ATOMY MAGAZINE

12/1/2월
2024 | Vol. 33

애터미 속리산 포레스트 오픈

애터미언즈 비즈니스 메카로 재탄생

COVER STORY
속리산 유스타운,
애터미 속리산 포레스트로 귀환하다

NEW PRODUCT
• 아델리카 무드 온 시리즈
• 호랑이 우유 버섯 파우더

FIELD
• 글로벌 법인의 2025 출사표
• 헤모힘 학술포럼 개최

INTERVIEW
• 이혜정 임페리얼마스터
• 박한원 스타마스터
• 위리예 로열마스터





CONTENTS

12/1/2월 2024 | Vol. 33

04 FOUNDER & CHAIRMAN'S MESSAGE 만상불여언상(萬相不如言相) | 박한길 애터미 회장
06 COVER STORY 속리산 유스타운, 애터미 속리산 포레스트로 귀환하다
10 FIELD ❶ 2024 애터미, 外華內實외화내실의 한 해 보내다
13 TREND 2025년, 신뢰 자산을 확충하라!
16 FIELD ❷ 26개 글로벌 법인의 2025년 출사표(出師表)
24 INTERVIEW ❶ 생각하지 않고 줘야겠다 싶으면 주는 게 기부 이혜정 임페리얼마스터
26 FIELD ❸ 헤모힘의 과거 현재, 그리고 미래 한눈에 본다
30 PRODUCT ❶ 최상의 맛과 품질, 애터미 올리브유로 구운 곱창김
32 PRODUCT ❷ 아델리카 무드 온 시리즈로 나만의 무드 온!
34 COLUMN ❶ 겨울철 혈행 순환 건강 관리
36 PRODUCT ❸ 잘 통하는 혈행 건강 관리 솔루션
38 PRODUCT ❹ 찬 바람이 불 땐? 애터미 국물 요리로 따뜻한 겨울나기
40 PRODUCT ❺ 추위로부터 피부 지켜줄 애터미 보습템 3총사
42 PRODUCT ❻ 호랑이 기운으로 호흡기 건강 챙기는 애터미 호랑이 우유 버섯 파우더
44 INTERVIEW ❷ 쓰는 대로 이루어지는 '마법'의 인생 시나리오 위리예 로열마스터
46 INTERVIEW ❸ 30년 자영업자도 해결 못한 노후 준비, 3년 만에 끝내 박한원 스타마스터
48 FIELD ❹ 애터미아자, 국내 최초 양액재배 딸기 수직농장 상업화 성공
50 FIELD ❺ Make Imperial! 파트너를 임페리얼 만들고 자신도 임페리얼 되라
52 GLOBAL ATOMY NEWS 글로벌 애터미 뉴스
54 법률 Q&A 후원수당 지급기준 변경과 공지 오승유 변호사
56 COLUMN ❷ 목표 달성을 위한 효과적인 경영관리 사이클 이성연 경제학 박사
58 CARTOON 애터미 생모단수 / 애터미 파인자임
62 EVENT 매거진 이벤트











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

만상불여언상
萬相不如言相

사주팔자가 아무리 좋아도 관상(觀相) 좋은 사람만 못하고, 관상이 아무리 좋아도 몸이 건강한 사람(身相)만 못하며, 몸이 아무리 건강해도 심상(心相) 좋은 사람만 못하다고 합니다. 그래서 **'만상불여심상(萬相不如心相)'**이라는 말이 있습니다. 세상만사가 마음먹기에 달려있다는 것입니다. 그러면 어떤 마음을 어떻게 먹어야 할까요? 사람의 내면을 표현하는 것은 그 사람이 하는 말입니다. 또한 사람의 마음에 가장 큰 영향을 미치는 것도 그 사람이 하는 말입니다. 말은 타인에게도 영향을 미치지만, 말하는 사람에게 가장 큰 영향을 미칩니다. 자기가 하는 말을 항상 듣는 사람은 자기 자신이기 때문입니다.

사람은 영(靈)과 혼(魂)과 육(肉)이 하나의 인격체를 이루고 있습니다. 따라서 사람은 세 가지 영역의 능력을 사용하며 살아가는 것입니다. 바로 육체적 능력(Physical Power)과 지적(혼) 능력(Knowledge Power), 영적 능력(Spiritual Power)입니다. 육체적 능력과 지적 능력은 마치 삽과 포클레인처럼 수백 배의 차이가 날 수 있습니다. 또한 영적 능력은 지적 능력 보다 수만 배 차이가 날 수 있습니다. 영적 능력은 말의 능력입니다. 성경에서도 "내가 너희에게 이른 말이 영이요 생명이라"(요6장63절)라고 했습니다. 말이 곧 영(靈)입니다.

나를 변화시키고 주변 환경을 변화시키는 것은 말입니다. 사람은 환경의 영향을 받습니다. 환경을 변화시키는 도구로써 가장 유용한 것이 말입니다. 제가 동창회에 갔을 때 소위 엘리트 코스만 걸어온 훌륭한 친구가 "한길아! 너 학교 다닐 때 나보다 공부 못했잖아. 너나 나나 두 쪽(?)밖에 없었고! 그런데 너는 어떻게 애터미 회장이 되었냐?"고 물었습니다. 저는 "조뎅이(주둥이) 하나로 했다! 왜?"라고 답했습니다. 호방한 농담으로 주고받은 대화지만 정확한 답변입니다.

나는 애터미를 말(입)로 세웠습니다. 그때 내가 쓸 수 있는 능력은 말하는 능력, 즉 영적 능력이었습니다. "네트워크마케팅의 역사는 애터미가 새로 쓴다.", "절대품질 절대가격", "일반 유통과 경쟁해서 품질과 가격으로 이기겠다.", "글로벌 유통의 허브가 되겠다.", "임페리얼 마스터가 되면 10억 원을 지게차로 떠 주겠다." 등등. 이 말들은 대부분 이루어졌거나 이루어져 가고 있습니다. 말이 혼자의 말로 끝나지 않고 선언되어 공유될 때 역사는 기적처럼 일어납니다.

학교 교육은 지적 능력 개발 중심으로 구성되어 있습니다. 육체적 능력이나 지적 능력으로 큰 업적을 세우는 사람도 있습니다. 타고난 재능과 피나는 노력이 쌓이면 큰 성과로 이어질 수 있습니다. 타고난 능력이 부족하거나 노력할 시기를 놓친 사람이라면 영적 능력, 즉 말의 힘을 기대해 보아야 합니다. 육체적, 지적 노력이 전혀 필요 없다는 말이 아닙니다. 영적 능력을 앞세우면 육체적이나 지적인 능력이 좀 부족하더라도 기적 같은 놀라운 결과를 맛볼 수 있다는 것입니다.

야고보서 3장 4절을 보면 혀는 작은 지체로되 광풍에 밀려가는 배를 조절하는 방향타와 같다고 했습니다. 혀를 어떤 방향으로 놀리느냐에 따라서 우리 인생이 도달할 항구도 달라집니다. 부정적인 말은 추호도 입 밖에 내지 말고, 항상 '균형 잡힌 삶'이라는 목적항을 향해 'Make Imperial'이라는 돛을 높이 세우시길 바랍니다. 해외 전 법인을 순방하며 2025년에도 오대양 육대주에 애터미의 순풍은 더욱 힘차게 불 것을 확인하고 왔습니다.

만상불여언상(萬相不如言相)입니다. 마음의 방향타가 곧 내가 하는 말입니다.

"희망이 없을 때 유일한 희망은 희망을 말하는 것입니다."

"말이 혼자의 말로 끝나지 않고 선언되어 공유될 때
역사는 기적처럼 일어납니다."





속리산 유스타운이 '애터미 속리산 포레스트'로 회원 품에 돌아온다. 사진은 속리산 포레스트 호텔동

애터미 속리산 포레스트
홈페이지 바로가기

속리산 유스타운, 애터미 속리산 포레스트로 귀환하다

애터미언즈들의 성공 산실… 쉼을 곁들인 비즈니스 메카로 재탄생

애터미언즈들의 성공의 요람이었던 속리산 유스타운이 '애터미 속리산 포레스트'로 환골탈태(換骨奪胎)해 애터미언즈의 품으로 돌아온다. 지난 2022년 4월 매입한 뒤 2년 반에 걸친 새 단장을 마무리 짓고 오픈을 앞두고 있다. 오지은 애터미 속리산 포레스트 총괄 담당 이사는 "오는 12월 25일 호텔동이 먼저 오픈되고, 내년 1분기에 연수동과 글램핑장까지 모두 오픈될 것"이라고 밝혔다. 오지은 이사에 따르면 속리산 포레스트는 전 세계 애터미 회원들이 고향처럼 쉴 수 있고, 새로운 제품과 비즈니스 스킬을 배우고 익힘으로써 성공에 한 발 더 다가설 수 있는 계기가 되는 애터미 비즈니스의 메카가 될 계획이다.

애터미의 성공이 싹트고 영글어 가는 곳

속리산 유스타운, 애터미 사업을 좀 한 사람이라면 당연히 들어봤을 이름이다. 애터미 최초의 석세스아카데미가 개최됐던 장소다. 박정수 임페리얼, 김성일 임페리얼, 이덕우 임페리얼을 비롯한 애터미 초창기 회원들이 힘들었던 시절 부여잡았던 한 자락의 희망을 키웠던 곳이다. 좁았지만 그래서 서로 부대끼며 희망의 온도를 높였고, 발 디딜 틈조차 없는 곳에서 모여 앉아 제심합력의 신화를 만들어 낸 장소였다. 망해가는 오리탕집 17인의 멤버 가운데 한 사람이었던 최규정 크라운마스터는 "당시 유스타운을 빌려 석세스아카데미를 한다는 것만으로도 '우리는 할 수 있다'라는 마음이 들었다."라며 "불과 15년 전인데 이제는 우리 소유가 됐다니 가슴이 뭉클하다."라고 말했다. 또 박정수 임페리얼마스터는 "그 시절, 속리산 유스타운에서 석세스아카데미를 진행하며 고속 성장의 신화에 스스로 대견해했었다."라며 "속리산 포레스트에서 애터미는 또다시 퀀텀점프를 목격하게 될 것"이라고 말했다.

애터미는 속리산 포레스트를 성공을 향해 질주하는 애터미언즈들이 잠시 들러서 쌓인 피로를 풀고, 새로운 비전과 각오를 다지며 또다시 목표를 향해 출발하는 장소로 만들 생각이다. 오지은 속리산 포레스트 총괄 이사는 "애터미언즈들에게 쉼과 힐링을 제공하고 애터미 브랜드에 몰입되는 경험을 제공할 것"이라며 "자연을 매개로 제품과 연결되면서 새로운 활력과 에너지를 채워 가는 공간이 될 것"이라고 말했다.



속리산 포레스트 - 호텔동



속리산 포레스트 - 캠핑동

피로는 덜고, 꿈은 채우고

속리산 포레스트는 크게 3개 구역으로 나뉘어 운영될 방침이다. 첫 번째 구역은 호텔동으로, 쌓인 스트레스를 비우고 쉴 수 있는 힐링으로 가득한 장소다. 이곳에서 애터미언즈들은 단순한 쉼을 넘어, 공간 자체에 내재된 힐링 에너지로 자신을 채워 가게 된다. 그 과정에서 새로운 애터미를 경험하고, 그에 공감하며 한층 더 내밀한 관계로 발전하는 것이다.

속리산 포레스트 관계자는 "하루 24시간 매 순간 달리기보다는 하루를 어떻게 쉬어야 좋은 삶인지 고민해야 하는 시대"라며 "비워야 채울 수 있듯 일상에서 잠시 물러나 몸과 마음이 치유되는 장소"라고 말했다.

두 번째 구역은 연수동이다. 호텔동이 비우는 곳이라면, 이곳 연수동은 채우는 곳이다. 호텔동에서 비즈니스에 지친 감정의 잔재까지 말끔히 비운 뒤, 연수동에서 새로운 애터미의 비전과 제품과 파트너와의 관계를 차곡차곡 개어 내 안에 정리해 넣게 된다. 기존의 절대품질 절대가격을 넘어, 나 자신의 휴먼 네트워크에 연결되는 제품들과 자연스레 스며드는 비즈니스 스킬들을 체험하고 익히는 공간이다.

마지막으로 캠핑동이다. 비우고 채운 뒤의 즐거움을 만끽하는 곳이다. 바쁜 일상에서 벗어나 자연과 함께 캠핑을 하며 소확행을 실천하면 된다. 때로는 함께하는 파트너들과 떠들썩한 소란을 피운들 무슨 문제가 될까. 산비속리(山非俗離, 산은 세속을 떠나지 않는다)라 하였으니 말이다. 잠시 비즈니스에서 벗어나 있지만, 비즈니스는 애터미언즈들을 떠나지 않는다. 그렇다. 이곳 속리산에서 소확행의 캠핑을 즐기며 애터미 비즈니스를 지속할 동력을 채우는 것이다.

속리산 포레스트 - 연수동



A부터 Z까지, 애터미언즈를 위해

호텔동은 프레지덴셜 스위트룸부터 일반 디럭스룸까지 6가지 크기의 객실이 있으며 총 130여 명이 머물 수 있다. 1층 입구에는 100여 평의 카페테리아가 있고, 야외 데크, 후면 불멍 라운지 등의 야외 공간이 쉼을 실체화하고 있다. 속리산 자락의 숲에 둘러싸여 아늑함과 함께 피톤치드의 상쾌함을 느껴볼 수 있어 망중한(忙中閑)을 즐기기에 제격이다. 또한 연수동 뒤편 숲을 지나 포레스트 입구까지 이어지는 데크 길을 산책하는 재미도 만만찮을 것이다.

연수동은 모두 6인실로 구성돼 580여 명이 머물 수 있으며 캡슐형과 온돌형, 발코니형으로 나뉘어져 있다. 연수동답게 전체적으로 애터미 제품을 만나보는 콘셉트로 디자인됐다. 이와 함께 해외 법인 회원들이 방문할 때는 해당 법인의 특색에 맞는 환영 동영상과 속리산 포레스트의 다양한 시설과 풍경들을 인상적인 화면으로 재구성한 영상이 흐르도록 할 예정이다.

제품 아트월과 가상 모델로 방문객 눈길 끌어

2층으로 올라가면 먼저 '프로덕트 월(Product Wall)'이 방문객들을 환영한다. 아트월(Art Wall)로 구성된 LED 디스플레이가 모듈 형태의 제품 쇼케이스를 연출하며 보는 이의 눈을 즐겁게 하는 것이다. 속리산 포레스트 관계자는 "제품에 담긴 가치를 다양한 아트 영상들로 꾸며진 아트 프레임으로 구성했다"며 "제품의 원료와 자연의 소재들을 환상적인 하이퍼리얼리즘으로 연출,

호텔동 타입별 객실


디럭스 더블룸


아트 데코룸


스위트룸 루프탑

연수동 타입별 객실


6인실 캡슐형


6인실 캡슐형


6인실 발코니형

방문객의 흥미와 관심을 촉발시킬 것"이라고 말했다.
프로덕트 월을 지나면 바로 애터미 제품의 벤딩 머신(Vending Machine, 자동판매기)이 기다리고 있다. 속리산 포레스트 측은 "프로덕트 월과 애터미 미니 샵이 연결되어, 애터미언즈들에게 공간과 브랜드와 제품이 하나로 융합되는 통합적인 경험을 선사할 것"이라며 "대형 디스플레이에서 가상의 모델이 방문객을 유도하고, 디지털로 만들어진 매력적인 제품들의 모습이 구매욕을 자극할 것"이라고 설명했다.

1박2일 석세스아카데미 등 다채로운 프로그램 운영

속리산 포레스트의 공식 오픈식은 2025년 4월로 예정되어 있다. 2024년 12월 25일에 호텔동을 먼저 오픈하고, 이후 2025년 1월에 연수동을, 3월에는 캠핑동을 오픈하게 된다. 호텔동은 이미 12월 26일부터 31일까지 대만 법인의 회원들이 예약을 마쳤다. 속리산 포레스트 운영진은 2025년 한 해 동안 일 평균 300여 명, 연간 11만 여 명이 속리산 포레스트를 찾을 것으로 기대하고 있다.
속리산 포레스트의 대표적인 프로그램은 1박2일 석세스아카데미가 될 것으로 보인다. 운영진에 따르면 속리산 포레스트의 1박2일 석세스아카데미는 기존의 석세스아카데미와는 별개로 센터별, 또는 그룹별로 상시 운영할 방침이다. 즉 미리 예약을 하면 평일이나 주말을 가리지 않고 속리산 포레스트에서 1박2일 석세스아카데미를 진행할 수 있게 된다. 석세스아카데미 외에도 애터미는 애터미언즈들의 니즈에 맞춘 교육 및 운영 프로그램을 구상하고 있다.
힐링 프로그램도 준비하고 있다. 운영진에 따르면 등산, 트레킹, 자전거 등 아웃도어 프로그램을 구상하고 있다. 오지은 애터미 속리산 포레스트 총괄 담당 이사는 "속리산 포레스트는 단순한 쉼을 넘어 공간 자체가 기억으로 남는 경험을 제공할 것"이라며 "모든 애터미언즈들이 이곳에서 애터미 비즈니스의 가치를 느낄 수 있도록 최선을 다할 것"이라고 말했다.

속리산 포레스트, 사업자가 대우받는 장소가 되길

더 많은 애터미언즈들이 와서 보고 느끼고 경험할 수 있도록 해야



전상철
로열마스터

"단순히 쉼이 아니라 내가 비즈니스를 하면서 피치 못하게 받아왔던 여러 가지 스트레스를 완전히 풀어놓고, 다시 깔끔하게 비즈니스 현장으로 돌아올 수 있는 장소" 전상철 로열마스터가 바라는 속리산 포레스트다.
'회원 번호 No.9', 존버의 대명사로 유명한 전상철 로열마스터는 1회 속리산 유스타운 석세스 아카데미를 생생히 기억한다. 그 당시 속리산 유스타운은 애터미언즈들에게 일종의 구원이었다. 40~50명의 홀을 꽉 채우는 것이 목표였던 시절을 거쳐 속리산 유스타운에서 1,000명 가까운 사람들이 석세스아카데미에 참석할 수 있게 됐기 때문이다. "처음엔 여기저기 곰팡이도 슬어있었고, 에어컨도, 방송시설도 열악하기 그지없었죠. 하지만 그것마저도 정겨웠어요. 당시엔 수백 명이 모여서 석세스아카데미를 할 장소가 마땅찮았거든요."
"물리적으로 가장 힘들었던 것은 공간이 협소하다는 것이었어요. 처음에는 여유로웠지만 시간이 갈수록 미어터졌거든요." 시간이 흐르면서 호텔에서도, 리조트에서도 석세스아카데미를 진행했지만, 속리산 유스타운은 애터미언즈의 요람이자 석세스아카데미의 뿌리라는 점은 변하지 않았다.
그런 속리산 유스타운을 애터미가 매입했다. 전상철 로열마스터는 애터미언즈가 월세 살던 곳을 구매한 것 같은 기분이라고 말했다. 속리산 포레스트에서 애터미언즈들은 같은 마음으로 바라보고 서로 위로해 준다. 스트레스를 해소하고 다시 뛸 힘을 채우는 속리산 포레스트가 되는 것이다. "아무것도 없다가 애터미파크가 생기고, 또 애터미오롯(비전홀)이 생기고, 이제 유스타운도 우리 것이 됐다니 다 갖춰진 느낌이죠. 더 많은 애터미언즈들이 와서 보고 느끼고 경험할 수 있었으면 좋겠어요."




(상) 2012년 속리산 유스타운에서 진행된 석세스아카데미 현장
(하) 속리산 포레스트 세미나장 예상도

빌려 쓰던 장소를 매입했다는 것 자체만으로도 매우 감동

성공을 돕고, 삶이 변해가는 모습에 뿌듯



이상숙
애터미 글로벌 마케팅 오퍼레이션팀

2010년의 속리산 유스타운과 2024년의 속리산 포레스트는 어떻게 다를까. 애터미 입사 14년 차인 이상숙 글로벌 마케팅오퍼레이션 팀장에게 물어봤다. "미우나 고우나 애증의 장소죠."
처음 속리산 유스타운의 석세스아카데미에 갔을 때, 아무것도 준비된 것은 없었다. 당시 영상팀의 일원이었지만, 도움을 청할 만한 전문가는 없었다. 이상숙 팀장은 "힘들었죠. 하지만 거기에서 회원님들이 어떻게 성공해 나가는지 다 봤거든요. 그것을 통해 힘든 걸 버텼어요." 자신의 노력이 누군가에게 도움이 됐다는 것을, 그리고 그것을 계기로 변해가는 모습을 보고 나면 스스로 대견스럽기도 하고 뿌듯해지게 된다. 그러면 이제 그 일은 천직이 된다. 천직 삼아 다니다 보니 그 애증의 장소인 '속리산 유스타운'이 애터미의 소유가 됐다. 미어터지는 강의장에서 가슴 가득 희망을 키웠던 곳이 이제는 비우고 채우며 성공을 향하는 중간 급유소가 된 것이다. 이상숙 팀장은 "속리산 포레스트는 꿈을 향해 달려가는 애터미언즈의 상징이 될 것"이라며 "회원들과 임직원들이 흉금을 터놓고 소통하는 애터미의 명소로 자리 잡기 바란다."라고 말했다.




(상) 10년 전 석세스아카데미 속리산 연수동
(하) 속리산 포레스트 연수동 예상도



지난 11월 성황리에 진행된 애터미 말레이시아 법인의 석세스아카데미 현장

2024 애터미, 外華內實외화내실의 한 해 보내다

해외 매출 두 자릿수 성장 - 국내는 내실 다지며 지속가능성 높여

2024년 애터미는 어땠을까? 한마디로 말하자면 '외화내실(外華內實)'이라고 할 수 있다. 바다 건너 해외에서는 화려한 성장을 이어갔고 국내에서는 지속 성장을 위한 기반을 탄탄하게 다지는 데 집중했다. 이현우 해외사업부 전무는 "지난해에 이어 올해도 해외 법인들의 선전은 이어졌다."라며 "오는 2025년, 애터미의 해외 매출액은 2조 원을 바라보고 있다."고 말했다. 해외에서의 선전과 동시에 국내에서는 100년 기업의 기초를 형성하기 위한 다양한 정책들이 시행된 자강불식(自强不息)의 한 해였다.

남미 법인 평균 성장률 45%

올해 해외 매출은 지난 11월 말 기준 10% 이상 성장한 것으로 나타났다. 우크라이나 전쟁과 중동 전쟁으로 인한 공급망 위기와 지속되는 고금리 기조로 인한 수요 부진 등 전 세계적인 경제 불안 속에서도 성장을 일궈냈다. 특히 글로벌 직접판매 기업들의 올 상반기 실적이 저조해 애터미의 성장은 더욱 두드러져 보인다.

2024년 10월 콜롬비아 석세스아카데미 현장



해외 법인 가운데 가장 높은 성장률을 보인 곳은 EU다. 2023년 4월부터 영업을 시작한 EU 법인은 지난 11월 말까지 2023년 대비 세 배 이상 성장했다. 5월에서 11월까지 월평균 전년 대비 성장률도 220%가 넘었다. EU 법인의 괄목할 만한 성장은 EU 직접판매 시장의 성장에 애터미의 제품력이 맞물린 결과로 풀이된다. WFDSA 자료에 따르면 EU를 포함한 유럽 직접판매 시장은 2023년 3.4%의 성장을 했다. 이는 아시아태평양 지역(-3.7%), 미주 지역(-3.8%), 아프리카/중동(-4.0%) 등 나머지 3개 지역 모두에서 역성장한 것과 비교된다. 특히 EU 법인의 본거지인 독일은 7.0% 성장하며 미국에 이어 세계 2번째로 큰 직접판매 시장이 됐다.

EU 법인에 이어 콜롬비아 법인이 68%를 넘는 성장률을 보이며, 올해 연 매출 100억 원을 돌파할 것으로 전망된다. 이와 함께 브라질 법인도 11월 말 기준, 지난해 연매출액을 넘어서며 남미 직접판매 시장에서 입지를 넓혀가고 있다. 중남미 지역에서 애터미의 선봉장인 멕시코 법인 역시 두 자릿수 성장률을 기록하며 맏형 노릇을 톡톡히 해내고 있다. 이들 세 법인의 2024년 11월 기준 평균 성장률은 45%에 달하고 있다.

태국 법인 20% 성장, 러시아 법인 40% 성장

아시아태평양 지역에서는 태국 법인의 선방이 단연 눈에 띈다. 지난해 아태 지역의 직접판매는 3.7% 역성장을 기록했고, 태국의 직접판매 역시 6.0% 뒷걸음질쳤음에도 불구하고 태국 법인의 매출은 늘어났다. 특히 2023년 4분기에는 전년 동기 대비 13%의 성장을 보이며 한 해를 마감했다. 그 기세는 올해 들어서도 고스란히 유지되고 있다. 올 3분기 말까지 작년 같은 기간에 비해 태국 법인의 매출 성장률은 20%에 달했다. 2024 성장률 역시 20% 정도로 예상하고 있다. 이와 함께 중산층 인구가 증가하고 있으며 빈부격차가 크다는 점도 애터미에는 유리한 정황이다.

