

## 전구동보, 중진기고

全球同步, 重振旗鼓

# 重振旗鼓

다시 펼쳐 일어나 깃발을 세우고 북을 울리자



### COVER STORY

전구동보 중진기고 Re-Jump 2023!!!

### PRODUCT

새출발을 위한 애터미의 제안

### FIELD

전구동보! 2023 몽상 투어 개시  
석세스아카데미 동행취재

### TREND

유로모니터 2023 소비자 트렌드

# àdelica

## GLOSS TINT

투명하게 차오르는 고밀착 광채 코팅  
끈적임 없이 오랫동안 선명한 발색

애틀미 아델리카 글로스 틴트

0.14 FL. OZ. 4 mL



## CONTENTS

SPRING | 2023 | Vol. 26

04	FOUNDER & CHAIRMAN'S MESSAGE	전구동보(全球同步), 중진기고(重振旗鼓)   박한길 애틀미 회장
06	COVER STORY	전구동보 중진기고 RE-JUMP 2023!!!
14	FIELD ❶	석세스아카데미, 성공의 확산 공유하며 힘 얻는 곳
18	TREND	유로모니터 2023 소비자 트렌드
20	FIELD ❷	전구동보(全球同步)! 2023 몽상 투어 개시
22	INTERVIEW ❶	"스물 다섯, 애틀미 최연소 로열마스터가 되었죠!" 권유리 로열마스터
24	INTERVIEW ❷	"네트워크마케팅 20년 베테랑, 애틀미와 한국에 매료되다" 멕시코 LUIS JOEL 샤론로즈마스터
26	FIELD ❸	GSMC, 성공의 첫 관문 세일즈마스터 달성을 지원하다
28	PRODUCT	'새로운 출발'에 대하여
30	PRODUCT ❶	봄 다이어트 실천을 위한 이너뷰티
32	PRODUCT ❷	봄 건강을 위한 프로틴 이온워터
33	PRODUCT ❸	답답하고 칼칼한 날, 애틀미 오롯이 담은 '배도라지앤모과'
34	PRODUCT ❹	화사한 봄, 블링블링 분위기 여신 되는 방법
38	PRODUCT ❺	아름다움을 케어하는 뷰티 전문가로! BEAUTY CARE ACADEMY
42	PRODUCT ❻	공간별 봄맞이 대청소 가이드
44	PRODUCT ❼	새봄! 집안일이 즐거워지는 마법 1탄
45	PRODUCT ❽	새봄! 집안일이 즐거워지는 마법 2탄
46	GLOBAL ATOMY NEWS	글로벌 애틀미 뉴스
48	MEMBER ESSAY	도약을 꿈꾸는 길에서 애틀미를 만나다 허인지 다이아몬드마스터
50	COLUMN ❶	'소프트 스킨'이 경쟁력이다 이성연 경제학 박사
52	COLUMN ❷	변칙적 사업 진행과 유인행위 오승유 변호사
54	CARTOON	임승택 임페리얼마스터
58	WORD PUZZLE	워드퍼즐



### 애틀미 매거진 회원 수필 상시 공모

애틀미와 함께 하며  
이끌 저끌 별끌 다  
봤었던 여러분의 사연을  
기다립니다.

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

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



# 전구동보(全球同步), 중진기고(重振旗鼓)

전 세계 애터미 회원 여러분, 이제 때가 되었습니다. 여러분 자신과 파트너, 그리고 모든 애터미인들의 성공을 위해 우리 모두 함께 펼쳐 일어나 북을 울리고 깃발을 높이 드십시오. 지난 3년간 우리의 발길을 늦추게 만들었던 COVID-19도 결국 그 끝을 보이고 있습니다. 드디어 우리 애터미 회원들이 온라인과 오프라인을 겸비하며 마음껏 날아오를 때가 된 것입니다. 지난 1월, 석세스아카데미에 서처럼 전 세계 26개 애터미 법인의 모든 임직원들도, 지구상에 있는 모든 애터미 회원 여러분의 성공을 위해 진군의 북소리를 울리며 깃발을 높이 들고(重振旗鼓), 한마음 한뜻으로 발맞춰 나아갈 것(全球同步)입니다.

‘전구동보 중진기고’, 애터미의 2023년을 관통하는 사자성어입니다. ‘전구동보’란 지금까지 한국에서 시작하고 글로벌에서 따라 했다면, 이제는 한국과 글로벌이 동시에 시작하는 것입니다. 제품출시도 개발단계부터 동시에 추진해서, 해외법인에서 동시에 출시할 수 있도록 해 나가겠다는 의지의 표현입니다. 또 여기에는 전 세계 모든 회원이 발맞춰 나간다는 뜻도 들어 있습니다. 그리고 ‘중진기고’, 다시 펼쳐 일어나 깃발을 세우고 북을 울린다는 의미입니다.

이제는 엔데믹입니다. 우리의 마음과 몸은 연결되어 있습니다. 따라서 몸을 움직이면 마음도 따라 움직입니다. 오프라인과 온라인도 마찬가지로입니다. 오프라인이 활성화되면 온라인도 확장되기 마련입니다. 우리에게서 생각만 해도 심장박동이 뛸 만큼 간절한 꿈이 있습니다. 파트너들을 만나고, 새로운 사람과의 네트워크를 만들어 나가면서, 동시에 온라인 미팅을 통해 시공간을 초월하고, 새로운 콘텐츠를 만들어 올리다 보면 어느 사이엔

가 성공이 눈앞에 찾아오게 될 것입니다. 팬데믹으로 어쩔 수 없이 움직이지 못했던 시간은 지났습니다. 이제는 다시 떨치고 일어나 자신의 비즈니스를 위해, 파트너들의 비즈니스를 위해, 모든 전 세계 애터미인들의 성공을 위해 달려가야 할 때입니다.

제가 먼저 움직이겠습니다. 지난해 말, 미주 지역과 말레이시아 등 동남아 지역을 돌았습니다. 이를 이어 올해도 거의 매주, 해외법인을 방문해 회원들의 힘을 북돋우며 임직원들을 격려할 것입니다. 지금까지 다녀온 법인과 앞으로 다녀갈 법인들까지, 거리로 따지면 자그마치 120,000Km가 넘습니다. 지구 3바퀴를 돌고도 남을 만큼 까마득한 거리입니다. 전 세계 애터미 회원 모두가 한마음 한뜻으로 전구동보를 외치고, 자신과 파트너의 성공을 위해 중진기고를 결행할 수 있도록 제가 먼저 깃발을 들고 북을 울리겠습니다. 전 세계 회원들과 만나는 자리야말로 제가 간절히 원하고 기대하는 자리입니다. 저로 인해 회원 여러분의 비즈니스가 성공을 향해 한 걸음 내딛어진다면 그건 바로 저의 기쁨입니다.

올해부터는 지구상 모든 애터미 회원들이 어깨를 맞대고 발을 맞춰서 함께 깃발을 높이 들고 북을 울리며 새로운 성장을 시작할 것입니다. 전 세계 1,500만 애터미 회원 여러분, 지금까지 애터미는 쉽 없이 전진에 전진을 더해 왔습니다. 그리고 여러분의 꿈과 희망이 꺼지지 않는 한, 애터미의 전진은 영원히 멈추지 않을 것입니다. 애터미와 함께해서 걱정 근심 없는 멋진 노후를, 가슴을 짝 펴고 전 세계를 여행하면서 비즈니스를 하고, 비즈니스를 하면서 여행하는, 그런 멋진 성공을 일구시기 바랍니다. ①

‘전구동보 중진기고’, 애터미의 2023년을 관통하는 사자성어입니다. ‘전구동보’란 지금까지 한국에서 시작하고 글로벌에서 따라 했다면, 이제는 한국과 글로벌이 동시에 시작하는 것입니다.





1월 석세스아카데미 "전구동보, 중진기교" 임직원 퍼포먼스

## 전구동보 중진기교 Re-Jump 2023!!!

전 세계 모든 법인이 보조를 맞춰 성장의 새 역사 쓴다

‘전구동보 중진기교’, 2023년을 관통할 애틀미의 사자성어다. ‘전구동보(全球同步)’, 마케팅 활동이든 신제품 출시든 전 세계 모든 법인이 함께 보조를 맞춘다는 의미다. 지금까지 한국 본사에서 시작되고 차차 해외 법인으로 전파됐다면, 올해부터는 전 세계 법인이 동시에 동일한 마케팅을 펼치고 신제품을 출시할 수 있도록 시스템을 갖추나갈 계획이다. ‘중진기교(重振旗鼓)’, 다시 한번 깃발을 높이 올리고 북을 힘차게 두드린다는 뜻이다. 지난 3년 동안, 팬데믹이라는 터널을 지나온 애틀미가 이제 더 높이 날아 오를 준비를 하는 것이다.

### 전 세계가 함께 도약한다

애틀미는 2023년 3월 말 기준으로, 총 25개 법인에서 업무를 하고 있다. 한국 본사까지 포함한다면 모두 26개 법인이다. 이들 법인은 아시아를 비롯해 북아메리카, 남아메리카, 유럽, 오세아니아 등 5개 대륙에 걸쳐져 있다. 이어 오는 2025년까지 남아프리카공화국에 진출한다면 전 세계 6개 대륙 모두에 진출하게 된다. 대한민국 네트워크마케팅 기업으로서의 사상 초유의 일이다. 애틀미가 네트워크마케팅의 역사를 새로 쓰고 있는 것이다. 2023년, 또 한 번 애틀미의 역사 쓰기가 시작된다. 전구동보, 전 세계로 뻗어나간 애틀미의 모든 법인이 발맞춰 나간다. 지금까지의 해외 법인은 애틀미 코리아를 따라 하며 현지화에 집중했다. 올해부터는 다르다. 따라 하는 것이 아니라 함께한다. 이제 생존에 집중하는 것을 넘어 성장의 속도를 더하는데 집중해야 할 때인 것이다. 신제품 출시를 비롯해 석세스아카데미 등의 이벤트, 다양한 비즈니스 노하우 프로그램, 마케팅 프로모션 등이 한국과 동시에 전 세계 법인에서 시행될 수 있도록 시스템을 갖추 나간다. 다시 뛴다. 한국에서 전 세계로 뛰는 것이 아니라 전 세계에서 동시에 전 세계를 향해 뛴다. 이를 위해 ‘액츠

(ACTS, Atomy Collaboration Total System, 애틀미 협업 토탈 시스템)’를 론칭한다. 액츠는 전 세계 모든 애틀미가 하나가 되서 함께 가는 프로젝트로, 전 법인 및 전 직원의 애틀미 DNA 내재화를 통해 신뢰경영을 회복하고 회원들의 비즈니스를 활성화하는 것이다. 지금까지 애틀미는 제심합력이라는 DNA를 통해 한국 네트워크 마케팅의 새 역사를 써 왔다. 다시 말하면, 지난 2022년까지가 액츠 1.0인 셈이다. 이제 애틀미의 글로벌 매출 가운데 해외 매출의 비중이 국내 매출보다 높아졌다. 올해부터 애틀미는 진정한 글로벌 유통 기업으로 거듭나는 시점이라고 할 수 있다. 따라서 올해부터 액츠 2.0이 시작되는 것이다. 애틀미가 가진 최대의 강점은 절대품질 절대가격과 하나를 위한 모두, 모두를 위한 하나라는 제심합력의 정신이다. 액츠 2.0은 글로벌 애틀미의 리더들과 애틀미의 모든 임직원이 함께 전 세계 네트워크마케팅의 역사를 새로 쓰는 과정이다. 애틀미의 목표는 모두에 의한, 모두를 위한, 모두의 성공이다. 그 목표를 달성하기 위해 각각의 법인들은 어떤 마음가짐으로, 어떤 전략을 계획하고 있는지 살펴본다.

전구동보&중진기교





미국 뉴저지 석세스아카데미(2022)

### 미국 법인 - 첫 임페리얼 마스터 탄생 예고

2022년, 인플레이션과 경기 침체 등의 악재에도 미국 법인은 연 매출 1,000억 원을 넘기며 선방했다. 그리고 2023년에는 미화 1억 달러를 돌파하는 이정표를 세울 계획이다. 이를 위해 미국 법인은 ▲에터미 DNA 내재화 및 행동화 ▲고객 중심 조직문화 강화 ▲히스패닉 시장 집중 공략 ▲글로벌 스탠다드 콘텐츠 강화 ▲전구 동보 등 5대 핵심 추진 목표를 세웠다. 미국 법인 관계자는 “올해 리더스 클럽에 5명 이상이 신규 입성할 수 있도록 최대한의 지원을 할 것”이라며 “2024년 상반기에는 미국 법인 최초의 임페리얼마스터의 탄생을 기대할 수 있을 것”이라고 말했다. 미국 법인은 첫 번째 임페리얼마스터의 탄생을 기념하기 위해 라스베가스에서 법인 사상 최대의 석세스아카데미를 개최할 생각이다.

### 일본 법인 - 배송비 조건 완화, 인증 절차 간소화 등 회원 편의 정책 강화

일본 법인은 올해 20% 이상의 성장을 자신하고 있다. 팬데믹 이후 세계적인 경기 침체는 일본 소비자들의 마인드를 바꾸어 놨다. 무조건 일본 제품만이 아니라 가성비 우수한 제품을 찾기 시작한 것이다. 이러한 트렌드를 타고 소비자 회원 증가를 위한 다양한 프로모션과 이벤트를 진행하는 동시에, 배송비 무료 조건을 완화해 더 많은 소비자들에게 다가갈 방침이다. 또한, 비즈니스 회원을 위한 인증 절차를 간소화하고 지방 세미나 확대와 온라인 교육을 병행함으로써 질적인 성장을 도모한다. 이와 함께 에터미 DNA워크숍, 에터미 핵심코어 워크숍 개최 등 직원교육을 강화하며 본사와의 보조를 맞출 계



싱가포르 석세스아카데미(2022)

### 싱가포르 법인 - 공식 인증을 통한 소비자 신뢰와 인지도 향상

올해 싱가포르 법인은 고객 경험에 집중할 방침이다. 이를 위해 정기적인 리더 미팅과 매 분기 ‘몽상 소통해’ 프로그램을 진행할 계획이다. 소셜미디어를 통한 회원 및 소비자들과의 접점도 강화해 나간다. SNS에 다양하고 수준 높은 콘텐츠를 지속적으로 게시, 팔로워를 25% 이상 증가시키고, 구매로 직접 이어질 수 있도록 한다. 건강식품 및 화장품 등 전략 상품을 우선적으로 론칭, 성장을 가속화 한다. 아울러 상반기 중에 싱가포르 소비자협회의 ‘Case Trust’와 ‘Best place to work’ 인증을 통해 소비자의 신뢰와 인지도를 향상할 계획이다. 싱가포르 법인은 “2030년까지 매년 두자리 수 성장 달성이 목표”라며 “규모는 물론 회원과 소비자 만족도에서도 싱가포르 내 최고의 직판 기업이 될 것”이라고 말했다.

획이다. 일본 법인은 “소통을 위한 워크숍 및 업무를 넘어서는 영향력을 체득해 나갈 것”이라며 “임직원과 회원, 소비자가 함께 성장하는 2023년이 될 것”이라고 말했다.



일본 석세스아카데미(2022)



러시아 그랜드 오픈(2019)

### 러시아 법인 - 고공 성장을 이어가기 위한 비즈니스 교육 강화

지난해 러시아 법인은 785억 원의 매출을 기록, 전년 대비 100% 가까운 성장이라는 기대 이상의 성적을 거뒀다. 여러 외부 환경적인 요소가 긍정적으로 작용한 것과 카자흐스탄과 키르기스스탄 등 중앙아시아국가에서의 영입이 활성화되는데 따른 시너지가 컸다. 러시아 법인은 이러한 성장세를 이어가기 위해 회원에 대한 비즈니스 교육을 강화하고, 한국 문화의 날 메인 스폰서 및 한국학교 개교 30주년 행사 참석 등 러시아 내 에터미의 브랜드 네임을 알리는데 주력할 생각이다. 한편, 러시아 법인은 법인 오픈 3주년을 기념해 발간한 매거진이 러시아 ‘미디어 리더 2022’에서 기업공모전 분야 ‘고객을 위한 베스트 매거진’을 수상했다.

### 호주 법인 - 최초의 건기식 출시

호주 법인의 올해 목표는 25% 성장이다. 이를 위해 최우선적으로 회원 확대에 주력할 생각이다. 또한, 주요 도시에서의 석세스아카데미와 원데이세미나 횟수를 늘리고 참여 사업자 확대에 매진한다. 특히 시드니 3회, 멜번 2회의 석세스아카데미를 실시하고 브리즈번과 퍼스에서 각 1회씩 총 7회의 석세스아카데미를 기획하고 있다. 이와 함께 원데이세미나도 아드레이드와 캔버라 지역까지 확대 실시하고, 소비자에서 사업자로의 전환율을 높여 나간다. 신상품 출시도 강화한다. 올해 호주 법인 최초의 건기식 출시를 비롯해 하반기부터는 비타민, 콜라겐 등 호주 회원들이 옛지물에서 많이 구매하는 상품 위주로 출시에 나선다. 호주 법인 관계자는 “올해 소비자 확



브라질 그랜드 오픈(2022)

### 브라질 법인 - 브레이브 프로젝트로 현지 집중 공략

2022년 7월 오픈한 브라질 법인은 올해 ‘Brave Project’를 통해 안정적인 성장 궤도에 진입한다는 방침이다. 브레이브 프로젝트란 샴푸와 뉴트리션 마스크, 컨디셔너, 컬 액티베이터, 너리싱 오일 등 5개 제품을 묶어 25세에서 45세 사이의 굿습머리 여성을 집중 공략하는 프로그램이다. 고품질 제품과 우수한 보상 플랜, 글로벌 원서버라는 점과 뛰어난 기업문화는 브라질 시장에서도 강력한 파워가 된다. 여기에 큰 폭으로 성장하고 있는 소비자 시장과 세계 4위의 화장품 시장 및 한류가 상당한 영향력을 발휘하고 있다는 점은 기회다. 브라질 법인은 “올해 100억 원 이상의 매출을 기대”한다며 “세미나의 질을 높이고 횟수를 늘리는 등 비즈니스 교육을 강화하고 임직원 모두가 에터미 DNA를 내재화할 수 있도록 할 것”이라고 말했다.

대 및 회원 역량 강화를 통해 본격 성장기에 진입할 것”이라며 “회원들의 비즈니스 지원에 모든 임직원의 역량을 집중할 것”이라고 말했다.



호주 그랜드 오픈(2018)



인도 석세스아카데미(2022)

### 인도 법인 - 브랜드 영향력을 인도 전역으로 확대

알리 인도 법인장은 “올해는 성장의 기틀을 다지는 해가 될 것”이라며 “2025년까지 브랜드 영향력을 인도 전역으로 확대하는데 주력하겠다”고 말했다. 이를 위해 인도 법인은 창의적인 콘텐츠를 개발하고 업로드 하는 등 SNS 활동을 강화, 팔로워를 세 배 이상 늘릴 방침이다. 특히, 전구동보에 발맞춰 ‘생각은 글로벌로, 행동은 현지에 맞게(Think Globally, Act Locally)’ 마케팅을 적극적으로 펼쳐나간다. 또한 석세스아카데미 등 모든 세미나를 오프라인 위주로 전환하고, 콘텐츠 품질을 높이고 라이브 세미나를 위한 동영상 공유하는 등 온라인 활동에 대한 지원도 아끼지 않는다. 이와 함께 40개 이상의 신제품을 출시하고 3개 이상의 GSGS 제품을 론칭, 회원들의 수요에 대응한다는 계획이다. 인도 법인은 이를 통해 올해 37% 이상의 성장을 기대하고 있다.

### 태국 법인 - 한국 석세스 투어 확대

태국 법인은 올해 QR코드 결제 론칭, 자동 확인 기능 및 페이퍼리스 시스템 도입 등 고객 편의 서비스를 강화한다. 그리고 코리아 석세스 투어 확대와 공식 세미나와 픽업 센터 활성화에 주력한다. 공식세미나는 86회를 계획하고 있으며 석세스아카데미도 방콕에서 12회, 치앙마이에서 2회 등 14회를 실시할 계획이다. 특히 방콕에서 열리는 12회 가운데 6회는 1박 2일 일정으로 진행한다. 코리아 석세스투어에는 400명 이상이 참가할 것으로 기대하고 있다. 상반기 중에 프로바이오틱스 등의 주력 제품을 출시, 2022년 대비 35% 이상 성장할 계획이다. 태국 법인은 “올해 목표 매출액은 190억 원 이상”이라며 “한국 석세스아카



캄보디아 리더간담회(2023)

### 캄보디아 법인 - 가입 장벽 낮춰 신규 회원 확보 총력

2023년, 캄보디아 법인은 전년 대비 30%의 매출 성장을 달성, 향후 안정적인 성장의 기반을 마련할 수 있을 것으로 기대하고 있다. 2022년 14만여 명이었던 회원 수는 30% 이상 증가한 19만여 명 이상으로 확대한다는 계획이다. 이를 위해 인증 절차를 간소하게 함으로써 회원 가입을 보다 간편하게 하고, 미인증 회원도 쇼핑물 로그인이 가능하게, 구매 등 다른 권한은 인증 후 가능하게 하고자 한다. 이와 함께 모닝미팅을 보다 강화해 나간다. 모닝미팅을 통해 매일 아침 파트너와 스폰서가 직접 만나며 미팅과 계획을 논의하는 등 제심협력의 중심점 역할을 하고 있기 때문이다. 캄보디아 법인 관계자는 “모닝미팅 참석 인원이 증가하면 매출과 신규 회원의 가입 수도 증가”한다며 “평균 100명이던 참석자를 최대 400명까지 늘려나가고자 하겠다”고 밝혔다.

