ATOMY MAGAZINE

WINTER
2022 | Vol. 25

One World, One Atomy

하나의 세계, 하나의 애터미

COVER STORY
창립 13년, 애터미
직급별/연차별 인터뷰

GLOBAL
박한길 회장 해외 방문
말레이시아 젊은 인플루언서

FIELD
쇼핑몰 리뉴얼 오픈
2023년 오프라인 세미나 방향성
2022 애터미 10대 뉴스
아세안 DSA 회장단 방문

PRODUCT
파워비타에너지
올-케어 정수기
인텐스 헤어드라이어

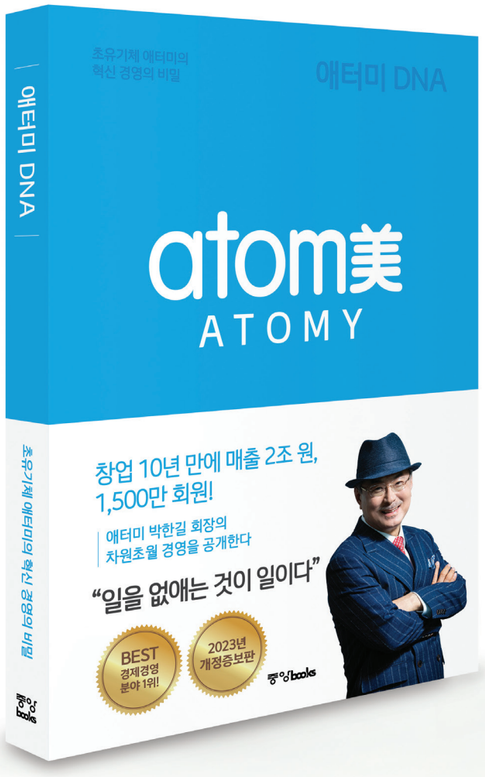


atomy
ATOMY

atom美
ATOMY

애터미 DNA
2023년 개정증보판 출간

애터미 쇼핑몰과 온라인 서점에서 만나실 수 있습니다.



2022년 교보문고 '종합 베스트셀러'
경제경영분야 '1위'

CONTENTS

WINTER | 2022 | Vol. 25

04	FOUNDER & CHAIRMAN'S MESSAGE	'백조(白鳥) 기업, 애터미'를 향하여! | 박한길 애터미 회장
06	COVER STORY	애터미 리더들의 '성공 습관'
16	FIELD ❶	'애터미쇼핑몰' 전면 리뉴얼 오픈
20	FIELD ❷	2023년, 새롭게 달라지는 애터미 세미나의 모든 것
22	FIELD ❸	애터미 분과위원회 현장을 가다!
26	FIELD ❹	2022, 애터미 '10대 뉴스'
28	INTERVIEW ❶	전 세계 애터미 사업자에게 희망 전파하는 애터미 1번 윤영성&배은숙 임페리얼마스터
30	INTERVIEW ❷	"애터미 덕분에 처음 한국 땅 밟아" 스카이 킴 샤론로즈마스터
32	GALLERY	'13번째 임페리얼마스터의 탄생' 11월 석세스아카데미의 뜨거운 현장 속으로!
34	FIELD ❺	아세안 직판협회장단, 애팍 둘러보며 '직판기업의 모범'
36	FIELD ❻	일년 내내 최고 품질의 팜 채소 애터미 아자 스마트팜
38	PRODUCT ❶	계묘년 새해 주목할 애터미 제품은?
40	PRODUCT ❷	연말연시 셀프선물 추천템
42	NEW PRODUCT ❶	하루 한잔으로 건강과 에너지 충전 애터미 파워비타에너지
44	NEW PRODUCT ❷	물맛 좋고 위생 걱정 없는 자연여과 정수기, 'ATOMY WATER FILTER PITCHER'
46	NEW PRODUCT ❸	전문가의 스타일링을 집에서도! '애터미 인텐스 헤어드라이어'
48	FIELD ❼	다시 열린 하늘 길 따라 한국 왔어요!
52	GLOBAL ❶	박한길 회장, 해외 순방 10만리 대장정
56	GLOBAL ❷	'평범한 여대생, 20대 로열마스터'를 꿈꾸다! ANYSSA CHAN 스타마스터
58	GLOBAL ATOMY NEWS	글로벌 애터미 뉴스
60	CSR	"다섯 아이에게 부끄럽지 않은 아빠가 되고 싶어요" 김완숙&임지연 스타마스터
62	MEMBER ESSAY	브랜드 마케터에서 애터미 마케터로 백승희 세일즈마스터
64	COLUMN ❶	다가오는 '드림 소사이어티'에 대비하자 이성연 경제학 박사
66	COLUMN ❷	종이문서에서 전자문서로... 방문판매법에서의 전자문서 활용 오승유 변호사
68	ESG	지속가능한 미래를 여는 애터미를 기대하며
70	CARTOON	박정수 임페리얼마스터, 망한 오리탕집에서 시작한 성공의 여정
74	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

백조(白鳥) 기업, ‘애터미’를 향하여!



2022년 11월 말레이시아 쿠알라룸푸르

전 세계 1500만 회원 여러분! 글로벌 애터미의 선장, 박한길입니다.

얼마 전, 저는 미주 지역 5개 도시와 멕시코, 말레이시아, 그리고 싱가포르에 이르기까지 4주간에 걸쳐 해외 법인들을 순방하며 팬데믹으로 잠시 멈췄던 글로벌 애터미 회원들과의 만남을 가졌습니다.

제가 방문한 국가들은 실내외에서 수천 명이 모여도 마스크를 쓰지 않았습니다. 저도 마스크를 쓰고 있으면 환자라고 생각할 것이라고 해서 벗었는데, 덜컥 코로나에 걸리고 말았습니다. 거기에 더해 시애틀에서 밤늦게까지 직원들과 면담하고 나오다가 발을 헛디뎌 넘어지는 바람에 갈비뼈에는 금이 갔습니다.

기침할 때마다 통증이 있었지만 회원들과의 만남을 멈출 수는 없었습니다. 진통제와 기침약을 과하리만치 복용하며 억지로 증상을 완화시켰습니다. 리더는 아파도 아플 수 없습니다. 바로 ‘리더’이기 때문입니다. 리더의 길은 평범한 사람들의 길과는 다릅니다. 호텔 방에서는 끙끙 앓아도 무대에 올라가서는 티를 내지 말아야 합니다. 그래서 리더는 진정한 배우가 되어야 한다고 생각합니다.

제가 순방하면서 느낀 점은, 팬데믹이라는 최악의 사태에도 우리 애터미 회원들의 열기는 조금도 식지 않았다는 것입니다. 오프라인 세미나의 중단과 대면 미팅의 어려움으로 회원들의 열정이 움츠러든 것처럼 보였지만 그게 아니었습니다. 수많은 애터미 회원들은 오히려 그 기간 동안 더 큰 열정과 의지를 차곡차곡 쌓아두면서 엔데믹을 기다린 것이었습니다. 4주간의 순방 동안 저는 저물어가는 팬데믹과 폭발할 듯 열기 충만한 회원들의 현장을 두 눈으로 생생히 확인하고 왔습니다.

이제 저는 다시 동남아 추가 순방 계획을 세우고 있습니다. 올 겨울, 5주간에 걸쳐 캄보디아, 태국, 인도네시아, 타이완, 필리핀 5개국을 순방 할 예정입니다. 2023년에도 봄에는 호주와 뉴질랜드, 여름에는 몽골과 중앙아이시아 3개국, 가을에는 인도, 튀르키예, 독일, 영국, 스페인을 방문할 생각입니다.

세부 일정으로는 첫날 세미나, 둘째 날 사경회, 셋째 날 사업자간담회, 넷째 날 직원간담회, 다섯째 날 이동, 이렇게 1개 국가에 1주일간의 일정이며, 이를 통해 25개 현지 법인 순방에 25주, 대략 여섯 달 가량 소요될 것입니다. 또, 한국에 있는 동안에도 줌 미팅을 통해 전 세계 사업자들과 지속적으로 소통할 방침입니다. 2023년 우리의 연간매출은 2조 5천억 원을 넘을 것으로 예상합니다.

진정한 백조기업 애터미를 향한 길! 그 길을 위해 제가 선두에 서서 달려갑니다. 리더는 항상 최전방에 있어야 합니다. 물러서지 않는 정신, 그것이 바로 ‘리더’이기 때문입니다.

아울러 해외 회원들의 한국 방문도 본격적으로 활성화 될 것입니다. 현재 한국본사 방문을 열망하는 회원이 수십만 명에 이릅니다. 최근 속리산 유스타운의 리모델링 설계가 완료되었습니다. 리모델링이 완료되면 속리산 유스타운은 전 세계 회원들이 머무르고 싶은 명소로 재탄생 될 것입니다.

순방 세미나에서 제가 외친 핵심 메시지는 “애터미는 많고 많은 네트워크 기업 가운데 하나가 아니라 절대품질 절대가격 전략으로 수천조 원 이상의 규모를 가진 유통산업의 허브가 되겠다는 원대한 목표를 가지고 출발한 기업”이라는 것입니다. 네트워크마케팅 산업에서 1등을 하려면 10조 원만 넘기면 됩니다. 그러나 할인매장, 인터넷백화점, TV홈쇼핑 등 일반 유통 산업에서 1등을 하려면 수백조 원을 이루어야 합니다.

월마트는 1969년 창립했습니다, 애터미보다 40년 앞서 창업했지요. 앞으로 40년 후 애터미가 600조 매출을 올리는 것이 불가능할까요? 저는 자신 있게 말합니다. 충분히 가능하다고. 2009년 창립 이래 지금까지 애터미는 연평균 33% 이상씩 성장했습니다. 앞으로 40년 동안 매년 15%씩 성장하면 됩니다.

네트워크마케팅의 역사는 우리 애터미가 새로 써가고 있습니다. 우리의 발자취는 전설이 되어 길이 남을 것입니다. 애터미 회원 여러분! 여러분의 성공 하나하나가 전 세계 네트워크마케팅의 역사가 될 것입니다.

여러분 하나하나가 ‘리더’입니다. 리더는 항상 최전선에 있어야 합니다. 모두 함께 정상에서 만납시다.



Editor_이정선

이해숙 샤론로즈마스터 | 박동철 임페리얼마스터 | 김은미 다이아몬드마스터 | 최시혁 크라운마스터 | 김디나 스타마스터

애터미 리더들의 '성공 습관'

창립 13주년 특별좌담회

애터미의 이름으로 한 길을 가는 사람들

2009년 280만 원짜리 중고 카니발 한 대로 시작한 애터미가 이제 국내를 넘어 세계무대에서 승승장구하고 있다. 애터미는 '절대품질 절대가격'이라는 제품 철학과 '영혼을 소중히'라는 경영 이념을 바탕으로 한해 2조 2천억의 매출을 기록했고, 전 세계 1,500만여 명의 회원을 보유하고 있다. 특히, 미국과 일본, 영국, 캐나다 등 선진국은 물론 신흥국가인 중국, 인도, 캄보디아, 몽골 등 전 세계 24개국에 제품을 수출하는 명실상부한 글로벌 기업이다.

이처럼 파죽지세라는 말이 무색할 정도로 성장을 거듭하며 네트워크마케팅 업계를 뒤흔들고 있는 애터미가 승승장구하는 이유와, 애터미와 함께 성공하는 사람들이 쏟아져 나오는 이유는 무엇일까? 2023년 애터미 창립 13주년을 맞아 애터미의 이름으로 한길을 가는 사업자들을 한자리에서 만났다.

참석자

박동철(임페리얼마스터), 최시혁(크라운마스터), 김디나(스타마스터), 이해숙(샤론로즈마스터), 김은미(다이아몬드마스터)

Q. 바쁘신 가운데 애터미 창립 13주년을 기념하는 특별좌담회에 참석해 주신 여러분께 감사드립니다. 애터미 회원들 사이에서 잘 알려진 분도 계시지만 그렇지 않은 분들도 계시니 간단한 자기소개로 좌담회를 시작하겠습니다.

박동철 임페리얼마스터(2009년 회원가입/1954년생 69세)
종업원이 수십 명인 프랜차이즈 식당과 건설업체 등을 활발하게 경영해오다가 부도가 나면서 애터미 사업을 시작했습니다. 임페리얼마스터가 된 지금은 파트너들에게 더욱 힘이 되는 스폰서가 되기 위해 지속적으로 관심을 갖고 특히, 몽골, 우즈벡, 브라질 등 새로 오픈 중인 국가 중심으로 새로운 파트너들에 대한 후원을 이어가고 있습니다.

최시혁 크라운마스터(2010년 회원가입/1978년생 45세)
유방암 치료를 막 끝낸 아내 허예별(現 크라운마스터)이 3년 만에 제 월급의 3배를 버는 모습을 보고 10년 가까이 다니던 회사를 퇴직하고 애터미를 시작했습니다. 회사에서 안 잘리고 버티는 게 목표였는데, 40대에 경제적인 자유를 실현하고 브라질을 중심으로 해외 사업을 열심히 진행하고 있습니다.

김디나 스타마스터(국적 카자흐스탄/2018년 회원가입/1981년생 42세)
저는 카자흐스탄 국적의 교포로서, 2017년 남편과 함께 세 아이를 데리고 성공을 꿈꾸며 한국으로 이주해왔습니다. 한국에 온 이후 화장품 공장과 아르바이트 등으로 힘든 육체노동을 하며 적응하느라 극심한 우울증을 앓았습니다. 그때 러시아에 계신 친정어머니로부터 애터미를 소개받아 코리안 드림을 실현하고 임페리얼마스터를 목표로 열심히 달리고 있습니다.

이해숙 샤론로즈마스터(2014년 회원가입/1981년생 42세)
발달장애를 가진 어머니와 형편이 어려우신 아버지를 돌보며 힘들게 살아왔습니다. 안정적인 가정을 꿈꾸며 결혼해 두 아이의 엄마가 되었지만, 첫 아이가 4살 때 소아암과 희귀난치병 판정을 받아 매월 천만 원이 넘는 병원비에 허우적대던 중 둘째까지 두 번의 수술을 받았습니다. 설상가상으로 친구에게 사기를 당해 절망에 빠졌을 때 애터미를 만났습니다. 로열마스터가 되어 딸과 함께 무대에 서는 꿈을 향해 달리고 있습니다.

김은미 다이아몬드마스터(2018년 회원가입/1979년생 44세)
어린이집 원장으로 15년간 자부심을 가지고 일하던 중 애터미를 소개받았습니다. 처음에는 사업은 하지 않고 제품만 써보자는 생각이었는데, 6종 화장품의 효능에 반해 애터미 사업을 전업으로 하게 되었습니다. 네 아이를 홀로 키우고 있는 싱글맘으로 힘든 부분도 많지만 보석처럼 소중한 아이들과 아이들의 양육을 책임져 주시는 어머니와 함께 전원주택에서 행복하고 풍요로운 삶을 누리고 싶습니다.

Q. 네, 대체로 인생의 고비 앞에서 애터미 사업을 결심하시게 된 것 같은데요. 특히, 어떤 부분에서 비전과 희망을 보셨는지 궁금합니다.

이해숙 샤론로즈마스터
아이가 입원한 병원에서 알게 된 분에게 6종 화장품을 소개받았는데 화장품을 챙겨 발라본 적이 없어선지 좋아도 좋은 줄 모르겠고, 애터미에 대한 비전도 잘 몰랐어요. 솔직히 말하면 한 달에 한번 석세스 아카데미에


이해숙 샤론로즈마스터

가는 게 여행처럼 느껴져 다니기 시작했는데, 두 번째 석세스에서 회장님 강의를 듣고 펑펑 울었어요. 아이 살리는 것만 생각하며 꿈이란 걸 잊고 살았는데 '애터미라면 해 볼만 하겠다'싶었어요. 실제로 사업을 하면 할수록 기부를 많이 하는 착한 회사라는 점도 좋았고, 가족처럼 항상 함께 하며 흔들릴 때마다 잡아주는 스폰서들이 계서서 더욱 확신을 가지고 임할 수 있었습니다.

김은미 다이아몬드마스터

서두에 말씀드렸지만 저는 처음부터 애터미 사업할 생각은 없었어요. 겨울이면 쩍쩍 갈라지는 악건성 피부로 고민하다가 애터미 6종 화장품을 써보니 너무 좋아서 제품 설명 들으러 센터에 드나들기 시작했는데 제품 성분이며 모든 부분들이 너무 좋은 거예요. 그러면서 사용하는 제품들이 하나둘 늘어나고 효과를 보게 되니 어느 순간 저도 모르게 애터미 제품을 주변에 알리고 있더라고요. 그렇게 소개가 판매로 이어지면서 본격적으로 사업을 시작하게 됐습니다.

최시혁 크라운마스터

저는 아내가 애터미 사업을 시작한 지 3년 만에 부부 사업자로 합류한 케이스인데 어느 정도 조직이 구축돼 있다 보니 내가 조금만 더 해도 성장할 수 있겠다는 확신이 있었습니다. 하지만 그보다 더 큰 비전을 본 건 따로 있었어요. 직장생활을 10년을 넘게 하면서 제 연봉 인상률은 10년 동안 13% 정도 됐겠더라고요. 보통 한해에 3%, 많이 올려주면 6% 정도이고 대다수 직장인은 동결되거나 때로는 삭감되기도 하잖아요. 반면, 애터미의 소득 성장률은 연간 100%, 1,000% 수준이더라고요. 그러면 답은 뻔하지요. 앞으로 같은 10년을 보낸다고 했을 때 애터미가 훨씬 더 빠르게 성장하지 않겠느냐는 판단을 했습니다.



최시혁 크라운마스터

김디나 스타마스터

5년 전 한국에 와서 공장에 다니는데 육체적으로도 힘들지만 정신적으로도 무척 힘들었어요. 문화도 언어도 먹는 것도 다르니 도무지 한국 생활에 미래가 보이지 않았어요. 자유롭고 행복한 미래를 상상조차 할 수 없던 때 카자흐스탄에서 15년 동안 네트워크 마케팅을 해 오신 엄마를 통해 애터미를 알게 되었어요. 카자흐스탄 애터미 법인이 오픈되기 전이라 처음에는 확신이 없었는데, 알면 알수록 애터미는 나를 위한 사업이라는 확신이 들었어요. 애터미를 통해 제 미래를 바꾸고 싶었어요. 애터미만이 나와 내 가족의 삶을 바꿀 수 있다고 믿었기 때문에 시작했어요.

박동철 임페리얼마스터

자영업과 건설업에서 실패의 쓴잔을 마시고 책을 통해 네트워크 마케팅에 확신을 얻고 여러 네트워크마케팅 회사를 거쳤지만, 책과 현실은 달라도 너무 달랐어요. 책에서는 소비자가 주인이 되는 유통이었지만 현실은 소비자를 들러리 세운 머니게임에 지나지 않았어요.
얼마의 시간이 흐른 후 H사 사업을 같이 하던 지인이 애터미 사업을 시작했다며 만나자고 연락이 왔는데 그때 들고 온 물건이 기초화장품세트였는데 채 10만원도 되지 않는 것부터 놀라웠어요. 그런데 이게 쓰면 쓸수록 '물건'이라는 생각이 들자 계속해서 애터미 제품을 사용했어요. 그렇게 1년 6개월쯤 지난 후에야 중요한 사실 하나를 깨달았습니다. 애터미 제품은 판매하는 제품이 아니라 저절로 팔려나가는 제품이라는 것을. 그 사실을 깨닫는 순간 애터미 사업을 해야겠다고 다짐했습니다.

Q. 의욕적으로 사업에 뛰어들었지만 누구나 시행착오를 겪기 마련인데요. 그동안의 경험담과 노하우를 말씀해 주시면 많은 분들에게 도움이 될 것 같습니다.

최시혁 크라운마스터

회사를 그만두고 보니 애터미를 소개할 인맥이 없는 거예요. 사업을 확장시키려고 나온 거지 아내 운전기사 하려고 나온 건 아니란 생각에 길거리에 나가 전단지 돌리는 것부터 시작했어요. "애터미 제품은 생필품입니다. 정말 좋습니다. 보시고 필요한 거 있으시면 연락주세요" 하면서 정말 많은 전단지를 뿌렸는데 불특정 다수를 대상으로 하다 보니 누군가 먼저 연락해오지 않으면 저는 그분을 만날 방법이 없었던 거예요. 이렇게 하면 안 되겠다 싶어서 다음에는 소위 도망갈 수 없는 사람들, 자영업자들을 공략하기 시작했어요. 가게 문 열고 들어가려면 뭐라고 말할지, 머릿속으로 몇 번을 외우고 들어갔습니다. 그러나 처음에는 "두 번 다시 오지 마라"는 소리를 엄청 많이 들었어요. 그런데 이런 생각이 어느 날 들더라고요. 자영업자들이 저와 함께 하는 사업자가 되려면 해당 가게가 망해야 하는데 제가 남의 가게 망하라고 매일 기도할 수는 없잖아요. 그러던 어느 날 센터 출근길에 보니 아이 엄마들이 많이 모여 있더군요. 아이 어린이집 보내려고 배웅 나온 엄마들은 항상 같은 시간 같은 자리에서 만날 수 있겠더라고요. 이거다 싶어서 요일을 정해서 인근 아파트에 사는 엄마들을 만나러 다녔어요. 믹스커피와 블랙커피를 준비해 모닝커피 한잔 하면서 애터미 정말 좋으니까 언제든 연락 달라고 했는데 그 엄마들 사이에서 나온 파트너가 말레이시아 사업으로 연결되면서 사업이 급성장했습니다.



김은미 다이아몬드마스터

Q. 그동안의 이야기가 한 편의 영화처럼 그려지는데요. 다른 분들은 어떻게 소비자를 구축하고 사업을 확장시켜 오셨는지 궁금합니다.

이해숙 샤론로즈마스터

제가 정말 못했던 거고 제일 두렵고 힘들기도 한 게 바로 '로드 마케팅'이었어요. 그때 함께 하는 파트너들이 있어 큰 힘이 되었는데요. 카페와 식당 같은 보통 가게는 물론 살면서 한 번도 가보지 않은 파출소도 들어가 본 건 새로운 경험이었는데, 그러면서 사업의 틀이 다져지는 걸 느낄 수 있었습니다.

김은미 다이아몬드마스터

흔히 로드 마케팅을 '콜드 마케팅'이라고 표현하잖아요. 왜 콜드라고 하냐면 소비자들의 반응이 너무 차갑잖아요. 또 문제는 피드백이 너무 느리기도 하다는 건데 꾸준히 하다 보면 어느 순간 소비자가 딱 구축되잖아요. 그때의 성취감은 정말 크더라고요.

Q. 네, '콜드 마케팅'이란 말이 참 실감나는데요. 구체적으로 어떻게 진행하셨는지 성공사례가 될 만한 이야기가 있을까요?

김은미 다이아몬드마스터

어린이집 원장 시절에는 누군가 저에게 찾아오는 방식이었던 반면, 애터미는 제가 먼저 누군가에게 다가가 부탁을 해야 하는 거잖아요. 그동안 안 해본 일을 하려니 처음에는 어떻게 해야 될지를 모르겠더라고요. 그러다 비타민C 같은 제품을 봉투에 넣어 체험할 수 있도록 하고 연락처 등을 적은 스티커를 붙여서 매주 정해진 요일에 집 근처에 있는 가락시장에 찾아갔어요. 그렇게 세


박동철 임페리얼마스터

Editor_이정선

달쯤 되니까 어쩌다 못 가는 날이면 왜 안 오냐고 전화까지 주시더라고요. 그렇게 사람들이 변화되면서 소비자가 구축되고 소개가 이루어지고 있습니다.

Q. 체험할 수 있는 제품을 전달하는 건 어떻게 보면 가장 일반적인 방법 같기도 한데, 이러한 마케팅 방법은 계속 유지하고 계신가요?

김은미 다이아몬드마스터

그렇습니다. 저는 이 방법을 추천하는데 애터미 제품이 600가지가 넘게 다양하잖아요. 저는 항상 가능한 많은 제품을 가방에 챙겨 다니면서 보여드려요. 그러면 "어 이런 것도 있네"하는 반응도 있어서 없으면 불안하더라고요. 그렇게 어디를 가면 '내가 여기 언제 또 오겠나' 싶어서 어쨌든 드립니다. 그렇게 소비자를 구축하는 경험을 해보니까 두려움도 없어지고 결론적으로 만족도가 높은 편입니다.

Q. 임페리얼마스터와 크라운마스터는 애터미의 수많은 사업자들이 동경하는 상위직급으로 두 분께서는 어떻게 사업을 키워 오셨는지 특별한 노하우가 궁금합니다.

박동철 임페리얼마스터

노하우에 앞서 경험담 한 가지 얘기해 보겠습니다. 과거에 다단계를 하면서 알았던 사람이 있는데 항상 하는 말이 "다단계 얘기하려면 오지도 마세요"였어요. 저는 그러거나 말거나 일단 가서 만나면 폼 클렌징 하나 팔자는 생각을 했어요. 내 본업이 다단계 마케팅인데, 사업 얘기를 아예 안할 수 있나요. 그래서 사업 얘기 조금 하다 나옵니다. 그러고 한두 달쯤 지나 잊어버릴 만하면 또 가서 제품 하나 팔면서 사업 얘기 좀 하고 와요. 그렇게 1년 10개월이 되니까 "나 사업 해볼게요. 애터미 제품 정말 좋네요. 정말 싸네요."하더라고요. 그 뒤로 전에 같이 다단계 했던 사람들이 줄줄이 나오기 시작하는 데 한마디로 정신이 없을 정도였어요. 그렇게 애터미 시작 3년 만에 로열리더스 클럽을 갔어요.

Q. 그때의 경험을 통해 생각하고 느낀 게 참 많으셨을 것 같아요. 성공을 꿈꾸는 애터미 사업자들에게 꼭 해주고 싶은 말씀도 많으실 것 같고요.

박동철 임페리얼마스터

어떤 사람이 나와 같이 사업할 사람인지, 언제 사업이 폭발적으로 성장할지 아무도 몰라요. 그러니까 포기하지 말고 꾸준히 하는 거예요. 전단지 돌리고, 사람 만나고 거절당하고, 그 과정을 끊임없이 반복했을 때 자기만의 노하우가 생기고 거부당하는 것에 대한 두려움이 사라져요. 즉 반복적인 실패 속에서 스스로 해나갈 수 있는 힘이 생겨요. 그렇게 기초체력 훈련을 하면서 꾸준히 하는 게 정말 중요합니다.

최시혁 크라운마스터

애터미 사업에서 빠르게 가는 방법은 없는 것 같습니다. 파트너 한 명 만들기란 정말 쉽지 않거든요. 그래서 저는 '내가 뭔가를 다 할 수 있다'는 생각보다는 애터미의 시스템을 중심에 두고 애터미를 소개하는 안내자의 역할을 잘하는 것이 가장 사업을 잘하는 방법이라고 생각합니다. 솔직히 제가 애터미 안에서 크라운마스터지 밖에 나가면 제가 어떤 사람인지 모르잖아요. 그처럼 개인들은 너무 약하고 보여줄 것이 많이 없는 것 같아요. 결국 제일 좋은 방법은 '내가 다 할 수 있다', '내가 누군가에게 확신을 준다'는 생각을 버리고 애터미의 시스템과 제품을 안내하고 스스로 확신을 가지고 사업을 진행할 수 있도록 하는 것이라고 생각합니다.

김디나 스타마스터

매사 항상 배운다는 자세로 임하는 것이 중요합니다. 특히, 해외회원이라면 한국 투어에 꼭 참여해보기를 추천합니다. 애터미 본사 '애터미파크'에서는 짧은 시간 내에 빠른 성장을 이뤄낸 애터미의 일하는 방식과 자유로운 기업문화를 확인할 수 있고, 애터미의 최대 합력사이자 동반자인 한국콜마의 첨단설비와 제조시설을 통해 애터미의 제품이 얼마나 좋은 품질을 유지하기 위해 애쓰는지를 두 눈으로 확인할 수 있습니다. 특히, 석세스 아카데미를 직관하면서 최고의 동기부여와 확신을 얻을 수 있을 것입니다.

이해숙 샤론로즈마스터

특별한 노하우는 없는 거 같아요. 대신 하나를 시작하면 묵묵히 하는 편이라 끈기를 가지고 반복적으로 세미나에 참석해서 열정을 받는 게 노하우가 아닐까 싶습니다. 착한기업 애터미에 대한 신뢰가 쌓여서 이제는 애터미인(人)이라는 게 자랑스럽습니다.

Q. 말씀을 듣다보니 '리더'의 역할에 대해서 생각하게 되는데 각자가 생각하는 리더의 역할은 무엇인지, 또 좋은 리더가 되기 위해 필요한 것은 무엇이고, 어떤 노력을 기울이고 계시는지 궁금합니다.

박동철 임페리얼마스터

높이 올라간다는 건 좋지만 한편으로는 위험한 겁니다. 높은 지위만 누리고 그에 따르는 사명감과 책임감을 느끼지 못한다면 모든 것이 무의미하기 때문입니다. 따라서 저는 정말로 간절히 원하고 열심히 하는 파트너들에게 힘이 되는 스폰서가 되기 위해 노력합니다. 스스로 해나갈 수 있는 환경을 만들어 주고, 의욕이 살아나고 희망이 꺾이지 않도록 칭찬도 많이 하고 된장찌개도 같이 나눠 먹으면서, 사랑하는 마음과 가족 같은 마음으로 함께 하려고 애씁니다. 새로 오픈한 몽골, 우즈벡, 브라질 등 해외에 나가 있는 파트너들은 아직 소득이 안 되기 때문에 숙소와 식대 부분에 관심을 두고 지속적으로 후원하고 있습니다.