2023년 지역별 직접판매 시장 규모 (출처 : WFDSA)

지역	성장률
아시아/태평양	- 3.7%
아프리카/중동	- 4.0%
미주	- 3.8%
유럽	3.4%

2024 성장률 TOP10 애터미 법인 (2024년 1~11월 기준)

법인	성장률
EU	292.63%
콜롬비아	66.74%
브라질	57.90%
튀르키예	36.94%
러시아	33.67%
태국	22.03%
몽골	18.85%
호주	15.21%
일본	11.28%
멕시코	10.71%



2024년 10월 태국 방콕 석세스아카데미에 참석한 회원들

일본과 인도네시아의 성장세도 빼놓을 수 없다. 일본은 3분기까지 13%가 넘는 성장률을 보이며 견조한 성장세를 유지하고 있다. 최근 K-뷰티의 확산과 온라인 쇼핑객의 증가로 올해보다 내년이 더 주목되는 법인이기도 하다. 인도네시아는 올 3분기까지 전년 동기 대비 11% 이상의 성장을 하며 아세안(ASEAN) 지역의 맹주 자리를 넘보고 있다. 최근 들어 기초화장품 시장이 높은 성장률을 보이고 있어 '더 페임'과 '앱솔루트 셀랙티브' 등의 활약이 기대되고 있다.

러시아 법인과 몽골 법인의 활약도 눈길을 끌고 있다. 러시아 법인은 11월까지 35%에 육박하는 성장률을 보이며 올해 2,000억 원 돌파도 가능해 보인다. 2024년 매출 성장은 40%를 예상하고 있다. 러시아 법인의 성장은 지정학적인 부분과 함께 CIS 국가들의 역할이 크다. 이는 카자흐스탄, 키르기스스탄, 우즈베키스탄 등 애터미 법인이 영업하고 있는 CIS 국가 외에도 벨라루스, 몰도바, 타지키스탄, 아제르바이잔 등에서의 애터미 수요가 적지 않다는 방증이기도 하다. 몽골은 일상에서 한류가 뿌리를 내리고 있는 국가라는 점에서 애터미의 성장이 더클 것으로 기대가 된다. 특히 최근 들어 건강에 대한 관심이 높아지고 있고, 한국 화장품의 인기도 많아지고 있다. KOTRA 자료에 따르면 몽골의 젊은 층은 중저가 한국 브랜드 화장품을, 40대 이상은 중고가 브랜드를 선호하고 있다. 이는 헤모힘 등의 건강기능식품과 앱솔루트 등의 화장품이 주력인 애터미에 유리한 소비 트렌드다.

한국, 더 큰 도약을 준비하다

해외 시장의 성장을 목도하고 있는 한국 본사는 더 큰 도약을 위한 내실 다지기에 집중하고 있다. 창업 이후



백만갑 세미나



소소클 현장

지난해까지 공정거래위원회 발표 기준 누적 매출액 9조 8,000억 원을 기록했다. 이에 창업 15년째이자, 누적 매출액 10조 원을 넘어서는 올해가 100년 기업의 근간을 다지는 동시에 더 높은 곳으로의 도약을 위한 준비기간이 됐다. 차세대 애터미를 창조하는 과정의 첫 번째는 애터미만의 성공시스템을 새로운 비즈니스 환경에 맞게 진화시키는 것이다. 특히 긱(Gig) 이코노미의 시대에 걸맞게 원데이 세미나를 확대하는 동시에 신규 및 초보 사업자에게 비즈니스 스킬을 전수하는 교육시스템을 강화했다. 올해 초 론칭한 소소클은 '소비가 소득이 되는 소소한 클래스'의 준말로 '발이 달린 애터미 제품에 날개를 달아 회원들이 성공을 향해 날아가도록 한다'는 목표로 론칭됐다. 회원들이 애터미 제품을 애용하고, 효과적으로 소비자들에게 전달하는 방법을 알려 주는 소소클은 회차가 거듭될수록 회원들의 만족도가 높아지고 있다. 또 2분기에는 신규 사업자의 빠른 정착을 위한 특별 교육 프로그램 3MP(Three Months Program)을 시작했다. 제품에서 마케팅 플랜은 물론 현장 경험까지 풀코스로 마스터할 수 있도록 구성되어 있다.

두 번째는 회원과 임직원의 혼연일체(渾然一體)다. 먼저 박한길 회장의 글로벌 ACTS 프로젝트는 올해에도 변함없이 시행됐다. 지난 4월과 5월, 중국과 홍콩, 몽골에 이어 10월과 11월에는 미국과 멕시코, 콜롬비아, 브라질 등 미주 지역에서 ACTS 프로젝트를 전개했다. 애터미 임직원들도 전국 센터를 일일이 찾아다니며 회원들과 함께 백만갑 활동을 했다.

마지막으로 한국은 물론 전 세계 회원들에게 애터미의 현재와 미래 비전을 알려 나가는 작업이다. 올 상반기, 중국과 태국, 카자흐스탄 등의 해외 언론사를 애터미파크로 초청했다. 이들 해외 기자단은 글로벌 애터미의 헤드쿼터인 애터미파크 방문 및 박한길 회장과의 간담회, 애터미오룻 비전홀에서의 석세스아카데미 참관 등의 일정을 통해 애터미가 전 세계 27개국에서 영업하는 글로벌 유통 기업이라는 것을 피부로 느낄 수 있었다. 그 결과 태국의 유력 잡지 포브스, 중국의 인민망, 카자흐스탄 포브스, 대만의 직접판매 전문잡지 직소세기 등에서 애터미 본사 탐방기가 게재되며 회원들에게 글로벌 애터미의 성장하는 모습을 또렷하게 전할 수 있었다.

애터미의 목표는 고객의 성공이다. 바꿔 말하면 고객의 성공이 이어지는 한 애터미는 지속 가능한 기업으로 자리매김한다는 것이다. 이영찬 마케팅 전무는 "해외시장 개척에 주력했던 애터미가 버전 2.0이었다면 앞으로의 애터미는 버전 3.0"이라며 "성장 위주에서 지속가능성을 우선시하며 회원의 성공을 뒷받침하는 기업으로 세계 속에 존재감을 드러낼 것"이라고 말했다.


해외 기자단 팸투어 콜마종합기술원 방문

2025년, 신뢰 자산을 확충하라!

소비자 트렌드로 본 애터미 비즈니스 잘하는 방법

2025년의 소비자들은 어떤 트렌드를 만들어 갈까. 또 애터미는 어떻게 대응해야 할까? 식음료 산업 전문 시장 조사 기업 '이노바 마켓 인사이트(Innova Market Insights)'는 최근 소비자 조사를 통해 2025년의 소비자 트렌드를 예측했다. 이에 따르면 글로벌 소비자 트렌드를 이끄는 핵심 축은 '신뢰(Trust)'와 '건강(Health)', 그리고 '즐거움(Enjoy)'이다. 이노바는 특히 이익에 집중하는 기업의 행태가 신뢰의 감소로 이어지고 있다며 가격이나 친환경 등과 관련한 투명성을 제고하고 소비자의 가치에 진정으로 공감하는 것이 점점 더 중요해지고 있다고 말했다. 다음은 이노바가 제시한 2025년의 다섯 가지 소비 트렌드다.



1. 온라인에서의 자립(Savvy and Self-Sufficient)

디지털 기술이 발전할수록 소비자들의 옥외 활동은 줄어든다. 오프라인 미팅은 온라인으로 대체되고 스포츠도 실내 게임으로 변화되고 있다. 가상현실(VR) 기술은 이러한 경향을 더욱 가속화시킨다. 디지털에 익숙해질수록 소비자들은 집에서 요리와 피트니스를 하면서 건강과 경제적 안정 등을 챙길 수 있다고 생각한다. 특히 디지털 환경에 익숙한 MZ세대들은 물론 중장년층에게도 이러한 경향은 점점 짙어질 수밖에 없다.

애터미 회원들은 이들에게 더 많은 애터미 정보를 전달하고, 그들이 애터미에 합류해 성공할 수 있도록 도와주는 것이 중요하다. 애터미의 성공시스템은 온라인이든 오프라인이든 구분 없이 성공으로 향한 길을 제시해 주고 있다. 매달 진행되는 석세스아카데미와 매주 열리는 원데이세미나는 유튜브를 통해 현장 중계되고 있다. GSMC나 ABC, 소소클, 3MP 등 회원들의 비즈니스 확장을 위한 각종 교육 프로그램과 채널애터미(콘텐츠 플랫폼), 매스티지타임즈(온라인 제품 매거진) 등의 온라인 콘텐츠도 갖추고 있다. MZ세대는 물론 베이비부머 세대까지 디지털 플랫폼을 활용한 마케팅과 소통을 통해 자신의 비즈니스를 얼마든지 확장해 나갈 수 있다.

2. 신뢰가 중요한 자산(Quality and Integrity)

소비자 트렌드 2025에 따르면 기업에 대한 소비자의 신뢰가 감소하고 있다. 그 원인은 적잖은 기업들이 판매하는 제품 품질이 기대에 미치지 못하고, 내세우는 친환경 활동들이 사실은 그린워싱에 지나지 않으며, 정보의 투명한 공개를 회피하고 있기 때문이다. 품질과 진실성에 대한 소비자 트렌드는 소비자들이 브랜드로부터 더 큰 정직성과 투명성을 기대한다는 것을 의미한다. 그들은

가격과 품질이 적당하며, 자신의 가치관과 일치하는 제품을 구매하고 싶어 한다.
애터미는 소비자의 신뢰를 받기 위해 많은 노력을 기울이고 있다. 절대품질 절대가격이라는 이라는 캐치프레이즈를 보자. 같은 가격이면 최고의 품질을, 같은 품질이면 최저가를 소비자에게 공급한다는 의미다. 애터미 창업 당시인 2009년, 15년 전부터 판매했던 헤모힘은 첫 판매 당시보다 g당 단가가 하락했다. 앱솔루트 셀랙티브 스킨케어는 화장품 최고의 기술과 원료가 만났지만 6종 세트 가격이 20만 원에도 미치지 않는다. 비단 품질과 가격에 대한 노력만이 아니다. 업계 최초의 소비자중심경영(CCM) 인증, 업계 최초의 ESG 보고서 발행, 0%대의 반품률까지. 여기에서 그치지 않는다. 소비자의 신뢰를 얻기 위한 애터미의 노력은 앞으로도 계속될 것이다.



애터미 지속가능경영 보고서 바로가기

3. 긍정적인 마인드가 최고(Positive Best)

이노바에 따르면, '소비자들은 건강하다는 느낌을 얻기 위해 건강한 생활 방식을 추구'한다. 정신적으로나 감정적으로나 스스로 건강하다고 생각하는 것이 중요한 목표인 것이다. 이를 위해 소비자들이 정신적으로나 감성적으로 최상의 기분을 느끼도록 돕는 것이 필요하다. 특히 젊은 소비자들에게는 체력과 활력은 물론 외모와 신체 건강도 중요하다. 애터미 회원들은 이러한 트렌드를 통해 소비자의 요구를 보다 능숙하게 다루는 방법을 배워야 한다.
애터미 비즈니스는 긍정의 비즈니스다. 나만이 아니라 나도 성공할 수 있다. 나뿐만 아니라 파트너도 스폰서도 모든 애터미 회원들도 다 성공할 수 있다. 그래서 다 같이 성공하는 것이 애터미 비즈니스의 목표다. 긍정의 마인드를 보다 확실하게 유지하는 방법은 긍정적인 생각을 '기록'으로 남기는 것이다. 즉 자신의 목표를 마음속에 계속해서 각인시켜야 한다. 바로 인생 시나리오를 쓰는, 아니 써야 하는 이유다. 인생 시나리오를 통해 자신의 삶에 대한 최대한의 긍정을 써 내려가는 것이다. 적어 놓은 목표를 긍정하고, 그 목표를 달성하는 과정도 긍정하고, 함께 가는 파트너와 스폰서도 긍정하다 보면 어느새 목표는 눈앞에 다가와 있을 것이다. 곧 출시 예정인 '백만갑 핸드북'으로도 차근차근 목표를 이뤄보자. 그것이 바로 애터미 비즈니스다.

4. 아날로그에 대한 수요(Authentic Connections)

IT가 발달할수록 소비자들은 보다 자연스럽고 인간적인 관계에 목말라하게 된다. 마당에 서서 살포시 부는 바람소리에 반응하고, 실려 오는 냄새를 맡고, 바람결을 만지듯 느끼고 흔들리는 풀과 나무를 보는, 그런 경험의 소중함은 수치화할 수 없다. 이에 소비자들은 점점 더 디지털화되어 가는 일상 속에서 벗어나 안전하고 의미 있으며 교감할 수 있는 연결고리를 찾게 된다. 이에 따라 친구나 가족과 함께 식사를 하는 등의 관계가 중요해진다. 즉 점점 더 디지털화되어 갈수록 내면적으로는 아날로그에 대한 수요가 불거진다는 것이다.
애터미 비즈니스의 핵심은 사람과 사람 간의 연결이다. 연결은 아날로그보다 디지털이 훨씬 쉽고 빠르다. 그러나 그 연결은 오프라인보다 얕다. 애터미 비즈니스에 필요한 연결은 사람의 온기와 감성이 살아있는 정서적 연결이다. 석세스아카데미 현장에서, 원데이세미나 현장에서 이뤄지는 파트너와 스폰서의 스킨십이 필요하다. 임직원이 전국의 센터를 돌며 회원들과 일심동체가 되는 것도 오프라인이 아니면 불가능하다. 그렇게 아날로그의 감성이 살아 숨 쉬어야 성공할 수 있다. 그게 바로 애터미 비즈니스다.

인생시나리오를 통해 삶의 목표를 구체적으로 그리는 과정은 필수다



애터미 비즈니스의 핵심은 사람과 사람의 연결이다





함께하는 기쁨, 성취의 짜릿함을 느끼는 승급 프로모션

5. 억눌린 감정의 해방(Transformational Moments)

2025년, 소비자들은 엔터테인먼트나 모험 등 감정적 해방을 제공하는 경험을 갈구한다. 가족과 함께, 친구와 함께 보내는 행복한 순간이나 소확행같은 일상적인 경험으로 스스로 보상하고 치유하기를 원한다. 휴가와 즐거운 이벤트도 마찬가지로 중요하다. 이 모든 것은 연속적인 비즈니스에서 오는 피로와 권태를 날리고 다시 비즈니스에 집중하기 위해 필수적인 과정이다.
애터미 회원들은 파트너 혹은 신규 회원들의 이러한 순간을 포착할 수 있다는 의지를 북돋우고, 더불어 그들에게 함께하는 기쁨이나 성취의 짜릿함을 느낄 수 있도록 해야 한다. 비즈니스에 열중하던 일상에서 탈출해 낭만과 힐링을 통해 더 큰 비즈니스를 만들어 나가는 애터미의 '프로모션 트립(Promotion Trip)'이야말로 바로 '억눌러왔던 감정을 해방하는 순간(Transformational Moments)'이 될 수 있다. 가족에게 애터미 사업의 참모습을 보여줌으로써 동참 및 지지를 이끌어 낼 수 있다. 또한 파트너들과 함께하는 엔터테인먼트나 이벤트를 통해 연결을 강화함으로써 애터미 사업이 새로운 단계로 진입하는 계기로 삼을 수 있다.

애터미의 목표는 늘 '고객의 성공'

이러한 소비자 트렌드의 흐름은 애터미에 기회가 된다. 소비자들이 보다 현명해지고 독립적이며 긍정적인 마인드를 가질수록 애터미 비즈니스를 통해 성공할 가능성이 커지기 때문이다. 현명한 소비자일수록 애터미의 절대품질 절대가격의 가치를 알아보고 신뢰하게 된다. 소비자들이 독립적일수록 스스로 업무시간을 정하고 자신의 비즈니스를 펼쳐나가는 애터미를 통해 더 큰 성공을 이룰 수 있다. 또한 긍정적인 소비자일수록 파트너와 스폰서 모두 함께 성공하고자 하는 애터미 비즈니스에 매료될 것이다.
애터미는 창립 당시부터 소비자의 이익을 우선하며 '고객의 성공'을 경영 목표로 삼았다. 박한길 회장은 "애터미는 고객을 성공시키기 위해 탄생한 기업"이라며 "소비자가 애터미를 신뢰하고, 애터미와 연결되어 삶의 변화를 가져올 수 있도록 최선을 다할 것"이라고 말했다.



지난 9월 애터미 법인장들이 한국 본사에 모여 2주 간 워크샵을 갖고 향후 비전을 공유했다

26개 글로벌 법인의 2025년 출사표(出師表)

소비자에게 더 가까이, 회원과 함께, 업계 선도하는 초일류기업 될 것

올 한 해, 애터미는 회원들의 성공을 위해, 지속 가능한 기업을 향해, 전 세계 소비자들에게 다가가기 위해 365일 동안 전력 질주했다. 그 결과 전화(戰火)로 인한 공급망 불안과 인플레이션으로 인한 소비심리 위축이라는 악재에도 불구하고 글로벌 애터미는 견조한 성장세를 유지하며 선방했다. 2025년의 애터미는 어떤 모습일까? 소비자에 더 가까이 다가가고, 회원과 더 많이 함께하며, 업계를 선도하는 초일류기업으로서의 면모를 더 확실하게 갖춰 나가고 있을 것이다. 한국을 시작으로 미국과 중국을 거쳐 EU까지, 지구촌 곳곳을 누비는 애터미 회원들의 전진기지 - 애터미 해외 법인들은 어떤 마음가짐으로 2025년을 맞을까. 26개 법인장들의 2025년 출사표를 들어봤다. 참고로 독자의 편의를 위해 대륙별로 구분하였으며, 게재 순서는 무순(無順)임을 밝혀 둔다.

아시아태평양 - 중국, 일본, 인도, 몽골, 대만, 홍콩

글로벌 애터미를 선도하는 가장 큰 시장



아시아태평양 지역은 애터미의 가장 큰 시장이다. 해외 법인 가운데 가장 큰 매출을 올리고 있는 중국 법인과, 가장 먼저 매출 1,000억 원 고지를 돌파한 대만 법인이 있다. 또한 세계 최대의 인구 시장을 가지고 있는 인도 법인의 성장 잠재력 또한 이 지역에 대한 기대감을 키우고 있다. 일본에서의 성적이 꾸준하게 우상향을 그리고 있다는 점과 몽골의 비약적인 성장, 그리고 업계 No.1을 향한 홍콩의 노력 역시 놓쳐서는 안 될 포인트라고 할 수 있다.

중국

백백백 캠페인 가동, 국제물류센터 오픈

2024년 평범한 사람들이 성공할 수 있는 플랫폼으로써 역할을 충실히 수행한 중국 법인은 2025년, '도전! 오토 판매사 과정'을 신설해 더 많은 성공자를 배출하는 데 전력을 다할 계획이다. 특히 내년은 오픈 5주년을 맞는 해로, 모든 회원들과 함께 '백!백!백!(백 명 만나서, 백 명의 소비자 만들어, 백터미 하자!!!)' 캠페인을 적극적으로 펼칠 방침이다. 또한 애터미브랜드센터는 2025년 말에 완공, 2026년에 정식 오픈할 예정이다. 이와 함께 물류 배송 서비스 개선을 위해 삼성SDS와 협력, 2025년 하반기에 독자적인 신규 국제물류센터를 오픈할 계획이다. 중국은 세계에서 가장 큰 소비 시장으로, 애터미 사업에 있어서 무한한 기회가 열려 있는 시장이다. 중국 법인은 중국의 소비 시장 개척을 지원하기 위해서 모든 애터미 회원에게 제품과 교육, 그리고 브랜드 제고 등 더욱 완벽한 성공 시스템을 구축, 더 많은 애터미언즈들이 성공할 수 있도록 최선의 노력을 다할 것이다.



성공 플랫폼으로써 성장 중인 애터미 중국



2024년 11월 인도 석세스아카데미 현장

일본

5년 내 목표 매출 1,000억

2024년, 일본 법인은 연간 매출액 40억 엔을 돌파하며 전년 대비 약 20%의 성장을 기록했다. 팬데믹도, 세계적인 인플레이션과 소비 둔화 등 여러 악재도 일본 법인의 성장세를 멈출 수 없었다. 이제 일본 법인은 폭발적인 성장을 위한 모든 준비를 완료했다. 한층 높아진 제품 경쟁력과 일당백의 맨파워가 시너지를 불러일으킬 수 있도록 마케팅 전략과 교육 시스템을 강화한 일본 법인의 2025년은 기대할 만하다.

2025년을 향해 달리는 애터미 일본 법인은 폭발적인 성장을 목표로 2030년 목표 매출 1,000억 원, 100명 이상의 리더스 멤버 육성을 향해 전력으로 달려 나갈 것이다. 글로벌 애터미가, 절대품질 절대가격의 애터미가 평범한 사람들이 성공하는 성공의 산실이 될 수 있도록 진력을 다할 것이다.

인도

연평균 27% 성장

14억 명의 인구를 가진 인도에서 애터미는 절대품질을 자랑하는 제품들이 소비자의 호응을 얻으며, 연평균 27%의 성장률을 보이고 있다. 인도 법인의 당면 과제는 이러한 제품들이 인도 시장에서 더 큰 성공을 거둘 수 있도록 강력한 마케팅 전략을 수립하고 시행하는 것이다. 2025년 인도 법인의 목표는 20% 이상의 성장이다. 내외부 상황이 녹록지 않지만, 작금의 경험상 충분히 가능하다. 목표 달성을 위해 인도 법인은 'Healthy India, Beautiful Indian(건강한 인도, 아름다운 인도인)'이라는 슬로건으로 인도 전역에 걸쳐 대대적인 캠페인을 전개할 계획이다. 또한 이를 통해 헤모힘과 앱솔루트 등 주력 제품에 대한 인지도를 높이고 애터미 비즈니스의 우수성을 홍보할 것이다.

세계 최대의 인구라는 강점을 안고 있는 인도 법인, 2025년 하반기에는 '티핑 포인트(Tipping Point)'를 맞이할 것이다.

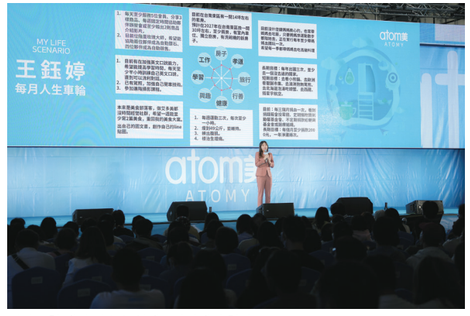
몽골

5년 내 업계 1위

몽골 법인은 2022년 오픈해서 이제 2년이 갓 지났다. 어려운 사업 환경 속에서도 올해는 2023년 대비 20%를 상회하는 성장을 하고 있다.

2025년, 몽골 법인은 꾸준한 성장을 위한 안정적인 환경을 구축하는 데 포커스를 두고, 회원의 성장을 지원하는 데 최선을 다할 것이다.

당면 목표는 향후 5년 이내에 몽골의 직접판매 업계에서 Top 1이 되는 것이다. 이를 위해 오는 2025년에는 지방 세미나를 더욱 확대하고 픽업 센터 개설을 구상하고 있다.



지난 11월 대만 까오슝 석세스아카데미 현장

대만

앱솔루트 브랜드 제고 위한 플래그십 이벤트 기획 중

대만 법인은 2025년, 'One Team, One Spirit'을 강화, 대 회원 서비스를 극적으로 끌어 올린다. 또한 백만갑 활동을 더욱 구체화해 모든 회원들이 각자 100명의 명단을 작성하고, 세미나에 초대하며, 나아가 각자의 파트너와 함께 100일 이내에 애터미의 상품과 기업 가치를 전달할 수 있도록 '100일 마스터' 프로그램을 시행할 계획이다. 올해 5월에 론칭한 헤모힘G는 소비자들의 좋은 반응을 얻으며 순항하고 있다. 이와 함께 앱솔루트 라인의 브랜드 가치 제고를 위해 특별한 플래그십 이벤트를 기획하고 있다.

홍콩

2025년, 50% 성장 예상

2024년, 홍콩 법인은 박한길 회장의 현지 석세스아카데미 참석과 팬데믹 이후 처음으로 태국으로 승급 여행을 가는 등 즐거운 일이 많았다. 또한 홍콩 법인의 로열리더스클럽 회원이 말레이시아 석세스아카데미에서 강연을 하는 등 대외적으로 한 단계 진화한 모습이었다.

2025년, 홍콩 법인의 목표는 올해 대비 50% 성장이다. 이를 위해 홍콩 법인은 회원들의 리더십 강화 및 비즈니스 스킬 향상을 도모할 수 있는 교육과 세미나에 집중할 생각이다. 또한 중국 법인과 연결하는 석세스아카데미를 구축하고 온라인 백만갑 교육을 강화한다. 홍콩 최고의 직접판매 기업이 되기 위해 최선을 다할 것이다.