데미 참석 프로모션과 QR결제 등 편의 증대, 주력 제품 출시 등으로 반드시 목표를 달성할 것”이라고 확신했다. 📍



태국 석세스아카데미(2023)

새롭게 도약하고자 하는 회원들의 열망을 적극적으로 지원해 나갈 것

### 목표는 더블업 - 100년 미래 향한 도약의 기틀 마련한다



박병관  
중국 법인장



“COVID-19로 인한 누적 피로가 남아 있긴 하지만 엔데믹을 계기로 새롭게 도약하려는 열망도 강해지고 있어요. 이런 분위기를 발판삼아 올해는 회원과 직급자, 매출액 배가를 목표로 매진할 것입니다.” 박병관 중국 법인장은 올해를 애터미 중국의 미래를 가능하게 하는 중요한 해로 보고 있다. 지난 2019년 오픈 이래 애터미는 높은 품질, 저렴한 가격으로 중국인의 신뢰가 쌓여 이제는 대중명품이라는 인식이 자리 잡아가고 있다. 그러나 COVID-19라는 천재지변은 애터미에 대한 좋은 인식이 실질적인 매출로 연결되는데 방해가 됐다. 그런 장애물이 없어지고 나면 그동안 쌓인 잠재력이 실제로 표현될 것이다. 박병관 법인장은 “그 과정을 조금 빠르고 파워풀하게 진행될 수 있도록 지원하는 것이 법인의 할 일”이라며 “전국적으로 오프라인 세미나를 실시하고 우수 강사진 육성 및 비즈니스 교육 확대강

캐나다 멕시코 콜롬비아 브라질까지... 전구동보 통해 한 몸처럼

### 2023, 퀀텀 점프가 시작된다



임현수  
미국 법인장



“올해 아메리카 대륙에서 애터미의 퀀텀 점프가 시작됩니다.” 임현수 미국 법인장의 말이다. 미국 법인, 애터미 최초의 해외법인이다. 그리고 지난해 매출액 1000억 원을 넘긴 법인 가운데 하나다. 그런 미국 법인이 올해 퀀텀 점프를 외쳤다. “팬데믹 기간은 2보 전진을 위한 1보 후퇴의 시기였다고 할 수 있어요. 이젠 엔데믹이잖아요. 그동안 쌓아 온 저력을 발휘해야죠” 일차적으로 다양한 문화가 공존하는 미국이니만큼 여러 문화권의 고객들을 확보하는데 주력할 생각이다. 특히 히스패닉 문화권 고객들을 확보하기 위한 교육 콘텐츠, 프로그램, 세미나 등을 최적화시켜 나가야 한다. 이를 통해 임현수 법인장은 올해 1,400억 원 이상의 매출액과 40만 명 이상의 회원을 확보할 것으로 기대하고 있다. 그는 “미국 법인은 회원과의 빠르고 원활한 소통을 통해 역동적인 관계를 구축할 것”이라며 “회원과 법인에게 동일하게 작용하는 비전과 미션을 보다 선명하게 제시함으로써 차원을 초월하

화 등 5년, 10년, 100년의 미래를 준비하는 해가 되도록 할 것”이라고 말했다. 박병관 법인장은 중국 법인의 2023년 성장의 키워드를 ▲ABS ▲신제품 출시 ▲오프라인 세미나 개시 ▲한국방문세미나 ▲브랜드 체험센터 등 다섯 가지로 간추렸다.

우선 한국뿐만 아니라 다수의 해외 법인에서 실시되며 상당한 효과가 입증된 수준 높은 비즈니스 교육 프로그램인 'Atomy Business School(ABS)'을 강화한다. 박 법인장은 “체계적으로 구성된 교육시스템은 타사와의 큰 차별화 전략”이라며 “올해에는 한국 본사와의 동기화를 통해 애터미만의 교육시스템을 안착시켜 나갈 것”이라고 말했다. 두 번째로 한국에서 출시한 신제품을 최대한 빠르게 중국 법인에서 출시할 수 있도록 한다. 특히, 소형 가전제품 등은 한국과 동시 출시하는 등 한국 본사와의 시차를 극소화할 방침이다. 동시에 한국 본사 방문 및 석세스아카데미 참관 등의 프로모션 등을 통해 도전 정신을 고무시켜 나갈 생각이다. 이 밖에도 올해 애터미 브랜드센터 건설프로젝트를 추진한다. 애터미 브랜드 센터는 엔타 이시부터 시작해 광저우와 청두 등으로 확대해 나간다. 신규 가입과 기존회원 반복 구매를 위한 정책을 지속적으로 실시하고 서비스센터 활성화를 위한 대형 이벤트 실시 등 애터미 붐-업을 위한 다양한 프로모션으로 회원들의 활력을 증진할 생각이다. 박병관 법인장은 “중국의 리오프닝과 팬데믹 해제를 제도약의 출발점으로 삼을 것”이라며 “전 세계 애터미 회원들의 성공 여정에 도움이 될 수 있도록 최선을 다할 것”이라고 말했다.

는 점프의 발판을 만들어 나갈 것”이라고 말했다. 미국 시장에서도 애터미의 강점은 ‘착한 기업’이라는 것이다. 착한 품질, 착한 가격, 착한 문화, 고객의 성공이라는 착한 목표, 이 모든 것이 한데 어우러진 기업이다. 직접판매 탄생한 원조 시장이자 세계 최대의 시장, 내로라하는 직접판매 기업들이 따리를 들고 있는 곳이다. 그 시장을 공략하기 위해서는 보통의 경쟁력으로는 어려울 수밖에 없다. 이에 임현수 법인장은 “착한 품질과 착한 가격은 기본이죠. 거기에 다른 기업들이 가지지 못한 것이 있어야 합니다. 그것이 바로 착한 기업 문화, 고객의 성공이라는 차별화된 경영 목표죠.” 라고 말한다. 착한 품질과 가격은 지금까지 미국 시장에서 괄목할만한 성적을 거둔 원동력이자 앞으로의 애터미를 이끌어갈 핵심 가치다. 나아가 임현수 법인장은 “본사와의 보조를 일치시키고 소통을 극대화함으로써 애터미만의 가치를 전달하는데 주력할 생각입니다.”라는 포부를 밝혔다. 이제 미국 법인은 히스패닉 시장을 공략해 캐나다, 멕시코, 콜롬비아, 브라질까지 아우르며 북미와 중남미를 하나의 사업권역으로 엮어 나갈 방침이다. 회원들의 거주지 인근 조직을 활성화하고 각각의 센터별 및 직급별 세미나를 강화, 지리적 시간적 제약으로 인한 소통의 어려움을 해결해 나갈 것이다. 임현수 법인장은 “애터미에 대한 회원들의 신뢰와 적극적인 호응이 지속적으로 반복되며 시너지를 일으키는 것이 애터미 사업의 본질”이라며 “미국 법인의 모든 직원과 함께 애터미만의 고객 성공 가치를 전달하는데 최선을 다할 것”이라고 말했다.

# 시간은 우리편 - 더 높이 더 멀리 날아오를 것

내실 위주의 전략...각 법인, 시장의 탐-티어로 성장할 것



이현우  
해외사업 총괄 전무



“애틀미 해외 법인들이 각 시장에서 Top10 안에, 다음엔 Top5, 그리고 Top3로 계속 올라갈 거예요. 시간은 우리 편이거든요.” 이현우 해외사업 총괄 전무의 해외 법인에 대한 전망이다. 지금까지 새로운 시장을 개척하는데 주력했다면 앞으로는 해외 법인들이 해당 국가에서 업계 선두 주자로 자리 매김하는데 집중할 계획이다. 2021년 WFDSA 자료에 따르면 국가별 직접판매 시장은 미국, 한국, 중국 순이다. 애틀미는 시장 크기 Top10 국가 가운데 독일과 프랑스를 제외하고 모두 진출했다. 그리고

## 2021 직접판매시장 국가 순위

1위	미국 23%
2위	대한민국 10%
3위	독일 10%
4위	중국 10%
5위	일본 8%
6위	말레이시아 4%
7위	브라질 4%
8위	멕시코 3%
9위	프랑스 3%
10위	대만 3%
기타	22%

출처 : WFDSA

올해 독일에 진출하게 되면 사실상 Top10 국가 전체에 진출하는 셈이다. 프랑스와 독일은 같은 EU 국가이기 때문이다. 애틀미의 외연 확장에서 내실 확대로 전환하는 것이다. 이현우 전무는 “해외 법인들에게는 엄청난 기회들이 남아있어요. 왜냐하면 아직 애틀미를 제대로 모르거든요. 그걸 제대로 알

리도록 발로 뛰자 이게 이제 애틀미의 해외 전략이라고 할 수 있죠.”

해외 시장에서 애틀미의 강점은 무얼까. 이현우 전무는 ‘원리 원칙’과 ‘절대품질 절대가격’이라고 말한다. 2010년 이래 현재까지 13년 동안 변하지 않았다. 또한 앞으로 변하지 않을, 변할 수도 없고, 변해서도 안 될 애틀미의 정체성이다. 그리고 또 하나, 제심합력이다. 전 세계의 애틀미인이라면 누구나 다 힘을 합쳐 모두의 성공을 향해 나아간다는 의미다. 이현우 전무는 “글로벌 원 마케팅으로 함께 간다는 것은 엄청난 잠재력을 갖고 있다.”고 말한다. “사업자들이 자기 라인과 상관없이 글로벌로 하나가 돼서 이렇게 움직이고 있다는 것은 아마 애틀미가 유일무이할 겁니다. 그게 바로 애틀미를 돋보이게 하는 경쟁력이죠.” ‘시간은 우리 편’이라는 이현우 전무의 말도 여기서 시작한다.

“우리는 가입비와 유지비가 없어요. 언제든 누구든 아무런 부담 없이 시작할 수 있는 겁니다. 여기에 제심합력이 더해지면 시간이 지날수록 애틀미만의 장점은 점점 견고해집니다.” 애틀미의 이러한 강점은 글로벌화가 진행될수록 유효해진다. 전 세계인들과 연결되는 네트워크의 크기는 상상을 초월한다. 5,000만의 인구시장에서 이제는 80억이 되는 것이다. 그 모든 회원들이 ‘내 라인’이 아닌 ‘모두를 위한 모두의 라인’으로 함께한다면 지금껏 어떤 네트워크마케팅 기업보다도 거대한 네트워크가 된다. “애틀미는 글로벌 원 서버잖아요. 선진국이든 개발도상국이든 저개발국이든 관계없이 유효한 것이죠. 캄보디아 회원이 미국 회원의 스폰서가 되기도 하고 브라질 회원이 한국 회원의 파트너가 되기도 하거든요.” 이제 한국이 아니다. 글로벌이다. 사고의 크기가 바뀐다. 그것이 이제 본격적으로 시작되는 것이다.

애틀미의 해외 진출은 지금까지 괄목할만한 성적을 거뒀다. 창업 이듬해인 2010년 미국을 시작으로 2023년

3월 기준 25개 법인에 진출했다. 이제 해외 법인도 각각의 시장에서 성적을 거두기 시작했다. 미국 법인과 대만 법인, 중국법인, 말레이시아 법인 등 4개 법인은 2021년 기준 연 매출 1,000억 원을 넘어섰다. 또 각 국가별 직접 판매 시장에서 애틀미가 Top10에 들어간 법인도 상당수인 것으로 파악되고 있다. “대만과 말레이시아는 물론 캄보디아나 인도네시아, 러시아 등 적어도 10개 정도의 법인이 Top10에 속할 겁니다. 그런 법인을 늘려가고, 시장 내 영향력을 키워가는 것이 앞으로의 방향입니다.”

작금의 전 세계적인 경기 불황과 인플레이션도 애틀미에게는 매우 유리한 환경이다. “국제적으로 인플레이션 때문에 소비자들의 주머니 사정이 어려워지고 있다는 것도 유리한 점이지요. 애틀미는 부업으로도 충분히 가능하거든요.” 소득이 줄어드는데 인플레이션 압력이 커지면 소비자는 지갑을 닫고 추가적인 수입을 얻는 방향으로 움직인다. 그 점이 애틀미에게는 기회가 되는 것이다. “새로운 소득을 찾는 소비자들에게 애틀미는 안성맞춤의 기회잖아요. 애틀미 회원들의 중진기구가 시작되는 거지요.”

이현우 전무는 회원들의 중진기구를 지원하기 위한 방법으로 ‘글로벌 싱크로나이제이션(Global Synchronization, 전구동보)을 들었다. “제품에 대한 경험들, 회원들이 가지고 있는 비즈니스 노하우 등의 콘텐츠들이 더 빨리 전 세계적으로 동기화되는 쪽에 집중을 하고 있어요. 특히, ‘ACTS(Atomy Collaboration Total System)’의 활성화가 그것이지요.” 애틀미가 글로벌 진출한 지 이제 불과 10여 년, 그런 것치고는 인지도 면에서 그리 나쁘지 않다. 그러나 그럼에도 여전히 애틀미를 모르는 사람들이 훨씬 더 많다. 그런 점은 지금 당장은 몰라도 시간이 흐를수록 애틀미에게 유리하게 작용한다. 어느 순간, 어느 법인에서 퀀텀 점프가 일어나게 될 것이기 때문이다. “그때까지 애틀미라고 하는 회사를 꾸준

# Global Synchronization Quantum Jump



2023년 2월 캄보디아 석세스아카데미 현장



2023년 2월 태국 석세스아카데미 현장

히 알리는 것이 중요합니다. 이런 것들이 실제로 애틀미 제품을 사용하고 있는 소비자들뿐만 아니라 회원들의 비즈니스를 지원하는 핵심이라고 생각합니다.”

누구든 애틀미가 어떤 회사인지 알고 애틀미 제품을 제대로 경험한다면 회원이 되고, 더 나아가 비즈니스를 하는데 망설임 이유가 없다. 따라서 앞으로 애틀미의 강점과 장점들을 얼마나 적극적으로 많이 알리느냐에 집중해야 한다. 이현우 전무는 끝으로 강조한다. “각각의 법인들이 해당 시장에서 탐티어가 된다는 것, 그것이 바로 애틀미를 알고 이해하며 신뢰하는 회원들의 파워가 전 세계 직접판매를 선도하고 있다는 의미가 아닐까요?”



쉬는시간 벤치에서 담소를 나누는 (왼쪽부터) 이정주, 김예우, 이범주, 홍수인 회원

## 석세스아카데미, 성공의 확신 공유하며 힘 얻는 곳

성공 예감 50%에서 90%로 커졌다... 생초보 회원과의 동행취재

### Prologue

석세스아카데미, 원데이세미나 등 애터미의 대형 이벤트를 통해 회원들은 무엇을 보고 어떤 변화를 체험할까? 개인의 입장과 사정에 따라 다르겠지만, 적어도 애터미 비즈니스를 하고자 마음먹은 회원들에게는 지대한 영향을 끼칠 터. 지난 2월, 석세스아카데미에 처음 참가하는 회원으로 가입한 지 한 달 된 회원과, 가입한 지는 1년 반 정도 되었지만 최근 들어 본격적인 비즈니스를 시작한 회원을 따라 동행취재를 했다. 석세스아카데미에 처음 참석한 회원은 한 장면도 놓치기 아깝다는 표정으로 무대를 주시했다. 그리고 이제 본격적인 비즈니스를 시작하려는 회원 또한 볼 때마다 새로운 느낌을 받으며 처음 참석한 회원에게 이것저것 알려주면서 본인이 가졌던 비전을 되새김질하며 재확인하는 모습이었다.

## AM 9:30

### 교육센터에서 오롯 비전홀로 출발

동행 취재할 회원과의 만남을 위해 2월 17일, 석세스아카데미 당일 아침 7시 반 경에 공주에서 출발했다. 조금 설레는 기분으

로 차량의 시동을 걸며 어떤 분일까 궁금이 생각해 보았다. 지금까지 만난 회원은 모두 직급이 있고, 그중 대부분은 상위 직급자였다. 그러나 이번에 만나는 회원 두 분은 아직 직급을 달성하지 못한, 가입한 지 이제 한 달 밖에 되지 않는 소위 '생초보' 사업자였고, 또 한 분은 가입한 지는 1년이 넘었지만 이제야 본격적인 비즈니스를 시작하려는 역시 직급이 없는 사업자다. 그들은 과연 애터미를 어떻게 보고 있으며, 또 왜 애터미 비즈니스를 하려는 것일까?

출발한 지 한 시간 조금 더 걸려 한 교육센터에 도착했다. 센터 문을 여니 두 사람이 기다리고 있었다. 한 사람은 이범주 에이전트인데, 회원 가입은 1년 반 정도 됐지만 얼마 전부터 비로소 애터미 비즈니스를 본격적으로 시작한 회원이다. 또 한 사람은 김예우 에이전트로, 애터미 회원으로 가입한 지 이제 한 달 정도 된 베트남계 한국인이다. 어색한 인사와 잠깐의 침묵이 흐르고 애터미 믹스 커피 한잔과 함께 대화가 시작됐다.

“예우님은 애터미를 어떻게 알게 되셨나요?”

“어...저기 이범주 에이전트가 화장품을 보내 주셔서 써 봤는데 좋았어요. 그래서 사업을 시작했어요.”

한국명 김예우, 우리나라에 온 지는 5년 남짓 된 한국 국적을 취득한 베트남인이다. 그래서 회원 번호도 K로 시작한다. 아직은 한국말이 조금 서툴고, 애터미의 직급도 자세히 모르지만 열정

만큼은 탐 클래스다. 이번 석세스아카데미도 다니던 회사에 연차를 내면서까지 참석하는 열의를 보였다. 사실 김예우 에이전트는 화장품을 페이스북이나 유튜브를 통해 판매해본 경험이 있는 이른바 '인플루언서'였다. 그러다가 이범주 에이전트를 만나 애터미를 알게 되고 가격 대비 우수한 품질에 반해 애터미 비즈니스를 해야겠다고 마음먹었다. 옆에서 이범주 에이전트가 거든다.

“제가 추천했어요. 예우님이 정말 열심히 살아가는 모습을 보고 같이 성공했으면 좋겠다는 생각이 들어 애터미 사업을 같이 하자고 적극적으로 추천했죠.”

이범주 에이전트도 초보 사업자인지 마찬가지다. 1년 반 정도 전에 회원 가입을 했지만, 최근 들어서야 비로소 애터미의 비전을 보고 전업할 결심을 했다. 이후 더 자세히 알아보고 세미나나 석세스아카데미에도 빠짐없이 참가하기 시작했다.

“처음에는 맨날 똑같은 내용인데 왜 빠지지 말라는 것인지 이해가 안 갔어요. 그런데 빠짐없이 참가하다 보니 왜 그런지 알게 됐죠. 그때그때 다른 부분에서 동기부여를 받고, 사업의 핵심을 알게 돼요.”

다시 김예우 에이전트에게 질문을 던졌다.

“석세스아카데미는 처음이신데, 지금 기분이 어때요?”

“원래 한국 사람들 만나면 너무 좋아요. 베트남 사람 모이는 것 좋아해요. 저도 그래서 기대가 많이 돼요. 문화도 배우고 한국말도 더 배우고 다 좋아요.”

김예우 에이전트는 친척과 지인들이 호주와 뉴질랜드, 미국 등 전 세계에 퍼져 있다는 강점도 지니고 있다. 그리고 애터미 이전에 유튜브 방송을 통해 화장품과 건기식을 판매했던 경험은 덤이었다. 이야기를 하고 있던 차에 교육센터의 센터장인 홍수인 사론로즈마스터가 도착했다. 인사를 하고 애터미 오롯 비전 홀로 출발했다.



오롯으로 이동 중인 홍수인 사론로즈마스터와 김예우 에이전트

## PM 12:00

### 오롯 비전을 도착

김예우 에이전트와 이범주 에이전트, 홍수인 사론로즈마스터와 필자, 이렇게 넷은 승용차를 타고 오롯으로 출발했다. 도로는 그리 막히지 않았다. 겨울치고는 포근한 날씨와 안락한 시트에 살짝 졸음이 올라봐 부라부라 대화를 시작했다.

“애터미의 어떤 점에 끌렸나요?”

“물건이 나쁘지 않아요. 그렇다고 해서 물건이 비싼 것도 아니고. 그런 것들이 좋더라고요. 그래서 애터미 사업을 이제 끝까지 한번 해야겠다는 생각이 든 거죠.”

물론 모든 부분에서 완벽하게 만족스럽지는 않다. 특히, 회원제 쇼핑몰이라는 점은 신규 회원들에게 불편할 수 밖에 없다.

“소비자 입장에서 좀 불편한 것은 사실이지요. 하지만 최근의 쇼핑몰 리뉴얼이나 전담 배송실시처럼 조금씩 나아지는 모습을 볼 수 있어 더 믿음이 가기는 해요.”

“석세스아카데미엔 몇 번이나 참석하셨어요?”

“서너 번 정도려나요.”

이범주 에이전트는 석세스아카데미의 가장 큰 효과로 '비전 강화'와 '동기부여'를 꼽는다.

“처음엔 저도 왜 매번 참석하라고 하는지 이해가 안 갔죠. 그런데 참석하다 보니 왜 그런지 알게 되더라고요.”

“그렇군요. 그러면 파트너분들한테 사업 설명을 할 때 어떤 부분을 가장 중점을 두고 설명하시나요?”

필자는 느닷없이 홍수인 사론로즈마스터에게 질문을 던졌다. 그녀는 한치의 당황함도 없이 오히려 기다렸다는 듯 이야기를 시작했다.

“저는 애터미의 비전과 가치를 많이 설명하는 편이에요. 혼자 성공하는 게 아니고 같이 잘 살 수 있고 성공할 수 있다는 것, 주로 제가 겪은 경험을 위주로 얘기를 많이 하죠.”

홍수인 사론로즈마스터의 교육센터는 오픈한 지 한 달 조금 넘었다고 한다. 센터장으로서 누구나 편히 올 수 있고, 한 번 오면 다시 오고 싶은 센터로 만들고자 노력하고 있다. 센터에서 직접 밥을 하고 함께 식사하면서 한술밥 먹는 정을 쌓으려는 것이다. 쉽지 않지만, 자신이 잘 할 수 있는 것부터 파트너에게 도움이 됐으면 하는 마음에서다.

“예우님은 어떤 것 같아요?”