Q. 그런데 그 조직이 성장할지 아닐지 불분명한 상태에서 물심양면으로 후원을 이어간다는 게 쉽지만은 않으실 텐데요.

박동철 임페리얼마스터

저는 "사람은 수단이 아니라 목적이 되어야 한다"는 애터미의 철학과 믿음을 그대로 실천하고 있을 뿐입니다. 돈이 삶의 목적이 되면 사람을 이용할 수밖에 없어요. 그런데 그건 세상을 잘 몰라서 그래요. 사람이 목적이 되고 사람 살리는 일을 하면, 신뢰와 덕을 얻어 사람이 모이게 되고, 그럼 돈은 저절로 오는 거예요. 애터미 사업도 마찬가지예요. 돈이나 직급이 목적이 된다면 그 조직은 빠르게 성장하는 것 같이 보이지만 언젠가 무너질 수밖에 없어요. '부와 명예를 위한 최고의 전략은 정직과 선함'이 애터미의 경쟁력이자 최상의 전략이란 것을 다시한번 강조합니다.

최시혁 크라운마스터

박동철 임페리얼마스터님의 말씀을 들으니 좀 부끄러워


김디나 스타마스터

Editor_이정선

집니다. 지난 2-3년 동안 많은 분들이 경험하셨겠지만 코로나로 인해 활동이 저조하다 보니 매출이 줄어들면서 사업의 의지가 꺾이는 파트너들이 생기기도 했습니다. 이후 매출이 정상화되었지만 당시 상황이 너무 힘들다 보니 당장 내 매출이 줄고 힘든 것만 생각하게 되더군요. 그런데 엄밀히 말하면 내가 잘나서 이 자리에 있는 것도 아니고, 지금의 소득을 얻는 게 아니잖아요. 그래서 요즘은 파트너의 입장을 먼저 생각하고 파트너들을 위해 할 수 있는 것들을 실천하려고 노력하고 있습니다.

Q. 코로나 이야기가 나와서 말씀인데 다들 어려운 시기를 잘 극복하고 승급도 해서 어느 때보다 행복하고 또 바쁜 1년을 보내셨을 것 같은데요. 애터미를 하고서 가장 행복했던 순간 그리고 승급 후 2022년 한해 어떻게 달려오셨는지 궁금합니다.

이해숙 샤론로즈마스터

인생 시나리오를 작성할 때 제 목표는 승급을 하게 되면 어머니와 같이 무대에 올라 승급 스피치를 하는 것이었어요. 그런데 지난해 갑자기 어머니가 교통사고로 돌아가셔서 그 목표는 이룰 수 없었어요. 대신 센터의 파트너와 스폰서들과 함께 무대에 올라가 공연을 하는 순간은 제 인생에서 가장 행복한 시간이었습니다. 비록 어머니가 계시지 않아 그립고 허전했지만 어머니의 빈자리를 채워주는 분들과 함께 제심 합력하여 하나 된 결과를 만들어낼 수 있어서 기쁘게 생각합니다.

김은미 다이아몬드마스터

애터미 사업을 시작한 후 가장 행복했던 건 어머니에게 인정받은 거예요. 네 아이를 둔 싱글맘으로 애터미 사업을 위해 홀어머니에게 아이들의 양육을 부탁드리고 있는데요. 사실 그전까지 저는 어머니의 가장 아픈 손가락이었어요. 하지 말라는 다단계 한다고 멀쩡하게 잘하던 어린이집 원장자리를 내놓으니 무척 못마땅해 하셨는데요. 요즘엔 딸 넷 중에 제가 가장 행복해 보인다고 하시네요. 전에는 네 아이 건사하기 바빠 말수도 없고 잘 웃지도 않았는데 애터미로 인해 잃어버렸던 꿈과 희망을 찾고 어머니에게도 인정받으니 더할 나위 없이 행복합니다.

김디나 스타마스터

애터미 사업자로서 가장 행복한 것은 시간의 제한으로부터 자유로워졌다는 것입니다. 처음에 공장 일과 병행하면서 공장 점심시간과 아이들이 잠든 저녁에 애터미 사업을 하는 게 쉽지 않았는데 이제는 시간과 장소에 구애받지 않고 오로지 애터미 사업에만 전념할 수 있어 날개를 단 듯 자유롭습니다. 애터미를 만나기 전의 저의 상태는 한마디로 '우울함' 그 자체였는데 애터미를 만나고는 파트너의 성공을 지원하는 '든든한 조력자'가 되었습니다. 애터미를 만나지 못했다면 지금 어떤 모습으로 살아가고 있을지 생각만 해도 끔찍하고 두렵습니다.

최시혁 크라운마스터

2022년은 또 다른 변화의 한해였습니다. 2020년은 코로나가 창궐하면서 어떻게 사업을 진행해야 할지 종잡을 수 없는 혼돈의 해였다면, 2021년은 온라인으로 안착해가는 해였고, 2022년은 거리두기 제한이 풀리며 온라인의 파트너들을 오프라인으로 불러들이는 변화의 한해였는데요. 다행히 우리에게는 온라인과 오프라인을 아우를 수 있는 무기를 겸비했기에 글로벌 사업도 꾸준히 진행할 수 있었습니다. 줌을 통해서 비전 강의와 사업자 미팅을 하며 파트너들과 소통하고 있습니다.

Q. 애터미는 현재 전 세계 24개 국가에 진출해 명실상부한 글로벌 유통기업이 되었는데요. 각각 글로벌 사업은 어떻게 진행되고 있고, 어떤 비전을 가지고 계시나요.

이해숙 샤론로즈마스터

저는 요즘 몽골 시장에 비전을 가지고 열심히 소비자를 구축하고 있습니다. 11월에 이어 이번 달에도 직접 몽골에 다녀왔는데, 리더들도 많이 오시고 분위기가 괜찮더라고요. 특히, 지난여름 합류한 몽골인 파트너가 있는데 한국에서 생활하고 계시는데다 한국말도 잘하고 또 애터미에 대한 비전을 확실하게 가지고 있어 저희가 전달하면 전달하는 대로 스폰지처럼 흡수해가셔서 아주 기대가 큽니다.

최시혁 크라운마스터

저는 멕시코 사업을 활발히 진행하고 있습니다. 사실 멕시코 사업은 제 능력이 아닌 파트너의 능력으로 이뤄진 글로벌 비즈니스입니다. 잠깐 파트너를 소개하자면 코로나로 인해 페이스북과 인스타그램을 통해 애터미를 알리며 사업을 진행하였습니다. 그러던 중 멕시코에서 관심의 사인이 왔는데 스페인어를 못하니까 애터미에 올라온 스페인어 영상을 보며 독학으로 공부하고 멕시코 분들과 비대면으로 소통하며 사업을 진행하기 시작했습니다. 그렇게 멕시코 분들이 한 분 한 분 관심을 가지고 나오기 시작했고, 줌을 통해 사업설명과 사업진행 방법을 알려주며 사업을 성장시켰습니다. 그 과정에서 파트너가 다이아몬



(좌)김디나 스타마스터 (중)김은미 다이아몬드마스터 (우)이해숙 샤론로즈마스터



(좌)최시혁 크라운마스터 (우)박동철 임페리얼마스터

드마스터로 승급을 하게 되었고, 코로나가 주춤해진 틈을 타 하늘길이 열리자 직접 멕시코로 날아가 후원하면서 샤론로즈마스터로 승급하게 되었습니다. 그 과정에서 저는 미국 글로벌 후원 일정이 잡히게 되면서 멕시코를 경유해 후원을 하게 되었습니다.

Q. 멕시코 법인은 오픈한 지 5년이 되었는데 현지의 분위기는 어떻고, 어떤 방식으로 후원하고 계신지 궁금합니다.

최시혁 크라운마스터

오픈한 지 5년이 되었지만 아직 애터미를 모르는 분들이 많았는데, 애터미의 제품은 너무나 좋아했습니다. 센터가 없다 보니 각자의 집으로 지인들을 초대해 제품을 체험하게 하고, 애터미의 비젼을 알리고 있습니다. 지금 그 파트너는 스타마스터에 도전하기 위해 다시 멕시코로 갔고, 본인은 현장 체질이라며 즐겁게 사업을 진행하고 있습니다. 만약 그 파트너가 없었다면 저에게 멕시코 비즈니스의 기회도 없었을 것이기에 감사한 마음이고, 애터미는 어떠한 방식으로든 성공할 수 있는 사업이라는 것을 재확인하고 있습니다. 애터미는 내가 능력이 없어도, 내가 해당 국가의 말을 못해도 성공할 수 있는 사업이며 내가 할 수 있는 것, 나의 쓰임이 필요한 곳을 찾아 노력만 한다면 누구나 성공할 수 있는 사업이라 생각합니다.

Q. 항간에서는 '애터미가 세상에 나온 지 13년쯤 되니 지금 시작하기에는 늦었다, 안 된다, 먼저 시작한 사람들의 전유물이다'라는 말들을 하기도 하는데요. 그래서 꼭 여쭤보고 싶은 게 있습니다. 2022년 현재 시점에서 애터미 사업을 시작한다면 도전하시겠습니까?

박동철 임페리얼마스터

그럼요, 당연히 하죠. 아무 상관없어요. 한국인구 5,500만 명 가운데 애터미 회원수는 고작 300만 명에 불과하고, 세계 사업자 수는 1,500만 명으로 전 세계 인구 75억 명을 생각하면 앞으로 성장가능성은 무궁무진합니다. 그 가능성을 믿고 부지런히 움직이고, 만나고, 제품 알리다 보면 누구나 성공할 수 있습니다.

최시혁 크라운마스터

저 역시 같은 생각입니다. 왜냐하면 애터미 사업은 본질만 잘 파악하면 내가 무엇을 해야 할지가 보입니다. 그 본질이 뭐냐면 소비자와 사업자를 늘리는 겁니다. 그런데 그게 '내가' 아니고 '함께' 하는 사업이란 게 핵심입니다. 나만의 목표와 생각이 아닌 파트너의 입장에서 한 번 더 생각하고, 소통하고 '내가 아닌 너'에게 맞춰 진행한다면 언제 시작하느냐는 그리 중요치 않습니다. 애터미 사업의 본질을 명확히 알고 머리가 아닌 발로 뛴다면 지금 시작해도 충분합니다.

Q. 마지막으로10년 후의 애터미는 어떤 모습일지, 그리고 그 미래를 함께 만들어갈 사업자로서 새해 포부와 다짐을 들어보며 오늘 좌담회를 마치겠습니다.

김은미 다이아몬드마스터

제가 입버릇처럼 하는 말이 '막꿈다꿈'이에요. '막연했던 꿈을 애터미로 다시 꾸게 되었다'는 뜻인데요. 애터미를 하면서 그동안 몰랐던 저의 진짜 능력을 알게 되고, 아이 넷을 혼자 키우는 게 힘들어 바닥까지 떨어졌던 자존감도 회복했어요. 10년 후의 애터미는 지금과 같이 누구나가 할 수 있고 또 모두를 잘 살게 하며, 전 세계로 뻗어가는 유통의 허브이자 글로벌 브랜드로 우뚝 서 있을 것이라 생각합니다. 그 안에서 저는 모두가 꿈꾸는 최고직급인 임페리얼로서 애터미가 추구하는 '더불어 함께 하는 삶'을 실천하며 살아갈 것입니다. 그것을 위해 새해에는 더 많이 발전하고 리더십을 발휘해서 조직을 더욱 탄탄하고 경쟁력 있게 만들어가겠습니다.

이해숙 샤론로즈마스터

'이 고비만 잘 넘기면 괜찮아질 거야, 이 고비만 넘기면 잘 되겠지...' 항상 이런 마음으로 포기하지 않고 끈기 있게 살다 보니 마지막 순간에 애터미를 만났습니다. 그 전엔 식당일도 해보고 사무직도 해봤지만 결국엔 애터미 밖에 답이 없다고 생각합니다. 2023년 저는 무한한 성장 가능성을 가지고 있는 해외시장에 올인 할 계획입니다. 지금은 주로 화상회의로 몽골 파트너들과 만나고 회장님 강의도 공유하고 있는데, 애터미의 비전과 회장님의 열정을 전달하기에는 부족한 부분이 있어서 새해에는 직접 후원도 가고 더 열심히 달릴 계획입니다.

김디나 스타마스터

30년에서 50년 이상의 역사를 가진 글로벌 네트워크 기업 가운데 불과 13년 만에 10위에 오른 것만으로도 애터미는 정말 대단한 회사입니다. 그 대단한 애터미는 지극히 평범한 저의 삶을 바꾸어 놓았습니다. 고단한 노동의 삶에서 벗어날 수 있게 했으며 자유롭고 행복한 미래를 상상하게 하고 현실로 만들어 주고 있습니다. 이러한 애터미의 가치가 영원히 변치 않기를 바라며 새해에는 애터미와 우리 팀의 보다 풍성하고 행복한 삶을 위해 열심히 뛰겠습니다.

최시혁 크라운마스터

앞으로 10년 후 애터미는 전 세계에 지사가 있고, 또 세계적으로 'Atomy'를 모르는 사람이 없는 '진정한 유통의 최강자'이자, 유통업계 국내 1위가 아닌 글로벌 1위에 올라있는 모습이 선명히 보입니다. 2023년 새해에는 지금까지 독단적이었던 모습에서 벗어나 파트너들과 함께 계획하고, 진행하며, 또 소통하는 한해가 되기를 다짐하며 2024년 마지막 직급을 위해 준비하는 한해를 계획하고 있습니다.

박동철 임페리얼마스터

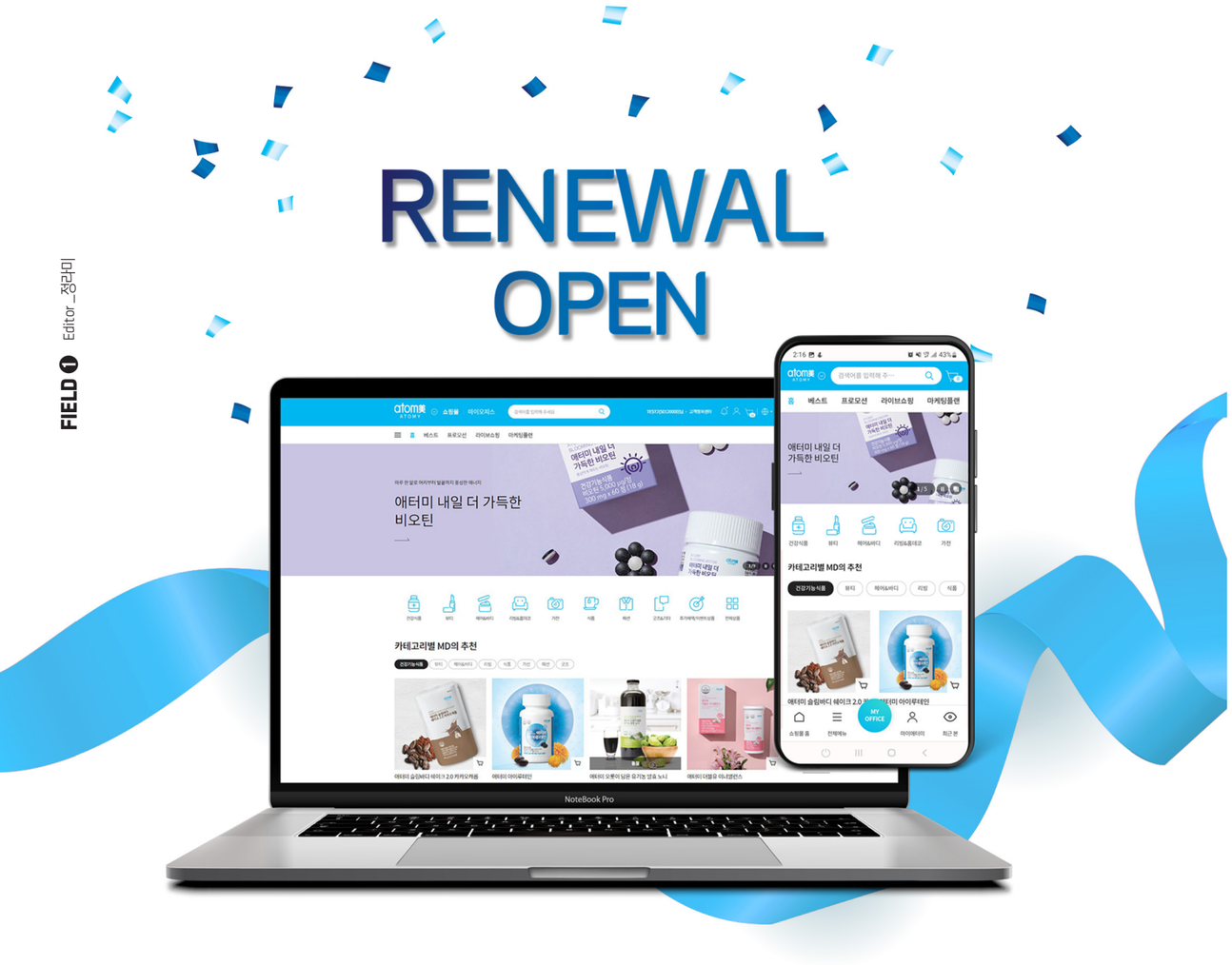
새해를 맞을 때마다 누구나 목표를 세워 결심을 하지만 작심삼일이라고 잘 안되잖아요. 그런데 잘 생각해보면 결심이란 새로운 마음이 아니라 원래대도 돌아가는 겁니다. 13년을 오면서 필요 없는 거품이 낀 건 없는지, 초심과 원칙을 잊지는 않았는지, 잘못된 것은 없는지 돌아보고 절차를 밟아 원칙대로 꾸준히 해나가겠다는 결단이 필요합니다. 원칙과 절차대로 하지 않으면 안 된다는 마음으로 다시 태어나는 한해가 되었으면 좋겠습니다. 그런 한해 한해가 쌓여 10년쯤 후에 애터미는 지금보다 최소한 4~5배 성장할 것으로 믿습니다. 단언컨대 애터미는 세계 1위의 네트워크마케팅 기업이 될 것입니다.



‘애터미쇼핑몰’ 전면 리뉴얼 오픈

즐겁고 편리한 쇼핑경험과 강력한 오피스 환경으로 업그레이드

디지털 플랫폼 시대에서 웹페이지와 모바일 앱(App)은 브랜드의 얼굴과도 같다. 따라서 고객에게 최고의 인상을 주기 위해서는 ‘디자인’ 뿐 아니라 ‘사용자 편의’ 또한 매우 중요하다. 애터미쇼핑몰은 점차 증대되는 사용자의 요구에 발맞춰 전면적인 리뉴얼을 실시했다. 아울러 소비자는 물론 사업자에게도 즐거운 쇼핑경험을 제공하고, 성공의 도구로서 최적의 기능을 제공하고자 ‘마이오피스’ 공간 등 모든 것에 변화를 주며 새롭게 오픈했다.



고객 경험을 극대화하는 ‘글로벌 쇼핑몰’

이번 애터미쇼핑몰 리뉴얼은 ‘고객 경험을 극대화하는 글로벌 애터미쇼핑몰’이라는 슬로건을 바탕으로 애터미쇼핑몰의 기존 기능은 더욱 강화시키고, 보다 편리하고 유용한 경험을 제공하기 위한 새로운 기능들을 추가했다.

이번에 새로이 추가된 쇼핑몰 주요 기능으로는 ▲예약구매 ▲선물하기 등으로 간편한 상품 구매와 쇼핑을 위한 기능이 추가되었다. 또한, 검색에 많은 시간을 소요하지 않도록 검색 기능을 강화하였으며 ▲브랜드관 ▲테마관 같은 특별 기획관 운영을 통해 시즌별로 원하는 상품을 쉽게 찾을 수 있도록 했다. 이 외에도 즐거운 쇼핑경험을 위해 프로모션과 쿠폰 기능을 통해 다양하고 유연한 구매 옵션을 추가했다.

이번 리뉴얼을 통해 가장 많이 달라진 부분 중 하나는 상품 ‘상세페이지’다. 같은 정보라 하더라도 어떻게 디자인을 하냐에 따라 소비자는 정보를 놓치기도 하고, 얻기도 한다. 새로워진 애터미쇼핑몰에서는 단순히 교육 자료를 옮겨놓은 내용이 아닌 소비자 입장에서 궁금해 할 정보를 위주로 담았으며, 사고 싶은 욕구를 불러일으키는 디자인으로 구성했다.

한 눈에 확인하는 ‘진짜’ 내 사무실

애터미쇼핑몰은 소비자가 상품을 구매하는 공간임과 동시에 사업자에게는 사업의 현황을 확인하고 나아갈 방향을 제시하는 사업도구로서의 역할을 해왔다. 애터미의 공정하고 정의로운 마케팅플랜처럼 애터미쇼핑몰이 사업자의 성공을 위한 공간이 될 수 있도록 다양한 기능을 추가하고 보완했다. 애터미쇼핑몰 [마이오피스]에서 추가된 주요기능은 ▲수당내역 ▲직급달성내역 ▲하위 회원 통계 ▲나의 현황 등으로 스스로 애터미 사업 현황을 확인하고 하위그룹과 회원관리를 보다 체계적으로 할 수 있는 ‘진정한 나의 사무실’ 같은 공간으로 탈바꿈했다. 또, 기존에 모바일 앱에서 300명까지 조회되던 계보도는 최대 1,000명까지 조회가 가능하다. 센터장들을 위한 기능도 추가되었는데 ▲센터현황 ▲후원인 자동지정 등을 통해 보다 쉽게 센터관리를 할 수 있게 되었다.

임형언 프로
삼성 SDS



Q. 애터미쇼핑몰 리뉴얼 프로젝트는 어떻게 시작하게 되었나?

A. 삼성 SDS는 IT서비스기업으로 컨설팅, 시스템 구축(SI), 시스템 관리(SM) 같은 사업을 진행해왔다. 개인적으로 동종업계 운영을 6~7년 간 담당했기 때문에 멀티레벨마케팅에 대한 이해도가 있었다. 이번에 애터미쇼핑몰 리뉴얼 프로젝트를 맡으면서 PC와 모바일 상에서 구현되는 애터미쇼핑몰의 기능을 면밀히 살펴봤고, 2년여의 준비기간을 거쳐 리뉴얼하게 되었다.

Q. 애터미쇼핑몰 어떤 방향으로 리뉴얼되었나?

A. 사용자경험(UX)과 사용자환경(UI) 중심으로 전면 개편했다. 먼저, 쇼핑몰 측면에서는 기존에 없었던 예약구매라던가 쿠폰, 프로모션 기능이 추가되었다. 다양한 프로모션과 PV UP, 배송비 무료쿠폰 등을 통해 소비자들이 즐거운 쇼핑경험을 누릴 수 있도록 했다. 마이오피스의 경우 사업자들에겐 중요한 사업도구이기 때문에 홈을 새로 만들면서 BI 형태로 필요한 정보를 한눈에 볼 수 있도록 구성했다. 아울러 좌우라인 회원 수가 얼마나 되는지, 하위그룹 PV는 어떻게 되는지, 새로 가입한 회원은 누구인지, 탈퇴 예정인 회원은 누구인지 회원관리 를 쉽게 할 수 있도록 개선했다. 그리고 사업자들이 가장 많이 보는 것이 ‘계보도’이기 때문에 이 부분 기능을 보강했다. 사업자마다 자신이 자주 보는 항목이 있기 마련인데 이러한 부분은 필터를 걸어두고 쉽게 관리할 수 있도록 했다.

김유정 이사
DX / 차세대추진본부



Q. 애터미쇼핑몰 어떤 점이 가장 많이 달라졌나?

A. ‘쇼핑몰은 쇼핑몰답게’, ‘마이오피스는 마이오피스답게’를 표방하며 쇼핑몰과 마이오피스 두 가지를 중점으로 리뉴얼을 진행하였다. 먼저, 쇼핑몰의 컨텐츠와 디자인에 변화를 주었다. 최근 트렌드에 발맞추어 심플하고 세련된 디자인으로 고객이 원하는 정보를 쉽게 찾을 수 있도록 했고, 고연령층의 소비자도 쇼핑몰을 쉽게 이용할 수 있도록 고객 접점에서 프로세스를 재구성하였다. 특히, 마이오피스의 경우는 한 눈에 사업 현황에 대한 이해를 할 수 있도록 데이터마트를 새로 구성하였다. 또 매출, 하위회원 분포 등에 관한 통계 자료를 제공해 사업에 대한 이해 폭을 넓혔고, 사업자들에게 실질적인 도움이 될 수 있도록 구성했다.

Q. 앞으로 애터미쇼핑몰 리뉴얼과 관련해 추가 계획이 있는지?

A. 이번 애터미쇼핑몰 리뉴얼은 한국에서만 적용되었다. 이후 글로벌 법인 24개국의 애터미쇼핑몰 리뉴얼도 진행할 예정이다. 박한길 회장님께서 “회사를 위한 시스템이 아닌, 고객과 사업자들에게 도움이 되는 편리한 쇼핑몰을 만들어 달라”고 당부한 내용처럼 동일한 서비스, 동일한 시스템을 구축하여 한국을 넘어 글로벌 고객이 모두 만족하는 쇼핑몰을 만들어가려 한다.

즐거운 쇼핑경험을 제공하는 애터미쇼핑몰 기능

홈

기존처럼 카테고리 별로 볼 수 있으며, 연령대별 선물추천, 시즌별 특별관 운영을 통해 처음 오는 소비자도 쉽게 상품 구매가 가능하도록 한다.

베스트

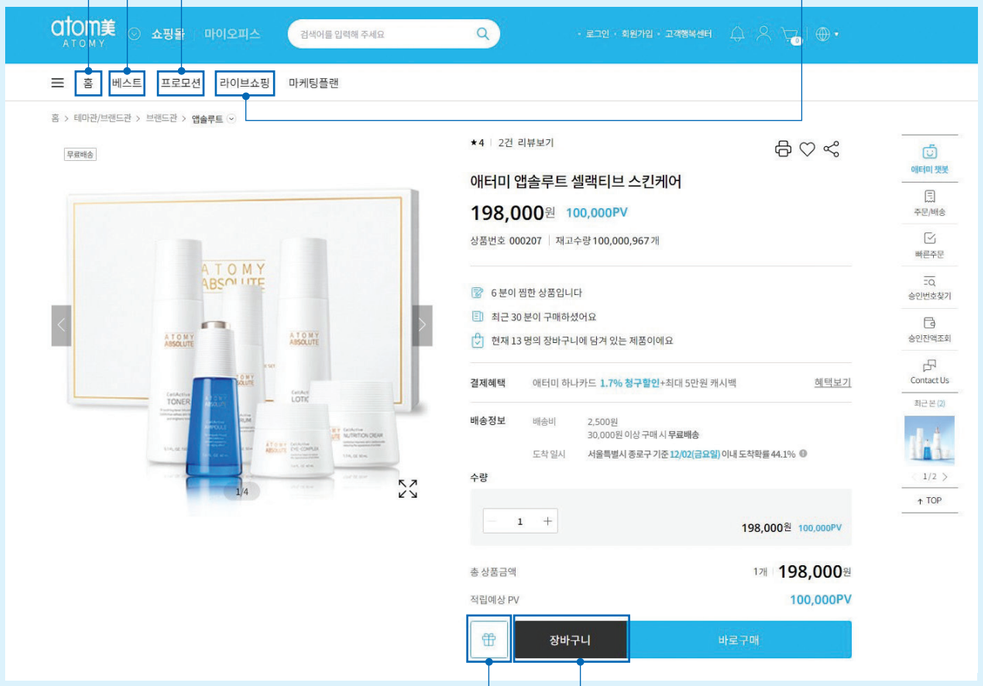
뷰티/ 식품/ 헤어&바디 등 카테고리별로 베스트 상품을 한눈에 볼 수 있다.

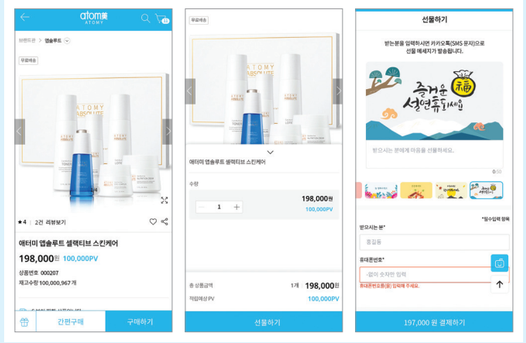
프로모션

다양한 프로모션 상품들을 만나볼 수 있다. 쿠폰 및 한정된 기간에 선보이는 특별한 혜택을 만나볼 수 있다.

라이브쇼핑

PV UP, 2+1 등 즐거운 혜택을 제공하는 라이브쇼핑! 라이브쇼핑이 예정된 애터미 상품과 방송시간을 확인하고 구매할 수 있다.





장바구니

장바구니에 담은 상품을 정기적으로 받아볼 수 있는 정기구매 등의 기능이 추가 될 예정이다.