교육, 세미나 및 리더십 강화로 성장을 도모하는 홍콩

ASEAN – 태국, 필리핀, 인도네시아, 말레이시아, 싱가포르, 캄보디아

잠재력 가득... 애터미의 보물창고



아세안 지역은 애터미의 보고(寶庫)다. 동남아시아의 자존심 말레이시아의 도약과 안정적 성장을 구가하고 있는 싱가포르가 기대된다. 또한 인도네시아 법인은 조용하지만 올해 두 자릿수 성장을 목표로 하고 있으며, 태국 법인은 2025년 퀀텀점프를 노리고 있다. 이 밖에 지방 확장에 총력전을 펼치는 필리핀 법인과 영혼을 소중히 여기는 애터미의 이상을 실천하는 캄보디아 법인도 빼놓을 수 없다.

태국

2025년, 매출 100% 성장 목표

2024년, 애터미 태국은 전년 대비 약 20% 매출상승, 회원 가입 10만 명 돌파, 회원 수 20% 상승, 석세스아카데미 기준 세미나 참석률 120% 상승 등 최고의 한 해를 보냈다. 이뿐만 아니라 태국직판협회(TDSA) 임원사로 선정되어 2024년 10월부터 활동을 시작하는 등 대외적으로도 애터미의 위상을 인정받는 한 해가 됐다.


성공에 대한 비전을 얻기 위해 세미나에 참석 중인 태국 회원들

태국 법인은 2025년에 올해의 성장을 뛰어넘어, 매출 100% 성장을 목표로 하고 있다. 이를 위해 지방 원데이 세미나를 연간 100회 이상 확대 운영할 계획이며, 한국 석세스 투어, 로컬 투어 등 회원들의 동기부여를 위해 다양한 프로모션을 기획하고 있다. 이를 바탕으로 향후 5년 후인 2030년에는 연간 4,000억 원의 매출을, 더 나아가 태국 법인 오픈 20주년이 되는 2038년에는 태국 업계 1위 기업을 향해 정진하고 있다.

필리핀

지방 비즈니스 활성화에 주력할 것

2024년, 필리핀 법인은 전년 대비 매출을 상승시키며 꾸준한 성장세를 이어왔다. 특히 글로벌 리더의 방문으로 각 지역의 사업 열기가 한층 고조됐다. 이에 필리핀 법인은 2025년에도 리더 교육에 집중하며, 리더가 지속적으로 성장할 수 있는 환경을 만들어 나갈 것이다.

필리핀 법인은 필리핀 내 더 많은 지역에서 애터미의 영업이 가능하도록 노력할 것이다. 특히 물류와 오프라인 비즈니스의 효율성을 증대할 수 있는 방안을 모색해 나간다. 또한 신규 회원 대상 첫 구매 프로모션을 펼치는 등 애터미에 대한 호감도를 높일 수 있는 서비스를 시행할 계획이다.

인도네시아

괄목상대(刮目相對)할 도약을 이룰 것

2025년, 인도네시아 법인은 서비스를 개선하고, 인적 네트워크 성장을 토대로 회원의 성공을 위해 노력할 것이다. 올해, 인도네시아 법인은 회원들의 열정과 노력으로 10% 정도의 매출 증가를 목도하고 있다. 오는 2025년에는 석세스아카데미 참석자 수를 30% 이상 늘리기 위해 리더십 개발 및 팀 구축 전략을 세우고 있다. 회원들의 성공과 직접적으로 연결된 교육 세미나 및 이벤트의 수를 늘려 나갈 계획이다. 또한 최근 리뉴얼된 쇼핑몰은 인도네시아 법인이 회원들과 함께 미래로 나아갈 수 있는 중요한 기반이 될 것으로 기대하고 있다.

말레이시아

Dream Big, Dream Again 2025!

올 한 해 말레이시아 법인은 열심히 꿈을 향해 달린 회원들의 노고 덕분에 지속적인 매출 성장을 이뤄냈다. 특히 고객 편의성을 개선한 쇼핑몰 리뉴얼이 실제적인 효과를 보일 수 있도록 회원 교육 등의 지원을 아끼지 않고 있다. 이는 말레이시아 법인이 업계 No.1 기업으로 자리 잡는 초석이 될 것이다.



말레이시아의 GSGS 제품 '애터미 호랑이 우유 버섯 파우더'

말레이시아 법인은 2025년 들어 더 큰 도약을 준비하고 있다. 특히 기대되는 것은 애터미 말레이시아 아자몰(AZA Mall) 오픈이다. 다양한 GSGS 제품들을 만나봄으로써 말레이시아 회원들의 꿈과 희망은 손에 잡힐 만큼 확실해질 것이다.

싱가포르

고객 맞춤형 서비스 등 혁신적인 시스템 도입

올해 싱가포르 법인은 고객 서비스와 온라인 쇼핑몰 환경을 개선하고 소비자 중심의 운영을 강화했다. 또 지역사회의 필요에 발맞추어 지속 가능한 성장을 도모했다.

2025년은 애터미 싱가포르가 새로운 성장을 시작하는 한 해가 될 것이다. 회원 중심의 가치 창출을 위해 다양한 고객 맞춤형 서비스와 혁신적인 시스템을 도입할 예정이다. 먼저 온라인 쇼핑몰의 기능을 강화하고 쇼핑 편의를 높여 나갈 것이다. 또한 다양한 프로모션으로 글로벌 애터미의 석세스 아카데미에 더 많은 회원이 참여할 수 있도록 지



싱가포르 법인은 다양한 프로모션으로 세미나에 더 많은 회원 참여 지원을 계획 중이다

원하며, 싱가포르 소비자들의 니즈를 파악해 다양한 신제품을 출시, 매출 성장으로 연결할 방침이다.

캄보디아

긍휼과 공감으로 회원 성공 위해 최선 다할 것

2024년 한 해 동안 나눔과 섬김의 반석 위에서 캄보디아 법인은 10% 가까운 성장을 이룰 수 있었다. 캄보디아 법인의 2025년은 'Make Imperial'을 향한 첫걸음이 될 것이다. 회원의 성공과 균형 잡힌 삶이라는 궁극적인 목표 아래, 2030년까지 연 매출 500억 원 이라는 목표 달성을 향해 저돌맹진한다. 캄보디아는 직접판매 산업이 시작되는 단계다. 원칙에 입각한 애터미 비즈니스는 업계의 모범이 될 것이다. 특히 애터미의 고품질 제품에 대한 소비자의 인식을 강화하는 데 주력할 방침이다.

미주지역 – 멕시코, 콜롬비아, 브라질, 미국, 캐나다

중남미의 성장세 VS 북미의 지속 가능성



미국 법인은 글로벌 애터미의 맏형이다. 세계 최대의 직접판매 시장에서 연매출 1,000억 원 이상을 올리며 내로라하는 직접판매 기업들과 어깨를 나란히 하고 있다. 캐나다 법인은 고객과의 관계 강화를 통해 성장의 단초를 찾고 있으며, 멕시코 법인은 기대 이상의 신규 소비자 유치로 2025년의 건곤일척(乾坤一擲)을 바라보고 있다. 브라질 법인은 초기 안정화 시기를 거쳐 시장에 걸맞은 성장 전략을 만들어가고 있으며, 콜롬비아 법인은 올해를 뛰어넘는 매출 성장을 목표로 2025년을 기다리고 있다.

멕시코

2025년, 50% 이상 성장 예상

2024년, 멕시코 법인은 성공 시스템 2배 확대, 7개 도시 확장, 20종 이상의 신제품 출시 등 바쁘면서도 의미 있는 한 해를 보냈다. 그 결과 매출은 15% 증가했으며, 무엇보다 회원들에게 애터미의 유익한 경험을 확대하고 새로운 소비자를 성공적으로 유치하면서 지속적인 성장의 기틀을 잡은 한 해였다.

2025년에는 주요 도시에서의 이벤트 및 교육 투어를 통해 비즈니스 성장을 목표로 할 것이다. 또한 'Make Imperial!' 캠페인을 통해 회원들의 동기부여에 주력할



멕시코 법인은 공격적인 제품 전략으로 지속적인 성장의 기틀을 잡고 있다

계획이다. 또한 상반기 애터미 데오도란트와 혈당컷 여주 출시 및 헤모힘과 노니의 대중화에 힘을 기울일 것이다. 이와 함께 창고 제공업체와 전략적 파트너십을 맺는 등 더 빠르고 신뢰할 수 있는 배송을 보장할 방침이다. 멕시코 법인은 이를 통해 2025년 매출이 50% 이상 성장할 것으로 예상하고 있다.

콜롬비아

2024년 70% 성장, 2025년엔 그 이상 달성할 것

콜롬비아 법인의 2024년은 매우 인상적인 한 해였다. 픽업 센터 개설과 헤모힘 출시, 박한길 회장의 첫 방문 등 기념비적인 이벤트들과 함께 70%가 넘는 매출 성장이라는 결과를 만들어냈기 때문이다. 특히 헤모힘은 출시 24시간 만에 매진되는 전례 없는 기록을 만들었다.

2025년, 콜롬비아는 더 큰 계획과 흥미로운 전략, 그리고 많은 제품 출시가 예정되어 있다. 또한 석세스아카데미와 원데이 세미나 등을 더 많은 도시에서 진행할 수 있도록 노력하고, 회원들의 비즈니스 성장을 위해 다양



2025년에는 더욱 다양한 지역에서 세미나를 개최할 계획인 콜롬비아

한 주제에 대해 교육할 방침이다. 이를 통해 회원들이 승급을 이어가고 꿈을 실현할 수 있는 완벽한 도약의 기틀을 제공할 것이다. 올해 성공적으로 진행된 'Go100' 캠페인 역시 2025년에는 더 전략적이며 회원들의 열정을 이끌어낼 수 있도록 강화할 예정이다.

브라질

2025년 50% 이상 매출 증가할 것

올해 브라질 법인은 70% 이상의 매출 성장을 통해 가능성을 확인했다. 남미 최대이자 세계 7위의 직접판매 시장인 브라질에서도 절대품질 절대가격은 통한다는 것을 보여준 것이다. 이 여세를 몰아 2025년에는 올해 대비 50% 이상의 매출 증가를 예상하고 있다.

먼저 아마존 원료를 활용한 제품개발 등 GSGS 프로젝트 강화와 백만갑 & 백터미 캠페인을 통해 소비자층을 적극적으로 확대해 나갈 방침이다. 더불어 전국 30개 이상 지역에서 100회 이상의 세미나를 개최하고 K뷰티 박람회 등을 통해 적극적으로 애터미 제품의 우수성을 홍보할 것이다. 신제품은 8종 이상을 출시하고 브레이브 프로젝트를 통한 '컬리 헤어(Curly Hair)' 등이 계획되어 있다. 또한 인플루언서를 활용한 K-뷰티 아카데미를 오픈하고 이를 원데이 세미나와 연계할 예정이다.

미국

'Selling Power' 강화로 20% 이상 성장 예감

2025년 미국 법인은 새로운 도약을 준비하고 있다. 현장 중심의 리더십을 통해 미국 직접판매 시장의 메이저리거로 자리매김할 것이다. 연간 380회 이상 진행되는 애터미 성공 시스템을 미국 전역 52개 주로 확대하여, 더 많



미국법인은 성공 시스템을 미국 전역 52개주로 확대할 계획이다.

은 회원들이 혜택을 누릴 수 있도록 할 예정이다. 미국법인은 올해 대비 20% 이상 성장을 목표로 하고 있다.

이를 위해 'GO 100' 캠페인과 성공의 8단계를 통합, 회원들이 일상처럼 자연스럽게 애터미를 전달하고 애터미 제품을 홍보하도록 할 방침이다. 이를 통해 소비자의 니즈를 찾고, 이에 매칭되는 애터미 제품과 서비스를 연결시킬 수 있다.

캐나다

고객과의 관계 강화 이벤트 등 성장 이어갈 것

올 한 해, 캐나다 법인은 팬데믹 이후 건강관리에 대한 높아진 관심을 회원의 비즈니스에 반영할 수 있도록 다양한 옵션을 제공, 견조한 성장세를 이끌어낼 수 있었다. 2025년에도 캐나다 법인은 회원과 고객과의 관계 강화를 위해 제품 시음회 및 강의 등의 이벤트를 운영할 방침이다. 또한 더 나은 서비스를 제공하기 위해 맞춤형 물류체계를 도입, 동부 지역에는 3PL 물류센터를, 서부 지역에는 새로운 픽업 서비스를 제공할 계획이다.

독립국가연합 – 러시아, 카자흐스탄, 키르기스스탄 & 우즈베키스탄

CIS 경제권의 No.1을 목표로



러시아를 비롯한 독립국가연합의 애터미 법인은 기대 이상이다. 러시아 법인은 2025년, 2,000억 원을 넘어서는 매출을 올리며, 해외 법인 가운데 중국 법인에 이은 No.2가 될 것으로 기대되고 있다. 카자흐스탄 법인은 유력 경제지 '포브스'에 '주목할 만한 기업'으로 선정되며 입지를 확장, 2025년의 성장을 바라보고 있다. 더불어 온라인 시장 선점을 위해 노력하는 키르기스스탄 & 우즈베키스탄 법인의 활약 또한 지켜볼 만하다.

러시아

드넓은 영토를 커버하는 물류 인프라 확충

넓은 영토에 비해 부족한 인프라, 길고 추운 혹한 등 쉽지 않은 여건에도 불구하고 러시아 법인은 지난 6년간 괄목할 만한 성장을 이뤘다. 특히 올해, 러시아 최고의 명문 축구팀 스파르탁 공식 후원사로 선정되었고, 기존 미세스 러시아뿐만 아니라 올해 새로이 미스 러시아 대



명문 축구팀 '스파르탁'의 공식 스폰서가 된 애터미

회의 공식 스폰서로 지정되는 등의 성과를 통해 전년 대비 40% 정도의 성장을 이뤘다.
오는 2025년에도 러시아 법인은 성장동력을 유지하고 새로운 가능성을 확보하는 것이 가장 큰 목표다. 특히 러시아의 넓은 영토에서 물류 인프라 확충 및 개선을 통해 지방 곳곳까지 애터미 제품이 원활하게 배송될 수 있도록 하는 것에 주안점을 둘 생각이다. 이를 통해 러시아와 중앙아시아 지역 전체의 애터미 비즈니스가 동반 성장할 수 있도록 할 생각이다.

카자흐스탄

포브스 선정 '주목할 만한 기업'

2025년, 카자흐스탄 법인은 원칙중심의 기업문화와 기본을 지키는 정신을 기반 삼아 지속 가능한 성장의 기반을 강화하는 데 주력할 것이다. 카자흐스탄의 1인당 소득은 1만 1,200달러 정도로 직접판매의 성장에 유리한 경제 수준이다. 시장 선점을 위해서 온라인 쇼핑의 편리함을 알리고 신속 정확한 물류 인프라 구축에 집중할 방침이다.



포브스 카자흐스탄에 '주목할 만한 기업'으로 선정된 애터미

특히 회원과 임직원의 제심합력을 바탕으로 유목민 특유의 유연한 사고와 도전 정신이 애터미 비즈니스와 연계되어 시너지를 낼 수 있는 방안을 강구하고자 한다. 오픈한 지 4년째인 올해 카자흐스탄 법인은 현지의 유력 경제지인 포브스에서 네트워크마케팅 기업으로는 유일하게 '주목할 만한 기업'으로 선정됐다.

키르기스스탄 & 우즈베키스탄

온라인 시장 선점으로 지속 가능한 성장 초석 놓을 것

2024년, 키르기스스탄 법인은 안정적인 매출을 유지하면서 미래의 성장을 위한 기반을 다져가고 있으며, 지난해 본격 영업을 시작한 우즈베키스탄 법인은 배송과 센터 운영 및 시스템 개선 등 사업의 초석을 다지고 있다.
2025년에는 키르기스스탄 법인과 우즈베키스탄 법인 모두 지역별 센터 활동을 극대화하는 방향으로 사업 전개를 할 생각이다. 센터세미나, 제품 시연, 비즈니스 트레이닝 등 활동이 적극적인 센터를 위주로 다양한 프로모션을 계획하고 있다. 이와 함께 커져가는 온라인시장을 선점하기 위한 SNS 활용 및 홈페이지 기능 활용 교육을 시행할 것이다. 키르기스스탄 법인과 우즈베키스탄 법인은 동종 업계 내 경쟁보다 온·오프라인 시장 전체의 점유율 확보를 목표로, 장기적으로 지속 가능한 성장을 할 것이다.

유럽 外 - EU, 튀르키예, 뉴질랜드, 호주, 영국

애터미의 신시장, 성장 가능성 충분해


유럽 外 지역에서 애터미의 선방은 눈부셨다. 호주 법인은 20% 이상의 성장을 하며 업계 1위를 향해 달리고 있으며, 뉴질랜드 법인은 남섬까지 영업망을 확장하며 2025년을 성장의 기폭제가 되는 해로 만들어가고 있다. 영국과 유럽은 이제 애터미의 절대품질과 절대가격에 대해 인정하기 시작했고, 튀르키예 법인은 지리적 이점을 활용해 중동과 아프리카에서의 득점을 노리고 있다.

EU

2030년, 연 매출 1,000억 원 돌파할 것

31개국의 제각기 다른 규정과 30개가 넘는 언어의 장벽을 넘어, EU 법인은 2024년 매출 250억 원을 돌파하며 애터미의 성공 시스템은 어디에서나 유효하다는 것을 증명했다. 애터미는 대한민국 유통회사 최초로 자체 브랜드와 자체 판매망으로 유럽 시장에 정착한 기업이다.
EU 법인은 오는 2030년, 연 매출 1,000억 원 돌파를 목표로 하고 있다. 이를 위해 회원 편의와 비즈니스 지원을 위해 과감한 투자를 아끼지 않을 것이다. 또한 유럽 전체를 통합적으로 핸들링할 수 있는 물류 시스템을 구축하는 등 배송비 절감 및 배송 시간 단축을 위해 노력할 것이다.

튀르키예

세미나 강화 및 헤모힘G 출시에 주력

2024년의 튀르키예 법인은 로열마스터 2명 탄생과 더불어 40%에 육박하는 매출 성장으로 연 매출 200억 원을 넘어섰다.
2025년, 튀르키예 법인은 지방 원데이 세미나를 강화하여 신규 회원 가입을 적극적으로 늘리고, 현재 센터가 없는 흑해와 동부 내륙 지역에도 센터를 개설, 튀르키예 전역에 적극적인 마케팅을 펼쳐 나갈 생각이다. 또한 애터미의 주력 제품인 헤모힘G를 출시하는 데 집중할 것이다.

뉴질랜드

2024 두 자릿수 성장, 2025년 더블업!

오픈한지 만 4년을 향해 달려가는 뉴질랜드 법인은 초록입홍합오일의 출시와 뉴질랜드 남섬의 제일 큰 도시인 크라이스트 처지(Christ Church)에서 영업이 시작된 영향으로 올해 두 자릿수 성장이라는 의미있는 실적을 거두었다. 내년에는 매출 더블 업 달성을 목표로 치열하게 뛰어갈 생각이다.
2025년에는 온오프라인 교육과 세미나를 주 1회 이상 진행할 계획이다. 또한 저녁 시간에 오프라인으로 실시하고 있는 'After Work Atomy'를 온라인으로 확장할 생각이다. 이와 함께 남섬에서 두 번째로 큰 도시인 '더니든(Dunedin)'에 교육센터를 오픈할 예정이다.

호주

2030년까지 호주 직판업계 No.1 기업 될 것

2024년은 호주 법인에 있어서 새로운 도약의 해였다. TGA(호주식약처) 인정 건강기능식품을 출시하며 20% 이상 매출 증가를 달성했다. 또한 'Click & Collect' 시스템을 도입, 배송 개선을 이루었으며 '애터미 마누카 꿀' 또한 전 세계적으로 큰 사랑을 받으며 매출 증가에 이바지했다. 호주 법인은 2025년에도 호주에서만 자생하는 카카두플럼을 함유한 꿀을 새롭게 선보이며, GSGS를 통해 애터미 전 법인에서 호주 특산물을 만나볼 수 있도록 할 것이다.

영국

2025년, 로열 리더스 클럽 멤버의 탄생 기대

영국 법인의 2024년은 성장과 학습의 해였다. 성장에 큰 기여를 한 헤모힘G 출시와 회원 기반 확장 및 절대품질의 신제품 출시, 그리고 회원 커뮤니티 강화 등 많은 부분이 개선됐다. 또한 리더십 워크숍을 통해 리더를 양성하는 데 주력했으며 다양한 신제품을 출시했다.
2025년, 영국 법인은 오프라인 및 온라인 교육을 늘리고 제심합력을 강조해 나갈 방침이다. 이를 통해 영국 법인은 2025년, 스타 마스터의 탄생과 로열 리더스 클럽 멤버의 탄생을 기대하고 있다.



2명의 로열마스터가 탄생한 튀르키예 승급식



많은 리더들이 방문해 성공 시스템을 공유하고 있는 영국

생각하지 않고 줘야겠다 싶으면 주는 게 기부

애터미라는 화수분을 통해 계속 나눌 것 - 이혜정 임페리얼마스터



2024 나눔국민대상 시상식에서 보건복지부장관상을 수상한 이혜정 임페리얼마스터

"그냥 내 마음에서 줘야겠다 그러면 주는 거지, 생각하고 기부하면 그건 기부가 아니에요." 애터미를 대표하는 나눔의 아이콘 이혜정 임페리얼마스터의 나눔 철학이다. 지난 11월 7일, 서울 여의도 KBS 신관에서 개최된 '2024년 제13회 대한민국 나눔국민대상' 시상식에서 이혜정 임페리얼마스터가 보건복지부장관상을 수상했다.

애터미 사업 후 캄보디아 의료봉사로 나눔 시작

이혜정 임페리얼마스터의 나눔은 새삼스러운 일이 아니다. 지난 2019년 7월, 임페리얼마스터 달성 상금 10억 원 전액을 사랑의 열매 기부자조언기금으로 기부한 일화는 애터미언즈 사이에서 큰 화제였다. 그러나 훨씬 전부터 나눔은 이혜정 임페리얼마스터의 일상이었다. 애터미를 시작하고 나선 캄보디아 의료 나눔이 그 시초였다. 캄보디아에서도 오지에 속하는 바탐방이라는 지역에 발목지뢰가 많아 주민들의 사고가 잇따르자, 프랑스의 NGO 단체에서 병원을 건립해 줬다. 완공까지는 못 하고 반쯤 지어진 건물이었는데, 의료 기계 등은 갖추어져 있었다. 그런데 정작 이를 이용해 진료와 치료를 할 의사가 없었다. 의사에게 줄 월급을 마련하지 못했기 때문이다. 당시 캄보디아 한글학교에 지원을 하던 이혜정 임페리얼마스터가 그 소식을 전해 들었다. "몇 명이 필요하대?"/"5명 정도."/"월급은 얼마인데?"/"200불."/"1,000불이면 되겠네." 그렇게 해서 매달 1,000불씩 보내게 되었다.

이혜정 임페리얼마스터는 나눔은 생각하고 하는 것이 아니라고 말한다. "그냥 하는 것이죠. 생각하면 힘들어져요." 임페리얼마스터 승급식 날 10억 원을 기부한 것도 생각하고 한 일이 아니었다. "생각은 했어요. 한 5억 원 정도만 하고 어머니께 드려야겠다고. 그런데 무대에 올라가서 스피치를 하다 보니 10억 원을 다 기부하겠다고 한 거죠. 그리고 며칠 지나자 '내가 제정신이 아니었구나' 하는 생각이 들긴 했죠."

이혜정 임페리얼마스터는 어릴 때부터 돈 벌면 남을 도와주는 것을 당연하게 여겼다. 어릴 적 넉넉하지 않은 집안이었지만 부모님은 찾아오는 손님들에게 늘 넉넉한 인심을 보여 주셨다. 어머니께서는 오빠 친구들이 겨우내 제집처럼 드나들어도 싫은 내색 한번 없이 때가 되면 늘 쌀밥을 고봉으로 담아주셨다. "지금도 가끔 생각해 보면 엄마가 진짜 대단하게 느껴져요. 그 덕인지 저희 남매들은 어디 가도 굶지 않아요. 돈은 없어도 먹는 것은 떨어져 본 적이 없었거든요."



2019년 사랑의열매에 임페리얼마스터 달성 상금 10억원을 전액 기부한 이혜정 임페리얼마스터

그냥 나누면 된다

"내 것이 아니에요. 내 것이 아니니까 빨리 줘 버려야 해요." 이혜정 임페리얼이 나눔에 진심인 이유다. "어쨌든 애터미에서 돈이 들어오잖아요. 그걸로 빚도 다 갚고, 집도 사고, 쓸 것 다 쓰고, 그러고 남는 돈을 기부하는 거잖아요. 얼마나 감사해요. 축복인 거죠. 그러니까 나눠야 되는 거예요." 스스로 하나님이 주시는 축복을 사람들에게 나눠주는 통로라고 생각한다. 그렇기에 생각하고 기부하려 하지 말라는 것이다. 성경에 보면 "너희가 거저 받았으니 거저 주어라."(마 10:8)라고 했다.