홍수인 사론로즈마스터에게 애터미에 대한 설명을 경청하는 김예우 에이전트와 이범주 에이전트



이정주 로열마스터와 만나 석세스아카데미 현장에서 열정적으로 애터미 사업에 대해 토론하는 회원들

당사자 앞에서 대놓고 물어본다는 것이 결례인 줄은 알지만, 궁금했다.

“보자마자 아, 이분이구나 하는 생각이 들었어요.”

해외에 지인과 친척들이 많이 있다는 것, 한국 국적의 외국인이라는 것, 적극적이고 긍정적인 성격이라는 것, 30대라는 것 등 홍수인 사론로즈마스터가 찾아 해매던 인재라고 했다.

“예우님은 어떤 생각으로 애터미 비즈니스를 하실 생각인가요?”

“구체적인 것은 아직 배우는 입장이라서 자세히는 말씀드리기 어렵지만, 지금은 애터미의 비전과 가능성을 보고 있어요. 내가 할 수 있다는 것, 애터미 안에서 함께한다면 꿈을 이룰 수 있다는 가능성을 봤어요.”

PM 1:00

### 석세스아카데미 시작

비전 홀은 회원들로 북적였다. 좌석 번호를 확인하고 착석을 하고 보니 다행히도 무대와 그리 멀지 않은 곳이었다. 무대 위엔 회

원들로 가득했다. 석세스아카데미 무대 위에 선 자신과 파트너의 모습을 상상하며 서로서로 사진을 찍느라 바빴다. 그중 눈에 띄는 회원들은 러시아와 중앙아시아 회원들이었다. 2월 석세스아카데미에 맞춰 170여 명의 CIS 회원들이 드림투어를 온 것이다. 그들과 섞여서 김예우 에이전트 일행도 사진 찍기에 바빴다.

이윽고 석세스아카데미가 지난 1월의 중진기고 퍼포먼스 영상으로 시작했다. 석세스아카데미를 지켜보는 김예우 에이전트의 표정은 자못 진지했다. 한국어에 능숙하지 않아 과연 얼마나 이해하고 있는지는 파악하기 힘들어도 온 신경을 집중하고 있는 것만은 확실했다. 중간중간 영어 자막 서비스가 있을 때면 스크린을 주시하고, 중요한 장면에선 휴대폰으로 사진을 찍기도 했다.

“예우님, 이렇게 직접 보시니 어떤가요?”

“잘 모르겠어요. 좀 두근거리기도 하고 잘 될 것 같은 느낌도 들고 그래요.”

“이범주 사장님은 좀 어땀셨어요?”

“오늘은 더 느낌이 새롭더라고요. 우리 예우 씨하고 같이 와서 그런가? 예우 씨도 사업에 굉장히 관심이 많아요. 이렇게 같이 와서 들으니 회장님 말씀도 그렇고 너무 좋더라고요.”

이범주 에이전트로서는 처음으로 파트너를 석세스아카데미에 데려온 것이라 더욱 설레고 의미심장하게 다가오는 모양이다. 평소보다 더 감동했고 더 열심히 하면 반드시 성공할 수 있다는 확신이 생겼다.

“예우 씨하고 아까도 얘기했지만, 우리가 이제 다 같이 성공해야 하고, 또 할 수 있다는 자신감이 생기니까, 그런 마음으로 석세스아카데미를 보니 오늘 다른 때하고 너무 달랐어요.”

오후 세 시, 20여 분간의 휴식 시간에 이들 일행은 이정주 로열마스터와 함께 모였다. 이정주 로열과 김예우 에이전트는 초면임에도 어색함은 느껴지지 않았다. 아마도 미리 김예우 에이전트에 대해 많은 얘기를 들었기 때문이리라.

“예우님은 글로벌 비즈니스에 안성맞춤인 파트너예요. 그리고 이범주 사장님은 뵈 때마다 든든해 보여서 참 좋아요.”라며 운을 뗀 이정주 로열마스터는 비즈니스에 대한 자신만의 노하우를 아낌없이 풀어냈다. 네 사람의 대화는 휴식 시간이 지나서도 한동안 이어졌다. 파트너에게 조금이라도 많은 것을 전하려는 스폰서의 마음과 스폰서에게 하나라도 더 배우려는 파트너들의 마음이 하나가 된 것이다.

홍수인 사론로즈마스터는 “예우 님이 성공하는데 제가 일조하고 싶어요. 멀리서 우리나라에 왔는데 성공 못하면 안 되잖아요.”라고 말한다. 이에 김예우 에이전트는 “앞으로 (스폰서가 말



집중해서 승급하는 회원들을 보고있는 김예우, 이범주 에이전트



김예우 에이전트가 석세스 장면을 촬영하고 있다



석세스아카데미 무대 위에서 사진을 찍고 있는 일행

한 것처럼) 그렇게 해야겠어요. 서로 잘 도와주고 저도 호주나 뉴질랜드, 미국에 있는 친척이나 친구들한테 알려서 크게 만들고 싶어요.”라고 했다.

석세스아카데미가 끝나고 다시 교육센터로 귀환하는 길, 김예우 에이전트에게 물었다.

“석세스아카데미에 오시기 전에 생각했던 애터미의 비전하고 지금 석세스 아카데미에 참석하고 나서의 비전하고 달라진 것이 있나요?”

“오늘 아침까지는 50%의 확신이었어요. 그런데 지금은 90%가 됐어요. (애터미 비즈니스를 통해) 우리 가족, 베트남에 사는 가족들이 좋은 집에서 살게 해주고 싶고, 건강하게 해주고 싶고, 그렇게 행복하게 살고 싶어요.”

### Epilogue

김예우 에이전트 일행이 그렇게 의기투합하기까지는 한 달 정도 밖에 걸리지 않았다. 그렇게 되도록 가장 커다란 영향을 미쳤던 것은 오늘의 ‘석세스아카데미 참가’라고 해도 과언이 아니다. 연차를 내고 파주에서 통탄까지 온 것 자체가 이미 비즈니스에 대한 열정이 있다는 것을 증명하는 것이다. 그리고 그 여정을 통해 홍수인 사론로즈마스터와 이정주 로열마스터라는 리더를 만나게 된 것도 행운이라면 행운이고, 운명이라면 운명인 셈이다.

어쩌면 석세스아카데미나 원데이세미나 등의 행사가 가진 최고의 의미는 사업에 대해 간접 경험을 하고 지식을 얻는 것이 아니라, 이들과 함께 미래의 성공에 대한 확신을 서로 나누는 것이 아닐까 하는 생각이 들었다.

여럿이서 함께 마음을 열고, 성공을 보다 간절하게 꿈꾸고, 그럼으로써 잠시 지쳤던 몸과 마음에 새로운 에너지를 불어 넣는 것. 아울러 지금까지의 비즈니스를 계속 이어갈 힘을 얻고, 때때로 불안해지는 마음을 진정시킬 수 있고, 스폰서와 파트너가 함께 파이팅을 외치고, 다시 한번 스스로에게 강한 동기를 부여하는 것. 이것이 바로 성공한 리더 사업자들이 석세스아카데미와 원데이세미나에 빠짐없이 참석하기를 권하는 가장 큰 이유일 것이다. ④



석세스아카데미 이후 애프터 미팅

# 유로모니터 2023 소비자 트렌드

## ‘휴먼 터치 자동화’, ‘짠테크 소비자’ 등 애터미의 중진기 고에 도움



세계적인 시장조사회사인 ‘유로모니터’가 ‘2023 TOP 10 글로벌 소비자 트렌드’를 발표했다. 이에 따르면 올해에는 책임감 있는 소비가 주목받으면서도, 동시에 감정에 충실한 소비 패턴도 두드러질 것으로 보인다. 유로모니터는 구매 과정에서의 디지털화, 여성 평등에 대한 요구, Z세대 중심의 소비 습관 혁신 등 여러 요소들이 2023년의 새로운 소비자 트렌드를 형성할 것으로 분석했다.

앨리슨 앵거스 유로모니터 이노베이션 프랙티스 글로벌 총괄은 “지난 몇 년은 변수가 많은 해였으며, 2023년도 크게 다르지 않을 것”이라며, “소비자들은 예측 불가 상황과 위기를 계속해서 마주하고 해결해나가면서 동시에 일상으로 회복하고자 하므로, 기업들은 기존 틀에 박히지 않는 소비자 행동이 나오리라는 것을 예측하고 움직여야 한다”고 말했다.

유로모니터의 글로벌 소비자 트렌드에 따르면 올해 애터미는 중진기 고의 가치를 드높일 수 있을 것으로 기대된다. ‘휴먼 터치 자동화’, ‘짠테크 소비자’, ‘영 제너레이션의 무한 가능성’, ‘지금 이 순간’ 등 애터미에게 유리한 트렌드가 펼쳐지기 때문이다.

### 휴먼 터치 자동화(Authentic Automation) TECH WITH A HUMAN TOUCH



오늘날 디지털이 대세이지만 기술은 인간의 미묘한 감성을 따라올 수 없다. 감정적인 연결은 기술의 빠르고 편리함에 비해 과소평가 되어서는 안 되며, 원활한 고객 경험을 위해 반드시 고려해야 하는 요소다. 애터미 사업은 휴먼 터치와 기술을 연결함으로써 성장한다. 삶의 여정에서 힘들고 지친 이들을 위로하고 다시 시작할 수 있도록 돕기 위한 일이기 때문이다. 애터미 사업은 더 나은 미래를 향한 회원들의 발걸음에 힘을 더하고 함께 전진하는 작업이다. 2023년, 애터미 회원들의 ‘Authentic Automation’을 통한 중진기 고(重振旗鼓)의 현상이 기대된다.

### 짠테크 소비자(Budgeteers) THE COST-OF-LIVING CRISIS



이른바 ‘월급’ 빼고 다 오르는 시대다. 오르는 물가만큼 비어가는 지갑에 소비도 저축도 쪼그라들 수밖에 없다. 우리에게 필요한 것은 비어가는 지갑의 속도를 늦출 방안이다. 그렇다 보니 중고 제품과 리퍼브 제품에 관심이 쏠리고 할인이나 리워드 등의 마케팅 프로모션에 눈이 간다. 그러나 애터미 회원이라면 한결 여유롭다. 착한가격으로 중무장한 애터미는 무자본, 무기술, 무인맥으로도 자신의 노력만으로 소득을 창출할 수 있다. 짠테크보다 슬기롭게 치솟는 물가를 넘을 수 있는 가장 뛰어난 대안이라 하겠다.

### 지금 이 순간(Here and Now) NO TIME LIKE THE PRESENT



소비자들이 소비를 줄이고 있다. 당장 필요한 것 외의 지출을 아끼지만 소확행을 만족시키는 제품이나 BNPL(Buy Now Pay Later) 같은 결제방식은 소비를 진작시킬 수 있다. 전 세계적으로 경기 불황에 대한 우려가 점점 커지고 있다. 소비자들은 가성비가 우수한 제품을 찾아 발품을 팔게 될 것이다. 이럴 때일수록 절대품질, 절대가격의 애터미는 더욱 빛이 난다. 언제 어디서나 무엇이든 누구나 믿고 쓰는 애터미, 절박이 필수인 시대에 가장 빛이 나는 브랜드이다.

### 일상로의 회복(Revived Routines) OUT AND ABOUT



3년간의 팬데믹은 세상의 중심을 온라인으로 바꾸어 놓았다. 그러나 이제 포스트 팬데믹에 적응해야 한다. 유로모니터 조사에서 39%의 소비자가 앞으로 5년 동안 일상생활의 더 많은 사항이 대면으로 이뤄질 것으로 응답했다. ‘온라인 중심’에서 ‘with 온라인’으로 비즈니스의 영역을 옮겨가는 것이 필요하다. 기억하자. 변화의 물결에 빠르게 적응할수록 성공의 가능성은 더욱 커진다는 것을.

### 스크린 타임을 잡아라(Control the Scroll) SCREEN TIME WELL SPENT



팬데믹 동안 모니터 앞에 하릴없이 앉아있던 시간은 지났다. 소비자들은 여전히 다양한 디바이스와 플랫폼을 사용하지만, 동시에 더욱 효율적이고 집중화되길 원한다. 애터미는 이러한 회원들의 기대에 발맞춰 홈페이지와 쇼핑물을 대대적으로 리뉴얼했다. 이를 통해 포스트 팬데믹 시대의 진정한 쇼핑 큐레이터 애터미는 회원들의 시간과 노력을 절약할 수 있는 솔루션을 제공한다.

### 주목 받는 여성 소비자(She Rises) A FOCUS ON FEMALE EQUALITY



젠더 의식 부족에 소비자들은 더 이상 침묵하지 않는다. 공정, 평등과 다양성이 소비자, 특히 여성 소비자의 구매 결정에 주요한 영향을 미치고 있다. 애터미는 성평등 논란에서 자유롭다. 애터미 회원들은 젠더 구분 없이 모두가 똑같은 권리를 지니며, 동일한 방법으로 동일한 금액의 수입을 얻는다.

### 경제적인 지속가능성(Eco Economic) SUSTAINABLE BY DEFAULT



지속가능성, 그리고 이에 따른 가치 소비에 대한 관심이 늘어나며 소비자는 ‘더 쓰기’가 아니라 ‘덜 쓰기’에 초점을 맞추고 있다. 유로모니터 조사 결과, 43%의 소비자가 지난해 에너지 소비량을 줄였다고 답했다. 애터미도 이처럼 ‘지속가능한’ 경제에 발맞추고 있다. 친환경 프로젝트 ‘블루마린’ 캠페인 아래 제품 패키지를 줄이거나 친환경 재료로 변경해 나가고 있으며, 환경친화적 포장재와 택배용 완충제를 개발해 적용하고 있다.

### 조용히 멀어지다(The Thrivers) PUTTING LIFE INTO PERSPECTIVE



불확실성과 혼돈이 지속되면서 이를 헤쳐 나가야 하는 소비자들의 피로도가 최고조에 달하고 있다. 유로모니터에 따르면 2022년, 소비자의 53%는 일 또는 학업과 개인 일상과의 구분을 명확하게 하고 있다. 이럴 때 일수록 마케팅은 조용하게, 그리고 가정에서 바로바로 사용하고자 하는 수요에 대응하는 노하우가 필요하다.

### 게임의 시대(Game On) ENTERTAINMENT FOR ALL



모든 길은 로마가 아니라 게임으로 통한다. 게임은 엔터테인먼트의 선두 주자가 되었고, 세대 차이를 뛰어넘었다. 한때는 틈새시장이었지만 이제는 시장의 새로운 기회로 떠오르고 있다. 커머스는 게임을 활용하여 소비자를 플레이어로 끌어들이고 이윽고 그들을 구매자로 전환할 수 있다. 바야흐로 쇼핑도 리크루팅도, 비즈니스도 게임처럼 즐겁게 몰입하는 시대다.

### 영 제너레이션의 무한 가능성(Young and Disrupted) THE WORLD IS A STAGE



젊은 세대는 표현을 잘하며 진취적이다. 또 자신의 신념에 충실하고 현실적이며, 가공되지 않은 콘텐츠에 관심을 기울인다. 이에 전통적인 광고보다는 진정성과 선한 영향력에 움직인다. 경제적 자유를 통해 스스로 해결사가 되고자 하는 MZ 세대에게 애터미는 좋은 직장의 대안이다. 미래에는 어떤 일을 하는가가 더욱 중요해질 것이다. 애터미는 주업으로도 부업으로도 손색이 없다. 자기주도적인 시간 활용이 가능하고, 안정적이면서도 풍부한 소득을 올릴 수 있기 때문이다. 🌟

# 전구동보(全球同步)! 2023 몽상 투어 개시

회원 찾아 지구 세 바퀴 - 중진기교 이끈다

지난해 가을 4만 킬로미터를 이동하며 미주 지역, 말레이시아, 싱가포르 회원들을 만난 박한길 회장. 올해에는 인도네시아, 태국, 캄보디아를 시작으로 호주, 영국, 브라질, 중국, 인도 등 17개 법인에서 더 많은 글로벌 애터미인들을 만나 비전을 전파할 예정이다. 작년에 이어 무려 12만 킬로미터, 지구 세 바퀴에 달하는 긴 여정을 인포그래픽으로 만나본다.

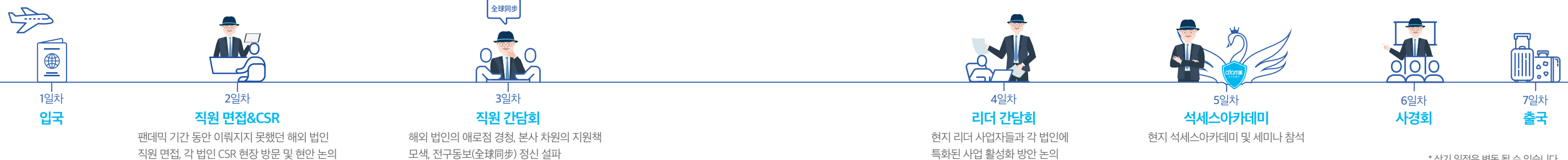
01

## 숫자로 보는 박한길 회장 해외 순방&방문 법인



03

## 주요 스케줄



\* 상기 일정은 변동 될 수 있습니다.

02

## 해외 순방 갤러리



대만 석세스아카데미 박한길 회장 소개 현장



미국\_미국법인 직원들과 간담회



멕시코 석세스아카데미 특강 현장



싱가포르\_현지 리더들과 세미나 기념사진



인도네시아\_석세스아카데미 사훈제창



인도네시아\_석세스아카데미에서 열정적인 특강



태국\_석세스아카데미 6.25 참전용사 기부금 전달식



캄보디아\_석세스아카데미 승급식



대만\_현지 회원 리더 간담회

# “스물 다섯, 애터미 최연소 로열마스터가 되었죠!”

해마다 최연소 승급 기록, 서른 살에 임페리얼 꿈꾸고 있어

‘생각대로 살지 않으면 사는 대로 생각하게 된다’ 자기 주도적인 삶을 이야기할 때 자주 언급되는 명언이자, 권유리 로열마스터에게 어울리는 삶의 태도를 그대로 표현하는 문장이다. 태어나 단 한 번도 흐지부지하게 살아본 적이 없던 열아홉 소녀는 어느덧 스물여섯이 되어 애터미의 최연소 로열마스터라는 타이틀의 주인공이 되었다.



권유리 로열마스터

2022년 12월 석세스아카데미 권유리 로열마스터 승급식 현장

## 애터미에 눈 뜬 열아홉

학업에 매진하던 고등학교 시절, 피부관리숍을 운영하던 엄마가 애터미 사업을 시작했다. 집 안의 모든 생필품은 애터미로 바뀌었다. 선택의 여지 없이 사용해야만 했던 시기였기에 딸은 자연스럽게 애터미 제품을 사용하게 되었다. 2년을 쓰다 보니 치약을 비롯해 애정하는 제품도 몇 개 생겼다.

수능이 끝났을 무렵, 모바일 기기 사용에 서툴렀던 엄마는 딸에게 도움을 요청했다. 딸은 흔쾌히 승낙했고, 원데이 세미나장에 처음 방문하게 되었다. 그리고 그곳에서 권유리 로열마스터는 애터미에, 정확히는 애터미 제품에 눈을 떴다.

“품질이 좋은 것은 알고 있었지만, 가격은 그때 처음 알았어요. 이게 실제로 가능한 가격인가 싶었죠.”

권유리 로열마스터는 엄마가 애터미 사업을 시작하기 전, 심부름으로 생필품을 자주 구매해 제품 가격에 빠삭했지만, 애터미 제품 가격은 전혀 모르고 있었던 것이다. “그 뒤로 애터미에 살짝 미쳤(?)었나 봐요. 애터미 제품 얘기를 밖에서 엄청 하고 다녔어요. 너무 좋아서 꼭 써야 하는 제품이라고.”

## 최연소 로열마스터가 된 스물다섯

그녀가 처음부터 애터미 제품에 대해 사업으로 접근하겠다는 생각이 있었던 것은 아니다. 그저 좋은 제품을 주변에 추천해줘야겠다는 생각뿐이었다. 게다가 갓 스무 살을 앞둔 권유리 로열마스터에게 구매력이 있는 지인이 있을 리 만무했다.

“엄마 덕분에 주변에 이모가 많았어요. 그 이모들에게 애터미 제품을 권하고 전달했어요. 친척들에게도 그렇게 했죠.” 엄마의 지인들이었지만 권유리 로열마스터는 입장이 달랐다. 피부관리숍을 했던 엄마는 고객들에게 제품을 전달만 했지, 제품 값을 받아본 적이 없었다. 그러나 권 로열마스터는 제품을 전달하며 제품 값을 받아냈다. 이런 일들이 반복되면서 권유리 로열마스터는 애터미의 사업성에도 눈을 뜨게 되었다.

“제가 아는 돈 버는 일은 똑똑하거나 공부를 계속해야 하는 일들이었어요. 주식 같은 것도 시세와 국내외 정세를 계속 살펴봐야 하잖아요. 그런데 애터미는 진짜 간단하다고 느껴졌어요. 품질을 경험해보고 가격을 비교해보면 당장 가게에 보탬이 되는 일이잖아요. 꼭 사업이 아니라 소비만으로도 이득이 되니까요.”

사업은 어렵지 않게 커져 갔다. 사업 시작 6개월 만이던 20살엔 세일즈마스터, 21살엔 다이아몬드마스터, 22살엔 샤론로즈마스터가 되었다. 해마다 직급 달성에 성공하며 장밋빛 미래를 상상하던 그때, 코로나라는 변수가 생겼다. 위기에 봉착하자 권유리 로열마스터의 기지가 제대로 발휘되었다.

“제품과 마케팅 플랜 공부에 더 매달렸고 모든 강의를 직접 했어요. 소수여도 어디든 달려갔어요. 하루에도 수차례 홈미팅을 진행하며 목이 터질 것 같았지만 만남의 기회가 있다는 것 자체를 소중히 여겼어요. 그동안 본사에서 제공해 준 오프라인 시스템에 감사함도 느꼈네요. (웃음)” 주체적으로 사업을 진행한 결과, 21년엔 스타마스터, 그



리고 22년엔 스물다섯의 나이로 로열마스터가 되었다. 최연소 로열마스터의 탄생이었다.