선물하기

카카오톡 혹은 SMS문자 발송을 통해 애터미 상품을 간편하고 빠르게 선물할 수 있다. 받는 사람이 직접 주소를 입력할 수 있고 명절, 생일 등에 맞춰 축하카드 작성도 가능하다.

체계적인 회원관리가 가능한 마이오피스 기능

홈

좌우 누적PV, 매출현황, 수당 현황, 나의 후원수당 통계, 하위회원 현황 등 애터미 사업에 필요한 정보가 한눈에 확인 가능하다.

계보도

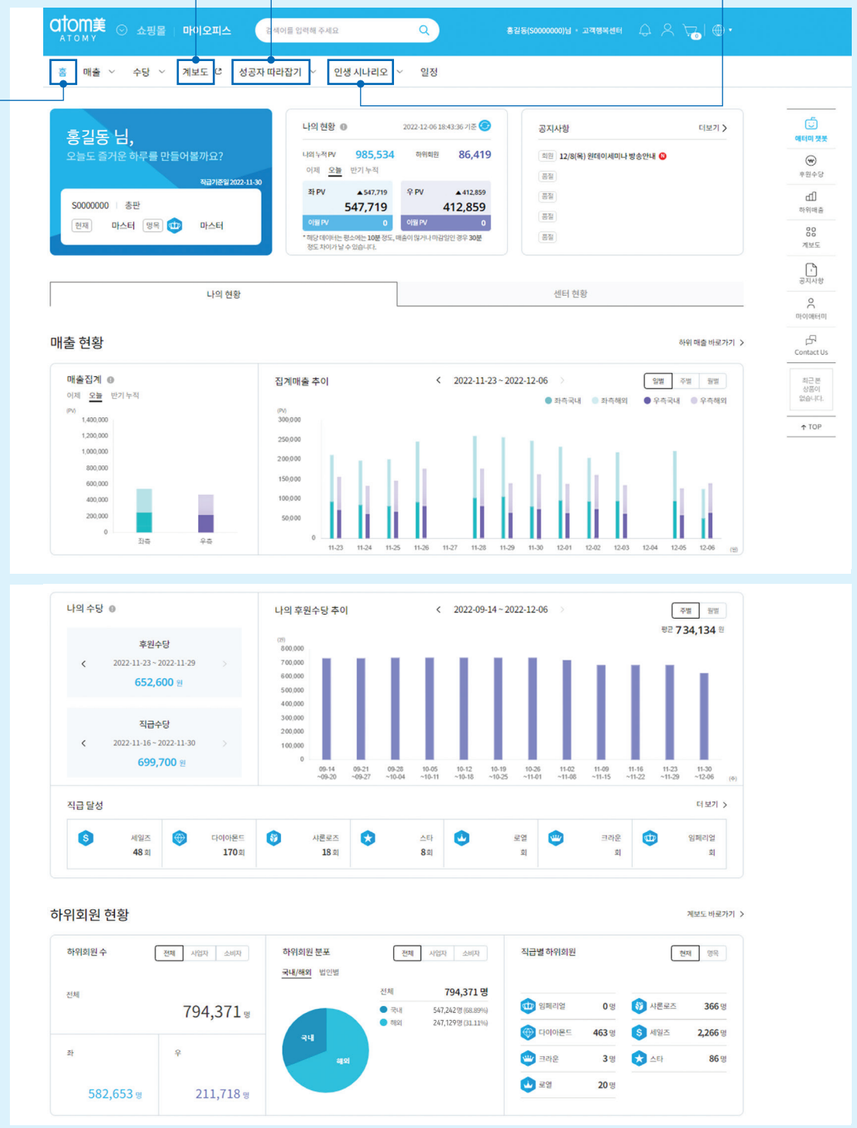
한눈에 1000명까지 조회가 가능하며 관심회원 관리도 별도로 가능하다.

성공자 따라잡기

애터미 성공자의 사업노하우(8코어, 성공의 8단계 등)를 익히고 실천할 수 있도록 구성해 초보사업자도 성공의 길을 갈 수 있도록 했다.

인생시나리오

인생시나리오를 작성한 뒤 공유가 가능하며 공개를 해둘 경우 댓글 기능도 추가되었다. 스폰서 피드백 요청하기를 통해 스폰서 파트너와 소통이 가능하도록 했다.





2023년, 새롭게 달라지는 애터미 세미나의 모든 것

세미나별 특장점 강화, 세미나 전국으로 확대

코로나로 인해 주춤했던 오프라인 세미나가 2023년부터 본격적으로 확대될 전망이다. 세미나는 온라인과 오프라인을 병행해서 실시되며, 현장에 특화된 티켓 시스템 구축 및 다양한 세미나장 체험존 등을 통해 코로나 이전보다 한층 발전된 모습으로 많은 이들을 찾아갈 예정이다.

'부업가'들을 위한 콘텐츠 대거 늘려

2022년 4월부터 오프라인 세미나가 전면 재개된데 이어, 오는 2023년부터는 오프라인 세미나가 확대될 예정이다. 원데이세미나가 전국 거점지역으로 확대되며 석세스아카데미 개최 지역도 기존 6개 지역에서 최대 8개 지역으로 늘어나게 된다.

코로나 이전과 비교해서 가장 크게 달라진 점은 부업가를 타깃으로 한 콘텐츠의 확대다. 이는 전업 대신 부업으로 애터미를 선택한 사람들을 위한 콤팩트 세미나로서 거점지역에서 2시간 이내의 공간에서 진행하며, 회사소개와 마케팅플랜 콘텐츠를 강화할 계획이다.

이와 함께 쉽게 애터미를 맛보고 접할 수 있도록 '퇴근 후 애터미' 콘텐츠를 별도로 마련한다는 계획이다. 주말에 열리는 '퇴근 후 애터미' 코너를 통해서는 영 리더들의 마케팅플랜 강의, 떠오르고 있는 새로운 강사들의 소개, 코로나 위기를 돌파한 사업노하우 공유 등 실제 부업가들의 생생한 이야기를 선보일 계획이다. 새로운 현장 티켓 시스템의 도입도 눈길을 끈다. 티켓 시스템이란 영화 예매처럼 미리 예약을 하고 현장에서 직접 티켓(손목띠)을 키오스크에서 수령할 수 있도록 하는 방식이다.

오프라인 세미나 강화하고 지역 확대

석세스아카데미는 애터미의 비전과 미래가치를 경험할 수 있는 모든 애터미인들의 축제다. 세일즈마스터에서 임페리얼마스터까지 애터미의 모든 신규 승급자들을 축하하는 승급식이 진행되며, 박한길 회장의 직강을 들을 수 있는 시간이다. 월 2만 명 이상, 연간 24만 명의 회원이 참석할 것으로 전망하고 있다. 세미나 장소도 기존에 열리던 오롯비전홀과 애터미파크를 포함, 인천, 홍천, 수원, 대구 외에 영남권과 호남권에 세 곳 정도 추가될 예정이다.

원데이 세미나는 오롯비전홀에서만 개최했으나 2023년에는 서울 영남권까지 확대할 방침이다. 특히, 원데이세미나는 신규사업자를 초청하기 가장 적합한 세미나로 시대 상황에서부터 회사소개, 제품소개, 마케팅플랜 소개, 비전 강의 등 네트워크마케팅 사업설명의 기본요소를 모두 포함하고 있어 신규 사업자에게 안성맞춤인 세미나다. 석세스 아카데미가 열리는 주를 제외한 매주 목요일 1시~4시에 진행될 예정이며 1회에 1만 명 이상씩 연간 35만 명의 회원이 참석할 것으로 기대하고 있다.

아울러 애터미 신규사업자를 위한 지역별 사업설명회가 재개된다. 2022년 11월 서울 지역을 시작으로 2023년에는 수도권과 영남 등 거점지역을 중심으로 확대하며 주중 1시~4시 사이에 열린다.

한편, 부업가 세미나는 애터미 부업가들을 위한 지역별 사업설명회로 전업자들이 아닌 부업가들을 위해 애터미 비즈니스를 소개하고, 시스템소득의 가치를 전달한다. 온라인을 통해 애터미파크 실시간 현장 중계로 진행되며, 2022년 11월부터 서울에서 오프라인으로 오픈됐다. 2023년에는 이것을 더욱 확대해 서울과 수도권, 영남권으로 확대할 계획이다. 퇴근 후 애터미는 토요일 오후 1시에서 2시 30분까지 진행되며 부업가세미나는 주중 7시 30분부터 9시 30분까지 2시간 동안 진행된다.



퇴근후애터미 세미나 현장



2022년 10월 원데이세미나

오프라인 세미나 확대 속 온라인도 병행

이처럼 세미나가 늘어나면서 각 세미나에 참여할 강사 인력도 추가로 선발된다. 오토판매사 이상 사업자 중에서 로열리더스클럽 이상 상위 스폰서의 추천을 받은 사람들을 대상으로 선발하며, 네이버 밴드와 세미나 공지를 통해 모집 안내를 할 예정이다. 강사가 되면 세미나 티켓과 답례품을 제공받게 되며 제품 강사가 되면 신제품을 체험해 볼 수 있는 기회도 주어진다.

이와 같이 오프라인 세미나가 확대, 운영되지만 오프라인 방문이 어려운 사업자들을 위해서 2023년에도 온라인 시스템은 계속 병행될 예정이다. 온라인 세미나는 물론 지역 부업가 세미나도 똑같이 중계할 예정이며 공식 유튜브를 통해서 시청할 수 있도록 한다는 방침이다.

	석세스아카데미	원데이세미나	지역세미나	부업가세미나	퇴근후 애터미
개최시기	매월 1회 진행 / 금요일(13:00~)	석세스아카데미 진행 주 제외 매주 목요일(13:00~)	각 지역별 상이 (티켓앱 등에서 확인)	매월 첫째 주 화요일 (19:30~)	매주 토요일 (13:00~)
타깃	애터미 모든 회원	애터미 신규사업자	지역에 거주하는 분	애터미를 부업으로 하는 것에 관심 있는 분	직장인이지만 애터미에 관심 있는 분
개최 장소	오롯 비전홀, 애터미파크 외 전국 7개 지역 이상 확대 예정	오롯 비전홀	2023년부터 전국 확대 예정	서울 및 전국으로 확대 예정	온라인



새롭게 개편된 8개 분과위원회의 발족식 현장

애터미 분과위원회 현장을 가다!

애터미 리더들이 만들어가는 소통의 장

이른바 '창의성의 시대'에서 소통이란 매우 중요한 역할을 한다. 아무리 좋은 품질의 제품을 만들었다고 해도 고객과의 소통이 단절돼 고객의 마음을 읽지 못하면 실패하는 것처럼, 소통은 집단 창의 발현의 밑거름이 될 뿐 아니라 '고객 중심 경영'을 견고히 하는 창이다. 애터미가 창립한 이래, 오랜 시간 집단 지성을 발휘하며 애터미의 성장을 견인해온 소통 공동체가 있다. 바로 '애터미 분과위원회'다. 애터미 오롯에서 매월 1회, 둘째 주 원데이세미나에서 로열리더스클럽 이상의 리더들을 주축으로 한 분과위원회가 함께 열린다. 그 현장을 찾았다.

회사와 사업자의 동반성장 토대 마련

역사적으로도 리더들의 협의체는 국가와 조직의 생존을 위해 중요한 요소였다. 애터미는 '생존, 속도, 균형'이라는 창업이념을 실천하며, 지난 2015년도부터 각종 분과위원회 운영을 통해 회원들과 실질적 소통을 이어왔으며 제도 개선, 상품품질 향상, 건전한 유통문화 정립 등을 도모하며 지속적인 성장을 위한 토대를 마련해 왔다. 애터미 분과위원회는 애터미 사업과 긴밀도가 높은 세미나, 상품, 센터, 문화정립, 글로벌 5개로 나누어 진행되었으며, 시대의 변화에 따라 분과위원회를 좀 더 세분화하자는 의견을 반영해 올해 DX, CVI, SELL-LAB 3개의 분과위원회가 신설되었다.

코로나19의 확산으로 2020년부터 오랜 기간 줌 미팅으로 진행되어왔던 분과위원회가 올해부터 오프라인 모임으로 바뀌며 다시 활기를 띄고 있다. 지난 달, 원데이세미나가 열리는 애터미 오롯에서는 분과위원회도 함께 진행되고 있었는데, 열정적인 애터미 대표 리더들이 활발하게 의견을 제시하는 모습 속에서 고객 만족을 이끌어 내는 제품과 제도를 위해 고민하는 애터미 리더들의 모습을 자세히 엿볼 수 있었다.



상품 분과위원회



문화정립 분과위원회

애터미의 8개 분과위원회

세미나
애터미 석세스아카데미, 원데이 세미나 등 전반적인 세미나 운영과 흐름, 개선책 등을 논의한다.

상품
애터미 상품 기획과 개발에 관련된 의견 및 출시된 상품에 관한 의견을 수렴하고 반영한다.

센터
애터미 센터 운영 전반과 센터 개설 조건 및 센터장 자격에 대한 내용을 논의한다.

문화정립
애터미 문화, 사회공헌 등에 대한 의견을 수렴하고 캠페인 등을 실시한다.

글로벌
애터미 해외법인 소식과 해외 현황을 공유하고 관련 의견을 취합해 개선책을 논의한다.

DX
IT를 기반으로 한 애터미 홈페이지, 쇼핑몰 등 시스템과 관련된 의견을 수렴하고 반영한다.

CVI
고객센터를 통해 문의된 내용 외에도 고객 문의와 관련된 내용을 취합하고 개선책을 논의한다.

SELL-LAB
상품 마케팅, 컨텐츠, 영업 등과 관련된 내용을 논의하고 반영한다.


세미나 분과위원회에서 세미나 티켓 배부 방법 등 더 나은 세미나 운영 방향에 대해 의견을 나누고 있다.


상품 분과위원회에서 올 겨울 출시 예정 상품을 미리 만나보며 특장점에 대해 소통하고 있다.


SELL-LAB 분과위원회에서 상품 마케팅에 도움이 되는 내용과 사업자 영업에 도움이 되는 TIP을 나누고 있다.


CVI, DX 신생 분과위원회가 앞으로 추진되는 내용에 대해 발표를 진행하고 있다.

애터미 분과위원회 담당자 인터뷰



정윤식
국내사업총괄본부

Q. 애터미 분과위원회는 누가 참여하나?
A. 각 분과위원회마다 약 30~40명의 리더 사업자가 주축이 되고, 임직원 2명이 간사로 참여한다. 로열리더스클럽 이상의 리더 사업자라면 8개 분과위원회 중 하나에 소속된다. 로열리더스클럽 이상의 리더들은 애터미 초창기부터 애터미의 역사를 함께 해왔기 때문에 애터미의 3대 문화에 대한 이해도가 높고, 회사의 성장을 위해 적극적으로 의견을 제시한다. 또, 조직의 리더 역할을 수행하며 파트너들과 적극적인 소통으로 가교 역할을 하는 분들이기 때문에 이 분들의 목소리가 곧 전체 사업자를 대변한다는 생각으로 리더들의 의견에 귀 기울이고 있다. 간사로 참여하는 임직원 2명의 역할은 분과위원회 여러 리더들이 골고루 목소리를 낼 수 있도록 진행을 주도하고, 참여한 리더들의 의견을 취합해 각 담당부서에 반영될 수 있도록 전달한다.

Q. 올해 3개의 분과위원회가 신설된 이유는 무엇인가?
A. 온택트 시대가 도래함에 따라 IT를 기반으로 한 웹페이지, 앱을 사용하는 사용자들의 니즈가 증가하였고, 이에 대한 의견을 적극 반영하고자 DX 분과위원회가 신설되었다. CVI 분과위원회는 회원 응대과정에서 ARS로 한계가 있었던 점들을 극복하고, 현장에서 발생하는 회원들의 문의사항에 보다 적극적으로 소통하기 위해 신설되었다. SELL-LAB 분과위원회는 점점 증가하는 애터미 소비자들에게 다양하고 적절한 마케팅 방식을 고민하기 위해 탄생했다. 상품 분과위원회와 SELL-LAB 분과위원회의 차이라면 상품을 만들어서 타켓팅을 하느냐 VS 마케팅을 하느냐의 차이라고 보면 된다.

우리 분과위원회를 소개합니다!

세미나 분과위원회

최다인(국내사업총괄본부) 세미나를 주관하는 것은 본사이지만 '회원과 함께 만들어가는 애터미 성공 시스템'을 지향하며 한분 한분이 회원님들의 목소리를 대표한다는 생각으로 분과위원회 리더들의 소리를 경청하고 존중한다. 애터미 세미나가 열리는 애터미 오롯 외부에 햇볕가리개 설치, 벤치 설치 확대 등도 분과위원회에서 나온 의견을 바탕으로 개선해 나간 것이다.

조미영 로열마스터 현재 세미나 분과위원회에서는 코로나 이후 오프라인 세미나에 익숙하지 않은 회원들의 참여를 독려하는 방법, 좌석표 배부 기준 논의, 성숙한 세미나 문화 정착을 위한 방안 등을 논의하고 있다. 세미나 분과위원회는 성공적인 세미나를 위해 중추역할을 한다고 생각한다. 파트너들에게 필요한 부분을 건의할 수 있고, 그렇게 건의된 내용 중에 개선된 부분도 많다.

센터 분과위원회

조영민(국내사업총괄본부) 앞으로 교육센터가 나아갈 방향과 센터장의 역량을 강화하기 위한 방안, 센터장 자격기준 등에 대해 리더들의 다양한 의견을 수렴한다. 현재는 교육센터의 상향평준화가 필요하다는 리더들의 의견을 적극 반영해 센터장 워크샵과 교육센터 매뉴얼 등을 추진하고 있다.

이다은마리아 로열마스터 평소 교육센터를 운영하면서 느꼈던 부분들을 건의할 수 있어 좋고, 조찬모임을 통해 교육센터 우수사례가 공유되는 부분도 좋다. 애터미의 미래를 위해 교육센터 역량강화가 필요하다고 생각했는데 최근 교육센터 매뉴얼 표준화에 대한 논의가 있어 초보자, 중간 리더 사업자들을 위한 성공 가이드북이 될 수 있도록 우리 리더들이 함께 참여하려고 한다.

DX 분과위원회

DX분과위원회에서는 "디지털에 의한 고객의 성공"을 도모한다. 애터미에서 추진하는 각종 디지털 프로젝트의 추진 사항 또는 세부적인 내용에 대해서 공유하고, 이에 대한 회원들의 피드백을 청취해 반영하면서 현장에서 실질적인 도움이 되는 서비스를 만들기 위해 노력하고 있다.


세미나 분과위원회 회의현장

상품 분과위원회

최세형(상품경영총괄본부) 로열리더스클럽 이상의 리더들은 사업자들과 소통하는 주체이자 애터미 상품을 애용하는 오래된 소비자이기도 하다. 따라서 현장의 소리를 전달해주는 매개체 역할을 하는데 이를 통해 출시된 상품의 반응은 물론 개선점을 빠르게 수렴할 수 있다. 또, 상품 기획 단계부터 적극적으로 의견을 제시해주기 때문에 최근의 트렌드와 소비자 니즈에 맞는 상품 기획이 가능하다. 그렇게 리더들의 의견을 반영해 앱솔루트 리셋밤, 필링패드, 니트가디건 등이 출시되었다.

유가영 로열마스터 네트워크 마케팅을 해봤지만 애터미처럼 회사와 회원이 소통이 잘 되는 곳은 없었다. 우리들의 의견이 반영돼 제품이 개선되거나 출시될 때는 자부심이 느껴진다. 상품 분과위원회에서 출시 예정인 상품을 미리 만나보고 상품 특장점에 대해 들은 내용을 파트너들에게 교육을 해주면 그만큼 파급효과도 크다.

문화정립 분과위원회

기업문화는 회사의 직원과 회원들이 잠재 능력을 발휘하고 기업이 경쟁력을 향상하는데 중요한 역할을 한다. 문화정립 분과위원회는 글로벌 시대 애터미 경쟁력의 원천이 될 수 있는 문화정립을 위해 리더들이 의견을 교류한다. 기업이미지를 대표하는 회사, 제품, 나눔, 회원 등 각 요소마다 발전된 애터미 문화를 정립하고 홍보하기 위해 함께 노력하고 있다.

CVI 분과위원회

CVI 분과위원회는 모든 이야기를 할 수 있는 곳이다. 애터미 사업을 진행하면서, 상품을 구입하면서 발생하는 회원들의 궁금증이나 개선점 등을 구체적으로 듣고 애터미의 현 상황을 설명해드리거나 유관부서에 전달해 개선방향을 도출한다. 또, 리더들에게 애터미의 새로운 서비스를 가장 먼저 공유해 드리기도 한다.

글로벌 분과위원회

글로벌 분과위원회는 애터미 글로벌 사업의 전초 기지로서 해외로 사업을 확장해 나가는 리더 그룹과 공동의 목표와 방향성을 도출하고 있다. 법인 오픈 시기에 맞춰 리더들이 해외 사업계획을 세우기도 하고, 해외 시장을 개척하는 노하우 공유 및 리더들끼리 유대감을 증진시켜 글로벌 사업을 함에 있어 제심합력을 발휘하기도 한다.

SELL-LAB 분과위원회

SELL-LAB 분과위원회는 상품 마케팅/프로모션/교육/콘텐츠, 리뉴얼 쇼핑몰 운영 전략/프로모션, 애터미 비즈니스 스쿨 전반에 대해 논의한다.

2022년

애터미 10대 뉴스

헤모힘 누적매출 2조, 업계최초 전담 배송 실시 및 글로벌 TOP10 등 풍성한 한해

애터미는 올해 DSN이 발표한 '세계 10대 직접 판매 기업'에 진입하고, 새로이 3곳의 해외 법인을 오픈하는 등 해외 시장 확장에 박차를 가했다. 아울러 말레이시아, 중국 등 여러 해외 법인의 수상 소식이 들려오기도 했으며, 하반기에는 본격적으로 글로벌 각지에서 오프라인 세미나를 활발하게 개최했다.

1 애터미, 세계 10대 직접 판매 기업 랭크

애터미는 미국의 네트워크마케팅 전문 저널인 다이렉트 셀링 뉴스가 발표하는 'DSN GLOBAL 100'에서 국내 다단계 기업으로는 최초로 글로벌 직접판매 기업 'TOP10'에 진입했다. 애터미는 지난해 감사보고서 기준 매출 1조 4396억 원을 달성해, 전년 대비 약 7.6%의 성장률을 보였다. 특히, 2021년은 해외 매출이 국내 매출을 추월했으며, 국내와 해외 매출을 합한 글로벌 매출은 2조 2000억 원에 달했다.



2 업계 최초 전담 배송 서비스 실시

애터미는 업계 최초 전담 배송을 실시했다. 전담 배송은 전국에 애터미 전용 터미널을 구축하고 애터미 전용 트럭을 운영해 최단 거리, 최소 시간으로 제품을 배송하는 시스템이다. 지난 12월 제주 지역에서 시범 운영한 결과 익일 배송률이 98.2%, 배송사고 발생률이 0%인 것으로 나타났다. 특히, 지난 3월부터는 부산, 울산, 대구 등 5개 광역시 등지에 전담 배송을 시작했으며, 오는 5월부터는 서울 25개 자치구를 대상으로 서비스를 론칭 했다.



3 애터미 해외 법인 3곳 오픈

애터미는 올해 브라질, 몽골, 우즈베키스탄 법인을 오픈하면서 글로벌 시장 확대에 더욱 박차를 가했다. 브라질은 직접 판매 업계 세계 7위 시장으로, 올해 6월 상파울루에 현지 법인을 오픈했다. 뒤이어 9월에는 몽골의 수도인 울란바토르에 법인을 오픈했으며, 우즈베키스탄 역시 올해 12월 쇼핑몰 오픈을 준비 중이다. 향후 애터미의 남미 권역 및 중앙아시아권의 시장 확대가 더욱 기대된다.



4 아시아에서 일하기 좋은 기업 2위

애터미가 GPTW가 주관하는 '아시아에서 가장 일하기 좋은 기업' 2위에 올랐다. 일하기 좋은 기업이란 상사와 경영진에 대한 신뢰도, 업무와 조직에 대한 자부심, 동료애 등이 높아 조직 구성원들이 열정을 다해 일하는 기업을 일컫는다. 애터미는 구성원들의 경영진 신뢰지수에서 83점, 기업문화 만족도에서는 만점을 받아 2위에 올랐다.



5 헤모힘 8년 연속 1위, 누적 매출 2조

애터미 헤모힘이 2014년 이래 8년 연속 직접 판매 업계 매출 1위 제품을 기록했다. 공정거래위원회 발표에 따르면 헤모힘의 지난해 매출은 1,846억 원으로 역대 최대이다. 업계에서 유일하게 8년 연속 판매 1위 제품으로 등극한 헤모힘은 지난해 해외에서 1,000억 원 이상 판매됐고 누적 매출액은 2조 원이 넘었다.



6 업계 최초 CCM 인증기업 우수상 수상

애터미는 올해 CCM 우수기업 포상 기업에 선정되어 소비자중심경영 부문 우수상을 수상했다. 한국소비자원은 매년 CCM 우수기업을 선정하여 '소비자중심경영', '고객만족', '명예의 전당' 세 가지 부문에서 포상을 수여한다. 애터미가 수상한 소비자중심경영 부문은 소비자의 CCM 체감 성과가 크고, CCM 인증제도의 발전에 공헌한 기업이 선정된다. 애터미는 소비자중심경영 부문에서 공정거래위원장 표창 격인 우수상을 수상했다.



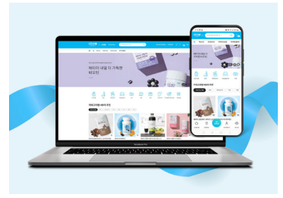
7 애터미, 한국 컴패션에 140억 원 후원

애터미는 지난 8월 세계 어린이 양육기구 '컴패션'에 140억 원을 기부했다. 애터미 70억, 박한길 회장이 사재 70억 원을 각각 후원했다. 이번 후원금은 에티오피아 내전 피해 아동의 재난 구호와 청소년 교육 후원 사업 등에 사용된다. 박한길 회장은 컴패션에 "어린이들이 더 이상 가난과 고통을 겪지 않을 수 있도록 사용해 달라"고 전했다.



8 애터미 쇼핑몰 리뉴얼

애터미 공식 쇼핑몰(https://www.atomy.kr/)이 12월 리뉴얼된다. 이번 리뉴얼은 구매자의 쇼핑 경험을 개선하고 최적화된 온라인 오피스 환경을 제공하는 것이 목표다. 예약구매 및 선물하기 등으로 편리한 쇼핑 경험을 제공하고 본인 및 하위 회원의 사업 현황을 조회하고, 성공의 8단계를 기반으로 자가 진단하는 등 기능이 추가된다.



9 오프라인 석세스아카데미 재개

애터미는 지난 4월 오프라인 석세스아카데미를 본격 재개했다. 8월에는 서울, 경주, 수원, 공주 등 4개 지역에서 진행했으며, 12월에는 대구, 홍천 등 총 6개 지역에서 개최될 예정이다. 이로써 올해 애터미 석세스아카데미는 누적 인원 총 24만 명이 참석할 것으로 보인다. 석세스아카데미 담당자는 "내년에는 수도권과 호남 영남 지역까지 확대 준비 중"이라고 전했다. 해외 법인도 미국, 싱가포르, 말레이시아 등을 시작으로 오프라인 세미나가 재개 되었고 7월에는 영국, 스페인, 독일 등 유럽 12개 지역에서 오프라인 세미나가 개최되었다.



10 일본, 말레이시아, 중국 등 곳곳서 수상

지난 2월, 애터미 일본 법인은 일본 소비자청이 주관하는 '소비자지향경영 자주 선언'을 인정 받았다. '소비자지향경영'은 소비자와 사회에 가치를 창출한 경영을 일컫는 말로써, 이번 인증은 일본 내 네트워크마케팅 업계에서 최초다. 한편, 말레이시아 법인은 올해 APEA어워드에서 '최고의 중소기업 100개' 중 하나로 선정되고, 중국 법인도 '소비자 선호 제품브랜드', '글로벌 전자상사 소비자만족 브랜드' 등에 선정되는 등 다양한 글로벌 수상 소식이 이어지고 있다.

消費者志向経営



윤영성&배은숙
임페리얼마스터

Editor _정재학

전 세계 애터미 사업자에게 희망 전파하는 애터미 1번

13번째 최고직급자가 된 애터미 1번, '임페리얼마스터 윤영성'

윤영성 임페리얼마스터는 애터미 회원번호 1번이다. 그로부터 시작해 수많은 애터미 사업자들이 탄생했고, 또 전 세계로 뻗어나갔다. 박한길 회장과는 50년이라는 오랜 기간 특별한 인연을 이어오고 있다.

교사와 학생으로 시작한 50년 인연

윤영성 임페리얼마스터는 교육대학을 졸업하고 지방의 한 초등학교에서 교사로서 사회에 첫발을 내딛었다. 초임 교사에게 있어 지방 초등학교의 교육 환경은 녹록치 않았다. 그는 신앙의 힘으로 어려움을 이겨내고자 기독교 모임에 나가기 시작했다. 그 모임에서 한 고등학교 2학년 학생을 알게 됐는데, 이름은 '박한길'이라고 했다.

"신앙심이 아주 깊고 영민한 학생이었어요."

