ATOMY MAGAZINE

SUMMER
2023 | Vol. 27

애터미 중국, 비상의 날개 펼치다

브랜드센터 착공, 1만 5천여 명 회원의 퀀텀 점프 에너지 가득



PRODUCT
폭염에 대비한 애터미 제품 활용법

FIELD
액츠, 성공 향한 퀀텀 점프 프로젝트
글로벌 애터미, 13년 연속 성장

TREND
챗GPT, 애터미 세계적인 다단계 마케팅 기업

INTERVIEW
시아 팅 탄 다이아몬드마스터

atom美 ATOMY



CONTENTS

SUMMER | 2023 | Vol. 27

04	FOUNDER & CHAIRMAN'S MESSAGE	우리의 꿈 | 박한길 애터미 회장
06	COVER STORY	애터미 중국, 비상의 날개를 펼치다
16	FIELD ❶	액츠, 모든 애터미언즈들의 구심점
20	TREND	챗GPT에 물어봤다 - 애터미의 미래는?
24	FIELD ❷	애터미, 감사보고서 발표 연결 기준 13년 연속 성장
26	INTERVIEW ❶	애터미로 중국 대륙 누비다 중국 판 웬 쿠이(范文魁) 크라운마스터
28	INTERVIEW ❷	"영국에서도 한국 제품 인기 뜨겁죠" 영국 시아 팅 탄(SHIA TING TAN) 다이아몬드마스터
30	PRODUCT	무더위에 대비하는 우리들의 자세
32	PRODUCT ❶	왜 애터미 올-케어 정수기인가?
36	PRODUCT ❷	깃발을 올리도록 활력 충전, 활진기고
38	PRODUCT ❸	여름철 입 속 세균주의보! 구강 건강 지키는 하루 습관
40	PRODUCT ❹	치솟는 무더위 속 인기 급상승하는 아이템은?
42	PRODUCT ❺	다재다능하게 진화한 애터미 선케어
44	PRODUCT ❻	애터미 브라이티스 민트향 치약으로 올여름, 더욱 강력해진 상쾌함!
46	PRODUCT ❼	다이어트는 이렇게!
48	CSR	PMC- ATOMY 예수병원, 최고 의료서비스와 프론티어 지향할 것
50	GLOBAL ATOMY NEWS	글로벌 애터미 뉴스
52	MEMBER ESSAY	내 나이 일흔둘, 이 나이에 꿈이라니! 황다연 샤론로즈마스터
54	COLUMN ❶	자강불식 후덕재물(自强不息 厚德載物) 이성연 경제학 박사
56	COLUMN ❷	온라인 판매업자들의 판매 유형에 따른 위법사항 오승유 변호사
58	CARTOON	이혜정 임페리얼마스터
62	WORD PUZZLE	워드퍼즐

애터미 매거진 회원 수필 상시 공모

애터미와 함께 하며
이꼴 저꼴 별꼴 다
봤었던 여러분의 사연을
기다립니다.

공모 주제	자유 주제(애터미에 대한 생각, 사업 시작 계기, 삶의 변화 등)
공모 대상	회원 누구나
공모 특전	매거진 회원 수필 게재 기회 제공
공모 방법	당선자에게 소정의 제품 지급 [분량] 공백 포함 2500자 내외 [포맷] 한글, MS워드(엑셀, PDF, 파워포인트 등 접수 불가) [접수] atomyplan@gmail.com으로 메일 송부(메일 제목에 "매거진 수필" 포함)

* 응모는 1인 1편으로 한정하며 메일 접수 시 원고와 함께 회원번호, 연락처, 이름을 필수로 기재해 주셔야 합니다.
* 애터미와 관련된 자유 주제이나 과대과장 광고가 포함된 내용은 포함되지 않아야 합니다.
* 당선작은 애터미 매거진에 게재될 예정으로 사용권이 애터미에 있음을 알려드립니다.

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



우리의 꿈

모든 것을 멈추게 했던 지난 3년간의 팬데믹은 완전히 종식되었습니다. 우리는 펜데믹 기간에도 온라인 미팅이라는 유용한 자산을 몸에 익혔습니다. 이제 다시 떨쳐 일어나 깃발을 높이 세우고 진군의 북을 크게 울립시다. 품질과 가격을 모두 선택하고, 온라인과 오프라인 모두를 우리의 꿈을 이루기 위한 전장으로 선택하는 양자택이(兩者擇二)의 전략으로 또 한 번의 퀀텀 점프를 이룩합시다. 전 세계의 1,500만 애터미인 여러분, 이제 애터미는 도도한 흐름이 되고 있습니다. 저마다의 가슴에 간직한 꿈과 열정 하나하나가 지류가 되고, 그 지류들이 모여 직접판매의 역사를 새로 쓰고, 나아가 유통의 흐름 전체를 바꾸어 나가고 있습니다. 지난 몇 달간 미주 지역과 동남아시아, 중앙아시아와 오세아니아, 그리고 일본과 중국을 돌아보며 저는 그 흐름을 목격했습니다. 그리고 생각했습니다. 1,500만 애터미언즈들의 간절한 꿈은 누구도 무엇도 막을 수 없다고.

최근에 저는 우즈베키스탄과 일본, 그리고 중국에 다녀왔습니다. 이곳은 수많은 우리 애터미인들이 꿈을 이루고자 저마다의 간절함을 가슴에 품고 있는 지역입니다. 비단 이 세 곳만이 아닙니다. 지난해부터 다녀온 모든 해외법인들과 앞으로 다녀올 모든 해외법인 역시 1,500만 회원들이 간절한 꿈을 현실로 만들어 내기 위해 불철주야 각고의 노력과 열정을 쏟아붓고 있습니다. 몽골과 우즈베키스탄의 열악한 환경 속에서도 우리의 꿈은 오히려 활활 타오르고 있습니다. 중국 석세스아카데미에 운집한 1만 5,000여 명의 회원들은 우리의 꿈이 얼마나 가치 있는지 증명해주었습니다. 그 생생한 현장에서 저는 저와 애터미의 책무가 얼마나 무거운지 온몸의 세포 하나하나에 새길 수 있었습니다.

애터미는 여러분들의 꿈을 위한 지원 플랫폼입니다. 애터미 안에서 여러분은 우리와 같은 꿈을 꾸는 사람들을 찾아 애터미 안으로 안내하기만 하면 됩니다. 나머지는 모두 애터미가 합니다. 절대품질 절대가격의 제품을 찾고, 온라인 쇼핑몰을 만들고, 물류 시스템을 갖추는 것은 애터미에게 맡기십시오. 매일매일 더 많은 사람들에게 우리의 꿈을 이야기하고, 우리와 함께할지를 물어보십시오. 거절을 두려워 마십시오. 우리가 해야 하는 일은 승낙을 받는 것이 아니라 애터미의 정보를, 그리고 우리의 꿈을 전달하는 것입니다.

진주조개에서 진주를 얻는 가장 좋은 방법은 조개를 까보는 것입니다. 더 많은 진주를 얻고자 한다면 더 많은 조개를 까야 합니다. 조개를 까다 보면 작은 진주도, 큰 진주도, 울퉁불퉁 못생긴 진주도, 빛이 영롱하고 아름다운 진주도 나오게 됩니다. 우리의 꿈을 이루는 방법도 다르지 않습니다. 더 많은 사람에게 애터미를 알리는 것이 가장 좋은 방법입니다.

애터미인 여러분, 애터미 사업을 하루에 한사람에게 알리는 것이 쉬울까요, 아니면 하루에 100명에게 알리는 것이 쉬울까요? 바보 같은 질문이라고 생각하시겠지만, 답은 100명에게 알리는 것입니다. 한 명에게 알려야겠다고 한다면 누구에게 무슨 얘기를 어떻게 해야 할지 밤새 고민하고 고민하게 됩니다. 그리고는 정작 상대방을 마주한 자리에서는 아무런 이야기도 하지 못하는 경우가 비일비재합니다. 그러나 100명에게 얘기하는 것은 어렵지 않습니다. 왜냐하면 100명을 다 소비자로 만들거나 사업자로 만들려고 생각하지 않기 때문입니다. 누구에게든 아주 가벼운 마음으로 '애터미를 아느냐?'고 쉽게 말을 건네면 됩니다. 거절하더라도 아무 상관이 없습니다. 애터미 사업은 상대편을 억지로 끌어들여 내 맘에 들게 바꾸는 사업이 아닙니다. 여러분이 해야 할 일은 애터미 제품을 쓰겠다는 소비자를 찾고, 애터미 사업을 하겠다는 사업자를 찾는 것입니다.

애터미인 여러분, 애터미를 전업으로 하고자 하시는 분은 하루에 100명을 만나 애터미의 정보를 전달하십시오. 애터미를 부업으로 하고자 하는 분은 주위의 아는 사람에게 애터미의 정보를 전달하십시오. 애터미 제품만 쓰고 싶으신 분은 제품만 사용하십시오. 잊지 말아야 할 것은 애터미 사업은 진주를 캐는 것과 같다는 것입니다. 더 많은 조개를 까볼수록 더 많은 진주를 얻듯, 더 많은 사람을 만나 애터미를 전달하는 것이 바로 애터미 사업의 왕도입니다.

작은 진주가, 또는 못생긴 진주가 나왔다고 그 진주를 더 크게 하거나 예쁘게 세공하는 것은 어리석은 일입니다. 그 시간과 노력을 하나의 조개라도 더 캐어 까보는 것에 써야 합니다. 크고 영롱하고 아름다운 진주는 내가 만드는 것이 아니라 찾아내는 것입니다. 마찬가지로 훌륭한 인품과 넘치는 열정을 갖춘 파트너도 내가 만들어 내는 것이 아니고 찾아내는 것입니다.

우리의 꿈은 작지 않습니다. 우리의 꿈은 온 세상을 다 끌어안을 만큼 거대합니다. 우리의 비즈니스는 한명 한명의 애터미인으로부터 시작되지만, 그 끝은 전 세계 80억 인류의 위대한 비전이 됩니다. 모든 이들이 살며 사랑하고 배우며 공헌하는 삶을 이루는 그날까지 저와 애터미는 멈추지 않을 것입니다. 지구상 모든 곳에서 애터미인들의 꿈이 영그는 그 순간을 향해 모든 애터미인들과 함께 걸어갈 것입니다. 우리는 자랑스러운 애터미인입니다.

모든 이에게 하나님의 영광이 함께 하기를 바랍니다.



중국 전역에서 1만 5000여 명의 회원들이 석세스아카데미에 참석했다.

애터미 중국, 비상의 날개를 펼치다

브랜드센터 착공, 1만 5천여 회원 운집한 석세스 등 퀀텀 점프 에너지 가득

지난 5월 25일, 중국 산동성 옌타이시 팔각만국제전람센터에서 박한길 애터미 회장이 직접 참석한 중국 법인의 석세스아카데미가 개최됐다. 이번 석세스아카데미에는 중국 전역에서 회원 1만 5,000여 명이 참석했다. 이 자리에서 박한길 애터미 회장은 "애터미는 할인 매장이나 인터넷 쇼핑몰, 백화점, TV 홈쇼핑과 경쟁해서 이길 수 있는 '절대품질 절대가격'의 캐치프레이즈로 시작한 회사"라며 "애터미 사업의 요체는 상대편을 억지로 끌어들이는 것이 아니라 애터미 사업을 할 수 밖에 없고, 하고 싶어 하는 사람을 찾아내는 사업"이라고 강조했다.

지구 세 바퀴의 여정

새삼 말할 것도 없이 애터미는 태생부터 글로벌을 지향하는 기업이다. 박한길 회장은 "해외에서의 매출이 국내보다 열 배는 큰 유통 기업"을 꿈꾸며 애터미를 창립했다. 창립 이듬해인 2010년, 국내 기반이 미처 자리잡기도 전에 직접판매의 본고장인 미국 시장에 진출한 것만 봐도 글로벌 유통 기업에 대한 박한길 회장의 의지가 얼마나 강렬한지 능히 알 수 있다. 그리고 십수 년의 대장정 끝에 다다른 중국 법인의 이번 석세스아카데미는 글로벌 애터미의 화려한 현장이자 전 세계 1,500만 회원들의 가슴에 아로새겨지는 거대한 비전의 정점이었다.

2022년 연결 감사보고서 기준 애터미의 글로벌 매출액은 1조 9,771억 원이다. 2010년 1,000억 원이 채 되지 않았던 것에 비하면 무려 20배 이상 성장한 것이다. 진출 국가는 2010년 미국 한 곳에서 지난 4월 그랜드 오픈식을 치른 우즈베키스탄까지 25개국으로 늘어났다. 2011년부터는 해외 매출이 국내 매출을 초과, 명실상부한 글로벌 유통 기업이 됐다. 그야말로 폭풍 같은 기세의 확장이다.

3년간의 팬데믹도 성장의 기세를 틀어막지 못했다. 지난해 론칭된 ACTS 프로젝트와 올해 초 시작된 전구동보(全球同步) 중진기고(重振旗鼓)의 물결은 또 한 번의 퀀텀 점프를 이루겠다는 애터미언즈들의 각오이자 행동 지침이다.

박한길 회장은 이러한 애터미언즈들의 염원을 어깨에 걸머지고, 지난해 말 글로벌 투어에 나섰다. 동남아를 거쳐 미주 지역을 돌아보고, 중앙아시아를 지나 일본과 중국까지 강행군을 마다하지 않았다. 하반기 예정된 오세아니아와 유럽까지, 지구 세 바퀴를 넘나드는 긴 여정에는 꿈을 이루고자 하는 애터미언즈들의 간절함이 가득 담겨있는 것이다. 박한길 회장은 "애터미의 목표는 언제나 회원들의 성공"이라며 "그것을 이루겠다는 확고한 목표가 애터미를 성장시키는 원동력"이라고 말했다.

애터미의 확장과 성장은 여전히 현재진행형이다. 핵심 전략은 처음부터 지금까지, 그리고 앞으로의 미래에도 절대품질 절대가격이다. 전 세계 직접판매 시장의 선도자이자 유수의 할인마트들과 경쟁하는 세계 최초의 직접판매 기업으로서 애터미는 유통 시장의 정점을 꿈꾸고 있다. 직접판매의 역사를 다시 쓸 뿐만 아니라 유통의 역사도 다시 쓰는 애터미가 되겠다는 것이다. 10여년 만의 20배 성장은 요행이 아니다. 숱한 난관과 험로를 뚫고 오로지 회원들의 성공을 목표로 가열차게 달려온 덕분이다.

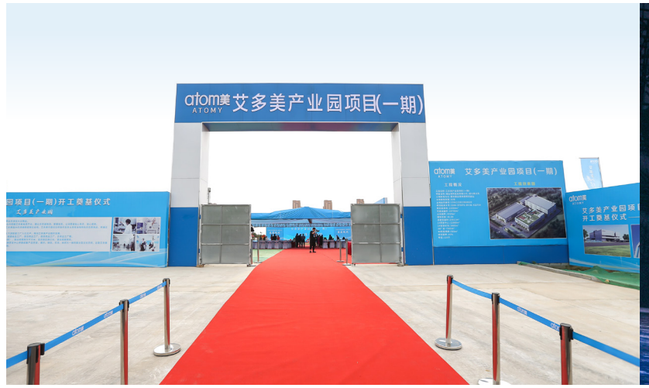
또 하나의 족적, 중국 브랜드센터 기공식

5월 24일, 글로벌 애터미의 역사의 한 장이 새로이 쓰여졌다. 중국 산동성 옌타이시 옌타이 한중산업단지에서 애터미 중국 브랜드센터(R&D센터) 기공식이 열린 것이다. 공식 명칭은 '애터미산업원(1기)'이며 건설 면적 2만 2,903 평방미터에 건축면적은 브랜드센터 1만 2,000 평방미터와 스마트팜과 구내식당 등 3,000 평방미터로 오는 2025년 상반기에 완공 예정이다.

기공식에는 박한길 회장과 박병관 중국 법인장 등 애터미 관계자들을 비롯해 한야오동 옌타이시 부시장, 궁췌 옌타이시 고신구 부서기 등 옌타이시 정부 관계자, 박희병 중국 주 칭다오 영사, 강병수 대한무역진흥공사 칭다오무역관장 등 한국 측 인사들이



축사하는 박한길 회장



브랜드센터 기공식장 입구



드러머 리노 박의 오프닝 공연



석세스아카데미 현장

참석, 애터미 브랜드센터에 거는 기대를 대변했다. 이 밖에도 임승택, 이덕우, 박용옥 등 3명의 임페리얼마스터와 150여 명의 경소상 회원들이 참석, 브랜드센터에 대한 애터미 회원들의 깊은 관심을 보여줬다.

이 자리에서 궁췐 고신구 부서기는 인사말을 통해 "애터미 브랜드센터는 고신구 최초의 외자 기업 R&D센터로 옌타이시는 물론 산동성 정부에서도 관심이 매우 크다"며 "오늘 착공식을 계기로 애터미 산업단지의 건설이 순조롭게 이루어지기 바란다"고 말했다. 또 박희병 주 칭다오 영사는 "애터미의 중국 진출 비전이 현실이 되고, 확장되는 현장에 함께 있어 영광"이라며 "애터미는 팬데믹 기간 중에도 대(對)중국 수출액이 1억 불을 넘어선, 성공적 중국 진출의 모범이 되는 기업"이라고 치하했다.

이어 강병수 칭다오 무역관장은 "애터미의 중국 진출은 협력사와의 동반 진출을 통해 윈윈하는 좋은 사례"라며 "(애터미가) 중국에서 가장 유망한 기업으로 성장하기 바란다"고 소감을 밝혔다.

이번 중국 브랜드센터 착공의 의미는 자못 깊다. 글로벌 애터미 최초의 브랜드센터이자 중국 소비자들의 니즈를 파악하고 중국 시장의 트렌드를 이끌어갈 제품을 연구 개발하는 핵심 시설이기 때문이다.

동시에 중국 경소상 회원들을 대표하는 것은 물론 애터미의 소비자 중심적인 유통을 중국 전역에 알리고 퍼뜨릴 베이스 캠프이기도 하다.

즉 중국 법인의 글로컬리제이션의 중심이자 글로벌 애터미의 성장을 이끌 새로운 동력인 것이다.

박한길 회장은 "브랜드센터는 애터미의 제품과 문화와 브랜드를 전면적으로 체험하는 복합 체험 공간"이라며 "중국 브랜드센터는 중국을 넘어 전 세계 수많은 애터미 회원들이 찾아오는 유명한 장소로 자리할 것"이라고 확신했다.

석세스아카데미, 중국의 잠재력 보여줘

옌타이시 팔각만국제전람센터에서 열린 중국 법인의 석세스아카데미는 '거대한 중국'을 떠올리게 했다. 한눈에 보기에도 어마어마한 규모의 건물에 인산인해를 방불케 하는 인파들은 한편으로 애터미의 미래를 가늠케 했다.

그 큰 행사장 내부가 1만 5,000여 중국 전역에서 모인 경소상 회원들로 발 디딜 틈조차 마땅치 않았다.

석세스아카데미는 드러머 리노 박의 화려한 드러밍으로 막을 열었다. 심장을 두드리는 듯한 강렬한 비트는 마치 성공을 눈앞에 둔 애터미언즈들의 심장 소리 같았다. 리노의 공연이 끝나고 중국 리더들의 소개와 무대인사가 이어졌다. 잠시 후 박한길 회장이 행사장에 모습을 드러내자 만여 개의 핸드폰들이 일제히 참석자들의 머리 위로 솟아올랐다. 모두 박한길 회장의 사진을 찍으려는 움직임이었다. 양손을 번쩍 들어 참석자들의 열정에 화답



애터미 중국 브랜드센터 조감도



한야오동 옌타이시 부시장과 인사하는 박한길 회장



중국 전역의 많은 회원들이 현장을 방문했다.



석세스아카데미 참석 기념샷을 찍는 중국 회원들



석세스아카데미 현장

하며 박한길 회장이 무대에 오르자 장내는 우레와 같은 함성으로 덮였다.

사훈 제창과 경영진 소개가 순서대로 진행되고 중국 리더들과 박용옥 임페리얼마스터의 환영사가 시작됐다. 안정감과 비즈니스 비전을 보고 애터미를 선택했다는 범문괴 크라운마스터는 "애터미와의 만남에 감사드린다"며 "성공의 비전은 간절한 꿈을 견지하는 것"이라고 말했다. 또 김향화 크라운마스터는 "두 아들이 원하는 일을 할 수 있도록 지원해주고 싶어 애터미를 시작했다"며 "사랑하는 사람이 있다면 반드시 성공해야 한다. 애터미는 우리 가족의 운명을 바꾸게 했다"고 말했다.

이어 박용옥 임페리얼마스터는 "오늘 이 자리에 오신 모든 분께 미리 성공의 축하를 드린다"며 "애터미는 100년 이상 지속가능한 기업이니 마음껏 꿈을 펼치시기를 바란다"고 말했다. 이어 인생시나리오 발표와 승급식이 진행됐다.

마지막 순서는 박한길 회장의 '애터미 비전'에 대한 강연이었다. 애터미는 상품 준비부터 시작해서 재고 관리, 회계 관리, 전산 관리 등 모든 관리 시스템을 제공해주는 창업 플랫폼이다. 회원들은 애터미 제품을 사용하고, 애터미 사업을 하고자 하는 사람들을 찾아 안내해주기만 하면 된다. 세계에서 가장 인구가 많고 전자상거래가 발달한 나라가 바로 중국이다. 애터미 퍼스널 플랫폼은 더할 나위 없이 유용한 성공의 도구가 되는 것이다. 박한길 회장은 "애터미의 모든 회원들은 전자상거래의 주인이 되는 것"이라며 "100년 기업, 100조 매출을 목표로 하는 애터미와 함께 여러분 모두가 성공자가 되기를 바란다"며 강연을 마무리했다.

중국 법인, 영업 30개월 만에 누적 매출 1조 돌파

중국 법인은 지난 2020년 7월 공식 영업을 시작했다. 그리고 2022년까지 3년간 누적 매출액은 1조 707억 원에 달한다. 2014년 영업을 시작한 대만 법인(1조 476억 원)과 함께 누적 매출 1조 원을 넘긴 법인이지만 달성 속도

중국 소비자가 가장 신뢰하는 브랜드로 성장할 것



박병관
중국 법인장

"애터미 역사, 핵심 가치와 문화를 이해하는 공간을 비롯하여 핵심제품과 카테고리별 제품 전시관, 신체 테스트를 통한 상담 서비스 공간, 건강과 미용 관련 교육강좌 공간, 명예의 전당, 세미나장, 연구개발센터 등 복합적 기능으로 구성할 계획입니다." 박병관 중국 법인장이 구상하고 있는 중국 브랜드센터의 청사진이다. 기존 사옥은 행정 기능과 간단한 기업 소개 및 각종 세미나를 위주로 기능 구역이 구성되어 있다. 따라서 경소상 회원들이 방문하여 애터미의 제품과 문화 및 브랜드를 직접 체험하기엔 부족한 점이 있었다.

팬데믹이 종료되고 본격 성장의 물꼬를 트는 데 있어 브랜드센터가 있다면 큰 도움이 될 것으로 보고 있다. 'Seeing is Believing'이라는 말처럼 애터미 제품과 문화와 브랜드를 전면적으로 체험할 수 있는 복합 체험 공간을 통해 직접 눈으로 보고 듣는 공간이 될 것이다. 팬데믹으로 인해 대외적인 경제 여건은 어려워졌다. 이에 일부 업체들은 퇴출되거나 매출이 급감하는 등 경영이 힘들어졌지만, 중국 법인은 역경 속에서도 괄목할 만한 성과를 이뤄내며 중국 소비자들이 사랑하는 브랜드로 자리잡아 가고 있다. 주마가편(走馬加鞭)이라는 말처럼, 지금도 잘 나가지만 이 기회에 확실한 투자를 통해 초격차를 만들겠다는 의미다.