이제 스물여섯, 권 로열마스터 대부분의 친구가 그러했듯 모두가 가는 길을 걸었더라면 역대 연봉, 리더라는 위치에는 결코 오르지 못했을 나이다.

“공부 중이거나 졸업했어도 구직 중인 친구가 아직도 많아요. 솔직히 저와는 비교할 수가 없죠. 이미 경제적 독립을 이뤄낸 저를 보며 다들 부러워합니다.”

## 임페리얼마스터가 될 서른

권 로열마스터에게는 앞만 보고 내달렸던 그때도, 그리고 지금 이 순간에도 잊지 않는 것이 있다. 바로 애터미 일 자체를 ‘즐기는 것’이다. 사업을 시작할 때는 ‘나이도 어련데 왜 어려운 길을 가냐며 안쓰럽게 생각하는 이들이 많았다. 지금은 영리더스클럽 활동을 통해 또래 사업가들과 소통하며 누구보다 즐겁게 애터미 비즈니스를 펼치고 있다.

“제 바람은 모든 분들이 저를 보며 ‘애터미 일을 정말 즐겁게 하는 것 같다. 무슨 일이길래 저렇게 흥뽀 빠져서 할까?’ 이런 생각을 하는 거예요.”

물론 최연소라는 타이틀의 무게는 무겁다. 하지만 그에 대한 부담보단 앞으로 나아가야 할 방향에 대해 고민하고 있다. 사업을 시작할 때, 10년 후에는 임페리얼마스터가 되겠다는 원대한 목표를 세웠다. 그녀는 5년을 버텨 로열마스터가 되었고, 이제 남은 5년 뒤에는 임페리얼마스터가 될 것이다. 완벽하게 달려져 있을 미래를 그리고 있기에 앞으로의 5년이 힘들지 않게 느껴진다는 권 로열마스터.

“보다 많은 분들이 저를 보고 생생하게 미래를 그리면 좋겠어요. 안녕하세요! 저는 최연소 로열마스터 권유리입니다. 최연소 임페리얼마스터가 되는 것이 저의 꿈입니다.”

# “네트워크마케팅 20년 베테랑, 애터미와 한국에 매료되다”

“애터미를 90일만 알아보세요!”

루이스 호엘(Luis Joel) 샤론로즈마스터는 멕시코의 애터미 사업자다. 2018년 2월 처음 애터미를 시작, 2020년 11월 샤론로즈마스터가 됐다. 다른 네트워크마케팅 사업을 해왔으나 주변의 강력한 추천으로 애터미를 알아보게 됐고, 그 후 기존 사업을 정리하고 애터미에서 새로운 도전을 시작했다.



멕시코  
Luis Joel  
샤론로즈마스터



## 한눈에 애터미의 가능성을 알아보다

“신나는 일이 생겼어요! 나, 한국에 가게 될 것 같은데 같이 가지 않을까요?”

멕시코에 사는 루이스 호엘(Luis Joel)은 어느 날 지인인 마사 카브레라(Martha Cabrera)가 흥분된 목소리로 걸어온 전화를 받았다. 마사는 오래전 함께 일하면서 알게 된 사이지만 아주 가까운 관계는 아니었다. 두 달 전쯤 우연히 만나 커피를 마시면서 이야기를 나눌 기회가 있었다. 그때 마사는 애터미에 대해 열정적으로 소개했고 루이스 호엘도 호기심이 생겼다.

루이스 호엘은 애터미를 하기 전 멕시코에서 20년 넘게 네트워크마케팅을 해왔다. 경제적으로 안정적이었기 때문에 새로운 일에 대해 관심이 크게 없었지만, 애터미 세미나에 참가하고 그 가능성을 한눈에 알아봤다.

“애터미 제품은 가정에서 늘 사용하는 일상적인 제품입니다. 뭔가 특별히 하지 않아도 가족의 지출을 자연스럽게 소득으로 전환시킬 수 있다는 생각이 들었죠.”

값싸고 품질 좋은 일상의 생필품을 판매한다는 것이 다른 네트워크마케팅 회사와 차별점이라고 생각했다. 소수의 엘리트만 성공하는 시스템이 아니라 누구나 성공할 수 있는 포용력을 가지고 있는 회사라는 점도 마음에 들었다. 그는 세미나에 다녀온 다음 날, 바로 애터미 사업에 뛰어 들었다.

## 애터미 성공 시스템의 ‘군인’이 되다

루이스 호엘은 한국을 방문하고 나서 한국의 문화와 음식, 그리고 역사에 이르기까지 모든 것에 매료됐다. 전쟁을 겪고 난 후 세계 경제 10위권에 드는 일류 국가가 되었고 삼성, 기아, LG 같은 브랜드를 성공시킨 것에 놀랐다. 처음 해보는 뷰티, 스킨케어 제품의 시연이 조금 낯설고 어렵기도 했지만, 팀원들의 도움으로 조금씩 나아졌다. 제품을 추천하고 제품에 대해서 이야기하면서 경험을 나누는 것 하나는 자신 있었다. 반응도 좋았다.

“와우! 너무 쉽게 설명하시네요. 저도 할 수 있을 것 같아요!”

억지로 설득하려고 하지 않았다. 그들의 미래가 애터미와 함께 어떻게 변화될 수 있는지 이야기하고 제품과 사업에 대해 알 수 있는 기회를 전해 주었다.

“믿음과 확신이 있다면 충분히 그들을 이끌어 줄 수 있어요. 저는 많은 사람들의 삶에 영향을 끼치고 싶습니다. 우리는 많은 사람들의 삶의 방식을 개선 시키고 현재를 변화시킬 수 있는 위대한 사명을 갖고 있다고 생각해요.”

루이스 호엘 샤론로즈마스터는 자신을 애터미 성공시스템의 ‘군인’이라고 말한다. 규율을 잘 지키는 군인처럼 애터미 시스템을 잘 따라 하기만 하면 비즈니스 ‘전쟁’에서 반드시 승리할 수 있다고 믿고 있다.

## 90일간의 도전

그는 사람들에게 애터미에 90일만 투자해보라고 말한다. 90일 동안 집중적으로 애터미를 전달하고 격렬하게 연구하면 반드시 결과를 얻을 수 있다고 확신하기 때문이다. 스스로가 이런 방법을 통해 성공했기 때문에 누구든지 사업을 시작할 수 있고 누구든지 성공할 수 있다는 강한 메시지를 전달하고 있다. 그는 이 사업을 통해서 인생의 의미와 새로운 목표를 찾았으며 지금 애터미를 충분히 즐기고 있다.

“멕시코에서도 가장 인기 있는 애터미 제품은 헤모힘입니다. 애터미 앰솔루트도 사람들의 피부를 개선 시키면서 좋은 반응을 얻고 있고 애터미 치약과 칫솔도 많이 판매되고 있죠.”

멕시코는 주변에 북미와 남미의 거대한 시장을 갖고 있다. 미국은 다단계 판매가 처음 시작된 곳으로 이미 수

많은 다단계판매 회사들이 경쟁하고 있는 치열한 시장이지만, 애터미가 제공하는 혜택을 알려주고 디지털 구매 방식을 통해 기존 방식을 빠르게 바꾸어 나간다면 충분한 가능성이 있다고 보고 있다.

루이스 호엘 샤론로즈마스터는 지난 2년 동안 코로나 팬데믹으로 인해 조금 기복이 있긴 했지만, 2023년은 그동안 못한 것을 되찾는 새로운 성장의 시기가 될 것으로 기대하고 있다.

“브라질은 다단계 판매 회사가 많지 않은데다 사람들도 친절하니까 단시간 내에 시장 침투가 가능하다고 생각합니다. 단기간에 성과를 낼 수 있을 것으로 기대하고 있죠.”



# GSMC, 성공의 첫 관문 세일즈마스터 달성을 지원하다

정규과정 참가 신청자 13,000명 이상



세일즈마스터, 임페리얼마스터를 향한 애터미 인들이 반드시 거쳐야 하는 첫 직급이다. 이제 막 애터미 비즈니스를 시작한 사람들에게겐 간절한 꿈이다. 이에 애터미가 발 벗고 나섰다. 성공의 첫 단추인 세일즈마스터를 보다 쉽고 빠르게 달성할 수 있도록 적극적으로 지원을 시작한 것이다. '고세일즈마스터캠프(Go Sales Mater Camp, 이하 GSMC)'가 바로 그것이다.

## ABC, 확대 개편

GSMC는 '애터미 비즈니스 칼리지(Atomy Business College, 이하 ABC)'의 과정이다. 지난 2020년 실시돼 많은 애터미 인들을 성공으로 이끈 ABC는 해가 갈수록 노하우가 쌓이며 기존 과정은 알차지고 신규 과정이 늘어나면서 점차 종합대학의 면모를 갖추어가고 있다. 지난 3월 2일 리뉴얼 오픈된 ABC는 별도로 가입할 필요 없이 애터미 회원이라면 누구나 활용할 수 있다. 또한 애터미 회원들에게 익숙한 UI를 채용, 사용이 편리하고 쉽게 구성되어 있다. 특히 기존 학점 제도를 강의 1개

수강 시 스탬프 1개를 획득하는 스탬프 시스템으로 변경해 부담감을 떨칠 수 있도록 했다. 이미 취득한 학점은 스탬프로 변환하여 지급된다. ABC는 크게 제품과 비즈니스 파트로 나뉘어 각각 Develop, Grow, Build 등 3단계로 진행된다. 제품 파트의 경우, Develop 단계에서는 헬스와 뷰티, 쿠킹 클래스가 진행되며 Grow 단계에는 헤모힘과 애플루트, 더페임 등 애터미 주력제품에 대한 시그니처 클래스 및 기타 애터미 제품 클래스가 진행된다. 마지막으로 Build 단계에서는 솔루션 아카데미 및 강사 양성과정이 진행된다. 또

## Atomy Business College Road Map

	New - 비즈니스 회원	비즈니스 회원 - 세미판매사	판매사&오토판매사
	Develop	Grow	Build
Product Part	애터미 건강영양 클래스	헤모힘 시그니처 클래스	애터미 솔루션 아카데미
	애터미 피부미용 클래스	애플루트 시그니처 클래스	헬스케어 사업자 강사 양성 과정
	애터미 메디콕 클래스	더페임 시그니처 클래스	뷰티케어 사업자 강사 양성 과정
	ABI (Atomy Business Invitation)	애터미 뷰티케어 아카데미 (기초-심화 과정)	애터미 헬스케어 아카데미 (기초-심화 과정)
Business Part	퇴근 후 애터미	ABC 입문/필수 과정	Go Sales Master Camp
			Go Auto Sales Master Camp
			몽상 리더십 스텝
	원데이 세미나 / 석세스 아카데미		

## Go Sales Master Camp 성공의 8단계



뷰티케어와 헬스케어 아카데미 기초-심화 과정은 Grow 단계에서 시작해 Build 단계까지 이어진다. 비즈니스 파트의 Develop 단계에서는 소비자를 애터미 비즈니스에 초대하는 방법을 알려주는 'ABI(Atomy Business Invitation)'와 부업가를 위한 '퇴근 후 애터미'가 준비되어 있다. 이어 Grow 단계에는 'ABC 입문/필수' 과정과 'GSMC 과정'이 있으며 Build 단계는 'Go Auto Slaes Master Camp'와 '몽상 리더십 스텝'이 마련 되어있다.

## GSMC, ABC의 핵심

GSMC는 ABC의 핵심이다. 간절하게 성공을 꿈꾸는 사람들을 성공의 여정으로 안내하기 위한 첫 번째 과정인 만큼 '성공의 8단계'를 중심으로 구성됐다. 총 8주간의 과정으로 첫 주의 학습 주제는 애터미를 처음 소개할 때 곤잘 부딪히는 벽인 '다단계 아냐?'에 대해 대처하는 방법을 배우게 된다. 2주차에는 인세 소득이 무엇인지, 왜 필요한지에 대해 알게 되며 3주와 4주차에는 '성공확률'이라는 주제 아래 무한단계, 무한누적의 의미와 세일즈마스터에 도전해야 하는 이유에 대해 알아본다. 5주차에서는 애터미 제품을 전달할 때, 애터미의 절대 가격에 간혹 '싸구려 아냐?'라며 의심하는 소비자들을 위해 애터미 제품의 기술적 우수와 가격적 합리성을 배우게 된다. 6주차는 애터미만의 성공 강령인 제심합력, 그리고 소비자와 파트너 사업자를 섬기는 리더십을 체득하는 시간이다. 7주차에는 왜 애터미 제품을 선택해야 하는지 실제로 사용해보며 다양한 사례들을 공유하는 시간이다. 진짜 괜찮은 맛집을 자연스럽게 친구와 지인

에게 소개하듯 믿고 쓸 수 있는 애터미 제품을 다른 사람에게 소개하기 위한 첫걸음인 셈이다. 마지막 8주차에는 인생 시나리오에 대해 배운다. 인생 시나리오가 무엇인지, 왜 써야 하는지, 어떤 효과가 있는지를 듣고 실제 인생 시나리오를 쓰며 자신이 왜 성공해야 하는지, 그 성공을 이루기 위해 애터미를 선택한 이유에 대해 반추하며 앞으로 나아갈 힘을 얻게 되는 과정이다. 김정섭 GSMC 담당은 "세일즈마스터는 애터미 비즈니스의 첫 번째 직급이자 성공 여정이 본격적으로 시작되는 지점"이라며 "애터미를 시작하신 모든 회원들이 반드시 세일즈마스터에 도달하기를 바라는 마음으로 이번 GSMC를 준비했다."고 말했다.

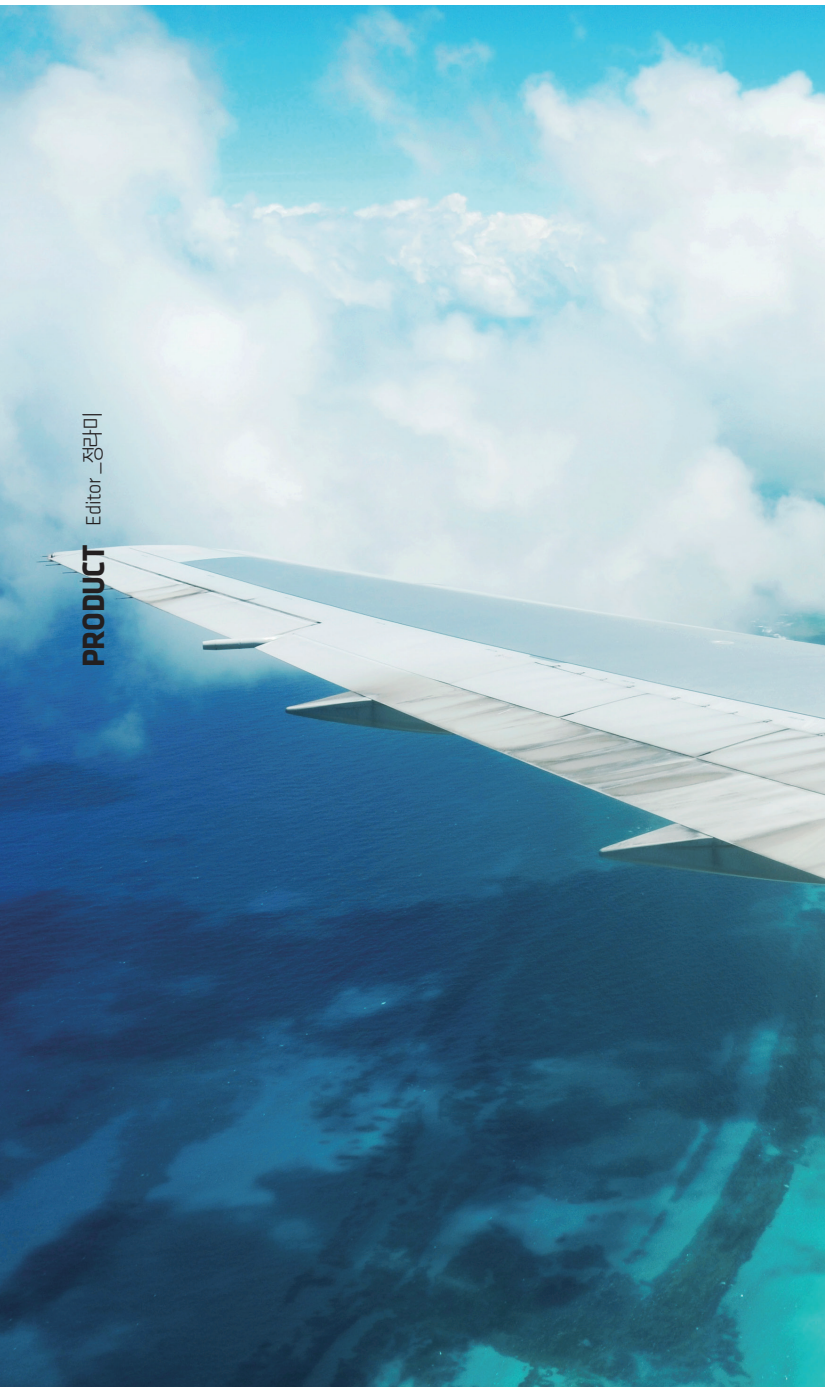
## 모든 회원들의 세일즈마스터 달성을 위한 야심 찬 기대작

GSMC는 지난 1월 30일부터 2월 25일까지 4주간의 시범운영 기간을 가졌다. 시범운영 참가 신청자는 9,000명 이상이었으며, 1,000개 가까운 시청 후기가 달릴 만큼 큰 호응을 받았다. 후기 내용은 "내용 하나도 놓칠 수 없었던 시간", "나부터 제대로 배워 파트너들의 성장에 도움을 줄 것", "우리 함께 하자! 해보자!! 할 수 있다!!!" 등이었다. GSMC 관계자는 "3월 오픈되는 정규과정 신청자가 1만 3,000명을 넘어섰다."며 "한 분이라도 더 많이 참석하시도록 각종 프로모션도 실시하는 만큼 모든 애터미 회원들이 수료하길 바란다."고 말했다. ①

\*애터미 비즈니스 칼리지 홈페이지: <https://abc.atomy.com>

## ‘새로운 출발’에 대하여

새로운 시작, 출발, 그리고 설레임은 언제나 봄과 닮아있다. 3월은 새싹이 움트는 시기이기도 하지만 입학, 취업, 신학기가 시작 되는 때로 겨우내 움츠렸던 기운을 털어내고, 새로운 출발을 하는 때이기도 하다. 어쩌면 새해가 시작되며 했던 수많은 다짐들을 본격적인 실천으로 옮기는 가장 좋은 시기일지도 모른다.




한 기관에서 최근 3년 연말(12월)과 연초(1월)의 검색량 추이를 확인해본 결과, 올해 가장 많이 언급된 키워드는 ‘여행’, ‘다이어트’, ‘투자’, ‘이직’ 순으로 나타났다. 전년 동기 대비 검색량이 증가한 키워드는 ‘여행’, ‘이직’, ‘취업’ 등으로 여행에 대한 검색이 전년 동기 대비 눈에 띄게 높아진 것은 사회적 거리두기 종료, 실외 마스크 의무 착용 해제로 일상을 회복하려는 움직임으로 볼 수 있다. 아울러 신종코로나바이러스감염증(코로나19) 팬데믹을 거친 지난 3년간 ‘이직’과 ‘취업’은 검색량이 2배 이상 늘었다.

매년 새해의 다짐에서 빠지지 않는 키워드는 바로 ‘다이어트’다. 다이어트는 단순히 체중 감량을 넘어서 건강하게 살기 위한 다짐이기도 하다. 건강하고 즐거운 다이어트를 위해 ‘무엇을 어떻게 먹을 것인가’에 대한 고민은 중요한 과정 중 하나다.

그리고 새로운 출발과 관련돼 뜨겁게 떠오르고 있는 또 하나의 고민 키워드는 ‘취업’과 ‘이직’이다. 취업준비생은 물론 많은 직장인들이 중요한 결정을 앞두고 있는 시기인 만큼 좋은 인상을 주기 위해 외모에 신경을 쓰게 된다. 때마침 실외 마스크 착용 의무가 해제되면서 외모 관리를 위한 상품들이 주목받고 있는데, 이에 맞추어 메이크업 제품의 수요도 눈에 띄게 증가했다.

또 새로운 출발을 위해 몸과 마음을 정돈하고 싶다면 이것도 빠뜨릴 수 없다. 바로 봄맞이 ‘대청소’다. ‘성공한 사람들의 휴일 습관 중 하나는 청소’라는 이야기가 있다. 방 청소, 옷 정리 등의 사소한 습관이 시간을 아껴 쓰게 하는 효과가 있다는 것이다.

매년 다짐하는 건강과 다이어트를 위한 이너뷰티, 마스크 벗고 자신감 입는 봄 메이크업, 집안 구석구석 겨울의 묵은 때를 닦고 정리해줄 제품까지, 이 모든 것을 애터미 매거진에서 다뤄봤다. 

# 봄 다이어트 실천을 위한 이너뷰티

매일매일 채울 건 채우고 뺄 건 빼자!

대부분 연초가 되면 체중을 감량하기 위해 다이어트 계획을 세우며 먹는 양부터 줄일 생각을 한다. 하지만 아이러니하게도 다이어트의 시작은 '채우는 것'에서 시작한다.

