쓰이기 바란다"고 말했다.



애터미, 공주시에 호우 피해 지원의 일환으로 물품 기탁

애터미는 7월의 집중호우로 인해 피해를 본 공주시민을 위해 공주시에 이재민을 돕기 위한 물품을 전달했다. 지난 7월 15일, 박한길 회장은 공주시 재난종합상황실을 방문해 피해 복구에 여념이 없는 공직자들의 노고에 감사를 표한 뒤 집중호우로 피해를 입은 이재민들을 위해 사용해 달라며 2,600만 원 상당의 물품을 기탁했다. 공주시는 임시대피소 등에 머물고 있는 이재민들에게 일부를 즉각 배분하고 추가 지원될 물품은 순차적으로 배분할 예정이다. 박한길 회장은 "갑작스러운 호우로 피해를 입으신 분들에게 조금이나마 보탬이 되길 바란다"며 "이재민들의 빠른 일상 회복을 위해 추가적인 지원을 적극 검토하겠다"고 전했다.



박한길 회장 3대 가족, 아너 소사이어티 국내 최대 기부액 기록

박한길 회장 일가 9명이 모두 패밀리 아너 소사이어티 회원이 됐다. 또 이들의 기부 금액은 총 11억 원으로, 이는 패밀리 아너 중 3대 가족으로서는 국내 최대 기부액이다. 이에 세종시는 지난 8월 23일 세종시청 4층 책문화센터에서 패밀리 아너소사이어티 가입 및 국내 최대 기부액 달성 기념행사를 개최했다. 이 자리에는 박한길 애터미 회장과 도경희 부회장, 최민호 세종시장, 김병준 사랑의 열매 중앙모금회 회장, 박상혁 사랑의 열매 세종모금회 회장, 김윤회 세종아너클럽 대표 등이 참석했다. 이 자리에서 최민호 세종시장은 "세종시민 가운데 국내 최대 규모의 3대 패밀리 아너 소사이어티 기부자가 나와 기쁘다"며 "박한길 회장 및 모든 가족의 나눔 DNA가 세종시민, 나아가 전 국민에게 퍼지길 바란다"고 말했다. 박한길 회장은 2014년, 도경희 부회장은 2015년 각각 아너소사이어티에 가입했다. 이후 2023년 3월까지 자녀와 손자까지 모두 가입한데 이어 지난 7월, 박한길·도경희 부부가 각각 1억 원씩 추가 기부하며 일가 9명이 총 11억 원을 기부하게 됐다.



비상의 날갯짓을 시작하다



2012년 2월의 끝자락. 애터미가 봄바람을 타고 서둘러 나에게 왔다. 회원 가입 후 옷 가게를 운영했던 터라 자연스럽게 애터미 제품을 알릴 수 있었다. 한동안 포부를 안고 사업을 펼쳐나갔지만, 지방으로 이사를 오면서 그 일을 내려놓게 되었다.

7년을 흘려보냈다. 그동안 신선놀음에 빠져 도낏자루 썩는 줄 몰랐다. 주부모델을 겨냥한 미인대회를 준비하는 과정에서 나도 할 수 있다는 자신감과 자존감을 얻을 수 있었다. 대학에 다니면서 평생 꿈으로서만 끝날 뻔했던 에세이 작가로 등단하였고, 역량 있는 작가가 되기 위해 대학원의 문을 두드렸다. 시공간을 넘나들며 작품 속 캐릭터에 감정이입 되어 역동적으로 변해가는 나를 보면서 언젠가는 반드시 베스트셀러를 쓰고 말겠다고 다짐하며 밤잠을 설치곤 하였다. 때때로 남편이 운영하는 공장에 나가서 가끔 말벗이나 해주는 평화로운 나날의 연속이었다.

폭풍전야의 고요였을까? '코로나'로 세상이 멈춰버렸다. 생각이 멈추고 기울어진 일상의 연속이었다. 중국과의 계약이 줄줄이 틀어지면서 일이 뚝 끊겼다. 2년간 간신히 버티다가 결국 공장문을 닫아야 하는 상황에 놓이고 말았다. 경영난에 부딪히자 우선 직원들을 내보내야 했다. 회사법인 명의로 된 차를 빼앗기다시피 반납하고 나서야 날벼락 맞은 현실에 불안한 미래가 더해져 매일 떨게 했다. 당장 빚 독촉과 생계를 걱정해야 하는 사실에 막막했고, 우리 부부에게 노후 걱정은 사치였다.

경제적으로 힘들어지면서 남편과의 관계가 가을바람처럼 소슬해졌다. 말수가 줄어들고 어쩌다 나누는 말 한마디가 날 선 검이 되어 서로의 속을 후벼팠다. 그 때문인지 남편은 지방 여기저기로 일거리를 찾아 헤매었다.

어제와 비슷한 오늘을 힘겹게 살아가던 어느 날. 간혹 연락해 오던 상위 스폰서를 포함해서 세 명이 나를 찾아왔다. 어떤 일을 새로 시작하기가 엄두가 나지 않아 갈피를 못 잡고 있을 때였다. 평소 같으면 바쁘다는 핑계로 문자나 전화로 안부를 묻는 일이 다반사였지만, 때가 되었는지 천안에 내려온다는 말에 흔쾌히 약속을 잡았다. 현실 도피라도 좋았다. 무슨 이야기라도 해주길 바랐고, 하소연하고 싶었다.