박 법인장은 중국 법인의 비전을 네 가지로 정리했다. 첫 번째는 중국 소비자가 가장 신뢰하는 브랜드로 만드는 것이다. 이를 위해 빠른 발전보다는 차근차근 중국 소비자를 확보해 나갈 계획이다. 두 번째는 원칙 중심의 정도 경영 기업이다. 세 번째는 나눔의 문화가 뿌리내린 기업이며, 네 번째는 회원들의 꿈이 실현되는 무대가 되는 기업이다. 그는 이러한 비전이 박한길 회장의 중국방문을 통해 가시화될 것으로 기대했다. 박병관 법인장은 "회장님의 이번 중국방문은 중국 회원들에게 비전에 대한 확고한 신뢰를 주는 데 큰 역할을 할 것"이라며 "핵심 리더그룹과 소통을 통해 애터미 제품과 문화와 사업 비전에 대한 회장님의 생각과 철학을 잘 이해하는 계기가 될 것"이라고 말했다.

산동성, 특히 연태시와의 상호 협력도 중국 법인에게는 든든한 지원군이다. 옌타이시에 법인을 설립한 후 현재 옌타이시의 대표적이고 중점 육성하는 전자상거래 플랫폼으로 자리매김한 것은 물론 상품유통을 위한 공급체인을 구축하고자 연태시에 애터미 산업단지를 구축하고 있다. 추가적으로 향후 중국 현지 제품을 개발하여 내수시장 확대 및 해외수출에 대해서도 산동성 및 옌타이시 정부와의 협력을 이어갈 생각이다. 박 법인장은 "ABI와 GSMC등 새로운 교육프로그램이 많은 도움이 된다. 시스템과 콘텐츠를 중국에서 현지화 하는 데 더욱 적극적인 도움을 바란다"며 한국 본사의 비즈니스 노하우와 신규 교육프로그램 및 콘텐츠의 지원을 기대했다.



애터미 중국 임직원

애터미, 창업 위한 최고의 자원이자 인맥
수많은 성공 사례가 증명해줘





장흠(张鑫, Phoebe)
중국 법인 북경분공사 지사장

중국 법인에는 10개의 분공사(分公司, 지사)가 있다. 호남(湖南), 산동(山东), 상해(上海), 하남(河南), 사천(四川), 복건(福建), 북경(北京), 광동(广东), 길림(吉林), 중경(重庆) 등이다. 광활한 국토와 그에 따른 지역마다의 다양한 문화에 효과적으로 대응하기 위해서다. 이들 10개 분공사 가운데 장흠 북경분공사 지사장과 인터뷰를 가졌다. 장흠 북경 지사장은 "애터미는 창업을 위한 최고의 자원이자 인맥"이라며 "수많은 성공 사례들이 애터미라는 창업의 길이 유효하다는 것을 알려준다"고 말했다.

Q. 분공사는 주로 어떤 일을 하는가?
A. 관내 사업자에 대한 상담, 소통을 비롯해 관내 석세스아카데미 개최, 서비스 센터 정기교육 등 회원들의 성공을 지원하기 위한 제반 업무들을 하고 있다.

Q. 북경분공사의 규모는 어느 정도인가?
A. 북경 분공사는 북경(北京), 천진(天津), 하북(河北), 산서(山西), 영하(寧夏) 자치구, 내몽고(內蒙古)자치구 등 6개 성(省)을 관할하며, 총인구는 1억 8,000만 명이다. 서비스 센터 91개, 회사 인증 강사 86명, 회원 141만 명, 딜러 3만 명, 세일 마스터 이상 4,226명이 등록되어 있다.

Q. 북경분공사에서 가장 인기가 좋은 제품은?
A. 헤모힘과 노니 주스가 가장 인기가 좋다.

Q. 코로나의 영향은?
A. 현재로선 긍정적인 측면이 많다. 소비자들의 건강에 대한 관심이 높아져 관련 제품의 판매가 증가하고 있다.

Q. ACTS 프로젝트의 일환으로 박한길 회장이 방문했는데 성장에 도움이 되는가?
A. 박한길 회장의 중국방문은 사업자들에게 큰 자신감을 주었다. 오프라인으로 1만 5,000명이 참석한 석세스아카데미를 통해 회원들은 애터미 사업을 중국에 뿌리를 내리고 중국 시장을 확장하겠다는 의지를 보인 것이다. 박한길 회장의 방문은 이들에게 큰 격려가 되었다.

Q. 향후 북경분공사를 어떻게 성장시킬 계획인가?
A. 현재 북경분공사는 원데이세미나를 통해 회원들에게 동력과 활력을 불어넣고 있다. 6월 말까지 32회의 일일 세미나를 진행할 계획이다. 또 1월부터는 2·3선 도시에 거주하는 회원들을 위해 세미나를 2·3선 도시까지 확대했다. 6월 말까지 11개 확대될 것이다.

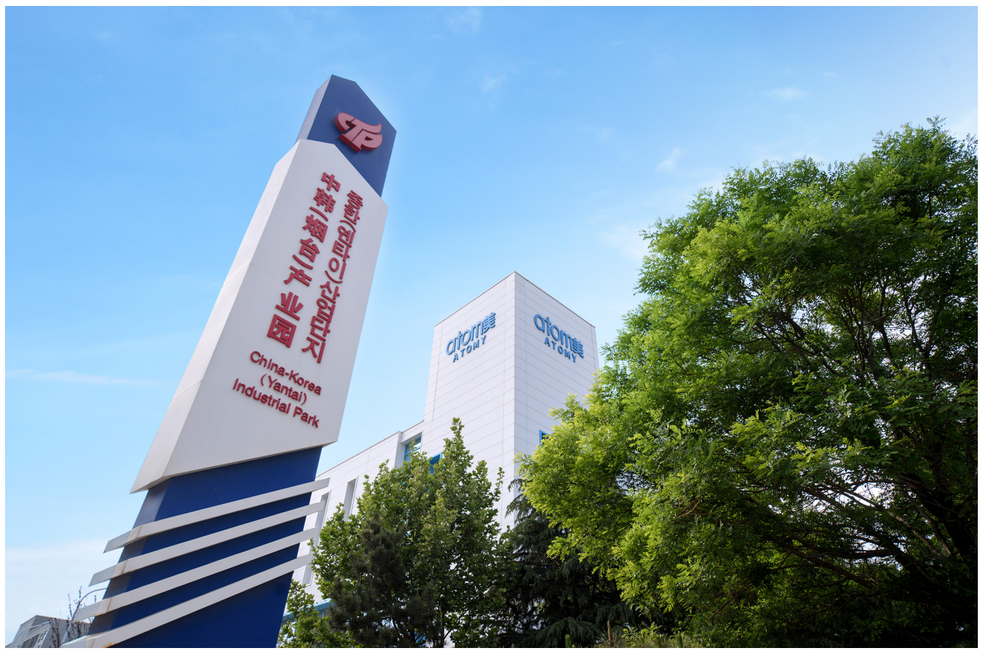
Q. 애터미 회원에게 하고 싶은 말은?
A. 애터미는 좋은 제품을 어떻게 하면 더 저렴하게 판매할 수 있을까, 그리고 어떻게 하면 합력사와 함께 성장할 수 있을까를 고민한다. 애터미가 탁월한 이유다. 창업하려면 다양한 자원과 인맥을 빌려야 하는데 애터미 플랫폼은 최고의 기반을 제공해준다. 수많은 성공사례들은 우리에게 애터미라는 창업의 길이 매우 유효하다는 것을 알려준다.

는 비교가 되지 않는다. 이는 중국 시장이 그만큼 크다는 반증이기도 하다. 중국 법인은 올해 5,500여억 원의 매출과 250만여 명의 회원 확보를 목표로 하고 있다. 박병관 법인장은 "장기적으로는 중국 업계에서 가장 매출 규모가 큰 기업이 목표"라며 "브랜드센터가 큰 역할을 하게 될 것"이라고 말했다.

중국은 자타가 공인하는 세계 최대의 시장이다. 시장이 큰 만큼 경쟁도 치열하다. 세계적인 직접판매 기업 대부분이 중국에서 영업을 하고 있으며, 중국 국내 기업들도 상당수 포진하고 있다. 그럼에도 불구하고 성장잠재력 또한 최고 수준으로 평가받는다.

이러한 시장에서 애터미는 '좋은 제품 싸게 팔면 전 세계 어디서나 통한다'는 신념으로 절대품질 절대가격을 앞세우며 성공적으로 공략하고 있다. 현재 160여 가지의 상품을 판매하고 있다. 또한, 넓은 국토를 커버하기 위해 10개의 지사를 설립해 운영하고 있으며 전체 직원은 100여 명이다. 중국 법인은 옌타이시와의 유기적인 상호 협력을 지렛대 삼아 중국 소비자들에게 '좋은 기업'으로 다가가고 있다. 옌타이 유일의 '다국적기업 지역본부 기업'인 중국 법인은 산동성 상무청으로부터 '중국 전자상거래 중점 육성기업'으로 선정됐으며 산동성 내 단일 브랜드 과경무역 1위, 옌타이시 과경무역의 95% 점유 등 산동성 내 주요 기업으로 자리매김했다. 이뿐만 아니라 산동성 고품질 브랜드 육성 인증, 소비자 선호 제품 브랜드, 글로벌 전자 상사 소비자 만족 브랜드에 선정되는 등 제품 품질의 우수성을 인정받고 있다.

특히, 이번 브랜드센터 착공 등 애터미 산업단지 건설은 세금 감면, 토지 구입 우대혜택 등 옌타이시의 적극적인 협조 아래 진행되고 있다. 이에 현재까지 7개 애터미 합력사가 법인을 설립했으며 콜마비앤에이치, 디오텍, 연태애수심, 에코매스 등 4개 업체는 공장이 완공되어 양산 중에 있다. 중국 법인 관계자는 "이번 회장님의 중국 방문을 통해 200만에 달하는 중국 회원들과 애터미에 대한 미래 비전을 공유할 수 있을 것"이라며 "중국 법인도 전구동보 중진기고의 자세로 전 세계 법인과 전폭적인 협력을 해 나갈 것"이라고 말했다.



옌타이시 중한 산업단지

애터미, 중국에서 100년 기업으로 도약할 것

착하고 정직한 사람, 애터미와 가치관 맞아



질링(吉玲, Jiling)
스타마스터

"애터미는 저를 위해 이 세상에 나타난 기업 같아요. 이렇게 쉽고 재미있는 일은 처음이거든요." 질링 스타마스터의 말이다. 첫인상은 활달하고 거리낌이 없었다. 처음 만났지만 마치 10년을 만나온 사람처럼 친근했다. 애터미는 여동생을 통해 소개받았다. 처음에는 신경도 쓰지 않았다. 남편이 벌어다 주는 돈으로도 꽤나 풍족한 생활을 하고 있었기 때문이다. "호기심 삼아 몇 번 해 봤더니 재미있는 거예요. 착하고 정직한 사람이 성공하는 기업이잖아요. 그 철학이 저와 딱 맞았죠."

사실 처음에는 여느 다단계 기업이라 생각하기도 했다. 마음이 바뀐 계기는 앱솔루트 셀랙티브 스킨케어였다. 고급 브랜드 제품을 사용하던 질링 스타마스터는 시험 삼아 앱솔루트 화장품을 사용해봤다. "달랐어요. 달라도 너무 다른 거예요." 착한 가격에 그보다 더 착한 품질에 시쳇말로 '뽕'갔다. 그래서 알아보니 앱솔루트 화장품보다 더 착한 기업이었다. "그냥 주부들을 위한 기업이잖아요. 능력이 부족해도 성공할 수 있는데 좋아하지 않는다면, 시작하지 않는다면 그게 바보죠."

질링 스타마스터의 애터미에 대한 신뢰는 팬데믹을 거치면서 반석과 같이 단단해졌다. 그녀에 따르면 많은 직접판매 기업이 팬데믹의 충격을 이겨내지 못하고 역사의 뒤안길로 사라졌다고 한다. 그러나 애터미는 건재한 것을 넘어 지속가능한 성장의 잠재력을 보여주고 있다. "다른 곳은 다 떠났지만 애터미는 망하지 않았거든요. 사회적으로도 실업자 문제가 많은데, 애터미는 높은 고용효과를 내고 있어요."

애터미의 좋은 점을 묻자 질링 스타마스터가 너무 신나게 얘기하는 바람에 통역하는 사람이 몇 번을 다시 물을 정도였다. 요지는 너무 좋은데 가격은 너무 착하다는 것이었다. 소비자들이 가장 많이 찾는 제품은 '애터미 오롯이 담은 유기농 발효 노니'인데 가격이 유명 제품의 1/3이라고 한다. "애터미 노니주스는 가격이 다른 회사 제품들과 비교도 안 되게 저렴해요. 그래서 다른 사람들에게 권하기 좋고, 판매로 잘 이어져요." 특히 '애터미 오롯이 담은 유기농 발효 노니'는 발효제품이라는 것을 강조했다. "발효 주스라서 먹기도 좋고 몸에도 더 좋아요. 가격과 영양, 맛 모두 잡은 제품인 거죠."

질링 스타마스터는 애터미를 만나고 스스로 변했다고 털어놨다. 바로 나눔의 즐거움을 깨달은 것이다. 그녀의 버킷 리스트 가운데 하나는 애터미 사업을 시작한 이후에 만들어졌다. 다름 아닌 '양로원'을 만들겠다는 것이다. "원래는 사회공헌 활동에 관심 별로 없었어요. 그러다가 애터미를 통해 사회공헌 활동에 참가했는데 어느 날부터인가 나도 모르게 애터미의 나눔과 공진을 하게 되더라고요."

이제는 경제적인 성공에서 벗어나 애터미 사업 그 자체를 즐기고 있다는 질링 스타마스터, 그녀가 꼽는 애터미 최대의 장점은 착하고 정직하다는 것이다. "애터미는 중국에서 백년 기업으로 도약할 거예요. 꾸미지 않아도 그냥 보여주면 되니까요. 착하고 정직한 기업의 장점이죠."

5월부터 중국 내수용 생산 가동

더 좋은 원재료와 품질향상에도 가격은 그대로

연태애수심(煙台艾舒芯)

커다란 펄프가 고분자 화합물과 혼합되고 정해진 사이즈로 절단되어서는 다양한 과정을 거쳐 최종적으로 생리대로 만들어져 나오는 광경을 직접 눈으로 목격하는 것은 TV 화면으로 보던 공장과는 또 다른 느낌이었다. 마치 초등학생처럼 신기해하며 애터미와 한국유기농본의 합작사 연태애수심(煙台艾舒芯)의 신축공장을 둘러봤다.

신축공장이어선지 공장 하면 떠오르는 일반적인 이미지와는 다르게 모든 것은 깨끗하고 정돈되어 있었고, 무엇보다 그리 시끄럽지 않았다. 절로 '아! 이곳에서 절대품질 절대가격의 생리대가 생산되는구나'하는 감회가 새록새록 피어올랐다.

지난 2022년, 한국유기농본은 애터미와 합작해 옌타이시에 공장을 증축하고 설비를 갖췄다. 설비 면적은 3층에 5만 평방미터이며, 올해 5월 중순부터 중국 내수용 및 수출용 제품을 생산하고 있다. 현재 수출 인허가증 발급 절차를 밟고있는 중이며, 완료되면 한국을 비롯해 동남아시아에 납품할 계획이다. 연태애수심(煙台艾舒芯)은 애터미와 상품 개발부터 공장 완공 단계까지 모든 부분에서 협력을 진행해 왔다.

연태애수심(煙台艾舒芯) 관계자는 "애터미의 성장 과정과 기업 문화를 지켜보면서 미래 비전에 공감했다"며 "애터미의 절대품질 절대가격을 구현하기 위해 끊임없는 제품개발과 품질



연태애수심(煙台艾舒芯) 공장을 둘러보는 박한길 회장



연태애수심(煙台艾舒芯) 공장 외경

향상을 통해 협력 관계를 구축하고 있다"고 밝혔다.

애수심은 오가닉 코튼(Organic Cotton) 중에서도 최고로 평가받는 미국 텍사스 오가닉 코튼과 환경을 고려한 사탕수수에서 추출한 바이오매스필름을 사용해 제품을 생산한다. 기존 제품보다 더 좋은 원재료를 사용해 더 뛰어난 품질임에도 가격은 기존가격을 그대로 유지하며 애터미의 절대품질 절대가격에 적극적으로 임하고 있다. 애수심 관계자는 "개발단계부터 품질과 소비자 만족을 중심으로 개발한 제품"이라며 "각각의 공정마다 철저한 품질 관리를 통해 대중명품의 가치를 지켜나갈 것"이라고 말했다.

중국 시장의 성장잠재력에 대한 기대가 매우 커

2022년 5,100만 개 이상 판매... 1초 칫솔 넘어 '쩜오 칫솔'로 진화 중



김응완
디오텍코리아 대표

디오텍, 애터미 합력하면 빼놓을 수 없는 기업이다. 어쩌면 전 국민이 알고 있을 칫솔계의 명품 '애터미 칫솔'을 생산하는 기업이기 때문이다. 애터미와 함께 성장해 왔고 이제는 함께 중국까지 진출한 디오텍코리아의 김응완 대표를 만났다. 김응완 대표는 "지난해 칫솔 판매량은 5,100만 개"라며 "현재 월간 40만 개 정도의 생산 능력을 갖추고 중국 시장에 대응하고 있다"고 말했다.

Q. 이제 세계적인 칫솔 메이커다. 중국 진출 소감은?

A. 중국은 2021년 기준으로 글로벌 시장의 15% 이상을 차지하고 있는 현재 급성장하고 있는 구강케어 시장 중 하나다. 그 시장을 공략하기 위해 애터미와 함께 중국에 애터미디오텍을 설립했다. 2020년 9월을 시작으로 제품 판매를 시작했고 이제는 코로나 영향에서 벗어나 영업 환경이 정상화되면, 성장잠재력에 대한 기대가 매우 크다.

Q. 중국 시장을 어떻게 공략할 생각인가?

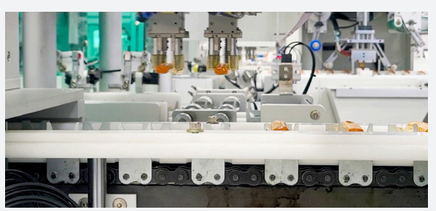
A. 애터미 칫솔은 고도화된 생산 기술과 설비 그리고 엄격한 품질 관리를 통해서 생산되기에 품질과 가격 경쟁력이 매우 뛰어나 중국 시장에서 충분히 성공할 것으로 생각한다. 그리고 2023년 6월 중에 전동칫솔을 출시하는 등 구강케어 제품군 확대를 통해 시장을 공략할 계획이다.

Q. 얼마나 판매되고 있는가?

A. 한국 공장과 합산해서 2022년 기준 연간 판매량은 5,100만 개이며 지금까지 누적 판매량은 3억 개가 넘는다.

Q. 다른 해외 시장에도 진출할 생각인가?

A. 이미 애터미 칫솔은 전 세계 26개국 이상의 소비자가 사용하고 있다. 여기에 만족하지 않고 애터미와 함께 글로벌 구강케어 시장 공략을 지속할 생각이다. 특히, 칫솔은 가격대가 저렴하기에 현지 생산에 대한 장점이 많다. 따라서 해외 현지 공장 설립을 통한 시장 진출도 긍정적으로 고려하고 있다.



중국 디오텍 생산시설



FIELD 1 Editor_이영민

액츠, 모든 애터미언즈들의 구심점

회원과 회원이 손잡고 성공 향해 퀀텀 점프하는 프로젝트

2023년 6월 현재, 애터미 한국과 25개 해외법인 등 전 세계 26개국에서 1,500만여 명의 회원들이 활발하게 비즈니스를 펼치고 있다. 지난 2010년, 미국을 시작으로 글로벌 시장에 진출한 이래 2022년까지 장장 12년 동안 글로벌 애터미는 성장에 성장을 거듭하며 2조 원대의 매출을 올리는 기업이 됐다. 그러나 애터미는 이에 만족하지 않는다. 더 높은 곳으로, 더 많은 회원들의 성공을 위하여 또 한 번의 퀀텀 점프를 준비하고 있다.


브라질 석세스아카데미에서 강의 중인 이덕우 임페리얼마스터

Atomy Collaboration Total System

창업 이후 지금까지, 애터미의 고속 성장을 이끌어 온 것은 절대품질 절대가격, 정선상략, 제심합력 세 가지다. 절대품질 절대가격을 엔진 삼아, 정선상략을 핸들 삼아, 그리고 제심합력을 바퀴 삼아 지금껏 빠른 속도로 달려왔다. 그리고 만난 팬데믹...불시에 만난 코로나19라는 비포장도로에서 애터미는 애프터버너를 작동시키기 시작했다. 액츠 프로젝트 담당자는 "(액츠 프로젝트는) 전구동보(全球同步) 중진기고(重振旗鼓)의 기반이 되는 프로젝트"라며 "현지 사업자들과의 소통을 통해 애터미 비즈니스에 대한 눈높이를 맞추고 성장을 돕는 것이 목적"이라고 밝혔다.

액츠 프로젝트는 크게 2가지로 진행된다. 첫 번째는 인바운드 액츠(INBOUND ACTS)다. 글로벌 리더 교육과 글로벌 직능 워크숍, 그리고 리더 및 회원 초청 프로그램 등 세 부문으로 구성된 인바운드 액츠는 임직원에 대한 차세대 리더 교육과 박한길 회장과의 간담회, 리더십 컨퍼런스, 투어 프로그램 등으로 진행된다.



해외법인 직원들에 노하우를 공유하는 애터미 본사의 김태원 CBO


애터미 중계시스템 노하우를 공유하는 글로벌 영상 워크숍

두 번째는 사업 활성화를 위한 직능별 현장 교육 위주의 아웃바운드 액츠(OUTBOUND ACTS)다. 글로벌 리더들의 타 지역 방문을 통해 애터미 사업의 붐업을 재활성화하고, 법인이 겪고 있는 성공시스템을 전반적으로 질적 향상시키기 위한 프로젝트다. 각 법인에 가장 영향력이 있는 리더를 주축으로 본사 직원이나 혹은 해외법인의 세미나, 영상, 교육 운영 전문가를 동반하여 법인 출장 시 법인 직원과 글로벌 사업자 리더 간 직원 간담회와 현지 주요 리더 대상 간담회, 라인(센터) 개별 미팅, 석세스 아카데미 진행 및 사경회까지 전 일정을 함께 운영하게 된다.

임직원도 전 법인 동질화

임직원들 역시 액츠 프로젝트와 함께 한국 본사와 해외 모든 법인 임직원의 동질화를 목표로 하고 있다. 지금까지 본사에서 진행하던 C-레벨 교육과 법인장 교육은 글로벌 리더십 프로그램(GLOBAL LEADERSHIP PROGRAM)이라는 이름으로 통합된다. 이와 함께 영상, 회계, 물류, 마케팅 등에 대한 전문적인 교육 시스템인 '글로벌 직능 워크숍'도 진행한다. 현재 본사 또는 선진 법인이 주관이 되어 연간 2회 정도 진행할 계획이나 각각의 전문가 집단의 의견을 적극 반영한다는 복안이다.