이혜정 임페리얼마스터가 탈북민이나 다문화가정 등에 신경을 쓰는 것은 부모님이 탈북민이었던 그 자신의 경험 때문이다. "아버님 생전에 늘 '통일되면 내 뼈 다 추슬러서 고향에 다시 묻어 달라'고 하셨어요." 그렇기에 탈북민이나 다문화가정 등 어찌 보면 고향을 떠나 이역만리 타지에서 고생하는 이들의 마음을 십분 이해한다. 그러니 자연히 손이 내밀어지는 것이다.

하지만 이런 이혜정 임페리얼마스터의 나눔에 서운한 기색을 감추지 못하는 애터미언즈도 더러 있었다. 이혜정 임페리얼마스터도 앞으로는 애터미언즈들에게 더 많이 신경 쓸 생각이다. "아픈 애터미언즈들이 애터미를 포기하지 않게 도와주고, 열심히 하는 파트너들이 실제 소득으로 연결될 수 있게 도와주는 거죠." 자신을 임페리얼마스터로 만들어 준 사람들이 바로 자신의 파트너라는 것을 잘 알고 있기 때문이다. 그러니 그 자신도 파트너들이 임페리얼마스터가 될 수 있도록 도와야 한다. 그리고 또 하나 '애터미가 망하지 않고 돈이 계속 나온다는 확신'이 있기 때문이다. 파트너를 돕느라고 가진 것을 다 써도 애터미를 통한 소득은 화수분처럼 끊이지 않는다. 그래서 때로는 불편하다. 왜냐하면 파트너들의 노력으로 쌓인 것이라는 걸 알기 때문이다. "그러니까 줘야 되는 거예요. 안 주면 불편해서 내가 피하게 되요. 내가 당당하려면 줘야 해요."

이혜정 임페리얼의 나눔은 물 흐르듯 심상의 흐름에 따르는 나눔이다. 이것저것 따지지 않고 줄 수 있으면 주고 도울 수 있으면 돕는다. 물론 그럴 수 있는 데는 든든한 배경이 있다. 바로 애터미라는 배경이.


2019년 7월 이혜정 임페리얼마스터 승급식

헤모힘의 과거 현재, 그리고 미래 한눈에 본다

끊임없는 연구로 지속 성장할 것… 학술 포럼 개최

국내 개별인정형 1위 애터미 헤모힘(HemoHIM) 학술 포럼이 개최되었다. 11월 20일 개최된 이번 학술 포럼은 이광재 한국홀리스틱케어 학회장의 개회사를 시작으로 한상배 한국식품안전관리인증원 원장과 이종원 한국건강기능식품협회 부회장이 축사를 전했고, 헤모힘 개발자인 조성기 박사(전 한국원자력연구원 영년직 연구원, 홀리스틱케어 명예회장)와 송욱 서울대학교 교수, 신광순 경기대학교 교수, 강진한 가톨릭 의대 교수 등이 발제자로 나섰다. 그 외에도 당시 헤모힘을 개발했던 개발진들과 헤모힘의 연구개발 프로젝트 관계자, 그리고 콜마비앤에이치의 윤여원 대표, 유통사인 애터미의 윤용순 부사장 등 헤모힘과 관련한 기관, 학회, 기업 관계자들이 참석했다.

헤모힘의 가치와 비전을 공유하는 자리

이번 포럼은 한국원자력연구원과 콜마비앤에이치가 개발해 애터미를 통해 전 세계 23개 지역에 유통하는 헤모힘의 탄생 배경과 최초의 개별인정형 면역기능 관련 건강기능식품으로서의 가치, 그리고 헤모힘의 새로운 미래를 모색하기 위해 마련된 자리다. 헤모힘의 주원료인 '헤모힘 당귀등 혼합추출물'은 면역기능 개선에 이어 개별인정형 원료 최초로 식품의약품안전처로부터 피로 개선에 대한 기능을 인정받아 2중 기능성 원료가 되었다. 이와 함께 그동안 콜마비앤에이치는 헤모힘의 지속가능성과 '밸류 체인(value chain)' 확보를 위해 위 건강, 간 건강, 근력 개선, 인지 기능 개선 등에 관한 논문 발표 및 특허 등록으로 지적재산권 확대에 힘써 왔다.

이광재 대한홀리스틱케어 학회장은 개회사를 통해 "기업과 정부 연구소, 학계 등이 새로운 기술 개발과 인간의 건강한 수명 연장의 협력 생태계를 확장하고, 대표적인 사례로 국내 개별인정형 1위 '헤모힘'의 우수성과 발전 가능성을 이번 포럼을 통해 논의하고자 한다."라고 말했다.



애터미 헤모힘 학술 포럼 단체사진



대한홀리스틱케어학회 이광재 학회장 축사

이종원 한국건강기능식품협회 부회장은 축사를 통해 "헤모힘은 기능과 효능에서 뛰어나기 때문에 20년 가까운 시간 동안 소비자에게 선택받을 수 있었다."라며 "앞으로 제2, 제3의 헤모힘이 나와 전 세계에 K-헬스의 우수성을 알리길 바란다."라고 말했다. 또 한상배 한국식품안전관리인증원 원장은 "헤모힘은 당귀 천궁 작약 등 국내 고유의 생약재를 조합해 개발한 가장 한국적인 건강기능식품"이라며 "앞으로도 지속적인 혁신을 통해 K-헬스의 선두 주자로서 세계 웰빙 시장을 주도해 나가기를 기원한다"고 말했다.

헤모힘, 면역기능 회복증진 및 개선 효과에 집중해 개발

첫 번째 세션(과거)에서 한국원자력연구원 영년직(永年職) 연구원인 조성기 박사는 헤모힘의 탄생 과정에 대해 설명했다. 조성기 박사에 따르면 헤모힘은 실제 적용할 때 면역기능 회복증진 및 개선 효과가 충분히 나타날 수 있도록 재생조직 방호 및 회복증진(X 효과), 조혈계 방호 및 회복증진(Y 효과), 면역기능 회복증진 및 개선(Z 효과) 등 3가지 효과를 모두 충족시킬 수 있는 식물 소재 복합물을 목표로 개발을 시작했다. 개발 과정에서 여러 가지 식물 소재들의 X, Y, Z 효과를 측정해 X, Y, Z 효과를 모두 충족시키는 조합(당귀, 천궁, 작약) HIM-1을 찾아냈으며 이 조합에 면역기능 개선에 주효한 다당체(polysaccharide) 성분을 강화해 완전히 새로운 복합조성물 '헤모힘 당귀등 혼합추출물(이하 헤모힘)'이 탄생했다.

조 박사는 "헤모힘은 면역세포 활성 증진, NK세포 활성 증진, 사이토카인 생성 개선(균형화)이 검증된 천연물 복합물"이라며 "식품의약품안전처로부터 개별인정형 건강기능식품 면역기능 부문에서 제1호로 인정받았다"고 말했다.



제 1세션 조성기 박사의 <헤모힘의 탄생과 면역>



제 2세션 송욱 교수의 <헤모힘 특허 및 논문 [피로개선]>

항산화 및 조직 손상 억제 통해 피로 개선 효과도

이어진 제2세션(현재)에서는 송욱 서울대 교수와 신광순 경기대학교 교수가 각각 '헤모힘 피로 개선 연구' 결과와 '천연물 유래 다당체의 생물학적 활성과 응용'에 대해 발표했다. 송욱 서울대 교수는 현대인들이 체력 약화, 만성 피로 등으로 인한 삶의 질 저하를 주요한 건강 문제 중 하나로 인식하고 있다고 설명했다. 이에 정신적, 육체적 피로 감소 및 운동 수행 능력 향상에 도움이 되는 천연물 소재의 제품들이 개발되고 있다. 그 가운데 면역력 개선 기능성식품으로 잘 알려진 헤모힘의 구성 성분들은 선행 연구를 통해 운동 수행 능력 향상과 항피로에 효과적인 것으로 알려졌다고 말했다. 그는 "본 연구에서도 헤모힘은 FSS(Fatigue Severity Scale, 피로심각도척도) 지표상 피로도의 유의한 개선, 특히 육체적 피로



제 2세션 신광순 교수의 <헤모힘 2.0 [다당체 연구]>



제 3세션 강진한 교수의 <헤모힘 후속 연구 가능성>

개선을 확인할 수 있었다.”라며 “헤모힘이 항산화 활성 증가 및 산화 조직 손상 억제를 통해 신체활동으로 인한 피로를 개선하는 데 도움을 줄 수 있다.”라고 밝혔다.

지속 연구로 면역 개선 필요한 사람 효과적으로 도울 방법 찾아야

이어 신광순 경기대학교 교수가 ‘천연물 유래 다당체의 생물학적 활성과 응용’에 대해 발표했다. 발표에 따르면 전 세계 인구의 약 75%는 여전히 기본적인 건강 관리에 천연물 추출물을 활용하고 있다. 그는 “만성 질환의 증가와 현대 합성 의약품의 부작용으로 인해 전통 의학 약초에 대한 관심이 전 세계적으로 증가하고 있다.”라며 “헤모힘 다당체의 평가는 향상된 생물학적 활성을 가진 새로운 기능성 성분과 상업적 제품 개발을 위한 독특한 기회를 제공한다”고 밝혔다.

제3세션(미래)에서는 강진한 가톨릭의대 교수가 '과학적으로 입증된 헤모힘의 기대 효과와 후속 연구를 위한 제안'을 통해 헤모힘 관련 후속 연구의 가능성에 대한 의견을 개진했다. 강진한 교수는 헤모힘이 기대 효과를 체계적으로 증명한 세계에서 보기 드문 건강기능식품이라고 말했다. 그는 SCIE급 국제 학술 저널에 발표된 헤모힘의 연구 논문에서 주요 기대 효과를 선별해 후속 연구를 제안했다. 강 교수는 "잔류 선천면역 강화에 도움을 줄 수 있는 헤모힘의 면역기능 개선은 노인 및 기저 질환자에게 큰 도움이 될 것"이라며 "기고문을 통해 제안한 다양한 후속 연구로 (헤모힘의) 적용 가능한 범위를 확대해



2006년 헤모힘 심의 당시를 회상하는 前 충남대학교 김미리 교수

면역 개선이 필요한 대상을 더 효과적으로 도울 방법을 찾아야 할 것”이라고 강조했다.

헤모힘의 미래 – 전 세계인의 면역 지킴이

마지막으로 제4세션에서는 조성기 박사를 좌장으로 헤모힘에 대한 토론으로 진행됐다. 임상용 한국원자력연구원 부장, 조청원 (전)과학기술부 원자력국 국장, 오덕환 강원대학교 교수, 김미리 (전)충남대학교 교수, 장인순 박사(전 한국원자력연구소 소장), 강진한 가톨릭 의대 교수가 패널로 참석했다.

조성기 박사는 헤모힘의 과거 현재 미래에 대해 토론하는 자리라며, 먼저 헤모힘의 탄생에 대해 당시 한국원자력연구소 소장이었던 장인순 박사에게 질문했다. 장인순 박사는 매일 아침 헤모힘 2포를 먹는다고 서두를 뗐다. 그는 원자력연구소에 취임했을 때 헤모힘과 화장품에 대한 얘기를 들었다. 모두가 반대했지만, 국민에게 도움이 될 것이라 생각해 기업화를 밀어붙였다. 전례가 없다거나 연구원이 기업을 한다는 것이 가당치도 않다는 편견을 수없이 겪었지만, 최종적으로 국내 최초의 연구소 기업인 지금의 콜마비앤에이치가 설립됐다며 당시를 회상했다. 이런 우여곡절을 거쳐 상용화가 됐고, 애터미라는 판매원을 만난 뒤에야 비로소 ‘애터미 헤모힘’이 소비자를 만날 수 있게 됐다. 장인순 박사는 “국민 혈세로 연구를 해서 결과물이 나왔으면 국민에게 도움이 되어야 한다.”라며 “앞으로 제2, 제3의 헤모힘이 나와 전 세계 모든 사람들의 건강과 행복에 도움이 되기를 바란다.”라고 말했다.

헤모힘, 전통과 첨단 기술의 만남

장인순 박사에 이어 헤모힘의 개별인정형 심의위원장을 맡았던 김미리 교수가 헤모힘의 심의 과정에 대해 이야기했다. 그는 헤모힘의 심의 당시 여러 가지 부분에서 전례가 없었기에 심의위원들과 밤 9시가 넘도록 토론이 이어졌다고 소개했다. 김미리 교수에 따르면 헤모힘은 최초의 면역기능 개선 기능성 원료일 뿐만 아니라, 국내에서 개발된 최초의 개별인정형 원료이자 단일 성분이 아닌 복합물질로서도 최초의 개별인정형 원료다. 건강기능식품은 건강에 도움을 주는 기능성이 있는 성분이 들어 있고 먹어도 안전해야 한다. 그것을 판단하는 기준



제 4세션 종합토론에 참여한 패널들. 좌측부터 강진한 가톨릭 의대 교수, 조청원 (전)과학기술부 원자력국 국장, 김미리 (전)충남대학교 교수, 조성기 박사(한국원자력연구원 영년직 연구원), 장인순 박사(전 한국원자력연구소 소장), 오덕환 강원대학교 교수, 임상용 한국원자력연구원 부장

은 과학적이고 객관적인 데이터다. 김미리 교수는 “전통적인 한의학을 바탕으로 첨단 바이오테크를 활용해 헤모힘이라는 좋은 신소재를 탄생시킨 것”이라며 “WHO에 따르면 앞으로 더 큰 팬데믹의 올 가능성이 있는데, 헤모힘과 같은 신소재가 더 많은 각광을 받게 될 것”이라고 말했다.

조청원 (전)국장은 “국민을 위해 좋은 연구를 하신 조성기 박사에 감사드린다.”라며 “국민들이 그 결과물인 헤모힘의 좋은 효과를 볼 수 있게 되어 기쁘다.”라고 말했다. 강진한 교수는 “헤모힘에 대한 임상 사례들을 모아 놓으면 그게 바로 헤모힘의 미래를 밝혀주게 될 것”이라고 말했다.

오덕환 강원대학교 교수는 “헤모힘에 대한 과학적인 고찰을 통해 세계화에 대한 원대한 비전을 봤다.”라며 “대한홀리스틱케어 학회가 세계적인 학회로 거듭날 수 있도록 지속적인 지원이 있기를 바란다.”라고 말했다. 또 임상용 한국원자력연구원 부장은 “헤모힘은 첨단 바이오테크의 기술사업화의 대표적인 케이스로 바이오테크 분야에서 차지하는 비중이 남다르다.”라며 “면역부터 시작해서 피로 개선까지, 그 외에도 여러 가능성이 있는 만큼 앞으로도 큰 성과를 만들어 낼 것”이라고 말했다.

헤모힘의 우수성에 더 확신을 갖게 돼

헤모힘의 제조사인 콜마비앤에이치 관계자는 “헤모힘은 다수의 과학적 연구와 임상 검증을 통해 효능과 안전성을 입증받은 건강기능식품으로, 면역기능 개선과 피로 개선이라는 현대인의 주요 건강 고민을 해결하는 데 있어 탁월한 역할을 하고 있다.”라며, “이번 학술 포럼은 헤모힘의 연구 성과와 과학적 우수성을 체계적으로 조명함으로써, 글로벌 시장에서 제품의 경쟁력을 강화하고 새로운 성장 가능성을 모색할 수 있는 중요한 계기가 될 것”이라고 전했다. 또 중국 내 판매량 증대를 위한 보건 식품 등록 준비(헤모힘 관련 중국 논문, 특허 확보 진행 중)와 함께 2025년까지 이탈리아, 벨기에, 터키 등에 추가 등록 예정이라고 말했다.

학술 포럼에 참관한 이혜정 임페리얼마스터는 “매일 먹는 헤모힘이 이렇게 과학적인 제품이라는 것을 오늘 다시 확인했다.”라며 “이번 포럼을 계기로 애터미 사업자들 모두 헤모힘을 비롯한 애터미 제품에 확신을 갖고 사업에 임했으면 좋겠다.”라고 말했다.

헤모힘은 2006년, 면역기능 개선 관련 최초의 개별인정형 건강기능식품으로 인정받았으며, 지난해 피로 개선 기능성을 추가로 인정받았다. 2021년 기준 국내 건강기능식품 단일 품목으로는 최대 수출을 기록했으며, 전 세계 23개 국가에 판매되고 있다. 국내외를 합해 연간 3,000억여 원 이상의 매출, 누적 매출액 2조 원을 넘어섰다.



前 한국원자력연구소 장인순 박사

최상의 맛과 품질,
애터미 올리브유로 구운 곱창김

유기농 올리브유와 국산 천일염으로 구운 프리미엄 곱창김

한국인의 소울푸드이자 '밥도둑'이란 애칭으로 불리는 김의 인기가 전 세계적으로 뜨겁다. 해양수산부 자료에 따르면 김 수출액이 2023년 한 해 동안 약 7억 89만 달러(1조 2백억 원)를 돌파하며 사상 최대 기록을 세웠다. 김 수출 증가로 국내 공급 물량이 줄어들면서 김 가격은 급격하게 오르고 있는 상황에서 곱창김은 최고의 맛과 품질로 소비자들의 꾸준한 사랑을 받고 있다.



김 중의 김, 프리미엄 곱창김

김은 크게 일반김, 곱창김, 돌김으로 구분한다. 이를 종자로 구분하면 방사무늬김, 잇바디돌김, 모무늬돌김이 있다. 김의 원초인 김 엽체가 넓고 두터우며 구불구불한 모양새가 곱창과 비슷하다고 하여 이름 붙은 '곱창김'은 잇바디돌김(Pyropia dentata)이라고도 부른다. 잇바디는 치열을 뜻하는 순우리말로, 원초가 양식 망에 걸려 있는 모습이 치아가 잇몸에 나란히 박혀있는 것과 닮았다고 해서 붙은 이름이다. 이름에 순우리말이 붙은 데서 알 수 있듯이, 곱창김은 우리나라에서만 양식되는 전통 토종김이다. 추위에 약해 10월 말부터 11월 말까지 일 년 중에 딱 한 달 정도만 생산되는 명품 중의 명품. 한 번 수확하고 나면 다시 자라지 않기 때문에 생산량이 많지 않아 일반 김에 비해 3배 이상 높은 가격이 형성돼 있다.

곱창김, 다른 김과 어떻게 다를까?

일반 김에 비해 빛깔과 식감이 좋고 풍미가 뛰어나, 조미 없이 살짝만 구워도 바삭한 김 본연의 향과 맛을 느낄 수 있다. 원초가 거친 일반 돌김에 비해서도 부드럽고 담백해 돌김 특유의 고소함이 살아있다. 맛뿐 아니라 영양학적으로도 다른 김보다 우수하다. 민물과 바닷물이 만나는 구역에서 자라 미네랄과 비타민이 풍부해 겨울철 부족하기 쉬운 영양소를 채워준다.

우리나라 대표 김 양식 품종



잇바디돌김 = 곱창김 | 모무늬돌김 = 일반 돌김 | 방사무늬김 = 일반김 & 김밥김

곱창김의 특징과 효능

품종	잇바디돌김. 10월 말부터 11월 말까지 생산 가능한 최상급 품종
식감 & 맛	일반 김은 바삭하고 고소한 맛을 강조하는 반면, 곱창김은 다른 김보다 두껍고 부드러우며 쫄깃한 식감과 씹을수록 은은한 단맛이 특징
영양성분	단백질 함량이 높고 일반 김에 비해 칼슘, 칼륨 같은 미네랄 함량이 풍부

애터미 올리브유로 구운 곱창김의 특별함
국내산 귀한 곱창김에 유기농 엑스트라 버진 올리브유와 천일염으로 구워낸 최상의 맛과 품질

100% 국내산으로 서천과 해남 청정해역의 프리미엄 곱창김 원초만을 사용한다. 특히 애터미 곱창김은 기수역, 즉 민물과 바닷물이 서로 섞이는 구역에서 자라 미네랄과 비타민을 풍부하게 함유하고 있다. 절대품질을 자랑하는 애터미는 프리미엄 원초에 그치지 않고 김에 첨가되는 양념에도 고품질을 유지하기 위해 노력했다. 맛과 향이 완벽한 저온 압착 방식의 스페인산 최고급유인 100% 엑스트라 버진 유기농 올리브유와 칼슘, 마그네슘, 칼륨 등 미네랄이 풍부한 100% 국내산 신안 천일염을 사용해 남녀노소 누구나 건강하고 맛있게 즐길 수 있는 프리미엄 김을 완성했다. HACCP과 더불어 USDA ORGANIC(유기농), HALAL(할랄) 등 다양한 국제 인증을 갖춘 제조시설에서 철저한 공정과 관리 기준에 의거하여 안전하게 생산하고 있어 건강하고 믿을 수 있는 고품질의 먹거리를 제공하는 애터미의 노력을 확인할 수 있다.



애터미 올리브유로 구운 곱창김(전장김) / 150g(30g×5봉)
W 13,800원 PV 1,400pv



애터미 올리브유로 구운 곱창김(도시락김) / 180g(5g×36봉)
W 22,800원 PV 2,300pv

아델리카 무드 온 시리즈로 나만의 무드 온!

퍼스널 컬러에 맞춘 메이크업 연출하기

나만의 아름다움을 살리는 연출은 나만의 색을 찾는 것에서부터 시작한다. 옷차림부터 메이크업, 인테리어까지 나만의 퍼스널 컬러에 맞춘 연출은 상대방에게 신뢰를 줄 뿐 아니라 전문적인 이미지를 강화할 수 있다. 이러한 퍼스널 컬러에 맞춘 애터미의 메이크업 브랜드 '아델리카 무드 온 시리즈'가 론칭됐다. 쿨톤, 웜톤에 맞춰 더욱 다양해진 아델리카 무드 온 시리즈와 함께 나만의 무드를 밝혀보자.



화사하고 러블리하게 쿨톤 무드!
세련됨에 차분함까지 웜톤 무드!

아델리카 무드 온 시리즈는 쿨톤, 웜톤 피부에 맞춘 다채로운 구성이 특징이다. 먼저, 아델리카 무드 온 아이팔레트 '로즈 로맨스'는 화사하고 러블리한 색감으로 쿨톤에 제격이며, '어텀 브리즈'는 세련되면서 차분한 느낌으로 웜톤에 꼭 맞춘 듯한 완벽한 컬러 매칭을 선사한다. 감각적인 무드의 컬러 조합으로 데일리 메이크업부터 포인트 메이크업까지 다채롭게 표현할 수 있다.

아델리카 무드 온 블러쉬 '라벤더 피버'는 쿨톤 피부에 맞춰 화사하고 뽀얀 생기를 전하며, '딜라이트 모브'는 웜톤 피부에 맞춰 세련되고 내추럴한 느낌을 전한다. 두 가지 컬러를 하나에 담아낸 투톤 믹스 블러쉬로 다양한 연출이 가능하다.





아델리카 무드 온 아이팔레트 쿨톤의 로즈 로맨스(좌), 웜톤의 어텀 브리즈(우)




아델리카 무드 온 블러쉬 쿨톤의 라벤더 피버(좌), 웜톤의 딜라이트 모브(우)



아델리카 무드 온 시리즈 쿨톤 라인



아델리카 무드 온 시리즈 웜톤 라인

모든 각도에서 빛나는 입체음영은 이렇게!

'아델리카 무드 온 하이라이터'는 피부 톤 구분 없이 누구나 사용할 수 있으며, T존과 코끝, 광대, 아이, 바디 등 다양한 활용이 가능하다. 부드러운 초미세 입자 파우더가 피부에 착 붙어 본연의 피부처럼 자연스럽고 은은한 광채가 고급스럽다.

아델리카 무드 온 컨투어는 턱선, 콧대, 헤어라인 등에 사용해 멀티 윤곽을 완성하는 아이템으로 메이크업 초보자도 쉽게 사용이 가능하다. 여러 번 덧발라도 뭉침 없이 자연스럽게 마무리된다.

아델리카 무드 온 시리즈는 어떤 각도에서도 화사하고 우아하게 빛나는 아델리카만의 '마스터 픽 파우더'로 밀착력과 지속력은 높이고 강력한 커버력과 블러싱 효과로 깨끗하고 화사한 피부를 연출한다. ⓐ





페이스 하이라이터

은은한 볼륨과 광채를 원하는 부위에 손이나 브러쉬를 사용해 가볍게 쓸어줍니다.

아이 메이크업

눈 동공 중간, 눈 앞머리 애교살, 눈썹 뼈 밑에 터치해 줍니다.