**애틀미 바이탈컬러 비타민C**  
비타민C 500mg과 망고, 딸기 등이 함유돼 맛있게 항산화 에너지를 채울 수 있다.  
₩ 18,400원 PV 6,450pv

**애틀미 바이탈컬러 멀티비타민**  
13종의 비타민과 10종의 미네랄 외에 아로니아, 당근, 브로콜리, 크랜베리 등 알록달록한 천연 원료가 활력을 충전한다.  
₩ 35,000원 PV 12,500pv

**애틀미 알래스카 이-오메가3**  
알래스카 Pollack을 주 어종으로 사용해 65% 이상 순도의 오메가3를 합리적인 가격에 만날 수 있다.  
₩ 19,200원 PV 6,400pv



**애틀미 비타민B 콤플렉스**  
8종의 비타민B군이 다량 함유되어 에너지 생성과 활력에도움을 준다.  
₩ 26,000원 PV 12,000pv

**애틀미 알티지 오메가3**  
체내 흡수가 용이한 rTG 오메가3로 단 2캡슐로 EPA&DHA 총합 600mg 섭취가 가능하다.  
₩ 29,800원 PV 12,000pv

**애틀미 식물성 조류 오메가3**  
100% 식물성 미세조류에서 추출한 오메가3로 채식 주의자도 안심하고 섭취할 수 있다.  
₩ 44,000원 PV 22,000pv

다이어트에 있어 '운동'과 '식단 조절'이 필수라는 사실은 누구나 안다. 그런데 '식단 조절'에 필수적인 영양소가 있다. '비타민'과 '미네랄', '오메가3'다. 다이어트 시 가장 참기 힘든 것이 '식욕'인데, 오메가3는 인슐린 저항을 개선해서 식욕 조절에 도움을 주고, 식욕 조절 호르몬 렙틴을 조절해 포만감을 증가시킨다. 또 지방 연소를 돕고 신진대사를 높여줘 다이어트에 도움이 된다. 배고픔은 혈당이 떨어졌을 때와 수분이 부족할 때도 발생하지만, 비타민과 미네랄들이 부족할 때도 발생하기 때문에 이들 섭취가 충분해야 식욕을 조절할 수 있다. 또, 비타민C, 비타민B, 마그네슘 등은 우리 몸에 저장된 에너지원을 이용하여 에너지를 만드는데 꼭 필요한 영양소다. 이 영양소들이 부족하면, 운동을 해도 효율적인 에너지 소모가 일어나지 않는다. 건강한 다이어트를 위해 비타민, 미네랄, 오메가3가 채워야 할 영양소라면 반대로 빼야 할 체지방도 있다. 체지방 감소를 위해서는 폴리페놀 함량이 높은 풋사과 젤리, 보이차 같은 건강기능식품이 도움이 될 수 있다. 다이어트 중 가장 많이 호소하는 불편함이 바로 '변비'인데 장 건강과 원활한 배변 활동은 유산균과 식이섬유로 관리하자. 칼로리를 줄이고 싶다면 단백질은 고스란히 살아있고 칼로리는 일반식단의 1/3에 해당하는 '다이어트 셰이크'로 한 끼 식사를 대체해보자.

**애틀미 슬림바디 풋사과 애플페는**  
애플페는 2포에 풋사과 45개 분량의 양과 동일한 폴리페놀이 들어있어 체지방 감소에 도움을 준다.  
₩ 23,000원 PV 10,000pv

**애틀미 차전자피 식이섬유**  
수분을 흡수하며 변을 팽창시키는 차전자피가 원활한 배변활동에 도움을 준다. 하루 2번 충분한 물과 함께 섭취해야 한다.  
₩ 25,000원 PV 12,500pv



**애틀미 친생유산균**  
1포 당 300억 마리의 유산균이 함유되어 있으며 30억 마리의 유산균 섭취가 가능하다.  
₩ 52,000원 PV 20,000pv

**애틀미 슬림바디 셰이크 2.0**  
22g 이상의 단백질로 든든하고 일반식단 1/3 칼로리로 한끼 식사를 대체할 수 있다.  
₩ 39,800원 PV 20,000pv

**애틀미 슬림바디 보이차**  
1포에 보이차 추출물 갈산이 35mg 포함되어 하루 한 잔으로 체지방 감소와 혈중 콜레스테롤 개선에 도움을 준다.  
₩ 25,000원 PV 10,000pv



# 봄 건강을 위한 프로틴 이온워터

언제 어디서든 단백질 채우고! 수분 채우고!

운동 좀 해본 사람들이라면 안다. 프로틴(단백질)이 근육 생성과 체중 감량에 얼마나 중요한지 말이다. 이러한 프로틴을 신박한 방법으로 마실 수 있는 애터미 프로틴 이온워터가 출시된다.

## 단백질 충전은 물론 4가지 ION으로 수분 충전!

수많은 운동 전문가들이 하나같이 공통적으로 하는 이야기가 있다. 그것은 “운동 후 단백질 섭취가 부족하면, 적절한 영양을 공급받지 못해 피로감이 상승하고 근육량이 줄어들 수 있다는 것”이다. 반면, 단백질을 적정량 섭취해주면 운동 중 미세하게 손상된 근육의 재생을 돕고 손실을 막아 운동 후 피로감을 줄이는데 도움이 된다. 이뿐만이 아니다. 적절한 단백질 공급은 신진대사를 높여 식욕을 줄여주고, 체중 감량을 더욱 빠르게 할 수 있게 한다.

그렇다면 우리가 하루에 섭취해야 하는 단백질량은 어느 정도일까? 건강한 성인 남성이라면 자신의 몸무게의 약 0.8g 정도지만, 근력 운동을 하는 사람이라면

1.2g 정도를 섭취해주는 것이 좋다. 애터미 프로틴 이온워터에는 우유 500ml 정도의 단백질이 들어있는데, 단백질 하루 권장량의 약 27%를 채울 수 있다.

또한, 소화 흡수율이 높은 고순도 단백질, WPI 15g 뿐만 아니라 단백질 합성에 도움이 되는 필수아미노산 BCAA & EAA, 체내 수분조절에 도움을 주는 무기질 4종(Na, Ca, Mg, K)까지 함유하고 있어 한 번에 건강을 잡을 수 있다. 게다가 트로피컬 펀치 향이 첨가되어 텁텁하지 않고 맛있게 즐길 수 있고, 설탕 무첨가, 무지방으로 칼로리 부담도 전혀 없다. 뚜껑만 열면 바로 마실 수 있는 프로틴이러니! 애터미 프로틴 이온워터는 운동, 산행, 여행 등 어디를 가든 가방의 필수 아이템이 될 전망이다. **0**



애터미 프로틴 이온워터  
6개입 ₩ 13,800원 PV 2,500pv  
24개입 ₩ 49,800원 PV 10,000pv

# 답답하고 칼칼한 날, 애터미 오롯이 담은 '배도라지앤모과'

정성 담은 한포로 칼칼함 NO! 편안함 YES!

오래전 어머니는 내가 감기에 걸리거나 목이 칼칼하다고 하면 배와 도라지를 달여주시거나 모과를 잘라서 차로 끓여주시곤 했다. 환절기 미세먼지나 각종 공해로 목이 편한 날이 없는 요즘, 어머니의 정성으로 만났던 '배·도·모 한모금'을 휴대하기 간편한 스틱으로 만나보자.



애터미 오롯이 담은 배도라지앤모과 ₩ 24,500원 PV 7,500pv

## 기관지 관리를 위한 '배·도·모 한모금'

예로부터 동의보감에서 도라지는 기침과 가래를 다스리고 몸을 보호한다고 했다. 도라지에 함유된 사포닌 성분이 기관지의 점액 분비를 돕기 때문인데, '애터미 배도라지앤모과 스틱'은 도라지 70%, 배 15%, 모과 3%를 함유하여, 기관지 관리에 도움이 되는 원료만을 최적의 비율로 배합하였다. 우리나라에서 자란 국내산 도라지와 국내산 배를 사용해 믿고 먹을 수 있고, 수분과 당도가 높은 70brix 이상의 배 추출액을 사용해 짹짹한 도라지의 향

과 배와 모과의 새콤달콤한 맛을 동시에 느낄 수 있다. 여기에 인후 건조, 마른기침 등에 도움을 주는 사삼을 부원료로 담아 호흡기 건강을 챙길 수 있도록 했다. 직접 끓여 먹던 배, 도라지, 모과보다 애터미 배도라지앤모과 스틱이 좋은 점은 국내산 건도라지를 효소 처리해 도라지의 단단한 섬유질 분해를 돕고 도라지의 유용 성분인 '프리티코딘D' 함량을 높였다는 것이다. 또, 농축액으로 적정량만 먹어도 되기 때문에 배부를 정도로 많은 양의 배즙, 도라지즙을 따로 챙겨 먹어야 하는 수고로움도 없었다. **0**

# 화사한 봄, 블링블링 분위기 여신 되는 방법

아델리카 메이크업과 마스크 벗고! 자신감 입고!



마침내 마스크에서 해방되었다. 실외 마스크 착용 의무가 해제되면서 본격적인 '노마스크' 시대에 돌입한 것이다. 그와 함께 색조 메이크업 제품의 성장세가 두드러지고 있다. 이런 가운데 지난 한 달 마스크 밖 세상으로 나갈 준비가 되지 않았다며 눈치만 보던 나를 발견하게 된다. 하지만 이제 더 이상 미룰 수 없다. 살랑살랑 봄바람이 불어오는 계절이 되었기 때문이다. 스팅글, 실키, 피치, 그린 컬러로 물든 2023 SS패션 트렌드에 맞춰 마스크를 벗고 출격을 준비하는 당신에게 아델리카 메이크업은 소중한 친구가 될 것이다.

## 올봄의 메이크업 트렌드는 '광'

올봄의 뷰티 트렌드로 중요한 키워드를 꼽자면 '광'과 '내추럴'을 들 수 있다. 이는 내추럴한 반짝임부터 극도로 빛나는 광채 피부까지 답답하고 두꺼운 커버 대신, 피부 본연의 자연스러운 광채를 극대화하는 피부 메이크업을 말하는데 물광, 그 이상을 보여준다.

젤리처럼 탱글탱글한 피부를 뜻하는 '젤로 스킨'(미국

젤리 브랜드 '젤로'에서 따온 말)이 국내외 SNS를 통해 빠르게 퍼지며 메이크업 트렌드로 각광받고 있다. 젤로 스킨은 콜라겐이 가득 차 꼬집으면 바로 제자리로 돌아오는 젤리 같은 피부를 말하는데 촉촉한 베이스로 피부 표현을 한 뒤 광채로 마무리하고, 눈가는 오묘한 느낌을 주도록 반짝이게 하고 입술에도 윤기를 더해야 이러한 젤로 스킨의 매력을 제대로 살릴 수 있다.

# FACE LINE

아델리카 3D 하이라이터  
콧등, 이마, 광대 부위에 발라주면  
고급스러운 반짝임으로 마치 조명을  
켜듯 빛나는 피부결을 만들어준다.  
₩ 18,800원 PV 8,500pv

아델리카 비슬림 블론저  
3가지 컬러를 믹스하여 페이스라인  
쉐딩, 노즈 쉐딩, 헤어 라인 쉐딩 등  
다양하게 연출할 수 있다.  
₩ 18,800원 PV 8,500pv

아델리카 쉬어코튼 블러쉬 3종  
볼과 얼굴 윤곽에 터치해주면 구름처럼  
부드럽고 고운 파우더가 가볍게 밀  
착되며 화사한 생기를 부여한다.  
₩ 18,800원 PV 8,500pv  
● 피치 ● 로즈 ● 파우더 핑크

## 젤리처럼 탱글탱글한 피부 메이크업

젤로 스킨을 연출하기 위해 가장 먼저 해야 할 일은 베이스 메이크업으로 광채 나는 피부를 표현하는 것인데 [에터미 헬시글로우 베이스]로 은은하게 드러나는 진주 빛 피부를 만든 뒤 [에터미 골드 콜라겐 앰플 쿠션]을 발라 촉촉한 피부 표현을 해준다.

조금 더 커버가 필요하다면 [에터미 아델리카 픽싱 쿠션] 혹은 [에터미 아델리카 루미너스 매트 커버 밤]을 선택하자. 여기에 에터미 시너지 앰플 한 방울을 섞어 바르면 더욱 촉촉한 광채 피부를 표현할 수 있다.

마지막으로 얼굴 전체에 [에터미 앰솔루트 오일 세럼 미스트]를 뿌려 수분감을 더해주면 탱글탱글한 피부 표현을 완성할 수 있다. 이제 조명을 켜 곳은 켜고 어둡게 보일 곳은 어둡게 터치하면 얼굴이 두 배로 작아 보이는데 이마, 콧등, 광대 등에 [아델리카 3D 하이라이터]를 발라 얼굴에 조명을 켜주고 [아델리카 비슬림 블론저]를 얼굴 윤곽에 발라 가름해 보이도록 연출한다. 이어서 [아델리카 쉬어코튼 블러쉬]로 볼에 생기까지 더해주면 은은하고 자연스러운 광채 피부가 마무리된다.

# EYE LINE

## 눈가에 내려앉은 매혹적인 반짝임

젤리처럼 탱글탱글한 피부 표현이 끝났다면 오묘한 반짝임이 눈가에 내려앉을 차례다. [아델리카 아이 팔레트]는 4가지 구성으로 반짝이는 눈매부터 사랑스러운 눈매, 고혹적이고 시크한 눈매까지 다양한 연출이 가능하데, 올봄에는 피치 코랄, 핑크 버건디로 로맨틱하면서 블링블링한 눈매를 연출해볼 것을 추천한다.

만약 메이크업 초보자라면 5가지 컬러를 어떻게 쌓아야 할지 고민일텐데, 옅은 컬러를 눈두덩이에 넓게 발라준 뒤 아이라인에 짙은 컬러를 발라주고 그 경계를 블링블링한 펄감이 있는 컬러로 채워주면 쉽다. 더 다양한 활용법은 아래 그림을 참고해보자. 이후 또렷한 눈매를 원한다면 [에터미 붓펜 아이라이너]를, 부드럽고 무드 있는 아이라인을 원한다면 [아델리카 슬림 라이너 펜슬]로 아이라인을 그려주자.

**Tip. 아델리카 아이 팔레트 활용법**

**핑크 버건디**

- 01 누디 핑크
- 02 블라썸 글리터
- 03 빈티지 로즈
- 04 클린 와인
- 05 무드 버건디

**데일리 브라운**

- 누디베이스
- 크랜치 골드
- 시나몬 브라운
- 무드 브라운
- 딥 코코아

**피치 코랄**

- 소프트피치
- 퓨어 코랄
- 트윙클 골드
- 밀크 브라운
- 클래식 진저

**올리브 브라운**

- 쉬머 베이지
- 샤인 골드
- 로맨틱 올리브
- 팬시 그릴
- 더스티 브라운

## 눈썹 트렌드는 내추럴 스키니 브로

최근의 눈썹 트렌드는 원래의 눈썹이 그대로 보이거나 얇게 눈썹 결을 그대로 살린 내추럴 스키니 브로이다. 헤어 컬러나 피부 톤에 맞춰 3가지로 선택이 가능한 [아델리카 소프트 브로우 펜슬]로 눈썹 라인을 자연스럽게 그려 섬세하게 분위기를 채워보자.

만약, 눈썹 솟이 어느 정도 있다면 [아델리카 브로우카라]로 본연의 눈썹 결을 자연스럽게 살려주는 것도 좋다.

이제 마지막으로 나에게 맞는 마스카라를 선택할 차례다. 풍성한 볼륨을 연출하고 싶다면 [아델리카 볼륨 마스카라]를, 아찔하게 한올 한올 올라가는 속눈썹을 연출하고 싶다면 [아델리카 롱래쉬 마스카라]를 선택하면 된다. 또 풍성하면서도 아찔한 컬링과 눈물에도 강한 방수 메이크업을 원한다면 블랙 젤리 텍스처의 [아델리카 워터프루프 마스카라]가 탁월한 선택이다.

- 아델리카 슬림 라이너 펜슬 ₩7,800원 (PV 3,500pv)
- 아델리카 브로우카라 ₩7,800원 (PV 3,500pv)
- 아델리카 소프트 브로우 펜슬 ₩6,800원 (PV 3,000pv)
- 아델리카 롱래쉬 마스카라 ₩11,800원 (PV 5,200pv)
- 아델리카 볼륨 마스카라 ₩11,800원 (PV 5,200pv)
- 아델리카 워터프루프 마스카라 ₩11,800원 (PV 5,200pv)

# LIP LINE

**아델리카 립 루즈 클래식**  
한 번만 발라도 선명한 컬러를 느낄 수 있으며 오래도록 유지된다. 7가지 컬러로 록에 맞는 립을 연출할 수 있다.

₩16,800원 (PV 8,000pv)

- 델리케이트 레드
- 대즐링 핑크
- 로즈 우드
- 소울 핑크
- 코랄 핑크
- 페탈 로즈
- 베이지 코랄

**아델리카 립루즈 매트**

부드럽게 발리지만 입술에 닿는 순간 스며든 듯 매트하게 표현된다. 절제된 3가지 컬러가 오묘하게 매력적이다.

₩16,800원 (PV 8,000pv)

- 트루 레드
- 뉴트럴 핑크
- 로즈 플레어

**아델리카 글로스 틴트**

빛나는 광택과 수분을 꽉 채워 훑치고 싶은 볼륨 립을 만들어준다. 과즙미 넘치는 3가지 컬러 모두 놓치지 아깝다.

₩13,800원 (PV 6,000pv)

- 체리레드
- 샤인오렌지
- 네온 핑크

## 아델리카 립 메이크업과 분위기 여신으로

세계적인 색채 연구소인 '팬톤'은 올해의 색을 '비바 마젠타'로 선정했다. 비바 마젠타는 열대우림에서 피어나는 붉은 꽃을 연상시키는 색으로써, 역동적이고 긍정적인 에너지를 자아낸다.

이제 이러한 컬러 트렌드에서 힌트를 얻어 립스틱을 선택해보자. 선명하고 볼륨 있는 립 메이크업으로 컬러에 따라 색시함, 이지적인 느낌이 두 배 되는 [아델리카 립루즈 클래식], 여러여리한 립을 만들어주는 [아델리카 립루즈 새틴], 고풍택 립 메이크업을 연출하는 선명한

**아델리카 립루즈 새틴**  
수채화 빛을 담은 청초한 3가지 컬러가 영롱하고 내추럴한 입술을 연출한다.  
₩16,800원 (PV 8,000pv)

- 듀이코랄
- 스위핑크
- 라즈베리

**아델리카 립 컬러 글로우**  
투명하고 은은하게 발색 되는 3가지 컬러로 도통하면서도 여러여리한 입술을 원한다면 립 컬러 글로우가 제격이다.  
₩9,800원 (PV 4,500pv)

- 레드
- 코랄
- 핑크

컬러의 [아델리카 글로스 틴트], 도톰한 입술을 만들어 줄 [아델리카 립 컬러 글로우]까지 윤기와 광택 모두를 사로잡는 아델리카 립 메이크업이면 어떤 록에도 어울리는 분위기 여신이 될 수 있다.

만약 광채 나는 피부에 예측가능한 윤기, 광택 대신 절제된 느낌과 컬러로 반전의 립을 연출하고 싶다면 [아델리카 립루즈 매트]를 선택해보자. 벨벳처럼 부드럽게 발리지만 컬러는 매트하게 픽싱되기 때문에 입술 주름이 부각 되어 매트한 립을 바르지 못했던 사람들도 도전해 볼 수 있다. ①

# 아름다움을 케어하는 뷰티 전문가로! BEAUTY CARE ACADEMY

당신은 제품 큐레이팅 전문가인가요?



2022년 9월부터 12월까지 최고의 애터미 뷰티 전문가로 거듭나기 위한 뷰티케어 아카데미 기초과정 진행됐다

## 당신은 제품 큐레이팅 전문가인가요?

소비패턴이 빠르게 변화하고 정보가 넘쳐나는 시대다. 그렇다 보니 이제 단순한 세일즈 방법으로는 소비자의 마음을 사로잡을 수 없다. 따라서 트렌드세터가 되어 우수한 제품을 전달하고 알리며, 나아가 자기 자신까지 홍보할 수 있는 보다 전문화된 역량이 필요한 때다. 이에 발맞춰 애터미에서는 애터미의 대중명품 제품을

보다 체계적으로 전달할 수 있도록 전문화된 학습을 제공하는 애터미의 교육 시스템인 애터미 비즈니스 칼리지의 한 과정으로 '뷰티케어 아카데미 기초과정'이 실시되었다. 지난 9월부터 12월까지 국내 최고의 교수진과 함께 뷰티 전문가로 거듭난 애터미언즈의 생생한 후기를 담아봤다.



시연을 통해 이해를 돕는 김의향 교수

## 대중명품의 아름다움을 더하는 뷰티 전문가로 성장

애터미의 대중명품(Masstige) 전략이란, '대중'을 뜻하는 'Mass'와 '명품'을 의미하는 'Prestige product'의 합성어로 "가격은 대중적이거나 품질은 명품"이라는 뜻이다. 그런데 이러한 명품을 전달하는 나의 모습은 어떠했을까?

메이크업도 제대로 하지 않은 얼굴로 50여 가지가 넘는 스킨케어 제품을 제대로 숙지하지 못한 채 소비자를 만났을지도 모른다. 그런데 오늘날 인터넷과 소셜미디어, 모바일을 통해 소비자들은 하루가 다르게 점점 더 똑똑해지고 있다. 이처럼 SNS를 통해 자신의 소비 행위를 타인과 소통하며 대중이 전문가만큼 똑똑해지는 시대, 소비자들의 니즈와 욕구에 단순한 지식을 가지고 대응하기란 결코 쉬운 일이 아니다.

애터미 뷰티케어 아카데미 기초과정은 애터미의 대중명품 제품을 전달하기 위해 필요한 전문 역량을 얻을 수 있도록 구성되었다. 온라인 학습으로는 한계가 있었던 뷰티 체험과 실습을 강화하기 위해 개설된 과정으로서 기초과정과 심화과정, 두 단계로 나뉜다. 지난 2022년 진행한 기초과정에서는 스스로의 피부 타입을 알고, 피부 타입에 맞는 뷰티 제품을 올바르게 사용하는 방법을 배우기 위한 스킨케어 파트와 나의 이미지를 업그레이드하는 메이크업 두 개의 파트로 나뉘어 교육이 진행되었다.