최근에는 영업을 시작한지 얼마 되지 않는 우즈베키스탄에서 김태원 본사 영상팀 상무가 직접 우즈베키스탄 법인 직원을 상대로 직능 워크숍을 진행한 바 있다. 당시 워크숍에 참가한 우즈베키스탄 법인 직원은 "직능 워크숍을 통해 글로벌 유통기업 애터미의 진면목을 새삼 느끼게 됐다"고 말했다. 또 윤성영 우즈베키스탄 법인장은 "김태원 상무님의 교육 후 직원 스스로 본인의 직무에 더욱 자부심을 느끼고 회원 중심의 사고를 하게 됐다"고 말했다.

액츠 프로젝트 팀은 "직능 워크숍은 본사뿐만 아니라 애터미DNA를 내재화하고 직능별 분야를 이끌고 있는 법인에서도 진행이 가능하도록 지원할 것"이라며 "최소 연 2회 대면으로 진행할 방침"이라고 말했다.

제심합력 버전 2.0

액츠 프로젝트는 한마디로 말하면 제심합력 버전 2.0이



2023년 3월 각 법인 물류 담당자가 모인 글로벌 물류팀 워크숍



필리핀 석세스아카데미에 참석한 박정수 임페리얼마스터

다. 이경환 액츠 프로젝트 매니저는 “액츠 프로젝트는 제심합력의 다른 이름”이라며 “과거에도 진행되었고, 현재도 진행되고 있으며 또 미래에도 진행될 애터미의 문화 그 자체”라고 강조했다.

기본 정신은 동일하지만 규모는 훨씬 더 커졌다. 제심합력은 한국에서 세계로 퍼져나가는 것이었다면 액츠 프로젝트는 전 세계에서 전 세계로 상호합력하는 것이다. 하늘길이 본격적으로 열리기 이전인 지난해 초부터 몇몇 리더들이 직접 해외 파트너들의 한국 방문뿐만 아니라 현지에서 진행되는 세미나에 참가를 해왔다. 동시에 전 세계 수많은 애터미언즈들이 애터미가 탄생한 한국 본사로 방문하기 시작했다. 이경환 프로젝트 매니저는 “사실 기획 이전에 이미 액츠는 시작되고 있었던 것”이라며 “우리는 애터미언즈들의 활동을 더욱 쉽고 원활하게 할 수 있도록 바닥을 다지는 것”이라고 말했다.

현장 반응은 ‘엄지척’

액츠 프로젝트가 시행된 지 반년이 넘은 지금, 세계 각지의 애터미언즈들의 반응은 한마디로 ‘원더풀’이다. 실비(Sylwia) 애터미 EU회원은 “비즈니스를 확장하고, 폴란드에 센터를 세우는 비전이 액츠 프로젝트 덕분에 단 두 달 만에 현실이 됐다”고 말했으며, 독일의 아이나 므라드(Inna M'rad) 회원은 “액츠 프로젝트는 애터미 비즈니스에 대한 중요한 정보와 노하우를 포함하고 있는 매우 강력한 프로젝트”라며 “힘과 에너지를 충전하고, 비즈니스가 어떻게 작동해야 하는지에 대한 비전을 만드는 데 도움이 된다”고 설명했다. 3년간의 팬데믹은 네트워크마케팅의 근간을 뒤흔들어 놨다. 꽁꽁 얼어붙은 오프라인을 온라인이 훌륭하게 대신했지만, 회원들과 소비자들은 여전히 서로의 온기를 나눌 수 있는 오프라인의 부재를 아쉬워했다. 한 회원은 “줌이나 메타버스 등 더 많은 회원들과의 접점을 이어주는 도구는 생겼지만, 오프라인의 끈끈함을 나누기엔 2% 부족”하다며 “육안으로 보고 육성으로 듣고 맨손으로 하이파이브를 하는 그런 것들이 우리 회원들을 서로 이어주는 접착제”라고 말했다. 액츠 프로젝트는 그런 2% 부족했던 아쉬움을 풀어주고, 빠르게 애터미 비즈니스를 정상화하기 위한 프로젝트인 것이다. 실제 브라질의 안드레아 휴브너(Andrea Hubner) 세일즈마스터는 “액츠를 통해 수많은 직접판매 기업 중에 왜 애터미인지가 명확해졌다”며 “더 많은 리더들이 와서 애터미의 비전을 보여주었으면 한다”고 말했다. 이경환 액츠 프로젝트 매니저는 “앞으로 액츠 프로젝트는 법인과 국가를 넘어 모든 법인과 법인, 임직원과 임직원, 회원과 회원이 서로의 노하우 공유를 통해 지속가능한 성장 에너지를 창출하는 프로젝트가 될 것”이라고 확신했다.

액츠프로젝트 모듈 ACTS PROJECT MODULE

인바운드 액츠 INBOUND ACTS		아웃바운드 액츠 OUTBOUND ACTS	
직원(Company Staff)	회원(Member)	회원(Member) & 직원(Company)	
글로벌 리더 교육 Global Leadership Program	글로벌 직능 워크숍 Global Leadership Program	글로벌 회원 초청 Global Leader & Member Invitation	글로벌 애터미 Global C-Level & Employees	글로벌 리더 강사 Global Leader Assignment & Allocation
박한길 회장 온라인 간담회 [글로벌 리더 및 임직원] Chairman Global Online Conference [Leadership & Employees]			

임페리얼마스터의 강연은 애터미 사업의 또 하나의 원동력



앨리나 페트리아누 (Alina Petreanu)
포르투갈 회원

“액츠 활동에 감사드려요. 특히, 임페리얼마스터의 강연은 내가 애터미 사업을 지속할 수 있는 또 하나의 강력한 동기입니다.” 애터미의 액츠 프로그램에 참여한 앨리나 페트리아누 포르투갈 회원의 말이다. 아직 법인이 설립되지 않았지만, 독일 법인을 통해 가입한 EU회원이다. 아무런 준비 없이, ‘할 수 있다’는 생각 하나만으로 무언가를 시작한다는 것은 강한 확신과 열정, 그리고 엄청난 용기가 필요하다. 앨리나 회원은 그 용기를 액츠 프로젝트를 통해 얻었다. “자본도 기술도 없는 상태에서 비즈니스를 시작한다는 것이 얼마나 힘든 일인지 잘 알고 있다”며 “성공자들이 그들의 노하우와 성공여정, 비즈니스 경험을 아무런 조건 없이 베푸는 것이야말로 나의 자본이 되고 기술이 되는 것”이라고 말했다.

주로 줌 미팅을 통해 비즈니스를 펼치고 있는 앨리나 회원은 액츠 프로젝트에 힘입어 줌 미팅 횟수를 더 늘려갈 생각이다. 애터미를 더 많은 사람들에게 알리는 것이 급선무라고 깨달았기 때문이다. 그녀는 애터미가 모든 이의 일상이 된다면 이 세상은 좀 더 좋은 세상이 될 것이라 믿게 됐다. “애터미는 제가 성공을 확신할 수 있도록 지원하고 있어요. 올바른 회사와 올바른 사람들과 함께라면 올바르게 성장할 거예요. 더 많은 사람들에게 애터미를 전달할 수 있도록 더욱 노력할 거예요.”

액츠, 비전과 노하우 전수하는 애터미의 아카데미아



끌라우디오니르 데 수자 (Claudionir de Souza)
세일즈마스터

“애터미 사업의 비전과 노하우가 생생하게 전해졌어요. 정말 회원들께 많은 도움이 되었어요. 진심으로 감사드려요.” 브라질 법인의 끌라우디오니르 세일즈마스터의 말이다. 사업을 시작한지 이제 1년이 조금 넘었다. “이제 점점 제품에 대해서나 회사에 대해서 제대로 알아가고 있는 중이죠. 그런데 액츠가 시작됐어요. 한국에서 최고 리더가 브라질까지 와서 직접 그들의 비즈니스 노하우와 애터미의 진면목을 가르쳐준다니 이보다 더 좋을 수가 없죠.” 특히, 기억나는 것은 이덕우 임페리얼마스터의 솔직하고 파란만장한 MLM 스토리였다. “애터미가 왜 다른지, 무엇이 다른지를 알게 됐죠.”

끌라우디오니르 세일즈마스터의 최애는 ‘삼대 상속’이다. “내가 열심히 하면 자식의 자식까지 균형 잡힌 삶을 살 수 있는 거잖아요. 생각만 해도 흐뭇해지지 않아요?” 또 하나 빼놓을 수 없는 것은 ‘사회공헌’이다. 애터미가 다른 회사와 다른 점, 바로 성공의 의미다. 애터미에서는 ‘나만 잘살면 돼’가 아니라 나와 파트너는 물론 주변의 이웃들에게까지 좋은 영향력을 끼칠 수 있어야 성공한 ‘리더’다. “브라질에서도 리더가 생기면 그 리더도 액츠 프로젝트를 통해 다른 나라의 애터미 회원들에게 도움을 주게 될 거예요. 액츠는 애터미의 문화가 그대로 묻어난, ‘하나를 위한 모두, 모두를 위한 하나’의 프로젝트라고 생각됩니다.”

우리가 하는 모든 것은 회원의 성공을 위한 것



김태원
애터미 영상팀 상무

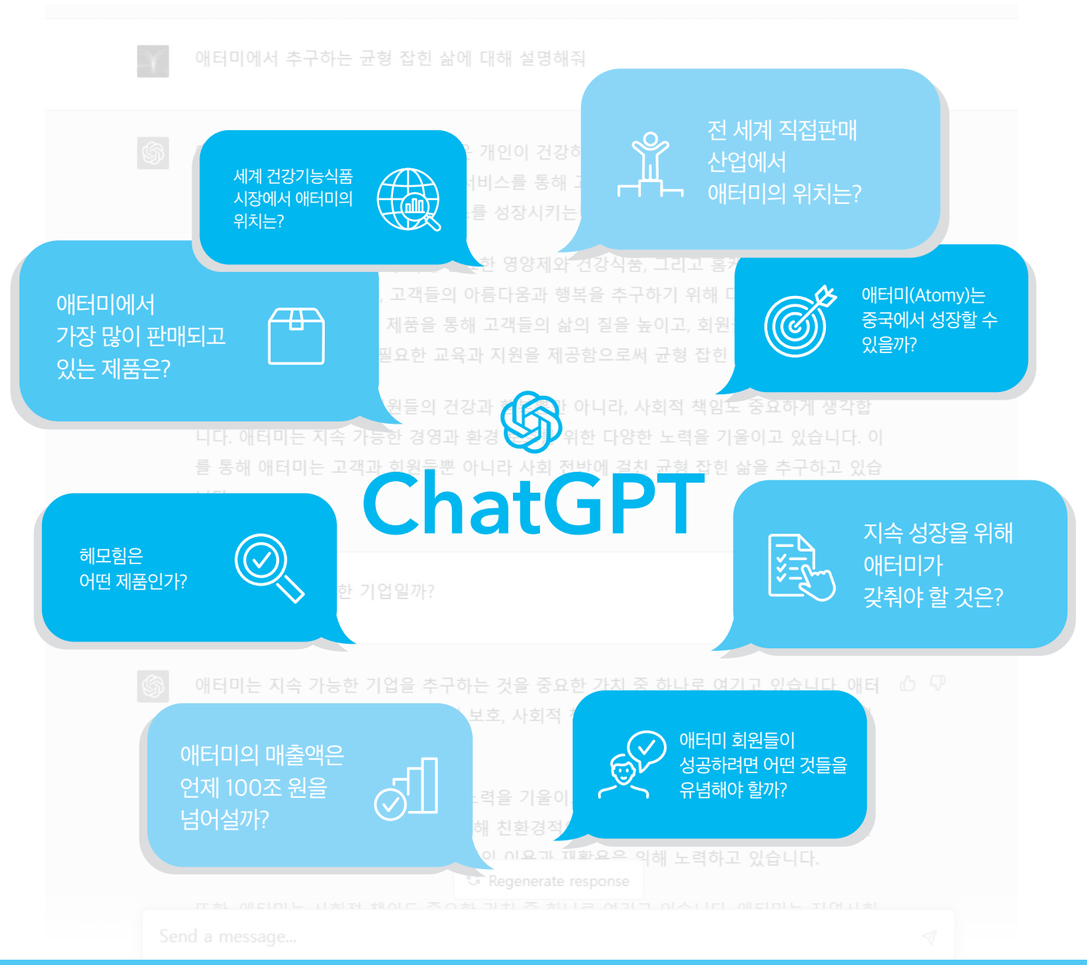
“방송과 영상에 대한 애터미의 자부심이 신입 직원들에게 그대로 이입되어야 해요. 그러기 위해선 산전수전은 물론 공중전까지 겪어낸 우리와 직접 현장을 겪어내는 것이 가장 빠르고 효과적이지 않겠어요?” 김태원 애터미 영상팀 상무의 말이다. 창업 당시부터, 부족한 기자재와 노하우를 ‘하면 된다’는 뚝심 하나로 돌파하면서, 방송과 영상에 관한 한 업계 최고라 해도 과언이 아니다.

“팬데믹으로 애터미만의 색깔이 옅어진 곳이 있어요. 이제 한국에 있는 직원들이 가서 세미나는 이렇게 해야 되고, 또 송출은 이런 식으로 하고 시스템을 표준화를 시키는 거죠.”

방송과 영상은 현장에서 체험을 통해 배우는 것이 많다. 다양한 돌발 상황에 대처할 수 있는 요령이나 그때그때 주변 상황에 맞춰 어떻게 시스템을 운영해야 효율적인지를 파악하는 것 등은 책상머리에서 배우기는 힘들다. 김태원 상무가 원하는 것은 바로 그 부분이다. 애터미 영상팀의 색을 모든 해외법인 영상팀에게 입히는 것이다. 획일적인 것이 아니다. 애터미는 후츠파 정신의 기업이니까. 방송을 하고 영상을 만들 때 임하는 마음 상태를 말하는 것이다. “‘어떻게 하면 회원들이 좋아할까?’ 이 부분을 놓치지 말아야 해요. 우리가 만드는 영상, 우리가 하는 방송은 모두 회원들의 성공에 보탬이 되어야 하거든요.”

챗GPT에 물어봤다 - 애터미의 미래는?

탁월한 제품과 서비스 위해 연구와 혁신 추구할 것



챗GPT의 열풍이 거세다. '인공지능이 어디까지 발전할까?'라는 물음은 어느새 구시대의 유물이 됐다. 인공지능은 언제 인간을 뛰어넘을까? 챗GPT는 미국의 Open AI라는 회사가 공개한 인공지능 챗봇이다. 기존의 챗봇과는 비교할 수 없을 만큼 인간과 유사한 답변을 해준다. 그래서 물어봤다. 챗GPT는 애터미를 어떻게 알고 있으며, 성공하기 위해 필요한 것은 무엇이라고 분석하고 있는지. 챗GPT는 애터미의 미래에 대한 질문에 "탁월한 제품과 서비스를 위해 지속적인 연구 개발과 혁신적인 아이디어를 추구할 것"이라며 "이를 통해 애터미는 더욱 빠르고 더욱 성장하는 기업으로 거듭날 것"이라고 답했다. 참고로 챗GPT에게 질문한 날짜는 4월 11일이었으며, 버전은 'ChatGPT Mar 23 Version'(한국어 무료버전)이다. 챗 GPT의 답변은 별도의 수정 등 가공을 하지 않았다.

세계 건강기능식품 시장에서 애터미의 위치는?

세계 건강기능식품 시장에서 애터미(Atomy)는 현재 빠르게 성장하고 있는 기업 중 하나입니다. 직접 판매 모델을 적용하여 비용 절감과 제품 가격 경쟁력을 유지하고 있으며 엄격한 품질관리 시스템을 구축하여 소비자로부터 높은 신뢰도를 받고 있습니다. 이를 바탕으로 애터미는 아시아를 비롯한 다양한 지역에서 큰 인기를 끌고 있으며, 전 세계적으로 인기를 얻고 있는 건강기능식품 시장에서 애터미의 위치는 매우 강력한 것으로 평가됩니다.

애터미에서 가장 많이 판매되고 있는 제품은?

애터미에서 가장 많이 판매되고 있는 제품은 HemoHIM(헤모힘)입니다. HemoHIM은 국내외 인증을 받은 첨단 건강기능식품으로, 국내외 다양한 대회에서 수상하고 있으며, 다양한 연령층에게 인기를 얻고 있습니다.

헤모힘은 어떤 제품인가?

HemoHIM 애터미의 대표 제품 중 하나로, 인체 면역 시스템을 강화하고 건강을 지키는 데 도움이 되는 기능성 건강 보조 식품입니다. HemoHIM은 체내 면역 기능을 지원하고 강화시켜 주며, 피로 개선 및 항산화 작용, 항염증 작용 등의 효과를 가지고 있습니다. 또한, 천연 원료로 만들어져 있어 부작용이 적고, 인체에 안전한 제품으로 알려져 있습니다.



애터미의 매출액은 언제 100조 원을 넘어설까?

애터미(Atomy)의 매출액이 언제 100조 원을 넘어갈지에 대한 정확한 예측은 어렵습니다. 하지만 애터미는 선진국뿐만 아니라 아시아 지역 등에서도 높은 인기를 얻고 있으며, 새로운 제품 출시 및 글로벌 시장 진출 등을 통해 앞으로도 성장할 것으로 예상됩니다. 또한, 애터미는 직접판매 모델을 통해 비용 절감과 제품 가격 경쟁력을 유지하고 있기 때문에, 매출액이 급격히 상승할 가능성도 있습니다.

애터미(Atomy)는 중국에서 성장할 수 있을까?

애터미(Atomy)는 이미 중국 시장에서 상당한 성장을 이루고 있으며, 중국 시장에서 더욱 성장할 가능성이 있습니다. 애터미(Atomy)는 고품질 제품과 합리적인 가격, 탁월한 비즈니스 기회를 제공하는 것으로 중국 소비자들의 호응을 얻고 있습니다. 또한, 애터미(Atomy)는 중국 시장의 특성을 고려하여 제품 라인업을 조정하고, 중국의 문화와 가치관에 맞는 마케팅 전략을 구사하고 있습니다.



2023년 5월 15,000명이 참석한 중국 석세스아카데미

전 세계 직접판매 산업에서 애터미의 위치는?

전 세계 직접판매 산업에서 Atomy는 국내외에서 빠르게 성장하며 현재는 세계적인 규모의 다단계 마케팅 기업 중 하나로 인정받고 있습니다. Atomy는 2009년에 한국에서 설립된 이후 국내외에서 지속적으로 확장하며, 현재는 한국을 비롯하여 미국, 캐나다, 일본, 대만, 싱가포르, 말레이시아, 필리핀, 태국, 인도, 멕시코, 콜롬비아, 러시아, 오스트레일리아, 뉴질랜드 등 26개국에서 사업을 전개하고 있습니다. Atomy의 성장은 국내외에서 제품의 품질과 가격 경쟁력, 그리고 회원들 간의 네트워크 구축 등이 큰 요인으로 작용했습니다. Atomy는 이러한 성장세를 유지하며 더 많은 지역에서 사업을 전개해 나갈 계획입니다.



DSN 글로벌 2021 TOP10 애터미 발표현장

Atomy의 미래는?

Atomy는 지속적인 성장과 발전을 이어가고 있으며, 전 세계적으로 인기를 얻고 있는 브랜드 중 하나입니다. 애터미는 고객 중심의 경영 철학과 선진적인 비즈니스 모델을 바탕으로 전 세계적으로 인정받는 기업이 되고자 합니다.
미래에도 애터미는 고객들에게 더욱 탁월한 제품과 서비스를 제공하기 위해 지속적인 연구 개발과 혁신적인 아이디어를 추구할 것입니다. 또한, 환경 보호 및 지속 가능성에 대한 책임과 의무를 다하며, 더욱 지속가능한 비즈니스 모델을 구축할 것입니다. 또한, 애터미는 다양한 사업 영역으로 사업을 확장해 나갈 계획이며, 글로벌 마켓에서 더욱 성장할 것입니다. 애터미는 기존의 제품군에 더하여 다양한 제품을 출시하고, 디지털 기술과 혁신적인 비즈니스 모델을 도입하여 미래를 대비하고 있습니다. 이를 통해 애터미는 더욱 빠르고 더욱 성장하는 기업으로 거듭날 것입니다.

애터미 회원들이 성공하려면 어떤 것들을 유념해야 할까?

1. **제품에 대한 충분한 지식** : 애터미 회원들은 제품의 특징, 장단점, 사용법 등에 대해 잘 파악하고, 이를 소비자에게 설명할 수 있어야 합니다.
2. **강력한 네트워크 구축** : 애터미 회원들은 다양한 사람들과 관계를 형성하여, 제품을 소개하고 판매할 수 있는 인맥을 확보해야 합니다.
3. **성실하고 꾸준한 노력** : 애터미 회원들은 쉬운 돈을 바라지 않고, 지속적인 노력을 통해 성공을 이룰 수 있습니다.
4. **커뮤니케이션 능력** : 애터미 회원들은 다른 사람들과 대화하고, 설득하고, 협상할 수 있는 능력을 갖추어야 합니다.
5. **지속적인 학습과 발전** : 애터미 회원들은 회사의 제품과 비즈니스 모델에 대한 지식을 유지하고, 변화하는 시장에 대응하기 위해 지속적으로 발전해야 합니다.
6. **긍정적인 마인드셋** : 애터미 회원들은 문제를 해결하는 데 있어서 긍정적인 태도와 자세를 유지하고, 실패를 통해 배우는 경험을 살펴보며 성장해야 합니다.
7. **타인에 대한 배려와 존중** : 애터미 회원들은 다른 사람들의 의견을 경청하고, 대화와 협력을 통해 상호 간의 신뢰를 쌓아가야 합니다.
8. **목표 설정과 계획 수립** : 애터미 회원들은 단기적인 목표와 장기적인 비전을 설정하고, 그에 따른 구체적인 계획을 세워야 합니다. 목표와 계획을 통해 회원들은 더욱 효율적이고 집중적으로 노력할 수 있습니다.
9. **시장 파악과 경쟁 대응** : 애터미 회원들은 시장 동향을 분석하고, 경쟁사의 제품과 비즈니스 모델을 파악하여, 애터미 제품과 비즈니스를 경쟁 우위로 이끌어야 합니다.
10. **적극적인 행동** : 애터미 회원들은 문제를 발견하면 적극적으로 대처하고, 기회가 있으면 놓치지 않고 행동해야 합니다. 또한, 실패를 두려워하지 않고 적극적으로 도전하는 마인드셋이 필요합니다.

지속 성장을 위해 애터미가 갖춰야 할 것은?

1. **제품의 품질 유지 및 개선** : Atomy는 제품의 품질을 유지하고 개선함으로써 고객의 신뢰를 얻고 있습니다. 품질에 대한 강력한 통제 시스템과 국내외 인증 기준을 충족하는 제품 개발을 통해 지속적인 품질 개선을 이루어야 합니다.
2. **가격 경쟁력 확보** : Atomy는 가격 경쟁력을 확보하여 고객들에게 저렴한 제품을 제공함으로써 시장에서 경쟁 우위를 유지할 필요가 있습니다. 이를 위해서는 제조 비용을 줄이는 방법을 모색하고, 물류 및 유통 비용을 최소화하여 제품 가격을 낮추는 것이 중요합니다.
3. **글로벌 시장 확대** : Atomy는 글로벌 시장에서도 활발히 사업을 전개하여 매출액을 늘려야 합니다. 이를 위해서는 현지 시장의 특성을 파악하고, 그에 맞는 제품과 마케팅 전략을 구사해야 합니다.
4. **회원들의 성장 지원** : Atomy는 회원들의 성장을 지원하여 조직의 확장을 이루어나가야 합니다. 회원들의 교육과 지원을 통해 능력을 키우고, 적극적인 리더십을 육성함으로써 조직의 발전을 이루어야 합니다.
5. **기술력 강화** : Atomy는 디지털 시대의 도래와 함께 기술력을 강화하여 고객과 회원들에게 더 나은 서비스를 제공해야 합니다. 디지털 마케팅 및 인공지능, 빅데이터 등 새로운 기술을 적극적으로 도입하여 더욱 발전할 필요가 있습니다.