바디 메이크업

쉬머한 고급스러운 펄감으로 쉬머링한 바디를 연출해보세요.





퍼스널 컬러란?

개인의 피부, 머리카락, 눈동자 색과 조화롭게 어울려 더욱 생기 있어 보이게 하는 컬러로, 크게 웜톤과 쿨톤으로 분류한다. 헤어, 패션뿐만 아니라 메이크업에서도 나한테 어울리는 컬러를 선택해 연출하면 대외적으로 좋은 이미지를 심어줄 수 있기 때문에, 기업과 개인의 비즈니스 영역에서도 퍼스널 컬러가 많이 활용된다. 아래 자가 진단을 통해 나의 퍼스널 컬러를 찾고 성공적인 나만의 무드를 연출해 보자.

지금 ✓체크해 보세요! 선택의 개수가 많은 쪽이 본인의 피부톤입니다.

warm

- 햇볕에 장시간 있으면 쉽게 탄다. ☐ 01
- 골드 계열의 주얼리가 잘 어울린다. ☐ 02
- 헤어 컬러가 브라운에 가깝다. ☐ 03
- 피부에 노란기가 많다. ☐ 04
- 피치계열의 립스틱이 더 잘 어울린다. ☐ 05
- 자연광 아래서 혈관이 초록색을 보인다. ☐ 06

cool

- 01 ☐ 햇볕에 장시간 있으면 빨갛게 익는다.
- 02 ☐ 실버 계열의 주얼리가 잘 어울린다.
- 03 ☐ 헤어 컬러가 블랙에 가깝다.
- 04 ☐ 피부에 붉은기가 많다.
- 05 ☐ 핑크계열의 립스틱의 더 잘 어울린다.
- 06 ☐ 자연광 아래서 혈관의 파란색을 보인다.

퍼스널컬러 자가진단하기

겨울철 혈행 순환 건강 관리

오메가3와 은행잎 추출물의 역할

겨울철이 다가오면 차가운 날씨와 함께 혈액순환에 어려움을 겪는 사람들이 늘어난다. 기온이 낮아지면 혈관이 수축해 혈액의 흐름이 원활하지 않게 되며, 이는 심혈관계 질환의 발생 위험을 초래한다. 특히 고혈압, 동맥경화, 심근경색 등 다양한 혈액순환 질환의 발병 가능성이 높아지는 겨울철에는 혈액순환을 개선하고 혈관 강화를 하는 것에 초점을 맞추어 건강관리를 하는 것이 매우 중요하다. 오메가3와 은행잎추출물은 이러한 심혈관 건강에 효과가 있는 것으로 알려져 있어, 쌀쌀한 바람이 부는 이맘때 건강한 혈행관리를 위해 우리가 특별히 주목해야 하는 영양소들이다.

1. 혈행 개선에 도움을 주는 오메가3의 EPA와 DHA

먼저 오메가3는 EPA(에이코산펜타에노산)와 DHA(도코사헥산에노산)로 이루어져 있으며, 흔히 알려진 것과 같이 심혈관 건강에 탁월한 효과가 있다. 오메가3를 이루는 EPA가 혈중 중성지방 감소와 혈액 점도 개선에 도움을 주어 혈액을 원활하게 흐르도록 도우며, DHA는 세포막 안정화와 뇌 기능 개선에 기여해 혈행 개선은 물론 전반적인 신경 건강에도 긍정적인 영향을 미치기 때문이다.

실제 일반인을 대상으로 진행한 연구 결과를 살펴보면 EPA 및 DHA 함유 유지를 1일 0.5~2g씩 매일 14일에서 12주 동안 섭취하였을 때 혈행 개선과 관련된 내피세포 의존 혈관 확장, 상완동맥 지름, 혈류량은 유의하게 증가하고, 혈액 순환이 원활하지 않은 상태임을 뜻하는 수출기 혈압, 응고인자는 낮아지는 것을 확인할 수 있다.[1-3]

오메가3는 심혈관계 질환 예방에 도움을 줄 뿐만 아니라, 만성염증을 줄여 면역력 증진과 전반적인 건강을 개선하는 것에 기여한다고 알려져 있으며[4], 이러한 다양한 건강 효과 덕분에 꾸준히 섭취하는 것이 권장되는 영양소 중 하나이다.

2. 오메가3 종류와 섭취 대상자

오메가3는 우리 몸에 필수적인 영양소지만, 아쉽게도 체내에서는 자연적으로 합성되지 않는 영양소이기 때문에 외부 섭취를 통해 지속적인 보충이 필요하다. 외부에서 오메가3를 섭취하기 위해서는 등푸른 생선(연어, 고등어, 정어리)을 통해 섭취하는 방법이 있으나, 바쁜 현대인의 경우 일상 식단만으로는 필요한 양의 오메가3를 충분히 얻기 어렵기 때문에, 영양제로 오메가3를 꾸준히 섭취하는 것을 권장하고 있다. 그렇다면 지속적으로 오메가3를 보충하기 위해서는 시중에 많은 제품 중 어떠한 제품을 구매해야 할까?

오메가3 제품을 선택할 때는 먼저 EPA와 DHA 함량을 확인하여, 본인의 건강 상태나 필요에 맞게 함량이 적절한 제품을 선택해야 한다. 또한 정제 과정에서 중금속 및 불순물 검사를 철저히 거친 안전한 제품인지, 그리고 흡수율이 높은지 등을 확인해 보는 것도 제품을 구매할 때 중요한 포인트이다.

오메가3 제품은 크게 TG형 rTG형 타입으로 나누어진다. TG 형태 오메가3 제품은 천연 상태로 존재하는 오메가3 지방산을 사용한 제품으로, 일상적인 건강 유지를 원하는 소비자나 자연에 가까운 오메가3 형태를 장기적으로 꾸준히 섭취하고 싶은 소비자들이 섭취하기 좋은 제품이다. 만약 집중적인 혈중 중성지방 개선이 필요하여 고농도의 오메가3 처방이 필요한 소비자가 있다면, rTG 형태의 오메가3 제품을 섭취하는 것을 추천한다. rTG 오메가3의 경우 TG 형태와 유사하지만, 정제된 형태로 지방산을 안정화하여 체내 흡수율을 높여 효율적으로 오메가3를 섭취할 수 있다. 추가적으로 비건을 지향하거나 냄새에 민감한 어린이 또는 임산부 및 수유부에게는 동물성 오메가3보다 어취가 낮은 식물성 오메가3를 섭취하는 것을 추천한다.

대표적인 혈액순환 관련 질환들



오메가3가 풍부하게 함유된 식재료에는 연어, 정어리, 고등어, 치아씨드, 호두, 브로콜리 등이 있다



3. 오메가3와 함께 섭취하면 좋은 은행잎추출물

은행잎추출물은 오메가3와 함께 혈액 순환에 도움을 주며, 함께 섭취할 시 혈행 건강에 강력한 시너지 효과를 낼 수 있는 건강기능식품 성분이다. 혈액의 점도를 감소시키는 역할을 하는 오메가3와는 다르게 은행잎추출물은 혈관을 확장하고 혈소판을 억제하는 역할을 하여 혈액이 체내에서 원활하게 흐르도록 돕고, 특히 말초 혈액 순환을 개선하는 데 영향을 준다. 따라서 겨울철처럼 혈관이 수축되기 쉬운 계절에는 오메가3와 은행잎추출물을 함께 섭취함으로써 고혈압, 동맥 경화와 같은 혈관 질환을 대비하는 것에 도움이 될 수 있다.

애터미 징코앤낫토 제품은 이러한 은행잎추출물과 나토균 배양물이 함께 들어 있어 혈액 순환을 개선하는 동시에 기억력 향상에 도움을 줄 수 있는 제품으로, 앞서 소개한 오메가3와 함께 섭취할 것을 추천한다.

오메가3와 함께 섭취하면 좋은 은행잎추출물



류효빈 연구원
現) 콜마비앤에이치(주) 식품과학연구소

[참고문헌]

1) Mann NJ et al. Effects of seal oil and tuna-fish oil on platelet parameters and plasma lipid levels in healthy subjects. Lipids. 45(8), 669-81 (2010)
2) Rizza S et al. Fish oil supplementation improves endothelial function in normoglycemic offspring of patients with type 2 diabetes. Atherosclerosis. 206(2), 569-74 (2009)
3) Fahs CA et al. The effect of acute fish-oil supplementation on endothelial function and arterial stiffness following a high-fat meal. Appl Physiol Nutri Metab. 35(3),294-302(2010)
4) 김우기, 오메가-3 지방산의 시장현황 및 항염증작용 연구현황, 한국식품과학회, 46(4), 30-33 (2016)

Editor_류효빈

잘 통하는 혈행 건강 관리 솔루션

혈행 개선을 도와줄 수 있는 애터미 오메가3 & 징코앤낫토

혈행이란 혈액이 혈관을 통해 신체 각 부분으로 이동하는 것을 말한다. 혈액은 우리 몸의 각 조직으로 산소와 영양분을 공급하고, 세포에서 만들어낸 노폐물을 제거해 주며 우리 몸에 필요한 호르몬을 운반하는 역할을 한다. 또한 신체 내 항상성을 유지하는 역할을 하기 때문에 건강한 신체를 위해서는 혈행 건강이 필수다. 이토록 중요한 혈행 관리를 위해서는 어떻게 해야 할까? 혈행 개선에 도움을 줄 수 있는 애터미 제품을 알아본다.

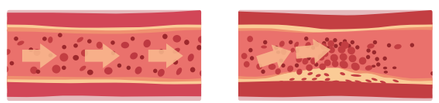


혈행 개선에 도움을 줄 수 있는 애터미 오메가3

오메가3는 DHA와 EPA를 함유한 불포화지방산으로, 혈중 중성지질 개선과 혈행 개선에 도움을 줄 수 있다. 체내에서 합성되지 않기 때문에 반드시 외부로부터 섭취해야 하는데 EPA 및 DHA는 어류의 기름에 다량 함유되어 있으며 일반적으로 등푸른 생선이나 정어리 등에서 많이 발견된다. 애터미 오메가3 제품은 까다롭게 엄선한 원료를 사용해 더욱 안심하고 섭취할 수 있는데 애터미 알티지 오메가3의 경우 먹이사슬 하위에 위치한 엔초비 단일 어종을 사용했으며, 비건을 위해 미세조류를 원료로 한 비건 조류 알티지 오메가3도 있다.

애터미 오메가3 제품은 성인용, 키즈용으로 소비자의 연령과 식습관, 취향을 고려해 4가지 제품으로 출시됐으며 혈중 중성지질 개선. 혈행 개선 등에 도움을 줄 수 있다.

혈액 흐름



혈액이 흐름이 원활한 경우

혈중 지방 축적으로
혈액이 흐름이 원활하지 못한 경우

혈행 개선에 도움을 줄 수 있는 애터미 오메가3 제품 4종

오메가3는 DHA와 EPA를 함유한 불포화지방산으로, 혈중 중성지질 개선과 혈행 개선에 도움을 줄 수 있다. 애터미 오메가3 제품은 까다롭게 엄선한 원료를 사용했으며, 혈중 중성지질 개선 · 혈행 개선 등에 도움을 줄 수 있다. 성인용, 키즈용으로 소비자의 연령과 식습관, 취향을 고려해 4가지 제품을 출시하여 선택의 폭을 넓혔다.

제품명	애터미 알래스카 이-오메가3	애터미 알티지 오메가3	애터미 비건 조류 알티지 오메가3	애터미 키즈 츄어블 오메가3
				
가격 / PV	21,200원 / 7,000PV	34,800원 / 14,000PV	49,800원 / 25,000PV	21,000원 / 7,500PV
내용량	180캡슐, 3개월분	180캡슐, 3개월분	120캡슐, 2개월분	120캡슐, 1개월분
EPA+DHA 함량	700mg / 2정	600mg / 2정	600mg / 2정	500mg / 4정
특징	Alaska Pollack을 주어종으로 생산한 부담없는 가격의 고품질 오메가3	포화지방산과 불순물을 제거하고 체내 이용률이 높은 rTG형 오메가3	미세 조류에서 추출한 100% 식물성 오메가3 V-Label 비건 인증	레몬맛과 쫄깃한 식물성 캡슐로 아이들도 맛있게 즐길 수 있는 츄어블 오메가3
기능성 원료	EPA&DHA 비타민E	EPA&DHA 비타민E	EPA&DHA, 비타민E, 비타민A	EPA&DHA
추천 대상자	부담없는 가격으로 순도 높은 오메가3 섭취를 원하시는 분	포화지방산과 불순물을 제거하고 체내 이용률이 높은 rTG형 오메가3를 섭취하고 싶은 분	오메가3 섭취를 원하지만 채식을 하시는 분	성장기 아이들과 편식이 심해 균형잡힌 성분 섭취가 필요한 아이들
판매원 제조원	애터미(주) 콜마비앤에이치(주)음성공장	애터미(주) 콜마비앤에이치(주)음성공장	애터미(주) 콜마비앤에이치(주)음성공장	애터미(주) ㈜서흥

푸른 은행잎과 나토균배양분말이 전하는 힘찬 혈액순환

은행잎 추출물은 혈행 개선, 기억력 개선에 도움을 줄 수 있다. 애터미 징코앤낫토는 푸른 은행잎에서 추출한 플라보놀 배당체 36mg을 함유해 1일 섭취량 100%를 충족한다. 푸른 은행잎 추출물 외에도 나토균배양분말이 더해져 혈행 개선에 도움을 줄 수 있다. 나토균배양분말은 나토균을 이용한 콩 발효식품으로 세계 5대 건강식품 중 하나이다. 애터미 징코앤낫토는 두뇌 활동이 많은 청소년뿐 아니라 육류 위주의 식습관을 가진 분, 혈행 관리에 도움을 받고 싶은 분 모두 섭취가 가능하며 초소형 미니 사이즈로 하루 1알이면 충분하다.



애터미 징코앤낫토(60정, 2개월분)
₩ 25,800원 PV 9,500pv
판매원 : 애터미(주) / 제조원 : 콜마비앤에이치(주)음성공장

찬 바람이 불 땐? 애터미 국물 요리로 따뜻한 겨울나기

오랜 시간 정성으로 끓여낸 애터미 착한 육개장

예부터 조상들은 원기 보충 음식으로 육개장을 즐겨 먹었다. 쇠고기와 갖가지 나물을 넣고 얼큰하게 끓인 육개장은 맛도 좋고 소화도 잘될 뿐만 아니라 다양한 영양소가 들어 있어 원기 보충에 그만이다. 뜨끈한 국물 요리가 생각나는 겨울, 몸을 따뜻하게 해주는 데도 좋은 애터미 착한 육개장의 특징과 차별화된 제조 공정을 소개한다.



애터미 착한 육개장 (4ea)
43,800원 PV 7,000pv

Editor_이정선

시간과 정성의 미학(味學) 애터미 착한 육개장의 특별함

POINT 1 오랜 정성, 깊은 손맛

애터미 육개장의 가장 큰 특징은 오랜 시간 정성을 다해 만든다는 점이다. 양념을 직접 볶아 만드는 것부터 소고기(양지) 다듬기까지 정성과 시간을 다해 맛있게 만들었다. 12시간 핏물을 빼고 2시간 고기를 삶고 48시간 양념장을 숙성해 진하고 담백한 육개장을 완성했다.

POINT 2 재료 본연의 맛과 영양을 그대로

주원료인 대파만이 아니라 양념에 들어가는 2차, 3차 부원료까지도 냉동이나 분말이 아닌 원물 그대로 만들기 때문에 신선한 재료 본연의 맛과 영양을 그대로 느낄 수 있다. 가장 중요한 원료인 대파도 생대파 상태로 생산 일정에 맞춰 바로 입고해서 사용하므로 대파의 영양과 향긋함이 살아있다.

POINT 3 푹 우려낸 소고기 양지 육수

12시간 동안 핏물을 제거해 잡내 없이 깔끔한 고기와, 4시간 동안 푹 고아 만든 육수는 육개장 특유의 깊고 풍부한 풍미를 자랑한다. 고기와 육수 맛의 조화를 위해 정밀한 수작업으로 양지를 결대로 찢어 풍부하게 담아내 부드러우면서도 쫄깃한 식감과 씹을수록 더 고소한 맛을 자랑한다.

POINT 4 깊고 깔끔한 맛의 특제 양념

국내산 대파, 양파, 마늘 등의 재료를 아낌없이 넣어 육개장의 깊은 맛을 제대로 살렸다. 국내산 청양 고춧가루와 향긋한 파기름을 내어 직접 제조한 특제 양념으로 더 맛있는 얼큰함과 매콤함을 선사한다.

POINT 5 영양 & 식감 & 안전성을 동시에!

원재료를 가열처리 후 급랭하는 'ACS(Automatic Cooling System)' 공법을 적용해 안전성을 높이면서도 영양과 식감을 그대로 살려 맛있게 만들었다. 오래 끓여 대파가 질겨질 수 있는 것을 막고, 소고기의 감칠맛나는 단백질이 충분히 우러나 최상의 맛과 품질을 제공한다.

한눈에 보는 [애터미 착한 육개장] 제조 공정


1. 대파 세척 및 손질


2. 고기 육수 제조
양지 핏물 제거 12시간, 양지 삶기 4시간


3. 3차에 걸친 고기손질
고기 지방 제거(수작업), 결대로 잘게 찢기(기계식+수작업)


4. 3차에 걸친 특제 양념 제조
파기름 제조(40분~1시간), 고추양념 제조, 48시간 저온 숙성


5. 양념 육수 제조
고기 육수에 숙성 고추양념 혼합


6. 고형분 배합 및 파우치 충진
고형분 양지고기(40g 이상), 대파(140g 이상), 양념 육수 혼합


7. 중량선별 및 금속 검출


8. 완제품 살균 및 냉각
(ACS 공법)


9. 완제품 냉동 후 보관 및 배송

개발자 인터뷰

Q. 애터미 착한 육개장이 시중에 다른 육개장과 다른 점은?

A. 오랜 시간에 걸쳐서 만든다는 점이 가장 다르다. 간편식이라고 하면 제조 과정도 간편할 것으로 생각하는 게 보편적이지만, 고객들이 최고의 맛을 간편하게 드실 수 있도록 정성과 최선을 다했다고 자부한다.

Q. 애터미 착한 육개장을 왜 개발하게 되었으며, 가장 중점을 둔 부분은 무엇인지?

A. 애터미 오롯은 두 가지의 모토가 있다. 첫 번째는 한방의 식품화이고, 두 번째는 전통의 현대화다. 이렇게 중요한 의미가 있는 제품이기에, 회원들에게 최고의 맛을 전달하기 위해 전국에 있는 육개장 맛집을 탐방하며 최적의 맛을 찾기 위해 노력했다.

Q. 가장 많은 시간과 공을 들인 부분은?

A. 고추 양념에 사제기름이 아닌 대파와 양파를 기름에 우려낸 파기름을 사용하고, 풍부한 감칠맛을 위해 테스트 결과 감칠맛이 가장 풍부하게 느껴지는 48시간 저온 숙성 과정을 거친 양념을 사용하고 있다.

Q. 소비자들에게 하고 싶은 말은??

A. 간편식품이지만 맛과 영양이 살아있는 '절대맛'을 구현하기 위해 기꺼이 어렵고 힘든 공정을 선택해 개발했다. 조리의 개념이 아닌 요리 콘셉트의 제품이기 때문에 소비자들이 대접받는 기분을 느꼈으면 하는 바람이다.



몸속까지 따뜻하게 데워줄 애터미 국물류 간편식

제품명	애터미 착한 갈비탕	애터미 착한 곰탕	애터미 착한 황태탕
			
가격 / PV	26,800원 / 2,600PV	17,800원 / 1,800PV	12,800원 / 2,000PV
구성 / 내용량	2kg (1kg × 2ea)	1.8kg (600g × 3개입)	[용대리 황태채(명태 : 러시아산) 14g, 육수 800g] × 2개입
특징	- 청정 호주산 SS(steer)등급의 엄선된 소고기를 사용해 깊고 진한 맛 - 천연 조미료 사용으로 더 깊고 깔끔한 맛 - 양질의 등갈비 센터컷 부위를 엄선하여 더욱 깊고 풍부한 맛	- 국내에서 자란 거세 한우와 황소의 뼈 등 엄선된 좋은 원재료로 신선하고 맛있게 - 값비싼 한우 반골을 주재료로 사용해 더욱 진하고 깊은 맛 - 전통 가마솥 방식 그대로 응용해 불순물과 이취는 없애고 영양분은 빠짐없이 우려냄	- 국내 최대 규모, 용대리의 황태로 우려낸 깊고 그윽한 맛 - 애터미 죽염과 새우젓으로 우려낸 맑고 깔끔한 육수 - 육수 따로 황태 따로 별도 포장으로 무르지 않고 신선한 식감 선사

* 원고에 언급된 모든 제품은 식품의약품안전처의 해썹(HACCP) 인증을 받았습니다.

추위로부터 피부 지켜줄 애터미 보습템 3총사

겨울철 바디 스킨케어 가이드

찬바람이 불고 기온이 낮은 겨울, 얼굴 피부는 물론 바디 피부에도 보습 케어가 필요하다.
얼굴 피부와 몸 피부는 서로 달라서 각기 다른 케어가 필요하다. 가장 큰 차이점은 피지 분비량과 민감도다. 얼굴은 몸보다 피지 분비량이 많으며 피부층이 얇고 민감하다. 이와 반대로 몸 피부는 피지 분비가 적고 피부층이 두껍다. 건조한 겨울에도 촉촉하고 부드러운 피부를 유지할 수 있는 꿀팁을 알아보자.



Editor_이정선

겨울철 얼굴뿐만 아니라 몸 피부도 중요해!

피부가 가장 건조하고 괴로워지는 계절인 겨울, 기온이 떨어지고 습도가 낮아지면서 피부는 쉽게 거칠어지고 건조해진다. 특히 얼굴보다 피지선이 적은 바디는 피지 분비 감소로 인해 천연 보호막이 약해지면서 갈라지거나 가려움증이 발생할 수 있고 심한 경우 염증까지 생길 수 있다. 그러나 얼굴 피부 관리에만 신경 쓰고 상대적으로 노출이 적은 바디 피부 관리는 소홀히 하는 경우가 많다. 건조한 겨울철 촉촉하고 부드러운 바디 피부를 유지하기 위해서는 꾸준한 보습 관리가 필요하다.

겨울철 바디 보습 케어 루틴

샤워는 미지근한 물로 짧게

뜨거운 물은 피부의 자연 오일을 제거해 건조함을 유발할 수 있으므로, 미온수로 샤워하는 것이 좋다. 샤워 시간도 10분 이내로 짧게 하는 것이 피부 보습에 도움이 된다.

샤워 후 3분 이내! '보습 골든타임'

샤워 직후에는 피부 속 수분이 10초에 5% 정도로 빨리 증발하기 때문에 샤워 직후 수분이 남아 있는 상태에서 보습제를 바르는 것이 가장 효과적이다.

이중 보습으로 철통 방어

건조함이 심하다면 바디 로션, 바디 크림 등을 바디 오일과 섞어 사용해 보자. 로션이나 크림으로 보습을 주고 오일로 방어막을 치는 효과를 가져올 수 있다.

일주일에 1~2회 각질 제거하기

묵은 각질로 인해 보습 제품의 흡수 속도가 더뎌진 것 같다면 주 1~2회 정도 스크럽 제품으로 부드럽게 각질을 제거하는 것을 추천한다.

일상 속 수분 유지 팁

가습기를 틀어 실내 습도를 적정수준(30~50%)으로 유지하고, 피부 속부터 촉촉함을 유지하기 위해 하루 1.5리터 이상의 물을 꾸준히 마신다.

로션을 바를까, 오일을 바를까, 아니면 크림?

바디 보습케어 필수템 선택 가이드

바디 피부의 건강을 유지하기 위해서는 로션, 오일, 크림 같은 보습 제품을 적절히 사용하는 것이 필수적이다. 이 세 가지 제품은 각기 다른 특성과 효과가 있어 자신의 피부 상태에 맞는 보습제를 찾아 꾸준한 관리를 해줘야 차디찬 겨울이 와도 촉촉하고 건강한 피부를 유지할 수 있다.

빠르게 흡수되어 끈적이지 않는 바디 로션

바르는 즉시 빠르게 흡수되어 끈적임이 남지 않는다. 극심한 건성피부가 아니라면 흡수가 빠른 바디 로션만으로도 건조함을 해결할 수 있다. 끈적임이나 미끈거림이 싫어 크림이나 오일 사용을 꺼리는 사람들에게 추천한다.

극강의 보습력을 선사하는 바디 크림

바디 크림은 단순히 피부를 보습하는 것 이상의 기능을 갖고 있다. 피부 보호막을 형성하여 수분을 가두고, 피부에 영양을 공급하여 건강한 피부를 유지하게 도와준다. 강력하고 집중적인 보습이 필요한 건성, 악건성 피부의 소유자들에게 추천한다.

