진정한 파트너쉽을 나누는 관계

류근황 · SK Telecom 홍보실광고팀과장

영원한동반자이고싶은관계,하지만항상끝이 있는 관계 - 한마디로 필요에 따른 계약동거 "

"좋은클라이언트를만드는것은좋은대행사가있기때문이다 "

"대행사와마누라는쪼아야말을듣는다 "

"진정한파트너쉽을나누는관계 "

위의말들은클라이언트와대행사와의관계를단적으로표현해달라고했을때여타기업의광고담당들이주었던말들이다. 참으로다양한입장에서나온말들이아닐까?

이중유독눈에띄는표현은 '진정한파트너쉽을나누는관계 '가아닌가싶다. 이는예전갑과을의일방적인 관계가아닌서로가 파트너라는인식 속에창의적이고발전적으로관계를유지시켜나가고싶은의지가있는것이라고해석할수있을것같다. 이러한파트너쉽은서로가책임을갖고서로를이해하고인정하는노력이 뒤따르는 경우에만 이루어질 수 있지 않을까 한다.

특히클라이언트의입장에서대행사를진정한파트너로 인정할수 있는것은대행사의수준높은능력과전문성, 일에대한책임감, 실무자들과의진실된커뮤니케이션이전제가 되었을 때이루어질수 있을것이다.

클라이언트가 대행사와 함께 일하는 이유는 마케팅또는 홍보, 광고와 관련, 대행사의 전문성을 통하여일에대한 효율을 높이기위함이다. 이를위해 클라이언트는대행사에다양하고많은것을원하며요구한다.

자사에대한 비지니스및 사업환경에 대한높은 이해도와주요관심사항,이슈,문제점파악,전문인력투여와 함께 수준 높은 전략수립과 크리에이티브 제안, 향후문제점발생에 대한 대처방안 등총체적 서비스체제구축을요구하며이를 통해수시로사안에대한체크, 평가를지속적으로해나가고있다. 이렇게다양하고많은 일들을 원하며 요구하는 이유는이에따른모든 결과가 기업경영에 있어서 매우 중요한 역할을제공하며, 마케팅 상황에 엄청난 성공과 실패로 다가올수있기때문이다.

이러한하나하나의많은일들과상황들에대해대행사는클라이언트입장에서서 많은 이해와함께모든노력을최대한경주하여지금보다더욱더수준높은서비스를 제공해야 하며, 클라이언트또한지금껏누려왔던갑의입장이 아닌 대행사의 입장과요구에대해충분한이해와그들과눈높이를맞출수있는업무능력 향상을 통해 파트너의 입장에서 일하는 자세를갖추고결과에대한 정당한 평가가 이루어질 수있도록노력할때진정한파트너쉽관계는성립이될수있을것이다.

좋은광고란진실을담아이야기할때 만들어진다고한다. 하지만그속에는클라이언트와대행사간진실한마음가짐을통해진정한파트너쉽이이루어졌을때비로소 좋은 광고가완성된다는 것을광고하는모든이들은알고있을것이다.

좋은광고를만들기위해더욱더노력하기를부탁드리며대행사여러분의화이팅을진심으로빌어본다.

「좋은클라이언트를만드는것은좋은대행사가있기 때문이라고 누가 이야기 했듯이 대행사의 역할이이렇듯중요하기에클라이언트는지금도계속좋은대행사를찾아헤매고있는지도모르겠다..... 」