## 최고의 교수진과 함께 회원들의 궁금증 해소

애터미 뷰티케어 아카데미 기초과정은 뷰티 관련 국내 최고의 교수진을 초빙해 스킨케어 마사지 방법, 메이크

업 노하우 등을 애터미 뷰티 제품과 함께 실습해볼 수 있도록 구성하였다. 이뿐만 아니라 피부의 구조와 기능, 퍼스널 컬러 등을 배워나감으로써 기초적인 전문지식을 습득하고 모든 연령층의 피부타입에 맞춰 애터미 제품을 권해줄 수 있는 역량을 기르는 데 집중하고 있다. 예를 들면 건조한 피부, 예민한 피부 등 피부타입에 맞춰 올바른 스킨케어 솔루션 제시하고, 본인에게 어울리는 메이크업 패턴을 찾을 수 있도록 도와준다.

애터미 뷰티케어 아카데미 기초과정에서는 피부학, 메이크업 개론을 정리한 워크북을 제공해 애터미의 다양한 스킨케어 제품과 메이크업 제품을 체계적으로 학습할 수 있도록 하였는데, 대학교 한 학기 분량에 해당하는 강의 내용이 진행되었다는 후문이다. 지난 교육에 참여한 회원들은 "애터미 사업자라면 반드시 들어야 할 교육"이라며 극찬을 이어갔다.



스킨케어 이론 수업



스킨케어 실습 중인 애터미 회원들

🎙 **에터미 뷰티케어 아카데미 교수진 인터뷰**



**김현주** 교수  
서정대학교 뷰티테라피 학과 겸임교수  
  
건국대학교 이학박사  
(전) 연성대학교 스킨케어전공 전임교수  
피부미용, 피부학, 스파테라피,  
아로마테라피 강의 다수



**이승주** 원장  
La piu bella beauty salon 원장  
  
중앙대학교 예술대학원 패션예술학과 석사 졸업  
중앙대학교 일반대학원 의류학과 박사 수료  
한국 메이크업 전문가 협회 부회장  
명지전문대 뷰티아트과 겸임교수

**Q. 전문적인 시각으로 보았을 때 에터미 제품의 우수성은 무엇이었나요?**

**김** 셀렉티브 테크놀로지가 특히 기술 분야의 최고 명예인 세종대왕상을 받았잖아요. IR52 장영실상과 NEP 인증 등 전문가들 사이에서 공신력 있는 상으로 특별한 인정을 받았다는 것은 강조에 강조를 안 할 수가 없습니다. 특히, 고순도 식물성 EGF 성분을 사용하고 DEJ(표피와 진피 경계부)에 초점을 맞춘 성분구성 등 피부 미용학적 지식의 바탕 위에 우수한 기획 능력이 접목되어 글로벌 넘버원 제품이 탄생한 것 같습니다. 여기에 스킨케어 제품의 구성력 또한 세심한데요, 클렌징부터 팩까지 종류가 다양해서 유아, 청소년, 청년, 중년, 시니어까지 모든 연령의 니즈에 대응 가능하고 피부타입 별로 솔루션을 제시할 수 있습니다.

**이** 절대 품질 절대가격으로 가성비가 매우 우수합니다. 또, 에터미 색조 제품은 누구나 쉽게 제품을 믹싱해서 사용할 수 있다는 점이 강점이에요. 과하지 않은 내추럴한 표현감이 아델리카의 아이덴티티인 ‘고급스런 아름다움’을 잘 표현하고 있는데요, 전문가 입장에서 앞으로 아델리카만이 가진 차별성이 확고해진다면 명실상부한 색조 브랜드로써 자리매김할 것이라고 생각합니다.

**Q. 에터미 뷰티케어 아카데미 커리큘럼을 구성하면서 가장 염두에 둔 부분은 무엇인가요?**

**김** 피부의 생리학적 구조와 기능을 기본으로 건성, 중성, 지성 등의 피부 유형 및 수분부족, 건조, 예민, 여드름과 색소침착, 노화 등 피부 상태에 대한 분석하고, 그에 대한 관리법으로 에터미 제품을 맞춤형 처방 하는 것에 초점을 두었습니다. 에터미 회원분들이 효과적인 방법으로 제품을 전달하고 강사 입장에서 에터미 제품의 우

수성을 강조하는 것, 궁극적으로는 매출 증진과 사업영역 확장까지의 역량 강화가 최종 목표였습니다.

**이** 첫째, 에터미 제품의 이해도 향상입니다. 대부분의 사업자들이 제품에 대한 종류와 특징, 사용법에 대한 이해도가 부족한 상황이어서 제품군 및 이론, 실기를 병행함으로써 제품의 이해도를 높이고자 했습니다. 둘째는 메이크업 실기를 통한 이미지 메이킹입니다. 메이크업은 나의 이미지를 업그레이드할 수 있는 가장 좋은 방법입니다. 본인에게 어울리는 메이크업 패턴이 무엇인지 이론과 실기를 통해 숙지하고 스스로 이미지 메이킹 역량을 강화하는데 집중했습니다.

**현장에서 궁금했던 질문, 전문가에게 듣는다!**

**Q. 딥클렌저를 마사지용으로 사용해도 되나요?**

**김** 에터미 딥클렌저는 클렌징뿐 아니라 마사지하기에도 좋은 성분으로 구성되어 있습니다. 다만 클렌징 제품이기 때문에 본연의 목적(클렌징)으로 사용하시기를 권장하며, 오랜 시간 마사지할 경우 열린 피부 모공으로 노폐물이 들어갈 수 있으니 예민 피부는 2분 이내 가볍게, 건강 피부는 2-5분 이내로 사용을 권장드립니다. 마사지만을 목적으로 한다면 앰솔루트 셀렉티브 크림을 활용하시기를 추천드립니다.

**Q. 직접 만든 천연 화장품이 좋다고 고집하는 소비자를 어떻게 설득할 수 있을까요?**

**김** 물론 재료가 좋을 수 있으나, 아무리 좋은 재료로 만든 화장품이라도 분자가 크면 피부에 잘 흡수되지 않습니다. 화장품 품질에 대한 4대 요건이 있는데요, 먼저 ‘안전성’입니다. 피부에 대한 자극, 알러지, 독성이 없어야 한다는 것이죠. 다음은 ‘안정성’으로 보관 시 변색, 변

취, 미생물의 오염이 없어야 하며, ‘사용성’ 피부에 사용하기 쉽고 흡수가 잘 돼야 합니다. 마지막은 ‘유효성’으로 목적에 적합한 기능을 충분히 나타낼 수 있어야 합니다. DIY 화장품은 미생물에 대하여 완전한 멸균이 어렵기 때문에 안정성과 안전성이 부족하고 사용감이 기존 완제품인 화장품에 비해 떨어질 수 있습니다. 또, 화장품을 만들어서 사용하기 위해서는 맞춤형 화장품 국가자격증이 반드시 있어야 한다는 것을 말씀드립니다.

**Q. 페이스 메이크업 제품 사용 후 피부가 건조해지거나 파운데이션이 들뜨는 현상이 있는데 왜 그럴까요?**

**이** 계절상 동절기나 간절기에는 피부가 많이 건조합니

다. 특히 여름에는 에어컨, 겨울에는 히터가 작동되는 환경에 노출되어 있기에 피부가 쉽게 건조해집니다. 따라서 기초메이크업 단계에서 보습을 철저히 하고 메이크업 전에 반드시 미스트를 사용할 것을 추천합니다.

**Q. 피부가 건조한 경우 파우더나 에어팩트 사용을 꺼리는 고객들이 많습니다. 이 경우에도 꼭 사용해야 할까요?**

**이** 피부가 건조한 편이라면 유분이 올라오는 T존 부위나 색조가 없어지는 부위(예를 들면 눈두덩이, 눈썹, 볼터치 부위)에 사용할 것을 추천드립니다. 이렇게 사용하면 눈썹을 그릴 때 밀리는 것을 방지할 수 있습니다. **④**

**극찬에 극찬을 더했던 에터미 뷰티케어 아카데미 기초과정 후기**

**최경순**  
사론로스 마스터



**‘뷰티케어 아카데미’를 듣고...**

본 아카데미를 통해 건성피부, 지성피부, 민감성피부 등 피부타입에 대해 자세히 알게 되었고, 화장품 성분에 대해서도 깊게 알 수 있어서 현장 활동을 할 때 많은 도움이 되고 있어요. 제 사업에 체계가 잡혔다고 할까요? 또 제가 메이크업을 잘할 줄 몰라서 1년 내내 같은 아이섀도 색상만 바르고 다녔는데 이번 과정을 통해 헤어 컬러에 맞춰, 내 의상에 맞춰 다양한 룩에 대해서도 배우게 되었어요. 또 전에는 비비크림 컬러도 21호, 23호 이런 식으로만 권했는데 컨실러 쿠션 비비크림을 믹싱해서 피부톤에 맞는 발색을 해주는 법 등 디테일한 메이크업 노하우도 알게 되었어요.

**수업 후 달라진 점**

수업에서 배운 내용을 적용해 뷰티제품데이를 진행하고 있어요. 대부분의 여성들은 기존에 쓰던 화장품을 잘 바꾸려 하지 않잖아요. 그런 소비자들에게 스킨케어 프로그램을 통해 피부타입을 진단하고 에터미 제품을 연계해 체험의 기회를 드리고 있어요. 전후 사진을 찍고 변화된 부분을 알려드리며 3-5회 정도 진행하면 제품 구매로도 이어지더라고요. 아울러 에터미 스노우라인을 사용하고 매일매일 SNS에 인증샷을 찍어서 올리는 프로모션도 진행하고 있어요. 피부과에 가서 많은 돈을 쓰고도 다시 생기는 기미나 잡티 때문에 고민인 분들이 많았는데 에터미 제품으로 꾸준히 관리하다 보니 피부가 개선되면서 체험이 소비로 이어지고 애용으로 이어지면서 사업자도 나오고 있어요.

**에터미언즈에게**

피부 상식, 메이크업 노하우 등 디테일하고 전문적인 지식을 배울 수 있기에 에터미 사업자라면 꼭 들어보시길 추천드려요. 저 역시도 전에는 잘 몰라서 화장도 대중대중 했지만, 지금은 같은 시간을 메이크업해도 훨씬 가름하고 예쁜 얼굴로 연출하고 고객들을 만나고 있어요!

**최수민**  
사론로스 마스터



**‘뷰티케어 아카데미’를 듣고...**

에터미 제품을 쓰고 피부가 많이 좋아지긴 했지만, 속건조, 피부 요철 등 남아있는 고민이 있었어요. 이번에 뷰티케어 아카데미를 듣고 제 피부타입을 정확하게 파악할 수 있었고 그에 맞는 제품 연결로 피부가 한결 좋아졌어요. 또, 메이크업 노하우도 많이 배우게 되면서 주변에 많이 알렸고, 제 친구도 뷰티케어 아카데미를 듣고 싶다며 에터미 사업을 시작하게 되었어요.

**수업 후 달라진 점**

전에는 메이크업 제품을 잘 활용하지 못했는데 뷰티케어 아카데미를 듣고 메이크업 박스를 들고 다니면서 소비자들은 물론, 메이크업을 하고 다니지 않는 파트너들에게 메이크업을 해주고 있어요. 그러다 보니 메이크업 전문가라고 소문이 나면서 여기저기서 메이크업을 해달라는 요청도 많고, 타사 메이크업 제품을 쓰던 분들도 가격이 합리적이라며 에터미 메이크업 제품에 반하고 계세요. 이렇게 메이크업으로 다가간 고객들이 나중에는 에터미 스킨케어 구매로 자연스럽게 이어지더라고요. 또, 전에는 피부타입이 어떻게 구분되는지도 잘 몰랐는데 지금은 정확히 진단을 내리고 앰솔루트 셀렉티브 스킨케어 외에도 더마라인, 아크네 라인 등 다양한 에터미의 스킨케어 제품을 추천하고 있어요.

**에터미언즈에게**

전에는 강의할 때 다이어트, 건강에 대한 주제로 많이 했는데 지금은 스킨케어를 전문적으로 알려드릴 수 있게 되어서 자신감이 많이 상승했어요. 에터미 뷰티케어 아카데미를 통해 에터미 사업에 꼭 필요한 내용을 배울 수 있을 뿐 아니라 사업자를 만드는데도 아주 큰 도움이 되었답니다. 에터미 뷰티케어 아카데미를 꼭 놓치지 마세요!

# 공간별 봄맞이 대청소 가이드

봄날의 대청소, 애터미 제품으로 더 쉽고 편하게

언제나 새로운 시작으로 시작되는 봄은 우리를 설레게 한다. 그간의 묵은 먼지를 털어내며 상쾌하게 봄을 맞이하고 싶은데, 겨우 내 집 안 구석구석에 쌓인 먼지와 묵은 때를 제거하는 일은 생각보다 만만치 않은 일이다. 그러나 다행스럽게도 최근에는 간편하게 세탁과 청소를 돕는 제품이 많이 있어 노하우를 알면 수고로움을 덜 수 있다. 아래에 봄맞이 애터미 제품 관리법과 애터미 제품을 이용한 공간별 대청소 팁을 일목요연하게 정리한다.

## 침실 건강한 숙면을 위하여! - 올 앤 다운 세제



숙면과 힐링이 필요한 침실. 하지만 실체를 알고 보면 눈에 보이지 않는 집먼지 진드기를 비롯해 각종 알레르기 유발 물질과 세균들이 침구류에서 가장 많이 발생한다. 겨울 동안 사용했던 베개 커버 등 침구류는 60도 이상에서 세탁하고 햇볕에 충분히 말려준다. 침대 매트리스는 시트를 걷어낸 후 한나절 창문을 열어 통풍시킨다. 커튼은 소재에 따라 뜨거운 물로 세탁하면 변형이나 원단이 상할 수 있으니 냉수와 [애터미 올 앤 다운 세제]를 사용하자. 세탁 후 건조 시킬 때는 커튼의 주름이 망가지지 않게 그대로 걸어주는 것이 좋다.

**애터미 올 앤 다운 세제** 섬세한 케어가 필요한 소재에 폭넓게 사용할 수 있는 중성세제로 섬유 손상과 컬러 변화를 최소화해 효과적으로 세탁할 수 있다. ₩ 13,800원 (P) 4,800pv

## 거실 미세먼지를 잡아라! - 테이프 크리너, 공기청정기



가족들이 가장 많은 시간을 보내는 거실은 하루가 멀다하고 먼지가 앉기 쉽다. 카펫은 표면에 머리카락이나 미세한 먼지가 묻어있기 쉬운 만큼 테이프 로 제거하고, 소금을 뿌려두었다가 청소기를 돌리면 먼지가 잘 제거된다. 특히, 시중 크리너 대비 3배 이상 높은 접착력을 자랑하는 [애터미 테이프 크리너]로 집안 먼지부터 반려동물 털까지 깨끗하게 제거할 수 있다. 또한, 봄의 불청객 황사와 미세먼지에 대비해 공기청정기 필터 청소와 교체 주기 확인도 필수다. 3 단계 초강력 청정시스템을 자랑하는 [애터미 공기청정기]는 스마트 IOT 시스템을 구현해 필터의 오염상태 확인과 교체 시점까지 스마트하게 관리할 수 있다.

**애터미 테이프 크리너** 집안 먼지부터 반려동물 털까지 완벽하게! 접착력이 뛰어난 필수 청소 아이템으로 언제 어디서든 편리하게 이용할 수 있다. ₩ 14,800원 (P) 3,300pv

**애터미 중형 공기청정기** 공기 청정 효과를 높이기 위해 3중 필터(프리 필터, 탈취필터, 헤파필터)를 탑재했으며, 미세먼지 제거 성능을 99.97%까지 끌어올렸다. ₩ 348,000원 (P) 140,000pv

## 베란다 외부 유입 먼지를 잡아라! - 물티슈, 키친타월/티슈, 주방세제



봄이 되면 겨우내 단아두었던 베란다는 정리하고 화초를 내어놓아야 한다. 먼지 유리창은 전용 세정제와 극세사 걸레를 이용해 세척 하는 것이 가장 좋지만, 여의치 않을 때는 젖은 신문지로 청소해도 깔끔하게 닦을 수 있다. 창틀에 낀 먼지는 흡이 좁아 청소하기 쉽지 않다. 진공청소기의 가장 좁은 노즐로 흡입한 뒤에 닦는 양말이나 [애터미 물티슈], [애터미 키친타월/티슈] 등을 끼우고 나무젓가락으로 쓱 훑어준다. 방충망은 물을 짰 스펀지 2개로 훑어 내려가면 된다. 이때 [애터미 주방세제]를 물에 풀어 닦으면 찌든 때 제거가 빠르다.

**애터미 키친타월/티슈** 천연펄프 원단으로 만들어 부드럽고 먼지가 적은 키친 전용 티슈. 뛰어난 흡수성과 탄성력으로 다양한 용도에서 사용할 수 있다. 키친타월 ₩ 5,300원 (P) 700pv / 키친티슈 ₩ 7,300원 (P) 1,000pv

**애터미 주방세제** 과일, 채소, 유아 식기까지 세척이 가능한 1중 주방세제. 적은 양으로도 풍성한 거품과 강력한 세정력을 선사한다. ₩ 6,800원 (P) 2,400pv

**애터미 물티슈** 프리미엄 원단으로 만들어 도톰하고 부드럽게 사용할 수 있다. 언제 어디서나 가족의 깨끗한 생활을 지켜준다. ₩ 16,000원 (P) 3,000pv

## 욕실 찌든 때와 악취제거를 한 번에! - 욕실용 다목적 세정제



욕실은 습기가 높아 물때와 곰팡이가 쉽게 생기므로 더욱 신경 써야 한다. 관리가 까다로운 욕실의 찌든 때와 얼룩을 보다 쉽게 제거하고 싶다면 욕실 전용 세정제 사용을 추천한다. [애터미 욕실용 다목적 세정제]는 강력한 세정력과 완벽한 탈취력을 자랑한다. 자연 유래 원료로 만들어 더욱 믿고 사용할 수 있다. 풍부한 거품 타입으로 욕실 바닥이나 타일, 줄눈, 세면대, 변기 등 청소를 원하는 부위에 뿌리고 가볍게 문지른 뒤 물로 씻어내면 번거로운 욕실 청소를 쉽고 빠르게 끝낼 수 있다.

**애터미 욕실용 다목적 세정제** 욕실 찌든 때와 악취제거를 한 번에! 특허받은 프리미엄 향료를 사용해 화장실 악취를 기분 좋은 향기로 바꿔준다. ₩ 9,800원 (P) 3,500pv

## 주방 기름때를 잡아라! - 주방용 다목적 세정제, 수세미, 에코 위생백



주방 청소의 핵심은 '기름때' 제거다. 싱크대와 가스렌지, 타일, 렌즈후드, 전자렌지 등의 기름때는 폼 스프레이 타입의 주방용 세정제를 뿌려 준 후 충분히 불린 다음 [애터미 수세미]로 쓱쓱 문질러 주면 된다. [애터미 주방용 다목적 세정제]는 화학성분 대신 코코넛, 옥수수 등 안전한 자연 유래 계면활성제와 프리미엄 향료를 사용해 찌든 때와 악취제거를 한 번에 해결할 수 있다. 행주는 수시로 삶아 쓴다. 삶은 시간이 없다면 전자렌지 이용을 추천한다. [애터미 에코 위생백]에 베이킹소다와 식초, 주방세제를 1:1:1 비율로 넣고 젖은 행주를 넣어 전자렌지에 2~3분 돌려 사용한다. 이때 봉지를 너무 꽉 묶지 않고 공기가 스며나올 수 있도록 살짝 묶어줘야 한다.

**애터미 주방용 다목적 세정제** 찌든 때와 악취제거를 쉽고 빠르게 끝낼 수 있다. 식물유래 성분의 안전한 세정제로 아채 및 과일 세척에도 사용할 수 있다. ₩ 9,800원 (P) 3,500pv

**애터미 에코 위생백(소/중/대)** 천연 사탕수수로 만든 친환경 위생백으로 환경호르몬 걱정 없이 더 안전하고 간편하게 사용할 수 있다. 소 ₩ 1,480원 (P) 220pv / 중 ₩ 2,300원 (P) 350pv / 대 ₩ 2,950원 (P) 600pv

**애터미 수세미** 인체공학적인 디자인으로 편안한 사용감을 선사하며 국가 공인 시험기관에서 99.9% 항균력과 안전성을 인정받아 강력한 항균 효과를 자랑한다. ₩ 3,800원 (P) 900pv

# ATOMY SPRING CLEAN-UP

# 새봄! 집안일이 즐거워지는 마법 1탄

에터미의 세제 신제품으로 빨래 걱정 끝!

날씨가 따뜻해지면서 빨래 고민이 깊어진다. 겨우내 입었던 두터운 옷들을 잘 세탁하고 보관하는 일도 작지 않고, 또 하절기에 가장 많이 입을 흰옷들의 오염이나 변색도 걱정이 이만저만이 아니다. 새봄! 새롭게 선보이는 에터미의 신제품 세제로 쉽고 간편하게 끝낼 수 있는 '셀프 세탁법'에 관해 알아보자.

포근한 날씨 속에 야외 활동이 많아지는 봄에는 반갑지 않은 손님이 찾아온다. 바로 '황사'다. 그렇다 보니 봄에는 외출복도 세심하게 관리할 필요가 있다. 의류에 묻은 황사 먼지는 집안으로 유입돼 2차 오염을 일으키고, 이어서 피부에도 나쁜 영향을 미치기 때문에 소량의 빨래를 자주 하는 것이 포인트다. 캡슐 한 알로 세탁과 살균, 향균까지 한 번에 해결해주는 [에터미 캡슐 세탁세제]를 추천한다. 계절에 상관없이 자주 입게 되는 흰옷은 깔끔해서 다른

옷과 매치하기 쉽지만 땀이나 먼지에 쉽게 오염되고 생활 속 얼룩도 잘 빠지지 않아 고민이다. 이런 분들에게 에터미의 신제품인 [에터미 얼룩 제거제]를 추천한다. 식물 유래 계면활성 성분과 7가지 효소 성분이 생활 속 얼룩은 물론 흔적까지 깔끔하게 제거해준다. 얼룩 부위에 2~3회 분사하고 가볍게 비빈 후 세탁하면 그 어떤 흔적도 없이 깔끔하고 화사하게 세탁이 완료된다.