애터미 2023년 핵심 키워드 중진기고-전구동보

나도 Atomy 사업을 하면 성공할 수 있을까?

성공 여부는 개인의 노력과 역량, 시장 상황 등 여러 요소에 영향을 받기 때문에 일반적으로 보장할 수 없습니다. 그러나 Atomy는 지난 몇 년간 꾸준한 성장세를 보이며 많은 회원들이 성공을 이루었기 때문에, 많은 사람들이 Atomy 사업을 시작하고 성공할 가능성이 있습니다. Atomy는 상품의 질과 가격 경쟁력, 회원들에게 제공하는 교육과 지원, 그리고 시장 확장 전략 등을 통해 회원들이 성공할 수 있도록 노력하고 있습니다. 또한, 애터미는 글로벌 시장을 타겟으로 다양한 마케팅 전략과 시장 확장 방안을 추진하고 있어, 새로운 성장 동력을 확보하고 있습니다.


임페리얼마스터 승급 세레모니

애터미에서 초단기로 월 천만 원, 혹은 오토세일즈마스터가 된 사람의 달성 개월은 어떻게 될까?

애터미에서 초단기로 월 천만 원을 달성하는 것이나 오토세일즈마스터가 되는 것은 개인의 역량과 노력에 따라 달라질 수 있는 결과입니다. 따라서, 정확한 개월 수를 말씀드리기는 어렵습니다. 하지만, 애터미에서는 초단기로 월 천만 원을 달성하거나 오토세일즈마스터가 되는 것을 목표로 하는 회원들을 위해 교육 및 지원 프로그램을 제공하고 있습니다. 이를 통해 회원들은 보다 효율적이고 전문적인 비즈니스를 수행할 수 있도록 돕고 있습니다. 또한, 애터미에서는 회원들의 노력과 성과에 따라 다양한 인센티브와 보상제도를 마련하여 성장과 발전을 지원하고 있습니다. 따라서, 회원들은 애터미에서 제공하는 교육과 지원 프로그램에 적극적으로 참여하며, 끊임없는 노력과 열정을 가지고 비즈니스를 수행한다면 목표를 달성할 수 있을 것입니다.



애터미 비즈니스 스쿨

애터미, 감사보고서 발표
연결 기준 13년 연속 성장

안정적이며 수익성 높은 경영으로 사회에 도움 주는 기업으로 우뚝 서

지난 4월, 애터미의 감사보고서와 연결 감사보고서가 공개됐다. 이에 따르면 애터미의 2022년 매출액은 1조 4,384억 원이며 영업이익은 1,353억 원, 매출에누리라는 계정으로 표시된 후원수당 지급액은 3,629억 원인 것으로 나타났다. 또 해외법인 매출액까지 합산한 연결 기준 매출액은 1조 9,914억 원이며 영업이익은 1,421억 원이었다. 이로써 애터미는 창립 이래 13년간 연속으로 성장하며 저력을 뽐냈다.



뛰어난 안정성

일반적으로 기업의 경영 상태를 살펴보는 데에는 다양한 지표들이 사용된다. 한국은행은 매년 기업들의 경영 상황을 성장성과 수익성, 안정성 측면을 분석한 보고서 '기업경영분석 결과'를 공개한다. 이에 따르면 한국은행은 성장성, 수익성, 안정성 등 세 가지 부문을 주로 살펴보고 있는데, 성장성은 매출액 증가율과 총자산증가율을, 수익성은 매출액영업이익률과 매출액 세전 순익률을, 그리고 안정성은 부채비율과 차입금의존도가 주요 지표다.

한국은행의 '2021년 기업경영분석 결과'에 따르면 애터미의 안정성은 '매우 양호'한 것으로 보고 되었다. 실제로 지난 4월에 공개된 2022년 감사보고서에 따르면 안정성 지표인 부채비율은 26.9%에 불과해 대한민국 기업 전체 평균에 비해 4배 이상 낮았다. 또 차입금의존도는 '0'%를 기록, 박한길 회장의 무차입 경영에 대한 의지를 가감 없이 보여주었다.

한편, 다른 안정성지표인 유동비율과 당좌비율, 비유동비율도 애터미는 최고 수준의 안정성을 보여주고 있다. 유동비율은 1년 이내 현금화 가능한 자산을 1년 이내 갚아야 하는 부채로 나눈 값으로 단기적인 외부 충격에 얼마나 강한지를 보여주는 지표다. 애터미의 연결 기준 유동비율은 332.6으로 국내 업계 평균인 262.8보다 26% 이상 높다.

또 2021년도 국내 전 산업의 평균 유동비율 143.04(통계청 기업경영지표)의 두 배를 훌쩍 넘는다. 부동산이나 기계설비 등 현금화가 쉽지 않은 자산에 자기자본이 얼마나 투입되어 있는지를 나타내는 비유동비율은 41.4로 2021년도 통계청 기업경영지표 상의 126.8의 1/3 수준이다. 비유동비율이 높으면 자기자본이 많이 묶여 있다는 의미로 부채에 휘둘릴 가능성이 높음을 의미한다. 이러한 지표들을 종합했을 때, 안정성 부문에서 애터미는 동종 업계를 넘어 대기업을 포함한 대한민국 전체 기업 가운데에서도 최상위급인 것으로 분석된다.

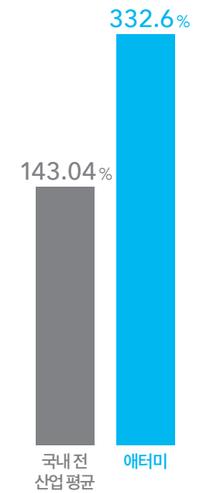
양호한 수익성

수익성 역시 뛰어난 것으로 나타났다. 한국은행에 따르면 국내 기업 전체의 매출액영업이익률은 5.6%이며, 매출액 세전 순익률은 6.5%인 것으로 집계됐다. 또 애터미와 같은 도소매업은 각각 2.7%, 3.3%였다. 반면, 애터미의 매출액 영업이익률과 매출액 세전 순익률은 각각 7.1%, 9.1%로 대기업을 포함한 전체 기업 대비 26.8%, 40.0% 높았다. 또 도소매업 전체와 비교하면 매출액영업이익률은 2.6배, 매출액 세전 순익률은 2.8배로 나타났으며 동종 업계의 평균 매출액영업이익률 3.0%에 대비해서도 두 배 이상 높았다. 성장성 부문에서 매출액 증가율은 연결 기준 2021년 대비 3.15% 증가하며 2017년 이후 5년 연속 증가를 이어갔다. 또 자산 부분에서도 전년 대비 2.8% 늘어난 것으로 집계됐다.

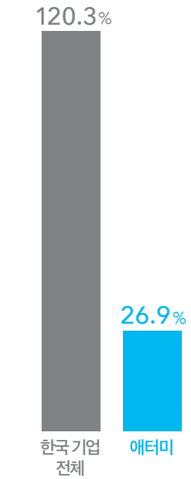
활동성 또한 양호한 것으로 나타났다. 기업이 자산을 얼마나 효율적으로 활용하고 있는지를 나타내는 총자산회전률은 2.25이며 총자본 회전률은 2.89인 것으로 나타났다. 참고로 국내 모든 산업의 평균 총자산 회전률과 총자본 회전률은 각각 0.9, 2.4로 집계 됐다.

또 기업이 재고를 얼마나 잘 운용하고 있는지를 나타내는 재고자산 회전률은 23.89로 평균 한 달에 2회 정도 재고가 매출로 이어지는 것으로 나타났다. 매출 채권 회전률은 36.04이며 매입채권 회전률은 98.95에 달하는 것으로 나타났다. 매출 채권 회전률은 매출 채권의 현금화 속도를 측정하는 지표로 높을수록 매출 채권이 순조롭게 회수되고 있음을 나타내며, 매입채무 회전률은 매입채무가 얼마나 단시간에 지불되고 있는지를 잘 나타낸다. 애터미는 매출이 현금으로 바뀌는데 평균 열흘이 걸리고, 외상매입금은 3.6일에 한 번씩 결제하는 것으로 분석된다. 이는 납품 일주일 이내 현금 결제하는 애터미의 결제 시스템 때문이다.

국내 전 산업 평균 대비 애터미 유동비율



한국 기업 평균 대비 애터미 부채비율



압도적 사회공헌도

애터미의 사회공헌도는 국내 유통사를 통틀어서 가히 압도적이라고 할 수 있다. 연결 감사보고서상 애터미의 2022년도 기부금은 249억 원을 상회하고 있다. 순매출액 대비 2.01%이며 영업이익 대비로는 16.64%에 달한다. 국내 매출 상위 500대 기업 중 유통업 41개 사의 매출액 대비 기부금은 3년 평균 0.08%에 불과한 것에 비하면 애터미의 기부금은 압도적이라 할 수 있다. 또 설립 후 2022년까지 연결 기부금 누적액은 847억 원에 달하는 등 박한길 회장의 말대로 애터미는 이익지향의 기업이 아니라 명실공히 '나눔 지향'의 기업이라는 사실을 증명하고 있다.

애터미로 중국 대륙 누비다

27년 경력의 중국 직접판매 업계 산증인

판 웬 쿠이(范文魁) 크라운마스터는 애터미 중국 법인의 사업자다. 1990년대 미국계 동종업계에서 높은 직급을 달성한 경력을 갖고 있고, 2016년부터 2년 여 동안 직판업계 기업의 경영진으로 일한 경험도 있다. 그러나 2018년 사표를 내고 애터미를 만나 사업을 시작했다.



중국 **판 웬 쿠이(范文魁)**
크라운마스터

중국 직접판매 시장의 산증인

판 웬 쿠이(范文魁) 크라운마스터는 중국 직접판매 시장에서 잔뼈가 굵은 인물이다. 중국에 직접판매가 처음 들어온 것이 30년 정도 됐는데 이 시장에서 27년 정도 경력을 쌓았으니, 거의 시장 초창기부터 시장을 경험한 산증인이라고 해도 과언이 아니다. 게다가 2016년부터 2018년까지 2년 동안은 직접판매 회사의 경영진으로 활동했다. 그런 그가 회사를 떠나 애터미에서 처음부터 다시 시작한다고 했을 때 놀라는 사람들이 많았다.

그는 몸담았던 회사가 더 많은 이익을 위해 끊임없이 규정을 수정하다 보니 사람들은 떠나고 실적이 하락하는 악순환을 겪는 것을 지켜보며 회사를 떠나기로 결심했다. 동종업계에서 상당한 성공 경력을 갖고 있었는데, 늦은 나이에 애터미를 새롭게 시작하는 것에 대해서 부담은 없었을까? 판 웬 쿠이 크라운마스터는 "직접판매 사업을 하는데 있어서 늦고 빠름은 없다"고 잘라 말했다. 무엇을 하든 어려움은 당연히 있을 것이라고 생각한다는 그는 어려움을 돌파하는 것을 즐기는 사람이었다.

"일을 하기로 결정하고 나면 시간과 열정, 그리고 제가 가진 모든 것을 쏟아붓습니다. 어떤 일을 사랑하게 된다면 누구나 반드시 잘할 수 있을 것이라 믿습니다."

한 지역 두세 달 돌며 중국 전역 누벼

중국 시장을 개척하는 것은 커다란 도전이다. 지역이 워낙 넓다 보니 이동하기 힘들고, 또 이동에 따른 비용도 많이 들기 때문이다. 하지만 다른 각도에서 보면 시장이 크기 때문에 더 빨리, 그리고 더 크게 성공할 가능성도 높다. "인생은 원래 도전으로 가득 차 있습니다. 도전 뒤에 오는 큰 성취를 본다면 두려울 것이 없습니다."

판 웬 쿠이는 중국의 장쑤성, 저장성, 광둥성, 쓰촨성, 산동성, 충칭시 등의 지역을 순회하며 애터미 상품을 알리는 활동을 하고 있다. 한 번 지역을 돌기 시작하면 두세 달 동안은 집에 들어가지 않을 정도로 열정적으로 일했다. 중간에 틈이 나면 집에 들어가서 며칠 쉬었다가 옷을 갈아입고 다시 시장으로 나섰다.

늘 다른 도시에서 새로운 파트너들을 만나고, 서로 다른 특색의 음식을 맛보는 일은 즐거움을 주었지만 어려움도 많았다. 매번 새로운 지역에 갈 때마다 지속적인 교류와 소통, 강의, 훈련을 반복하는 것은 무척이나 힘들고 피곤한 일이었다. 그래도 파트너들에게 희망과 미래를 줄 생각을 하면 성취감을 가질 수 있었다.

판 웬 쿠이의 강점은 이 분야에서 오랫동안 닦아온 뛰어난 전문성이다. 뛰어난 소통 능력과 함께 애터미의 가치와 비전을 잘 설명하고 교육을 통해서 조직 구성원들을 한 방향으로 이끄는 설득력도 뛰어나다.

이런 노력에 힘입어 판 웬 쿠이는 2020년 중국법인 오픈 후 1년 만인 2021년 9월, 크라운마스터를 달성했다. 현재는 연봉 4억 이상의 크라운리더스클럽이자 애터미 중국법인의 윤리자정위원회 위원장으로 활동하고 있다.

원칙중심 사업 전도사

중국에 직접판매 시장이 열린 지도 30년이 넘었다. 규정을 잘 준수하면서 산업 발전에 긍정적인 영향을 미치는 회사도 있었지만, 여러 가지 이유로 부정적인 영향이 있었던 것도 사실이다.

판 웬 쿠이 크라운마스터는 중국법인 윤리자정위원회 위원장으로 애터미의 사업 전개 원칙에 대하여 시종일관 합법적이며, 정도경영을 견지하고 있다.

"회사의 규칙과 제도를 엄격히 준수하고 절대 위반하지 않도록 하고 있습니다. 제품을 과장 선전하거나 2차 판매하는 행위, 타인의 시장을 뺏는 행위도 금지하고 있습니다. 이러한 불량행위는 팀에 치명적인 영향을 미칠 수밖에 없습니다. 애터미 인들이 반드시 지켜야 할 원칙들을 지켜나가도록 하고 있죠."

판 웬 쿠이는 긍정적이고 낙관적인 마인드를 가진 사람이다. 애터미의 가치를 모든 사람에게 전달하는 것이 삶의 원동력이 되고 있으며 더 많은 사람들이 성공하도록 돕는 것을 영원한 사명으로 생각하고 있다. 앞으로 3년 안에 10명의 파트너를 임페리얼마스터로 승급시키는 것을 목표로 하고 있다.

"애터미 중국은 글로벌 애터미의 가장 큰 시장이 될 것입니다. 저는 애터미 중국이 반드시 중국 소비자의 마음속에서 기대와 사랑을 받는 기업이 될 것이라고 믿고 있습니다."

애터미 중국 브랜드센터 기공식에서 파트너들과 함께



“영국에서도 한국 제품 인기 뜨겁죠”

작업치료사 10년을 뒤로 하고, 경제적 자유 찾아 나서다

시아 팅 탄(Shia Ting Tan) 다이아몬드마스터는 말레이시아 출신의 중국계다. 그리고 현재는 영국의 애터미 사업자다. 이모의 추천으로 말레이시아에서 소비자 회원으로 가입하며 처음으로 애터미와 인연을 맺었다. 이후 병원에서 일했으나 코로나 기간 병원에서 일하는 것이 어려워지면서 전업을 결심했다.



영국 **시아 팅 탄**(Shia Ting Tan)
다이아몬드마스터

작업치료사, 새로운 자유를 꿈꾸다

시아 팅 탄은 말레이시아 조호르 출신으로, 10여 년간 작업치료사로 일했다. 작업치료사는 신체적, 정신적 기능이 저하된 사람들이 일상생활을 수행할 수 있도록 치료와 교육을 하는 사람이다. 말레이시아와 싱가포르에서 일하다 대략 10년 전쯤 작업 치료학 석사 학위 취득을 위해 영국으로 건너왔고, 학업을 마친 후에는 취업해 줄곧 영국의 병원에서 일했다. 그녀는 작업치료사라는 직업에 대해서 자부심을 갖고 있었지만 재정적, 시간적 자유가 없는 삶에 대한 아쉬움이 있었다.

코로나19로 어려움을 겪고 있을 무렵, 그녀는 말레이시아에 사는 이모를 통해서 애터미를 처음 알게 됐다. 싸고 좋은 품질을 고집하는 똑똑한 주부인 이모의 추천이었기 때문에 애터미에 대해서 신뢰할 수 있었고 손해 볼 것 없다는 생각에 바로 회원으로 등록했다.

“애터미 이브닝 케어 세트를 써봤는데 풀 페이셜 트리트먼트를 받은 것 같은 느낌이 들 정도로 피부가 부드러워져서 놀랐죠. 제품의 배경과 품질에 대해 공부하면서 주변 사람들에게 이 제품을 추천하고 공유할 수 있다는 자신감이 생겼어요.”

자신이 좋아하는 것을 다른 사람들과 공유하는 것은 쉬운 일이다. 주변 사람들도 그녀의 피부가 좋아지는 것을 보고 애터미 제품에 관심을 갖게 됐다. 게다가 전 세계적으로 불기 시작한 K-뷰티 열풍이 영국에 상륙하면서 한국 화장품에 대한 관심도 높아졌다. 이어 2021년 애터미 영국 법인 출범에 맞춰 시아 팅 탄도 본격적인 전업 사업자로 나섰다.

교육센터 화재 피해 딛고 회복탄력성 배워

교육센터를 열고 난 후 1년이 다 되어 가던 어느 날, 시아 팅 탄은 갑작스러운 사고를 겪게 된다. 자신이 운영하던 런던의 버크셔 시너지 센터가 입주한 건물에서 화재가 발생한 것이었다. 한국 석세스 투어의 마지막 날이라 교육생들도 그 건물에 있었지만 천만다행으로 모두 무사히 대피해 다친 사람은 아무도 없었다. 하지만 더 이상 그 건물에서 센터를 운영할 수 없게 됐다.

하루아침에 센터가 사라지다 보니 파트너들이 프로그램에 친구들을 초대하고 싶어도 마땅한 장소를 구할 수 없어 전전긍긍해야 했다. 이후 파트너의 집은 물론 다양한 장소에서 교육을 진행했다. 또 화재에 대한 보험 청구 같은 행정적인 문제를 처리하고, 교육센터에 적합한 새로운 장소를 찾는데도 많은 시간이 필요했다.

힘든 과정이었지만 보람도 있었다. 애터미 비전을 바라보는 안목을 키우고 리더와 파트너들의 도움을 받으면서 인내심과 끈기, 회복탄력성을 배우는 기회가 됐기 때문이다.

새롭게 문을 연 교육센터는 ‘런던 시너지 센터’로 이름을 바꿨다. 화재 사고로 교육센터를 잃고 나서 파트너들이 함께 모여서 교류하고 배우는 것이 얼마나 중요한지 더욱 잘 알게 되었다.

국경을 넘어 사업을 확장하다

영국은 다양성이 풍부한 다문화 사회다. 평소 센터를 방문하는 회원들이 7개 나라에서 올 정도로 다양한 사람들이 연결되어 있다. 애터미 시스템이 전 세계적으로 무한히 연결돼 있다는 것도 큰 장점이다. 온라인을 통해 연락을 해온 라트비아 파트너 덕분에 시아 팅 탄은 영국을 넘어 라트비아로도 사업 확장을 모색하고 있다.



강의 중인 시아 팅 탄 다이아몬드마스터

“그전까지 라트비아에 대해 들어본 적도 없었고 라트비아어도 할 줄 모릅니다. 그런데 애터미 글로벌 시스템 덕분에 낯선 곳에서 비즈니스를 성장시킬 수 있게 됐죠. 제 스스로 생각해도 놀랍습니다.”

그녀는 올해 초 원데이세미나를 위해 처음으로 라트비아를 방문했다. 비록 언어는 통하지 않지만, 그곳 회원들의 열정과 성공에 대한 열망을 느낄 수 있었다. 말이 통하지 않아 번역기를 통해서 소통하면서도 언어를 뛰어넘는 미소와 따뜻한 마음이 모두를 하나로 연결시켜주는 특별한 경험을 할 수 있었다.

2023년 3월, 라트비아에서 2명의 세일즈마스터, 1명의 다이아몬드마스터를 배출했으며 올해 교육센터 오픈을 목표로 착실히 성장해 나가고 있다.

시아 팅 탄은 2023년 9월 샤론로즈마스터 달성과 함께 리더스클럽에 진입하고 연말까지 스타마스터 달성하는 것을 목표로 세우고 있다. 그리고 가까운 미래에 라트비아와 영국 뉴캐슬에 새로운 교육센터 설립을 돕는 것을 계획하고 있다.

그녀는 애터미를 통해 파트너들이 자신감 있는 리더로 성장하는 모습을 볼 때마다 큰 보람을 느끼는 동시에, 파트너들이 인생에서 더 많은 것을 성취할 수 있도록 돕고 있다. 시아 팅 탄은 애터미를 통해서 그토록 자신이 원했던 경제적, 신체적 선택의 자유를 이루기 위해 지금도 꿈을 향해 나아가고 있다.

무더위에 대비하는 우리들의 자세

방학, 휴가, 수박, 수영…
여름이 다가오면 떠오르는 단어들이다. 그리고 또 빠질 수 없는 단어가 있다. 바로 '폭염'이다. 뜨거운 햇빛과 끈적끈적한 땀, 잠 못 이루었던 열대야까지… 준비 없이 들이닥친 여름은 그야말로 혹독했다. 에어컨을 정비해두는 것 외에 여름을 대비해 지금 해놓으면 좋은 계획들을 알아보자.





영국 기상청의 장기 예측 책임자인 애덤 스카이프 교수는 "다가올 엘니뇨로 지구 평균 기온이 섭씨 1.5도 이상 오를 가능성이 매우 높다"면서 "올해는 기후변화에 엘니뇨까지 더해져 전례 없는 폭염이 나타날 것 같다"고 덧붙였다.
해마다 더워지는 여름! 충분한 수분 충전과 원기 보충은 어느 때보다 필요하다. 건강한 여름 나기를 위해 어떻게 해야 할까?

1. 땀을 많이 흘리는 여름, 수분 보충은 필수!

여름에는 땀 배출량이 늘어나 탈수증이 나타나기 쉽다. 이를 예방하기 위해서는 수분 섭취가 중요하다. 커피나 콜라 같은 음료수는 탈수를 더 가중시킬 수 있으므로 그보다는 건강한 한잔의 물을 마시는 것이 좋다.

2. 실내외 온도 차에 흐트러진 면역력 지키기

실내는 에어컨, 실외는 폭염으로 롤러코스터 같은 온도 차에 여름엔 면역력도 롤러코스터를 탄다. 게다가 열대야가 계속되면서 잠을 설치다 보면 바이오리듬이 깨지면서 면역력도 떨어지게 된다. 우리 몸의 면역을 지키고 지친 몸의 원기를 회복하는 것 또한 여름철에 우리가 미리미리 대비해야 할 중요한 일 중 하나다.

3. 태양으로부터 피부 보호

우리 몸 면역체계의 최전방은 바로 피부다. 그런데 여름철에는 뜨거운 태양에 피부가 붉어지고 쉽게 손상되기도 한다. 올여름, 야외 스포츠나 바닷가 여행이 계획되어 있다면 무더위로 열 받기 전 선케어를 통해 피부 방어책도 세워두자.