그들을 보리밥집으로 안내했다. 허기를 채운 후 이런저런 얘기가 오갔다. 세 사람은 애터미 사업에 대해 말하면서 뭐가 그리 즐거운지 연신 입가에 웃음이 떠나질 않았다. 목젖을 보이며 깔깔거리는 그들은 영락없는 여고생들의 모습이었다. 그 광경을 보고 있다가 머릿속에 문득, 저들의 무리 속에서 나도 함께 행복하고 싶다는 생각이 들었다.

다음 날 애터미 회사소개 영상을 찾아보다가 깜짝 놀랐다. 사뭇 달라 보이는 눈부신 성장에 눈을 뗄 수 없었다. 내가 애터미 사업을 하고 안 하고 상관없이 회사는 성장하고 있었구나! 그 열기에 나도 빨리 합류해야겠다고 느끼는 동시에 가슴이 요동치기 시작했다.

3일 밤낮으로 고민한 후, 애터미 사업을 하기로 결단을 내렸다. 다음날부터 내가 알고 있는 모든 사람에게 온라인 쇼핑몰을 오픈했다고 광고에 나섰다.

애터미 사업을 다시 해보려고 마음먹었을 때 주변의 반응이 그리 좋지만은 않을 것이라고 예상은 했지만, 그 이상이었다. 특히 가족들의 반대가 매번 눈물샘을 자극하였다. 언니들이 소나기처럼 쏟아붓는 독설은 극에 달했다. "너를 빨리 그만두게 하는 방법은 우리가 물건을 사주지 않는 것이다." 등등의 말로 나의 기세를 매번 꺾어버렸다.

반대를 뒤로하고 앞만 보고 달렸다. 일주일에 두세 번씩 8개월가량을 천안에서 당진으로 후원을 다녔다. 늦으면 자고 다음 날까지 소비자들을 만나고 돌아왔다. 왕복 두 시간 거리를 운전하면서 신에게 떼를 써보기도 하고, 파트너에게 어떤 도움이 될지 이것저것 궁리를 하다 보면 하나도 지루하지 않았다.

한창 열정을 가지고 사업을 하던 중 친정엄마를 모시는 상황에 놓이게 됐다. 어머니를 모시면서도 동분서주 사업을 진행하던 중 울산에서도 파트너가 생겼다. 대학교에 입학할 때부터 애터미 제품을 권유했는데 단지 다단계라는 이유만으로 졸업할 때까지 거절을 해왔던 동문이었다. 어려서부터 고단한 삶을 살아오던 그는 최근에 트럭운전을 하면서 무릎관절이 급격히 안 좋아졌다. 걸음도 제대로 걷지 못하게 되자, 수술 여부를 두고 몹시 괴로워하고 있었다. 터닝 포인트가 절실히 필요해 보였던 때였다. "애터미 사업 같이하자. 같이 성공할 수 있을 거야." 진심이 닿았던 순간이었다.

사업에 매진하던 중 무엇에라도 홀린 걸까. 3개월 후에 다이아몬드가 되겠다고 선포하는 일이 생겼다. 당장은 앞이 캄캄했다. 하지만 목표가 생기고 발등에 불이 떨어지자, 입이 저절로 열렸다. 사업에 초집중할수록 간절함이 점점 더해졌다. 소비자 한 사람, 한 사람이 소중했고, 그들의 눈높이에 맞춰 마음을 들여다보았다. 닫혔던 마음의 빗장이 서서히 열리기 시작하면서 생각지도 못한 행운이 연이었다. 해마다 두 번씩 타사 홍삼으로 명절선물을 해오던 지인들에게서 반가운 전화가 빗발쳤다.

"헤모힘 60박스, 홍삼단 60박스 주문할게요."

그렇게 나는 다이아몬드마스터가 되겠다는 선언을 현실로 이뤄냈다.

좌청룡! 우백호! 이제 양 날개를 달았으니 다시 한번 드높이 비상할 때이다.



이미령
다이아몬드마스터

애터미는 가족공동체를 지향한다!



애터미는 본사를 중심으로 사업자 그룹, 소비자 그룹, 그리고 협력업체 그룹 등이 한 공동체를 이루고 있다. 애터미는 궁극적으로 가족공동체를 지향한다. '가족공동체'라는 용어가 다소 생소한 사람은 '팀'이라는 용어로 대체해도 큰 무리가 없다. 일은 리더 혼자서 하는 게 아니라 팀이 한다. 팀(team)이란 달성해야 할 목표와 접근 방식을 공유하고 연대책임을 지며, 각자가 필요한 기술을 갖춘 집합체를 말한다. 프로 스포츠팀이 전형적인 예이다.

직장생활을 했던 사람들은 아마 '우리는 가족'이라는 구호를 많이 들었을 것이다. 이는 피를 나눈 가족은 아니지만 모두 가족 구성원이란 생각으로 주인의식을 가지고 일하고, 서로를 믿고 의지하면서 공동운명체라는 의식을 갖자는 의미일 것이다. 그런 정신으로 일하면 회사도 발전하고 임직원들도 행복해질 것이라는 기대를 갖게 된다.