이렇게 시작된 두 사람의 인연은 그가 중등학교 교사, 대학교수로 자리를 옮기면서도 계속 이어졌다. 그 사이 박한길 회장은 학생에서 사업가가 되었다. 윤영성 임페리얼마스터는 박한길 회장이 사업으로 큰 성공도 거둔 모습도 보았고, 또 실패로 어려워하는 모습도 뚜렷이 지켜보았다. 윤영성 임페리얼마스터는 교육자의 길을 걸으면서도 박한길 회장이 도움을 필요로 할 때면 언제나 달려갔다. 애터미 사업의 시발점이 됐던 원자력연구원 장인순 박사와의 만남 때도 동행했다. 애터미의 역사적인 현장 곳곳에서 함께 했던 것이다.

애터미 1번, 대표 사업자가 되다.

"박사님! 박사님께서 1번을 맡아주셔야 할 것 같습니다."

어느 날 박한길 회장은 윤영성 임페리얼마스터에게 애터미의 얼굴과도 같은 '대표 사업자'를 맡아 달라 요청했다. 평생 교직생활을 하며 비즈니스와 관련된 것이라면 지식도 경험도 없었던 윤영성 임페리얼마스터는 자신의 자리가 아니라 생각했다. 때문에 "사업을 하나도 모르는 내가 어떻게 할 수 있느냐"며 손사래를 쳤지만, 박 회장도 물러서지 않았다.

"그냥 가만히 앉아만 계시면 됩니다. 제가 다 하겠습니다."

윤영성 임페리얼마스터는 이 순간이 바로 오늘날 애터미 시스템의 시작이라며 웃음을 지어보였다. 애터미 사업자들이 가만히 있어도 회사에서 교육이나 사업 지원을 모두 해주는 시스템이 정착될 수 있었기 때문이다.

윤영성 임페리얼마스터는 1번 사업자로서의 상징성과, 또 교육자로서의 장점을 살려 사업 초창기 애터미 리더들에게 '헤모힘'이 탄생된 한국원자력연구원에 대한 소개와 제품 개발 배경에 대한 교육을 주로 담당했다.

"당시만 해도 원자력원구원이 무슨 기관인지, 왜 원자력연구원에서 제품을 만드는지에 대해 이해가 많이 부족했죠."

한 두 해 정도 세미나를 참석하며 직접 강의를 진행하는 가운데 윤영성 임페리얼마스터는 애터미의 비전에 대해서 고민하기 시작했다. '애터미는 명실상부 초일류 기업을 목표로 하는데, 과연 그 논리적인 근거는 무엇일까?' 하는 고민이었다. 그는 교육자답게 해답을 교육시스템에서 찾아보기로 했다. 이것이 바로 애터미 공동체의 '평생학습 조직'에 대한 연구의 시작이었다.

윤영성 임페리얼마스터는 캐나다 토론토의 크리스찬대학 신학대학원에 입학, 한국과 캐나다를 오가며 6년에



윤영성&배은숙 임페리얼마스터 승급 스피치



2022년 11월 임페리얼승급식 현장

걸쳐 석사와 박사 과정을 거치면서 애터미의 교육 시스템에 대해 연구했고, '성화 촉진을 위한 평생학습조직의 활용(애터미 공동체를 중심으로)'이라는 논문으로 박사학위를 받았다.

13번 째 임페리얼마스터의 탄생

애터미 1번 사업자로서 그의 행보는 보통 사업자들과 조금 달랐다. 교육자이자 연구자로서 장점을 살려 전체 사업자들의 성공을 돕는데 주력했다. 국내는 물론 세계 곳곳에 애터미가 진출하는 시장이면 빠지지 않고 달려가 강의를 했다.

그가 외부 활동에 전념하는 동안 그의 아내는 센터를 포함한 내부적인 일을 주로 맡아 해왔다. 그러나 그가 해외 강연을 나갈때면, 꼭 아내 배은숙 임페리얼마스터도 함께 자리하여 여러 경험을 나누었다.

윤영성, 배은숙 부부는 2022년 11월, 임페리얼마스터에 올랐다. 애터미 역사상 13번째 임페리얼마스터다. 1번 사업자의 위치로 보면 조금 더딘 편이라고 할 수 있지만, 꾸준히 전진해서 얻은 결실이라고 할 수 있다.

윤영성 임페리얼마스터는 앞으로도 사업자를 대표하는 마음으로 개인적인 성공보다도 늘 회원 전체의 성공을 더 먼저 생각하며, 몸이 허락하는 한 애터미가 진출해있는 전 세계를 돌면서 사업자 한 사람이라도 더 만나서 희망을 전하려고 한다. 이제는 임페리얼마스터라는 성공을 넘어 애터미 구성원 모두가 서로 섬기고 사랑하며, 함께 나누는 공동체가 되기만을 희망하며, 앞으로 뚜벅뚜벅 걸어가고자 한다.

“애터미 덕분에 처음 한국 땅 밟아”

탈북자 출신으로 호주에서 애터미 시작, ‘샤론로즈마스터 스카이 킴’

스카이 킴 샤론로즈마스터는 탈북주민이다. 하지만 탈북 과정에서의 여러 상황 속에서 한국 대신 제3국을 택하게 됐다. 호주에 살면서 애터미를 만났고, 그 덕분에 그토록 원했던 한국에 올 수 있게 됐다. 벌써 북한을 떠난 지 15년이 다 되어 가지만, 한국 땅을 밟는 것은 이번이 처음이다.

스카이 킴
샤론로즈마스터



간호사로 일하다 돈 벌기 위해 중국행

스카이킴 샤론로즈마스터는 북한에서 간호사로 일했다. 북한에서도 나름 인정받는 전문직이었지만 하루 종일 일해도 돈 한 푼 받을 수 없는 삶이었다. 외동딸로 부모의 생계까지 책임져야 했지만 굶는 것이 일상이었다.

“중국에 가면 간호사들은 대우도 받고 돈도 많이 벌 수 있대.”

누군가의 이 말 한 마디에 그녀는 마음이 흔들렸다. 탈북을 한다거나 한국으로 가겠다는 생각은 없었다. 오로지 돈을 벌어서 지금의 지긋지긋한 배고픔에서 벗어나고 싶었다. 드디어 2008년 말, 국경을 넘어 중국으로 들어왔지만 막상 와보니 상황은 생각하는 것과는 완전히 달랐다. 신분도 없는 탈북자를 써줄 병원이 있을 리 만무했다. 취업은 고사하고 들키기라도 하면 그 자리에서 북송을 당할 위험이 있었다. 그녀는 몇 달간 숨어 지내며 식당 등에서 근근이 일하다 우연히 알게 된 한국 선교사를 통해 한국행을 시도했다. 하지만 당시의 여러 사정 때문에 한국행을 포기하고 해외로 갈 수밖에 없었다. 이후 호주에 정착했고, 거기서 애터미를 만났다.

우연히 전달받은 ‘헤모힘’에서 사업이 시작되다

말 한 마디 통하지 않는 외국에서 생활하다보니 적응이 더욱 어려웠다. 할 수 있는 일이라고 해봐야 청소나 식당일 뿐이었다. 그녀는 어느 날 길에서 애터미 전단지를 하나 받게 된다. 전단지를 보자마자 ‘다단계’라는 말에 다시는 읽어보지 않으려 했다. 호주에 처음 왔을 때 다른 다단계 회사에 가입해서 쓴 맛을 이미 경험해봤기 때문이다. 사용해보라고 준 제품도 열어보지도 않은 채 던져두었다.

호주에서 남편을 만나 결혼을 하고 생활에 안정을 찾을 즈음, 남편이 뇌출혈로 쓰러지면서 그녀의 인생에 다시 한번 위기가 찾아왔다. 남편을 돌보느라 일을 제대로 못하게 되니 생활은 급격하게 어려워졌다. 집세가 6개월 밀리자 법원에서 문서가 날아왔다. 가슴이 덜컥 내려앉았다. 어떻게 해야 좋을지 몰라서 당황스러워할 때, 딱한 사정을 알고 스폰서가 여러 모로 많은 도움을 주었으며, 아픈 남편을 위해 ‘헤모힘’도 권해주었다.

남편은 ‘헤모힘’을 꾸준히 먹으면서 몸이 눈에 띄게 좋아졌다. 주변 사람들에게도 권했더니 반응이 괜찮았다. 그렇게 하나 둘 주변 사람들에게 상품을 전달하고 나니 통장으로 조금씩 돈이 들어오기 시작했다. 적은 돈이지만 신기했다.

이후 그녀는 청소 일을 줄이면서 애터미 일을 늘려나갔다. 거리로 나가서 전단지를 나눠주는 일도 쉬운 것은 아니었다. 오래 전에 이민 온 교포들의 경우 다단계에 대한 인식이 좋지 않았다. 북한 사투리도 문제였다. 말투 때문에 조선족이냐고 묻는 사람도 있었고, 북한에서 왔다고 하면 욕을 하는 사람도 있었다.

“북한에서 태어난 게 저의 죄는 아니잖아요. 제 마음대로 바꿀 수 있는 것도 아니고요.”

처음에는 그런 사람들과 싸우기도 했지만, 이내 부질없는 일이라고 생각했다. 애터미를 하면서 인생 공부, 인문학 공부를 한 덕분이다. 그녀는 스스로 달라지는 것을 절실히 느낄 수 있었다.

처음으로 세금 신고를 하다

애터미 사업을 본격적으로 시작하게 된 것은 코로나 대유행의 막이 오르던 2020년 3월이었다. 화상회의를 통해서 밖에 만날 수밖에 없는 상황이었지만, 미팅과 세미나에 한 번도 빠지지 않을 정도로 열심히 참여했다. 세미나에서 ‘영혼을 소중히 여긴다’는 말을 처음 들었을 때는 가슴이 벅찼다. 박한길 회장의 창업 스토리를 들을 때마다 눈물이 나며 자신도 그렇게 할 수 있을 거라는 희망을 가질 수 있었다.

청소 일을 할 때는 1년 일해도 월급 10달러 오르기도 힘들었지만 애터미는 달랐다. 열심히 하면 할수록 매달 들어오는 돈이 쑥쑥 늘어났다. 밤을 새면서 일을 해도 즐



스카이킴 샤론로즈마스터와 애터미 호주회원들

겁고 행복했다. 애터미를 시작한지 11개월 만에 고대하던 첫 파트너가 나왔고, 1년 3개월 만에 다이아몬드마스터가 되는 꿈같은 일도 일어났다.

스카이킴 샤론로즈마스터는 지난해 수입이 늘어나면서 처음으로 세금 신고도 하게 됐다. 일용직으로 일할 때도 받는 돈에서 원천징수로 내는 세금은 있었지만, 이렇게 자신의 소득에 대해서 신고를 하고 세금을 납부하는 경험은 처음이다. 금전적인 부담이 있었지만 세금을 내야 한다는 그 말에 오히려 감동을 받아 울컥했다. 탈북자 출신으로 늘 정부의 지원금이나 후원금 같은 것을 받으며, 남들이 내는 세금으로 도움을 받고 살았는데 이제는 당당하게 세금을 낼 수 있게 됐다는 사실에 감정이 벅차올랐기 때문이다.

박한길 회장이 강연에서 “세금을 제일 많이 내는 사람이 되라”고 하는 말을 들으면서도 그 말뜻을 제대로 이해하지 못했는데, 그제야 실감이 났다.

스카이 킴 샤론로즈마스터는 한국 출장에 이어 바로 몽골로 떠났다. 호주에서 줌을 통해 알게 된 첫 몽골 파트너를 만나 사업을 지원하기 위해서다. 몽골에 도착하자마자 전단지를 돌리며 영업에 나섰다.

그녀는 지금 몸뚱이 하나 씻을 물도 없이 살아왔던 자신의 인생을 떠올리며, 아프리카 아이들을 위해 우물을 파줄 수 있는 사람이 되고자 한다. 그 어떤 것보다도 꼭 이루고 싶은 꿈이다. 단기적으로는 2024년 내에 스타마스터로 리더스 클럽에 입성하기 위한 도전에 나서고 있다. 하루빨리 통일이 되어 북한에서도 센터를 세울 수 있는 날이 오기를 고대하면서 말이다.



‘13번째 임페리얼마스터의 탄생’ 11월 석세스아카데미의 뜨거운 현장 속으로!

지난 11월 18일, 애터미 석세스아카데미가 공주 애터미파크와 애터미오롯을 비롯하여 홍천 비발디, 인천 하얏트, 수원 라비돌, 대구 엑스코 등 전국 6개 지역에서 개최됐다. 이번 석세스아카데미는 전국에서 1만 4,000여 명의 애터미 회원이 현장에서 세미나를 참관했다. 국내 회원뿐 아니라 드림투어로 한국을 방문한 미국, 캐나다, 대만, 영국, 말레이시아 등 13개 해외 법인 회원 1,000여 명도 현장에서 참석했다. 특별히 이번 석세스아카데미에서는 13번째 뉴 임페리얼마스터가 탄생하며 열기를 한층 더 끌어 올렸다. 지금, 그 열정 넘치는 11월 석세스아카데미 현장을 공개한다.





01 석세스아카데미를 방문한 회원들을 반갑게 맞이하는 박한길 회장과 김연숙 임페리얼마스터





02 한국에 단체로 방문한 1,000여 명의 해외회원들이 현장의 열기를 뜨겁게 달궜다.



03 애터미 매스티지 시간에는 운동생리학 전문가 원광희 박사가 나와 애터미 트리플업 프로틴과 애터미오롯이 싹 틔운 대양귀리를 소개했다.



04 감동과 행복이 가득한 승급식 현장



05 잠깐! 헤모타임으로 면역력 챙기고 가실게요!



06 이번 석세스아카데미에는 총 2,080명의 세일즈마스터, 513명의 다이아몬드 마스터, 131명의 샤론로즈마스터, 33명의 스타마스터, 14명의 로열마스터, 4명의 크라운마스터 그리고 윤영성&배은숙 임페리얼마스터가 탄생했다.



07 중간중간 뻐근한 몸도 풀어주세요! 쭈욱!



08 박한길 회장은 “애터미의 경쟁상대는 월마트와 아마존 등의 거대 유통기업”이라며 “미래의 애터미는 1500만 회원들이 이끌어가는 세계 최고의 유통기업이 될 것”이라고 확신했다.





09 다양한 국가의 애터미 해외 회원이 오롯 석세스아카데미 현장을 직관하며 애터미 성공에 대한 열정을 불태웠다.



아세안 직판협회장단, 애팍 둘러보며 '직판기업의 모범'

다툭 회장 "애터미, 박회장의 비전 통해 밝은 미래 볼 수 있을 것"

아세안 직판협회 회장단이 애터미파크를 둘러보며 '원더풀'을 연발했다. 지난 9월 30일, 한국관광공사의 초청으로 한국을 방문한 아세안직판협회 소속 회장단이 애터미파크에서 회장단 회의(ASEAN DSA President Committee Meeting)을 개최했다. 회장단 일행은 애터미파크를 둘러보며 "박한길 회장의 비전을 그대로 표현한 애터미파크에 깊은 감명을 받았다", "한국 최고의 직판기업 애터미를 직접 보게 되어 기뻤다"고 소감을 말했다.

온라인 재판매, 주요 이슈로 부각

아세안 직판협회 회장단 회의는 2012년 직접판매협회세계연맹(World Federation of Direct Selling Association, 이하 WFDSA) 산하기구로 설립됐다. 현재 말레이시아, 싱가포르, 필리핀, 인도네시아, 태국, 인도, 베트남, 미얀마 등 8개국의 직접판매협회가 활동하고 있다. 이번 아세안 직판협회 회장단 회의에는 박한길 한국직판협회 회장과 다툭 탄(Dtuk CG Tann) 말레이시아직판협회 회장을 비롯해 조이 사르미엔토(Joey Sarmiento) 필리핀직판협회 회장, 수라쳇 초우스리(Surachet Chousri) 태국직판협회 회장, 비벡 카토치(Vivek Katoch) 인도직판협회 부회장, 트램 하(Tram Ha) 베트남 AmCham 직접판매 분과위원장 및 일행 20여 명이 참석했다. 이 자리에서 박한길 한국직판협회 회장은 인사말을 통해 "이번 미팅이 서로의 노하우 공유를 통해 업계 발전의 계기가 되길 바란다"고 말했다. 또 다툭 탄 말레이시아직판협회 회장은 "한국을 방문하게 되어 기쁘다"며 "한국과 함께 아세안 직판협회 회장단은 아세안을 넘어 전 세계 직판 시장의 키플레이어가 될 것"이라고 말했다. 이날 애터미파크에서 열린 아세안 직판협회 회장단 회의에서는 회원국들의 직접판매 현황이 공유됐다. 특히 온라인 재판매에 대해서는 회장단 모두가 공동의 문제의식을 갖고 타개해 나가려는 의지를 보였다. 말레이시아 직판업계는 최근 통상소비자부(Ministry of Trade and Consumer Affairs)와의 미팅에서 승인 받지 않은 채 직접판매 제품을 온라인 플랫폼에 재판매하는 이슈에 대해 논의를 나눴다. 그 결과 라자다(LAZADA), 쇼피(Shopee) 등 온라인 플랫폼은 '허가증(Letter Of Aapproval)'을 구비한 판매자만이 직접판매 제품을 판매할 수 있도록 하는데 동의했다. 말레이시아는 1993년 제정된 직접판매 관련 법률에 따라 직접판매로 구입한 제품은 적합한 직접판매 라이센스가 없이는 타인에게 판매할 수 없다. 태국 직접판매 업계 역시 온라인 재판매와 관련해 말레이시아와 유사한 규제를 도입하기 위해 노력하고 있다. 또한 한국직판협회도 법무법인과 계약을 맺고 직접판매 제품을 허가받지 않고 이커머스 플랫폼을 통해 재판매하는 행위를 막기 위해 노력하고 있다.


특강 중인 박한길 한국직접판매협회 회장

직접판매, 계층 사다리로써의 역할하고 있어...

박한길 한국직판협회 회장의 특별 강연도 있었다. 박한길 회장은 강연을 통해 "직접판매의 지속가능한 성장을 위해서는 사업자 중심에서 소비자 중심으로 패러다임이 변화해야 한다"며 "소득의 기회를 앞세우는 것이 아니라 제품 경쟁력을 확보한 상태에서 소득의 기회를 덤으로 제공한다면 직접판매는 어떤 유통보다 큰 산업이 될 수 있을 것"이라고 확신했다. 특히 그는 직접판매의 사회적 역할 증대를 주문하면서 직접판매가 무자본으로 부자가 될 수 있는 기회를 제공하는 계층 사다리로써의 역할을 하고 있다고 강조했다. 또한 한국직접판매산업협회는 2026년 제18회 WFDSA 월드 콩그레스(World Congress)의 한국 개최 의지를 밝혔다. 김태오 직판협회 사무국장은 모두 발언을 통해 2026년 제18회 월드 콩그레스(World Congress)의 한국 개최를 적극 지지해 달라고 당부했다. 그는 "한국직접판매산업협회는 아세안 직판협회와 함께 아시아지역의 직접판매 발전을 위해 협력할 것"이라며 "2026년 월드 콩그레스가 한국에서 개최된다면 한국의 직접판매가 어떻게 성장하고 있는지 현장에서 목격할 수 있을 것"이라고 말했다. 이날 회장단 미팅은 베트남 직접판매협회와 미얀마 직접판매 협회의 직접판매협회세계연맹(World Federation of Direct Selling Association)의 가입을 승인하며 마무리됐다.

직접판매, 팬데믹을 지나면서 미래 더욱 밝아져

휴먼터치는 온라인 대체 불가...
제품경쟁력 더해지면 새로운 경지 들어설 것



다툭 씨지 탄
(Datuk CG Tann)
말레이시아 직접판매협회 회장

Q. 한국 방문 소감은?
A. 한국은 세계 2번째로 큰 직접판매 시장이다. 이렇게 직접 와서 볼 수 있게 되어 무척 기쁘다. 또한 한국 직접판매협회와 함께 아시아 직접판매의 현황과 미래 발전을 위해 함께 하게 되어 이번 한국 방문이 더욱 의미가 깊었다.

Q. 직접판매의 미래 성장을 위해서 가장 필요한 것은 무엇이라고 생각하는가?
A. 제품 경쟁력을 앞세워 일반 유통과 경쟁을 해야 한다는 박한길 한국직접판매협회 회장의 이야기가 인상 깊었다. 직접판매가 어디로 가야 하는가에 대한 의미심장한 발표였다. 직접판매가 성장하기 위해서는 새로운 사상과 기술을 받아들일 수 있는 열린 마음이 필요하다. 그래야 젊은 사람들이 유입되고, 지속성장이 가능해지기 때문이다. 팬데믹으로 인해 건강에 대한 관심이 고조되는 지금의 상황이야말로 직접판매 산업이 한 단계 성장할 수 있는 기회다. 직접판매 고유의 휴먼터치에 제품경쟁력이 더해진다면 직접판매는 새로운 경지에 들어설 것이다.

Q. 한국 직판협회에서 2026년 18회 월드콩그레스를 유치하고자 하는데 어떻게 생각하는가?
A. 굉장히 익사이팅하다. 한국시장은 팬데믹을 지나면서 세계 2위로 올라섰다. 어떻게 그럴 수 있었는지 많은 것을 보고 배울 수 있을 것이라 생각한다.

Q. 한국의 직접판매 기업 애터미에 대한 인상은?
A. 박한길 애터미 회장의 비전을 통해 밝은 미래를 볼 수 있을 것이라고 확신한다. 특히 애터미파크에 깊은 감명을 받았다. 박회장의 비전을 그대로 표현한 것이 피부로 느껴졌다. 다른 많은 직접판매 회사들의 모범이 될 수 있지 않을까 생각한다.

일년 내내 최고 품질의 팜 채소 애터미 아자 스마트팜

친환경 무농약 작물이 우리 집 식탁으로

신선식품을 비롯해 가공식품, 주방, 가구, 패션까지 다양한 상품을 유통하는 온라인 종합 쇼핑몰, 애터미 아자에서 야심찬 프로젝트를 시작했다. 최고 수준의 채소와 허브를 일년 내내 만나볼 수 있는 '애터미 아자 스마트팜'이 그것이다. '소비하고 후회하지 않을 권리'를 외치는 라이프 스타일 큐레이터, 애터미 아자가 준비한 팜 채소로 우리 집 식탁에 건강을 차릴 시간이 다가왔다.





애터미 오룻 공장동에서 재배되고 있는 버터헤드레터스

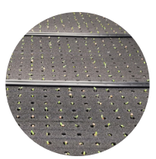
노지 대비 40배 이상의 효율, 스마트팜

애터미아자의 스마트팜은 약 2년전 기획되었다. 애터미 아자 한경수 대표는 신선식품을 유통하면서 '원재료의 경쟁력을 가지려면 어디서부터 시작해야 될까?'라는 근본적인 의문을 품고 해결방안을 찾던 중, 스마트팜을 주목하게 되었다.

스마트팜이란 농·축·수산물의 생산, 가공, 유통 단계에서 정보 통신 기술(ICT)을 접목해 최적의 생육환경을 제어하는 농업 시스템을 말한다. 애터미 아자 스마트팜 또한 스마트제어기술(ICT)을 활용하여 작물의 생육 환경을 제어하고 밀폐된 실내 생산으로 미세먼지, 병충해, 오염 등을 차단한다. 그 결과 노지대비 40배 이상의 생산 효율을 내며, 물을 땅으로 흡수하는 노지와는 다른 환경에서 재배되기 때문에 일반 농사에 비해 물 소비량을 최대 95%까지 절감하고 있다. 애터미 아자 스마트팜은 팜 마이스터가 전문 관리를 한다. 분자유전학을 전공하고 스마트팜 기술에 대한 전문 경력을 쌓아온 애터미 아자 박성우 부장은"애터미아자 스마트팜에서 재배된 채소는 최적의 생육 환경으로 깨끗하고 우수한 맛과 영양을 보유하고 있다."고 자신감을 드러냈다.

애터미 스마트 아자 버터헤드레터스

발아부터 수확까지



발아 (파종 3일 후)



육묘



이식



생육



정식



수확(파종 6주 후)

냉장보관기한 두 배! 100% 친환경 무농약 작물

애터미 아자 스마트팜에서 키우는 작물은 수경재배 방식으로 비료를 물에 녹인 배양액과 LED로만 농산물을 키운다. 농약과 유전자 변형 농산물이 아닌 친환경 무농약 작물을 만날 수 있는데 같은 수경재배라 할지라도 태양광을 이용할 경우 무농약 재배가 어렵다. 애터미 아자 스마트팜은 배양액과 바람, LED를 통해 100% 무농약 작물로 길러지며 최적의 영양과 식감 상태를 자랑한다.



비료를 녹인 물(양액)에서 재배한다.



샐러드 전문 쉐프와 협업을 통해 개발 중인 샘플메뉴



스마트팜 투어는 애터미 오룻에서 세미나가 있는 날이면 누구든지 방문이 가능하다.

간혹 일반 토지에 비해 영양성분이 부족하지는 않을까 우려하는 목소리가 있는데 일반 토지라고 해도 작물을 재배하는 모든 땅이 균일한 영양분을 가지고 있는 것이 아니다. 위치에 따라 영양분에 편차가 있다. 하지만 스마트팜은 모든 재배 작물에 균일한 영양성분을 제공할 수 있는 환경이 구성되기 때문에 안정성이 보장된다. 또 일반 토양에서 자란 채소보다 냉장보관기한이 두 배 가까이 길다는 점도 주부들에게 희소식이다.

'버터헤드레터스'와 월화수목금 샐러드 맛집

현재 애터미 아자 스마트팜에서 재배되고 있는 작물은 '버터헤드레터스'로 고소하고 쌉싸래한 맛과 도톰하고 아삭한 식감이 특징이다. '버터헤드레터스'는 유럽채소로 꽃송이 상추라고도 불리는데 비타민 A가 풍부하다. 잎 자체가 도톰해서 쉽게 찢어지지 않으며 샐러드로도 많이 먹고 육류와도 잘 어울린다. 현재 4명의 전담관리사가 관리하고 있는데 8월 1일 첫 파종을 시작으로 지난 9월 15일 첫 수확을 했다. '버터헤더레터스' 하나의 무게는 약 140-150g정도인데 하루에 매일 200kg씩 수확을 하고 있다.

애터미 아자는 샐러드 전문 쉐프와의 연구를 통해 오리엔탈, 머스터드 같은 기본적인 드레싱은 물론 특화 드레싱으로 맛을 낸 샐러드를 개발 중인데 내년 상반기 중에는 닭가슴살, 번, 곤드레밥, 비건을 위한 샐러드까지 각종 토핑으로 한 끼 식사로도 손색 없는 샐러드를 만나볼 수 있다. 월화수목금 5일간 배달되는 샐러드 맛집, 애터미 아자 스마트팜과 함께 건강한 한끼가 기대된다.

계묘년 새해 주목할 애터미 제품은?

2023년 출시 예정 제품 BEST

2022년 한해 소비자들의 많은 사랑을 받은 애터미 제품으로 앱솔루트 리셋밤, 앱솔루트 스노우, 트리플업 프로틴 등이 선정되었다. 그 뒤를 이어 다가오는 새해에는 어떤 제품들이 소비자들의 사랑을 독차지하며 폭풍질주를 이어갈 것인지 기대와 관심을 한껏 모으고 있다. 2023년 새해에는 보다 다양한 제품들이 출시를 앞두고 있는 가운데, 특히 주목할 만한 제품들을 꼽아봤다.



애터미 올-케어 직수 냉온정수기

알아서 똑똑하게 관리하고, 믿을 수 있는,

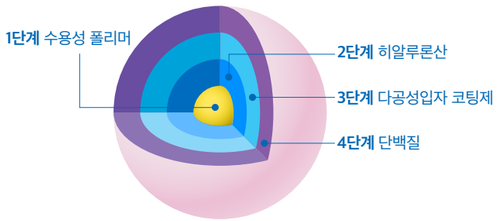
'애터미 올-케어 직수 냉온정수기'(2023년 2월 출시 예정)

지난해 환경부가 발표한 '먹는 수돗물 실태조사'에 따르면 국내 가정 중 절반이 정수기를 사용하는 것으로 나타났다. 가정용 정수기가 필수품으로 자리 잡으면서 국내 정수기 시장은 지난 몇 년간 꾸준한 성장세를 보이고 있다. 애터미도 이러한 추세에 맞춰 '애터미 올-케어 직수 냉온정수기'를 출시하며 시장에 본격적으로 진출한다.

'애터미 올-케어 직수 냉온정수기'는 지난 9월 미국 산업디자인협회(IDSA)가 주관하는 '2022 IDEA 디자인 어워드'에서 본상을 수상하며 출시 전부터 기대를 모으고 있는데 위생성과 편의성, 경제성을 두루 갖췄다는 점에서 주목된다.

특히, 용출 안전성과 성능에 대한 공신력 있는 외부 기관의 검증이 완료된 필터 시스템이 적용되어 믿을 수 있고, 유로부터 파우셋까지 물이 지나가는 곳은 모두 자동으로 꼼꼼하게 살균해주기 때문에 더욱 안심하고 사용할 수 있다. 또한, 매니저 방문이나 별도의 공구 없이 스스로 필터를 교체할 수 있다는 점도 큰 장점이다. 최대 12개월 사용이 가능한 필터를 적용해 생수 소비 대비 플라스틱 및 이산화탄소 배출량 감소에도 이바지할 것으로 기대된다.

