

# 세계적 시장 조사 전문 기업 GfK

## 스탠리 키



GfK는 전 세계 100여국에서 1만여 명의 직원이 근무하는 시장 조사 전문 기업이다. 소비 동향을 분석해 기업의 판매 및 마케팅 전략을 세우는데 필요한 정보를 제공하는 GfK는 현재 국내 자동차 시장의 타이어와 엔진 오일의 소비 동향을 분석할 계획을 세우고 이를 위해 모니터링 회원을 모집하고 있다. 모니터링 회원이 되면 GfK의 시장 분석 자료 등을 받아볼 수 있고 이를 통해 업소의 판매 전략을 세우기 용이하다

**Q : GfK 라는 회사가 대중들에게 다소 낯선 회사입니다. 회사에 대한 간략한 소개와 한국에는 언**

**제 진출하셨는지 말씀해주십시오.**

A : GfK Korea는 소매조사를 전문으로 하는 회사이기 때문에 일반인들에게는 알려질 기회가 적은 것 같습니다. 저희 GfK Korea는 2000년 가전제품을 위주로 3개 지역(서울, 경기, 인천)에서 처음 소매조사를 시작하여 현재에는 오프라인에서 제주를 제외한 전국을 커버하고 있으며 온라인 시장에선 리더패널을 중심으로 조사하고 있습니다. 조사품목으로는 가전제품을 필두로 컴퓨터, 노트북 등의 IT 제품, 게임기, 게임타이틀 같은 Entertainment 제품, 2008년부터는 광학관련 제품(콘택트렌즈, 선글라스) 등의 조사를 시작하였고 2009년 현재 자동차 관련 용품조사를 시작하고 있습니다. 자동차 관련 사업을 하시는 분들께는 저희 GfK가 좋은 마케팅 파트너가 될 수 있을 것 입니다. 좀더 자세한 내용은 [www.gfkrt.co.kr](http://www.gfkrt.co.kr) 이나 검색 창에 GfK 라고 검색하시면 관련 자료나 기사를 보실 수가 있습니다.

## Q : 현재 GfK 아시아에서 역점을 두고 있는 사업은 무엇입니까?

A : GfK 는 소비자들의 선택에 의해 소비되는 주요 자동차 부품, 즉 타이어나 엔진오일에 우선 초점을 두고 이러한 제품들의 시장 요구를 측정함으로써 자동차 시장에 보다 가치 있는 정보를 제공하는데 그 목적이 있습니다. 저희가 분석한 이러한 과학적 정보는 과거 시장에서는 결코 제공된 적이 없는 정보로 GfK 는 이러한 정보를 시장에 제공함으로써 주요 부품제조사들이 시장의 요구에 보다 정확하고 빠르게 대응할 수 있도록 정보를 제공하는데 그 목적이 있습니다.

## Q : GfK 의 시장 조사 분석만의 특징은 무엇입니까? 그리고 GfK 의 주요 고객은 누구입니까?

A : 오랜 기간에 걸쳐 시장변화를 자세하게 조사한 것이 GfK 만의 판매 포인트(selling point)입니다. 이러한 방법을 통해 시장을 정확하게 조사하고 표현합니다. 현재 타이어 및 엔진오일 조사 정보의 주요 고객은 자동차 산업에 종사하는 제조사 와 관련 업체입니다.



## Q : 소비자 내구재 분야(가전, IT, 핸드폰 등)의 시장 조사가 주요 사업 범위라고 들었는데 자동차 부품 분야의 시장 조사를 하게 된 이유는 무엇입니까?

A : GfK 는 가전관련 외에 관련 산업에 진출하기를 원합니다. 우리는 많은 경험과 자본을 가지고 있고 또 이러한 것들을 통해 가전관련 외의 다른 산업에 진출하기를 원합니다. 유럽의 경우 1980 년부터 자동차 관련사업에 진출하여 현재까지 활약하고 있습니다. GfK 아시아가 자동차 산업 쪽에 진출하는 것은 어찌면 당연 하다 할 수 있습니다. 그리고 자동차산업은 GPS 나 카 오디오에서 보듯이 기존의 가전 산업과 많은 연관이 있습니다. 이렇듯 GfK 의 가전에서의 많은 경험은 자동차와 자동차 부품산업에 보다 가치 있는 정보를 만들고 전달하는데 많은 도움이 될 것입니다.

**Q : 시장 분석 결과를 토대로 부분정비업소에서 적용할만한 팁을 하나 알려주신다면?**

A : 첫째 재고 관리입니다. 시장의 트렌드와 요구를 정확히 파악하여 적정량의 재고만 보유함으로써 자본의 효율화를 높일 수 있습니다. 둘째 고객관리입니다. 정확한 고객관리는 기존 고객을 유지시키며 또 새로운 고객을 이끄는 데 많은 도움이 될 것입니다. 셋째로는 현대화된 접근입니다. 실 예로 가전 관련 비즈니스는 고객과의 소통에 있어 매우 공격적이고 능동적으로 행동을 취합니다. 자동차 부품 산업 역시 이와 같은 고객을 상대하는 것처럼 현대적이고 적극적으로 대처해야 할 것입니다.