그런데 현실은 어떤가? 형제자매끼리 하는 회사, 절친한 친구끼리 동업한 회사, 종교단체에서 하는 회사가 대기업으로 성장하는 걸 보았는가? 명실공히 가족 같은 회사이므로, 처음에는 '우리가 남이가'로 똘똘 뭉쳐 희생적으로 일한다. 그러나 일정 시점이 지나면 분란이 일어나기 십상이고, 결국은 망하거나 유명무실해진다. 왜 그럴까?

한마디로, '가족'과 '기업'은 작동원리가 다르기 때문이다. 즉 물과 기름이다. 물과 기름은 그대로는 절대로 섞이지 않는다. 섞이게 하려면 반드시 어떤 조치가 필요하다. 그런데 그런 조치를 하지 않고 구호만 요란하게 떠들기 때문에 결국 안 되는 것이다.

작동원리가 어떻게 다를까? 독일의 사회학자 페르디난트 퇴니스(F. Tönnies)는 사회를 게마인샤프트와 게젤샤프트라는 두 가지로 유형으로 구분했다. 게마인샤프트는 혈연(blood), 지연(place), 신념(mind)에 기초한 관계로, 자연발생적으로 형성된 공동체를 말한다. 게마인샤프트를 '공동사회' 또는 '공동체사회'로 번역한다. 씨족사회나 부족사회, 우리나라의 경우 1970년대 이전 농촌사회가 전형적인 예이다.

그런데 19세기 이후 산업화가 급속하게 진행되면서 사람들이 도시로 모여들고 기업이라는 형태의 집단이 생겨났다. 이렇게 형성된 결합체를 퇴니스는 게젤샤프트라 칭했다. 게마인샤프트가 공감이나 정 같은 본질의지에 의해 성립된다면, 게젤샤프트는 선택의지에 의해 성립한다. 선택의지란 합리적 사고를 바탕으로 이해관계와 득실관계를 타산적으로 따져 행동하려는 의지를 말한다. 게젤샤프트는 이익사회라 번역한다.

그런데 기본적인 작동원리가 게마인샤프트는 온정주의이고 게젤샤프트는 합리주의이다. 자본주의 사회의 양대 가치인 효율성과 형평성 중 게마인샤프트는 형평성의 추구에 중점을 두고, 게젤샤프트는 효율성의 추구를 우선시한다. 그런데 두 가지 가치는 충돌할 가능성이 높다. 하나를 극대화하려 하면 다른 하나가 희생된다.

게마인샤프트와 게젤샤프트를 조화시키기 위해서는 구호가 아닌 어떤 시스템이 만들어져야 한다. 만약 그렇지 않다면 두 가지 원리가 충돌하여 부정적인 요소만 드러나게 된다. 온정주의의 무책임성과 의타주의, 합리주의의 무한경쟁과 파편화된 인간관계가 표면화되는 것이다. 따라서 애터미는 게마인샤프트와 게젤샤프트를 융합하기 위한 시스템적 장치들을 구축하고 있다.

우선 애터미는 일찍이 매스탈리즘이라는 제3의 길을 선언하고 이를 실현하기 위한 제도적 장치들을 마련했다. 매스탈리즘은 대중자본주의라는 뜻으로, 이의 실현을 위해 실시하고 있는 대표적인 조치들은 다음과 같다.

첫째 정의로운 보상플랜이다. 애터미는 무한단계, 무한누적 시스템을 가지고 있다. 또 한없이 많은 소득을 벌도록 놔두는 것이 아니라 월 5,000만 원이라는 소득 상한선을 두고 있다. 어떤 사람이 너무 많이 가져가면 다른 사람은 가져갈 몫이 자동적으로 적어지게 된다. 따라서 일하고자 하는 인센티브를 저해하지 않는다고 생각되는 5,000만 원을 상한선으로 정하여 5,000만 원을 넘는 부분에 대하여는 다른 사람들이 나눠 갖도록 하는 시스템이다. 효율성과 형평성을 동시에 추구하는 시스템인 것이다.

둘째, 회사 주도의 교육시스템이다. 애터미는 모든 공식적인 교육을 회사가 주도하고, 강사도 라인에 관계없이 회사가 배정하며, 비용도 회사가 부담한다. 애터미에는 그룹이 단 하나, 곧 회사밖에는 없다. 이렇게 해야 회사가 지향하는 철학인 매스탈리즘, 곧 동반성공이 가능하게 되기 때문이다.

셋째, 제심합력 시스템이다. 제심합력 시스템이 없으면 집단지성이 발휘되지 않고, 그에 따라 효율성이 훼손된다. 제심합력을 위해 가장 중요한 요소가 조직구조와 평가제도이다. 애터미의 구조는 피라미드가 아니라 원통형이고 평가시스템은 상대평가가 아니라 절대평가이다. 즉 윗자리가 제한되어 있지 않기 때문에 절대적인 기준을 충족시키는 사람은 수에 제한 없이 승급이 가능하다는 것이다. 따라서 남의 행복이 내 불행이 될 수도 없고, 남의 불행이 내 행복이 될 수가 없다.