자극 없이 순한 성분으로 만든 바디 오일

바디 오일은 피부에 보습막을 씌워 피부 수분이 날아가지 않게 도와준다. 천연 식물성 오일이 많이 사용되며 다양한 영양성분이 함유된 것이 특징. 바디 크림으로도 해결이 안 되는 악건성이라면 바디 오일을 함께 사용할 것을 추천한다.

애터미 바디 보습템 3총사



애터미 바디로션 / 300ml

₩8,500원 PV 2,500pv

- 끈적이지 않고 빠르게 흡수되어 사계절 내내 사용 가능
- *8종의 허브 추출물로 밸런스가 깨진 건조한 피부에 생기를 부여
- 자연에서 온 에센셜 오일 당귤껍질오일·사과수 함유
- 기분까지 프레시해지는 상큼한 당귤향



애터미 울트라 리치 바디 크림 / 200ml

₩13,800원 PV 5,000pv

- 5중 레이어링 보습 시스템으로 풍부한 영양, 윤기, 촉촉함 부여
- **라멜라액정크리스탈기술(LLC)로 보습은 물론 광채까지 부여
- 촉촉한 꿀 피부를 위한 시어버터, 모링가, 로즈허니 3종의 트리플 보습 성분
- 우아하게 퍼지는 모링가 꽃향기로 고급스러운 분위기 연출



애터미 맘앤 바디 오일 / 150ml

₩18,800원 PV 8,500pv

- 민감해진 피부를 고려한 순하고 안심할 수 있는 성분
- *** 7가지 전 성분이 자연친화적인 보습 막을 형성해 풍부한 보습력을 제공
- 끈적임 없이 빠르게 흡수되어 편안한 사용감과 실크 같은 마무리감을 선사
- 온 가족이 안심하고 사용 가능한 멀티 보습 오일

*8종의 허브 : 카모마일, 로즈마리, 라벤더, 마시멜로우, 어성초, 바질, 회향, 마치현

**라멜라액정크리스탈기술이란?
바디 크림 성분을 피부 지질막 구조와 유사한 라멜라 구조로 만들어, 유효성분의 피부 침투력을 강화하고 피부 장벽을 탄탄하게 하여 피부 보습 및 영양성분을 장시간 유지시켜 줍니다.

***7가지 전 성분 : 그린타마누 오일, 비타민나무 열매, 유럽개암씨 오일, 호호바씨 오일, 해바라기씨 오일, 토코페롤, 카프릴릭/카프릭트리글리세라이드

호랑이 기운으로 호흡기 건강 챙기는
애터미 호랑이 우유 버섯 파우더

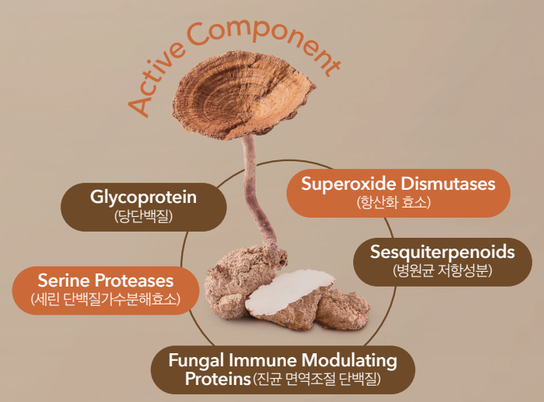
전통 원료와 최신 기술의 만남으로 지키는 맑은 숨결

건강한 폐는 분당 12~14회 숨을 쉬며, 매일 7천 리터 이상의 공기를 호흡한다. 이러한 폐 건강을 위협하는 것은 대기오염과 미세먼지, 독성 물질의 흡입으로, 한국은 고령자 사망 원인 중 폐 질환이 4위에 오를 정도로 흔한 질환이 됐으며, OECD 국가 중에서 미세먼지 농도가 최고 수준으로 높다고 알려진 만큼 각별한 주의가 필요하다. 당신의 호흡기 건강을 위해 말레이시아 자연에서 얻은 해답, 애터미 호랑이 우유 버섯 파우더를 국내에서 GSGS로 만나 볼 수 있게 되었다. 진귀한 호랑이 우유 버섯 파우더 원료에 애터미만의 기술이 더해진 특별함을 알아본다.



말레이시아의 국보, 호랑이 우유 버섯

우리에겐 낯선 원료이지만, 호랑이 우유 버섯은 말레이시아의 국보로 지정될 만큼 희귀하고 귀중한 약용 버섯이다. 말레이시아를 비롯해 동남아시아의 열대우림에서 자생하는 버섯으로 '암컷 호랑이가 지나가며 흘린 모유 한 방울이 스며들어 버섯이 자랐다'는 전설에서 호랑이 우유 버섯이라는 이름이 붙었다. 그만큼 발견하기 매우 힘들며 완벽한 자연환경이 갖추어졌을 때 싹을 틔우기 시작한다. 500년 이상의 역사를 가진 전통 의학 재료로 특히 폐와 호흡기 건강, 면역력 유지에 도움을 주는 것으로 알려져 있다.



• 상기 내용은 제품과 무관한 호랑이 우유 버섯 원료 특성에 한합니다.

특허받은 재배 기술로 최상의 품질 원료

애터미 호랑이 우유 버섯은 약용성분이 가장 풍부한 6개월 시점의 균핵을 발효 공정 후 사용한다. 말레이시아에서 잘 알려진 호랑이 우유 버섯은 세 종류가 있는데, 그중 애터미가 선택한 Lignosus Rhinocerus종은 광범위한 연구와 탁월한 항염증 효과로 주목받는 원료이다. 해당 원료는 특허로 보호되고 있는 고체 상태 발효 기술을 사용하여 생산되며, 이 방식은 공급이 불안정하고, 품종의 혼재 위험, 오염된 환경에서 자랄 수 있는 등의 단점이 있는 야생 채취에 비해 여러 가지 장점을 지닌다. 이러한 고체 발효 기술 외에도 토양이나 화학 물질 대신 식량 기반 영양소(현미 및 백미)를 사용하여 재배하는 특허 기반의 재배 기술을 통해 최상의 품질을 유지하고 있다.

고체 발효 공정

특허받은 고체 발효 기술 (MY-185554-A)



버섯의 토양이 되는 배지 준비
(특허받은 현미 및 백미 기반)



재배 공정



배양기간
(실온 조건, 6개월)



스크리닝
(6개월)



수확



동결 건조



분쇄 및 분말



품질 관리 및 미생물 분석

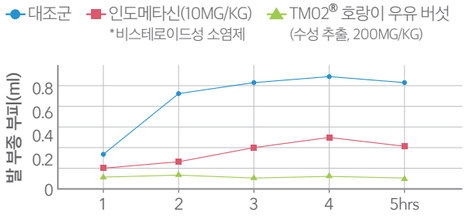
말레이시아 자연이 선사하는 맑은 숨결

호랑이 우유 버섯은 말레이시아에서 2023년까지 무려 22년간 제4대 말레이시아 총리이자 역대 최장수 총리였던 마하티르 모하마드 전 총리의 건강 비법으로 널리 알려져 있다. 말레이시아에서 그 효능과 가치를 인정받은 호랑이 우유 버섯을 국내에서도 애터미 말레이시아 GSGS 상품을 통해 만나볼 수 있게 되었다. 폐 건강에 도움을 줄 수 있는 호랑이 우유 버섯 외에도 과학적으로 검증된 부원료를 엄선해 배합해 호흡기 건강에 도움을 줄 거라 기대된다. 오염된 환경에 노출되어 있거나 알레르기성 비염이 있는 분, 기침이 잦은 분, 흡연을 하는 분들에게 권장되며, 식사 후 하루에 한 번 1~2포를 섭취하면 된다.

LIGNO® TM02 호랑이 우유 버섯 연구기반의 효능 입증

• 제품명 : LiGNO® TM02 호랑이 우유 버섯
• 학 명 : Lignosus rhinocerus
• 상 표 :

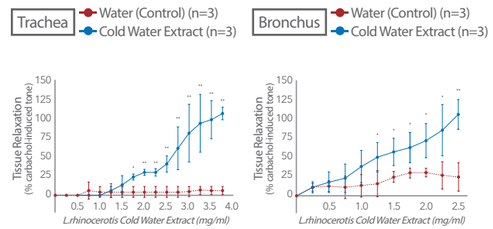
항염 효과



☑ 발 부종 실험에서 **항염 효과를 입증**했습니다.
☑ 이 수용성 항염 활성 성분은 스테로이드를 대체할 수 있는 **안전한 천연 대안**입니다.

Reference: Sook Shien Lee, Nget Hong Tan, Shin Yee Fung, Si Mui Sim, Chon Seng Tan and Szu Ting Ng. Anti-inflammatory effect of the sclerotium of Lignosus rhinocerotis (Cooke) Ryvarden, the Tiger Milk mushroom. BMC Complementary and Alternative Medicine 2014, 14:359

기관지 이완 효과



☑ 수축된 기도를 이완시키는 데 높은 효능을 보임

Reference : Mei Kee Lee, Xiao Jie Li, Chee Sum Alvin Yap, Peter Chi Keung Cheung, Chon Seng Tan, Szu Ting Ng, Richard Roberts, Kang Nee Ting and Shin Yee Fung (2018). Airway relaxation effects of water-soluble sclerotial extract from Lignosus rhinocerotis. Frontiers in Pharmacology, section Ethnopharmacology 9: 461

• 상기 내용은 원료적 특성에 한합니다.

INTERVIEW ❷



쓰는 대로 이루어지는 '마법'의 인생 시나리오

학원 그만두고 애터미 사업에 집중, 싱가포르 사업자 '위리예(Yu Liyan) 로열마스터'

싱가포르의 위리예 로열마스터는 젊은 시절 싱가포르로 이민 와서 결혼도 하고 영주권도 얻었다. 결혼 후 초등학생 대상 학원을 차렸지만, 현실은 녹록하지 않았다. 결국 동업하던 친구에게 학원을 넘기고 본격적으로 애터미 사업을 시작했다. 마법과도 같은 인생 시나리오가 현실로 구현되는 모습을 보며 놀라고 있다.

중국 시골 마을을 떠나 싱가포르로

싱가포르의 애터미 사업자인 위리예 로열마스터는 1997년, 스무 살의 나이로 고향인 중국 산둥의 농촌 마을을 떠나 싱가포르로 건너왔다. 돈을 벌어 가족의 삶을 바꾸고 싶었으며 젊고 의욕 넘치는 나이였기 때문에 닥치는 대로 열심히 일했다. 전자제품 공장에서 일하면서 야근을 마다하지 않았고, 빵집과 식당 아르바이트도 했다. 그렇게 열심히 일해서 번 돈으로 고향의 부모님께 새 집도 사 드리고 여동생 공부도 시킬 수 있었다. 싱가포르에서 결혼해서 싱가포르 영주권까지 얻었다.

결혼 후 어느 정도 생활이 안정되자 새로운 일을 찾기 시작했다. 하지만 현실적으로 특별히 배운 것 없는 기혼 여성이 할 수 있는 일은 화장품 판매원 정도밖에 없었다. 뒤늦게 유아교육과 관련된 전문학교에 입학해서 공부를 시작했고, 싱가포르 정부가 인증하는 유아 교사 자격을 획득했다.

졸업 후 친구와 함께 학원을 열었다. 초등학교 1학년부터 6학년까지의 학생을 대상으로 한 학원이었다. 학원만 열면 큰돈을 벌 수 있을 것이라고 생각했지만, 막상 뚜껑을 열어보니 예상과는 달랐다. 오직 가족의 행복만을 생각하며 하루 종일 열심히 일했지만, 원하는 만큼의 성과가 나오지 않았다.

만상불여언상, 부업에서 전업으로

학원을 시작한 지 6년째 되던 해, 심화 과정의 교사 교육에 참여했다가 그곳에서 지금의 애터미 스폰서를 만났다. 애터미 사업을 제안받고 거절했지만, 스폰서가 SNS를 통해 올리는 애터미 제품을 자주 찾아봤다. 적극적으로 '좋아요'를 누르지 않아도 무슨 상품을 올리는지 항상 관심을 갖고 있었다. 그러던 어느 날, 한방 샴푸가 올라온 것을 보고 탈모로 고생하는 남편이 생각나 제품을 주문했다. 남편은 탈모 방지에 좋다는 여러 종류의 샴푸를 써 봤지만 별 효과가 없었는데, 애터미 샴푸를 4개월 정도 써 보고는 효과가 있다며 좋아했다.

남편을 위해 한방 샴푸를 추가 주문했고 무료배송을 위해서 다른 제품을 함께 구매하게 됐는데, 환경친화적이고 유기농이며 무독성인 다양한 제품을 보며 감탄했다. 회원으로 가입하고 학원 운영을 하면서 애터미 사업을 병행했다. 부업처럼 시작한 일인데 놀랍게도 시작한 지 1년도 되지 않아 샤론로즈마스터가 되었고 매달 안정적인 수입도 생겼다. 점점 사업이 확장되다 보니 두 가지 사업을 병행해서는 집중할 수 없었다. 2017년 11월, 학원을 함께 운영하던 친구에게 과감하게 양도하고 애터미 사업에 전념하게 됐다. 애터미 사업을 본격적으로 시작한 지 1년도 채 되지 않은 시점이었다. 애터미는 글로벌 사업이라 동네에서만 운영하는 학원보다는 훨씬 더 비전이 있다고 생각했다.

이렇게 급속한 애터미 사업 확장에는 인생 시나리오가 큰 역할을 했다. 처음 인생 시나리오를 쓰라고 했을 때 펜을 들고 한 글자도 쓰지 못했다.

세일즈마스터 직급을 달성하고 나니 자신감이 생겨 10월에 다이아몬드마스터를 달성한다고 썼는데 5개월이나 앞당겨 직급을 달성했고, 2018년 2월에 샤론로즈마스터로 직급을 달성한다고 썼는데 4개월이나 빠른 2017년에 직급을 달성할 수 있었다. 사업을 진행할수록 빠르게 성장했고 고속으로 직급을 달성하게 되었다. 인생 시나리오는 쓰고 큰 소리로 말하면 반드시 꿈을 이루어주는 '마법' 같은 존재다.

중국, 싱가포르 오가며 매일 100명에게 인생의 꿈을 전파

싱가포르와 중국을 오가며 애터미 사업을 하고 있는데, 한 달에 중국의 7개 도시를 다닐 정도로 바쁘게 움직이며 무리하다 보니 무릎 반월판이 찢어지는 부상을 당했다. 마침 말레이시아 회원의 사업 지원을 약속한 상태여서 고민스러웠다. 하지만 진통제를 먹고 연고를 바르며 말레이시아 무대에 올라가 비전을 공유하면서 자신이 애터미에 푹 빠져 있다고 생각하게 되었다.

코로나19로 하늘길이 막히자 중국 사업에 크게 타격을 입고 스스로를 자책하기도 했는데, "하루에 100명을 만나자."라는 박한길 회장의 말에 따라 한 달에 한 번 중국에 가서 100명을 만났고, 2024년에는 중국 18곳을 다니며 100인 사업 미팅을 10회 가까이 열었다. 매달 중국을 오가며 사업을 하다 보니 지금은 중국과 싱가포르의 회원 수가 점점 비슷해지고 있다.

2025년에도 싱가포르와 중국을 포함해 매일 100명씩 만나겠다는 계획을 세웠다. 100명이 세일즈마스터가 될 수 있도록 돕고, 100명이 인생 시나리오를 쓸 수 있도록 돕고, 그들이 애터미를 경영하는 목표와 동기를 찾을 수 있도록 도울 예정이다. 2026년에 크라운마스터가 되고, 2029년에 임페리얼마스터가 되겠다는 꿈을 인생 시나리오에 적었다.

건강을 위해 일주일에 두 번씩 수영을 하고, 서예도 즐긴다. 애터미를 통해 금전의 자유, 시간의 자유를 얻으면서 좋아하는 것을 할 수 있게 되었다. 꾸준한 수입이 생기자 기부와 자선 사업에도 적극적으로 참여하고 있다. 자선은 "밥 먹고 물 마시듯 해야 한다."라는 박한길 회장의 말을 따라 아프리카 어린이를 돕는 일에도 열심히 나서고 있다. 2023년까지 10명의 아프리카 아이들을 후원했는데, 매년 2명씩 늘려나갈 계획이다. 앞으로도 더 많은 사람들에게 봉사하고 사회에 환원함으로써 인생의 가장 큰 가치를 실현하고 싶은 마음이다. 더 많은 파트너들과 함께 인생 시나리오를 쓰며, 함께 아름다운 꿈을 꾸고 균형 잡힌 삶을 살아 나가길 희망하고 있다.

싱가포르와 중국을 오가며 '100명 사업설명회'를 펼치고 있는 위리예 로열마스터



INTERVIEW ❸

박한원
스타마스터



30년 자영업자도 해결 못한 노후 준비, 3년 만에 끝내

억척 옷 가게 주인에서 '애터미에 올인한 여자'로 변신한 '박한원 스타마스터'

박한원 스타마스터는 결혼 직후부터 대구에서 옷 가게를 운영해 왔다. 장사가 잘될 땐 제법 수입이 좋았지만 늘 불안했다. 그러던 중 애터미를 소개받고 비전을 보게 됐다. 그리고 조금의 망설임도 없이 27년간 운영해 왔던 옷 가게를 3개월 만에 깨끗하게 정리하고 애터미라는 새로운 비전에 뛰어들었다.

억척스러웠던 자영업자의 삶

태어난 지 3주 된 갓난아기를 시어머니에게 맡겨 놓고 가게에 나갈 정도로 억척스러웠다. 시누이들이 그녀를 보고 "바늘로 찔러도 피 한 방울 안 나올 것 같다."라고 하며 혀를 내두를 정도였다. 집, 가게, 집을 반복하면서 충실한 자영업자의 삶을 살았다.

박한원 스타마스터는 결혼 전 아버지가 병으로 쓰러지는 바람에 어머니와 함께 3년 동안이나 병간호를 한 경험이 있었다. 결혼하고 난 후에도 시부모님들이 병으로 고생하는 모습을 10년 동안이나 지켜보면서 자신의 노후에 대해서도 진지하게 고민하기 시작했다.

노후를 대비하기 위해 돈이 생길 때마다 부지런히 보험에 가입했지만 오래 가지 못했다. 경제적으로 어려움이 닥쳐오면 보험을 중도 해약하고 형편이 조금 나아지면 다시 가입하는 일을 반복하다 보니 남은 것이 없었다. 50대 초에 접어들면서 노후 준비가 턱없이 부족하다는 현실을 깨닫게 되었다. 아들, 딸 결혼할 때 아파트 한 채 정도 사줄 수 있으면 좋겠다고 생각하며 살아왔지만, 당장 부부의 미래도 장담할 수 없는 상황이었다. 불안하고 초조해졌다.

밀려오는 주문에 사업 시작

그런 고민을 하고 있을 때 남편으로부터 애터미에 대한 이야기를 들었다. 귀찮아서 차일피일 미루었지만, 남편이 하도 재촉하기에 "도대체 애터미가 뭐지?" 하는 마음으로 인터넷을 검색했다. 인터넷 쇼핑몰이었다. 박한원 스타마스터는 당시 30만 원짜리 크림을 사용하고 있었는데, 애터미 더페임 세트가 4세트에 30만 원 정도 하는 걸 보고 큰 부담 없이 구매했다. 직접 사용해 보니 제품이 좋았다.

"요즘 많이 예뻐진 것 같아요."

자주 다니던 사우나에서 만나는 사람들마다 그런 이야기를 하는 것을 듣고, 나머지 3세트를 다른 사람들에게 전달했다. 입소문이 나면서 여기저기서 사람들이 화장품을 구해달라고 했다. 소비자회원으로 구매를 하고 포인트가 쌓이는 재미에 열심히 상품들을 전달했다. 매출이 크게 늘어나다 보니 스폰서가 연락이 와서 후원수당 이야기를 하며 본격적인 사업을 권유했다.

"후원수당 그런 건 잘 모르겠고, 제품이 좋으니 그냥 열심히 쓸게요."

그때까지만 해도 사업에는 큰 관심이 없었다. 그저 주위에 제품을 소개하면서 포인트 쌓는 재미 정도로 생각했다. 하지만 주문이 계속 몰려오고 옷 가게 영업에 지장을 줄 정도가 되자 본격적으로 사업에 관심을 갖게 됐다.

인터넷 동영상 강좌를 모두 보고 세미나에 참석하며 설명을 들어보니 비전이 보였다. 특히 3년만 하면 월 200만 원의 시스템 소득을 올릴 수 있다는 말에 꽂혔다. 평생 자영업을 하면서 그게 얼마나 어려운 일인지 너무도 잘 알고 있었기 때문이다. 옷 가게를 30년 가까이 해도 못 했던 일인데, 3년만 하면 될 수 있다니 솔깃했다.

헤모힘 거절했던 친언니와 함께 애터미 사업 중

딱 3년만 미쳐보겠다고 생각했다. 애터미를 하겠다고 마음먹고는 3개월 만에 27년 동안 운영해 온 옷 가게를 싹 정리했다. 애터미가 아니면 죽을 각오로 사업에 뛰어들었다. 애터미를 1순위로 정하고 모든 다른 일들은 정리했다. 밤 12시 전에는 집에도 들어가지 않을 정도로 사람들을 만났고, TV 볼 시간이 있으면 애터미 영상을 봤다.

박한원 스타마스터는 사람들이 눈에서 불꽃이 튀어나온다고 말할 정도로 열정적이고 강한 성격의 소유자다. 어떤 난관이 있어도 좀처럼 포기하는 법이 없다. 큰 수술을 받고 난 후 건강관리가 각별히 필요했던 친언니에게 헤모힘을 권유했지만, 언니는 오랜 시간 권유를 거절해 왔다. 그래도 포기하지 않고 끝까지 설득한 결과, 결국 언니는 원데이 세미나에 참석한 후 헤모힘을 먹기 시작했다. 평생 애터미 제품을 이용하지 않을 것 같았던 언니는 현재 헤모힘을 열심히 먹을 뿐 아니라, 건강한 모습으로 샤론로즈마스터가 되어 함께 애터미 사업을 하고 있다.

만성 두통, 노후 걱정 사라져

그렇게 정신없이 애터미에 전념한 끝에 3년 만에 연봉 1억 원 이상 사업자인 리더스클럽에 가입하게 되었다. 초고속 성장이었다. 하지만 곧 위기가 닥쳐왔다. 코로나로 인해 영업이 주춤하면서 사업도 잠시 소강상태를 맞았다. 최근 다시 조직을 추스르면서 재도약을 꿈꾸고 있다. 본사에서 진행하고 있는 '백만갑 프로젝트'에 연속 4회 우수센터로 선정되면서 프로모션도 많이 받고, 개인상도



괌에서 승급 프로모션 여행을 보낸 박한원 스타마스터 가족

3개월 동안 50여 명이 받을 정도로 큰 성과를 거두었다. 백만갑 프로젝트는 '100명을 만나러 갑니다'라는 의미의 프로젝트로 계속 많은 사람들을 만나면서 명단이 나오다 보니 센터 출근자가 늘어나고 매주 월·화·수요일에 점심 식사를 함께하면서 분위기가 좋아지고 활력이 생겼다.

"자영업을 할 때는 임대료, 수백 가지 상품에 대한 재고, 직원 월급, 세금, 경비 등 신경 써야 할 것도 많았고 리스크도 컸는데, 지금은 마음이 편합니다. 다단계가 어쩌니 해도 자영업이 훨씬 힘들다는 것을 애터미를 하면서 알게 됐어요."

옷 가게를 할 때는 일을 해도 즐겁지 않았고 늘 마음이 무거웠다. 두통이 심해 두통약을 달고 다녀야 할 정도였다. 하지만 지금은 노후 걱정이 사라지니 매일 매일 행복한 마음으로 즐겁게 사업을 하고 있다. 점포도 필요 없고 특별한 투자 자금도 필요 없으며 시간도 자유로우니, 그냥 훨훨 날아다니는 것 같은 기분이었다.

애터미를 시작하면서 언제든지 갈 수 있는 개인 캠핑장을 갖고 싶다는 생각을 했는데, 지난 7월 마침내 그 꿈을 이루었다. 집에서 멀지 않은 경북 성주군에 200평 규모의 텃밭과 함께 개인 캠핑장을 마련하여 틈틈이 휴식을 하고 돌아온다. 불도저처럼 앞만 보면서 달려왔지만, 요즘은 주변도 돌아보면서 여유를 갖고 있다. 컴패션에 한 명을 후원하고 있는데, 연말까지 한 명을 더 후원할 계획을 갖고 있다.

애터미아자, 국내 최초 양액재배 딸기 수직농장 상업화 성공

기술 및 설비, 동남아 수출까지 - 소비자에게 친환경 딸기 경험시킬 것

애터미아자가 딸기 재배를 시작했다. 지난 9월, 애터미 오롯의 석세스아카데미 현장에서 애터미아자는 자사 스마트팜에 설비한 딸기 수직재배 농장에서 수확한 딸기를 판매했다. 준비된 물량이 순식간에 완판될 만큼 결과는 대호평이었다. 한경수 애터미아자 대표는 최근 "수직농장에서 딸기 양액 재배 및 판매에 성공했다"라며 "전 세계 소비자가 고품질의 친환경 딸기를 경험할 수 있도록 기술을 더욱 확장해 나갈 것"이라고 말했다.