한편, 겨울철 필수 의류인 패딩은 드라이클리닝 대신 물세탁을 하는 것이 좋다. 드라이클리닝이 패딩 속 충전제인 오리털이나 거위털에 포함된 유지분을 손상시키기 때문이다. 세탁 시 패딩의 넥라인과 팔꿈치 소매 부분의 오염은 [에터미 얼룩 제거제]를 2~3회 충분히 뿌려준 후 해당 부위를 비벼서 얼룩을 제거한 후 [에터미 울&다운 세제]를 넣어 손세탁하거나 세탁기를 돌려주면 된다. ①



에터미 캡슐 세탁세제 7종 효소가 함유된 고농축 중성세제로 우수한 세척력은 기본 99.99% 살균&향균 효과를 자랑한다. ₩ 21,000원 (PV) 7,200pv  
 에터미 얼룩제거제 혈액, 잉크, 우유에 탁월한 얼룩 제거 효과. 7가지 효소의 강력한 파워로 생활 속 얼룩을 깔끔하게 제거한다. ₩ 6,900원 (PV) 2,500pv

# 새봄! 집안일이 즐거워지는 마법 2탄

에터미 올인원 식기세척기 세제로 주방 위생 이상 무

식기세척기가 이른바 '설거지 지옥'에서 벗어나고 싶은 소비자들의 필수 가전으로 떠오르고 있다. 문제는 식기세척기 사용 인구가 늘어난 만큼 식기세척기에 사용하는 세제 수요도 늘고 있지만, 어떤 세제가 좋은지에 대한 정보는 쉽게 찾을 수 없다. 2023년 봄 황사, 미세먼지, 꽃가루 등 유해 물질로부터 우리의 건강을 지켜줄 좋은 식기세척기 세제의 조건은 무엇인지 알아본다.

2022년 한국소비자원이 가정에서 사용하는 식기세척기 세제 8개 제품을 대상으로 품질과 안전성 등을 시험한 결과, 안전성과 표시 적합성은 조사 대상 모든 제품이 기준에 적합했지만, 세척 성능과 가격, 포장재 재활용 용이성은 차이가 컸다. 식기에 묻은 음식물 등을 제거하는 세척 성능 실험을 진행한 결과, 세제와 린스가 결합된 타블렛

제품들의 세척력이 우수한 것으로 드러났다.

2023년 1월 출시된 [에터미 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. 조금 필요 없는 맞춤형 용량으로 한 번에 한 알씩 넣어주기만 하면 끝! 유럽 최대 규모의 타블렛 제조업체인 유로탐의 기술을 바탕으로 한국인의 식습관에 최적화된 세척력을 자랑한다. 자연 유래 성분 함유, 10종 유해 성분 불검출로 안심하고 사용할 수 있으며, 이탈리아 브이(V) 라벨 비건 인증과 99.9% 항균 테스트를 완료했다. 아울러 미세플라스틱 성분이 없고, 생분해되어 자연으로 돌아가는 친환경 제품이라 더욱 안심하고 사용할 수 있다. ②



에터미 올인원 식기세척기 세제 세제+린스+광택을 한 번에! 올인원 타입 타블렛 제품으로 강력한 세척력을 자랑하며 99.9% 항균 테스트를 완료했다.  
 6인용 ₩ 13,200원 (PV) 4,500pv 12인용 ₩ 16,800원 (PV) 5,800pv

# GLOBAL ATOMY NEWS

빛나는 꿈을 현실로 만들어 가는  
에터미의 노력과 열정을 소개합니다.

## GPTW 선정 3년 연속 대한민국 일하기 좋은 기업 등극

에터미가 2021년과 2022년에 이어 3년 연속 '대한민국 일하기 좋은 기업'에 등극했다. 박한길 회장 역시 3년 연속으로 '대한민국에서 가장 존경받는 CEO'에 이름을 올렸으며 김태원 CBO(Chief Broadcasting Officer)는 '대한민국 혁신 리더', 김경희 CMO(Chief Marketing Officer)는 '자랑스러운 워킹맘'에 각각 선정되었다. 시상식은 지난 2월 24일 63빌딩 그랜드볼룸에서 열렸으며 에터미 박한길 회장을 비롯한 김태원 CBO, 김경희 CMO 등의 임직원이 참석했다. 이 시상식에는 LG에너지솔루션, 대웅제약, 대상, GS리테일, SK네트웍스 등의 기업들도 함께 수상했다. 한편 GPTW(Great Place to Work)는 글로벌 경영 컨설팅 기관인 GPTW INSTITUTE를 통해 미국과 유럽, 일본 등 전 세계 60개 국가와 네트워크를 구축하고 있으며 한국에서는 GPTW Korea를 통해 '대한민국 일하기 좋은 100대 기업'을 선정해 발표하고 있다.



## 에터미 치약, 2월 치약 브랜드 평판 4위

한국기업평판연구소가 신제품론칭센터와 함께 국내 소비자에게 사랑받는 치약 브랜드 30개에 대한 브랜드 빅데이터 평판 분석을 실시한 결과, 에터미 치약이 4위에 랭크됐다. 이는 2023년 1월 16일부터 2023년 2월 16일까지의 치약 브랜드 빅데이터 7,079,883개를 분석한 결과이다. 치약 브랜드 브랜드평판지수는 참여지수, 소통지수, 커뮤니티지수로 분석됐는데 에터미 치약의 경우 참여지수 180,121 소통지수 161,709 커뮤니티지수 177,659가 되면서 브랜드평판지수 519,490으로 분석됐다. 지난 1월 브랜드평판지수 494,654와 비교해보면 5.02% 상승했다. 한편 2월 치약 브랜드 평판 순위는 덴티스테, 암웨이, 센소다인, 에터미, 마비스, 2080, 달리, 죽염 순으로 나타났다.



## 에터미 중국, 농촌학교 화장실 개조 위해 100만 위안 기부

에터미 중국 법인이 중국시위안엔지니어링재단(China Siyuan Engineering Foundation)과 협력 프로젝트를 통해 농촌학교의 화장실 개조를 위한 100만 위안(한화 1억 8,700만 원)을 기부했다. 산둥성 라이저우시에 있는 귀시(Guoxi) 중학교의 화장실은 수년 동안 관리의 손길이 미치지 않아 손조차 씻기 어려운 환경이었지만, 에터미 중국법인의 기부로 깨끗하고 위생적인 환경을 조성한 화장실로 탈바꿈할 수 있었다. 이곳뿐만 아니라 이번 기부로 10개 학교의 화장실이 개조돼 보다 청결한 환경에서 이용할 수 있게 되었다.



## 에터미 대만, 제7회 에터미런 8,700여 명 참여

에터미 대만법인이 지난 1월 8일 타이베이에서 '제7회 대만 에터미런'을 개최했다. 이번 행사를 통해 1억 4,750만 원(한화 기준)이 기금으로 조성되었으며 김연숙 임페리얼마스터는 1,000만 원을 개별 기부했다. 마련된 기부금은 스포츠 발전 및 소외지역 특성화 학교발전을 위한 지원금으로 28개 학교에 전달됐다. 2017년을 시작으로 7회째 진행되는 이번 행사는 에터미 대만법인, 타이베이시 입법 위원, 시의원을 비롯하여 타이베이시 교육국, 체육국, 사회국 관계자들이 함께 참석하였으며, 8,700여 명의 에터미 회원과 일반 시민이 참여했다. 구승모 법인장은 "이번 행사는 특별히 대만법인 오픈 일에 맞춰 진행했다. 대만 법인 회원과 임직원 모두 중진기고(重振旗鼓)하는 계기로 삼겠다."고 말했다. 에터미런에 참여한 회원들은 "모든 과정에서 최선을 다해 앞으로 나가면 중점에 다다를 수 있다는 것이 에터미 비즈니스와 닮았다.", "이런 공익 행사가 더 많았으면 좋겠다."라는 소감을 밝혔다.



## 에터미 칫솔, 중국 산둥성 고품질 제품육성 인증 획득

중국 산둥성 에터미-디오텍 공장에서 생산하는 에터미 칫솔이 '산둥성 고품질 제품육성 인증'을 획득했다. 중국 에터미-디오텍은 에터미와 에터미 칫솔을 생산·공급하는 협력사인 쉰디오텍이 합작하여 중국에 진출한 공장이다. 한편, 산둥성 고품질 제품 육성 인증제도는 산둥성 내의 우량품질 브랜드를 발굴하고 육성하기 위한 시상 제도로 특히 기업의 생산 능력과 품질관리 능력에 대한 엄격한 심사기준을 적용하고 있다.



## 에터미 올-케어 정수기 5월 출시

에터미 올-케어 정수기가 오는 5월 출시된다. 에터미 올-케어 정수기는 국내 물마크 및 WQA\*와 NSF\* 등 공신력 있는 기관의 까다로운 검증을 통과한 필터 시스템이 적용되었으며 미세플라스틱 제거 성능까지 검증 완료된 제품이다. 안전한 단일 파장의 UVC LED가 물이 닿는 마지막 파우셋까지 정기적으로 살균하며 빛이 닿지 않는 내부 유로는 별도 화학 첨가물 없이 오직 기기 내 유입된 물만으로 생성된 전기 분해 살균수로 꼼꼼하게 세척하여 더욱 안심할 수 있다. 또한, 수동 살균 기능은 물론이고 제품 사용 시 30일, 미사용 시 5일 주기로 자동 살균되고 12시간 미사용 시 내부 관로에 있는 물을 자동 배수하는 스마트한 정수기이다. 공구 없이 손쉽게 열고 닫을 수 있는 필터 도어, 원터치 분리와 물 세척이 가능한 프리필터를 적용하여 방수 관리 없이 누구나 손쉽게 정수기를 관리할 수 있다는 것도 장점이다.

\* WQA(Water Quality Association) : 물 처리 산업 분야의 국제적 인증 기관인 미국수질협회  
\* NSF : WHO(세계보건기구)에서 검증한 인증 기관으로 정수기 물, 필터 관련 기기 전반을 인증해 주는 기관







## 도약을 꿈꾸는 길에서 에터미를 만나다

애가 터져 에터미인가? 아니다. 애가 터진 뒤 미래가 바뀌는 것이 바로 '에터미'다. 에터미를 시작하고 주변에서 종종 들렸던 말은 "에터미는 애가 터지도록해도 안돼!"라는 부정적인 말들이었다. 나 역시 이런 말을 듣고 흔들리지 않을 수 없었다. 하지만 그때마다 어머니가 내게 해준 말을 되새겼다. "나의 남은 30년, 너의 50년, 손주의 70년, 모두 150년을 바꾸는 일인데 그렇게 쉽게 이루어 질 것이라고 생각했나?"고

어머니의 말은 "미래가 바뀌는 일인데, 힘들고 어려운 건 당연한 것"이며, "지금의 세상 일은 아무리 힘들게 일한다 해도 앞날이 바뀐다는 보장이 없지만, 에터미는 열심히만 하면 3대의 미래가 바뀌는 어마어마한 일"이라는 것이다. 타인의 말에 흔들리기에는 에터미가 가져다 주는 보상은 너무나도 크다. 우리가 흔들리는 이유는 확신의 크기가

작아서라고 생각한다. 바람이 불면 촛불은 꺼지지만 산불은 훨훨 타오르듯이, 확신의 크기가 크면 어떠한 말에도 흔들리지 않게 되고 마음의 불씨는 더욱 거세질 것이다. 지금은 시대가 많이 바뀌었다. 열심히 일하고 적금을 부으면 부자가 되는 시대가 아니다. 금리도 낮지만 앞으로는 돈을 은행에 보관하면 보관료를 내야하는 아이러니한 시대가 도래할 것이다. 대부분의 서민들은 먹고 살 돈도 부족한데 보관료를 지불하면서 돈을 맡길 수는 없을 것이다. 부자는 먹고 사는 문제를 걱정할 필요가 없겠지만, 대부분의 서민들은 대출금을 갚는 것도 벅찰 것이다. 더 암울한 것은 대출금을 못갚을 뿐만 아니라 대출 이자를 지불하지 못하여 또 대출을 하는 상황이 되풀이 될 것이라는 참담함이다. 이러한 상황에서 벗어나게 해줄 수 있는 도구 중 하나가 바로 '에터미'라 확신한다.

나는 대학졸업 후 운 좋게 대기업에 취업해 또래보다 높은 연봉을 받고 나름 만족한 삶을 살았다. 꿈의 직장까지는 아니더라도 내가 원하는 해외출장을 많이 갈 수 있었고, 어릴적부터 만나 뵙고 싶었던 유명한 사람들을 뵈 수 있어서 너무 좋았다. 나도 그들처럼 부자가 되고 싶었지만, 현실은 월급쟁이에 불과했기 때문에 마음속 한편에는 공허한 마음을 늘 지울 수가 없었다. 결혼하고 나서는 주재원인 남편을 따라 해외에 거주하면서 행복한 미래를 꿈꾸었지만 예기치 않은 코로나19 팬데믹을 맞이하게 되었고, 수많은 주재원들이 하루아침에 실업자가 되는 것을 보면서 수많은 생각이 들었다.

'남편은 젊고 능력이 있기 때문에 향후 10여년은 무리없이 주재원 생활을 할 수 있을 것이다. 하지만 언제까지 회사의 결정에 일희일비 해야하는가? 하루살이처럼 간신히 하루 하루 연명하면서 불안 속에서 살아야만 하는가? 과연 내일 직장이 없다면 지금 내가 누리고 있는 생활은 안전한가?' 이렇게 갖은 불안이 현재 상황을 직시하게 만들었고, 어떻게 하면 이 상황을 벗어날 수 있을까 고민하던 중에 만난 것이 '에터미'다.

평범한 대기업 사원의 삶에서 벗어나 새로운 삶의 도약을 꿈꾸었기에, 나는 과감히 에터미를 선택했다. 에터미를 만나 지난 타개와 인생 2막을 새롭게 시작할 수 있어 감사함을 느끼는 요즘이다. 에터미를 만나기 전에는 감히 상상할 수 없는 꿈을 꾸고 있으며, 나도 할 수 있다는 용기를 받고 있다. 주변 사람들은 걱정하지만 나는 현재 '나의 선택'에 만족하고 있다. 에터미를 만나 한 번뿐인 삶의 도약지에 멋진 나만의 그림을 그려나갈 수 있을 거라는 확신도 있다. 회사 다닐 때와는 다르게 나만의 생각과 나만의 방식으로 사업을 전개할 수 있다는 것이 이 사업의 장점이자 가장 큰 매력이었다. 다른 사람이 만들어 놓은 틀에서 움직이는 것이 아닌 나의 주관과 방향으로 움직일 수 있다는 것, 수동적인 사람이 아닌 능동적인 사람이 되어간다는 것, 스스로 결단할 수 있고 선택할 수 있다는 것, 이 모두가 에터미를 만나면서 변화된 부분이다.

직장에 다닐 때 출장가면 상위 1프로의 사람들을 만났고, 그들을 보면서 부럽다는 생각만 했을 뿐 노력하고자 행동하지 않았다. 그들을 보면서 '그저 평범한 것이 좋은 것'이라고 스스로를 위안하는 못난 모습을 보였던 것이 전부였다. 그러나 지금의 나는 잘살 수 있다는 희망과 밝은 미래

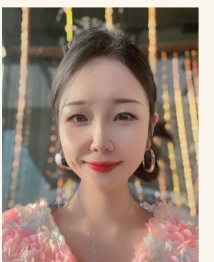
를 꿈꾸고 있으며, 반드시 실현할 수 있다는 확신을 가지고 있다.

성공한 사람들은 책을 편식하지 말라고 한다. 이것을 에터미에 적용해보면 에터미 사업은 사람을 편식하지 말아야 한다. 세상의 모든 일은 사람과 사람이 어울려서 하는 일이지만, 유독 에터미 사업은 사람과 사람이 융화되어야 할 일들이 많은 듯 하다. 때로는 내 자신도 마음에 안들고, 가족과 남편도 내 마음에 안 맞을 때가 있다. 내 입맛에 맞는 사람은 이 세상 어디에도 없을 것이다. 그렇기 때문에 사람을 편식하고 편가르기를 해서는 안된다. 모든 사람이 나의 정예병이 될 수 없지만, 나만의 정예병을 스스로의 방식대로 키워나가야 하는 것이 바로 에터미 사업이다. 에터미는 네트워크 마케팅이다. 여기에서 핵심은 '네트'와 '워크'다. 나의 소비자 그룹, 사업자 그룹이 빠져나가지 않도록 촘촘하게 인적 네트워크를 짜야한다. 워크는 세가지로 나눌 수 있다. 워크(work), 네트워크(Network), 홈워크(Homework)가 그것이다.

첫 번째, 작은 일(Work)도 소홀히 하지 않고 매일매일 꾸준히 해야 한다. 두 번째, 전세계에 나만의 네트워크(Network)를 형성하여 각 나라에 나의 송신탐을 세우겠다는 마음가짐으로 글로벌 무대에서 재능을 펼쳐야 한다. 세 번째, 주어진 숙제(Homework)가 없는 것이 에터미이다. 그렇다고 나태하게 앉아서 성공만 기다리면 안된다. 스스로 자신에게 숙제를 내주고 하루하루 성취해 나가야 한다.

평범한 우리가 성공할 수 있는 방법은 지름길을 찾는 것도 아니고, 무조건 열심히 하는 것도 아니다. '열심히'라는 것은 지극히 주관적이기 때문에 열심히 보다는 꾸준히 하는 것이 중요하다. 꾸준한 반복이 재능을 이길 때까지 반복, 또 반복하는 것이다. 언제까지? 성공할 때까지!

이렇게 끊임없이 반복하면 모두 정상에서 만날 수 있을 것이다. 우리 모두의 그 날을 기약하며 작은 글을 맺는다. ④



허인지  
다이아몬드마스터

# ‘소프트 스킬’이 경쟁력이다

2023년은 새로운 10년이 시작되는 네 번째 해다. 그러나 2020년, 2021년, 2022년 등 3년은 코로나 때문에 송두리째 날려버린 시간이었다. 그러니 2023년이야말로 사실상 새로운 10년을 출발하는 해라고 해도 과언이 아니다.

코로나 사태도 끝자락을 보이는 올 2023년은 지난 3년에 비해 다시 활기를 회복하는 해가 될 것으로 보인다. 따라서 2020년대를 어떻게 살아갈지 계획을 세워 앞으로의 날이 성공적인 삶이 되도록 해보자. 우리는 남아 있는 2020년대의 7년 동안에 압축성장을 달성해야 한다. 일신우일신(日新又日新)하면서 힘차게 계묘년(癸卯年)을 출발하자.

그러나 새해 전망도 그렇게 온화한 것만은 아니다. 미중(美中)간 패권 경쟁의 격화, 우크라이나 전쟁으로 인한 에너지 및 곡가 폭등, 세계화 시대의 종식에 따른 자원

국수주의와 자국 우선주의 등의 여파로 인한 국내 경제의 고물가와 저성장, 고금리와 금융시장의 불안으로 인한 신용경색, 저성장으로 인한 고용불안과 소득의 양극화 심화 등 걸림돌이 산적해 있다.

그런데 언제 한국경제가 장밋빛이었던 때가 있었던가? 과거에는 지금보다 더 어려웠다. 머리털을 잘라 만든 가발을 수출하고, 원목을 수입해 합판을 만들어 수출하고, 하청을 받아 신발을 만들어 수출하고, 중동 피약벌에서 막노동을 하면서 달러를 벌어들여 먹고살던 나라가 이제는 전자, 자동차, 선박, 석유화학, 반도체 등 첨단 기술 제품을 만들어 팔아서 먹고 살아간다. 따라서 2023년 우리가 직면하게 될 역경이라는 것도 새삼스러운 것이 아니다. 겁먹을 필요가 전혀 없는 것이다.

21세기는 네트워크의 시대이다. 현대문명을 규정하는 것이 지식과 정보의 빅뱅이라고 한다면, 그 구조와 작동

원리를 규정하는 것이 바로 네트워크다. 에터미 사업은 네트워크를 통해 이루어진다. 네트워크는 오프라인과 온라인에서 동시에 형성되고 작동된다. 바로 이 네트워크를 통해 지식과 정보, 그리고 상품이 유통된다.

그러면 네트워크를 통해 유통되는 지식과 정보, 그리고 상품이 어떻게 경쟁우위를 확보할 수 있는가? 반드시 경쟁력 있는 지식과 정보, 그리고 상품이어야 한다. 경쟁력 있는 상품을 제조하는 것은 회사의 몫이므로, 사업자들은 경쟁력 있는 지식과 정보로 무장해야 한다.

우리가 어떤 일을 수행하는 데 필요한 능력을 일반적으로 하드 스킬과 소프트 스킬로 나눈다. 먼저 하드 스킬이란 ‘자기가 현재 하고 있는 일과 직접적으로 관련된 지식과 기술’을 말한다. 예를 들면 네트워크마케터라면 네트워크마케팅에 대한 지식과 기술이 필요한데, 이것을 하드 스킬(hard skill)이라 한다.

그러나 비즈니스에 성공하기 위해서는 이런 하드 스킬만 가지고는 안 된다는 게 전문가들의 공통된 의견이다. 반드시 소프트 스킬(soft skill)이 갖추어져야 하드 스킬도 효과적으로 작동한다는 것이다.

싸게 불렀다. 그러자 이 여인은, 아니 10여 분간 그린 그림 값이 왜 이렇게 비싸냐고 의아해했다. 그러자 피카소가 대답했다. “부인의 40년을 그린 겁니다!”

인생 역전을 이루었다는 누군가의 스토리를 보고, 자신도 한순간에 인생 역전을 꿈꾸는 사람들이 많지만 삶은 드라마처럼 그렇게 쉽게 변하지 않는다. 에너지가 투입되지 않으면 어떤 현상도 일어나지 않는다. 2023년이 인생 역전의 원년이 되기 위해서는 새로운 에너지(노력) 투입이 반드시 시작되어야 한다. 채워져 있는 잔을 다시 채우는 것은 불가능하다. 채우려거든 비워야만 한다. 잔에 채워진 것은 무엇인가? 고정관념과 습관이다. 고정관념을 버리고 습관을 바꾸면 인생 역전은 시작된다.