마이크로바이옴 프로바이오틱스의 특허받은 4중 코팅 유산균



특허받은 4중 코팅 유산균

'마이크로바이옴 프로바이오틱스'(2023년 3월 출시 예정)

제약·바이오 업계에서 최근 주목받는 키워드는 단연 '마이크로바이옴'이다. 마이크로바이옴은 미생물(Microbe)과 생태계(Biome)의 합성어로, 사람 몸 속에 존재하는 수십조 개의 미생물과 유전자를 의미한다. 특히, 장내 마이크로바이옴(Gut Microbiome)이 주목받는 이유는 우리가 타고난 유전자는 바꿀 수 없지만, 우리가 무엇을 먹고, 또 어떻게 행동하느냐에 따라 미생물 생태계와 유전자는 바꿀 수 있기 때문이다. 장내 마이크로바이옴이 신체 건강을 좌우하는 만큼 체계적인 관리가 필요하다.

그동안 친생유산균과 더블유이너밸런스 등 프로바이오틱스 제품을 공급해 온 애터미는 생애주기에 따라 요구되는 균종을 섭취할 수 있도록 다양한 제품 라인업이 필요하다는 판단 아래 2023년에는 새롭게 고함량 프리미엄 제품인 '마이크로바이옴 프로바이오틱스'와 '키즈 프로바이오틱스'를 출시할 예정이다. 나아가 체지방 감소에 도움이 되는 다이어트 제품도 선보일 계획이다.

힘든 가사노동은 그만, 집안일도 즐겁게!

'애터미 세제' 시리즈

- 애터미 캡슐 세탁세제 (2023년 2월 출시)
- 애터미 올인원 식기세척기 세제 (2023년 2월 출시)

바쁜 현대인들을 위해 가사 노동 시간과 수고로움을 줄여주는 세탁세제와 식기세척기 세제가 생활필수품으로 자리를 잡은 가운데, 새해에는 애터미도 최신 트렌드에 본격 합류한다. 이에 번거로움과 수고로움은 줄이고, 집안일도 똑똑하고 쉽게 편리하게 할 수 있는 비법을 담은 신제품 2종(애터미 캡슐 세탁세제&애터미 올인원 식기세척기 세제)을 출시한다.

INTERVIEW

'2023 애터미 절대제품 비전'

애터미 상품경영총괄본부

새해 애터미의 절대제품 비전은 크게 두 가지 방향에서 진행될 예정입니다. 첫 번째는 글로벌 공략 제품 라인업 강화 전략입니다. 바디슬림 크림, 가려움 개선 기능성 크림, 리퀴드 파운데이션 등 글로벌 공략 가능한 제품 라인으로 글로벌 시장에 대응할 계획입니다. 두 번째는 주력 제품 리뉴얼을 통한 경쟁력 강화 전략입니다. '애터미 스킨케어 시스템 더페임'은 기존 성분을 업그레이드하고, 다양한 판매 구성을 제공할 예정이며, '애터미 앱솔루트 헤어케어'는 탈모 개선에 좋은 효능 성분을 배합해 모발 뿌리부터 튼튼하게 케어 할 수 있도록 업그레이드할 예정입니다.

'빨래는 간편하게, 세척은 강력하게'라는 콘셉의 '애터미 캡슐 세탁세제'는 세탁 시 간편하면서도 깨끗함을 원하는 소비자의 복합적인 니즈를 캡슐 하나에 집약해 선보인 신개념 캡슐 세제다. 식물유래 계면활성제와 세척에 도움을 주는 식물추출물을 사용한 고농축 중성세제로 뛰어난 세척력을 자랑하며, 99.99% 살균·항균 효과로 눈에 보이지 않는 세균까지 제거해준다. 특히, 이염방지와 섬유 보호 기능은 더하고 알러지 유발 향료와 인공색소를 넣지 않아 안심하고 사용할 수 있다. 2way 방식 설계로 소용량 빨래 시 오남용 없이, 경제적으로 사용할 수 있다는 점도 매력적이다.

아울러 '애터미 올인원 식기세척기 세제'는 세제와 린스가 결합된 올인원 타입 타블렛 제품으로 깔끔한 세정은 물론 린스 성분이 물때를 남기지 않고 식기의 빠른 건조와 광택 유지를 돕는다. 조갤 필요 없는 맞춤 용량으로 한 번에 한 알씩 넣어주기만 하면 끝! 유럽 최대 규모의 타블렛 제조업체인 유로탭의 기술력을 바탕으로 한국인의 식습관에 최적화된 세척력을 자랑한다. 특히, 자연 유래 성분 함유, 10종 유해성분 불검출로 안심하고 사용할 수 있으며, 이탈리아 브이(V) 라벨 비건 인증과 99.9% 항균 테스트도 완료했다. 더욱이 미세플라스틱 성분이 없고 생분해되어 자연으로 돌아가는 친환경 제품이라 더욱 안심하고 사용할 수 있다.



애터미 캡슐 세탁세제 & 애터미 올인원 식기세척기 세제

연말연시 셀프선물 추천템

2023년 새해 결심을 응원해 줄 기프트 BEST

크리스마스를 시작으로 신정, 구정까지 선물할 일이 제일 많은 시기가 바로 연말연시다. 주변 사람들을 살뜰히 챙기면서 '정작 나 자신은 제대로 챙기지 못하고 있는 건 아닐까?'하며 문득 스스로 안쓰러운 마음도 든다. 그렇다면 이번 연말연시만큼은 나를 위한 '셀프 선물'을 해보는 건 어떨까? 2022년 한 해 동안 수고한 나를 위한 선물, 그리고 2023년을 맞아 새롭게 계획한 목표가 작심삼일이 되지 않도록 도와 줄 특급처방을 애터미 쇼핑몰에서 찾아보자.



무엇보다 건강이 최우선! 새해 목표로 건강관리를 제대로 해보리라 다짐한 나를 위한 선물 'BEST 3'

건강해지고 싶은 나에게 주는 선물



애터미 오롯이 담은 유기농 적양파즙 / 양배추즙

자연 그대로의 건강하고 깊은 맛!

물 한 방울 넣지 않고 저온 효소 착즙하여 오롯이 자연을 담아낸 유기농 적양파즙&양배추즙. 누구나 부담 없이 맛있게 먹을 수 있는 맛!



애터미 바이탈 메가비타민C 2000

하루 한 포로 채우는 항산화 에너지!

식약처 1일 섭취량 기준 대비 2,000% 항산화 비타민C에 7가지 과일과 채소 부원료를 더해 상큼 달콤하게 맛있게 즐길 수 있는 레몬맛 비타민C!



애터미 헤모힘

국내 건강기능식품 수출액 1위!

식품의약품안전처(MFDS)로부터 개별인정형 원료 최초로 면역기능 개선에 도움을 줄 수 있는 건강기능식품. 기능성원료로 인정받은 新 식물복합조성물!



새해 목표 1위 다이어트! 해마다 다이어트를 결심하지만 매번 실패하는 나를 위한 선물 'BEST 3'

날씬해지고 싶은 나에게 주는 선물



애터미 슬림바디 쉐이크

건강하게, 슬림하게, 맛있게!

현미를 통째로 넣어 씹는 맛까지 즐긴다. 단백질 함량 20% 이상 증량으로 한끼 식사 제공. 다양한 맛으로 골라 먹는 재미까지 갖춘 다이어트 체중조절용 조제식품.



애터미 트리플 업 프로틴

식물성 동물성 포함 3가지 단백질 함유!

동·식물성 3가지 단백질 모두를 함께 담고 있는 복합 단백질로 식약처가 기능성을 인정한 단백질 건강기능식품. 남녀노소 누구에게나 꼭 필요하고 맛있게 먹을 수 있는 프로틴.



애터미 오롯이 담은 뷰티워터젤리

과즙 듬뿍, 과일 톡톡!

진짜 과일 그대로의 맛과 영양을 부드러운 워터젤리에 듬뿍 담아, 언제 어디서나 간편하고 맛있게 즐기는 이너뷰티!



남녀노소 불문! 더 젊고 예뻐지고 싶은 열망으로 또 한 해를 시작한 나를 위한 선물 'BEST 3'

예뻐지고 싶은 나에게 주는 선물



애터미 앱솔루트 셀렉티브 스킨케어

화장품업계 최초 트리플 크라운 달성!

피부의 시간을 멈추고 무너진 피부에 고효능 트리트먼트를 가능하게 하는 안티에이징을 넘어선 피부과학. 피부 단계별로 케어를 도와주는 피부과학의 결정체.



애터미 이너콜라겐

속부터 차오르는 탱탱하고 생기있는 피부!

흡수가 잘되는 어린(魚鱗) 콜라겐으로 피부 속부터 건강하게 채워 아름답고 건강한 피부를 만드는 건강기능식품. 액상 타입으로 흡수율은 높이고 언제 어디서든 간편하고 맛있게.



아델리카 시리즈

애터미의 럭셔리 색조 브랜드!

다양한 피부색에 자연스럽게 어울릴 수 있으면서도 감성적이고 매력적인 이미지 연출이 가능하도록 다채로운 컬러와 전문적인 라인업으로 구성.



'올해는 꼭 10권 이상 책을 읽을 거야!' 목표는 세웠지만 언제나 그렇듯 실천이 어려운 나를 위한 선물 'BEST 3'

자기계발을 목표로 하는 나에게 주는 선물



애터미 언제나 홍삼진

진한 홍삼을 하루 한 포로 맛있게!

면역력 증진·피로개선·혈액흐름 개선·기억력 개선·항산화 등 식약처 인정 홍삼의 5대 기능성 확보. 100% 국내 홍삼의 5가지 기능성을 1일 1포로 맛있게 즐기다.



애터미 스마트 메모리업

기억력 개선에 도움을 주는 퍼플 에너지!

프랑스, 캐나다 연구소 및 업체의 협력과 연구를 통해 개발. 식약처로부터 기억력 개선 기능성을 인정받은 포도와 블루베리 혼합물의 풍부한 폴리페놀 성분이 기억력 개선에 도움.



애터미 인생시나리오 북

당신의 삶을 바꾸는 인생시나리오의 기적!

애터미 인생시나리오 북 한 권으로 성공적인 애터미 사업과 미래 목표를 동시에 쉽고 체계적으로 관리 가능.



고물가 시대 건강 챙기기! 국밥도 만 원이 넘는 고물가에 집밥을 결심한 나를 위한 선물 'BEST 3'

외식 대신 집밥을 결심한 나에게 주는 선물



애터미 착한 황태탕

단 5분 만에 한 끼 집밥 완성!

전국 제일의 황태고장인 강원도 인제 용대리에서 정성껏 말린 황태로 우려낸 깊고 그윽한 맛. 맛과 영양을 함께 갖춘 제대로 된 황태탕을 즐기다!



애터미 착한카레

한국인의 입맛에 맞춘 일본식 정통카레!

21종의 천연향신료로 이루어진 카레 분을 사용하여 풍미가 깊은 착한카레. 추운 겨울철 카레에 김치 하나만 있으면 밥 한 공기 뚝딱!



애터미 토굴묵은지

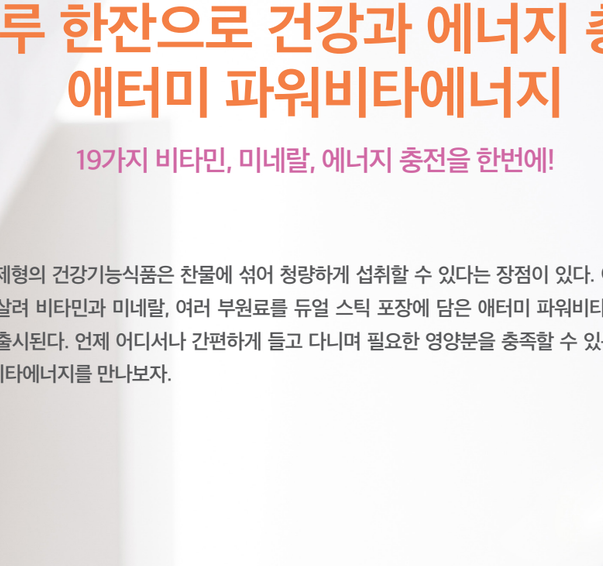
대한민국 전통 묵은지의 깊은 맛!

전북 진안고원의 천혜의 자연과 토굴형 저온 저장고에서의 오랜 기다림이 담아낸 깊은 맛. 그냥 먹어도 맛있고 묵은지 찜이나 묵은지 볶음밥으로 더 맛있는 전통 묵은지.

하루 한잔으로 건강과 에너지 충전 애터미 파워비타에너지

19가지 비타민, 미네랄, 에너지 충전을 한번에!

분말 제형의 건강기능식품은 찬물에 섞어 청량하게 섭취할 수 있다는 장점이 있다. 이러한 장점을 살려 비타민과 미네랄, 여러 부원료를 듀얼 스틱 포장에 담은 애터미 파워비타에너지가 12월 출시된다. 언제 어디서나 간편하게 들고 다니며 필요한 영양분을 충족할 수 있는 애터미 파워비타에너지를 만나보자.



제조사 : (주)서흥 / 판매사 : 애터미(주)
상기 이미지는 변경될 수 있습니다.

한국인 필수 영양소를 가득 채워

애터미 파워비타에너지는 활력은 물론 건강까지 함께 채울 수 있도록 한국인의 필수영양소를 담았다. 주원료는 비타민A, 비타민C, 비타민D, 비타민K 등 13가지 비타민과 아연, 셀렌, 요오드 등의 미네랄로 하루 한잔으로 비타민 1일 섭취량을 100% 충족할 수 있다. 비타민 A는 눈 건강을 위해, 비타민D, 비타민K는 뼈 건강을 위해, 비타민C와 비타민E는 항산화 작용에 도움을 주는 필수 영양소이다. 또한, 비타민 B군과 요오드는 에너지를 생성하고 아연은 정상적인 면역기능에 도움을 주는 것으로 잘 알려져 있다.

엄선된 부원료 함유

애터미 파워비타에너지에는 비타민, 미네랄 등의 주원료가 에너지 충전에 도움을 주고 과라나 추출물과 타우린, 아미노산 혼합 제재가 부원료로 함유되어 있다. 과라나 추출물은 브라질과 파라과이 내륙의 아마존 지역이 원산지이다. 애터미 파워비타에너지에는 부원료로 타우린도 3,000mg 함유되어 있는데 타우린은 아미노산의 일종이다.

듀얼 스틱 포장으로 신선하게

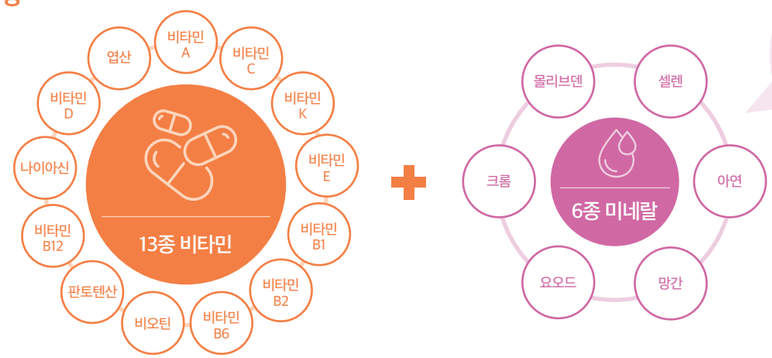
애터미 파워비타에너지는 각각의 성분이 상태로 유지될 수 있도록 비타민 스틱과 에너지 스틱을 구분해 담았다. 이 것은 에너지 스틱의 원료 중 알칼리 성분의 발포기제가 있어 수분에 의한 반응을 막기 위해 구분하여 포장한 것이다. 애터미 파워비타에너지를 찬물에 섞으면 비타민 스틱 제형의 노란빛과 에너지 스틱 제형의 빨간빛이 만나 주황빛 색상의 건강기능식품으로 변하는데 이는 착색료가 아닌 그대로의 색으로 애터미 파워비타에너지는 합성향료, 착색료, 감미료를 일체 포함하지 않았다. 애터미 파워비타에너지를 찬물에 섞어 마시면 알칼리 성분의 발포제 함유로 청량감을 주고, 활력이 증가돼 열정적으로 일해야 할 때 좋다. 또 스틱 포장으로 언제 어디서나 휴대와 섭취가 편리하여 야근을 하는 직장인, 운동을 즐기는 사람, 공부를 하는 수험생에게도 제격이다.

애터미 파워비타에너지 영양성분표

함유 성분	함유량	% 영양성분 기준치
비타민C	100mg	300%
비타민E	11mg a-TE	100%
셀렌	55㎍	100%
나이아신	15mgNE	100%
크롬	30㎍	100%
몰리브덴	25㎍	100%
아연	8.5mg	100%
망간	3mg	100%
비타민A	700㎍RE	100%
판토텐산	5mg	100%
비타민D	10㎍	100%
비오틴	30㎍	100%
비타민B6	1.5mg	100%
비타민B1	1.2mg	100%
비타민K	70㎍	100%
비타민B2	1.4mg	100%
엽산	400㎍	100%
비타민B12	2.4㎍	100%
요오드	150㎍	100%

* **% 영양성분 기준치** : 1일 영양성분 기준치에 대한 비율

제품 특징



물맛 좋고 위생 걱정 없는 자연여과 정수기, ‘Atomy Water Filter Pitcher’

국제기관 인증 필터로 매일 마시는 깨끗한 물

하루도 마시지 않으면 안 되는 가장 소중한 ‘물’. 당신은 끓여먹을 것인가, 사먹을 것인가, 아니면 렌탈할 것인가? 많은 소비자들이 고민 끝에 선택하는 것이 있다. 바로 ‘용기형 정수기’다. 자취생이나 싱글족 등 1인 가구에서는 용기형 정수기가 더욱 주목 받고 있다. 이러한 소비자들의 마음을 단번에 사로잡을 정수기가 애터미에서 출시되었다. 그 이름은 바로 ‘Atomy Water Filter Pitcher’! 미니멀한 디자인과 가전 정수기에 탑재된 필터 시스템을 동일 적용한 필터 성능으로 수많은 장점만을 모아 탄생했다.



국내는 물론 세계에서도 인증 받은 필터

유럽은 석회암 지대가 많아 수돗물에 석회질이 많은 반면, 우리 한국은 다르다. 지반 대부분이 화강암이고, 정수 시설이 잘 갖추어진 편이다. 하지만 노후화된 수도관이 많고 잔류 염소에 대한 염려로 정수기를 별도로 사용하거나 생수를 구입해서 물을 마신다.

‘Atomy Water Filter Pitcher’는 높은 정수성능을 위해 카본 필터와 UF(중공사막) 멤브레인 복합 필터를 적용하였다. 카본 필터를 거친 물이 UF 멤브레인을 거치며 한번 더 걸러지기 때문에 카본 필터의 검은 가루가 샐 걱정이 없고, 잔류염소는 물론 흙탕물, 노화 배관 등에 의한 이물질까지 놓치지 않고 빠짐없이 걸러준다.

또, UF 멤브레인 필터가 박테리아 4종(대장균, 황색포도상구균, 녹농균, 살모넬라균)을 99.99% 제거하기 때문에 온가족이 안심하고 사용할 수 있다.

‘Atomy Water Filter Pitcher’는 국내 물 마크 성능 인증은 물론 NSF 인증까지 획득했는데, NSF란 WHO(세계보건기구)에서 검증한 인증기관으로 정수기 물, 필터 관련 기기 전반을 인증해 주는 공신력 있는 기관이다.

멋스러운 디자인으로 탄생한 안전한 용기

용기형 정수기를 고를 때는 필터의 성능 뿐 아니라 용기의 안정성 또한 고려하게 되는데 ‘Atomy Water Filter Pitcher’는 안정성이 검증된 플라스틱 용기인 PETG를 사용하였다. PETG는 FDA 승인을 받은 인체에 무해한 플라스틱 재질로 유해 물질 걱정 없이 안심하고 사용할 수 있다. 다음으로 ‘Atomy Water Filter Pitcher’의 디자인을 보면 우아한 주방용품을 연상시키는데, 딱딱한 직선을 탈피해 용기 전체를 부드러운 곡선으로 감싸 주방 어디에 두어도 자연스럽게 어울린다.

또, 주부들이라면 주방에서 부피가 큰 물건이 얼마나 부담스러운지 잘 알고 있을 것이다. ‘Atomy Water Filter Pitcher’는 부피감을 줄인 2가지 사이즈로 냉장고 도어 포켓에 수납하기 좋은 미디엄 타입과 한 번의 정수로 넉넉하게 사용 가능한 라지 타입으로 용도에 맞게 선택할 수 있다.

플라스틱 쓰레기를 줄이는 친환경 정수기

‘Atomy Water Filter Pitcher’는 산더미처럼 쌓인 플라스틱 쓰레기 문제와 미세 플라스틱 발생 이슈로부터 지구를 살리는 대안이 될 수 있다.

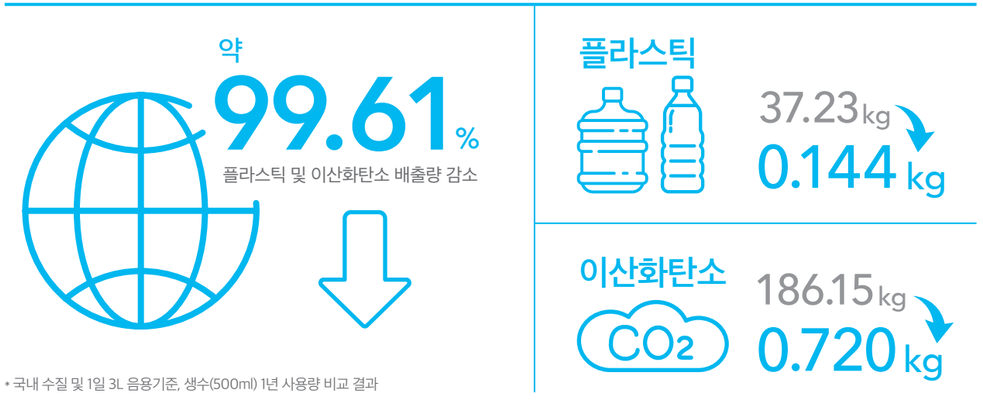
‘Atomy Water Filter Pitcher’로 정수된 물을 마시면 매년 약 99.61% 이상의 플라스틱 및 이산화탄소 배출량을 절감하는 효과가 있다.

필터를 자주 교체하게 되면 그것 또한 환경오염이고 스트레스인데, ‘Atomy Water Filter Pitcher’의 필터 교체 주기는 3개월로 자주 교체하는 번거로움을 줄여준다. 필터 교체 주기를 알려주는 다이얼 방식의 타이머로 고장 걱정도 덜었다. 게다가 ‘Atomy Water Filter Pitcher’의 필터는 천연 코코넛 추출물로 만들어진 활성탄 필터로 친자연적 성분의 필터라 그린슈머들의 마음을 더욱 사로잡는다.

전기료 걱정 없이, 렌탈료 걱정 없이, 설치 걱정 없이!

매월 6600원의 합리적인 비용으로 매일 깨끗한 물을 마실 수 있는 ‘Atomy Water Filter Pitcher!’

‘Atomy Water Filter Pitcher’ 정수기는 생수 대비 약 85% 지출 절감 효과로 가정 경제에도 도움이 되는데, 가정에서는 간이 정수기로 사용하고 캠핑을 갈 때는 휴대용 정수기로 사용하는 등 다양하게 활용할 수 있다는 점도 또 다른 매력이다.



* 국내 수질 및 1일 3L 음용기준, 생수(500ml) 1년 사용량 비교 결과

NEW PRODUCT ❸ Editor_정라미

전문가의 스타일링을 집에서도! ‘애터미 인텐스 헤어드라이어’

모발 관리는 물론 스타일링까지 가능한 프리미엄 헤어 케어

과거에는 단순하게 머리를 말리기 위한 것으로 여겨졌던 ‘헤어드라이어’가 스타일링을 위한 용품으로 인식이 바뀌면서 헤어드라이어의 스펙을 따지는 소비자들이 점점 늘고 있다. 코로나19 사태로 미용실에 가는 횟수가 줄어들고, 두피 및 탈모에 관한 관심이 높아지면서 셀프 모발 관리와 스타일링까지 한 번에 가능한 프리미엄 헤어드라이어 수요가 급증하고 있는 것이다. 스마트 온도 제어, BLDC 모터를 장착한 프리미엄 헤어드라이어, ‘애터미 인텐스 헤어드라이어’의 우수한 스펙을 지금 공개한다.



모발 손상을 최소화하는 스마트 온도 제어

겨울철에는 차갑고 건조한 공기가 머리카락의 수분을 빼앗아, 금방 머리가 부스스해지고 쉽게 손상되기도 한다. ‘애터미 인텐스 헤어드라이어’는 다양한 모발 보호 솔루션이 적용되어 겨울철에도 건강한 모발을 유지할 수 있도록 도와준다.

먼저, ‘애터미 인텐스 헤어드라이어’의 가장 큰 특징은 탁월한 ‘스마트 온도 제어’ 기술이다. 1초에 50회 이상 바람의 온도를 측정해 열을 제어하는데, 이는 모발의 손상을 방지하고 윤기 있는 머리카락 보호에 도움을 준다. 특히, 머리카락을 말리다보면 헤어드라이어가 점점 뜨거워지면서 설정한 온도보다 높은 온도로 열이 가해지기도 하는데, 이로 인해 모발이 끊어지고 더 부스스해지는 악순환이 일어난다. ‘애터미 인텐스 헤어드라이어’는 ‘스마트 온도 제어’ 시스템으로 일정한 온도를 유지시켜 머릿결 손상을 최소화한다. 온도와 풍속을 3단계로 조절할 수 있을 뿐 아니라 냉풍 모드, 냉온풍 순환 모드를 통해 일반 건조부터 빠른 건조는 물론 정교한 스타일링까지 가능하다.

3단계의 풍속, 온도 조절과 냉, 온풍 순환 모드



BLDC 모터의 강력한 바람슈팅으로 빠르게 건조

‘애터미 인텐스 헤어드라이어’는 디지털 BLDC 모터가 최대 11만 RPM 강력한 바람을 만들어 빠른 모발 건조가 가능하다. RPM이란 모터의 분당 회전수로 강력한 풍속과 풍량을 결정한다. 이러한 초고속 회전 모터는 강한 바람이 슈팅되어 모발 속 두피까지 빠르고 완벽하게 건조할 수 있다. ‘애터미 인텐스 헤어드라이어’에 적용된 브러시리스(BLDC) 모터는 에어컨, 항공기 등 정밀기기에 사용되는 모터로서, 일반 모터(DC 직류모터)보다 소음이 적고 내구성이 뛰어난 것이 특징이다. 일반 모터와 비교하면 적은 전력으로 강력한 바람을 만들어 내기 때문에 에너지효율 또한 높다. 아울러 모터에 브러시가 마찰되며 생기는 미세 물질 배출이 없어 위생적인 모발 건조가 가능하며 친환경적인 장점도 지니고 있다.

음이온 샤워로 윤기 나는 스타일링

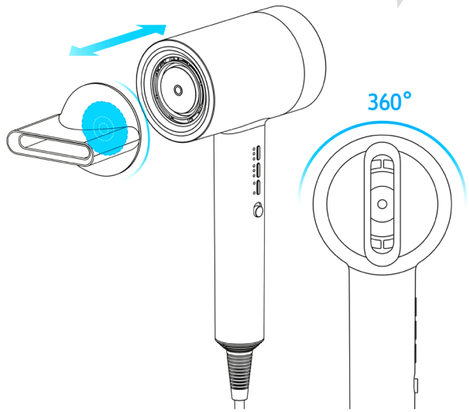
헤어샵에서의 매끄럽고 윤기 있게 마무리되는 스타일링은 소비자들로 하여금 감탄을 금치 못하게 만든다. ‘애터미 인텐스 헤어드라이어’는 헤어샵을 찾지 않아도 감탄을 자아내게 만드는 헤어 스타일링을 가능하게 해준다.

‘애터미 인텐스 헤어드라이어’에 내장된 음이온 발생기에서는 초당 1000만개 이상의 음이온이 분출되는데, 수백만 개의 음이온 샤워로 모발의 곱슬기와 정전기를 제거해 겨울철에도 부드럽고 윤기 나는 머릿결로 만들어준다. 음이온 헤어드라이어의 원리는 모발에 있는 음이온과 양이온이 만나서 중성에 가까운 상태로 만들어서 머릿결이 좋아지게 하는 방식으로, 음이온 기능이 있으면 머리카락이 덜 상하고 푸석한 머리카락을 부드럽게 바꿔준다.

또 애터미 인텐스 헤어드라이어는 스무딩 노즐, 스타일링 노즐, 디퓨저 노즐 등 세 가지 타입의 노즐로 교체하여 원하는 스타일링을 할 수 있는데, 이는 자석으로 쉽게 탈부착이 가능하다. 스무딩 노즐은 넓은 입구로 부드러운 바람이 나와 빠른 헤어 건조에 적합하며, 스타일링 노즐은 좁은 입구로 빠른 기류를 형성해 부분적인 스타일링에 도움을 준다. 디퓨저 노즐은 모발 사이사이 음이온이 잘 스며들어 모발을 부드럽게 하고 탄성 있는 웨이브 연출이 가능하게 한다. 머릿결이 많이 상한 사람들에게 더욱 환영받을 ‘애터미 인텐스 헤어드라이어’. 올 겨울, 건강한 모발관리는 물론 전문가의 스타일링을 집에서 편리하게 실현해보자. (2023년 1월 출시 예정) ⓐ

자석식 원터치 노즐 교체

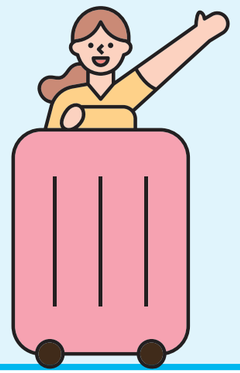
애터미 인텐스 헤어드라이어는 자석식 노즐 장착 방식과 노즐부의 360도 회전이 가능하여 매우 편리하다



다시 열린 하늘 길 따라 한국 왔어요!