애터미아자 스마트팜 딸기 수직재배 농장 내부



FIELD 4 Editor_ 이현민

순수 양액재배 딸기 수직농장

딸기는 낮은 칼로리와 풍부한 비타민, 항산화 성분을 포함하고 있어 영양학적 가치가 크며, 혈당지수(GI 지수)가 낮아 혈당 조절에 도움을 주는 과일이다. 수분이 89%, 탄수화물 7.1% 유기산 0.6~1.5%, 칼슘, 카로티노이드 등이 들어 있고 비타민C가 귤보다 많아 천연 비타민C의 보고로도 유명하다. 특히 안토시아닌과 라이코펜, 펙틴 등 식물영양소를 함유하고 있어 건강에 도움이 된다. 무엇보다도 맛있고 껍질을 벗기지 않아도 되는 간편함, 그리고 매력적인 색과 모양 덕분에 과일 가운데 연간 매출액이 가장 많을 정도로 인기가 높다.

애터미아자는 연중 이어지는 딸기의 수요에 대응하기 위해 사시사철 딸기를 생산할 수 있는 수직재배 농장 시스템을 구축했다. 이를 통해 전자동으로 온도와 습도 및 광량을 조절하고 벌을 활용해 수분을 하며 단위 면적 당 생산량은 비닐하우스 등 시설재배보다 5배가량 많다. 이뿐만 아니라 1년 내내 신선하고 안전한 딸기를 제공할 수 있게 됐다.

애터미아자 관계자는 "친환경 재배를 위해 청정 종묘 도입, 천적 방사, 곤충 트랩 설치 등 통합해충 관리(IPM, integrated pest management) 시스템을 적용했다."라며 "아자베리(애터미아자 스마트팜 딸기)는 친환경이면서 균형 잡힌 새콤달콤한 맛으로 소비자에게 큰 호응을 얻고 있다."라고 말했다.



회원들로 매대 앞을 가득 메운 아자베리 판매 현장



스마트팜에서 친환경으로 안전하게 재배되는 아자베리

토양과 기후 한계 극복하고 세계 어디서나 생산 가능

애터미아자 스마트팜 내에 설치된 수직재배 딸기 농장은 토양이 아닌 순수 양액만을 활용해 딸기를 재배한다. 따라서 노지재배나 비닐하우스 재배 시 걱정되는 병충해 방지를 위해 농약을 사용하지 않아도 된다. 양액재배(養液栽培)란 작물의 생육에 필요한 양분을 수용액으로 만들어 재배하는 방법으로, 토양재배와 비교하면 자연환경의 지배를 훨씬 덜 받기 때문에 농경이 불가능한 곳에서도 재배가 가능하다.

또 딸기의 생장 단계에 따라 초반 영양생장기에는 뿌리와 잎, 줄기가 잘 자랄 수 있도록 하고, 이후 생식생장기에는 꽃과 열매가 맺히는 최적의 환경을 세밀히 조절할 수 있는 것이다. 이에 따라 기존의 토양 기반 재배 방식과 달리 필요한 영양소를 균일하게 공급해 딸기가 더 건강하고 균일하게 자랄 수 있게 한다. 양분뿐만 아니라 잎과 줄기, 꽃을 포함한 지상부 환경도 정밀하게 조정 가능하다.

토양에 의존하지 않기 때문에 자원을 최대한 효율적으로 사용할 수 있으며 양액을 순환하여 사용하기 때문에 물 소비량을 최소화하며 물 부족 문제 해결의 대안이 될 수 있다. 무엇보다 중요한 것은 토양이나 기후에 관계없이 전 세계 어디에서나, 심지어 남극이나 북극, 또는 달이나 화성에서도 환경에 대한 아무런 피해 없이 재배가 가능하다는 점이다.

애터미아자 스마트팜에서 재배되는 딸기는 서양 딸기다. 특유의 깊은 색감과 단단한 과육, 강한 향을 가지고 있으며, 애터미아자의 정밀한 환경 제어 기술과 순수 양액재배 기술을 통해 당도를 높여 나갈 계획이다.

상주, 곡성, 여주, 진주 등 아자베리 농장 확대

아자베리는 단순히 화학 물질이 없는 깨끗한 딸기, 고품질의 딸기를 넘어, 언제 어디서나 믿고 먹을 수 있는 딸기다. 특히 재배 과정을 공개해 소비자들이 딸기 종묘에서 잎과 뿌리가 나는 것을 보고, 꽃이 피고, 벌이 날아다니면서 수분을 하고, 열매가 달리는 과정을 볼 수 있으며 현장에서 구매할 수 있다. 마치 손수 재배한 것 같은 특별한 소비자 경험을 제공하는 것이다. 실제 매주 목요일 애터미오롯 현장에서만 판매되는 아자베리는 판매 시작 후 30여 분이면 완판되고 있다. 실제로 현장에 가보니 판매가 시작되기도 전에 이미 회원들이 매대 앞에 장사진을 칠 정도였다.

아자베리 딸기 판매 현장에서 만난 한 회원은 "지금 딸기 철이 아님에도 이렇게 싱싱한 딸기를 먹을 수 있어 반갑다"라며 "비전홀에 오는 재미가 또 하나 늘어났다"라고 말했다. 다른 회원은 "새콤달콤해 입맛이 살아나는 것 같다"라고 했고, 또 한 회원은 "포장도 고급스럽고 딸기도 큼직한 게 먹음직스럽다"라고 말했다. 현장에서 딸기를 판매하는 아자 직원은 "기다리셨지만 사지 못하신 회원분들에게 미안하다"라며 "수요를 따라잡기 위해 생산량 확대에 더 노력할 것"이라고 말했다.

애터미아자는 경상북도 상주시와 MOU를 맺고 약 200평의 수직 딸기 농장을 지을 계획이다. 또 전라남도 곡성군, 경기도 여주, 경상남도 진주 등 아자베리 생산량 확대에 주력할 방침이다. 현재 40평방 미터의 수직농장에서 생산되는 아자베리의 생산량으로는 수요를 따라잡기가 버거운 것이다. 이와 함께 해외 시장 진출도 적극적으로 타진하고 있다. 한경수 대표는 "아자베리는 현재의 성과에 안주하지 않고 지속적인 연구와 기술 개발을 통해 딸기 시장에서 새로운 가치를 창출할 것"이라며 "대만과 말레이시아 등 딸기가 귀한 동남아시아 지역 등 해외에 딸기 수직농장 기술을 수출하는 방안을 모색하고 있다."라고 말했다.



11월 인도네시아 석세스아카데미

Editor 이형일

FIELD ⑥

Make Imperial!
파트너를 임페리얼 만들고 자신도 임페리얼 되라

박한길 회장, 2024 ACTS 프로젝트 - 13개 법인서 회원 성공 풀무질

박한길 회장이 지난 11월 18일부터 12월 1일까지 14일간 인도 법인과 말레이시아 법인, 인도네시아 법인 등 3개 법인을 차례로 방문했다. 이번 3개 법인 순방을 마지막으로 2024년 ACTS 프로젝트가 성공적으로 마무리됐다. ACTS 프로젝트는 글로벌 애터미 회원들이 애터미 비즈니스를 원활하게 할 수 있도록 지원하는 글로벌 프로젝트다. 박한길 회장은 ACTS 프로젝트를 위해 2023년부터 올해까지 전 세계 25개 해외 법인을 둘러보는 강행군을 펼쳤다. 박 회장은 "이번 순방을 통해 팬데믹 이후 회원들의 성공하고자 하는 열망을 뜨겁게 느꼈다."라며 "애터미의 지속가능성을 확인할 수 있었다."라고 말했다.

올해 13개국 돌며 'Make Imperial'

박한길 회장은 올해 1월에 대만을 시작으로 4월에는 중국과 홍콩, 5월에는 몽골, 6월 튀르키예에 이어 7월에는 EU 법인의 루마니아와 스페인을 다녀왔으며 9월에는 카자흐스탄, 10월에는 미국과 브라질, 콜롬비아 등 3개국을 순방하고 11월에는 인도, 인도네시아 등 총 13개 법인 14개 국가를 둘러봤다. 그동안 박한길 회장은 도합 14회의 석세스아카데미에서 누적 2만여 명 이상의 글로벌 회원들과 직접 만나, 회원의 성공을 바라는 강한 에너지를 전달했다. 또한 서른한 번의 '줌(ZOOM) 컨퍼런스'를 통해 애터미의 미래 비전을 손에 잡힐 듯 생생하게 보여줬다.

지난 10월, 콜롬비아 법인의 석세스아카데미에는 2,000여 명의 회원들이 모여 오픈 4년 만에 첫 방문하는 박한길 회장을 열렬히 환영했다. 리세스 리네로스(Liseth Lineros) 콜롬비아 법인장은 "2,000명이 넘는 참석자들이 박한길 회장의 방문을 반겼다. 열정적인 강의와 뜨거운 호응이 하나가 되어 모두가 성공을 외치는, 전례 없는 경험을 할 수 있었다."라고 말했다. 또 브라질 법인도 "박한길 회장의 ACTS 프로젝트 방문으로 회원들의 신뢰와 성공하고자 하는 의지가 한층 높아졌다."라며 "'Make Imperial' 캠페인을 통해 수많은 성공자들을 배출시킬 것"이라고 말했다.

박한길 회장이 올 한 해 ACTS 프로젝트를 통해 강조한 것은 'Make Imperial'이라는 말이다. 'Make Imperial', 파트너를 임페리얼마스터로 만들고 자신도 임페리얼마스터가 되라는 의미다. 바로 ACTS 프로젝트의 핵심이자 애터미를 애터미답게 하는 정신 - 제심합력의 실천적 명제다. 자신이 임페리얼마스터가 되는 것이 아니라 파트너를 임페리얼마스터로 만드는 것이다. 애터미의 제심합력에 의해서 'Make Imperial'이 실행되면 자동적으로 'Be Imperial'이 되기 때문이다.

ACTS와 함께 해외 법인 매출 10% 성장

박한길 회장은 자작시 '계기비행'에서 "경험 많은 비행사는 안개 속에서/시계비행이 불가능한 상황에서/계기판의 수치만 보고도 비행을 편안히 할 수 있지요."라고 했다. 현재의 경제 상황은 전 세계적으로 '시계 제로'다. 그럼에도 성장하는 애터미의 원동력은 회원이다. 애터미 회원들이 보아야 할 계기판은 다름 아닌 자신의 열정과 꿈 그리고 비전이다. 박한길 회장은 "'Make Imperial'의 비전이 여러분을 임페리얼마스터로 만들어 줄 것"이라며 "'내가 너를 임페리얼마스터로 만들어 주고 나도 임페리얼마스터가 되겠다'고 선언"하라고 강조했다.

지난 2022년부터 이어진 ACTS 프로젝트는 시간이 흐를수록 글로벌 애터미의 성장시스템으로 확고히 자리잡아 나가고 있다. 특히 박한길 회장의 솔선수범하는 ACTS 프로젝트에 리더 회원들도 적극 동참하며 스스로 제심합력의 모범이 되고 있다. 9명의 임페리얼마스터를 포함해 총 51명의 리더 회원들이 121회의 석세스아카데미와 7회의 원데이 세미나 등 모두 128회의 ACTS 지원 세미나에서, 파트너 회원들의 성공을 위하여 자신만의 비즈니스 노하우와 스킬을 아낌없이 공유했다.

리더 회원들의 노고는 그대로 해외 법인들의 성장으로 이어졌다. 11월까지 해외 법인의 총매출액은 1조 1,100억 여 원으로 전년 같은 기간에 비해 10% 이상 늘어났다. 내로라하는 글로벌 직접판매 기업들이 올 3분기까지 뒷걸음질 일색이라는 점과 비교하면 애터미의 성장이 의미하는 바는 확실하다. ACTS 프로젝트가 애터미 회원의 역량을 최대한 이끌어 내면서 경기 흐름이나 경제 상황 등 외부 여건의 영향을 최소화한다는 것이다. ACTS 프로젝트 담당자는 "ACTS 프로젝트는 글로벌 애터미의 모든 회원과 임직원이 손을 맞잡고 꿈과 비전을 향해 함께 달려가는 프로젝트"라며 "박한길 회장을 구심점으로 회원과 임직원의 제심합력으로 지속 가능한 애터미를 만들어 가는 것"이라고 말했다.

10월 콜롬비아 석세스아카데미



9월 카자흐스탄 석세스아카데미



10월 브라질 석세스아카데미



GLOBAL
ATOMY NEWS

빛나는 꿈을 현실로 만들어 가는
애터미의 노력과 열정을 소개합니다.

애터미 노니, 차세대 세계일류상품에 선정

지난 11월 19일, 잠실 롯데호텔월드에서 열린 2024년 세계일류상품 인증서 수여식에서 '애터미 오롯이 담은 유기농 발효노니(이하 애터미 노니)'가 산업통상자원부로부터 '2024년도 차세대 세계일류상품'으로 선정됐다. 차세대 세계일류상품이란 향후 7년 이내 세계시장 점유율 5위 이내 및 5% 이상에 들 것으로 기대되는 상품이다.

애터미 노니는 효능이 입증되고 안전성이 보장된 'Morinda Citrifolia(모린다 시트리폴리아)' 품종을 사용했으며, 좋은 유효성분을 소화, 흡수가 잘될 수 있도록 애터미 7종 복합유산균 'AON1805'를 투입해 약 1,440시간 동안 발효시킨 제품이다. 원재료인 노니는 인도네시아에 설립된 애터미 전용 유기농 농장에서 엄격한 품질 관리를 거친 노니만 사용, 유기가공식품 인증을 받았다. 특히 달콤하지만 GI지수가 낮고 각종 미네랄이 풍부한 천연당인 유기농 코코넛슈가와 항산화 성분이 풍부한 '깔라만시(Calamansi)'를 사용해 맛을 개선했다.



애터미 중국, 온라인 재판매 단속

애터미 중국이 '온라인 재판매'에 칼을 빼 들었다. 애터미 중국은 최근 애터미의 상표권을 침해하여 소비자 혼란을 야기하고, 불공정 경쟁을 유발했다는 이유로 온라인 매장을 상대로 소송을 제기했다. 그 결과 산둥성 페이현 인민법원은 애터미 상표권에 대한 침해 중단 및 40,000위안(약 770만 원)의 손해 배상 명령을 내렸다.

해당 온라인 매장은 '애터미', '헤모힘' 등의 상표를 무단 사용했을 뿐만 아니라, 제품의 바코드를 제거해 판매하고 있었다. 헤모힘 외에도 프로바이오틱스와 홍경천 밀크시슬 등의 제품도 바코드가 지워진 채 판매되고 있었다. 애터미 중국은 바코드가 제거된 채 판매하는 것은 중국 법률을 위반하는 것임을 강조했다. 애터미 중국 상품 담당자는 "제품에 바코드가 없으면 정품으로 인정받을 수 없다."라며 "애터미 중국은 '원칙중심' 문화를 견지하며 모든 판매원에게 법규와 영업 강령을 준수하길 당부하고 있다."라고 밝혔다.



애터미, 헤모힘 등 자사 건기식 수출 사례 공유

지난 11월 29일, 한국건강기능식품협회(회장 정명수)가 주최한 2024 건강기능식품 수출 전략 세미나에서 애터미가 자사의 건강기능식품 수출 사례를 공유했다. 이번 세미나는 협회 회원사 및 임직원 110명이 참석했다.

이날 애터미는 헤모힘, 친생유산균, 바이탈컬러비타민C 등 자사의 대표적인 건기식이 글로벌 경쟁력을 가질 수 있었던 이유로 글로벌 수준의 품질 관리, 수출 대상 국가에 타기팅된 전략, GSGS(Global Sourcing Global Sales)를 통한 국내외 통합 제품 운영 등을 들었다. 김순정 애터미 글로벌상품브랜딩 헬스케어 팀장은 "애터미의 수출 전략 가운데 가장 중요한 것은 바로 더 좋은 제품을 더 합리적인 가격에 공급하는 것"이라며 "그러한 전제 아래, 수출국에 맞는 제품 유형을 선정하고 있다."라고 밝혔다.



앱솔루트 셀랙티브 스킨케어, 누적 매출 1조 돌파

'앱솔루트 셀랙티브 스킨케어'가 누적 매출액 1조 원을 넘어섰다. 앱솔루트 셀랙티브는 제약 기술을 기반으로 하여, 뛰어난 전달 기술과 소재 기술의 융합으로 탄생한 프리미엄급 화장품이다. 특허기술대상 세종대왕상을 비롯해 IR52 장영실상, NEP 인증, 차세대 세계 일류 상품 선정 등 화장품 업계 최초로 쿼드러플 크라운을 달성한 바 있다. 특히 국내 네트워크마케팅 업계에서 가장 잘 팔리는 화장품으로 유명하다. 공정거래위원회의 자료에 따르면 애터미 앱솔루트 셀랙티브 스킨케어는 2019년부터 2023년까지 5년 연속 네트워크마케팅 업계 화장품 판매 1위를 차지했다. 현재 앱솔루트 셀랙티브 스킨케어는 전 세계 27개국에서 판매되고 있다.



헤모힘 브랜드북 출간



같은 공간에 머물렀는데 왜 누구는 감기에 걸리고 또 다른 누구는 괜찮은 것일까? 수두는 한 번 앓고 나면 다시 감염되지 않는데, 왜 감기는 자꾸 걸리는 것일까? 예방접종을 하면 독감을 피할 수 있는 이유는 무엇일까? 며칠 푹 쉬기만 해도 감기가 저절로 낫는 이유는 무엇일까? 이 모든 질문에 대한 해답은 면역(免疫)이 쥐고 있다.

국내 1호 면역기능 개선 개별인정형 건강기능식품 '헤모힘'. 1997년 한국원자력연구소 식품생명공학연구팀의 국책 프로젝트 결과물은 50억 원의 연구비를 투자하고, 10여 년이라는 세월이 지나서야 우리 손에 쥐어졌다. '면역기능 개선에 도움을 줄 수 있습니다.'라는 한 문장을 위한 여정이었다.

단순명료한 한 줄이지만, 이 문구를 넣기까지의 과정은 녹록지 않았다. 한국원자력연구원 식품생명공학연구팀이 개발하고 콜마비앤에이치에서 생산하는 새로운 식물복합조성물 '헤모힘 당귀등 혼합추출물'의 탄생 배경과 연구 과정 이야기를 개발자 인터뷰를 통해 들어본다. 또한 과거와 현재를 통해 살펴본 헤모힘의 과제는 무엇인지, 우리 앞에 펼쳐질 또 다른 미래를 살펴보자. 헤모힘 브랜드북(펴낸이:한국경제매거진)은 12월 12일 교보, YES24, 알라딘 등 온라인 서점을 통해 만나볼 수 있다.

애터미 중국, '제1회 연태 자선 명단'에서 '최애기업상' 수상

애터미 중국은 연태시가 주관하는 제1회 '연태 자선 명단'에서 대상인 '最具爱心企业奖(가장 사랑이 넘치는 기업상)'을 수상했다. 올해 처음 마련된 '연태 자선 명단'은 연태시 및 전국 자선 분야에서 뛰어난 공헌을 한 모범적인 인물과 단체를 표창함으로써 자선활동을 장려하기 위해 마련됐다. 애터미 중국은 자선 분야에서 뛰어난 성과를 통해 '사랑이 넘치는 기업 20강'에 들었으며, 최종적으로 '가장 사랑이 넘치는 기업'으로 선정되는 영예를 안았다. 애터미 중국 자선활동 담당자는 "애터미 중국은 다양한 자선활동을 통해 강한 사회적 책임감을 보여주었다."라며 "앞으로도 더 많은 사람들에게 따뜻함과 희망을 전하고, 사회에 긍정적인 에너지와 사랑을 전달하며, 공익 자선을 가장 중시하는 선한 기업이 될 것"이라고 말했다.



후원수당 지급기준 변경과 공지

Q 세미-세일즈 프로모션이 변경된다는 내용의 문자를 받았습니다. 왜 이런 문자를 회원들에게 보내는 건가요?





A 후원수당의 산정 및 지급 기준이 달라질 경우 3개월 이전에 다단계판매원에게 전자우편이나 문자메세지를 이용해 통지를 해야 합니다. 또한 개별 통지가 불가능한 판매원에 대해 사보에 게재하거나 1개월 이상 홈페이지에 게재해야 합니다.

* 애터미 회원들이 고객행복센터를 통해 문의한 사항 중 일부 내용을 발췌해 칼럼을 작성하고 있습니다.

다단계판매업자의 등록 사항

다단계판매업자는 방문판매법에 따른 요건을 갖추어야 등록이 가능하다. 즉 다단계판매업자는 상호·주소·전화번호 및 전자우편주소 등을 적은 신청서, 자본금이 3억 원 이상으로서 대통령령으로 정하는 규모 이상임을 증명하는 서류, 소비자 피해보상보험계약 등의 체결 증명서류, 후원수당의 산정 및 지급 기준에 관한 서류, 재고관리, 후원수당 지급 등 판매의 방법에 관한 사항을 적은 서류, 다단계판매자의 신원을 확인하기 위하여 필요한 사항으로서 총리령으로 정하는 서류를 갖추어 공정거래위원회 또는 시·도지사에게 등록하여야 한다. 즉 일반적인 회사 설립 및 영업을 위해 필요한 서류나 요건과 비교하여, 다단계판매업자의 경우 그 요건을 굉장히 까다롭게 정해 놓은 것을 알 수 있다. 과거 많은 소비자 피해를 양산했던 불법 피라미드업체의 진입 자체를 막고, 어느 정도 규모를 갖춘 회사만 다단계판매업을 할 수 있도록 일종의 허들을 마련해 둔 것으로 이해하면 될 것이다.

등록에 필요한 사항 중 다단계판매원들의 수익과 직접적으로 관련된 것이 바로 후원수당의 산정 및 지급 기준이다. 다단계판매원들이 다단계판매업을 하기 위해서는 어느 다단계판매업자를 통해 사업을 진행할지 선택해야 한다. 백여 개가 넘는 다단계판매업자 중 한 군데를 선택하여 결정하기 위해 고려할 요소들은 사람마다 다양할 수 있다. 제품의 품질과 가격, 회사의 시스템 등을 보고 다단계판매업을 시작할 수 있지만, 본격적으로 다단계판매업을 하고자 하는 사람들이 가장 중요하게 생각하는 것은 바로 본인이 이 사업을 통해서 어떻게, 얼마나 많은 수익이 발생할 수 있을지에 대한 것이다. 다단계판매업자들은 사전에 후원수당과 관련된 기준을 정해 놓고, 다단계판매원들이 다단계판매업자들 중 하나를 선택하여 사업을 시작할 수 있도록 하고 있다. 다단계판매원들은 다단계판매업자의 제품이나 사업 시스템뿐만 아니라 후원수당의 산정 및 지급 기준까지 꼼꼼히 살펴본 후 특정 다단계판매업자를 선택하여 사업을 시작하게 된다.

후원수당의 산정 및 지급 기준에 대한 변경 절차

다단계판매업자는 급격하게 변화하는 시장 상황에 따라 후원수당의 산정 및 지급 기준을 변경해야 하는 상황이 발생할 수 있다. 그렇지만 후원수당과 관련된 사항은 다단계판매원들에게 매우 중요하고 민감한 사항이기 때문에, 이에 대한 변경을 아무런 제한 없이 인정할 경우 다단계판매원들의 사업에 불측의 피해가 발생할 수 있다. 방문판매법에서는 이러한 점을 고려하여 시행령을 통해 후원수당 관련 기준의 변경 절차를 규정해 놓았다.

> **※ 방문판매 등에 관한 법률 시행령 제28조(후원수당 산정 및 지급 기준의 변경)**
>
> ① 후원수당의 산정 및 지급 기준을 변경하려는 경우에는 변경할 기준, 변경 사유 및 적용일을 명시하여 현행 후원수당의 산정 및 지급 기준과 함께 그 적용일 3개월 이전에 다단계판매원에게 통지(전자우편 또는 휴대전화 문자메시지를 이용한 통지를 포함한다)하여야 한다.
>
> ③ 제1항에 따른 통지를 할 경우 주소 불명 등의 사유로 개별 통지가 불가능한 다단계판매원 또는 후원방문판매원에 대해서는 제1항에 따른 통지 사항을 사보(社報)에 게재하거나 1개월 이상의 기간 동안 홈페이지에 게시함으로써 제1항에 따른 통지를 갈음할 수 있다.