4. 여름철 자신감 올리는 다이어트

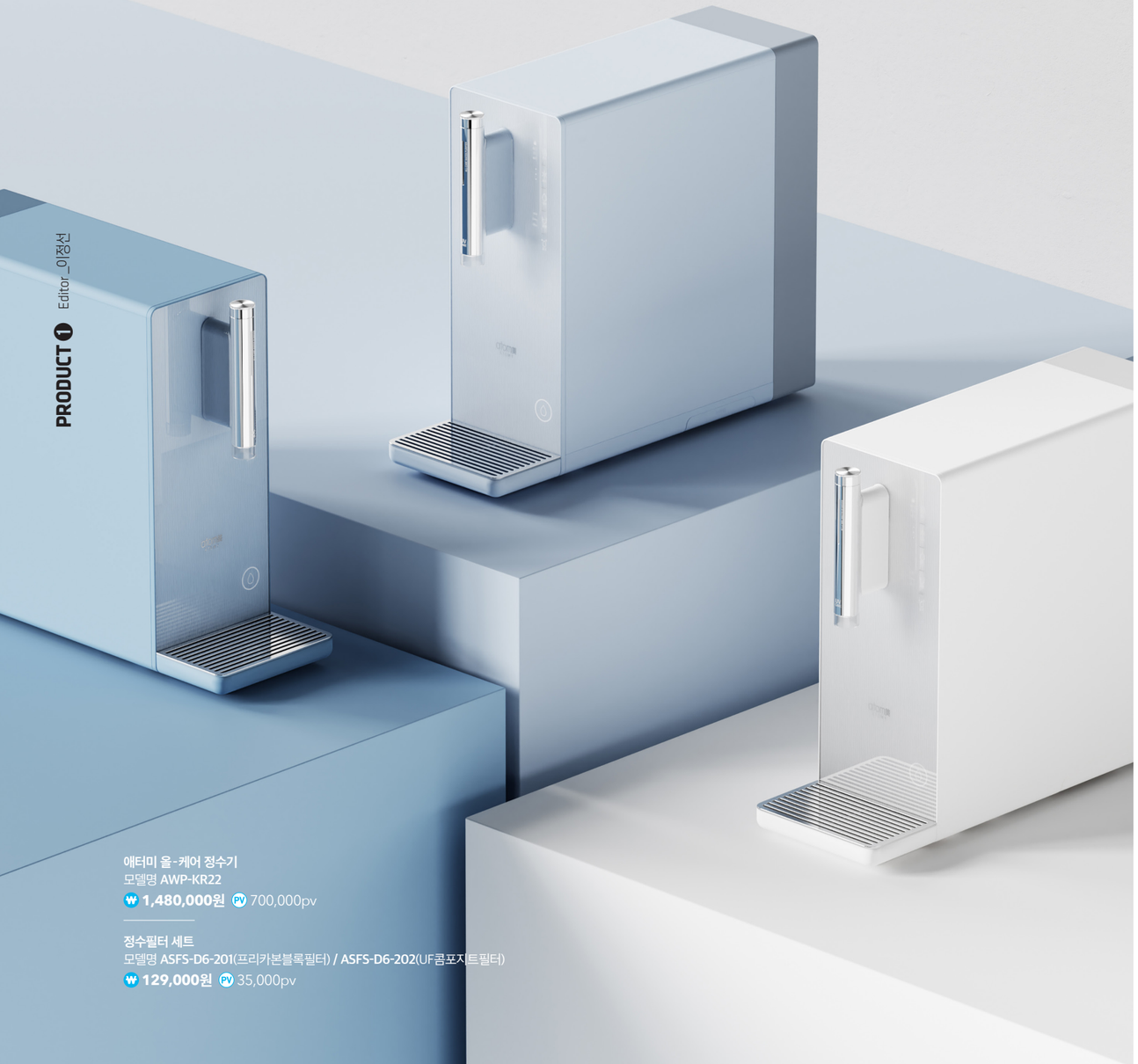
흔히 여름을 다이어트의 계절이라 말한다. 민소매와 반바지, 수영복 등 가벼워지는 옷차림에 노출이 많아지는 만큼 자신의 몸매에 신경을 쓰게 된다. 그래서 다른 계절과 달리 여름철 다이어트는 자신감과도 직결된다. 당신은 몸매를 가릴 것인가, 아니면 과시할 것인가? '작심삼일'이 되지 않고 효과적인 다이어트를 하고 싶다면 애터미 건강기능식품과 함께하는 건강한 다이어트 방법에 주목해 보자.

올여름 대비하기 위한 첫 번째 건강한 물, 그리고 불볕더위에 지친 몸을 위한 면역과 원기 충전, 뜨거운 태양으로부터 피부를 보호할 선케어, 늘씬한 옷태를 책임질 다이어트까지 애터미 매거진에서 똑 부러지게 정리해봤다.

왜 애터미 올-케어 정수기인가?

애터미 올-케어 정수기 올 팩트 체크

어느덧 가정의 필수 가전으로 자리 잡고 있는 정수기. 정수기 선택에 앞서 소비자들은 '어떤 정수기를 고를지?', '내가 마시는 정수기 물이 믿을 만한지?' 고민한다. 지난 4월에 출시된 [애터미 올-케어 정수기]는 이런 소비자 고민을 해결해줄 애터미의 야심작이다.



애터미 올-케어 정수기
모델명 AWP-KR22
₩ **1,480,000원** PV 700,000pv

정수필터 세트
모델명 **ASFS-D6-201**(프리카본블록필터) / **ASFS-D6-202**(UF콤포지트필터)
₩ **129,000원** PV 35,000pv



매일 마시는 물, 어떤 정수기를 선택할까?

정수기는 이제 필수 가전에 속한다. 국내 정수기 시장 규모는 약 3조 원 규모로 추산된다. 특히 여름 성수기를 앞두고 각 정수기 업체는 다양한 기능과 디자인을 강화한 신제품들을 대거 출시하고 있다.

이전의 정수기 시장은 렌탈이 강세였다. 필터 교체 등 관리의 어려움과 다소 높은 가격으로 소비자들이 구매보다는 렌탈을 선택하는 경우가 많았기 때문이다. 그러나 최근 간편한 필터 교체 및 용이한 위생 관리 기능을 탑재한 정수기 제품들이 많이 출시되고 있다. 이에 정수기 관리자의 방문이 부담스러워진 데다 기술의 발달로 셀프케어만으로도 충분한 위생관리가 가능해졌기 때문에 구매를 선호하는 소비자들도 점차 늘어나고 있는 추세다. 또한 구매를 선택하면 총비용이 저렴해지고 위약금 등의 걱정이 없으며 매달 렌탈료를 납부해야 하는 번거로움도 사라진다는 점도 큰 장점이다.

정수기 구매 고려사항은 다양하다. '정수기의 성능과 품질은 믿을 만한지', '필터 교체부터 주요 부품 세척까지 관리가 쉬운지', '공간을 많이 차지하거나 인테리어를 헤칠 염려는 없는지', '전기요금이 많이 나오지는 않을지' 등 고려해야 할 것이 한두 가지가 아니기 때문이다. 애터미는 이런 소비자 요구사항을 반영해 [애터미 올-케어 정수기]를 론칭했다.

애터미 올-케어 정수기 세계 디자인 어워드

3관왕

PIN UP DESIGN AWARDS
2021 Pin UP Design Best 100

2021 Good Design Award Winner

FINALIS 2022
2022 미국 IDEA Award Finalist

올 팩트 체크



성능, 가격, 편의성, 디자인까지 **애터미 올-케어 정수기** 집중 해부

[애터미 올-케어 정수기]는 과연 정수기 구입을 망설이는 소비자들의 마음을 얻을 수 있을까? 소비자들이 가장 궁금해하는 필터의 성능부터, 경제성, 편의성, 디자인까지 [애터미 올-케어 정수기]의 특장점을 팩트 체크해 보았다.

믿고 마실 수 있는 깨끗한 물인가?

[애터미 올-케어 정수기]는 탁월한 필터 성능과 자가 관리 시스템이 강화된 직수형 냉온 타입의 정수기다. 국내 물마크 및 미국국립위생협회(NSF · National Sanitiation Foundation)와 미국수질협회(WQA · Water Quality Association) 등 공신력 있는 기관의 까다로운 검증을 통과한 필터 시스템을 적용하여 신뢰성 높은 용출 안전성과 정수 성능을 보장한다. 정수기 내부의 유로부터 물이 나오는 파우셋까지 알아서 꼼꼼하게 살균해주는 한편, 한국화학융합시험연구원(KTR)에 의뢰해 시험한 결과 대장균과 황색포도상구균 등 유해 세균의 살균력이 99.9% 이상임을 인증하는 'S마크'를 획득해 제품의 안전성과 신뢰성을 검증받았다.

경제적인 부담이 없는가?

[애터미 올-케어 정수기]는 고효율의 소형 인버터 컴프레서와 순간 온수 시스템이 적용되어, 추출 시에만 온수를 만들어내 에너지 효율 1등급을 받은 알뜰한 정수기다. 또한, 무조건 3~4개월 주기로 필터를 교체해주는 타사 제품들과 달리 필터 교체 비용 부담도 사라졌다. 애터미 필터는 사용 시간과 용량을 실시간 모니터링하여 가장 적절한 교체 주기를 알려주는데, 최대 1년까지 최적의 정수 기능을 위생적으로 문제없이 사용할 수 있다. 4인 가족 기준 필터 교체 주기는 평균 6개월에서 1년 정도. 집에 머무는 시간이 적은 맞벌이 부부나 1인 가구의 경우 최대 1년까지 사용할 수 있어 필터 구입에 드는 비용을 합리적으로 낮출 수 있다.

쉽고 편리하게 사용할 수 있는가?

[애터미 올-케어 정수기]는 순간 온수 시스템이 적용되어 사용 용도(분유, 커피 및 음료, 라면 등)에 따라 3단계로 온도(40℃, 75℃, 85℃) 선택이 가능하다. 또한, 필요한 만큼 출수량을 3단계(120ml, 250ml, User)로 선택이 가능해서 원하는 용량에 맞춰 편리하게 사용할 수 있다. 아울러 오염되기 쉬운 전면부 전체에 국내 최초로 강화유리를 적용해 청소 및 관리 또한 용이하다.

디자인과 공간 효율성은 좋은가?

'2021 Good Design Award Winner', '2021 PIN UP Best 100', '2022 Idea Award Finalist' 선정에 빛나는 [애터미 올-케어 정수기]는 기능 못지않게 디자인 면에서도 혁신적이다. 아름다운 순백의 디자인으로 주방을 더욱 돋보이게 만들어 주며, 용도에 따라 온도 선택이 가능한 국내 냉온정수기 가운데 가장 슬림한 사이즈로 주방 공간을 효율적으로 사용할 수 있다.



[애터미 올-케어 정수기] 필터 교체 모습

애터미 올-케어 정수기 실사용 후기



홍정수
샤론로즈마스터

Q1. 평소 물은 얼마나 마시나요?
A. 건강을 생각해 물을 많이 마시는 편인데 매일 1.5리터에서 2리터는 마시려고 합니다. 애터미 사업을 하면서 목을 많이 쓰다 보니 더 자주 많이 마시는 것 같아요.

Q2. 기존에는 주로 어떤 물을 마셨나요?
A. 밥이나 요리할 때는 [애터미 이지클린 용기형 정수기]를 사용하고, 마시는 음용수는 [애터미 해양심층수]를 마셨습니다.

Q3. [애터미 올-케어 정수기]를 실제 사용해 보니 어떤가요?
A. 역시 기대를 저버리지 않는 제품이라는 확신이 들었습니다. 수질, 가격, 디자인 면에서 아주 만족하고 있습니다.

Q4. 실제 사용 결과 가장 만족스러운 점은 무엇인가요?
A. 국내외 공인기관의 까다로운 검증을 통과한 필터 시스템을 적용해 온 가족이 믿고 마실 수 있는 건강하고 안전한 물을 공급한다는 점입니다. 내부 유로부터 파우셋까지 정기적으로 살균 케어하며, 장시간 미사용 시 내부 관로에 고여있는 물을 자동 배수하여 물고임을 방지해주니 언제든 바로 깨끗한 물을 마실 수 있어 더욱 좋습니다.

Q5. 가족이나 주변 지인들의 평가는 어떤가요?
A. 순간 온수 시스템이 적용되어 사용 용도에 따라 3단계(40℃, 75℃, 85℃)로 온도 선택이 가능하다는 점에 만족하고 있습니다. 저 역시 마찬가지고요.

Q6. [애터미 올-케어 정수기] 사용 전과 비교할 때 전기요금은 얼마나 나오나요?
A. 온수 추출 시에만 가열되는 구조이고 에너지 효율 1등급을 취득해서 전력 소모량이 낮습니다. 실제로 정수기를 구입하기 전과 후에 전기요금이 올라간 걸 거의 느끼지 못하고 있습니다.

Q7. 필터 교체는 해보셨나요?
A. 센터에 비치된 정수기 필터 교체를 해봤습니다. 공구 사용 없이 10분 만에 손쉽게 셀프 교체가 가능해 코디 방문 등의 정기적인 케어 서비스가 없더라도 크게 번거롭다고 느껴지지는 않았습니다. 실제로 최근 셀프 케어를 원하는 소비자가 증가하고 있어 정수기 업체들도 자가 관리형 제품 운영을 늘리는 추세라고 합니다.

Q8. A/S 서비스는 어떻게 받을 수 있나요?
A. 아직 A/S 서비스를 받아 보지는 않았지만, A/S 서비스가 필요할 시 애터미 고객행복센터를 통해 접수하면 1년간 무상으로 수리를 받을 수 있다고 합니다.

Q9. 평소 청소나 위생관리는 어떻게 하시나요?
A. [애터미 올-케어 정수기]는 유로 및 파우셋 등을 정기적으로 자가 살균하기도 하고, 오염되기 쉬운 전면부 전체에 강화유리를 적용하여 장기간 사용해도 변색이나 오염 걱정 없이 위생적으로 사용할 수 있어 특별히 관리하는 부분은 없습니다.

Q10. 정수기 구매를 망설이는 분들에게 꼭 하고 싶은 말이 있나요?
A. [애터미 올-케어 정수기]는 전기요금과 필터 구입 비용 부담이 없는 말 그대로 알뜰 정수기입니다. 특히, 12개월 무이자로 구매할 수 있으니 좋은 기회에 [애터미 올-케어 정수기]를 직접 경험해 보시기 바랍니다.



PRODUCT 2 Editor_정라미

깃발을 울리도록 활력 충전, 활진기고

남녀노소 원기를 충전하는 최고의 활력 진액

병이란 걸린 것을 치료하는 것보다, 걸리지 않도록 초기부터 예방하는 것이 더 중요하다. 하지만 우리의 삶이 어찌 그렇던가. 아이들 육아에, 과중한 업무로 기 빨렸던 나날들. 아내는 아내대로, 남편은 남편대로 진기를 보할 무언가가 필요하다. 때마침 출시된 애터미 활진기고로 가족들이 무더위에 지치기 전 활력을 보충해보자.



애터미 활진기고
30포 ₩ 79,800원 PV 40,000pv

생지황, 인삼, 백봉령, 봉밀이 한 포에

애터미 활진기고는 생지황, 인삼, 백봉령, 봉밀을 전통 방식 그대로 120시간 동안 정성으로 탕제한 뒤, 응축된 고(膏) 제형이 아닌 액상 스틱 제형으로 담아 언제 어디서든 간편하게 섭취할 수 있다.

수천 년간 이어온 선조들의 지혜를 바탕으로 생지황, 인삼, 백복령, 봉밀을 32:3:6:20의 비율로 담아냈으며 100% 국내산, 우리 땅에서 자란 원재료로 믿고 먹을 수 있다. 생지황은 짓찧어 즙을 내어 사용했고, 인삼과 백복령은 보드랍게 가루를 내어 사용했다.

꿀을 뜻하는 봉밀은 졸여서 찌꺼기를 버리고 사용했다. 만드는 방식 또한 전통 방식 그대로의 정성을 현대적인 공정으로 담아냈는데 1차 중탕 3일, 저온 숙성 1일, 2차 중탕 1일을 거쳐 손수 달여 만드는 전통 방식을 구현했다.

특히, 복령 원균 생성 방법은 좋은 균주를 선별해 좋은 품질로 유지하면서 생산할 수 있는 기술로 특허받은 공법이기도 하다.

[특허번호 제10-161571호] 주원료(생지황, 인삼, 백복령, 봉밀) 외에 선택된 5가지 부원료는 진피 추출물, 도라지 농축액, 사삼 분말, 황기 분말, 산사 농축액으로 면역을 올리고 활력을 충전하는데 도움을 준다. 하루에 1포를 그대로 먹어도 좋고, 따뜻한 물에 타서 차로 마시는 등 다양하게 즐길 수 있다.

동의보감에 첫 번째 수록된 한약재, 경옥고

예로부터 청심환, 공진단, 경옥고는 한방의 '3대 명약'이라 불렸다. 이 중 '경옥고'는 동의보감 4,000여 개 처방 중 첫 번째로 수록된 처방으로서, 동의보감에서는 다음과 같이 이야기하고 있다.

'원기를 보하여 늙은이를 젊어지게 하고, 정신이 맑아지고, 걸음걸이가 뛰는 말과 같이 빨라진다' 이는 다소 과장된 말처럼 들릴 수 있지만, 원기를 보충하여 면역력과 피로에 도움이 되고 활력을 준다는 말이다.

동의보감에 내경편에 보면 "약들을 한데 버무려 사기항아리에 넣고 3일간 중탕 후 찬물과 화독에 수기를 제거하여 하루 1~2 숟가락씩 따뜻한 물에 타 먹는다"라는 내용이 있다.



에디터 섭취 후기

"올여름을 책임져 줄 최고의 활력 진액"

활진기고는 요즘 같은 시기에는 과중한 업무에 피로한 직장인, 출산 후나 더위에 지친 수험생 기력 보충제로도 손색이 없다. 봉밀의 단맛에 먹기 수월했고, 인삼의 가루 맛이 진기를 보하는 듯했으며, 액상 제형으로 목 넘김이 쉬웠다. 요즘은 어르신들도 섭취가 편한 건강기능식품을 선호하기 때문에 부모님도 먹기 쉽고 휴대가 간편하다며 좋아하셨고 야근이 잦은 남편을 챙겨주기에도 좋았다. 올여름, 면역력을 올리는 헤모힘과 함께한다면 더욱 최고의 활력 진액이 될 거란 확신이 든다.

올해 애터미 사자성어는 '중진기고 전구동보'이다. 이 중 중진기고의 뜻은 '다시 떨쳐 일어나 깃발을 세우고 북을 울리자!'라는 의미다. 이러한 뜻처럼 활진기고가 무더위에 지치지 않고 깃발을 세우고 북을 울릴 수 있도록 온 가족의 삶에 활력을 채워줄 것이다.

여름철 입 속 세균주의보!
구강 건강 지키는 하루 습관

합성향료, 인공색소를 싹 비운 애터미 마우스워시로 상쾌하게

무더운 여름이 시작되면 구강 건강에도 적신호가 켜진다. 차가운 탄산음료와 아이스크림 속 당분은 충치를 유발하는 주범이 될 수 있다. 또한, 덥고 습한 날씨에는 바이러스와 세균이 입 안에 쉽게 번식할 수 있기 때문에 구강 건강을 위해 더욱 신경 써야 한다. 2023년 7월 출시 예정인 애터미 마우스워시로 여름철 무너지기 쉬운 구강 건강을 지키자.



여름철에 치과 환자가 느는 이유

국민건강보험공단 발표에 따르면 무더운 여름, 치과를 찾는 환자 수가 겨울철에 비해 10%가량 늘어난다고 한다. 달콤하고 시원한 과일, 음료, 산성이 강한 탄산음료 등의 섭취가 늘어나고, 수면 부족과 면역력 저하 등으로 인해 치주 질환이 악화되는 것이 그 원인으로 꼽힌다.

고온다습한 날씨 또한 침 분비를 줄여 입 속 세균 활동을 활발하게 만들고, 각종 치주 질환 및 잇몸질환을 유발하는 데 한몫하는 것으로 알려져 있다.

아울러 지난 4월, 마스크 실내 착용 의무가 해제되면서 구취 제거를 위해 치과를 찾는 이들도 증가하는 것으로 나타났다.

입 속 유해 세균 "양치질만으로는 부족"

구강 건강을 해치는 입 속 유해 세균을 없애는 첫 번째 방법은 꼼꼼한 양치질이다. 하지만 양치질만으로는 입 속 세균을 제거하기에는 역부족이다. 칫솔이 닿지 않는 나머지 공간에는 수백만 마리의 세균이 그대로 방치될 수 있기 때문이다. 세균 번식 없이 입안을 청결하게 관리하려면 칫솔질과 함께 구강청결제 사용을 병행할 것을 권장한다.

99.9% 세균 억제 위한 하루 습관, 애터미 마우스워시

양치질로 케어 안 되는 곳까지 빈틈없이 꼼꼼하게 케어하기 위해서 애터미 마우스워시 사용을 권장한다. 애터미 마우스워시는 충치와 잇몸질환을 유발할 수 있는 뮤탄스균과 진지발리스균 같은 구강 내 유해 세균들을 억제할 수 있다. 칫솔이 닿지 않는 치아 사이 및 치아와 잇몸 사이까지 쉽게 침투해 충치와 잇몸질환을 효과적으로 예방해 준다.

사용법은 간단하다. 아침에 일어나서 사용하고, 식사 후 또는 구강을 상쾌하게 하고 싶을 때 약 10~15mL를 입 안에 넣고 약 30초간 잘 섞은 후 뱉어내면 된다. 또 애터미 마우스워시에는 착색을 유발할 수 있는 SLS(Sodium Lauryl Sulfate) 계열의 계면활성제를 사용하지 않아 안심하고 사용할 수 있다. 마우스워시 사용 후 입 안을 물로 헹굴 필요는 없다. 입 안에 남은 가글 항균 성분이 구강 내 소독 효과를 지속시켜 주기 때문이다.

2가지 타입으로 출시 예정



애터미 마우스워시 800ml
W 8,800원 PV 3,100pv



애터미 마우스워시 휴대용 50개입
W 12,800원 PV 4,500pv

4가지를 비운 부드러운 성분으로 상쾌한 하루 습관 만들기

애터미 마우스워시가 특별한 이유 3가지!

하나

천연유래 성분 함유에 이탈리아 V-Label 비건 인증 획득

구강 케어에 도움을 주는 천연 유래 성분 3종(케모마일 추출물, 자일리톨, 녹차 추출물)이 함유된 비건 제품으로, 윤리적 소비를 위해 세계적으로 까다로운 기준의 이탈리아 브이(V) 라벨에서 비건 인증을 획득해 믿고 사용할 수 있다.

INTERNATIONAL V-LABEL.ORG VEGAN

둘

4가지를 비운 마일드 포뮬러

- **알콜(에탄올) 비움** : 알콜을 넣지 않아 가글 후에도 입안을 촉촉하게 유지시켜 준다.
- **동물성 성분 비움** : 천연 유래 성분이 함유된 비건 제품으로, 이탈리아 V-Label에서 비건 인증을 획득했다.
- **합성향료 비움** : 스피아민트 오일에 페퍼민트 오일을 추가하여 상쾌함과 청량감을 더해준다.
- **인공색소(타르)비움** : 시각적인 효과만 주는 자극적인 색소가 아닌 투명한 색상이라 안심하고 사용할 수 있다.