10개국 글로벌 회원의 한국 방문, '베스트 말, 말, 말...'

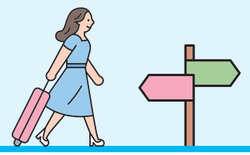




코로나19로 막혔던 하늘길이 다시 열리면서 애터미 글로벌 회원들의 한국방문이 재개됐다. 10월과 11월, 두 달에 거쳐 미국, 캐나다, 필리핀, 대만, 캄보디아 등 10개 법인의 글로벌 회원 404명이 본사 방문 및 석세스아카데미 참가를 위해 한국을 방문했다. 석세스투어 외에도 드림투어 및 개별 방문을 통해 몽골, 우즈베키스탄, 일본, 남아프리카공화국, 캐나다 등에서 총 1,000여 명이 넘는 회원들이 11월 석세스아카데미와 애터미파크를 방문했다. 이들은 말로만 듣던 애터미 만의 '절대품질, 절대가격'의 현장을 직접 눈으로 확인하고, 애터미에 대한 신뢰를 더욱 공고히 하게 되었다는 후문이다. 애터미를 향한 무한신뢰의 계기가 되었던 '2022 Atomy Success Tour in Korea', 그 생생한 후기를 지금 공개한다.



해외회원 한국투어 1 일차



10월 11일(화) / 11월 15일(화)

'애터미파크' 투어

청명한 가을 날씨 속에 한국을 찾은 글로벌 회원들은 입국 다음날 애터미의 중심인 공주 애터미파크를 방문해 견학과 사경회 참석으로 공식 투어 일정을 시작했다. 늘 오고 싶었으나 코로나 팬데믹 때문에 불가능했던 한국 본사 투어에 참여한 투어단은 이번 애터미파크 견학을 통해 애터미를 선택한 것이 매우 옳은 선택이었음을 재확인했다는 평가다.

수다팁 치라왓타나펀
Sudathip Chirawatthanaporn, 태국

애터미파크의 전경과 근무환경은 애터미의 문화를 잘 반영하고 있었습니다. 애터미가 왜 한국과 아시아에서 가장 일하기 좋은 회사로 선정된 이유를 이해할 수 있었습니다.

데이비드 솔로몬
David Solomon, 미국

애터미파크는 그야말로 완벽함 자체였습니다. 지금의 애터미를 이룬 본사와 미국 법인의 직원들, 그리고 리더들의 열정과 도전에 놀라움을 감출 수 없었고, 평생 잊을 수 없는 좋은 경험이 되었습니다.

리쓰한
Lee Szu-Han, 대만

모든 글로벌 회원들에게 기회가 되면 꼭 한국의 애터마파크에 가보라고 전하고 싶습니다. 직접 눈으로 보게되면 그간의 망설임과 의심 등 부정적인 감정은 모두 사라지고, 명쾌한 해답을 찾을 수 있으리라 확신합니다.



설레는 마음으로 입국한 필리핀 회원



버블버블 회의실에서 즐거운 시간을 보내는 영국 회원들



애터미파크 방문한 미국 회원들

해외회원 한국투어 2 일차

10월 12일(수)

한국맥널티,익산센터 견학

11월 16일(수)

콜마BNH, 익산·세종·수원 센터 견학

10월 한국투어 둘째 날에는 익산센터 견학과 원두커피 전문기업인 한국 맥널티를 견학하고, 11월 한국투어 둘째 날에는 콜마BNH와 애터미 교육센터 투어에 나섰다. 애터미의 시그니처 제품인 헤모힘과 화장품을 생산하는 콜마BNH를 둘러본 투어단은 절대품질, 절대가격의 원칙을 지키기 위한 애터미의 제품 철학에 더욱 확신이 생겼다고 전했다.

구남 싱
Gurnam Singh, 인도

콜마BNH는 최고의 제조 공장이었습니다. 그곳에서 정말 많은 것들을 보고 느꼈습니다. 품질과 제품에 대해 극한의 지향점을 갖고 제품을 생산한다는 것을 직접 눈으로 확인할 수 있었기에 큰 희망을 갖고 인도에 돌아갈 수 있을 것 같습니다.

다짠 차이야
Dachann Chhaya, 캄보디아

콜마BNH의 첨단 설비와 제조시설을 둘러보면서 애터미 제품에 대한 자신감이 생겼고, 캄보디아의 모든 회원들에게 공유할 수 있는 많은 정보를 얻었습니다.



익산센터 방문한 대만 회원들



콜마BNH 공장 투어 중 제품 설명을 듣는 인도회원들

해외회원 한국투어 3 일차





10월 13일(목)

창경궁, 스카이타워 전망대, 코엑스몰 쇼핑 등 관광

11월 17일(목)

롯데월드타워, 명동, 난타극장 등 관광

한국 투어 3일차에는 또 다른 재미와 볼거리를 제공하기 위해 서울의 주요 관광지 및 쇼핑 명소를 방문했다. 애터미 관계자는 앞으로 석세스아카데미가 1박 2일로 복귀되면 보다 다양한 프로그램을 기획해 해외 회원들에게 애터미의 진면목과 더불어 한국의 문화와 풍광을 전 세계에 알릴 수 있는 의미 있는 투어로 발전시켜 나간다는 계획이라 밝혔다.



롯데월드타워 방문한 애터미 캐나다 회원



이동 중인 버스 안 영국 회원들



난타공연을 즐기는 필리핀 회원들



회원과 함께 만들어가는 난타공연

리쓰한
Lee Szu-Han, 대만

사진으로만 보던 롯데월드타워 123층 전망대를 올라갔습니다. 애터미를 통해 우리 모두 더 높은 곳으로 갈 수 있다는 확신이 들었습니다.

인나 M'라드
Inna M'Rad, 영국

남산의 서울타워에 올라 탁 트인 서울 전경을 보고 우리는 모두 경탄을 멈출 수 없었습니다. 아울러 쇼핑천국인 명동의 골목 곳곳에서는 한국인의 삶을 느낄 수 있어 좋았습니다. 난타 공연은 우리에게 크고 긍정적인 감정들을 충전시켜준 최고의 공연이었습니다.

해외회원 한국투어 4 일차





10월 14일(금) / 11월 18일(금)

애터미 석세스아카데미 참관

2022년 가을 진행된 한국투어의 클라이막스는 애터미오롯에서 진행된 '애터미 석세스아카데미' 참관이었다. 글로벌 애터미 회원들은 애터미오롯의 거대한 규모와 현장을 가득 채운 회원들의 열기에 뜨거운 감동을 받았다며, 앞으로 더욱 많은 글로벌 회원들이 한국투어에 참석하기를 바란다는 소망을 전했다.



석세스아카데미에 참석하기 위해 오롯을 방문한 인도 회원들



석세스아카데미 참석 중인 글로벌 회원들



석세스아카데미를 즐기고 있는 필리핀 회원들



석세스아카데미 전 한식을 경험하고 있는 필리핀 회원들

수다팁 치라왓타나펀
Sudathip Chirawatthanaporn, 태국

오래전부터 한국 석세스아카데미에 참석하고 싶었습니다. 석세스아카데미를 보며 진정한 성공을 이루게 해주는 파워 있는 시스템임을 느낄 수 있었습니다. 또한, 애터미를 통해 삶을 바꾸고자 하는 사람들이 많다는 것을 느낄 수 있었습니다. 2023년에는 더욱 많은 글로벌 회원들이 참석해 자랑스러운 애터미를 느꼈으면 좋겠습니다.

징리 린
Ching-li Lin, 대만

제 마음속에 있는 열정을 더 키워준 정말 소중한 시간이었습니다. 특히, 박한길 회장님과 함께 한 시간은 감동 자체였습니다. 애터미의 고객철학을 잘 보여주는 젖소철학 얘기철학도 느낄 수 있었습니다. 회장님께서 1호 회원부터 글로벌 회원까지 한 명 한 명 전력을 다해 성공할 수 있도록 도와주시고 계시다는 것을 알 수 있었습니다. 또한, 승급자들의 승급소감을 들으며 모두가 애터미 문화를 실천하고 있다는 생각이 들었습니다. 계속되는 감동에 눈물이 나 마스크가 젖고 마르기를 반복했습니다. 애터미인으로서 너무 자랑스럽습니다. 저도 언젠가 다른 사람의 빛이 되어 보다 많은 사람들을 애터미에서 성공할 수 있도록 돕겠습니다.



말레이시아 석세스아카데미에 참석해 회원들에게 반가움을 전하는 박한길 회장

박한길 회장, 해외 순방 10만리 대장정

미주 • 동남아 순회 특강...부상도 아픔도 회원 성공의 의지 못 꺾어

박한길 회장이 미주 지역과 말레이시아, 싱가포르 등 동남아 지역의 회원들을 직접 만나고 돌아왔다. 근 3년여 동안 세계 애터미 회원들의 발을 묶었던 팬데믹의 막바지에 새로운 비전과 갈망을 공유하기 위함이다. 지난 10월 21일부터 11월 11일까지 3주간 박한길 회장은 미국 법인 사무실이 있는 시애틀을 비롯해 로스앤젤레스, 뉴저지, 애틀랜타 등 미국법인의 석세스아카데미와 멕시코 법인의 석세스아카데미를 참관하며 회원들과 만남을 이어갔다. 한국 석세스아카데미를 치른 후, 11월 21일부터 27일까지 일주일간 말레이시아와 싱가포르를 돌며 회원들과의 만남을 이어갔다. 박회장의 이동 거리는 무려 40,000여 킬로미터, 지구 한 바퀴에 달하는 거리를 이동하며 7차례에 걸친 특강을 통해 10,000여 명에 가까운 글로벌 애터미 회원들과 직접 만나는 시간을 가졌다. 순방 도중에 코로나에 걸리기도 했으며 낙상으로 인해 갈빗대에 금이 가는 등의 사고에도 불구하고 회원들과의 만남을 포기하지 않았다. 박한길 회장은 "어떤 고통도 성공을 열망하는 회원들과의 만남을 미루는 이유가 될 수 없다"며 "수백 수천의 임페리얼마스터가 탄생하는 그날까지 멈추지 않을 것"이라고 말했다.

애터미는 선한 회사 – 시애틀 석세스아카데미

10월 21일, 오후 6시에 인천공항을 출발한 박한길 회장은 같은 날 정오에 시애틀에 도착했다. 날짜변경선을 넘으며 마치 타임머신을 탄 듯, 출발시간보다 이르게 도착한 것이다. 박한길 회장은 도착하자마자, 여독을 풀 겨를도 없이 시애틀 사경회가 열리는 힐튼 벨뷰 호텔까지 강행군을 했다. 그렇게 사경회를 마무리 짓고 나서야 잠시 휴식을 취하며 다음 날 있을 석세스아카데미를 준비할 수 있었다.

22일, 오후 2시부터 열린 시애틀 석세스아카데미에는 미국 법인 회원들이 행사장을 가득 채웠다. 오프닝 공연에 이은 경영진 및 리더 사업자 소개와 가슴 벅찬 사훈제창을 시작으로 시애틀 석세스아카데미의 막이 올랐다. 글로벌 애터미의 현황과 미국 법인의 제품 소개, 그리고 김연숙 임페리얼마스터의 강연 'Road to Success(성공하는 방법)'가 진행됐다. 잠시 쉴 시간도 없이 '균형 잡힌 삶'에 대한 박한길 회장의 동영상과 인생시나리오 발표. 그리고 승급식이 이어지고, 이윽고 박한길 회장의 직강이 시작됐다.

이날 시애틀에서 박한길 회장은 백조 기업 애터미에 대한 비전을 제시했다. 그는 "나는 애터미를 창업할 때 직접판매 기업들을 경쟁 대상으로 생각하지 않았다"며 "애터미가 경쟁해서 이기고 싶은 상대는 수백조원의 매출을 올리는 월마트나 아마존"이라고 강조했다. 수백조원의 기업이 되어야 수만명의 임페리얼마스터가 탄생할 수 있기 때문이다. 또 그는 "이제 미국 법인은 엄청나게 폭발해 나갈 것"이라고 확신했다. 그 이유로는 '영어를 잘 하는 리더들이 나타나기 시작'한 점과 '전 세계 여러 언어를 쓰는 민족들이 다 미국에 있다는' 점을 들었다. 박한길 회장은 "애터미 비즈니스는 어려운 게 아니라 단순한 것을 계속 반복하는 사업"이라며 "만나는 사람마다 애터미를 아느냐고, 절대품질 절대가격의 제품이 있다고 알려주면 되는 것"이라고 말했다.

이날 저녁 이뤄진 직원 간담회에서 미국 법인 직원들은 미국 법인의 성장을 위해 각고의 노력을 아끼지 않을 것임을 약속했다. 미국 법인 측은 "회원 입장에서 법인을 어려워한다면 양측 모두 매우 난처한 상황일 것"이라며 "회원의 성공은 법인과 회원의 전폭적인 상호 협력을 통해서 이뤄지는 만큼 무엇보다 친화력, 친근감을 높이는데 신경 쓰고 있다"고 말했다.

한편, 고하늘 애터미 미국 법인 직원은 직원간담회를 통해 박한길 회장이 '매우 철학적'이라는 점에 놀랐다고 했다. 특히 '차원'에 대한 이야기를 할 때에는 3차원을 넘어 4차원을 이야기하면서 "3차원에 머무르지 말고 차원을 초월하여 생각하라"고 한 부분에 깊은 감명을 받았다고 했다. 그는 또 "직원의 입장에서 본 애터미의 비전은 '훌륭하다"며 "애터미 정신은 회원들의 물질적인 성공만이 아니라 영적인 면에서의 성공도 도모하고 있기에 시너지 효과는 배로 나타날 것"이라고 말했다.

컴패션 국제 본부 방문

24일, 뜨거웠던 시애틀 석세스아카데미의 열기를 간직한 채 박한길 회장은 콜로라도의 덴버로 이동했다. 그리곤 곧바로 한 시간 여 차를 달려 스프링스에 있는 컴패션 국제본부로 향했다. 컴패션 국제본부에서 기업 및 개인부분 최다 후원금 기부 및 컴패션과 애터미의 홍보 파트너십에 대한 감사의 뜻을 전하고자 박한길 회장을 초청한 것이다. 이채로웠던 것은 컴패션 국제본부로 가는 도로 곳곳의 스크린에 박한길 회장의 '1000만 달러 기부 장면' 사진이 디스플레이 되고 있었다는 것이다. 박



싱가포르 석세스아카데미 특강 중인 박한길 회장



애틀란타 회원들과 함께하는 사훈제창



박한길회장을 반기는 말레이시아 회원들

회장을 환영하는 컴패션 측의 마음이 그대로 전해졌다.
컴패션 국제 본부 안으로 들어서자 가장 먼저 눈에 띄는 것은 치마저고리에 갓난아이를 등에 업은 채, 어린 아들의 손을 잡고 걸어가는 모습의 동상이었다. 엄마 손을 잡은 어린아이는 밝은 표정으로 엄마를 바라보며 어딘가를 가리키고 있었다. 컴패션을 안내하던 문영명 목사는 "아이가 엄마를 데리고 예수님으로 달려가는 모습"이라며 "컴패션은 한 아이의 삶, 그리고 그 가족의 삶, 그리고 더 나아가서는 그 지역사회가 영향을 받고 변화되는 것을 확신하고 있다"고 말했다. 컴패션은 6.25 전쟁으로 인한 전쟁고아들을 돌보기 위해 설립된 기구로 지금은 전 세계에서 수많은 어린이들의 삶을 변화시키고 있다.
컴패션 국제본부를 돌아 본 박한길 회장은 지미 메야도 컴패션 국제본부 총재와 환담을 나누었다. 이 자리에서 지미 총재는 "애터미가 하고 있는 일들은 앞으로 다른 기업들이 선교를 통해 더 큰 목적을 향해 갈 수 있도록 할 것"이라며 "우리 컴패션이 애터미와 동역하는 것은 바로 그 때문"이라고 말했다. 박한길 회장은 "꿈꾸고 얘기하는 것이 제 본업이고 이것을 이루시는 것은 하나님과 하나님의 사람들"이라며 "우리는 하나님 안에서 꿈꾸고 그 꿈을 외치는 것이 필요하다"고 화답했다.
컴패션 국제본부 방문 이후 박한길 회장은 L.A(10월 29일), 뉴저지(11월 1일), 애틀랜타(11월 5일) 등 3곳의 석세스아카데미에서 직접 강연을 펼쳤다. 미주 강연을 통해 박한길 회장은 애터미가 일반 유통과의 경쟁을 통해 성장하는 최초의 네트워크마케팅 기업이자 용기가 있다면 누구나 꿈을 이룰 수 있는 기업이라는 점을 강조했다.

멕시코, 가난뱅이로는 못 살겠다는 생각이 임페리얼 만들어

11월 7일, 박한길 회장은 애틀랜타를 떠나 멕시코에 도착했다. 멕시코 법인의 석세스아카데미는 남미의 열정이 생생하게 살아 숨 쉬는 현장이었다. 1000여명에 가까운 회원들은 넓은 행사장을 특유의 활달함으로 가득 메웠다. 사훈 제창과 선서, 그리고 컴패션 기부식과 '마르셀라 고메즈(Marcela Gomez)' 스타마스터의 제품 소개, 베스트 센터 시상식과 승급식이 진행 된 후 모두가 숨죽여 기다리던 박한길 회장의 특강이 시작됐다.
박한길 회장은 멕시코 특강을 통해 어떻게든 성공하겠다는 그 마음만 있다면 애터미라는 도구를 이용해서 성공자가 될 수가 있다고 밝혔다. 그는 애터미의 임페리얼 마스터나 크라운마스터가 멋지게 보이지만 처음부터 그랬던 것은 아니라고 말했다. 박한길 회장은 "실패자로는, 가난뱅이로는 못 살겠다고 하는 생각이 골수에 사무쳤던 사람들이 애터미를 만나 크라운이 되고 임페리얼이 되는 것"이라며 "문제는 실패자의 삶을 바라지는 않지만 거기서 벗어나겠다는 생각도 안 하는 것"이라고 설파했다.
박한길 회장의 멕시코 석세스아카데미 특강은 많은 멕시코 법인의 회원은 물론 직원들의 가슴에 많은 울림을 불러 일으켰다. '폴 아세베도 & 크리스탈 가이탄(Paul Acevedo & Crystal Gaytán)'다이아몬드마스터는 박 회장의 특강을 '가슴 벅차는 감동'이라고 표현했다. 또 '에드가 이반 산체스 알바레즈(Edgar Ivan Sanchez Alvarez)' 멕시코 법인 직원은 "(박한길 회장의)지식과 비전을 공유하면서 큰 동기부여가 됐다"며 "멕시코 법인은 모든 사람들과 함께 애터미의 깃발이 되기를 추구할 것"이라고 말했다.

말레이시아 & 싱가포르, 평범한 삶에 만족하지 말라

미주 순방을 마치고 잠시 휴식을 취한 박한길 회장은 11월 21일, 말레이시아로 건너갔다. 말레이시아에서는 쿠알라룸프와 코타키나발루 등 두 곳에서 각각 3500여 명과 500여 명 등 도합 4000여 회원이 참석했다. 23일, 쿠알라룸푸르의 석세스아카데미는 '펜 텐(Fenn Ten)' 크라운마스터의 환영사로 시작됐다. 박한길 회장은 다양한 언어를 사용하는 국민들이 혼재하는 점이 오히려 말레이시아의 장점이라고 강조했다. 박 회장은 불광불급(不狂不及)이라는 키워드와 함께 "말레이시아는 향후 10년 이내 1조원 이상의 매출을 올리는 법인이 될 것"이라며 "그 때가 되면 이 자리에 계신 모든 회원들은 로열마스터 이상의 직급을 성취한 성공자가 되어 있을 것"이라고 확신했다. 말레이시아에서의 일정을 마치고 동남아의 금융 허브인 싱가포르로 이동했다. 25일 개최된 싱가포르의 석세스아카데미에는 박동철 임페리얼마스터가 자신이 걸어온 성공의 길과 함께 애터미 사업의 의미를 800여 명의 회원에게 전달했다. 싱가포르에서 박한길 회장은 "동남아에서 가장 잘사는 싱가포르에서도 애터미의 비전과 가치는 변하지 않는다"며 "100% 확실한 평범한 생활을 영위하는데 만족하지 말고 하고 싶은 것을 하고, 가고 싶은 곳을 다니며 남을 도와줄 수 있는 삶을 이루겠다는 꿈을 가져라"라고 말했다.

박한길 회장의 직강, 표현하기 힘들 정도로 감격스러워

애터미 통해 경제적 자유와 균형 잡힌 삶을 성취할 것

다니엘 임 로열마스터(미국)

폴 아세베도 & 크리스탈 가이탄 다이아몬드마스터(멕시코)

다니엘 임 로열마스터 & 폴 아세베도 & 크리스탈 가이탄 다이아몬드마스터

Q. 애터미를 만나게 된 계기는?
다니엘 임 실패한 네트워크마케팅 경험자였다. 친척이 애터미를 소개했지만 부정적이었다. 그렇게 4년을 보낸 후 달라진 친척의 모습을 보고 알아보기 시작했다. 특히 회장님의 강의를 들으며 애터미의 비전을 이해했고 본격적으로 시작하게 됐다.
폴 & 크리스탈 애터미를 전혀 모르는 상태에서 친구 커플이 애터미의 건강 제품을 소개해 줬다. 그리고 우리는 애터미를 좋아하기 시작했고, 회원들의 성공을 위해 노력하는 애터미에 놀라웠다.

Q. 회장님의 직강을 현장에서 본 소감은?
폴 & 크리스탈 말로 표현할 수 없다. 2019년에 처음 들었고, 이번이 두 번째다. 정말 가슴이 벅차고 할 수 있다는 자신감이 샘솟는다. 특히, 이번 경험을 파트너들과 함께 할 수 있었다는 것이 정말 기쁘다.
다니엘 임 그동안 팬데믹 때문에 중단된 석세스 아카데미에 회장님이 직접 오셔서 강의를 하셨다. 팬데믹이 아직 완전히 끝나지 않았음에도 회원들에 대한 열정과 사랑으로 오신 것이다. 그런 점이 느껴져 너무 감격스러웠다.

Q. 회장님 스피치 가운데 가슴에 와 닿은 부분은?
폴 & 크리스탈 연설 전체가 정말 좋았다. 박한길 회장님의 열정과 에너지가 인상적이었다. 그가 멕시코에 큰 기대를 하고 있고, 그런 비전을 함께 공유할 수 있다는 점이 가장 마음에 들었다.
다니엘 임 앞으로 2030년까지 지속적인 법인 오픈과 업계 1위를 하겠다는 애터미의 비전에 가슴이 떨렸다. 또 전세계 어린이를 위해 학교를 설립하시겠다는 목표도 정말 가슴에 와 닿았다.

Q. 개인적으로 애터미를 통해 어떤 것을 성취하고 싶은가?
다니엘 임 나만의 성공이 아닌 파트너들과 함께 균형 잡힌 삶을 즐기는 '진정한 자유인'이 되고 싶다.
폴 & 크리스탈 애터미는 내 삶, 내 딸들과 가족, 그리고 내 삶의 전부를 바꿀 수 있는 통로다. 애터미를 통해 경제적 자유를 성취할 것이다.

Q. 파트너 회원들에게 하고 싶은 말은?
다니엘 임 애터미는 능력이 있는 사람들이 성공하는 사업이 아니라 간절한 꿈을 가진 사람들이 함께 노력하고 함께 성공하는 사업이다. 작은 어려움에 넘어지지 말고 그때마다 다시 일어서는 근성을 가질 수 있다면 우리는 반드시 함께 성공할 것이다.
폴 & 크리스탈 '목표를 달성하고, 성장하고자 하는 열망을 가지라'고 말씀하신 박한길 회장님은 내 삶을 변화시켰다. 여러분들이 열정과 의지를 가지고 애터미와 함께 한다면, 애터미는 여러분의 삶을 변화시킬 것이라고 확신한다.

평범한 여대생, '20대 로열마스터'를 꿈꾸다!

말레이시아의 MZ세대 스타마스터, 'ANYSSA CHAN MEI LING'

ANYSSA CHAN은 말레이시아 국적의 젊은 애터미 사업자다. 평범한 대학생으로 애터미 사업에 뛰어들어 21세에 샤론로즈마스터가 됐으며, 현재 스타마스터로 활동하고 있다. 말레이시아의 MZ세대답게 SNS를 적극적으로 활용하며 사업을 키우고 있으며, 26세 이전에 로열리더스 클럽 입성을 목표로 하고 있다.



평범한 대학생, 애터미를 만나다

ANYSSA CHAN 스타마스터는 애터미 사업을 하기 전 갓 대학에 입학한 평범한 대학생이었다. 소소한 용돈 벌이를 위해 파트타임으로 업무 보조를 하거나 어린이 모델 강사를 했으며, 직접 온라인 쇼핑몰을 운영하기도 했다. 애터미에 대해서 알게 된 것은 그녀의 어머니 덕분이었다. 어머니는 애터미에 대한 이야기를 듣자마자 바로 딸의 얼굴을 떠올렸다고 한다. 온라인 쇼핑몰을 운영하는 딸에게 뭔가 도움이 될 것 같은 생각이 들었기 때문이다.

ANYSSA CHAN은 어머니를 통해서 애터미를 알게 됐지만 처음에는 썩 내켜 하지 않았다. 이전까지 많이 봐 왔던 흔한 다단계 판매회사 중 하나라고 생각했기 때문이다. 그러나 애터미 화장품을 쓰기 시작하면서 상황이 달라졌다. 피부가 좋아진 것을 느낀 주변 친구들과 지인들이 무슨 화장품을 쓰느냐고 자주 물어봤고, 매일 매일 조금씩 주문이 늘어나기 시작했다.

기회가 될 것이라는 것을 직감한 ANYSSA CHAN은 교육센터에서 열린 세미나에 참석하면서 애터미 사업에 적극 뛰어들기 시작했고, 그러면서 애터미가 자신은 물론 가족들에게 더 나은 삶을 제공할 수 있는 유일한 방법이라는 것을 알게 됐다.

애터미가 말레이시아 시장에 처음 소개되었을 때, 고객들은 이런 철학을 가진 회사가 실제로 존재한다는 것에 대해서 믿지 못하는 것처럼 보였지만 말레이시아 사업 파트너들의 인내와 열정으로 소비자들의 신뢰도 점점 커졌다. 애터미는 현재 말레이시아에서 시민들이 가장 신뢰하고, 좋아하는 브랜드 중 하나로 성장했으며 친구나 친척들에게도 당당하게 애터미의 비전을 알릴 수 있는 수준으로 도약했다.

ANYSSA CHAN의 가장 큰 목표는 부모님이 나이 드는 속도보다 자신의 성공 속도를 더 빨리 이루어내는 것이다. 애터미를 통해 모든 가족들의 일상 생활비나 의료비, 교육비를 지원할 수 있게 됨으로써 그 목표를 어느 정도 이루었고, 온 가족이 함께 더 나은 삶을 누릴 수 있게 되었다.

MZ세대답게 SNS 적극 활용

ANYSSA CHAN은 MZ세대 사업자답게 SNS도 적극적으로 활용하고 있다. 아주 많은 수의 팔로워를 보유한 인플루언서라고 하기는 어렵지만, 그녀는 팔로워의 숫자가 전부는 아니라고 믿고 있다. 팔로워 숫자가 많지 않더라도 얼마든지 소셜 미디어를 통해서 자신이 느낀 제품에 대한 경험과 감정을 공유할 수 있다고 생각하고 있기 때문이다. 그녀는 자신이 좋아하는 제품, 사용해본 상품에 대한 내용을 솔직하게 업로드 함으로써 사람들과 적극적으로 소통하고 있다.

또한, 애터미가 제공하는 다양한 학습 환경에 대해서도 단순히 제품을 판매하고 추가 수입을 얻기 위한 수단으로써가 아닌, 다양한 계층의 사람들에게 개인적인 성장을 촉진할 수 있는 공간이라는 것을 알려주기 위해서 적극적으로 공유하고 있다.

그녀는 비교적 젊은 나이에 빠른 성공의 길로 들어섰지만, 특별한 영업 비밀이나 노하우가 있는 것은 아니다. 가장 중요한 것은 무슨 일이 있어도 애터미의 '성공 시스템'을 절대 거르지 않는 것이다. 그녀는 오늘도 애터미의 기본이라고 할 수 있는 '인생 시나리오 책'에 목표를 설정하고 그것을 매일 들여다보고, 처음 시작하는 이유를 잊지 않고 있다.