그런데 가장 기본적인 것은 애터미가 창업 초기부터 실현하고 있는 3대 문화, 곧 '원칙중심의 문화, 동반성장의 문화, 나눔의 문화'이다. 이 3대 문화에 효율성과 형평성이 융합되어 있고, 박애정신이 녹아 있다. 이러한 제도적 장치와 문화를 바탕으로 애터미는 '가족공동체' 또는 '팀 공동체'를 지향하는 것이다.

이성연 경제학 박사
1989 경북대학교 경제학 박사 취득
1986 보국훈장 삼일장 수상
1982 미국 브라운대 대학원 경제학 석사 취득
1976~2010 육군사관학교 및 3사관학교 교수 역임
1976 서울대학교 경제학과 졸업
1972 육군사관학교 졸업



다단계판매원의 등록 제한

다단계판매원의 등록 제한

방문판매법에서는 다단계판매원의 자격을 제한하는 규정을 가지고 있다. 이렇게 등록 자격에 대한 제한을 두는 규정은 다른 경제 주체들에 대해 규율하는 법에서는 쉽게 찾아보기 어렵다. 본 글에서는 방문판매법상 다단계판매원의 등록 제한 사유와 최근 이 규정에 일부 개정된 사항이 있어 그 부분도 함께 소개하려 한다.



다단계판매원의 지위

다단계판매원은 소비자이자 판매원인 이중적 지위를 가지고 있다. 다단계판매업자인 회사로부터 본인이 필요한 제품을 구매하여 사용하면 소비자로서의 지위를 갖는다. 그렇지만 제품을 소비자에게 판매하고 하위에 판매원들을 모집, 육성할 때는 다단계판매원의 지위 및 사업자인 판매원의 지위를 갖는다. 방문판매법상 다단계판매원의 등록 시 일정한 제한을 가하는 규정은 이러한 다단계판매원의 이중적인 지위에서 기인했다고 볼 수 있다. 또한, 과거 불법 피라미드 업체들은 여러 가지 사회적인 문제들을 일으키면서 다단계판매업계에 대한 사회적인 인식을 악화시키는데 일조하기도 했다. 이러한 부분도 다단계판매원의 자격을 제한하게 된 원인으로 작용하였다.

방문판매법상 다단계판매원의 등록 제한 사유

방문판매법 제15조 제2항에서는 다단계판매원으로 등록할 수 없는 사람들을 나열하고 있다. 국가공무원, 지방공무원, 교육공무원 및 사립학교법에 따른 교원은 가입이 금지된다. 과거 불법 피라미드 업체에 대한 반성과 공무원으로서 준수해야 할 여러 가지 의무의 측면에서 가입이 금지된 것으로 보인다. 미성년자도 가입이 제한된다. 법에서는 성년의 경우 다른 제약이 없으면 가입할 수 있도록 하고 있으나, 많은 대학생 피해자들이 발생했던 과거 불법 피라미드 업체들의 사건들로 인하여 다수의 다단계판매업자들은 내부 규정으로 대학생들의 회원가입도 금지하고 있다. 그리고 법인, 다단계판매업자의 지배주주 또는 임직원도 다단계판매원으로 등록할 수 없다. 방문판매법을 위반하여 시정조치를 2회 이상 받은 자, 징역의 실형을 선고받고 그 집행이 종료되거나 집행이 면제된 날부터 5년이 지나지 아니한 자, 징역형의 집행유예를 선고받고 그 유예기간 중에 있는 자 또한 다단계판매원으로 등록할 수 없다.

등록 제한 사유의 일부 개정

상기 언급한 내용 중 징역형의 집행유예에 대한 부분은 2023년 7월 11일에 개정된 것이다. 개정 전 문구는 '이 법을 위반하여 형의 집행유예를 선고받고 그 유예기간 중에 있는 자'이다. 즉 '형'이 '징역형'으로 구체화 되었다. 집행유예는 범인의 연령, 환경, 범행의 동기, 결과, 범행 후의 정황 등을 참작하여 실형의 집행을 유예하는 것인데 실형에 비해 약한 처벌이라고 할 수 있다. 구법의 해석에 따를 때 벌금형이 확정이 된 사람은 다단계판매원으로 등록이 가능하나 정식재판 청구를 하여 벌금형에 대해 집행유예를 받은 경우, 즉 오히려 벌금형보다 가벼운 처벌을 받게 된 경우 다단계판매원 등록을 할 수 없는 불합리한 결과가 발생할 수 있었다. 이러한 점을 반영하여 '징역형'의 집행유예로 형의 종류를 명확하게 한 것이다.

다단계판매원 등록 시 확인 필요

방문판매법상의 다단계판매원 등록 제한 사유가 적절한가에 대한 논의는 차치하고, 현재 법상 이러한 제한 사유가 있기 때문에 타인을 다단계판매원으로 가입 시킬 때 그 사람이 방문판매법에서 등록을 제한하고 있는 사람이 아닌지 반드시 확인해야 한다. 대부분의 다단계판매업자들은 일반적인 인터넷 쇼핑몰과 달리 기존에 등록된 다단계판매원을 통해서 가입을 할 수 있도록 하고 있다. 본인 하위에 회원가입을 시키려는 다단계판매원은 사업적인 부분에 대한 설명뿐만 아니라 등록 제한 사유에 대해서도 잘 숙지하여 정확하게 설명해 주어야 한다.