셋

99.9% 세균 억제로 충치 및 잇몸질환 예방

흔히 불소라고 알려져 있는 플루오린화나트륨 성분이 치아 표면에 막을 형성해 충치균에 의한 부식을 막아 충치를 예방해 준다. 잇몸질환의 큰 원인으로 꼽히는 '진지발리스균' 또한 99.9% 억제해 잇몸을 건강하게 유지할 수 있도록 도와준다.

99.9% KILLS P. GINGIVALIS

치솟는 무더위 속 인기 급상승하는 아이템은?

애터미인들이 즐겨 찾는 여름 건기식 열전

점점 더워지는 날씨로 인해 몸과 마음이 지치기 쉬운 여름철이다. 전문가들은 무더위가 계속될 때는 기력과 면역력을 보충해 주는 건강기능식품이 도움이 된다고 조언한다. 여름철 무더위로 떨어진 원기 회복에 좋은 애터미 제품들을 모아봤다.

여름철 급부상하는 애터미 인기템

건강기능식품은 시즌을 가리지 않고 꾸준한 사랑받는 아이템이지만, 여름철에 좀 더 높은 인기를 자랑하는 제품들이 있다. 6~8월 여름철 베스트 아이템들을 소개한다.

습한 여름 여성질환 주의!
애터미 더블유 이너밸런스



여름철에는 습도가 높고 수영장, 해변 등에서 균 유입이 될 수 있기 때문에 질염을 주의해야 한다. 때문에 면역이 떨어지는 여름과 환절기에 [애터미 더블유 이너밸런스]의 판매량은 겨울철보다 약 10% 높다. [애터미 더블유 이너밸런스]에 사용되는 UREX 프로바이오틱스는 전 세계에서 안정성과 기능성이 입증된 고품질 원료를 통해 여성들의 질 건강뿐만 아니라 장 건강까지 동시에 케어할 수 있어 찾는 이들이 많다.

39,800원 PV 16,000pv

과도한 다이어트로 인한 면역력 저하 주의!
슬림바디 풋사과 애플페논



다이어트에 관심이 많아지는 여름에는 [애플페논 젤리스틱]의 판매량도 증가하게 되는데 2022년 8월에는 무려 애터미 건기식 전체 판매량 3위에까지 올랐다. 다이어트를 무리하게 하면 체내 스트레스 증가, 영양소 결핍 등으로 면역력이 떨어질 수 있다. [애플페논 젤리스틱] 2포에는 폴리페놀 성분이 야생 풋사과 45개만큼 들어있는데, 이는 체지방 감소에 도움을 줄 수 있다. [애플페논 젤리스틱]은 달콤한 젤리를 건강하고 슬림하게 즐길 수 있어 다이어트를 대비하는 여름철 간식으로 인기가 많다.

24,800원 PV 11,000pv

여름철 건강 주의보! 애터미 건기식 추천

면역력에 있어 여름은 최대 위기의 시기다. 특히, 여름철의 급격한 온도 변화는 우리 몸의 면역력을 떨어뜨리는 주범인데, 서울대학교 박민수 의학박사는 2020년 '면역력의 3요소 상승·강화법'이라는 칼럼을 통해 면역력 강화를 위해서는 충분한 숙면, 운동 등을 통한 혈액순환, 위장 건강이 중요하다고 조언했다. 애터미의 대표제품 헤모힘 외에도 여름철 건강에 도움을 줄 수 있는 건강기능식품을 추천한다.

무더운 여름밤 불면증 주의!
애터미 꿀잠 락티움



여름철에는 수면장애 환자들이 급증한다. 열대야와 폭염으로 정상적인 신체 바이오리듬이 깨지기 쉽기 때문이다. 폭염과 열대야에 자주 노출되면 저체온 증상이 생기면서 면역력이 떨어지기 쉽다. 우유에서 유래한 천연 성분인 락티움을 주원료로 만든 [애터미 꿀잠 락티움]은 덥고 습한 여름밤, '꿀잠'이 간절한 이들의 숙면을 도와줄 수 있다.

39,800원 PV 16,000pv

체내 수분 저하로 인한 혈관 건강 주의!
애터미 알티지 오메가3



폭염은 혈관 건강을 해칠 수 있다. 더위로 인해 땀 배출량이 늘어나면서 체내 수분이 줄면 혈액이 끈적해지면서 혈전을 만든다. 이에 여름철 혈관 건강을 위해 [애터미 알티지 오메가3]를 추천한다. 소형 어종에서 채취해 생체이용률이 높은 투명하고 깨끗한 [애터미 알티지 오메가3]는 원활한 혈행과 일상에 활력을 더해줄 것이다.

29,800원 PV 12,000pv

여름철 장 건강 주의!
애터미 친생유산균



체력과 면역력이 떨어지기 쉬운 여름철에는 장 건강에도 신경 써야 한다. 우리 몸의 면역세포 70% 이상이 장에 분포해 있기 때문이다. 여름철 장 건강이 걱정된다면 '프로바이오틱스(유산균)'를 섭취하는 것도 한 방법이다. 애터미 친생유산균은 장 부위별로 골고루 증식할 수 있도록 엄선한 12가지 유산균을 모두 담아 장내 유산균 증식 및 유해균을 억제해 건강하고 활발한 장 활동을 도와준다.

56,800원 PV 21,500pv

다재다능하게 진화한 애터미 선케어

이런 상황에선 이런 선크림!

사계절 내내 선크림이 중요하다는 것은 진리. 특히, 낮이 길고 태양 아래 더 긴 시간을 보내는 여름에는 자외선 차단제를 빠뜨려서는 안 된다. 압도적인 자외선 차단력은 기본이고 주름 개선, 미백, 피부톤 업, 쿨링 진정 기능까지 더욱 진화된 애터미의 선케어! 종류가 다양해진 만큼 궁금한 것도 많을 터. 실내에서 근무하는 날, 야외활동이 많은 날 등 상황에 따라 피부에 따라 어떤 선크림을 사용하면 좋을지 정리해봤다.

	특징	SPF/ PA	유/무기	기능성	가격	PV
 ❶ 애터미 선크림 (베이지/화이트)	메이크업베이스로도 사용가능한 백탁 없는 국민 선크림	SPF 50+ PA+++	유/무기자차	자외선 차단	8,000원	2,500PV
 ❷ 애터미 앱솔루트 에센스 선	에센스처럼 촉촉한 발림성이 느껴지는 프라이머 선크림	SPF 50+ PA++++	유/무기자차	자외선 차단 미백 주름 개선	10,800원	3,800PV
❸ 애터미 앱솔루트 스노우 톤업 에센스 선	자외선과 블루라이트 차단은 물론 피부톤 업과 브라이트닝 효과의 선크림	SPF 50+ PA++++	무기자차	자외선 차단 미백 주름 개선	15,800원	7,000PV
 ❹ 애터미 선스틱	피지 컨트롤로 번들거림 없이 오래 지속되는 선스틱	SPF 50+ PA++++	유기자차	자외선 차단 미백 주름 개선	9,800원	3,500PV
 ❺ 애터미 더마 카밍 선스틱	칼라민과 피토카밍콤플렉스로 피부 진정, 보호 기능이 있어 민감한 피부에 추천	SPF 50+ PA++++	무기자차	자외선 차단	10,800원	3,800PV
 ❻ 애터미 앱솔루트 어반 쉴드 선쿠션	선케어와 안티폴루션, 메이크업 기능까지 갖춘 선쿠션	SPF 50+ PA++++	무기자차	자외선 차단 미백 주름 개선	14,800원	7,400PV
 ❼ 애터미 세라베베 선 밀크	자연 유래 차단제만 사용해 아이와 민감한 피부에 추천	SPF 33 PA++++	무기자차	자외선 차단	9,500원	3,400PV

실내 근무가 많은 경우라면?



❸ 애터미 앱솔루트 스노우 톤 업 에센스 선, ❻ 애터미 앱솔루트 어반 쉴드 선쿠션

매일 실내에서만 일하는데 굳이 선크림을 발라야 하냐고 묻는 사람들이 있다. 그런데, 실내에서만 활동하는 경우라도 자외선으로부터 안전하지 못하다. 이는 유리창을 뚫고 들어오는 햇빛 때문! 지표면에 도달하는 태양광에 존재하는 UVB의 약 6%, UVA의 약 36%가 유리창을 투과한다. 놀라운 사실 중 하나는 가시광선 영역의 블루라이트는 100%의 투과율을 보인다는 것이다. 블루라이트는 태양광뿐 아니라 형광등 및 전자기기에서도 방출된다. 따라서 실내에서 일하는 시간이 많고 PC나 스마트기기 사용이 많을 경우 자외선 차단 및 블루라이트 차단 기능이 있는 선크림을 바르는 것을 강력 추천한다.

야외활동이 많은 날이라면?



❶ 애터미 선크림, ❹ 애터미 선스틱

스포츠나 등산 등 취미 활동을 할 때, 휴가철에 바닷가나 워터파크를 찾게 된다면 평소와는 다른 전격의 선케어가 필요하다. 태양 아래 긴 시간을 보내야 하므로 SPF 50+ 이상 PA++++의 자외선 차단제를 추천한다. SPF(Sun Protecion Factor)는 자외선 B 차단 지수로 SPF1은 20분의 차단 효과가 있다. 따라서 SPF50은 최대 1,000분의 자외선 B 차단 효과가 있다. PA(Protecion grade of UVA)는 자외선 A 차단 지수로 +가 많을수록 차단 효과가 우수하다. 야외활동 시에는 얼굴뿐 아니라 목, 팔, 다리까지 꼼꼼히 선크림을 발라주고, 또 땀이나 물에 노출되기 쉬우므로 물이나 땀에 강하고 수시로 덧바를 수 있는 선크림을 휴대하는 것이 좋다.

클렌징이 귀찮은 남성들을 위한 선크림?



❷ 애터미 앱솔루트 에센스 선, ❹ 애터미 선스틱

남성들이 원하는 선크림의 조건은 무엇일까? 첫째, 끈적임이 없고 둘째, 백탁현상이 없을 것, 그리고 여기에 클렌징까지 간편하다면 완벽할 것이다. 여성보다 피지분비가 많은 남성들은 끈적임 없는 선크림을 좋아하기 때문에 유기자차이면서 피지 컨트롤 기능이 있는 애터미 선스틱을 추천한다. 만약 퇴근이 늦어 클렌징을 소홀히 하는 경우가 많다면, 이지 워셔블 타입의 선크림을 추천한다. 이지 워셔블 타입이란 이중으로 세안할 필요 없이 클렌징폼이나 바디워시만으로도 클렌징이 되는 선크림으로서 애터미 앱솔루트 에센스 선이 제격이다.

가벼운 피부 보정 선크림을 원한다면?



❶ 애터미 선크림, ❷ 애터미 앱솔루트 에센스 선, ❸ 애터미 앱솔루트 스노우 톤업 에센스 선, ❻ 애터미 앱솔루트 어반 쉴드 선쿠션

2년 넘도록 마스크를 써오면서 여성들이 원하는 선크림 트렌드도 조금 달라졌다. 파운데이션을 답답하다고 여기며 가벼운 피부 보정이 되는 선케어 제품을 찾는 여성들이 많아진 것인데, 베이스 메이크업 효과를 가진 선크림을 찾는다면 애터미 선크림 베이지를, 프라이머 효과를 가진 선크림을 찾는다면 애터미 앱솔루트 에센스 선을 추천한다. 단독으로 사용해도 좋지만, 파운데이션이나 쿠션을 바르기 전에 바르면 피부 요철을 커버해 피부를 훨씬 빛나게 연출해준다. 만약 피부를 보다 맑게 케어하면서 톤 업 효과까지 느끼고 싶다면 애터미 앱솔루트 스노우 톤업 에센스 선이 제격이다.

아기들을 위한 선크림을 찾는다면?



❼ 애터미 세라베베 선 밀크

목욕 후 로션을 발라주려고 하면 울거나 도망가는 아이들이 있다. 이는 끈적이는 것을 싫어하기 때문인데, 이런 아이들에게 선크림을 발라주기란 여간 어려운 일이 아니다. 이런 아이들에겐 부드럽고 촉촉하게 발리는 묽은 제형의 선크림을 사용하는 것이 좋은데 애터미 세라베베 선 밀크는 끈적임 없이 산뜻하며 염소 성분이 없는 징크옥사이드를 사용해 더욱 안전하다. 또한, 피부 지질과 유사한 세라마이드 성분으로 피부 장벽 강화에도 도움을 준다.

민감한 피부를 위한 선크림을 찾는다면?



❺ 애터미 더마 카밍 선스틱, ❼ 애터미 세라베베 선 밀크

민감한 피부, 예민한 피부라면 자외선 차단 성분이 흡수되지 않는 무기자차를 고르는 것이 좋다. 무기자차란 '무기물(칼슘, 마그네슘, 티타늄 등 광물 유래물) 자외선 차단제'의 줄임말로 피부에 바르면 형성된 막이 자외선을 반사시켜 피부를 보호하는 선크림을 말한다. 피부 자극이 덜하고 바르자마자 바로 자외선 차단 효과가 나타나지만, 얼굴이 하얗게 들뜨는 백탁현상이 발생할 수 있다. 반면, 유기자차는 유기화합물(탄소와 결합한 다양한 화합물)을 사용한 자외선 차단제로 자외선을 반사하는 것이 아닌, 흡수된 자외선을 열로 바꿔 방출한다. 백탁현상이 적고 매끈하게 발리는 장점이 있다. 반면, 눈 시림 현상이 있을 수 있고 나가기 전 20~30분 전에 발라야 효과가 있다. 따라서 민감한 피부의 경우 피부 자극이 덜한 무기자차를 선택하고 피부 진정 효과가 있는 순한 식물성 성분의 선크림을 추천한다.

애터미 브라이티스 민트향 치약으로 올여름, 더욱 강력해진 상쾌함!

애터미 치약 라인업과 에디터의 사용 후기 공개

하루의 시작은 상쾌하게, 하루의 끝은 개운하게 만들어주는 그 이름, 치약! 치약 맛집 애터미에서 올여름 구강건강을 책임질 애터미 브라이티스 민트향 치약이 출시된다. 온종일 입안 가득 상쾌함을 남겨주는 애터미 브라이티스 민트향 치약의 특징과 더욱 탄탄해진 애터미 치약 라인업, 그리고 에디터의 사용 후기까지 담아봤다.



애터미 브라이티스 민트향 치약
Ⓦ **15,800원** Ⓟⓥ 5,600pv

입안은 상쾌하게! 성분은 안전하게!

다가올 8월, 애터미에서는 달콤한 맛 외에도 페퍼민트 향으로 입 안을 시원하고 상쾌하게 케어 하기를 원하는 소비자들을 위해 애터미 브라이티스 민트향 치약을 출시할 예정이다. 애터미 브라이티스 민트향 치약은 충치 예방과 치석이 침착되는 것을 막는 기본 기능을 충실히 수행하면서 브라이트닝 효과로 하얀 치아를 오래도록 지속해준다.

치약은 매일 사용하는 구강 위생용품 인만큼 성분 안전성이 무엇보다 중요한데, 애터미 브라이티스 민트향 치약은 식물유래 성분의 자일리톨과 세이지를 사용했고, 메틸파라벤, 프로필파라벤 등 합성보존제를 첨가하지 않고 식물성 에센스만을 함유하는 등 구강 건강을 더욱 생각했다. 또, 동물성 성분을 비우고 브이 라벨(V-Label) 비건 인증을 받았다. 브이 라벨(V-Label)의 비건 인증은 1970년 이탈리아 채식주의협회에 의해 개발된 비건 인증마크로 유전자변형식품(GMO)이나 동물성 원료를 활용하지 않은 제품에만 부여하는 믿을 수 있는 인증이다.

내게 맞는 애터미 치약 고르기

벌꿀 향 치약, 프로폴리스 치약으로 유명한 애터미 치약 플러스는 출시 이후 꾸준한 인기를 얻으며 2023년 1월 한국 기업평판연구소에서 조사한 브랜드평판지수에서 치약 부문 4위에 올랐다. 브랜드평판지수는 빅데이터 분석을 통해 소비자의 브랜드 관심도와 긍부정 평가를 반영하여 선정한다. 애터미는 애터미 치약 플러스 외에도 시린 이를 위한 기능성 치약인 이앤몸 치약, 아이들을 위한 키즈 내추럴 치약, 상쾌한 맛의 브라이티스 민트향 치약 등을 출시하며 소비자들의 선택의 폭을 넓혀가고 있다.

내게 맞는 애터미 치약 고르기

	애터미 치약 플러스	애터미 이앤몸 치약	애터미 키즈 내추럴 치약	애터미 브라이티스 민트향 치약
추천 대상	벌꿀 맛으로 부드러운 사용감을 원하는 분	잇몸질환으로 시린이 증상을 완화하고 싶은 분, 음식을 먹을 때 치아가 찌릿찌릿한 분	치약을 뱉지 못하거나 양치질이 서툰 아이	양치 후 상쾌한 쿨링감을 원하는 분, 치아 브라이트닝 효과를 원하는 분
가격	Ⓦ **16,800원** Ⓟⓥ 3,000pv (200g×5개)	Ⓦ **10,800원** Ⓟⓥ 4,000pv (100g×3개)	Ⓦ **13,800원** Ⓟⓥ 4,000pv (50g×2개)	Ⓦ **15,800원** Ⓟⓥ 5,600pv (150g×3개)

에디터의 애터미 브라이티스 민트향 치약 사용후기



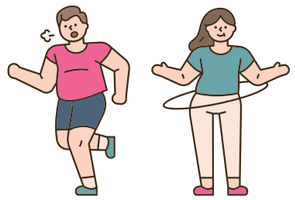
새롭게 출시되는 애터미 브라이티스 민트향 치약은 탁하지 않은 투명한 겔 제형으로 칫솔에 치약을 짜는 순간부터 깨끗한 느낌이 들었다. 그동안 애터미 치약 플러스에 익숙해진 탓인지 처음엔 맛이 조금 맵다고 생각됐는데 양치가 다 끝나고 난 뒤에는 매운 맛이나 텁텁함이 전혀 남지 않았고, 입 안에 상쾌함이 감돌아 하루 종일 개운한 느낌이었다. 그 상쾌함이 좋아서 다음날, 그다음 날에도 식사를 마치고 나면 계속 손이 가는 치약이 되었다. 식물 유래 성분과 부드러운 연마제 사용으로 치아에 자극은 줄이고 구강 청결과 잇몸질환에 도움을 준다. 민트 맛 치약을 찾던 한국과 글로벌 소비자들이 열광할 아이템이 될 것 같다.

다이어트는 이렇게!

슬림바디챌린지 우승자 3인의 다이어트 비법

뜨거운 여름, 두터운 지방을 뜨겁게 불태우고 싶지만 마음처럼 잘 되지 않는다면 주목하자. 여기, 드라마틱한 변화를 이끌어내며 다이어트에 성공한 '2022 슬림바디챌린지' 우승자 3인의 비법이 공개된다. 작심삼일, 급진급빠 등 여러 다이어트에 실패한 당신도 할 수 있다!

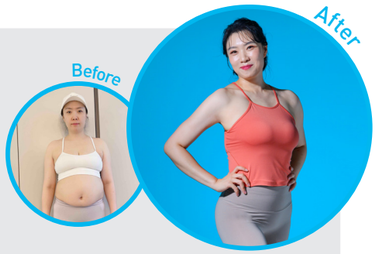
2022 슬바챌 우승자들은 어떻게 먹었을까?



슬림바디챌린지를 시작하면 눈바디 측정과 제품 인증사진을 통해 미션 완료 점수를 부여받게 된다. 이렇게 받은 미션 달성 점수와 인바디 변화량을 기준으로 100인을 선정하는데 이후 참가자들의 투표를 통해 최종 6인을 선정한다. 이렇게 선발된 '2022 슬림바디챌린지' TOP 6 중 세 명에게 우승비결을 들어봤다. 그 주인공은 김민희 다이아몬드마스터, 이경구 샤론로즈마스터, 김강애 다이아몬드마스터이다.

김민희 다이아몬드마스터

슬림바디 쉐이크와 나만의 비타민 워터로 감량했어요



65kg → 58kg

슬림바디챌린지를 통해 7kg 정도를 감량한 김민희 다이아몬드마스터는 슬림바디챌린지 전에는 소비자였지만 슬림바디챌린지로 자신감을 되찾아 애터미 사업도 시작하게 되었다. 무언가를 시작하면 끝을 보는 성격이라 슬림바디챌린지를 시작했을 때도 "나 1등 할거야"라며 주변에 외쳤는데 그 말이 현실이 되었다. 그녀의 비법은 아침, 저녁 등을 간편하면서도 단백질, 식이섬유 등이 풍부한 슬림바디 쉐이크를 대체식으로 마시며 한 끼 영양소를 채우고, 운동을 할 때마다 비타민 워터를 만들어서 마신 것이라 한다.
방법은 유산균 2포 + 파인자임 2포 + 비타민C 1포 + 메가비타민 1포를 물 500ml에 섞어 마시는 건데, 이렇게 마시면 소화에 도움이 될 뿐 아니라 운동할 때 에너지를 더해준다. 그리고 또 하나 열심히 마신 것은 차전자피 식이섬유다. 다이어트를 시작하면 식사량을 줄이면서 변비가 생기는 사람들이 많은데 차전자피 식이섬유로 많은 도움을 받아 차전자피 식이섬유와 사랑에 빠졌다는 후문. 그동안의 다이어트는 그냥 몸무게에만 집중한 것이라면, 슬림바디챌린지는 건강 면에서, 영양 면에서 지식을 많이 얻게 되었다고 한다. 지금은 그 지식을 바탕으로 자신감 넘치게 애터미 사업을 펼쳐나가고 있다.

이경구 샤론로즈마스터

운동 전후 프로틴 섭취로 근 손실을 예방했습니다



76kg → 67.6kg

복부지방으로 건강에도 이상이 생기면서 슬림바디챌린지에 도전하게 된 이경구 샤론로즈마스터는 가장 먼저 야식, 술, 커피를 끊었다. 대신 아침에는 트리플 업 프로틴을 마셨고 점심과 저녁에는 슬림바디쉐이크를 마셨다. 매일매일 슬림바디 쉐이크를 먹다 보니 질린다는 느낌이 들 때면 원당 약간과 미숫가루 약간을 추가해 훨씬 맛있고 든든한 한 끼를 만들었다. 한 끼에 필요한 영양소와 칼로리라 든든했다. 저녁 9시쯤 야식이 생각날 때면? 애터미 견과류를 먹었다. 이경구 샤론로즈마스터는 운동 전후로도 트리플 업 프로틴을 마셨는데 다이어트를 하는 동안 체지방과 함께 근육이 같이 빠져나가는 걸 예방할 수 있었다. 실제로 슬림바디챌린지가 다 끝나고 난 뒤 체지방은 줄어들고 근육은 늘어나는 결과를 보게 되었다. 이경구 샤론로즈마스터는 다이어트 후 몸이 가벼워지면서 다리 통증도 줄었고 잠도 편안하게 자고 있는 것이 가장 긍정적인 변화라며 올해는 슬림바디챌린지를 통해 배에 王 자를 만들어보고 싶다는 포부를 밝혔다.