그녀는 사업자로서 자신의 사업에 모범을 보이는 것이 중요하다고 생각하고 있으며 누군가의 '롤 모델'이 될 수 있기를 간절히 희망하고 있다. 그것이야말로 누군가에게 선한 영향력을 미칠 수 있는 가장 강력한 형태라고 판단하기 때문이다. 그래서 그녀는 애터미의 가치와 비전, 목표를 공유하고 제품 체험이나 세미나 참여를 통해서 더욱 대중에게 다가가려고 한다.

또한, 만남이 끝날 때마다 항상 꿈과 목표에 대해 공유하고, 생생하게 꿈을 꾸면 반드시 꿈이 이루어진다는 확고한 믿음을 갖고 있다.

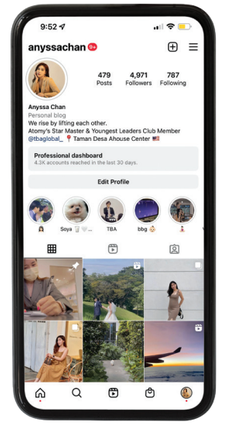
26세 전까지 로열리더스 클럽 입성을 목표로

20대 초반으로 이제 막 사회에 뛰어든 어린 나이였기 때문에 인맥이나 네트워크가 크게 부족할 수밖에 없었다. 하지만 작은 기회라도 자신이 만난 사람들에게 애터미에 대해 공유할 기회를 결코 놓치지 않았다.

그녀는 애터미 입문 후 1년간 소비자 기반을 구축하기 위해 노력한 결과 마침내 세일즈마스터 직급을 달성할 수 있었고, 21세에 샤론로즈마스터를 달성했다. 그녀의 삶에 있어 애터미는 이제 온 가족의 비즈니스가 되었다. ANYSSA CHAN의 어머니 역시 다이아몬드마스터고 여동생은 대학을 다니면서 아르바이트로 언니의 일을 도우면서 애터미를 시작해 지금은 샤론로즈마스터가 되었다. 그밖에도 이모와 사촌들도 모두 센터장이며 세일즈마스터로서 애터미 사업을 함께 해나가고 있다.

그녀가 가까운 미래에 대해 갖고 있는 가장 큰 목표는 애터미를 통해서 보다 많은 사업 파트너들에게 더 나은 삶을 제공하는 것이다. 개인적인 목표는 스물여섯 살 전까지 로열마스터와 로열리더스클럽에 들어가는 것이다.

그녀는 그 목표를 달성하게 된다면 수많은 애터미 사업자들에게 나이와 성별, 경험과 상관없이 성공할 수 있다는 큰 희망을 줄 수 있을 것이라고 믿고 있다. ANYSSA CHAN, 그녀는 오늘도 꿈을 이루고 싶어 하는 모든 사람들에게 '애터미'라는 성공 메시지를 전하고 있다.



Anyssa Chan 스타마스터의 SNS

GLOBAL ATOMY NEWS

빛나는 꿈을 현실로 만들어 가는
애터미의 노력과 열정을 소개합니다.

몽골법인 그랜드 오프닝

애터미 몽골 법인이 그랜드 오프닝 행사를 가졌다. 지난 12월 3일, 몽골 울란바토르에서 열린 그랜드 오픈식에는 권석균 해외사업부 상무와 최장우 몽골 법인장을 비롯해 몽골 회원 2,000여 명이 참석해 성황리에 행사를 마쳤다. 이 자리에서 권석균 상무는 "몽골에서 건강기능식품과 화장품에 대한 수요가 확대되고 있다"며 "이는 우리 애터미에게 매우 좋은 기회이며, 몽골 법인은 중앙아시아 지역과 시너지를 통해 애터미의 플래그십 법인으로 성장할 것으로 기대한다"고 말했다. 또 최장우 법인장은 "현재 몽골 회원은 20만에 육박하고 있다"며 "오는 2023년에는 100억 원 이상을 매출을 올릴 수 있을 것으로 전망 된다"고 말했다. 한편, 유로모니터에 따르면 2020년 몽골의 직접 판매 시장 규모는 1240만 달러, 우리 돈으로 약 146억 원 정도다. 향후 전망 또한 매우 밝다. 유로모니터는 오는 2025년 몽골의 직접 판매 시장이 50% 이상 성장한 222억 원 규모로 커질 것이라고 전망했다.



앱솔루트 셀랙티브 스킨케어, 차세대 세계일류상품으로 선정

애터미 앱솔루트 셀랙티브 스킨케어가 차세대 세계일류상품으로 선정됐다. '차세대 세계일류상품'은 산업통상자원부가 '세계일류상품 발전심의위원회'를 통해 시장성과 성장성을 등 향후 7년 이내에 세계시장점유율 5% 이상 및 순위 5위 이내에 진입할 가능성을 평가해 선정한다. 이번에 차세대 세계일류상품에 '애터미 앱솔루트 셀랙티브 스킨케어'가 선정된 것은 글로벌 화장품 시장에서 시장 톱5 상품에 올라설 가능성이 높다고 평가된 것이다. 애터미 앱솔루트 셀랙티브 스킨케어는 고효능 안티에이징 화장품으로서 토너부터 앰플, 세럼, 로션, 아이컴플렉스, 영양크림까지 총 6종으로 구성됐다. 2017년 9월 출시 이후 1년 만에 1,000억 원대 매출을 올렸으며, 현재까지 누적 매출액은 5,000억 원 이상에 달한다. 특히, 이 제품에 사용된 특허기술인 '특화전달기술'은 특허기술상 세종대왕상을 수상하며 국내 화장품에 관련해 최고의 기술력을 인정받은 바 있다. 또한, 장영실상, NEP 인증 등 기술 관련 3관왕을 차지했다.



캄보디아 진료버스 본격 운영 개시

지난 9월 20일, 캄보디아 진료버스 차량 등록이 마무리되어 첫 번째 진료 지역으로 뺏머꼿 학교로 결정했다. 뺏머꼿 학교는 캄보디아 법인 설립 당시부터 현재까지 인연을 맺고 아이들에게 급식을 지원해 주고 있다. 첫 진료일인 10월 6일 오전 8시부터 오후 5시까지 학생들과 선생님, 그리고 학교가 자리 잡은 사찰의 스님 및 지역 노인 분들 등 총 175명의 환자를 검진했다. 검진은 성인과 학생을 구분하여 진행 됐다. 학생은 기본검사, 혈액검사, 안과검사 등과 고학년 학생에 한해 X-Ray 검사를 수행했다. 또 성인은 추가로 초음파 검사와 심전도 검사도 진행했다.

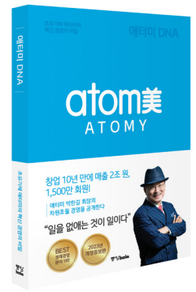


중국 법인, '중점육성 과경무역 전자상 업체' 인증

애터미 중국법인이 산동성 정부로부터 "산동성 중점육성 과경무역(직구) 전자상 업체 인증"을 획득했다. 이는 지난 2021년 11월, 산동성 정부로부터 "산동성 다국적기업 중국본부 인증"을 획득한 이후 또 다른 쾌거다. 이번 인증은 산동성 상무청이 주관하고 초심과 재심, 제3자 심사 및 전문가심사 등 절차를 거쳐 선정하는 인증으로 산동성 내 85개 업체가 신청하여 15개 업체가 인증을 획득했다. 산동성내에서 애터미는 단일브랜드로 가장 큰 규모이며 옌타이 시에서는 애터미를 포함하여 2개 업체만이 인증을 획득했다. 이에 박병관 중국 법인장은 "이로써 애터미는 중국에서 과경무역 업계를 선도하는 기업으로써 그 위상을 확실히 자리매김하게 됐다"며 "애터미 브랜드를 중국 전역에 널리 알리는데 큰 기여를 할 것"이라고 기대감을 표했다.



애터미DNA 개정증보판 12월 1일 출시



애터미DNA의 개정증보판이 발행됐다. 애터미DNA는 애터미의 창업 이념과 경영철학, 일하는 방식 등을 담은 책이다. 지난해 발행이후 교보문고의 경제경영 서적 부문 베스트셀러 1위에 올랐다. 이번 개정증보판에서는 각 해외법인의 세미나 열기가 담긴 사진들을 비롯해 각종 업데이트된 애터미의 성과들이 50페이지 정도 추가가 되었다. 애터미DNA는 애터미쇼핑몰과 온라인 서점에서 만나볼 수 있다.

애터미 오롯이 담은 유기농 발효노니, 2022 식품기술대상 금상 수상

애터미의 노니 제품인 '애터미 오롯이 담은 유기농 발효 노니'가 '2022년도 식품기술대상'에서 금상을 수상했다. 한국식품연구원이 주관하는 '식품기술대상'은 식품 기술의 우수성을 알리고 경쟁력과 시장성이 뛰어난 제품을 발굴하는 행사다. 2016년부터 매년 개최되고 있으며 김치를 제외한 국내에서 생산 및 출시되는 식품 전 부문을 대상으로 기술성, 사업성, 시장경쟁력 등이 뛰어난 제품을 발굴한다. '애터미 오롯이 담은 유기농 발효 노니'는 복합유산균을 1440시간 발효 숙성한 노니주스로 엔에스티바이오에서 생산하고 있다. 특히, 제품 안전성을 위해 미생물·중금속 등의 검사를 마친 유기농 원물만을 사용하고 있으며, 관련 특허 3건을 등록하는 등 기술적으로 인정을 받았다. 애터미 관계자는 "노니는 슈퍼푸르츠로 불릴 정도로 건강에 유익한 과일"이라며 '애터미 오롯이 담은 유기농 발효 노니'는 발효과정을 통해 "노니의 유익한 성분들이 더욱 강화되고, 음용하기 좋도록 만든 프리미엄 노니 제품"이라고 말했다.



“다섯 아이에게 부끄럽지 않은 아빠가 되고 싶어요”

영리더스클럽 봉사활동 이끌어온 진정한 ‘스타마스터’ 김완숙&임지연

김완숙 스타마스터는 일찍이 어머니의 영향을 받아 젊은 시절부터 봉사에 관심이 많았다. 대학생 때는 독거노인을 돌보는 봉사활동을 했고, 지역의 소외된 사람들을 위한 일에도 늘 앞장서왔다. 이후 애터미의 2030세대가 참여하는 ‘영리더스클럽’의 총괄 간사를 맡아 지난 2022년 8월까지 활동했다. 이제 만 40세가 되면서 ‘영리더스클럽’에서는 나오게 되었지만, 봉사활동에 대한 마음은 나이만큼이나 더 늘어나고 있다.

세미나 참가 일주일 만에 회사를 그만두다

“아내는 데리고 가지 마세요, 안 그러면 저희가 집을 나갈 겁니다!” 김완숙 스타마스터는 어머니가 아내를 데리고 몰래 다단계 사업을 하는 것을 알고는 크게 화를 냈다. 아들의 강력한 반발에 어머니는 그렇게 하겠다고 약속하고, 대신 그 조건으로 한 가지 부탁을 했다.

“1박 2일 여행이나 한 번 다녀오자.”

어머니의 제안으로 가게 된 여행이 바로 ‘애터미 석세스 아카데미’였다. 그간 다단계라고 하면 값비싼 상품들을 판매하는 것이라고 생각했는데, 저렴한 990원 짜리 칫솔, 2900원 짜리 치약이 등장하는 것을 보고 김완숙 스타마스터는 크게 놀랐고, 애터미의 비전을 듣고는 다시 한 번 놀랐다. 세미나에 다녀온 후 일주일 만에 다니던 회사를 그만 두었다.



김완숙&임지연
스타마스터

김완숙&임지연 스타마스터와 그의 가족들

‘딱, 3년 만 해보자.’ 김완숙 스타마스터는 당시 울산에서 유명한 중공업 회사에 다니고 있었다. 애터미에 대한 강한 확신을 가진 김완숙 스타마스터는 안정적인 직장을 그만두고 하루아침에 애터미 사업에 과감히 뛰어 들었다. 부부가 함께 애터미를 하다 보니 처음 시작했을 땐 수입이 한 푼도 없었다. 게다가 백일도 지나지 않은 갓난아기를 포함해서 자녀가 셋이나 있었는데 초기에는 아기 기저귀와 분유 값도 대지 못할 형편이었다. 김완숙 스타마스터는 생활비를 벌기 위해 아침 9시부터 저녁 9시까지는 애터미 업무에 전념하고, 저녁 9시부터 다음 날 아침 6시까지는 대리운전 기사로 활동했다.

‘영리더스클럽’ 봉사 간사를 맡다

이후 성실히 활동을 하면서 팀장도 되고, 수입이 나오기 시작하면서 김완숙 스타마스터는 저녁 대리운전을 하지 않아도 생활이 가능해졌다. 남는 저녁시간을 이용해 자율방범 활동을 시작했다. 대학교 다닐 때부터 친구들과 함께 독거노인을 돌보는 봉사모임을 만들어 활동했던 경험을 살려 일상생활에서 소소하게 봉사활동을 할 수 있는 일이 있으면 주저하지 않았다. 바쁜 시간이지만 시간을 쪼개서 봉사활동을 하다보면 말로 표현할 수 없는 희열과 함께 자신을 지켜주는 힘을 얻을 수 있었다.

또, 미술교사 자격증을 갖고 있어서 고아원을 다니면서 아이들과 함께 미술 활동을 하기도 했다. 하지만 개인적으로 봉사활동을 하는 것은 활동의 범위나 규모에 한계가 있을 수밖에 없다고 생각해 본사에 봉사활동에 대해 적극적으로 제안하기도 했다. 그 덕분에 회사의 추천으로 애터미의 2030 회원들로 구성된 ‘영리더스클럽’의 봉사 간사를 맡으면서 보다 적극적으로 봉사활동에 나설 수 있었다.

당시 ‘영리더스클럽’에서는 이미 봉사활동을 진행하고 있었다. 그러나 그 활동 범위가 고아원 봉사 등 몇몇 활동에 만 제한되어 있었다. 김완숙 스타마스터는 ‘영리더스클럽’의 영향력을 좀 더 확대시키고 빛나게 할 수 있는 일이 있었으면 좋겠다는 생각에 지역의 소외된 곳으로 눈길을 돌렸다. 그래서 무더운 여름에 방충망이 없어 창문도 못 열고 사는 노인들을 위해 방충망 지원 사업을 진행했고, 코로나로 인해 각종 지원금이 끊겨 어려운 지역의 소외된 계층을 위해 애터미 본사 차원에서 물품 기부도 진행했다.



애터미 사랑의연탄나눔 봉사활동 중인 김완숙 스타마스터



영리더스클럽X블루마린 비치클린업 봉사활동

이후 ‘영리더스클럽’ 차원의 봉사활동을 활성화하고 전국을 다니면서 그 기반을 다져나갔다. 애터미의 친환경 캠페인인 <블루마린>의 일환으로 본사에 제안해 실시한 울산 앞바다 해변 환경정화 캠페인인 ‘비치클린업’ 활동도 진행했다. 이밖에도 ‘영리더스클럽’ 회원을 중심으로 임직원 50여 명이 울산의 해안 일대에서 쓰레기를 줍는 환경정화 작업을 펼쳐, 지역 언론의 주목을 받기도 했다.

사각지대 어르신들의 마지막을 함께 하고 싶어

김완숙 스타마스터는 앞으로 기회가 된다면 어머니와 함께 실버타운을 만들어 파트너와 함께 노후를 보내고 싶다는 꿈을 갖고 있다. 또, 대학교 때부터 해왔던 사각지대에 놓인 독거노인들을 돌보는 일을 하고 싶은 마음도 있다. 마침 애터미 사업을 함께 하는 누나가 간호사 출신이라 큰 도움이 될 수 있을 것으로 기대하고 있다.

한편, 김완숙 스타마스터는 아이에 대한 욕심이 많은 다둥이 아빠다. 셋째를 낳은 후에도 아이를 하나 더 갖고 싶어 하자 아내는 농담 삼아 “통장에 월 1천만 원 이상 꼽히면 그때 한 번 생각해보자.”고 이야기했는데 그 말은 현실이 됐고, 그 이후로도 하나를 더 낳아 현재 다섯 남매를 기르고 있다. 김완숙 스타마스터는 “무엇보다 아이들에게 부끄럽지 않은 착하고 선한 영향력을 끼치는 아빠의 모습을 보여주고 싶은 마음만 가득합니다.”라고 말하며 오늘도 묵묵히 자신의 목표를 향해 걸어가고 있다.



브랜드 마케터에서 애터미 마케터로

부업 찾다 만나 '평생 직업'으로...돈, 건강 걱정 없이 가족과 행복하게 살 것

나는 결혼 전 다양한 기업들의 온오프라인 마케팅의 기획 및 실무를 통해 실력을 쌓아 왔다. 네 군데의 회사를 거치며 온오프라인 마케팅에서부터 SNS 마케팅, 디지털 기기 및 건강식품 브랜딩까지 다양한 경험과 지식을 습득했다. 물론 이론과 실제는 다르다. 마케터로써의 실력과 경험을 믿고 소셜 커머스 사업을 창업했지만 참담한 실패로 끝났으니까.

이후 결혼을 하고 주부가 되면서 매번 일정하지 않았던 생활비로 불안한 마음에 돈 버는 방법을 무던히도 찾아보았다. 그러나 만삭의 몸으로 보험사 자격을 취득한 노력에도 불구하고 버는 돈은 그저 용돈 수준에 지나지 않았다. 마케터였던 경력을 살려 재능판매도 해보고, 돈 버는 어플이나 각종 부업거리들을 찾아 헤맸다. 그 과정에서 깨달은 것은 어떤 부업도 안정적이고, 지속적인 소득을 보장해주지 않는다는 것이었다. 그리고 인터넷은 온통 나처럼 부업을 찾아다니는 사람을 현혹하는 사기로 넘쳐났다.

그렇게 괜찮은 부업거리를 찾으며 답답한 한숨만 쉬며 보내던 어느 날, 순간 머릿속에 애터미가 떠올랐다. 2013년인가 그때쯤 길을 걷다가 애터미 교육센터 간판을 본 기억이 났던 것이다. 마케터로서 한국수력원자력 관련 업무를 진행했던 적이 있었기에 한국원자력연구원이 정부기관이라는 사실을 단번에 알 수 있었다. 그런 정부기관에서 개발한 제품을 애터미라는 네트워크마케팅 회사에서 유통한다는 것이 적잖이 놀랐다. 그러나 당시의 애터미는 제품 디자인이나 홈페이지 등에서 마케터로서의 덕력이 높았던 내 눈높이에는 미치지 못했다. 목마른 사람이 샘을 판다는 말처럼, 비록 촌스런 디자인과 다소 뒤처진 홈페이지의 기억이 있었지만 찬밥 더운밥 가릴 계제는 아니었다. 부랴부랴 검색해서 찾아들어간 애터미의 홈페이지는 아주 약간의 선입견 디스카운트를 고려해도 실로 괄목상대(刮目相對)할 수준이 되어 있었다. 나는 조금은 달달한 기분으로 회원가입을 했고, 제품을 구매했다.

이렇게 소소하게 시작한 애터미 사업이지만 시간이 흐르면서 제품에 빠지기 시작했다. 적어도 내가 사용해본 애터미의 제품은 그 어떤 브랜드와도 달랐다. 어릴 적부터 남달리 허약해서 안 먹어본 보약이 없을 정도로 한약을 많이 먹어보았고, 심한 아토피에 누구나 즐겨먹는 라면마저도 금기음식으로 정해야 했다. 어디 이 뿐이랴? 유분이 넘쳐흐르는 얼굴 덕에 화장 좀 하라는 소리를 매번 들었던 나였다. 그랬던 내가 애터미 화장품으로 조금씩 좋아져가는 얼굴과 헤모힘을 통해 늘어가는 체력을 확연히 느낄 수 있었다. 아직도 저질체력이긴 하지만 이제 헤모힘과 함께라면 어디든 다닐 수 있게 되었다.

물론 좋은 점만 있는 것은 아니었다. 무엇보다 아직도 네트워크마케팅에 대한 편견에 사로잡힌 사람들의 시선 때문에 힘들었다. 그럼에도 한창 젊은 시절, 유통업계를 오시(傲視)하듯 휘젓고 다니는 브랜드 마케터였던 내가 애터미 마케터가 된 이유는 다름 아니다. 애터미는 내가 마케팅을 해도 될 가치가 충분히 있는 회사이고, 나 자신 스스로가 매일매일 감탄하며 애터미 제품을 사용하고 있는 명실상부한 '찐' 애용자이기 때문이다.

애터미의 '비전'은 바로 애터미의 '제품'이다. 정말 제대로 애터미 제품을 사용해본 사람들이라면 애터미 제품의 진가를 알 수 있기 때문이다. 그렇지만 나또한 그랬듯이 대충 한 두어 번 써보고는 그 진가를 알 수는 없다. 브랜드 마케터였던 내가 애터미 마케터가 된 것은 애터미 제품을 진심으로 사랑하게 되어서다. 내가 성공하고 싶은 이유 중의 하나는 애터미의 신제품을 가장 먼저 사용해 보고 싶고, 내가 좋아하는 애터미 제품들을 돈 걱정 없이 맘껏 사용하고 싶어서다.

박한길 회장님의 스피치는 애터미 마케터로서 마음에 새겨야할 금과옥조(金科玉條)였다. 특히, 회장님의 "애터미에서도 좋지 않은 제품을 판매한다면 그런 제품은 사지 말라. 그런 애터미는 없어져야 한다."는 말씀은 애터미에 대한 나의 신뢰를 더할 수 없이 견고하게 만들었다. 이런 마인드를 갖춘 CEO가 경영하는 애터미라면 그 모든 제품을 믿고 써봐야겠다는 생각이 들었다.

또한, 이성연 박사님의 인문학 강의도 좋았다. 특히, 박사님의 "머리 공부, 몸 공부, 마음공부 세 가지가 모두 이루어져야 된다."는 말씀은 마음에 와 닿았었다. 그래서 나는 이 세 가지 공부가 이루어질 수 있도록 애터미 사업을 해야 애터미 마케터로 성장할 수 있다고 생각한다.

나에게 있어 애터미라는 존재는 부업이 아니라 '평생 직업' 그 자체다. 애터미 제품을 애용하게 되면서 '윙스'라는 닉네임으로 운영하는 개인 블로그에 애터미에 대한 이야기를 써내려가기 시작했다. 내가 좋아하는 애터미 제품들과 애터미와 관련된 스토리 들을 하나씩 콘텐츠로 만들어 게시하고 있다. 물론 이로 인해 돈을 벌기 위해 애터미 제품을 알리고 있다는 아주 당연한 사실을 이상하게 바라보는 이들의 시선도 있기는 하다.

그럼에도 불구하고 나는 여전히 자칭 애터미 마케터로 살아가고 있다. 나의 종착점은 임페리얼마스터다. 그러나 그 전에, 애터미의 진정한 성공자인 오토판매사를 가장 많이 양성한 애터미 사업자로 성장하는 것이 꿈이다. 다함께 잘 살 수 있는 기회를 주는 것이 애터미 사업이라는 것을 증명하고 싶기 때문이다. 물론 애터미 마케터로서 나의 인생 목표는 돈 걱정, 건강 걱정 없이 가족과 함께 현재의 행복을 누리며 살아가는 것이 1번이다.



백승희
세일즈마스터

다가오는 '드림 소사이어티'에 대비하자

오늘날 '미래학'이라고 하는 학문이 가장 잘 발달되어 있는 나라는 단연 미국이다. 미국에는 미래학자의 수도 가장 많고, 또 '성공학'을 연구하는 학자나 자기계발 전문가들도 가장 많다. 컨설팅과 강연을 주생산물로 하는 컨설팅 업체가 가장 많은 나라 역시 미국이다. 따라서 자기계발 또는 성공학 강연을 가장 열심히 찾아 듣는 사람들 또한 미국인들이다.

아마 이런 점들 때문에 미국은 늘 세계를 선도하는 강대국이 되었으며, 또 백만장자의 수도 가장 많은 나라가 되지 않았나 싶다. 지금도 새로운 개념의 비즈니스와 한 단계 높은 차원의 과학기술은 대부분 미국에서 나오고, 매년 노벨상 수상자의 대부분은 미국에서 배출된다.



미국과 구소련을 필두로 날카로운 냉전이 한창 전개되던 지난 1960년, 당시 하버드대 교수였던 다니엘 벨(Daniel Bell)은 엉뚱하게도 이념과 사상의 대립은 더 이상 끝났다는 주장을 담은 <이데올로기의 종언>이라는 책을 출간한다. 이후 전 세계적으로 산업화가 한창 진행되던 1973년에는 산업사회에서 벗어나야 한다며 <탈산업사회의 도래>라는 저서를 발간한다.

한편, 현대 경영학의 아버지로 칭송받고 있는 피터 드러커 박사는 일찍이 1969년 <단절의 시대>라는 책을 통해, 당시 모든 사람들이 육체노동자의 생산성에만 관심을 기울이고 있을 때 새로운 '지식노동자'에 대해 쓰기 시작했다. 또, 1993년에 발간된 <자본주의 이후의 사회>라는 저서에서는 다가올 현대사회는 지식사회 또는 지식기반사회라고 규정하는데, 이 용어는 오늘날 그대로 쓰이고 있다. 당시에는 대중들의 고개를 갸우뚱하게 만들며, 시대를 한참 앞서 내다보고 보통사람들이 이해할 수 없는 주장을 했던 이와 같은 석학들의 예측은 오늘날 현대사회의 단면을 그대로 드러내고 있다.

또, 1976년 영국 BBC를 통해 방영되고 1977년 책으로 출판된 <불확실성의 시대>라는 저서에서 존 갈브레이스(John K. Galbraith) 하버드대 경제학 교수는 현대 사회를 '사회를 주도하는 지도원리가 사라진 불확실성의 시대'라고 규정했다. 갈브레이스는 "현대는 과거처럼 확신에 찬 경제학자도, 자본가도, 사회주의자도 존재하지 않는 시대이고, 우리가 진리라고 여겨왔던 많은 것들을 비롯해 합리성과 이성에 근거한 담론체계도 의심스러우며 어디로 가야할지 모를 혼란스러운 시대"라고 주장했다.

갈브레이스 교수가 '불확실성의 시대'라는 용어를 사용한 이후 이 용어는 보편적으로 받아들여졌으며, 학문영역이나 사회영역에 관계없이 널리 일상적으로 수용되고 쓰이게 되었다. 오늘날 학자들은 갈브레이스 교수가 이 용어를 사용한지 이미 40여년이 흘렀는데, 과학기술의 눈부신 발전에도 불구하고 21세기인 현대는 불확실성이 감소되기는 커녕 오히려 증대되어 '초불확실성의 시대'가 되었다고 말하고 있다.

우리에게 친숙한 탁월한 미래학자 중 한 사람인 '앨빈 토플러'박사는 인류 역사상 생산방법의 획기적인 변화와 그에 따른 사회변화를 3단계로 나누어 이를 제1물결, 제2물결, 제3물결이라 칭하고 있다. 명칭이 어떠하든 인류의 생산방법은 농업혁명, 산업혁명, 그리고 최근의 지식정보화혁명을 거치면서 변화하고 발전하고 있다. 이러한 생산방법의 변혁은 기업의 구조 및 비즈니스 방법과 불가분의 관계를 가지고 있다.

토플러는 <미래쇼크>, <제3의 물결>, <권력이동>, <전쟁과 반전쟁>, <부의 미래> 등 일련의 저서에서 미래사회를 매우 선명하게 그려내고 있는데, 특히 <전쟁과 반전쟁>에서는 생산방법의 변화가 전쟁의 개념을 바꿔놓을 것이라고 예언하기도 했는데, 실제 얼마 후인 1990년 걸프전쟁에서는 처음으로 세상에 전자전(電子戰)이 선보이며 그의 예측이 현실로 나타났다.

그리고 또 하나의 저명한 미래학자인, 존 나이스비트(John Naisbitt)는 1982년부터 발간된 저서 메가트렌드(Megatrend) 시리즈에서 정보사회로의 변화, 아시아의 부상과 국제사회에서의 중국의 역할 변화, 국가경제에서 글로벌 경제로의 변화, 집중화에서 분산화로의 변화 등 1990년대에서 21세기 초까지의 주요 트렌드를 정확하게 예측했다.

이와 같은 석학들과 미래학자들의 주장을 경청하고 미래에 대비했던 국가와 기업, 그리고 개인들은 미래의 쇼크에 넘어지지 않고 더욱 크게 도약하여 세계적인 경쟁력을 갖추게 되었다. 그러나 이를 허투루 여긴 국가 및 기업, 개인들은 쇼크를 극복하지 못하고 유명무실하게 되거나 역사의 뒤안길로 사라지게 되었다.

그렇다면 지식정보화 시대를 넘어 이른바 '4차 산업혁명'이 진행되고 있는 작금의 현대사회 이후에는 어떤 사회가 도래할 것인가? 미래학의 대부로 불리는 짐 데이토(Jim Dator) 하와이대학 미래전략센터 소장은 정보화사회 다음엔 '드림 소사이어티'라는 해일이 밀려 올 것이라고 단언한다. 드림 소사이어티란 경제의 주력 엔진이 '정보'에서 '이미지'로 넘어가고, 상상력과 창조성이 핵심 경쟁력이 되는 사회를 말한다.