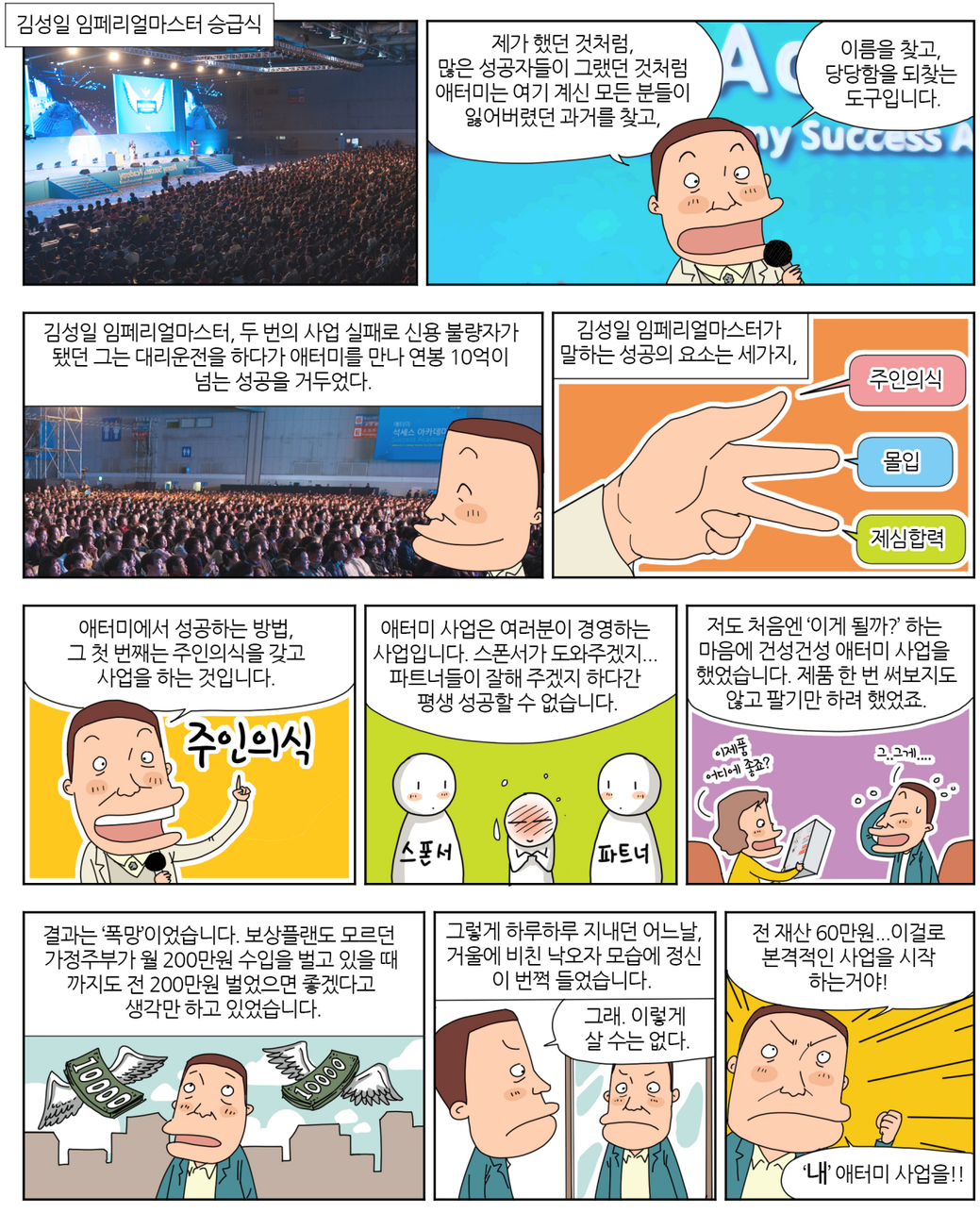
등록 제한 사유에 대한 숙지 및 설명이 필요한 이유는 바로 선의로 가입시킨 사람에게 자칫 불측의 피해를 입힐 수 있기 때문이다. 만약 본인이 무심코 가입시킨 사람이 공무원이고, 그 사람에게 수당까지 발생할 경우 자칫 그 사람에게 인사상의 불이익이 발생할 수 있다. 또한, 미성년자를 가입시킨 경우 형사처벌의 대상이 될 수도 있다. 그리고 등록 자격 자체가 제한되는 것은 아니지만 다단계판매원의 등록으로 인하여 기존에 누리던 혜택을 누릴 수 없는 경우나 세무적으로 변화된 부분도 발생할 수 있으니 이 부분도 잘 알아둘 필요가 있다.

다단계판매원의 경우 다른 경제주체들에 비해 준수해야 할 규제들이 비교적 많은 것은 사실이다. 그러나 다단계판매원으로서 타인에게 피해를 끼치지 않는 것이야말로 다단계판매가 차별적인 규제에서 벗어나 일반 경제활동으로 자리매김하는데 중요한 요소가 된다는 것을 명심해야 한다.

