

세일즈 사이클을 단축시켜 마켓 확대

새로운 비즈니스 모델과 마켓 진입 전략



BACKGROUND

벨기에 대학에서 개발된 혁신적인 소규모 기체화 기술을 바탕으로, 질로왓(Xylowatt)은 지난 10년 동안 재생 에너지 분야에서 혁신적인 역할을 담당해 왔다.

수십 년 동안, 재생 에너지 업계는 생물체가 지닌 에너지를 지속 가능하면서도 재활용이 가능한 대체 에너지원으로 활용하기 위해 노력해 왔다. 생물체가 지닌 에너지를 기체화시킬 수 있다는 이론적 근거가 바탕으로 되었지만, 기체화 시키는 과정에서 타르가 포함된 사용 불가능한 기체가 발생하는 문제를 안고 있었다.

연구와 개발 노력 끝에 타르가 발생하지 않는 기체를 생산할 수 있다는 충분한 가능성이 보이자, 질로왓은 벤처 투자자와 학계로부터 확실한 자원 조달을 받게 되었다. 이를 통해 지금은 업계 표준이 된 제품을 생산하는 단계에 이르렀다. 이런 성과 덕분에 질로왓은 Air Liquide, Saint Gobain, Caterpillar, GDF Suez 같은 인더스트리 주요 파트너들의 관심을 끌게 되었다. 이런 기업들은 모두 생물체 에너지 기체화 기술을 도입하여 자사의 재생 에너지를 확대하는데 관심을 보였다.



CHALLENGES

긴 세일즈 사이클과

저렴한 비용의 경쟁 제품

질로왓이 개발한 기술은 성능 면에서 확실히 시대를 선도하는 기술이었지만, 현재의 일괄 공급 방식의 비즈니스 모델로는 세일즈 성장을 이끌기에 부족했다. 그러나 크게 성공을 하지는 못했다고 하더라도, 질로왓이 보유한 기술은 여전히 주요 대기업들의 주목을 받기에 충분했다.

게다가 재사용 가능한 에너지 분야에서 마치 원스탑 샵 같이 모든 것을 한 번에 해결할 수 있다는 질로왓의 마켓 포지셔닝은 전반적으로 그리 매력적이지 않았다. 특히 질로왓의 투자 비용은 높는데 반해, 대체제로 경쟁 관계에 있는 천연 가스의 생산 비용은 낮은 상황이었다. 결과적으로 질로왓은 확실하게 세일즈 리드를 채울 수 있는 판매 루트를 확보하지 못했고, 투자자들에게 약속한 수준의 세일즈 성과를 올릴 수 없었다.



APPROACH

새로운 비즈니스 모델과 타겟 시장을 통해 성장 재점화

TribalVision은 질로왓의 외부와 내부 환경을 면밀히 분석한 결과, 현재의 비즈니스 모델이 질로왓을 위험에 노출시키고 있다고 파악했다. TribalVision은 빠른 상황 전환을 위해 아래와 같은 주요 변경 사항들을 시행할 것을 제안했다.

- 질로왓의 핵심인 기체화 비즈니스에 집중하기 위해 일괄 공급 방식의 모델 포기
- 최종 소비자에서 중간 계약 회사와 파트너 회사로 타겟 고객 변경
- 국내 소비자에 국한되었던 지역적 한계를 전세계 파트너 회사로 확대
- 생물체 에너지는 오직 질로왓만이 저렴한 비용으로 처리할 수 있다는 가치를 알리는데 다시 집중



신뢰를 회복하고 세일즈 리드를 끌어들이기 위해 빠른 전환 마케팅 실행

새로운 비즈니스 모델과 시장에 진입하기 위한 전략이 최고 경영진의 승인을 받자마자 곧바로, TribalVision은 질로왓의 이미지 전환과 세일즈 리드 창출을 위해 주요 계획에 우선 순위를 매겼다. 전체 기업 전략이 급격하게 변했지만, TribalVision은 가능한 예산 한도 내에서 질로왓의 기존 마케팅 에셋을 빠르게 전환할 수 있었다. TribalVision은 무수히 많은 마케팅 에셋을 3개월 안에 개발했으며, 주요 내용은 다음과 같다.