변경 절차가 갖는 의미

다단계판매업 등록 시 제출한 사항이 변경된 경우, 후원수당의 산정 및 지급 기준이 변경된 경우를 제외한 변경 사항은 모두 발생한 날부터 15일 이내에 신고해야 한다. 후원수당의 산정 및 지급 기준이 달라질 경우에는 3개월 이전에 다단계판매원에게 통지하여야 한다는 점이다. 그렇다면 3개월 전 다단계판매원에게 변경 사항에 대해서 통지하게 한 취지는 무엇일까? 후원수당과 관련된 사항은 다단계판매원이 다단계판매를 통해 어떻게 수익을 창출할 것인지와 직접 연결되는 사항이다. 다단계판매업자는 다단계판매원의 수익에 직접 영향을 줄 수 있는 변경 사항을 다단계판매원에게 미리 알려주고, 다단계판매원은 3개월이라는 시간 동안 변경된 후원수당 관련 기준을 가지고 해당 다단계판매업자와 사업을 계속 진행할 것인지를 충분히 고민하고 검토하게 된다. 만약 이 기간 동안 다단계판매원이 더 이상 사업을 할 수 없다고 판단한다면 방문판매법에서 다단계판매원에게 3개월의 청약 철회 기간을 부여하고 있으므로 청약 철회를 통해 재고를 처리하고 사업을 정리할 수 있다.

사업에 대한 올바른 판단의 기준

요즘 사람들은 광고성 문자를 비롯하여 본인의 의사와 상관없이 수많은 일방적인 문자나 메시지에 노출되어 있다. 그래서 다단계판매업자가 후원수당과 관련한 변경 사항을 다단계판매원에게 알리는 문자에도 불만을 가지고 항의하는 회원들이 종종 있다. 앞서 언급한 것처럼 후원수당과 관련된 사항은 다단계판매원에게는 사업과 관련하여 그 어떤 것보다도 중요한 사항이다. 그러므로 변경되는 사항이 무엇인지, 이로 인하여 본인의 사업에 미치는 영향은 무엇인지 꼼꼼하게 살펴보아야 한다. 다단계판매를 본격적으로 진행하고 있는 판매원이라면 3개월 전 통지의 의미를 확실히 인식하고, 해당 문자 통지가 본인 사업에 얼마나 중요한 것인지를 깨달아야 한다.

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



목표 달성을 위한 효과적인 경영관리 사이클





사관학교 등 장교 양성 교육기관에서 장교가 되기 위한 군사교육을 받을 때 독도법(讀圖法)이라는 과목이 있다. 독도법이란 문자 그대로 지도를 읽는 방법이다. 훈련 담당 교관이 지도상의 좌표를 주고 해당 지점을 점령하도록 하는 훈련이다. 훈련생들이 받는 것은 군사지도와 나침반뿐이다. 이 훈련은 주간뿐만 아니라 야간에도 한다. 그러면 해당 지점을 찾아가는 데 있어 가장 먼저 알아야 할 것이 무엇일까? 바로 자신이 있는 지점의 좌표이다. 내가 지금 어디 있는지를 알아야 나침판을 사용해서 어떤 방향으로 얼마나 가면 목표에 도달하게 되는가를 알아낼 수 있다. 자신의 위치를 알지도 못한 채 나침판이 가리키는 쪽으로 간다면 목표 지점은 결코 찾아갈 수 없다. 왜냐하면 자신의 위치는 움직임에 따라 계속 변하기 때문이다.

애터미 사업은 마치 지도와 나침반만 들고 자신이 달성하고자 하는 비전과 목표라는 미지의 지점을 찾아가는 것과 같다. 비전과 목표는 나 자신(팀)을 이르고자 하는 지점으로 안내해 주는 지도이자 나침반(羅針盤)이다. 미래는 불확실하다. 불확실한 미래지만 정확한 지도와 나침반만 있으면 우리는 불확실성을 크게 낮출 수 있다.

전통적으로 경영학에서 성공적인 비즈니스를 위해 적용하는 경영관리 사이클이 있다. 바로 플랜(Plan)-두(Do)-시(See)라고 하는 사이클이며, 이를 간단히 PDS 사이클이라 한다. 플랜은 계획을 세우는 것이다. 비즈니스를 하기 위해서는 먼저 비전과 목표가 있어야 한다. 개인이든 팀이든 마찬가지다.

애터미 사업은 법적으로나 실질적으로나 개인 사업이다. 우리가 업무의 효율성을 위하여 팀과 라인을 이루고 제심합력하여 일을 하고 있으나, 아무도 강제하는 사람은 없다. 이는 곧 자신이 사장이고 사원이며, 기획실장이면서 영업부장이라는 뜻이다. 따라서 계획을 세워 주는 사람 따로, 실행하는 사람 따로 있는 게 아니라 모든 걸 자신이 손수 한다. 즉 계획을 세우고 실행하며, 결과를 검토하는 일까지 모두 자신의 책임이다.

먼저 계획(plan) 단계에서는 단기, 중기, 장기로 나누어 비즈니스의 목표와 전략을 수립한다. 계획은 노트에 꼼꼼하게 수립하는 경우도 있고 염두 판단을 하는 경우도 있을 것이나, 이 세상에 완벽한 계획은 없다. 일단 자신이 달성하고자 하는 목표를 결정했다면, 다음으로는 그 목표를 달성하기 위한 전략을 수립해야 한다.

염두 판단이든 면밀한 계획이든 일단 목표에 접근하는 전략이 수립되었다면, 즉각 실행(Do)에 들어가야 한다. PDS 사이클의 핵심은 실행이다. 아무리 계획이 훌륭하다 해도 실행하지 않으면 아무런 쓸모가 없다. 실행을 해 봐야 계획이 잘 되었는지 수정해야 할지, 실행 과정에서 부딪치는 문제는 어떻게 해결할 것인지에 대한 대책이 나오게 된다. 이런 활동이 바로 PDS 사이클에서 검토(See) 과정이다.

PDS 사이클에서 실행은 모든 것을 우선한다. 실행이 뒤따르지 않는 계획은 무용지물이다. 어제의 실행이 오늘의 나이듯이, 오늘 실행의 결과가 내일이라는 미래의 내 모습이 된다. 내가 실현하고자 하는 비전과 목표도 작은 실행이 누적되어 나타난 결과이지, 단번에 뚝딱 이루어지는 것이 아니다.

피터 드러커와 함께 현대경영학의 아버지로 불리는 톰 피터스(Tom Peters)는 PDS 사이클을 준비(Ready)-조준(Aim)-사격(Fire)으로 나눈다. 톰 피터스는 그의 <초우량 기업의 조건>이라는 저서와 인터뷰에서 이렇게 말한다.

"1970년대까지 이른바 'GM 시대'에는 '준비-조준-사격'이 경영 공식이었고, 1980년대 이후 '마이크로소프트 시대'에선 '준비-사격-조준'이 공식이었다. 이는 아이디어를 먼저 실행한 뒤, 오차를 조정해 원래 목표에 정확하게 도달한다는 뜻이다. 그런데 2000년대 이후 '구글 시대'는 한발 더 나아가 '사격-사격-사격'이 대세다. 그만큼 신속한 실행이 중요하다. 지혜로운 무관심보단 열정적인 실수가 더 낫다. 신속한 승리가 가장 좋겠지만, 거기에 도달하려면 신속한 실패가 필요하다. 요약하자면 그건 실행력이다. 매일 뭔가 하나만이라도 하기 망설여지는 일을 과감히 해 보라."

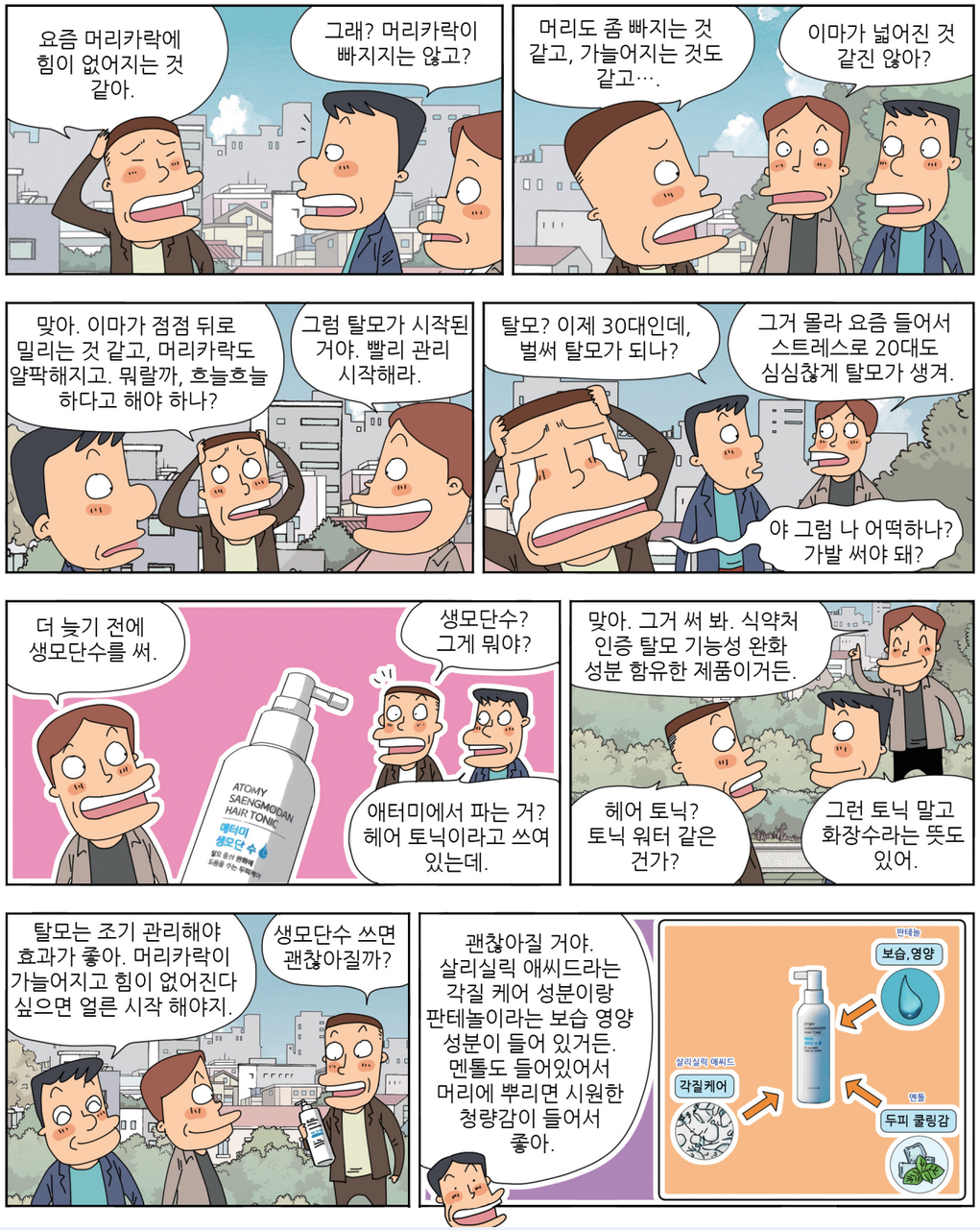
다시 지도와 나침반을 들고 목표 지점을 찾아가는 독도법을 생각해 보자. 지도와 나침반은 방향만을 제시할 뿐 실행 과정에서 어떤 장애물이 나타날지는 확실히 알 수 없다. 실제로 우리가 지도와 나침반을 가지고 목표 지점을 찾아가다 보면 무수한 장애물들이 나타난다. 도섭(徒涉)이 어려운 하천, 낭떠러지, 뱀과 독충이 우글거리는 늪지대, 방향을 알 수 없는 정글 등이 수시로 나타난다. 이런 장애물들을 만날 때 해결 방안을 찾지 못하면 앞으로 전진할 수가 없다. 애터미 비즈니스도 마찬가지다. 목표에 접근하는 과정에서 장애물을 만나면 이를 극복하는 방법을 강구해야 하는데, 이런 과정에서 마음공부, 미리공부, 몸공부를 하게 되고 역량이 증진된다.

톰 피터스는 그의 저서에서 기업 경영 불변의 원칙 8가지를 제시하면서, 첫 번째로 '실행을 중요시하라'고 강조한다. 실험하지 않으면 아무것도 배울 수 없는 과학의 경우처럼, 비즈니스에서도 '시도, 실패, 그리고 재시도' 하는 과정 없이는 아무것도 배울 수 없다고 말하면서. 아무리 많은 분석과 시장 조사도 실행의 힘을 넘을 순 없다고 단언한다. 현대 사회에서 성공적인 비즈니스 경영의 핵심은 '실행'임을 명심하자.

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



애터미 생모단수

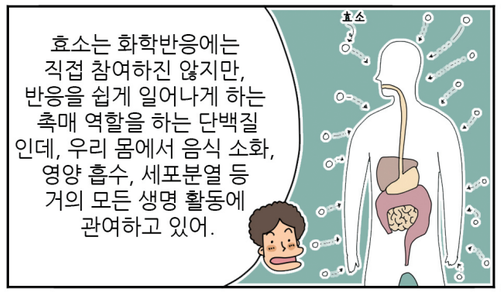

요즘 머리카락에 힘이 없어지는 것 같아.
그래? 머리카락이 빠지지는 않고?
머리도 좀 빠지는 것 같고, 가늘어지는 것도 같고….
이마가 넓어진 것 같진 않아?
맞아. 이마가 점점 뒤로 밀리는 것 같고, 머리카락도 얄팍해지고. 뭐랄까, 흐늘흐늘 하다고 해야 하나?
그럼 탈모가 시작된 거야. 빨리 관리 시작해라.
탈모? 이제 30대인데, 벌써 탈모가 되나?
그거 몰라 요즘 들어서 스트레스로 20대도 심심찮게 탈모가 생겨.
야 그럼 나 어떡하나? 가발 써야 돼?
더 늦기 전에 생모단수를 써.
생모단수? 그게 뭐야?
ATOMY SAENGMODAN HAIR TONIC
애터미 생모단수
애터미에서 파는 거? 헤어 토닉이라고 쓰여 있는데.
맞아. 그거 써 봐. 식약처 인증 탈모 기능성 완화 성분 함유한 제품이거든.
헤어 토닉? 토닉 워터 같은 건가?
그런 토닉 말고 화장수라는 뜻도 있어.
탈모는 조기 관리해야 효과가 좋아. 머리카락이 가늘어지고 힘이 없어진다 싶으면 얼른 시작 해야지.
생모단수 쓰면 괜찮아질까?
괜찮아질 거야. 살리실릭 애씨드라는 각질 케어 성분이랑 판테놀이라는 보습 영양 성분이 들어 있거든. 멘톨도 들어있어서 머리에 뿌리면 시원한 청량감이 들어서 좋아.
판테놀
보습,영양
살리실릭 애씨드
각질케어
멘톨
두피 쿨링감


그리고 루트 바이탈 두피 앰플도 함께 사용하는 걸 추천해.
루트 바이탈? 뿌리의 활력?
루트 바이탈은 두피 환경을 건강하게 케어하는 성분인 루트 바이탈 코드를 고민 부위에 정확히 전달하는 기술인 루트 바이탈 테크놀로지를 총칭하는 애터미만의 두피케어 솔루션 브랜드야.
Atomy Root Vital Shampoo
Atomy Root Vital Scalp&Hair Pack
자, 봐봐. 건강한 두피에서 선별한 두피 케어 마이크로바이옴인 '스마트바이옴™'으로 두피 환경을 건강하게 케어해 준대.
약해진 두피
스마트 바이옴
건강한 두피
머리카락이 많이 빠지거나 비듬이 있을 때도 루트 바이탈 헤어케어가 좋아.
말이야 다 그렇지. 써 보기 전에는 알 수가 있나.
한번 써 보기나 하셔. 애터미 제품인데!
너 애터미 몰라? 헤모힘이라고 저번에 부모님 드린다고 사달라고 했잖아.
HEMO HIM
아 그 헤모힘. 정말 좋아 하시더라고. 생모단수랑 루트 바이탈 앰플? 그건 어디서 사?
애터미 가입해.
그래. 이제 가입해라. 헤모힘도 사고 생모단수도 사고. 그러다 보면 용돈벌이는 될 걸.
너희 둘은? 가입했어?
당연한 것 아냐? 이제 좀 있으면 판매사 된다.
나도 가입했어. 지금 열심히 공부하는 중이야.
그래? 알았어. 나도 이참에 가입하고 헤어 관리나 제대로 해야겠다.
얘가 모처럼 옳은 소릴 하네. 그럼 이제 우린 애터미 삼총사가 되는 건가?
하
하
하

애터미 파인자임


어디 보자…파인자임? 비타민인가?
파인자임? 비타민 아냐. 효소야.

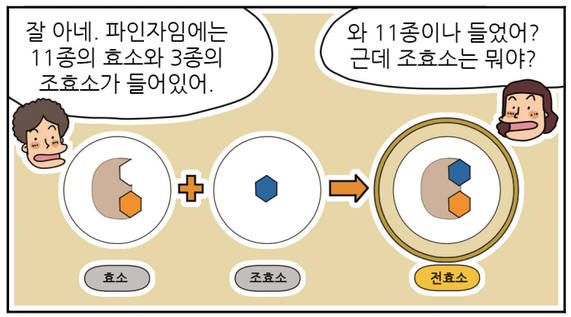

효소? 이스트나 누룩곰팡이 같은 건가? 발효하는데 들어가는.
아니. 그건 효모고. 효소랑은 다른 거야.
엄마, 효소가 뭐야?


효소는 화학반응에는 직접 참여하진 않지만, 반응을 쉽게 일어나게 하는 촉매 역할을 하는 단백질인데, 우리 몸에서 음식 소화, 영양 흡수, 세포분열 등 거의 모든 생명 활동에 관여하고 있어.
효소

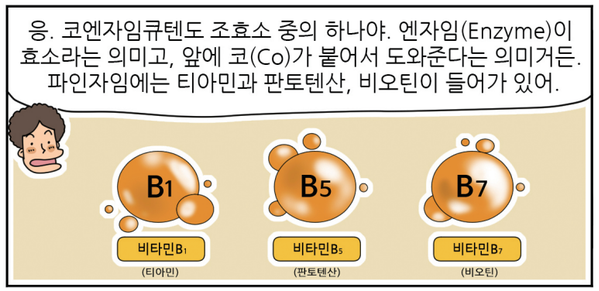

와~ 되게 바쁘겠다. 소화도 시켜주고, 영양분 흡수해 주고, 거기에 세포 분열까지 도와주려면.
그러게. 이거 효소가 없으면 아무리 영양소를 섭취해도 소화 흡수가 잘 안 되겠네?

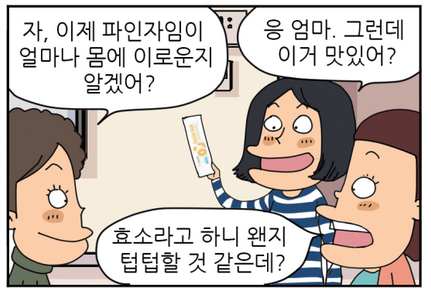

그러니까 파인자임이 필요한 것이지.
아하 파인자임을 먹으면 효소가 공급되니까
소화 흡수가 잘 된다는 거네.


기본적으로 효소는 우리 몸에서 합성하지만, 시간이 흐를수록, 나이가 들수록 줄어들어.
그러니까 파인자임으로 줄어드는 걸 보충하는 것이 좋다는 거지.


잘 아네. 파인자임에는 11종의 효소와 3종의 조효소가 들어있어.
와 11종이나 들었어? 근데 조효소는 뭐야?
효소
조효소
전효소


효소를 도와주는 거겠지.
코엔자임이라고 들어 봤어?
코엔자임… 큐텐?


응. 코엔자임큐텐도 조효소 중의 하나야. 엔자임(Enzyme)이 효소라는 의미고, 앞에 코(Co)가 붙어서 도와준다는 의미거든. 파인자임에는 티아민과 판토텐산, 비오틴이 들어가 있어.
B1
비타민B1
(티아민)
B5
비타민B5
(판토텐산)
B7
비타민B7
(비오틴)


자, 이제 파인자임이 얼마나 몸에 이로운지 알겠어?
응 엄마. 그런데 이거 맛있어?
효소라고 하니 왠지 텁텁할 것 같은데?

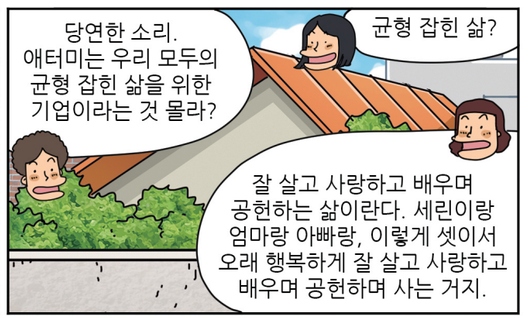

세린이가 좋아할 만한 맛인데. 파인애플 추출물이랑 파파야 추출물이 들어갔거든.
맛있는데.
정말?


에구. 맛이 문제냐? 에드워드 하웰 박사라고 50년 동안 효소를 연구한 사람이 있거든. 그 사람이 효소가 인간의 질병과 수명에 결정적인 영향을 미친다.
그 정도로 효소가 중요한 것이었어?


와 그러면 파인자임을 먹으면 건강하게 오래 사는 거야?
건강하고 오래 사는 데 도움을 주는 거지. 균형 잡힌 운동과 식단이 먼저야.


그럼, 이제 나 맨날 햄버거 먹어도 돼?
그리고 너처럼 맨날 햄버거를 먹는 애들이나 아빠처럼 빵이랑 면을 좋아하는 사람들은 꼭 먹는 게 좋아.
그건 아니지. 건강을 위해서 인스턴트는 줄이는 게 맞지.


피이~
당신도 라면이나 치킨 같은 정크 식품을 줄여야 돼. 파인자임은 건강한 식생활을 돕는 역할이니까.
애터미 때문에 졸지에 우리 가족 식단이 건강식으로 바뀌게 생겼네.


당연한 소리. 애터미는 우리 모두의 균형 잡힌 삶을 위한 기업이라는 것 몰라?
균형 잡힌 삶?
잘 살고 사랑하고 배우며 공헌하는 삶이란다. 세린이랑 엄마랑 아빠랑, 이렇게 셋이서 오래 행복하게 잘 살고 사랑하고 배우며 공헌하며 사는 거지.

애터미 매거진 수필 공모전

매거진 회원 수필 코너의 주인공을 찾습니다!

애터미와 함께 울고~웃고!
이꼴 저꼴 별꼴 다 봤었던
감동적인 사연을 기다립니다.

주 제 애터미와 관련된 자유 주제

대 상 애터미 회원 누구나

방 법
- **분량** : 공백 포함 2500자 내외
- **파일 형식** : 한글, MS워드
- **접수** : atomysori@atomypark.com으로 메일 송부
  * 메일 접수 시 제목에 [매거진 수필] 말머리 포함

상 품 회원 수필로 게재될 경우 **애터미 신제품** 증정



함께 만들어요 애터미 매거진

이런 기사 있으면 좋겠다! 애터미가 만들어주면 좋겠다!
매거진 기사 콘텐츠를 자유롭게 제안해주세요.

이벤트
참여하러 가기

주 제 제품, 인터뷰, 트렌드분석 등 다양한 기사 콘텐츠

대 상 오른쪽 QR코드를 스캔한 후 원하는 주제와 내용을 기입

상 품 실제 기사화가 될 경우 **애터미 신제품** 증정



GLOBAL CONTACTS

www.atomy.com

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

KOREA
shop.atomy.com
TEL 1544-8580
FAX 02-888-4802
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 +81-03-6705-8640
E-MAIL atomy_jp@atomypark.com

CANADA
www.atomy.com/ca
E-MAIL atomy_ca@atomypark.com

TAIWAN
www.atomy.com/tw
TEL +886-0800-586-685
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 +855 -(0)23-922-111
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 +603-2718-7000
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 atomyau_cs@atomypark.com

INDONESIA
www.atomy.com/id
TEL +62-08001503098
E-MAIL atomy_id@atomypark.com

RUSSIA
www.atomy.ru/ru
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+57-601-4897928
EE-MAIL atomy_co@atomypark.com

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

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

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

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

UNITED KINGDOM
www.atomy.uk/uk
TEL +44-(0)20-3878-4522
E-MAIL atomy_uk@atomypark.com

KAZAKHSTAN
www.atomy.kz/kz
TEL +7-(727) 347-01-64
E-MAIL atomy_kz@atomypark.com

KYRGYZSTAN
www.atomy.kg/kg
TEL +996-0(312) 97-57-22
E-MAIL atomy_kg@atomypark.com

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

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

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

EUROPE
shop.atomy.com/eu
TEL +49-6196-9233-046
E-MAIL atomy_eu@atomypark.com

퍼스널 컬러에 맞춘 컬러 구성으로
나만의 무드를 더욱 완벽하게

아델리카 무드 온 아이 팔레트

adelica MOOD ON EYE PALETTE



로즈 로맨스(ROSE ROMANCE)

어텀 브리즈(AUTUMN BREEZE)