오승유 변호사
現) 애터미(주) 해외사업부
제5회 변호사 시험 합격
서울시립대학교 법학전문대학원 졸업
고려대학교 법학과 졸업



김성일 임페리얼마스터


김성일 임페리얼마스터 승급식
제가 했던 것처럼,
많은 성공자들이 그랬던 것처럼
애터미는 여기 계신 모든 분들이
잃어버렸던 과거를 찾고,
이름을 찾고,
당당함을 되찾는
도구입니다.
김성일 임페리얼마스터, 두 번의 사업 실패로 신용 불량자가
됐던 그는 대리운전을 하다가 애터미를 만나 연봉 10억이
넘는 성공을 거두었다.
김성일 임페리얼마스터가
말하는 성공의 요소는 세가지,
주인의식
몰입
제심합력
애터미에서 성공하는 방법,
그 첫 번째는 주인의식을 갖고
사업을 하는 것입니다.
주인의식
애터미 사업은 여러분이 경영하는
사업입니다. 스폰서가 도와주겠지...
파트너들이 잘해 주겠지 하다간
평생 성공할 수 없습니다.
스폰서
파트너
저도 처음엔 '이게 될까?' 하는
마음에 건성건성 애터미 사업을
했었습니다. 제품 한 번 써보지도
않고 팔기만 하려 했었죠.
이제품
어디에 좋죠?
그..그게...
결과는 '폭망'이었습니다. 보상플랜도 모르던
가정주부가 월 200만원 수입을 벌고 있을 때
까지도 전 200만원 벌었으면 좋겠다고
생각만 하고 있었습니다.
10000
10000
그렇게 하루하루 지내던 어느날,
거울에 비친 낙오자 모습에 정신
이 번쩍 들었습니다.
그래. 이렇게
살 수는 없다.
전 재산 60만원...이걸로
본격적인 사업을 시작
하는거야!
'내' 애터미 사업을!!


지지부진하던 사업에 답답한 김성일, 스폰서에게 도와달라고 할
요량으로 전화한다.
성일씨
왠일이야?
사업 잘 하고
있어?
아...네..
잘 지내시죠?
조만간 한 번
뵙겠습니다.
이 전화를 끝으로 김성일 임페리얼은
결심했다.
내가 해야 하는 일
인데 남에게 의지
하려고만 하다니...
내 다시는 이 부고
럽고 창피한 생각을
절대 하지 말아야지.
그렇게 김성일은 애터미 사업이 '내' 것이고 '내'가 해야
하는 것이라는 주인의식을 가졌다.
왜 하늘은 스스로
돕는 사람을 돕는다는
속담도 있잖아요.
내가 진짜, 진짜 간절하게 열심히 일하니까,
그 모습을 지켜보고 있으신 분들이 저절로
도와주게 되더라고요.
애터미 사업을 시작 하신
분들이 절대 잊지 말고 가슴에,
머리에 각인시켜놓아야 할 것
바로 '주인의식'입니다.
주인의식
명심하십시오. 여러분의 사업은
여러분이 스스로 할 때, 비로소
성공으로 향한 길이 열리게
된다는 것을.
두 번째는 몰입입니다.
일단, 애터미 사업을 하기로
결심하셨으면 좌고우면하지
마십시오.
몰입
애터미 사업은 자본과 기술,
인맥이 없어도 성공할 수 있지만,
자신의 모든 것을 쏟아 부어야
합니다.
여러분이 만약 자영업을시작했다손 칩시다. 그러면 어떻게 할까요?
목 좋은 장소
매출
경기
원재료 값
인테리어
인건비
알바생
임대료

그런데 애터미 사업은 그런 것 없잖아요. 그렇다고 놀고먹는 사업은 절대 아니라는 것이죠.

오히려 자영업 할 때 보다 더 열과 성을 다해야 합니다.

돈도 인맥도 없이 시작한 애터미 사업이 성공하려면 자영업 하는 것보다 두 배 세 배 이상의 열정과 노력이 필요한 것은 당연한 것입니다.

앞뒤좌우 돌아볼 여유도 없어야 합니다. 오로지 애터미와 관련된 것 외에는 아무것도 생각이 나지 말아야 합니다.

그래야 성공으로 향하는 길이 보이기 시작합니다. 애터미 사업에 쏟는 여러분의 노력이, 열정이 성공에 이르는 길을 짧아지게 한다는 것을 잊지마십시오.

마지막은 함께하라는 것입니다. 지금 말씀드리는 '함께하라'는 바로 애터미에 의한, 애터미를 위한, 애터미만의 성공 요소입니다.

제심합력

제심합력, 모두의 마음을 하나로 합친다는 뜻으로 애터미 사업은 혼자 하는 것이 아닙니다. 주인의식으로 무장한 열정적인 사람들이 힘을 합해 공동의 성공을 만들어 가는 사업입니다.

애터미

능력 있다고 혼자 열심히 뛰면 처음엔 남들 보다 빨라 보입니다. 하지만 얼마 안가 뒤를 잡히고 말죠.

여러분은 누군가의 파트너이자 또 다른 누군가의 스폰서입니다.

애터미 사업은 파트너와 스폰서가 함께 뛰어가야 하는 2인3각 경기입니다. 나만 먼저 가려고하면 오히려 더 못 가게 되는 것이죠.

파트너

스폰서

성공으로 향하는 길은 수많은 파트너와 수많은 스폰서가 서로 어깨동무하며 제심합력해야 비로소 갈 수 있는 길입니다.

아빠, 여기 정말 좋다. 내년에 또 오자

작은아들

그래? 울 아들이 좋다면 얼마든지 와야지.