다행히 에터미는 학습조직이다. 새로운 정보와 지식이 원데이세미나와 석세스아카데미를 통해 끊임없이 공급된다. 그것도 공짜로! 그런 미팅을 통해 하드 스킬과 소프트 스킬을 연마해 나가는 한 해가 되기를 바란다. 특히 에터미 비즈니스에 있어서 소프트 스킬이 대단히 중요하다는 점을 잊지 말자. 그리하여 2023년이 인생역전의 원년이 되도록 하자. ①

- PRESENTATION SKILLS**  
발표/설명 기술
- PERSONALITY**  
정신상략
- PERSISTENCE**  
고집과 인내
- SUCCESS MINDSET**  
성공자 사고방식
- FLEXIBILITY**  
유연한 태도

# SOFT SKILLS

- SELF-PROMOTION**  
자기자신 홍보
- TEAM SPIRIT**  
협력성신
- COACHING**  
파트너 코칭
- CREATIVITY**  
창의력
- SELLING SKILLS**  
판매스킬

그러면 소프트 스킬이란 무엇인가? 소프트 스킬이란 지적 능력이나 지식 외에 살아가는 데 필요한 인성적인 면을 뜻한다. 어려움을 참아내는 인내력, 다른 사람과 쉽게 어울릴 줄 아는 친화력, 그리고 새로운 것에 마음을 여는 개방성, 다른 사람들에 대한 배려정신, 열정과 끈기, 매너와 겸손함 등이 여기에 포함된다.

최근 채용전문가들은 ‘경쟁력은 하드 스킬이 아니라 소프트 스킬에서 나온다’고 이구동성으로 강조한다. 하드 스킬은 일을 하려면 기본적으로 가져야 할 스킬이고, 소프트 스킬은 일을 효과적이고 효율적으로 하는 데 요구되는 스킬이기 때문이다. 아무리 하드 스킬이 좋아도 소프트 스킬이 형편없으면 성과도 좋지 않게 된다는 것이다.

그렇다면 인생 역전은 가능한가? 물론 얼마든지 가능하다. 우리가 인생 역전을 하는 사람들을 보면 어느 날 갑자기 그리워진 것 같으나 절대로 그렇지 않다. 이런 이야기가 있다. 어떤 여인이 살롱에서 피카소를 만나 그림을 한 장 그려달라고 부탁했다. 그러자 피카소는 연필을 들고 쓱쓱쓱 10여 분 만에 그림을 그려주고 그림값을 비

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

# 변칙적 사업 진행과 유인행위

- 다른 회원들에게 큰 피해를 주는 유인행위 -



‘방문판매법’에서는 다단계판매가 충족해야 하는 요건 세 가지에 관하여 제시하고 있다. 첫째, 판매업자에 속한 판매원이 특정인을 해당 판매원의 하위 판매원으로 가입하도록 권유하는 모집방식이 있을 것. 둘째, 판매원의 가입이 3단계 이상 단계적으로 이루어질 것. 셋째, 판매업자가 판매원에게 후원수당을 지급하는 방식을 가지고 있을 것이 그 요건이다.

## 다단계판매원의 모집방식

방문판매법에서 다단계판매에 대해 정의하고 있는 것처럼 다단계판매는 그 개념상 판매원의 모집이 수반되는 사업방식이다. 단순히 제품을 구입하고자 회원가입을 하는 경우도 있으나 방문판매법에서 설명하고 있는 것처럼 ‘판매원’의 모집을 통해 사업을 확장하는 시스템의 경우, 대부분 다단계판매 회사의 보상 플랜에 따른 후원수당을 받을 수 있다. 실제로 다단계판매원들은 사업 초기 제품을 소비자에게 판매하는 데에 집중하다가 직급

이 올라갈수록 하위 판매원 모집 및 교육에 더욱 집중하는 경우가 많다.

## 유인행위의 문제점

이처럼 다단계판매원의 모집은 사업 확장에 있어서 필수적인 요소이지만 아직도 다단계판매에 대한 사회의 시선은 크게 호의적이지 않다. 이는 그만큼 다단계판매원의 모집이 쉽지 않다는 말이기도 하다. 이러한 상황이 다 보니 일부 다단계판매원은 소비자들을 확보하고 그

들 중 다단계판매원을 육성하는 원칙적인 방식이 아닌, 이미 다단계판매원으로 활동하고 있는 사람들을 상대로 자신의 사업을 진행하는 것을 제안하는 경우가 종종 발생한다.

이 같은 경우, 이미 다단계판매원으로 활동을 하고 있기 때문에 다단계판매에 대한 거부감이 없고, 또 다단계판매의 구조와 수당 지급 방식에 대한 이해가 어느 정도 되어 있기 때문에 사업 설명 시 용이한 점이 있다. 이렇게 기존 다단계판매원들을 상대로 사업권유를 하는 행위를 통상 ‘유인행위’라 칭한다.

다단계판매는 상하위로 연결된 인적 네트워크를 통해 사업을 진행하는 형태이기 때문에 사업 진행 도중 갑자기 다단계판매원이 빠진 조직에서는 어려움을 겪을 수밖에 없다. 특히, 해당 다단계판매원이 일정한 직급을 달성한 판매원이라면 그 조직에 미치는 피해는 더욱 클 것이다. 그렇다고 한번 가입한 이상 평생 그 조직에서만 사업을 진행하도록 강요하는 것도 부당한 측면이 있다. 그래서 대부분의 다단계판매업자들은 내부적으로 탈퇴 후 재가입을 하기 위해서는 일정 기간이 경과해야 가능하도록 하는 절충적인 규정을 두고 있다. 그래서 만약 다른 조직에서 사업을 진행하고자 하는 경우 기존 조직에서 탈퇴를 하고 일정한 기간이 경과한 후 새로운 조직에 가입하여 활동해야 한다.

## 변칙적 사업 진행 방식과 연결

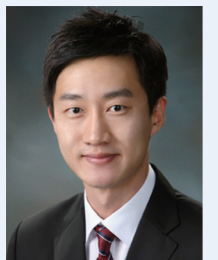
한 회사에 가입한 다단계판매원들은 당연히 모두 같은 보상 플랜의 적용을 받는다. 따라서 어느 조직에서 사업을 해도 결국 같은 보상 플랜에 따른 수당을 받게 될 텐데 굳이 조직을 옮겨서 사업을 하게 되는 이유는 무엇 때문일까? 그간 필자가 보아왔던 사례에서는 상하위 회원 간의 갈등으로 인한 경우가 많았다. 그렇지만 그에 못지않게 변칙적인 사업방식으로 인한 유인행위도 자주 발생하고 있고, 최근 들어 이러한 사업설명으로 인한 유인행위가 늘어나는 경향을 보이고 있다. 즉 회사에서 제시하고 있는 보상 플랜과는 달리 추가적으로 경제적인 보상을 약속하는 경우도 있고, 가입비 등의 명목으로 금전을 수취하여 해당 금전을 통해 소수의 인원이 비정상적으로 매출을 일으켜 수당을 수령하는 경우도 있다.

## 원칙을 지키는 사업방식이 필요

이러한 사업방식은 방문판매법을 비롯한 실정법 위반에 해당할 수 있다. 가입비 등의 명목으로 금전을 수취하는 행위는 방문판매법 위반에 해당하고, 장래의 수익을 약속하고 금전을 모았다면 유사수신행위법 위반에도 해당한다. 또한, 이러한 변칙적인 사업 조직에 참여한 회원이 이를 부담으로 느끼게 된다면 이 또한 방문판매법 위반행위에 해당한다. 이러한 조직들에서는 쉽게 사업을 확장할 수 있는 것처럼 현혹하는 방식으로 사업설명을 하면서, 일반 소비자들을 그 모집 대상으로 하는 것이 아니라 기존에 다른 조직에서 활동하고 있는 판매원들을 대상으로 유인하는 경우가 많다.

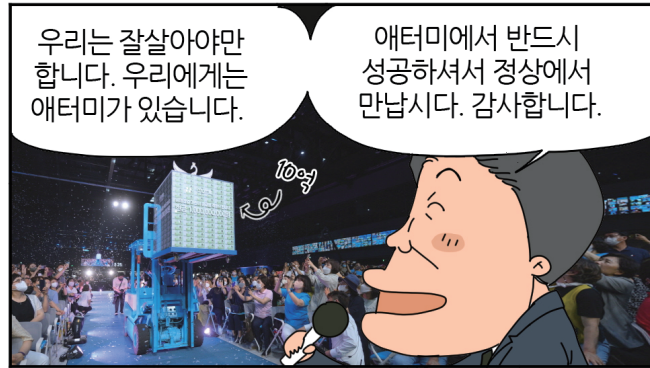
그러나 이러한 조직은 실정법 및 각 회사들의 내부 규정을 위반하는 형태로 사업이 이루어질 수밖에 없기 때문에 반드시 제재를 당하게 되어 있다. 이러한 사업 형태를 주도했던 일부 인원들은 초기에 작은 수익을 얻었을 수는 있겠지만, 결국 자신은 물론이거니와 다수의 피해자를 양산하게 된다.

모든 일에는 시간과 비용이 들어간다. 현명한 방법으로 시간과 비용을 아껴서 일을 해나가면 무척 좋겠지만, 시간과 비용을 아끼기 위해 불법적인 방법을 사용한다면 결국 더 큰 손해를 가져올 수 있다는 점을 명심해야 한다. 그러므로 변칙적으로 사업을 홍보하는 조직을 경계하고 주변에 이러한 조직들로 인해 동요하는 판매원들이 있다면 그러한 조직에서는 결국 피해자가 될 수밖에 없다는 점을 주지시켜 주어야 한다. ①



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

# 임승택 임페리얼마스터



회장님, 이게 뭐지요?  
전기장판인데, 추울까봐. 난방도 제대로 안된다며...  
가..감사합니다.  
많이 힘들죠? 조금만 참으면 웃을 날이 올 거예요. 반드시 성공해서 정상에서 만납시다.  
사장님, 이게 원자력 연구하는 박사님들의 건강을 위해 개발한 성분으로 만든 제품이에요.

77만원 씩 팔던걸 이번에 저희가 그 1/10도 안 되는 가격에 파는 겁니다.  
그래요? 아 맞아. 저번에 어디선가 봤는데...  
그땐 진짜 비싸서 살 엄두를 못 냈었는데...  
아 아시네. 저희가 대량 선주문해서 가격을 다운시켰거든요. 아무도 이 가격엔 팔 수 없을 겁니다.  
아하... 그렇구나. 한 세트 주세요.

그렇게 헤모힘과 화장품을 일일이 발품 팔아가며 판매하면서 조금씩 생활은 나아져 갔다  
몇 년 동안은 집에 가는 게 두려웠어요. 아무것도 못하는 가장이었으니까요.  
가장 기뻐던 순간이라면 수당 들어와 집에 생활비하라고 처음으로 200~300만 원 정도 줬을 때인 것 같아요.

생계를 꾸릴 200만원 300만원 벌 때까지가 가장 힘든 시기고, 또 가장 소중한 시기입니다.  
여러분들이 성공해야 하는 이유는 여러분이 사랑하는 사람들입니다.  
이윽고 크라운마스터를 달성한 임승택, 일가족 모두 승급여행으로 알래스카 크루즈 여행을 떠났다.  
제 팔자엔 크루즈 여행이란 없다고 생각했는데...  
여보, 날 선택해줘서 고마워. 그리고 장인어른, 장모님 정말로 감사합니다.

할부지 최고야!  
할아버지 힘들어~ 이제 그만 내려오자.  
괜찮아. 울 손녀 한 시간은 더 목마타도 끄떡없어.  
에구...나한테도 좀 그렇게 잘해보지. 그 좋은 청춘에 그렇게 고생을 시키고선...  
맞아, 나 어릴 때 아빠 얼굴 보기 힘들었잖아. 집엘 도통 들어오셨어 야지...

그래서 이렇게 열심히 갖고 있잖아. 이제 당신 손에 물 묻힐 일 없을 거야.  
그럼 손은 어떻게 씻어?  
네 할아버지가 씻겨 주겠지 뭐.  
이제 월 소득이 1억 원을 넘으실 테니 좀 쉬시겠네요?  
웬걸요. 할 일이 더 많아진걸요. 여기 오니 도움을 주고 싶은 파트너들이 더 많이 보이네요.

그런 파트너들을 어떻게 이끌어야 할지, 하루라도 빨리 성공자 반열에 오르게 할 수 있는 방법은 무엇인지 더 많이 생각하게 돼요.  
임승택 임페리얼마스터의 버킷리스트는 세상의 모든 곳을 빠짐없이 다녀 보는 것이다. 그래야 더 많은 파트너를 만날 수 있고 그들의 성공에 도움을 줄 수 있기 때문이다.  
버킷리스트라고 일부러 하고 싶진 않아요. 그냥 파트너들을 만나고 지원하다 보면 자연스럽게 완성이 되지 않을까요?

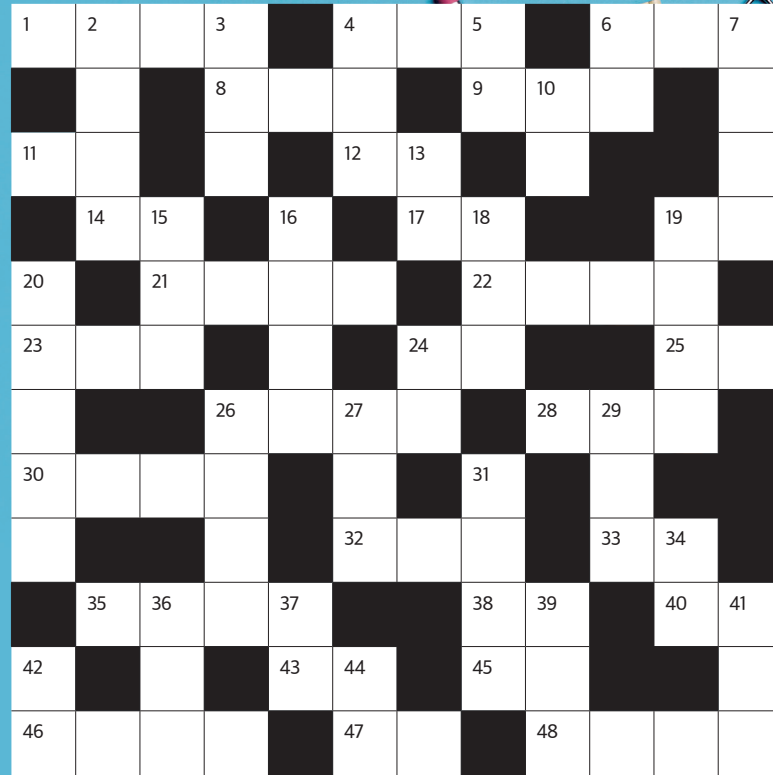
실패가 두렵다고 성공을 포기하지 마세요. 상처투성이 인생일지라도 성공으로 향하는 길은 열려 있습니다.  
애터미는 제 삶을 변화시킨 세렌디피티이자 여러분의 삶을 변화시킬 세렌디피티입니다.  
열정과 노력, 그리고 믿음을 가진다면 애터미는 여러분에게 성공을 가져다 줄 것입니다.  
사랑하는 이에게 줄 가장 큰 선물, 그것은 균형 잡힌 삶입니다. 그 삶을 전 세계 직접판매를 선도하는 기업이자 백년 기업이며 백조 기업인 애터미에서 찾으세요!!!

# ATOMY WORD PUZZLE

- ATOMY WORD PUZZLE의 정답은 채널애틀미를 통해 공개됩니다.
- 채널애틀미에서 선물상자 아이콘을 클릭하시면 워드퍼즐 이벤트에 참여하실 수 있습니다.
- 채널애틀미 이벤트를 통해 정답을 응모하신 분에게는 소정의 상품이 지급됩니다.



채널 애틀미 워드퍼즐 이벤트 바로 가기



## 가로 열쇠

1. 애틀미의 2023 사자성어 - 본사와 해외법인이 함께 움직인다.
4. 바다 호수 하천 등 물 속에 사는 생물을 인류생활에 유용하도록 이용·개발하는 산업.
6. 예비병으로 편성한 군대.
8. 거래 단계별로 상품이나 용역에 새로 부가하는 가치에 대하여 매기는 세금
9. 제야를 알리는 타종식을 하는 곳.
11. 의견을 같이 함.
12. 길을 잃은 아이.
14. 관절에 있는 부드러운 뼈 조직.
17. 인도양에 사는 초식성 해양 포유류, 매너티와 함께 바다소의 일종
19. 서비스 등의 비용을 받지 않음.
21. 그리스 회의론자들의 이론. 어떠한 것도 확실한 판단은 불가능하므로 모든 판단을 중지해야 한다.
22. 지구 주위를 돌고 있는 기계. 군사위성, 통신 위성 등의 총칭.
23. 한옥 방문에 바람이 들어오지 말라고 덧붙이는 종이.
24. 배가 정박하는 곳.
25. 야생 염소와 산양 따위의 짐승의 총칭.
26. 아홉 마리의 소 가운데 하나의 털. 매우 많은 것 가운데 극히 적은 수.
28. 바람으로 수분해 열매를 맺는 꽃.

30. 모든 거래를 대변과 차변으로 나누어 기입하는 기장법.
32. 어떤 일이나 사상에서 다른 사람보다 앞선 사람.
33. 벼슬아치가 갓 아래 받쳐 쓰던 관의 하나. 집 안에서는 그대로 쓰고 외출할 때는 그 위에 갓을 썼다.
35. 정부나 법인이 외국인의 법인이나 정부로부터 도입하는 차관.
38. 꼭지눈이나 결눈의 자리가 아닌 다른 자리에서 나는 눈.
40. 긴 자루가 달린, 국이나 액체 따위를 뜨는 기구.
43. 태양계에서 가장 큰 행성.
45. 뒷사람으로 떠받들.
46. 정부가 금융 기관을 장악하고 모든 금융 정책을 주도적으로 펴 나가는 일.
47. 원료를 가공하여 새로운 물품을 만드는 산업.
48. 2023년 애틀미의 사자성어. 다시금 깃발을 높이 들고 떨쳐 나간다.

## 세로 열쇠

2. 조금도 변하거나 발전한 데가 없이 옛 모습 그대로.
3. 등짐장수를 이르는 말. 방문판매의 원조.
4. 그릇 따위를 닦는데 쓰는 도구.
5. 자신의 행동에 말미암은 결과.

6. 90도 보다 좁은 각.
7. 장님 코끼리 만지기. 사물을 좁은 소견과 주관으로 잘못 판단함.
10. 까마득한 옛날의 초자연적 존재에 대한 이야기.
13. 헤어질 때 하는 프랑스어 인사말.
15. 판지의 한 면 또는 2장의 판지 사이에 꼴이 진 얇은 종이를 덧붙인 판지. 포장재로 많이 쓰임.
18. 구기에서 위원회나 커미셔너가 공식적으로 사용을 인정한 공.
19. 초기의 영화로 대사나 배경음악 등 소리가 없이 화면만 나오는 영화.
20. 웃으면 복이 와요
24. 항공모함을 줄여서 부르는 말.
26. 구기자로 풀인 차.
27. 한 방향으로 쪽공은 줄.
29. 생선을 넣어 얼른하게 끓인 찌개.
31. 가는 사람은 쫓지 않는다.
34. 나라를 세움.
36. 국가나 공공 단체가 국민에게 부과하는 금전적인 부담.
37. 키가 작은 나무.
39. 눈으로 보아 어렵잡아 헤아림.
41. 자립형 사립 고등학교
42. 버릇.
44. 원하는 바를 이룸.

## GLOBAL CONTACTS

www.atomy.com

### 애틀미 본사

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

### KOREA

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

### USA

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

### CANADA

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

### JAPAN

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

### TAIWAN

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

### SINGAPORE

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

### CAMBODIA

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

### PHILIPPINES

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

### MALAYSIA

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

### MEXICO

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

### THAILAND

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

### AUSTRALIA

www.atomy.com/au  
TEL +61-3-9133-5100  
E-MAIL info\_au@atomy.com

### INDONESIA

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

### RUSSIA

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

### CHINA

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

### COLOMBIA

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

### HONG KONG

www.atomy.com/hk  
TEL +852-3611-7706  
E-MAIL atomy\_hk@atomypark.com

### INDIA

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

### NEW ZEALAND

www.atomy.com/nz  
TEL +64-9-86-999-88  
E-MAIL atomy\_nz@atomypark.com

### Türkiye

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

### UNITED KINGDOM

www.atomy.uk/uk  
TEL +44-20-3878-4522  
E-MAIL atomy\_uk@atomypark.com

### KAZAKHSTAN

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

### KYRGYZSTAN

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

### BRAZIL

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

### MONGOLIA

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

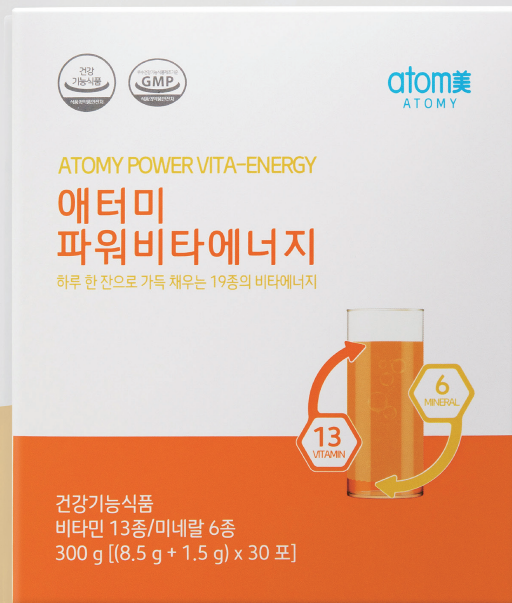
### Uzbekistan

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

# 애틀미 파워비타에너지

하루 한 잔으로 가득 채우는 19종의 파워비타

ATOMY POWER VITA-ENERGY



건강기능식품  
300 g [(8.5 g + 1.5 g) x 30포]