김강애 다이아몬드마스터

건강기능식품을 잘 챙겨 먹으니 운동할 힘이 생겼어요



67kg → 58kg

김강애 다이아몬드마스터는 요가강사였다. 하지만 살이 잘 찌는 체질이라 다이어트를 달고 살았다는 김강애 다이아몬드마스터는 그동안 해봤던 다이어트에 비해 슬림바디챌린지가 훨씬 쉬웠다고 말한다. 전에는 식단을 제한하면서 먹고 싶은 걸 억지로 참고 배고픈 다이어트를 해왔는데, 슬림바디챌린지를 하면서는 라면 같은 간식이 먹고 싶을 때면 참지 않고 먹기도 했다. 대신 매일 슬림바디 쉐이크를 마셨고, 특히 슬림바디챌린지에서 권하는 모든 건강기능식품을 챙겨 먹었다. 슬림바디 쉐이크에는 대양 귀리와 차전자피를 섞어 마셔 맛과 포만감을 업그레이드했고, 애터미 슬림바디 풋사과 애플페논, 애터미 친생유산균, 바이탈컬러 비타민C, 멀티비타민, 이너콜라겐, 헤모힘까지 다이어트와 면역에 도움이 되는 건강기능식품을 챙겨 먹었다. 워낙 체력이 약하고 허약했던 터라 자주 피곤하곤 했는데 슬림바디챌린지를 하며 건강기능식품을 잘 챙겨 먹고 나니 운동할 힘이 저절로 생겨 그동안 하지 못했던 유산소 운동이 가능해졌다고. 한참 살이 쪘을 때는 아들의 박스티를 입고 수업을 한 적도 있었는데 슬림바디챌린지 덕분에 요가강사로서의 자존심도 회복했고, '요요가 없는 다이어트'라며 주변에 적극 추천을 하고 있다.



슬림바디 쉐이크 2.0
W 39,800원
PV 20,000pv



트리플 업 프로틴
W 44,800원
PV 22,000pv



차전자피 식이섬유
W 25,000원
PV 12,500pv



슬림바디 풋사과 애플페논
W 24,800원
PV 11,000pv



대양귀리
W 26,000원
PV 10,500pv



친생유산균
W 56,800원
PV 21,500pv



파인자임
W 14,200원
PV 5,500pv



바이탈컬러 비타민C
W 20,800원
PV 7,500pv



바이탈 메가비타민C 2000
W 29,000원
PV 13,000pv



바이탈컬러 멀티비타민
W 35,000원
PV 12,500pv



이너콜라겐
W 34,800원
PV 17,000pv



헤모힘
W 88,000원
PV 44,000pv



2023년 2월 PMC-ATOMY 예수병원 현판식

PMC-ATOMY 예수병원, 최고 의료서비스와 프론티어 지향할 것

국제의료협력단과의 유기적 협력 통해 더 좋은 의료서비스 제공

최근 애터미는 PMCI와 전주예수병원과 함께 캄보디아에 'PMC-Atomy 예수병원'의 설립을 위해 예수병원 유지재단에 총 34억 원을 기부했다. 또 'PMC-Atomy 예수병원'과의 협업을 통해 캄보디아 전역의 의료 빅데이터 축적 및 타 의료기관과 협업체계를 구축하며 보다 효과적인 의료 지원을 맡을 'PMCI((People for Medical Cooperation International, 국제의료협력단)'에 21억 원을 기부하며 캄보디아의 의료 수준 향상에 큰 역할을 하게 됐다. 과연 캄보디아의 의료 현실은 어떤지, 또 PMC-Atomy 예수병원은 얼마나 도움이 될지 직접 캄보디아 현지에서 의료 활동을 하고 있는 PMCI 단원에게 물어봤다.

Q. 캄보디아 의료의 현실을 자세하게 설명해 주세요.

A. 2014년 기준 영아사망률은 28명으로 우리나라보다 10배 정도 높습니다. 5세 이하 사망률은 29명으로 우리나라의 0.1명과는 큰 차이가 납니다. 2012년 기준 인구 1,000명당 의사와 간호사 수는 각각 0.169명과 0.791명에 불과한데, 문제는 의료인을 키워낼 의과대학 등의 시스템이 미비하다는 것입니다. 캄보디아 정부에서도 의료 인력의 양적, 질적 향상을 위해 노력하고 있습니다만 아직 이렇다 할 성과는 보이지 않고 있습니다. 최근에는 현대식 의료서비스 제공을 위해 태국, 일본, 베트남에서 민간 종합병원을 설립 운영하고 있지만 대부분 고소득층을 위한 것이며, 일반 국민들을 위한 현대식 의료서비스를 제공하는 공공병원이 부족한 상황입니다.

Q. 현장에서 직접 목격한 안타까운 사례들을 얘기해 주세요.

사례 1. 프놈펜에서 약 200Km에 위치한 지역에 홍수가 나면서 캄보디아 정부의 요청으로 모바일 진료를 갔을 때였습니다. 하반신 마비 환자를 만나게 되었는데 CT 검사 결과 척수신경에 발생한 종양 때문이라는 것을 알게 되었습니다. 일찍 알았다면 수술을 통해 일상 회복이 가능했지만 가난으로 병원에 갈 수 없어 수술이 불가능할 정도로 방치되었던 것입니다.

사례 2. 사고로 인해 경골과 비골이 골절됐지만 검사를 받을 비용도 없는 가난한 환자였습니다. 다행히 정부병원 담당자와 마을 면장으로부터 호의적인 반응을 이끌어내 프놈펜 병원에 입원, 성공리에 수술을 했습니다. 자칫 평생 장애를 안고 살아갈 뻔한 환자분과의 만남은 영혼을 사랑하는 하나님의 마음을 직접 만나게 된 큰 은혜이자 특권이었습니다.

Q. 캄보디아 의료 현장에서 가장 시급한 것은 무엇인가요?

A. 의료서비스를 이용하는데 문턱이 너무 높다는 사실과 의료인의 수가 많이 부족하다는 것(특히 시골 지역)을 꼽을 수 있습니다. 또 하나 시급한 것은 의사들의 교육 부재입니다.

Q. 이동 진료가 얼마나 현지인들에게 효용이 있는지 말씀해 주세요.

A. 캄보디아는 의사와 간호사가 현저히 부족하고 각 지역마다 공공보건소나 후송병원은 있지만 시설은 낙후되었고 치료활용도가 낮습니다. 이러한 상황에서 이동 수단과 적절한 도로가 없으면 진료받기 어려운 계층이 대부분인 지방으로 찾아가는 이동 진료 서비스는 매우 효과적인 의료 활동입니다. 애터미에서 제공된 의료 장비가 탑재된 이동 진료 차량을 통해 필요한 검사 및 진단을 제공할 수 있게 된 겁니다. PMCI는 일회성 진료의 단점을 보완하기 위해서 추적검사 및 치료팀을 운영하고 있습니다. 또한 캄보디아 사망원인 가운데 큰 비중을 차지하고 있는 뇌졸중과 연관된 고혈압, 당뇨 환자를 지속 관리함으로써 'PMC-Atomy 예수병원'의 핵심 진료 영역 중 하나인 재활 의학팀과 협력을 통해 관련 영역에 크게 기여할 수 있을 것이라 생각합니다.



캄보디아 이동 진료 현장

Q. PMC-Atomy 예수병원의 개원에 거는 기대는?

A. 첫 번째는 의료를 통해서 사회적 가치를 실현함으로써 환자들의 건강뿐 아니라 의료서비스가 필요한 사람들에게 자신 있게 권할 수 있는 의료기관이 되기를 기대합니다. 두 번째로는 모두에게 열린 병원이 되기를 희망합니다. PMC-Atomy 예수병원은 타 병원들과의 네트워크를 통해 의료 시설 및 장비, 인력체계를 이용할 수 있도록 편의를 제공할 예정입니다. 이를 통해 전문적인 인력을 적극적으로 활용할 수 있고 전문적인 진료를 위해서 시설과 장비를 갖춰야 하는 많은 의사들이 부담 없이 공동으로 이용하게 함으로써 의료비 절감 및 다양한 임상경험과 지식 전수가 가능할 것입니다. 마지막으로 최고 의료서비스와 프론티어를 지향하는 병원으로 성장할 것을 기대하고 있습니다. 캄보디아의 의료계에 최고의 진료 서비스로 선도하고, 캄보디아에서 하고는 있지만 도움이 더 필요한 영역에 진출함으로써 그 분야를 선도하고 갭을 좁히는데 집중하는 것입니다.

Q. 이동 진료와 PMC-Atomy 예수병원은 어떻게 협업하게 될 것인지 설명해 주세요.

A. 현재 이동 진료의 역할을 감당하고 있는 PMCI는 비영리단체로서 전적인 후원에 의지해야 하고 지속적으로 자원을 소비하는 구조라는 한계가 있습니다. 이 한계를 PMC-Atomy 예수병원이 메우게 될 것입니다. 또 다른 부분으로는 인적교류가 있습니다. 이동 진료 자체가 가지고 있는 진단 및 치료 방법의 한계로 인해 의료진의 훈련과 교육의 기회가 제한되게 되어 빠르게 발전해 가는 현대 의료영역에 소외될 가능성이 있습니다. 이를 PMC-Atomy 예수병원과의 인력교류를 통해 더 좋은 의료서비스를 제공할 수 있게 되고, 두 기관 간에 유대감과 사회적 가치를 공유할 수 있게 될 것입니다.

GLOBAL
ATOMY NEWS

빛나는 꿈을 현실로 만들어 가는
애터미의 노력과 열정을 소개합니다.

애터미, 연태시 고신기술산업개발구와 포괄 협력에 합의

중국 산동성 연태시 정더옌(鄭德雁) 시장이 애터미파크에 방문했다. 지난 3월 22일, 정더옌 연태시정부 시장을 비롯한 연태시 공무원 10명은 애터미와의 협력을 공고히 하기 위해 충남 공주시 애터미 본사를 찾았다. 이날 애터미는 연태시 정부와 '연태 고신기술산업개발구와 애터미 주식회사 발전협력'에 관한 양해각서를 체결했다. 정더옌 연태 시장은 "애터미 브랜드센터는 매우 중요하며 이를 통해 더 큰 시장을 바라볼 수 있게 될 것"이라며 "애터미를 통해 세계 여러 곳의 좋은 제품이 중국 소비자에게 유통되고 중국의 좋은 제품들이 애터미 통해 전 세계 소비자에게 전달될 수 있길 바란다"고 말했다.이 자리에서 애터미는 중국법인의 새로운 전자상거래 플랫폼에 필요한 EDI 인증 취득을 위해 연태시의 적극적인 협조를 당부했다. 애터미 중국법인이 EDI 인증을 받게 되면 연태시 전자상거래 발전은 물론 지역경제 발전에 더욱 큰 기여를 할 수 있다. 최승곤 애터미 대표는 "애터미는 소비자의 이익을 위해 목숨 걸고 일하는 회사"라며 "중국법인은 한국 본사보다 더 모범적이고 소비자에게 도움이 되는 회사로 성장할 것"이라고 말했다.



애터미 해양 심층수, 독일 iF 디자인 어워드 2023 본상 수상

애터미가 해양심층수 용기 디자인으로 세계 3대 디자인 어워드인 'iF 디자인 어워드'에서 'Packaging' 카테고리 본상을 수상했다. 이번 어워드는 전 세계 57개국에서 총 1만 1,000여 개의 제품이 출품됐다. 애터미 해양심층수는 각국 전문가들로 구성된 132명의 심사위원단으로부터 우수한 평가를 받으며 수상작으로 선정됐다.
블루마린 프로젝트의 일환으로 진행된 애터미 해양심층수 용기 리뉴얼은 프리폼 용량을 줄이고 라벨을 없앰으로써 연간 24톤의 플라스틱을 절감하게 되었다. 이는 매년 약 이산화탄소 82톤 배출을 절감하는 것이며 9,000그루의 나무를 심는 효과와 동일하다. 이번 수상은 '2022 굿 디자인 어워드'에 이은 두 번째 디자인 어워드 수상으로, 디자인 분야에서도 애터미의 절대품질 절대가격이 통용된다는 것을 의미한다. 디자인랩 관계자는 "앞으로도 끊임없는 연구와 개발을 통해 차별화된 제품으로 고객 성공에 보탬이 되도록 할 것"이라고 밝혔다.



우즈베키스탄 법인, 그랜드 오픈

우즈베키스탄 법인이 지난 4월 22일, 그랜드 오픈식을 단행했다. 이날 그랜드 오픈식에는 박한길 회장을 비롯한 애터미 임직원, 이혜정 임페리얼마스터와 홍연구 임페리얼마스터 등 주요 리더 사업자들과 우즈베키스탄, 카자흐스탄, 키르기스스탄 등지의 사업자 2,000여 명이 자리했다. 온라인으로 참석한 회원들까지 합하면 무려 1만여 명이 이날의 그랜드오픈 행사를 지켜봤다. 인터콘티넨탈 타슈켄트 호텔에서 열린 그랜드 오픈 행사는 웅장한 중진기고 퍼포먼스로 포문을 열었다. 이어 권석균 해외사업부 상무의 환영사와 홍연구 임페리얼마스터의 축하강연이 진행됐다. 박한길 애터미 회장은 "애터미는 제품 경쟁력으로 할인마트와 경쟁하는 세계 최초이자 유일한 직접판매 기업"이라며 "오늘 이 자리에 모인 여러분과 함께 애터미는 지속가능한 성공을 이루어나갈 것"이라고 말했다.



중국법인, 티베트 학생들에 생필품 기부

애터미 중국법인이 3월 28일 '아이의 수호자' 프로젝트 일환으로 티베트 메도그군의 중앙학교에서 생필품 기증식을 가졌다. 티베트 메도그현 중앙학교는 외딴 지역에 있는 학교로, 일부 여학생들은 기본적인 생활에 어려움을 호소하고 있다. 이를 위해 애터미는 이 학교 여학생 200여 명에게 생리대와 세면도구를 기증했다. 또, 필요한 생리대를 제공한 것에 더해 생리주기 등 생리에 대한 과학적인 이해를 위한 교육을 제공했다. 애터미 중국법인은 앞으로도 오지의 소녀들에게 사랑과 따뜻함을 전하고 소녀들의 신체 건강을 돌보는 책임과 의무를 다하겠다고 밝혔으며, 이를 통해 긍정적인 사랑의 에너지를 전달하고 이들 학생들이 건강하게 자라도록 돌볼 것이라고 덧붙였다.



애터미 차이나, GPTW 중화권에서 정식 인증 수상

애터미 중국이 '일하기좋은 기업(Great Place to Work, GPTW)' 인증을 받았다. 중국 법인은 최근 상해 페닌슐라 호텔에서 열린 GPTW 중화권 인증 수여식에서 GPTW 중화권의 정식 인증을 수상했다고 밝혔다. 이날 수여식에는 74개 회사에서 총 300여 명의 임직원이 참석했다. 일하기 좋은 기업이란 상사와 경영진에 대한 신뢰, 업무와 조직에 대한 강한 자부심, 동료들 간의 동료애가 높아 조직 구성원들이 열정을 다해 일하는 기업을 일컫는다. 선정 절차는 전 세계 공통이며, 구성원의 신뢰지수(Trust Index)와 기업 문화(Culture Audit)에 대해 평가한다. 애터미 중국 관계자는 "이번 수상은 영혼을 소중히 여기고 고객의 성공을 목표로 하는 애터미의 신념을 실현하기 위한 계기"라며 "애터미는 일하기 좋은 기업이자 사업하기 좋은 기업으로 중국 대륙에서 자리매김할 것"이라고 말했다.



애터미 대만, 해양심층수 국제 물 시음회서 은상 수상

애터미 대만의 해양심층수가 'Berkeley Springs International Water Tasting'에서 정제수(Best Purified Drinking Water) 부문 은상을 수상했다. 버클리 스프링스 국제 물 시음회는 세계 최고의 권위와 전통을 자랑하는 물 시음회다. 올해 시음회에는 전 세계에서 100개에 가까운 음용수 제품을 출품했다. 애터미 대만의 해양심층수는 대만 해역의 해양심층수 취수 구역 수심 662미터에서 취수했다. 해양심층수는 생물 성장에 필수적인 영양염류가 풍부하고 미네랄 밸런스가 뛰어나다. 애터미 대만 관계자는 "국제적 권위를 자랑하는 물 시음회에서 수상하게 돼 기쁘다"며 "인체의 70%가 물인 만큼 애터미 100% 해양심층수로 건강을 챙기시기 바란다"고 말했다.





내 나이 일흔둘, 이 나이에 꿈이라니!

모처럼 교육센터에 활기가 넘친다. 코로나로 인해 마스크 밑에 숨겼던 화사한 웃음이 샛노란 영춘화처럼 곱디곱다. 작은 동산이 옮겨 간 듯 의기에 찬 모습들이 둥그렇게 둘러앉아 각자의 꿈이 담긴 인생 시나리오를 펼쳐놓고 꿈을 공유한다. 오늘의 미팅 주제는 인생 시나리오 발표와 다음 주에 있을 석세스 참여에 대한 내용이다.

애터미를 만난 지 7년 세월이 지나는 사이 어느덧 70이 훌쩍 넘었다. 스폰서 파트너를 통틀어도 나이만큼은 단연 일등이다. 그러나 성공을 향한 열망 또한 일등이기를 고집하는 나는, 늘 젊은 사업자들에게 동기부여가 되겠다고 다짐한다.

많은 세월이 흐른 만큼 여러 일들이 있었다. 힘든 내색 없이 밝은 웃음으로 밑동을 받치는 고단함을 감수했던 자랑스러운 내 스폰서는 스타마스터가 되었고, 4명의 다이아몬드마스터, 그리고 많은 판매사가 탄생했다. 더 큰 기쁨은 파트너와 나란히 함께 샤론로즈마스터로 승급한 일이다.

우리는 자랑스러운 애터미인이다. 동반 성장의 꿈 양쪽에 두 명 두 명이 머리 맞대고 겸손히 섬기는 자세로 사랑을 펼쳐야 함께 성장하는 비밀이 마케팅 속에 숨어있다. 성공하기 위해서는 누군가를 밟고 일어서야 하는 것이 보편적인 생각인데, 애터미는 다르다. 애터미는 또 다른 누군가를 성공시켜야만 내가 성공할 수 있는 구조다. 이 얼마나 환상적인 일인가.

그래도 먼 길을 가야 하기에 조급함이 생기기도 한다. 하지만 조급함은 때로 일을 망치기도 한다. 금방 일어나지 않는 소득에 만족하지 못하고 왔다 갔다 하는 사람들이 있어 안타까울 때가 있다.

그런 점에서 애터미 사업은 놀이처럼 즐기면서 하는 것도 좋을 것 같다. 건강을 위해 바쁜 시간 쪼개어 산책하는 중이거나 가끔은 친구와 동행하여 소소한 추억을 꺼내 보는 시간에도 애터미 제품이 끼워 넣어보면 어떨까? 그러면 그들의 세면대 위에 식탁에 그리고 화장대에 애터미 제품이 올려지게 하는 요술을 부릴지 모를 일이다.



나는 희망없이 고독할 나이에 애터미 덕분에 꿈을 갖게 되었다. 꿈을 가졌으니 내게 주어진 이 삶이 성공이라 말해도 되지 않을까?

잠시 이 세상 다녀가는 소풍 같은 인생길에 꽃씨를 뿌리듯 전하는 정보는 이제 나의 소명 같은 일이 되었다. 여기저기 뿌린 씨앗이 싹 틔워 푸른 초원이 되고, 탐스러운 꽃송이가 활짝 피어난다면 더없이 좋은 일이겠지만, 만에 하나 잎만 무성하다 해도 최선을 다해 살았으니 후회 없는 삶일 것이다. 반드시 따라오는 애터미 보상 플랜이 내 노후를 책임지고 그 후에는 사랑하는 자식들이 기댈 수 있는 언덕이 되는 것을 상상하니 잠시 주춤하던 마음이 다시 바빠진다.

처음 애터미 석세스아카데미에 참석했던 그때의 기억이 새롭다. 큰 강당을 꽉 채운 수많은 사람 속에 한 사람으로 앉아 뜨거운 열기에 서서히 스며들고 있었다. 비바람 태풍에도 끄떡없을 완벽한 시스템임을 처음부터 알았을까? 뭔지 모를 뜨거움이 희망으로 다가오다가 육십 중반으로 가고 있는 내 나이가 또 기를 꺾어놓기도 했다. 복잡한 마음이 잠시도 자리를 뜰 수 없게 만들었고 박한길 회장님의 열띤 강의에 매료되어 나도 할 수 있겠다는 희망이 머리로 가슴 속으로 파고들었다. 1박 2일 내내 머릿속에 동그라미를 그리며 '이 일 안 하면 나만 바보지' 하는 생각을 굳히고 집으로 돌아왔다.

그러나 시작 첫날부터 주변의 싸늘한 시선에 기가 꺾였다. 남편은 그 나이에 꿈이라니 했고 친한 친구는 그 나이에 돈독이 올랐냐고 했다. 어떤 일을 할 때 오기가 때론 힘이 될 때가 있다. 오기가 용기가 되어 이미 사용하고 있던 화장품을 또 다른 친구에게 전했고 싸고 좋다는 첫 답을 얻어내며 그때부터 지금까지 애터미와 나는 열애 중이다.

나는 이번 달 신규 한 분을 초대하여 석세스장으로 모셔 가기로 했다. 처음 내가 느꼈던 똑같은 비전을 느낄 수 있기를 바라면서. "애터미 해봤는데 돈 안 된대요." 신규 분이 했던 말이다. "70줄에 들어선 나도 연금 소득을 올리고 월 천을 향해 가고 있는데 말도 안 되는 그런 말에 네 꿈을 빼앗길래, 아무 말 말고 이번에 나 따라가자."

그리하여 얻어낸 약속이다. 다시 내가 해야 할 일은 처음에 그랬듯이 신규 회원을 찾아 석세스로 이끄는 일이다. 쉬운 일은 아니지만 성공으로 가는 지름길이기 때문이다.

나는 지난 연말에 다짐한 계획을 실천하기 위해 노력 중이다. 나이 많고 능력 없는 내 실력으로 성공할 방법은 타인과 협력하는 것이 최상인 것 같다. 이래도 저래도 포기하지 않는다면 늦고 빠름의 차이가 있을 뿐 누구나 성공할 수 있는 제도를 마련한 애터미에 세계인이 열광하고 그 안에 내가 있다. 창가에 노니는 햇살이 센터 식구들의 꿈을 응원하는 듯 눈부시게 반짝인다.

물론 본래 우리 사람의 마음이 갈대라 부정과 긍정이 시소를 타고 때로는 마음을 흔들어 놓기도 하지만, 우리는 번번이 부정을 이기고 긍정 편에 서서 감사하며 서로의 마음을 껴안는다. 오늘 미팅 마무리는 절망의 늪에 빠진 튀르키예를 돕기 위해 챙겨온 옷을 포장하여 애터미 교육센터 이름으로 배송하고 작지만 십시일반으로 모은 금액을 송금하는 것으로 마무리했다.

"모르는 사이 서서히 회장님을 닮아 가네." 내 말에 모두가 박장대소한다.

우리는 이렇게 선한 부자들의 클럽 속에 들기 위해 애터미 안에서 묵묵히 시간의 탑을 쌓아가는 중이다.



황다연
샤론로즈마스터

자강불식 후덕재물
自强不息 厚德載物

Editor _ 이성현

동양 최고의 고전이자 철학 서적이라 할 수 있는 주역(周易)은 64개의 괘(卦)로 이루어져 있는데, 맨 먼저 나오는 괘가 바로 건괘(乾卦), 곧 하늘의 괘를 말한다. 여기에는 '군자이자강불식(君子以自强不息)'이라는 말이 나온다. 이를 풀이하면 '군자는 쉼 없이 힘써 스스로 강해져야 한다'는 말이다. 그러니까 자강불식은 일반대중에게 하는 말이 아니라 군자라고 불리는 소수의 사람들에게 하는 말이다.