옛날엔 돈이 없어 책가방 하나도 못샀는데...

큰아들

임마, 그런 것은 잊어도 되는 거야. 쓸데없는 걸 다 기억하고 있어

끙

헉~

애터미하고 나서 가장 좋은 것은 어머니가 저를 자랑스러워 한다는 것이죠.

SPANISH CHINESE JAPANESE ENGLISH

아버지 유언을 못 지키고 맨날 속만 썩여 드렸는데 이제 어머니가 동네사람들 에게 저를 자랑하고 다니시니까요.

우리 아들이...

우리 아들이...

애터미는 자신이 쌓은 '포기와 절망의 벽'을 스스로 무너뜨리는 사람에게 희망이 되고 성공이 됩니다.

그 용기만 있다면 누구든지, 어떤 일을 했든지 애터미에서 성공자가 될 수 있습니다.

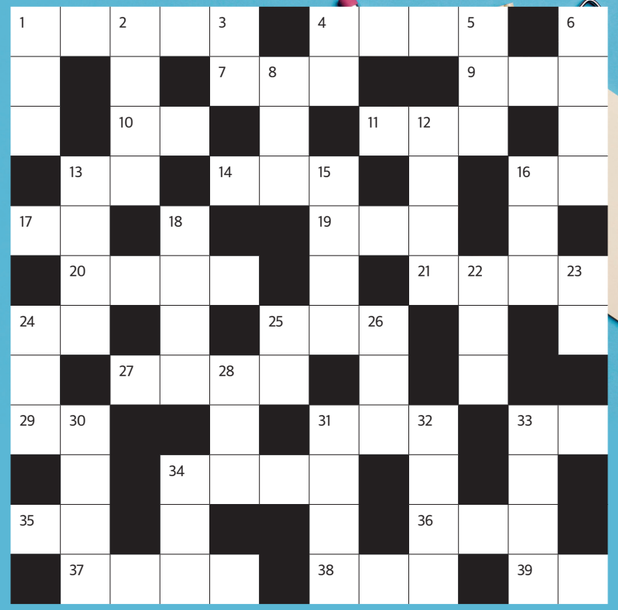
atomi美
ATOMY

짝 짝 짝 짝 짝 짝 짝

ATOMY WORD PUZZLE

- ATOMY WORD PUZZLE의 정답은 채널애터미를 통해 공개됩니다.
- 채널애터미에서 선물상자 아이콘을 클릭하시면 워드퍼즐 이벤트에 참여하실 수 있습니다.
- 채널애터미 이벤트를 통해 정답을 응모하신 분에게는 소정의 상품이 지급됩니다.

채널 애터미 워드퍼즐
이벤트 바로 가기



가로 열쇠

1. 애터미는 지난 5월에 중국 연태시에서 ㅇㅇㅇㅇㅇ의 기공식을 했다.
4. 동로마 제국의 국교로서 콘스탄티노플을 중심으로 발전한 기독교의 한 교파.
7. 특정한 사람만이 이용하거나 특별한 목적으로만 이용하는 비행기.
9. 배우고자 하는 열정.
10. 다큐멘터리 수법으로 현실의 사건과 사실을 충실하게 묘사하고 기록하는 문학 형식.
11. 고려 시대의 가요. "호미도 놀히어신 마ᄅᆞ는 낟ᄀᆞ티 들리도 어ᄉᆞ샤라"
13. 화타와 버금가는 중국의 명의
14. 공주시 관내에 있는 읍 소재지.
16. 늦여름의 한 풀 꺾인 열기.
17. 좋은 뜻 또는 좋은 마음
19. 매목 수리과에 속한 조류. 1973년 4월 12일 천연기념물로 지정되었다.
20. 우랄 산맥에서 극동 지방의 캄차카 반도에 이르는 북위 50° 이북의 아시아 대륙 북부.
21. 충치의 원인이 되는 산을 형성하지 않는 천연 소재의 새로운 감미료.
24. 영양소가 호흡에 의해 분해될 때 생기는 노폐물을 생물체 밖으로 내보내는 것.
25. 풍습을 그린 그림.
27. 같은 편 사이에서 일어나는 혼란이나 난리.
29. 애터미 협업 토탈 시스템(Atomy Collaboration Total System)
31. 지네나 노래기처럼 다리가 많은 벌레. 돈벌레.
33. 비행기가 발동을 끄거나, 느린 비행으로 추진력을 없애고 지면을 향해 강하하는 비행.
34. 하늘의 그물은 크고 넓어 성글어 보이지만 빠뜨리는 것은 없다. 천망회회 ㅇㅇㅇㅇ.
35. 씨름할 때, 허리와 다리에 매어 상대편의 손잡이로 쓰는, 포목으로 만든 바.
36. 우리나라 국기.
37. 대도시의 주변에서 대도시의 기능을 일부 맡아하는 도시.
38. 기술이 있는 사람.
39. 승려나 무당 또는 농악대들이 머리에 쓰는, 위끝이 뾰족하게 생긴 모자.