- 전략 전환을 뒷받침하기 위해 기존의 시각적 마케팅 에셋을 활용한 새로운 기업 이미지
- 웹사이트 디자인, 레이아웃, 메시지 업데이트
- 인더스트리 주요 인사들이 참여한 기자 회견 주최
- 주요 인사들을 섭외하여 인터뷰 동영상 제작 및 배포
- 인쇄물, 맞춤형 제작된 디지털 페이지 등의 세일즈 에셋 수정
- 기업 홍보 브로셔와 경영진 프리젠테이션 재디자인
- 해외 전시회를 위한 새로운 홍보물과 인더스트리 주요 행사에서 새로운 포지셔닝과 메시지를 나타내기 위한 디스플레이 개발

세일즈 리드를 전환할 수 있는 수단과 능력을 지닌 세일즈 팀

TribalVision은 동시 다발적으로 질로왓의 세일즈 팀에게 혁신적인 세일즈 리드 창출 전술, 방법, 절차 등을 제공했다. 그에 따른 후속 보고서 역시 포함되었다. 이를 통해 질로왓의 세일즈 팀은 즉각적으로 세일즈 리드를 창출하여 적용할 수 있었다. 구체적인 마케팅 채널 최적화 분석에 기반해 TribalVision은 가장 혁신적이면서 질로왓에 적합한 마케팅 채널을 제안했다. 이런 혁신적인 마케팅 채널은 이미 사전에 성과가 검증된 것들이다. TribalVision은 적용 단계에서 마케팅 채널을 끊임없이 조합하여 최적의 결과를 이끌어냈다.

격주로 후속 조치 및 교육 세션이 추가 되었으며, TribalVision은 세일즈를 지원하기 위한 수단과 능력 배양을 위해 다음의 내용을 제공했다.

- 고객 관계 관리(Customer Relationship Management, CRM) 소프트웨어: 질로왓의 니즈에 따라 TribalVision이 맞춤형 계량
- 모니터링 및 관계 형성을 위해 소셜 미디어 그룹 개발
- 질로왓의 타겟 커스터머를 대상으로 한 링크드인 광고: TribalVision에서 최적화 및 실행
- 마케팅과 세일즈 효과를 높이기 위한 통합적인 보고서 모델 제작
- 주도적인 세일즈 리드 창출을 위한 혁신적인 소셜 미디어 프로세스 디자인



프로젝트가 시작한지 6개월이 안 되어서, TribalVision이 개발한 새로운 비즈니스 모델과 마켓 진입 전략은 이미 가시적인 성과를 달성했다. TribalVision 주도로 이룩한 성과는 다음과 같다.

규모가 확대된 타겟 마켓 및 세일즈 사이클 단축

- 질로왓의 기존 예산 한도 내에서 업무를 추진하면서도, TribalVision은 규모는 더욱 커지고 집중화된 타겟 마켓을 형성하는데 도움을 주었다. 이 타겟 마켓은 질로왓이 수익을 낼 수 있는 생체 에너지 유형의 마켓으로 확실하게 구성되어 있었다. 계약 관계에 있는 회사들과 인더스트리 내 주요 파트너 회사들과의 관계를 다지기 위해 고안된 새로운 비즈니스 모델을 통해, 질로왓은 글로벌 세일즈를 할 수 있는 기회를 얻게 되었다. 예전의 비즈니스 모델에서는 결코 얻을 수 없었던 기회를 갖게 된 것이다.
- 새로운 비즈니스 모델과 마켓 진입 전략 덕분에 질로왓은 소요되는 시간대 별로 다양한 단계의 프로젝트를 수행할 수 있는 능력을 갖추게 되었다. 이를 통해 초기 세일즈 사이클은 평균 25%가 줄어들었고, 더 큰 규모의 장기 프로젝트를 동시에 진행할 수 있는 가능성이 훨씬 높아졌다.

최고 품질의 세일즈 리드로 나타나는 왕성한 세일즈 파이프라인

- 질로왓은 세일즈 파이프라인의 규모와 성장률을 눈에 띄게 성장 시킬 수 있었다. 계약 관계 회사들과의 적극적인 타겟팅 전략을 통해 5개의 주요 지역에 걸쳐서 500개 이상의 세일즈 리드를 산출했으며, 이런 세일즈 리드는 매주 증가하는 추세에 있다.
- 적극적으로 세일즈 리드를 양성하고 후속 조치를 하여 높은 품질의 파이프라인을 개발한 결과 25개 이상의 세일즈 리드가 프로젝트 계약 시도로 이어졌다. 금액으로 환산하면 매출 1억 달러 이상의 가치를 지닌다.

이런 성장 동력을 계속 유지하도록 돕기 위해, TribalVision은 계속해서 세일즈 리드 창출과 리드 전환 프로세스를 측정하고 세부 내용을 조정하고 있다. 이런 과정에서 세일즈 성과는 향상되고 있다. TribalVision은 이제 새로운 마케팅 에셋을 준비 중이다. 앞으로 몇 달 뒤부터 질로왓이 담당해야 할 고객의 숫자가 증가할 것으로 예상되기 때문이다. 이전까지의 모든 예상치를 뛰어넘는 새로운 단계의 비즈니스 활동이 시작된 것이다.