군자는 오늘날 개념으로는 신사·숙녀이고 리더다. 곧, 건전한 상식을 갖춘 민주시민이고 일반 대중을 앞에서 이끌고 가는 사람이다. 만일 건전한 상식을 갖추지 못한 사람이 앞장서서 간다면 어떻게 될까? 이는 마치 소경이 소경을 인도하는 것과 같이 모두 함께 구렁텅이에 빠지고 말 것이다. 당신은 군자인가, 아니면 소인배인가? 신분 제도가 없는 우리나라에서는 누구든지 군자가 될 수 있다. 그러나 아무나 되는 건 아니다. '자강불식(自强不息)' 할 수 있는 사람만이 군자가 될 수 있다.

스스로 강해져야 한다는 것은 스스로 탄탄한 실력을 갖추어야 한다는 것을 의미한다. 그러기 위해서는 불식(不息), 곧 중도에 포기하지 말아야 한다. '나'를 둘러싼 환경은 끊임없이 변화하는데, 중도에 힘쓰기를 포기해버리면 '강함'을 유지할 수가 없다. 승리하는 자는 포기하지 않고, 포기하는 자는 승리할 수 없다.

그럼 어떤 사람이 진실로 강해질 수 있는가? 자신을 이기는 사람만이 가능하다. 노자 도덕경에는 다음과 같은 말이 있다. "남을 아는 자는 지혜롭고, 자신을 아는 자는 현명하며, 남을 이기는 자는 힘이 있고, 자신을 이기는 자는 강하다."

노자는 자승자강(自勝者强)이라 말했다. 이는 '자신을 이기는 자는 강하다'는 뜻이다. 2,500여 년 전에 쓰인 고전에 이런 말이 실려 있다는 것은, 예나 지금이나 자신을 이기는 것이 지극히 어렵다는 것을 말해준다. 다른 측면에서 보면 자신을 이기는 사람은 '자신과의 약속을 지키는 사람'이다. 우리는 통상 어떤 목표를 세우고 추진하다가 모종의 난관에 부딪히면 중도에 포기하면서 그럴듯한 핑계를 만들어낸다. 그런데 이는 자신과의 약속을 저버리는 행위기도 하다. 자신을 이기는 사람은 핑계가 아닌 '그럼에도 불구하고' 목표를 달성해낸다. 노자는 이런 사람을 진짜 '강한 사람'이라 했다. 강한 사람은 남을 이기는 사람이 아니라 자신을 이기는 사람이다. 자신과의 싸움에서 지면 그 어떤 것도 이룰 수 없다.

주역의 두 번째 괘는 곤괘(坤卦), 즉 땅의 괘이다. 여기에는 군자이후덕재물(君子以厚德載物)이라는 말이 나온다. 이를 풀이하면, '군자는 덕을 두터이 쌓아 만물을 싣는다'는 의미로 다시 말해, '군자는 덕을 두터이 쌓아 모든 사람을 포용한다'는 뜻이다. 땅이 온갖 만물을 포용하듯이 군자도 만인을 포용해야 한다는 뜻이다. 역시 후덕재물을 해야 하는 주체도 군자, 곧 리더다. 그러니까





자신이 소인배가 되고 싶은 사람에게는 요구되지 않는 덕목이다. 자신은 리더가 되기 싫고 그저 졸졸 따라다니는 추종자로 만족하는 사람은 후덕재물 하지 않고 자신만 생각하면 된다. 후덕재물 하지도 않으면서 리더가 되겠다고 하면 조직을 망친다.

'자강불식 후덕재물'은 하늘의 이치와 땅의 이치를 말하는 것으로, 리더가 되겠다고 하는 사람은 반드시 갖추어야 할 덕목이다. 중국 북경대와 쌍벽을 이루며, 중국의 MIT라 불리는 칭화대학(淸華大學)의 교훈(校訓)이 바로 '자강불식 후덕재물'이다. 청화대학은 1911년 베이징에 설립되었고, 1928년 국립대학으로 승격된다. 이 교훈은 중국의 근대 사상가이자 교육가인 량치차오(梁啓超)가 1914년 청화대학에서 군자를 주제로 연설하면서 주역에서 따온 '자강불식 후덕재물'을 언급한 것인데, 1917년부터 청화대학의 정식 교훈이 되었다. 청화대학이 배출한 인물들로는 중국의 전 국가주석 후진타오(胡錦濤)와 현재의 국가주석인 시진핑(習近平), 1957년 나란히 노벨물리학상을 수상한 리정다오(李政道), 양전닝(楊振寧) 등이 있다.

'자강불식 후덕재물'은 애터미 사업에도 그대로 적용되는 진리이다. 경제법칙은 곧 자연법칙이다. 이 경제법칙에 따라 중도에 포기하지 않고 열심히 강해져야 한다. 그리고 두터운 덕을 쌓아 만인을 포용해야 한다. 이렇게 하면 애터미 사업에 성공할 수 있다. 세상에 공짜는 없다. 쉼 없이 발전하지 않고 성공하는 법은 없다. 덕을 쌓는다는 것은 무엇인가?

한마디로 남을 배려하고 베푸는 것이다. 배려와 베품은 결코 손해 보는 일이 아니다. 궁극적으로는 베푸는 것보다 더 많은 베품을 받는다. 이것이 자연법칙인 작용과 반작용의 법칙이다. 형이상학적인 것 같은 인간관계도 사실은 '주고받는 관계'이다. 주지 않으면 받을 수 없다. 덕을 베풀면 덕으로 돌아온다. 그렇다면 리더와 추종자들 중 누가 더 많이 베풀어야 하는가? 리더의 위치에 있는 사람이 더 많이 베풀어야 한다. 리더는 누리는 사람이 아니라 베푸는 사람이다.

따라서 장차 애터미 리더가 되겠다고 하는 사람들의 필수 덕목은 바로 '자강불식 후덕재물'이라 하겠다. 한마디로 리더가 되겠다고 하는 사람은 '끊임없이 노력해서 실력을 쌓아야 하고, 두터운 덕으로 추종자들을 포용해야 한다. 리더의 위치에 있는 사람이 게으름을 피운다거나, 만사를 다 아는 것처럼 교만을 떤다거나, 베풀기는 커녕 대접받으려고만 한다면 그는 리더십을 제대로 발휘할 수 없다. 그런 사람들은 추종자들의 자발적인 응종을 이끌어낼 수 없다. 그런 사람은 신뢰받지 못한다. 우리 모두 '자강불식 후덕재물'하는 리더가 되자. 이를 통해 나도 성공하고, 파트너들도 성공하여 궁극적으로 애터미는 100년 기업이 될 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



온라인 판매업자들의 판매 유형에 따른 위법사항

필수표시사항과 관련된 판매유형별 위법사항



다단계판매의 본질적인 모습

다단계판매는 흔히 방문판매, 후원방문판매 등과 함께 직접판매의 한 유형으로 분류된다. 직접판매 방식은 사람과 사람이 만나 제품을 판매하거나 사업자를 모집하는 것이 그 본질적인 모습이다. 이러한 다단계판매원들의 사업 방식을 보호하기 위해 대다수의 다단계판매업자들은 다단계판매원들이 온라인 상에서 제품을 판매하는 것을 금지하고 있다. 그렇지만 여전히 온라인에서 직접 제품을 판매하거나 온라인 판매업자에게 제품을 공급하는 다단계판매원들이 존재하여 직접판매방식을 기반으로 하는 다단계판매업 전반에 악영향을 끼치고 있는 상황이다.

온라인 판매업자들의 불법적인 판매방식

필자는 다단계판매에서 유통되는 제품을 온라인 상에서 판매하는 판매업자들의 판매방식이 가지고 있는 불법성에 대해 논해보고자 한다. 이번 글에서 언급할 판매방식은 크게 세 가지 인데, 첫 번째 판매방식은 외부상자 없이 제품의 내용물만 일반 택배상자에 담아 판매하는 방식이다. 다단계판매원들이 주로 취급하는 제품 중 대표적인 상품군이 건강기능식품이다. 건강기능식품을 판매할 때에는 식품표시광고법에서 필수적으로 기재하라고 정해놓은 사항을 빠짐없이 기재하여야 한다. 건강기능식품의 겉면에 디자인 적인 요소보다 글씨가 빼곡하게 인쇄되어 있는 것은 바로 이런 이유에서이다. 만약 온라인에서 제품을 판매하면서 외부상자 없이 내용물만 판매할 경우 식품표시광고법에서 규정하고 있는 필수기재사항의 대부분을 누락한 채 판매하는 것에 해당한다.

두 번째 유형은 외부상자에 기재된 유통기한, 제품명, 원재료명 등의 기재사항들을 칼 등으로 오려내고 판매하는 방식이다. 식품표시광고법에서 정하고 있는 필수기재사항들은 단 하나라도 누락한 채로 판매하면 안 된다. 그렇기 때문에 제품 외부상자에 표기된 유통기한이나 제품명 등의 필수표시사항을 오려내고 판매하는 것은 필수기재사항이 누락된 채로 판매하는 것으로 외부상자 없이 판매하는 것과 마찬가지로 식품표시광고법 위반에 해당한다.

세 번째 유형은 외부상자에 기재된 필수표시사항을 제거한 후 자체적으로 제작한 라벨을 부착하거나 도장 형태로 제작하여 날인하여 판매하는 방식이다. 언뜻 보기에는 필수기재사항이 적혀있어서 식품표시광고법 위반이 아니라고 생각할 수도 있을 것이다. 그렇지만 식품표시광고법에서는 필수표시사항을 라벨로 부착하는 형태로 수정하기 위해서는 매우 까다로운 조건을 두고 있다. 온라인에서 이러한 방식으로 제품을 판매하는 업체는 당연히 식품표시광고법에서 정하고 있는 절차를 거치지 않고 라벨로 필수표시사항을 재부착하여 판매하고 있는 실정이다. 또한 식품표시광고법상 유통기한은 라벨을 이용하여 재부착하는 것 자체가 허용되지 않는다.

앞서 설명한 세 가지 유형 모두 식품표시광고법을 위반한 판매방식에 해당하고, 이는 5년 이하의 징역 또는 5천만 원 이하의 벌금형에 처해질 수 있는 범죄행위이다.

소수의 잘못된 선택으로 다수의 피해자가 발생

대부분의 다단계판매는 가입된 회원들을 대상으로만 제품을 판매하는 형태로 운영되고 있다. 그렇기 때문에 다단계판매 기업에서 운영하는 사이트에서 판매되는 것이 아니라면 중간에 제품을 전달한 다단계판매원이 개입되어 있을 수 밖에 없다. 다단계판매원들이 사업을 진행하면서 가장 힘들어하는 문제 중 하나가 온라인 재판매인데 다단계판매원 스스로가 온라인재판매라는 문제를 야기하고 있는 것이다. 물론 온라인 판매업자들과 결탁하여 변칙적인 방식으로 사업을 진행하는 다단계판매원들보다 착실하게 정상적인 방법으로 사업을 진행하는 다단계판매원들이 훨씬 많을 것이다. 그렇지만 그 소수 다단계판매원들의 그릇된 행위로 인해 발생하는 피해는 실로 막대하다. 본인이 다른 다단계판매원들에게 큰 피해를 주고 있는 온라인 재판매에 참여하고 있는 건 아닌지, 본인의 상하위 회원이 온라인 재판매업자와 결탁하여 사업을 진행하고 있는 것을 알면서도 묵인하고 있는 건 아닌지 돌아보아야 한다.

그리고 현재 대부분의 온라인 판매업자들은 앞서 설명한 세 가지 방식으로 제품을 판매하고 있다. 이러한 업자들의 판매방식은 식품표시광고법 위반에 해당하므로 다단계판매원들은 이와 같은 사실을 숙지하여 일반 소비자들에게 설명하고 대응할 수 있어야 한다. 다단계판매업자들은 여러 가지 방면에서 온라인 재판매를 막기 위해 노력하고 있으나 다단계판매원들의 적극적인 협조가 없이는 불가능한 일이다. 다단계판매업자와 다단계판매원 모두가 온라인재판매 근절이라는 목표를 향해 함께 노력해야 한다.

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



이혜정 임페리얼마스터


이혜정 임페리얼마스터, 한때는 치과 납품사업으로 꽤 많은 돈을 벌었다.
OO치과
원장님, 이번 주에 뭐 필요하신 것이?
아이고...죄송합니다. 간호사가 인터넷으로 구매를 해서...
세상은 인터넷으로 이어지고... 사업은 직거래에 밀려 내리막길
터덜
터덜
휘이잉
휘잉
뭐 할만한 일이 없을까...
덜컹
혜정아!
이번엔 진짜 괜찮은 네트워크마케팅 회사를 발견했어.
오빠, 미쳤어?
그렇게 당하고 또 네트워크마케팅 타령이야?
진짜 확실해. 이번에도 안 되면 공사판 막노동을 할지라도 다시는 안할게.
그걸 말이라고 해? 도대체 몇 번째줄은 알아?
이번에 만일 애터미라는 거 하면 정신병원에 처넣을 줄 알아.
결국 오빠는 애터미 사업을 시작하고...가입비가 없다는 말에 마지못해 이혜정도 가입한다.
가입은 해 주지만 더 이상은 입도 뻥긋하지 마
알았어 알았어. 나중에 나한테 고마워할거야.
흠..이 애터미 화장품은 괜찮네. 제대로 만들었어.
하지만 네트워크 마케팅이잖아. 하면 안되는 거야.


화장품이 자꾸 눈에 아른거리네.
저저...왜 저게 자꾸 돈으로 보이지?
이렇다할 수입도 없어, 전기세 가스비 등 고지서는 쌓이고...
이를 어째... 방이 냉골인데 가스 끊어졌다는 최고장이...
덜덜덜
난 견딜만 해. 걱정 말렴.
덜
덜
엄마, 미안해. 내가 뭔 수를 써서라도 엄마 잘 모실게.
거리에 나온 이혜정, 그러나 할 만한 일은 보이지 않고...
세상에는 나와 엄마뿐이야. 엄마가 쓰러지면 나도 쓰러지는 거야.
가입한지 1년 3개월 만에 애터미 센터에 간 이혜정.
ATOMY
그래. 애터미 제품은 좋잖아. 열심히만 한다면....
여보세요? 수경아 나 혜정이야.
오랜만이다 얘. 잘 지냈어?
이거 화장품인데 가성비 짱이다. 한 번 써 봐.
아...그..그래? 얼마야? 한 박스 줘봐.
그런데 너네는 왜 남매가 다단계를 하니? 그렇게 할 게 없니?
그...그게... 미안....


뭐 그럴 사정이 있겠지.
난 가입은 못해주겠다.


휴~


띵똥


.....


만나면 뭐해, 비아냥 대면서
거절이나 할텐데...내가
이 사업을 하는 게 맞을라나?


아냐. 이러고
있을 수만은 없어.
열 번 실패하면 백번 도전하고
백번 실패하면 천번 도전
해서라도 난 성공해야 돼.
불끈!


내겐 엄마가, 내 모든 것을
다 바꿔서라도 모셔야 할
엄마가 있으니까.
띵똥


이혜정은 급했다. 그러나 애터미는 서두른다고
서둘러지는 사업이 아니다.한 번에 몇 계단
올라가는 것이 아니라 사다리를 오르듯 한 칸
한 칸 올라야 했다.


뒤늦게 깨달았어요. 그 당시에
내게 필요한 것은 '큰 한방'이
아니라 수많은 '작은 성공'
이었다는 것을요

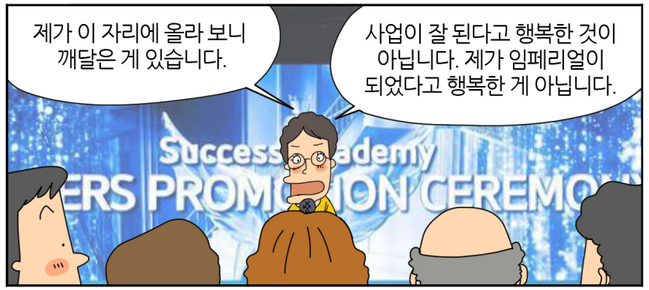

성공의 사닥다리를
한 칸 한 칸 오르는 게
중요하다는 걸요.
성공
폴짝
폴짝

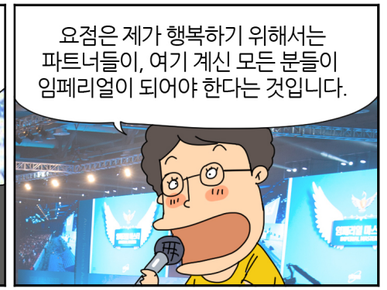

2019년, 애터미 시작한 지 10년,
오빠 이덕우 임페리얼마스터에 이어
임페리얼마스터가 된 이혜정,
짝
짝
와아~
짝
와~
짝


둘은 애터미 최초의 남매
임페리얼이 됐다


오늘 받은 이 10억에 회장님이
보탠 1억을 합해 사랑의 열매에
전액 기부하겠습니다.


어려운 아이들에게 가난을
벗어날 수 있도록 교육의
사닥다리를 선물할 겁니다.


제가 이 자리에 올라 보니
깨달은 게 있습니다.
사업이 잘 된다고 행복한 것이
아닙니다. 제가 임페리얼이
되었다고 행복한 게 아닙니다.


요점은 제가 행복하기 위해서는
파트너들이, 여기 계신 모든 분들이
임페리얼이 되어야 한다는 것입니다.


여기까지 거절당한 칫솔이
몇 개나 될까요? 해외엔 얼마나
많은 제품들을 보냈을까요?
그리고 제 파트너들은
얼마나 많은땀과 거절의
아픔을 겪었을까요?


제가 지금 이 자리에 있다고
행복할까요? 제가 행복해지려면
여러분 모두가 임페리얼에
올라야 합니다.

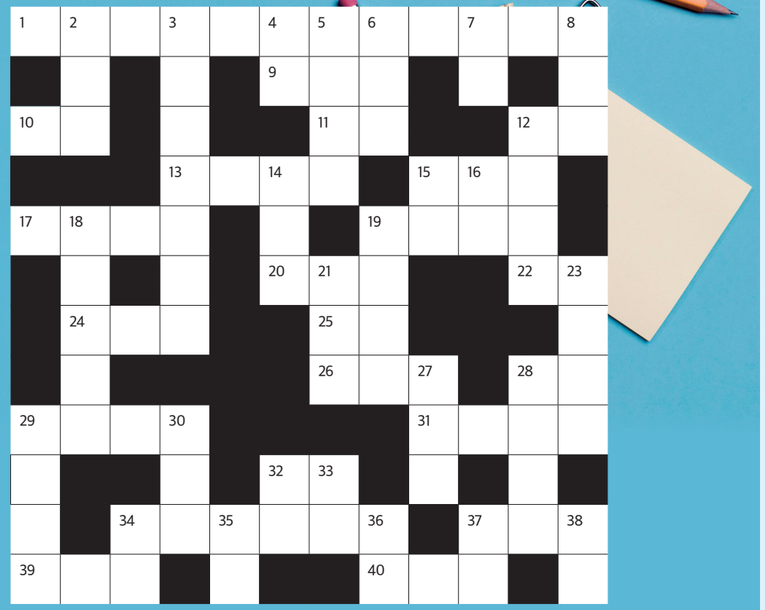

제가 임페리얼이 되기 위해
어러분들이 흘린 그 땀과 눈물을
저는 잊을 수 없습니다.


여러분, 저와 같이 정상에서
만납시다. 제 힘이 닿는 한
여러분들이 정상에 오를 수
있도록 끌어드리겠습니다.
애터미는 저와 여러분
모두가 정상에 오를 수 있는
회사입니다. 믿고 도전
하십시오.
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. 세종대왕상을 수상한 애터미의 시그니쳐 화장품
9. 미국 영화 사상 최고의 터프가이. 1942년, 양키 두들 댄디에서 조지 코핸 역으로 아카데미 남우주연상 수상함
10. 작은 급경사를 이루어 물의 흐름이 빠른 부분.
11. 캄보디아의 화폐단위. KHR
12. 애터미가 11번째로 진출한 국가
13. 아폴론의 별명. 태양인 찬란하게 비친다는 뜻.
15. 관상을 보는 것을 직업으로 하는 사람
17. 자연을 대상으로 한 사실 묘사에서 이것의 특정 부분을 강조하거나 왜곡하여 변형시키는 미술기법.
19. 집집마다
20. 소나 말이 끄는 짐수레.
22. 위험한 고비나 시기.
24. 애터미가 적극적으로 후원하고 있는 아동구호기관.
25. 요구나 필요에 따라 물품 따위를 제공함.
26. 가야금 명인 우륵이 가야금을 탔던 곳. 그 소리를 듣게 된 사람들이 모여서 마을을 이루었다고 한다.
28. 어떠한 사항이나 내용이 맞는지 관계되는 기관 등에 알아보는 일.
29. 장날에 장이 서는 거리.
31. 집게와 말미잘, 개미와 진딧물처럼 서로 이익을 주고받는 공생의 한 양식.
32. 게으르고 느림.
34. 베르디의 오페라, 작가 뒤마의 소설 <춘희>를 소재로 한 작품이다.
37. 중위도 고압대에서 열대 수렴대로 부는 바람. 북반구는 동북풍, 남반구는 동남풍이 된다.
39. 한 평면을 직교하는 두 직선으로 나눈 네 부분 중의 한 평면.
40. 백합과의 여러해살이풀. 여름에 잎 사이에서 나온, 1미터 정도의 긴 꽃줄기 끝에 백합 비슷한 등황색 꽃이 핀다.

세로 열쇠

2. 소나무 열매의 송이
3. 애터미가 실시하고 있는 디지털 전환 작업 '디지털 ㅇㅇㅇㅇㅇㅇㅇ'
4. 견인차
5. 메소포타미아의 강. 아르메니아고원에서 시작하여 유프라테스강에 합류해 페르시아만으로 흘러든다.
6. 하나님과 대면하고서도 죽지 않았다 하여 야곱이 붙인 지명
7. 러시아의 극초음속 장거리 공대지 미사일
8. 임금이 내리는 술
12. 남의 세력(勢力)을 빌어 위세(威勢)를 부림
14. 음력 15일이 뜨는 둥근달
15. 정부기관이 모여 있는 거리
16. 가게이름
18. 휴대용 소형 컴퓨터. 지금은 스마트폰 등에 밀려 자취를 감춤.
19. 회사가 계열 기업이나 대주주, 종업원 등을 대상으로 회사 자금을 임시로 빌려주는 돈.
21. 구멍이 9개 나 있는 연탄.
23. 죽다 살아남.
27. 대상이 되는 사람이나 집단.
28. 겉으로는 조공의 형식을 취하면서 실제로는 서로 물품을 매매하는 일.
29. 장씨(張氏)의 셋째 아들과 이씨(李氏)의 넷째 아들, 평범한 사람을 뜻하는 말.
30. 재미있게 놀거나 편안히 쉴 수 있는 시설을 갖춘 곳.
32. butterfly
33. 어머니 배 속에 있는 아이.
34. 감자로 만든 채식ㅇㅇ, 감자로 만든 순한 ㅇㅇ 등
35. 시나 가사 등에서 일정한 자리에 같은 운을 규칙적으로 다는 것
36. 평면 위의 두 점에서의 거리의 합이 언제나 일정한 점의 자취
37. 사람이나 짐승, 사물 따위가 모여서 뭉친 한 동아리
38. 페달을 밟아서 바람을 넣어 소리를 내는 건반 악기.

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

애터미 활진기고

생지황, 인삼, 백복령, 봉밀을 전통방식으로
120시간 숙성하여 담은 활력 진액









안전관리인증 HACCP 식품의약품안전처

특허 제 10-1651571호

기타가공품
300 g (10 g X 30 포 / 480 kcal)