국제정세 분석가들은 이제 세계화 시대는 끝났다고 말한다. 그러나 우리 한국 국민들은 냉전시대, 산업화시대, 지식정보화시대, 세계화 시대를 불문하고 글로벌 시장으로 뛰어나갔다. 영토가 좁고 자원빈국인 우리나라가 선진국이 되기 위해서는 해외시장을 개척하는 수밖에 없기 때문이다. 우리가 세계 최빈국에서 선진국으로 올라서게 된 것은 글로벌 시장으로 나아갔기 때문이다. 세계정세가 아무리 요동쳐도 우리 국민들은 굴하지 않고 글로벌 마인드로 무장하고 전 세계를 누볐다.

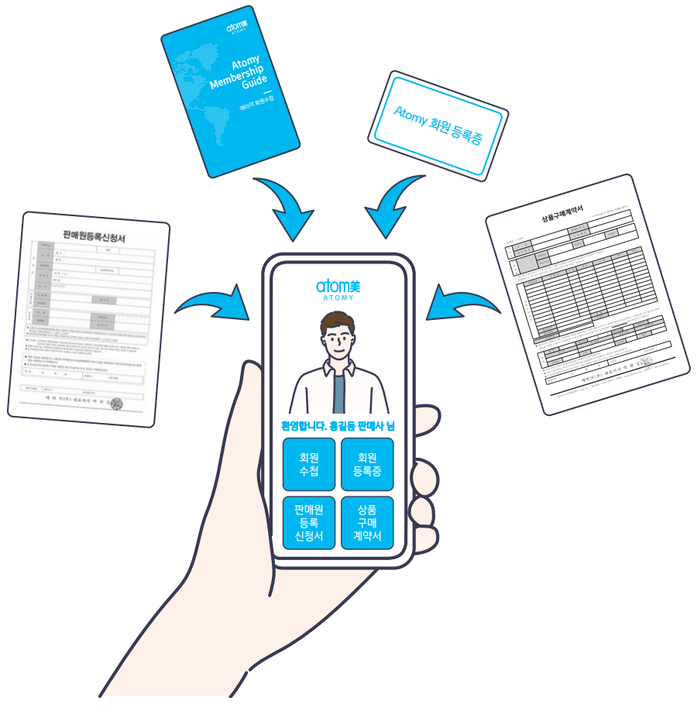
애터미는 명실상부한 글로벌 기업이다. 또 네트워크마케팅의 역사를 새로 쓰겠다고 다짐하고 있다. 그럼 우린 어떻게 해야 하나? 우리는 글로벌 스탠다드에 맞는 이미지, 새로운 시대의 흐름에 부응하는 상상력과 창조성을 발휘해야 한다. 애터미가 초일류 기업이 되기 위해서는 초일류 이미지가 선행되어야 한다. 따라서 애터미 가족 모두는 초일류 이미지 메이커가 되어야 한다. ⓐ

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



종이문서에서 전자문서로... 방문판매법에서의 전자문서 활용

온라인 쇼핑몰에서 물건을 구매해보면 본인이 구입한 제품과 함께 청약철회 방법 등의 내용이 기재된 서면이 함께 배송이 된다. 다단계판매 역시 온라인 쇼핑몰에서 구매가 이루어진 경우 구매계약서가 제품이 배송될 때 함께 배송이 된다.



소비자 관련 법의 서면 교부 의무

소비자와 관련된 법에서는 소비자의 권리를 안내하고 보호하기 위해 판매자에게 제품 판매 시 제품과 함께 법에서 정한 내용을 포함한 서면을 교부할 의무를 부여하고 있다. 우리가 평소에 자주 이용하고 있는 온라인 쇼핑몰의 경우에도 전자상거래법에 따라 법에서 정한 내용이 기재된 계약내용에 관한 서면을 재화를 공급할 때 함께 제공해야 한다. 이러한 서면 교부는 전자상거래 뿐만 아니라 각종 보험이나 금융 상품을 가입할 때에도 쉽게 접할 수 있었다. 이 글을 읽는 독자들은 보험이나 금융상품을 가입할 때 거의 책 한 권에 가까운 약관을 받아보았던 것을 기억할 것이다. 소비자 보호를 위해 이러한 교부 의무가 부여되었음에도 종이나 책자 형태의 이러한 서면들은 그 보관이 용이하지 않다보니 손쉽게 찾아보기 어려워서 오히려 소비자 보호라는 그 취지를 살리지 못하는 측면도 있었다.

전자문서법의 조항 신설

최근 금융상품이나 보험을 온라인으로 가입해 본 사람들은 더 이상 예전처럼 두꺼운 책자 형태의 약관을 받아보지 않아도 된다는 것을 알 수 있다. 전자문서 형태로 된 약관 등을 다운로드 받아 개인용 전자기기에 저장을 한 경우에만 가입이 가능하도록 하여 전자문서가 종이문서의 자리를 대신했기 때문이다. 이러한 변화의 흐름에 발 맞춰 전자문서법의 조항이 신설되었다. 법에서 서면 교부 의무를 부여한 경우 그 동안은 종이문서로 교부를 해야 되었지만, 이 법에 따라 일정한 요건을 갖추면 전자문서가 종이문서를 대신할 수 있게 되었다. 즉 '전자문서의 내용을 열람할 수 있을 것', '전자문서가 작성·변환되거나 송신·수신 또는 저장된 때의 형태 또는 그와 같이 재현될 수 있는 형태로 보존되어 있을 것'의 요건을 갖추게 되면 해당 전자문서가 종이문서의 자리를 대신 할 수 있게 된 것이다.

용이한 휴대성으로 활용 많아질 것

앞서 언급한 것처럼 이미 금융이나 보험 등의 다른 분야에서는 전자문서를 활용하여 서면 교부의무를 이행해 오고 있다. 아마 전자문서를 통해 약관 등을 받아 본 금융소비자라면 두꺼운 책자 형태의 약관 보다 훨씬 수령이 쉽고, 내용을 찾아보기도 용이하다는 것에 대부분 동의할 것이다. 다른 업계에서는 이미 활발하게 전자문서가 활용되고 있음에도 아직 다단계판매업계에서는 이러한 전자문서의 도입이 활발히 이루어지지는 못하고 있는 것으로 보인다. 다단계판매원으로 가입을 하게 되면 종이로 된 다단계판매원 수첩과 다단계판매원 등록증을 교부받는다. 또한 제품 구매를 하게 되면 제품과 함께 종이로 된 제품 구매계약서가 전달된다.

이렇게 다단계판매업계에서는 아직도 종이 형태의 서면이 두루 이용되고 있지만 여기에도 변화가 생길 것으로 보인다. 먼저 매 구매 시마다 동봉되어 전달되는 종이 형태의 구매계약서가 전자문서로 대체될 경우 다단계판매원의 편의 및 환경 보호 등 여러 가지 측면에서 도움이 될 수 있다. 온라인을 통한 구매계약 체결시 변환이 불가능한 PDF 형태의 서면을 필수적으로 다운로드 받도록 하고, 이와 동일한 계약서를 홈페이지를 통해서도 언제나 열람할 수 있도록 한다면 전자문서법 상 전자문서의 요건을 갖출 수 있다. 머지않은 시점에 이러한 형태의 구매계약서가 다단계판매원 및 소비자에게 교부가 될 예정이다.

구매계약서를 시작으로 다단계판매원 수첩 및 등록증도 차츰 전자문서 형태로 전환이 될 것이다. IT 기술의 발달로 인하여 최근에는 지갑도 들고 다니지 않을 정도로 사람들의 소지품이 간소화 되어가고 있다. 다단계판매원 수첩의 경우 다단계판매원이 숙지하고 영업에 참고할 수 있도록 소지가 가능한 수첩 형태로 교부가 되고 있지만 수첩을 들고 다니는 사람들이 거의 없는 현실을 생각한다면 목적에 부합하는 수단이라고 보기 어렵다. 이러한 수첩 및 등록증이 전자문서 형태로 발급된다면 이를 휴대용 기기에 저장하고 다니면서 지금 보다 훨씬 더 사업에 쉽게 활용할 수 있을 것이다.

시대의 흐름에 따른 자연스러운 변화

온라인이 많은 것들을 변화시키고 있다. 다단계판매는 그 속성상 대면판매를 본질적인 요소로 하지만 온라인으로의 사회적 변화는 다단계판매에도 많은 변화를 가져오고 있다. 또한 업계를 막론하고 자원 및 환경에 대한 관심도 지속적으로 높아져가고 있다. 종이문서를 전자문서로 변경하는 것은 이러한 흐름에 적합한 변화라고 볼 수 있다. 구매계약서, 다단계판매원 수첩, 다단계판매원 등록증을 전자문서로 대체할 경우 그만큼 종이를 만들기 위해 소모되는 자원을 절약할 수 있다. 또한 온라인의 발달로 인해 변화하고 있는 다단계판매의 형태에도 더욱 부합하게 된다. 다만 모든 변화에는 예상치 못한 부작용이 생길 수 있다. 만약 이러한 부작용이 있다면 이를 개선하고 발전하는 방향으로 나아가야 하고, 이를 이유로 시대의 흐름을 외면하기는 어려울 것이다. 다단계판매원들도 사업자로서 이러한 긍정적인 변화를 사업에 활용할 수 있도록 영업 방식의 변화에 주목해야 한다.

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



지속가능한 미래를 여는 애터미를 기대하며

창립 초기부터 지켜온, '흔들리지 않는 원칙'

애터미의 성공신화

2009년 6월 창립하여 단기간에 괄목할만한 성장을 이룬 애터미는 지구촌 모든 생산자와 소비자를 연결하는 글로벌 유통의 허브로 다시 도약하고 있다. 이러한 애터미의 고도성장의 바탕에는 다음의 세 가지 경영목표가 있었다.

첫째, 애터미는 기존의 고객만족과 고객감동을 넘어서는 애터미 특유의 '고객성공'을 궁극의 목표로 삼았다.

둘째, 전 세계 곳곳의 절대품질과 절대가격을 갖춘 다양한 상품과 서비스를 발굴하여 고객에게 직접 전달하는 '유통의 허브' 역할을 충실히 수행했다.

셋째, 정직함과 선함이 최고라는 정선상략(正善上略)의 철학을 바탕으로 '초일류 기업'을 지향했다.

이러한 애터미의 분명한 성과는 수치로 확인할 수 있는데, 지난 2007년 이후 지속적인 성장 추세를 보였던 네트워크 마케팅 시장이 2016년부터 정체되는 상황에서도 애터미는 2021년에 2조 2,000억 원이라는 사상 최대 매출을 기록하며 13년 연속 성장을 이루었다.

아울러 회원 수 또한 국내업계 중 최대인 300만 명, 그리고 해외 기준 1,500만 명을 돌파했고, 글로벌 임직원 수 또한 700명을 넘어섰다. 이와 같은 애터미의 성장은 애터미 본사가 위치한 충청남도 공주시는 물론 매달 '석세스 아카데미'가 열리는 전국 각지의 지역경제 발전에도 긍정적인 영향을 미쳤다. 또한, 국내 토종 네트워크마케팅 기업 중에는 최초로 해외시장 개척에 성공하여 2021년에는 3억불 수출의 탑을 수상하며 명실상부 업계를 선도하는 글로벌 유통기업으로 자리매김했다. 이어 2022년을 ESG경영의 원년으로 삼은 애터미는 이제 '지속가능한 경영모델'을 통해 성공신화를 지속하고자 한다.



애터미의 ESG전략 - 1. 원칙에 대한 열정

애터미의 ESG경영전략은 '원칙에 대한 열정', '합력을 통한 동반성장', '모두와 함께 상생하는 미래'라는 세 가지 키워드로 압축된다.

먼저, 원칙이란 경영의 목적과 방식에 대한 기본적인 의식이다. 애터미는 설립 초창기부터 제품, 안전, 윤리에 대한 기본 원칙을 세우고 지키고 있다. 제품에 대해서는 '절대품질, 절대가격'을 고수하며 같은 가격이면 최고의 품질을, 같은 품질이면 최저의 가격에 공급한다. 이러한 제품정책 덕분에 애터미의 반품률은 2021년 기준 0.21%로 업계 최저 수준이다. 제품에 대한 원칙과 더불어 지속가능한 경영을 위해 지켜야할 기본적인 의무는 안전하고 건강한 제품을 개발하고 직원들에게 안전한 근로환경을 제공하는 것이다. 애터미는 산업안전보건위원회를 통해 안전보건 체계를 구축하였고, 임직원의 건강과 심신증진을 위해 사내동호회 및 공동체 강화 프로그램을 운영하고 있다. 또한, 신체적 건강만이 아닌 정신건강 부분, 예컨대 개별 스트레스를 진단하고 치료하기 위해 보건복지부 인증 의료기관인 청주한국병원과 협업하여 방문상담 프로그램도 운영 중이다. 그리고 코로나 시국에서 정부의 코로나19 심각단계 이전에 선제적으로 대응하여 확산방지 활동을 펼치기도 했다.

마지막으로 애터미는 '원칙중심'의 경영철학에 기반해 건강한 조직문화를 통해 윤리경영이 뿌리내리도록 관련정책과 행동원칙을 지속적으로 수립하며 강화하고 있다. 회원들은 올바른 행동과 가치판단의 기준으로 윤리강령을 실천하고 있고, 임직원은 반기별로 360도 다면평가를 실시하여 애터미의 가치와 철학에 기반한 역량을 점검한다. 특히, 윤리경영 문화 활동의 일환으로 배팅추방 결의대회, 글로벌 윤리강령 선포식 등을 수행하여 윤리경영 문화가 자연스럽게 정착되도록 노력을 다했다. 또한, 대내외적으로 리스크 관리의 중요성이 대두됨에 따라 ERM(Enterprise Risk Management)이라는 리스크 관리 체계를 구축하였다.

애터미의 ESG전략 - 2. 합력을 통한 동반성장

애터미는 동반성장 문화를 바탕으로 '합력사'와 고객 및 회원, 임직원 모두의 성장을 위한 ESG전략을 실천하고 있다. 애터미는 협력사를 '합력사'로 명명하였다. 협력(協力)이 하나의 일을 완성하기 위해 서로 돕는 의미라면 합력(合力)은 계약으로 맺어진 갑과 을의 관계가 아닌, 모든 주체들이 한 가족이 되어 함께 성공하는 관계를 의미하기 때문이다.

애터미는 합력상생을 위해 동일품질일 경우 중소기업과의 거래를 우선시한다. 또한, 1품1사(一品一社)원칙을 통해 여러 업체의 경쟁보다는 한 업체를 선택하여 전폭적으로 지원한다. 또한, 합력사의 자금운용이 경색되거나 위기가 발생하는 경우 자금을 지원하고 '품질 레벨 업' 활동도 지원한다. 고객 성공을 위해서는 소비자중심경영을 꾸준히 추진했으며, 그 결과 네트워크 마케팅 업계 최초로 2회 연속 소비자중심경영(CCM)을 획득했다.

아울러 고객의 행복을 완성시키는 콜센터인 '고객행복센터'를 고객민원을 처리하는 차원을 넘어 고객의 마음을 살피고 선제적으로 문제를 해결하는 수준으로 운영하고 있다. 그리고 애터미는 무엇보다 본사 주관의 다양한 세미나를 운영하여 차별화된 고객성공 시스템을 제공하여 고객의 이야기에 귀를 기울인다. 특히, 임직원들의 행복추구와 역량강화를 위해서는 생애 전체를 책임지는 복지 프로그램을 운영하며 학습과 자기개발을 장려하는 지원체계를 구축했다. 이러한 결과로 'Great Place To Work Institute(GPTW)' 한국지사가 주최하는 '대한민국 일하기 좋은 100대 기업'에서 2020년부터 2년 연속 판매유통부문 대상을 수상하고 있다.

애터미의 ESG전략 - 3. 모두와 함께 상생하는 미래

애터미는 '기업의 뿌리는 사회이며, 기업과 사회가 진정으로 소통하는 길은 나눔에 있다'는 이념을 바탕으로 창사 이래 현재까지 지속적인 사회공헌 활동을 이어오고 있다.

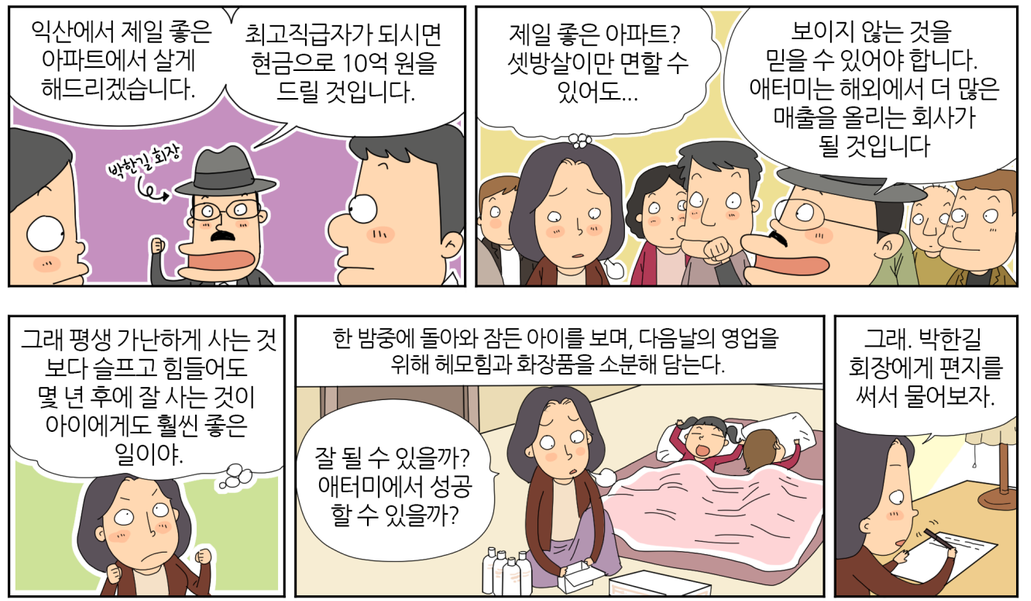
애터미는 2017년부터 미혼모 생활지원과 직업교육을 지원하고 있으며, 2019년에는 '생명을 소중히 여기는 Mom'이라는 이름으로 100억 원을 기부하여 국내 최초의 미혼모 복합 커뮤니티 센터를 건립을 통해 미혼모들이 자립하고 아동들이 건강하게 양육되는 환경을 조성했다. 이어 2021년에는 한국컴패션과 협력하여 전 세계의 도움이 필요한 아동들에 대한 지속가능한 구호활동을 전개하고, 애터미 회원들도 컴패션을 통해 정기결연 및 해외 아동구호 봉사활동 을 수행하고 있다. 또한, 애터미RUN을 비롯하여 바자회, 김장 나눔, 연탄 나눔 등 애터미 임직원 및 회원들이 동참하는 사회공헌활동이 매년 진행되고 있다. 애터미는 이러한 사회공헌 활동을 넘어 사회 구성원 모두의 존엄과 가치를 중시하는 '인간중심 기업'이라는 지향점을 달성하기 위해 아홉 가지 인권존중 정책을 수립했다. 주요 내용으로는 국내외 인권에 관한 원칙의 존중 및 지지, 고용 및 근로금지에 대한 차별금지, 안전하고 일하기 좋은 근로환경 제공 등이 있다. 애터미의 활동은 인간에 국한되지 않는다. 애터미는 환경보존을 시급한 현안으로 인식하고 '블루마린' 프로젝트를 통해 지구와의 지속가능한 공존과 해양환경 보존을 위해 노력을 다하고 있다. 특히, 제로 플라스틱 실현을 위한 친환경 제품 리뉴얼 및 친환경 스마트 패키팅 솔루션 도입, 전담배송제 실시, 블루마린 공병 수거 캠페인 등을 통해 플라스틱 제로화 및 자원재생과 환경복원을 추구한다. 또한, 블루진 캠페인, 잔반 Zero캠페인, 블루마린 세이버즈 캐릭터 개발, 블루마린 아이디어 어워드 개최 등을 통해 글로벌 친환경 문화 확산을 주도하고 있다. 2022년을 ESG경영의 원년으로 삼은 애터미의 이와 같은 활발한 활동은 단기간에 설립된 전략이 아닌 창사 이후 지금까지 꾸준히 해오던 프로그램들을 정리한 것이다. 애터미의 첫 번째 '지속가능경영 보고서' 발간을 시작으로, 확고한 지속가능경영을 통해 애터미가 모두가 공감하는 모범적인 지속가능경영의 선도모델로 자리 하여, 또 하나의 성공신화를 이루기를 바라본다.



서다혜
현) CEO스코어 팀장
한국은행 물가통계국
DHL코리아 고객전략팀
숙명여대 통계학과 졸업

박정수 임페리얼마스터, 망한 오리탕집에서 시작한 성공의 여정





그 후 최근

초창기엔 많이 어려웠을텐데 어떤 마음으로 헤쳐 오셨는지요?

'어떻게'라고 할 것도 없어요. 모두 정말 회사가 커야 한다는 마음이 먼저였어요.

내 라인 크는 것은 그 다음이구요. 회사가 살아야 되니까. 다들 정말 그 마음이 너무 간절했죠,

그러니 누가 신입 회원 모셔왔다 그러면 너나 할 것 없이 가서 후원하는거예요.

내 라인이 아니어도 세미나의 한명이라도 더 와서 인원이 채워지면 좋겠는 거죠.

그때 우리는 퇴근하면 집을 가지 않았어요. 퇴근이 센터였어요. 센터에 다 모여서 오늘 한 일 정리하고 또 얘기하고 그렇게 했어요.

하지만 더 힘든 건 솔직히 제품도 사람들이 생판 처음 봐, 회사도 처음 들어, 그러니 완전 무시하는 거예요. 그 설움이 더 힘들었죠.

세미나

평범한 주부도 얼마든지 크게 성공 할 수 있어요.

애터미가 보통사람들의 성공시대를 열어가고 있습니다.

atom美 ATOMY

석세스 아카데미

드디어 애터미 최초의 조selma스터에 오른 박정수

제일 힘들었던 것은 아이들이었어요. 하지만 아이들에게 내가 겪었던 힘든 생활을 물려주고 싶지는 않았어요

이제 장성한 두 아이들과 익산에서 제일 좋은 아파트에서 즐거운 시간을 보내고 있는 박정수 임페리얼

이번에 우리 유럽으로 크루즈여행 가는거야?

응. 이탈리아랑 스페인, 프랑스, 그리스 다 돌아볼 거야.

큰 딸

야호, 어릴땐 엄마가 애터미를 왜 하나 싶었는데 지금은 이해가 돼

맨날 엄마 늦게 오고 그랬는데... 지금 생각하면 그때 엄마를 좀 더 이해했었어야 하는건데

작은 딸

꿈을, 간절히 꿈꾸는 사람에게 꿈을 현실로 만들어주는 회사거든 애터미는.

엄마의 꿈은 너희들이 하고 싶은 일을 맘껏 할 수 있도록 하는 거야. 그 꿈을 이루기 위해 열심히 애터미를 했기에 지금 이렇게 웃으면서 힘들었던 시절을 얘기할 수 있는 거야.

2017년 10월 13일, 일산 킨텍스

애터미 최초의 임페리얼마스터, 박정수 임페리얼마스터의 승급식이 진행 되겠습니다.

짝 짝 짝 짝

아우 떨립니다. 하아... 그리고... 아무 생각나지 않습니다.

임페리얼 마스터 박정수입니다. 어떻게 이 자리까지 왔는지 모르겠습니다.

어느 날 제가 깨달은 게 있습니다.

부자가 된다는 것은 혼자의 힘으로는 불가능 하고 많은 사람들이 함께 했을 때 비로소 가능 하다는 것을.

그리고 그것이 바로 우리의 애터미라는 것을

애터미의 장점은 여러분의 능력과 상관없이 이 자리에 모두가 올 수 있다는 것입니다.

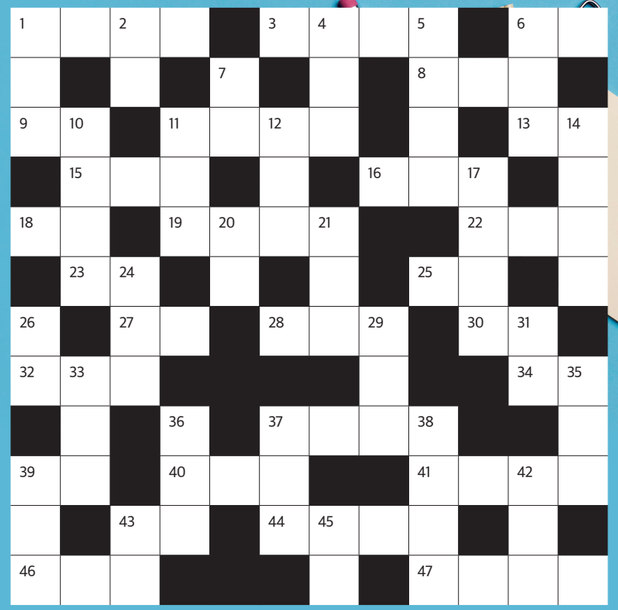
이 자리의 영광은 여러분들의 성공할 수 있다는 확신과 성공 하고야 말겠다는 의지의 총합입니다. 여러분 감사합니다

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. 품질과 가격을 다 잡는다.
3. 달리는 말에 채찍을 더한다.
6. 연필과 공책, 필통 등을 통틀어 이르는 말.
8. 하루에 1m까지 자랄 수 있는 식물.
9. 1기압 하에서 물의 어는점을 32, 끓는점을 212로 정하고 두 점 사이를 180등분한 온도. (섭씨와 함께 쓰이는 온도 단위. °F)
11. 아홉 마리 소 가운데서 뽑은 터럭 하나. 즉 대단히 하찮은 것을 가리킴.
13. 왕의 아들
15. 부녀자가 예복에 갖추어 쓰던 관(冠).
16. 아기들이 걸음마를 배울 때 쓰는 기구.
18. 흐르는 모래.
19. 병아리가 알에서 나오기 위해서는 새끼와 어미닭이 안팎에서 서로 쪼아야 한다.
22. 물체가 갖고 있는 고유한 성질
23. 사원이나 궁전건축에서 주요부분을 둘러싼 지붕이 있는 긴 복도.
25. 잘난 체하며 겸손하지 않고 방자히 행함.
27. 어떤 이미지를 주로 선으로 그려 내는 기술. 또는 그런 작품.
28. 어떤 장소나 건물을 요새로 만드는 것
30. 비오는 날 신는 신발. ○○신은 고양이.
32. 행정안전부의 줄임말.
34. 물건을 제조하는 시설.
37. 각자의 자유에 맡겨 간섭하지 아니함.
39. 태양에 가장 가까이 있는 행성.
40. 일을 시작할 때 주는 돈.
41. 무인도에 고립되어 야만 상태로 돌아간 소년들의 원시적 모험담을 통해 인간 내면에 잠재해 있는 권력과 힘에 대한 욕망을 우화적으로 그려낸 윌리엄 골딩의 노벨문학상 수상작.
43. 창과 방패.
44. 동쪽을 공격할 듯 하면서 실제는 서쪽을 공격하는 것.
46. 지난 8월, 애터미가 1400억 원을 기부한 자선단체.
47. 애터미의 친환경 활동.

세로 열쇠

1. 서로 다른 계층이나 집단이 점점 더 차이를 나타내고 관계가 멀어지는 것.
2. 집 앞까지 배달하는 것.
4. 네 변의 길이가 모두 같은 사각형.
5. 2기 이상의 항공기가 일정한 거리와 간격을 유지하면서 취하는 비행.
6. 신라 30대 왕. 대왕암이 무덤.
7. 24절기의 여섯 번째 절기. 봄비[雨]가 내려 백곡[穀]을 기름지게 한다는 뜻.
10. 같은 핏줄을 가진 사람들로 이루어진 사회.
11. 구리로 만든 줄.
12. 일이 잘되고 못됨이 결정되는 중요한 고비.
14. 부모의 도움 없이 스스로 집안을 일으켜 세우는 것 또는 그런 사람.
17. 기운이 만 길 높이만큼 뻗었다. 기세가 등등한 모습.
20. 조류가 다른 조류의 둥우리에 알을 맡기는 것.
21. 쥐라기에 생존한 조류의 선조.
24. 인공위성이나 우주선이 우주 공간에서 만나는 일.
26. 일이나 유람을 목적으로 다른 고장이나 외국에 가는 일.
29. 화학, 생물학, 방사능을 아울러 이르는 말.
31. 삼국지 적벽대전에서 제갈량과 주유가 조조를 공격한 방법.
33. 양만춘 장군이 당나라를 물리친 요동의 성.
35. 재위기간이 79년이나 되는 고구려의 왕.
36. 먼저 오는 순.
37. 청나라의 황궁.
38. 톰 크루즈가 나오는 영화. 미션○○○○.
39. 초고속으로 과학기술 계산을 처리하는 벡터 연산 기구를 갖춘 컴퓨터.
42. 한혈마 등으로 불리운 명마. 옛 소련 타시켄트 지방에서 생산되었다.
43. 몸놀림이나 동작을 나타내는 단어.
45. 심장에서 나가는 혈관.

GLOBAL CONTACTS

www.atomy.com

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

KOREA
www.atomy.kr
TEL 1544-8580
FAX 02-888-4802
E-MAIL atomy_kr@atomypark.com

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

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

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

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

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

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

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

KYRGYZSTAN
www.atomy.com/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

atom美 ATOMY

ATOMY

HAND BALM

끈적임 없이 산뜻한 촉촉함,
고급스러운 텍스처와 풍성한 향의 기분 좋은 하모니

애터미 핸드밤 3종



내용량 : 1.7 FL. OZ. 50 mL