세로 열쇠

1. 요점을 간추린 간단한 보고나 설명.
2. 신세계 교향곡을 작곡한 작곡가.
3. 자리를 잡은 곳.
4. 어떤 일이나 행동을 일으키게 하는 계기.
5. 관현악을 위하여 작곡한, 소나타 형식의 규모가 큰 곡.
6. 열로써 열을 다스림.
8. 대통령 집무실이 있는 구.
12. 다빈치가 그린 그림.
13. 이용자에게 유익하거나 편한 환경이나 조건을 갖춘 시설.
15. 큰 목적을 위하여 자기가 아끼는 사람을 버림을 이르는 말.
16. 쓸데없이 자질구레한 말을 늘어놓음.
18. 무슨 일에 대하여 방향이나 갈피를 잡을 수 없음을 이르는 말.
22. 매일 사용하는 물품의 총칭.
23. 반지의 제왕을 쓴 소설가.
24. 주식회사가 이익금의 일부를 주주에게 나누어 주는 금액.
25. 난초과의 상록 여러해살이풀. 한국의 제주 · 거문도 · 경남, 일본 등지에 분포한다.
26. 다람쥐가 좋아하는 열매. 참나무과 열매의 총칭.
28. 땅속에 사는 환형동물. 토룡이라고도 한다.
30. 몹시 험하게 겹겹이 쌓인 큰 바위.
31. 나무를 베고 남은 부분. 나무의 밑둥치.
32. 통일신라의 마지막 태자. 개골산에 들어가 여생을 보냄.
33. 애터미가 출시한 경옥고.
34. 어린 사슴과 비슷한 모양의 섬. 한센병 환우를 위한 병원이 있다.

GLOBAL CONTACTS

www.atomy.com

애터미 본사
충청남도 공주시 백제문화로 2148-21(웅진동)
Tel. 1544-8580 Fax. 02-888-4802

KOREA
shop.atomy.com
TEL 1544-8580
FAX 02-888-4802

USA
www.atomy.com/us
TEL +1-253-946-2344
E-MAIL atomy_usa@atomypark.com

CANADA
www.atomy.com/ca
TEL +1-604-559-5063
E-MAIL atomy_ca@atomypark.com

JAPAN
www.atomy.com/jp
TEL +81-3-6705-8640
E-MAIL atomy_jp@atomypark.com

TAIWAN
www.atomy.com/tw
TEL +886-800-586-685
E-MAIL atomy_tw@atomypark.com

SINGAPORE
www.atomy.com/sg
TEL +65-6797-9570
E-MAIL atomy_sg@atomypark.com

CAMBODIA
www.atomy.com/kh
TEL +57-1-489-7928
E-MAIL atomy_kh@atomypark.com

PHILIPPINES
www.atomy.com/ph
TEL +63-2-8776-8177
E-MAIL atomy_ph@atomypark.com

MALAYSIA
www.atomy.com/my
TEL +60-3-2718-8989
E-MAIL atomy_my@atomypark.com

MEXICO
www.atomy.com/mx
TEL +52-55-5086-2855
E-MAIL atomy_mx@atomypark.com

THAILAND
www.atomy.com/th
TEL +66-2-024-8926 to 28
E-MAIL atomy_th@atomypark.com

AUSTRALIA
www.atomy.com/au
TEL +61-3-9133-5100
E-MAIL info_au@atomy.com

INDONESIA
www.atomy.com/id
TEL +62-21-2278-0236
E-MAIL atomy_id@atomypark.com

RUSSIA
www.atomy.ru/ru
TEL +7-495-189-74-94
E-MAIL atomy_ru@atomypark.com

CHINA
www.atomychina.com.cn
TEL +86-400-107-1999
E-MAIL atomycallcenter@vip.163.com

COLOMBIA
www.atomy.com/co
TEL+57-1-489-7928
EE-MAIL atomy_co@atomypark.com

HONG KONG
www.atomy.com/hk
TEL +852-3611-7706
E-MAIL atomy_hk@atomypark.com

INDIA
www.atomy.com/in
TEL +91-124-695-9000
E-MAIL atomy_in@atomypark.com

NEW ZEALAND
www.atomy.com/nz
TEL +64-9-86-999-88
E-MAIL atomy_nz@atomypark.com

TURKIYE
www.atomy.com/tr
TEL +90-850-290-8060
E-MAIL atomy_tk@atomypark.com

UNITED KINGDOM
www.atomy.uk/uk
TEL +44-20-3878-4522
E-MAIL atomy_uk@atomypark.com

KAZAKHSTAN
www.atomy.kz/kz
TEL +7-727-347-01
E-MAIL atomy_kz@atomypark.com

KYRGYZSTAN
www.atomy.kg/kg
TEL +996-312-97-57-22
E-MAIL atomy_kg@atomypark.com

BRAZIL
www.atomy.com/br
TEL +55-800-878-2266
E-MAIL atomyamavc@atomypark.com

MONGOLIA
www.atomy.com/mn
TEL +976 7744-8580
E-MAIL atomy_mn@atomypark.com

UZBEKISTAN
www.atomy.uz/uz
TEL +998 78-150-2220
E-MAIL atomy_uz@atomypark.com

EU
shop.atomy.com/eu
E-MAIL atomy_eu@atomypark.com

atom美 ATOMY

오직 면역을 위해

애터미 헤모힘

한국원자력연구원 8년의 국책연구로 완성



건강기능식품
20 ml x 30 포 (600 ml)