

# 경영 전략

Management Strategy

.....  
시장 동향

**Market Situation**

.....  
경쟁력, 시장 내 위치

**Market Position**

.....  
주력 사업

**Key Sector**

.....  
전략, 계획

**Strategy, Plans**

.....  
품질

**Product Quality**

## 시장 동향

001

**Our company is bracing for the headwinds ahead as the government's stimulus plan for small businesses is losing its momentum.**

정부의 중소기업에 대한 부양책이 동력을 잃어감에 따라 저희 회사는 앞으로 닥칠 불리한 상황들에 대비하고 있습니다.

### SITUATION 시장 상황이 불리할 때

**Simple** Our management team needs to be aware that there are difficulties ahead.

**Upgraded** Our management team needs to be aware that there are **headwinds** ahead.

사업을 진행하는 데 불리한 상황은 '역풍'을 뜻하는 headwind라는 표현으로 나타낼 수 있다. headwinds ahead라고 하면 역풍을 맞고 전진하기는 힘들듯이 시장 상황이 우리에게 불리하다는 뜻이다.

002

**Mobile phone companies need to accept the changing industry landscape in which customers are moving toward smart phones.**

소비자들이 스마트폰을 선호하는 방향으로 시장 환경이 변화하고 있다는 점을 휴대전화 생산업체들은 인정해야 합니다.

### SITUATION 시장 상황을 설명할 때

**Simple** The global financial market situation is changing rapidly

**Upgraded** The global financial market **landscape** is changing rapidly.

영어로 프레젠테이션하는 경우, 기업이 속한 시장의 상황을 설명하는 것은 필수적이다. 이때 산업 동향이나 시장 상황을 나타내기엔 좋은 단어가 landscape이다. '경치'라는 뜻을 지닌 단어지만 market landscape 혹은 industry landscape라고 하면 전체적인 산업의 동향을 나타내는 말이 된다.

## Market Situation

003

**A Since the market is already so saturated with similar products, sales will come to a standstill.**

**B Then how are we going to differentiate ourselves from the competition?**

A 시장이 유사한 상품들로 이미 포화 상태이기 때문에 판매가 곧 정체될 것입니다.

B 그럼 경쟁사로부터 어떻게 우리 회사를 차별화할 건가?

### SITUATION 시장이 포화 상태일 때

**Simple** The market is already full with coffee shops

**Upgraded** The market is already **saturated** with coffee shops.

경쟁자가 많아 더 이상 사업 기회가 없는 시장을 '포화되었다'고 하는데 영어로도 그에 해당하는 단어인 saturation으로 표현한다. 예를 들어 '대기업 진출로 시장이 포화되어 영세 상점들이 문을 닫고 있다'라고 하려면 다음과 같이 말할 수 있다. As the city is being saturated with large franchise grocery stores, mom and pop stores are going out of business.

### Also good to know

**It's time that we take a look at the big picture and start investing in alternative energies if we want to continue to be the world's energy leader.**

우리 회사가 계속해서 세계 최고의 에너지 기업이라는 위치를 유지하기 위해서는 큰 그림을 보고 대체에너지에 투자해야만 하는 시점이 되었습니다.

'큰 그림을 본다'라는 표현은 영어로도 말 그대로 look at the big picture라고 한다. 전반적인 상황을 파악하는 능력을 나타내기엔 적합한 말이다.

**Dwindling sales in the past month are attributable to seasonality.**

지난 달 판매가 줄어든 것은 계절적인 요인 때문입니다.

판매에 영향을 주는 계절적 요인은 seasonal factor인데 간단히 seasonality라고 표현하기도 한다.

004

As a construction company we need to **spearhead into** emerging markets such as Africa, as there is going to be incredible room for growth in that region.

아프리카와 같은 이머징 마켓에 엄청난 성장 잠재력이 있으므로 우리는 건설 회사로서 그쪽으로 진출해야 합니다.

#### SITUATION 시장에 진출하는 경우

**Simple** Korean companies are trying to enter emerging markets.

**Upgraded** Korean companies are trying to **spearhead into** emerging markets.

예를 들어 중국 시장에 진출한다고 하면 그냥 enter the Chinese market처럼 enter라는 동사만을 써도 되고, 들어가는 길을 낸다는 뜻으로 make inroads into the Chinese market처럼 말하기도 한다. spearhead는 창 날의 맨 끝 뾰족한 부분을 말하는데 동시에 쓰면 선두에 서서 나아간다는 뜻이다. 시장 진출 시 선두에 선다는 의미로 spearhead into the Chinese market이라는 표현을 쓸 수 있다.

005

Many analysts have disregarded Latin America as a dead end, but I believe that it's one of the world's most **untapped markets**. That's why we need to expand our business over there as soon as possible.

많은 분석가들이 남미를 막다른 끝목이라며 무시했지만 저는 남미가 세계에서 가장 잠재력이 큰, 발굴되지 않은 시장 중 하나라고 생각합니다. 이것이 바로 우리 회사가 가능한 한 빨리 그쪽으로 진출해야만 하는 이유입니다.

#### SITUATION 새로운 시장을 발굴할 때

**Simple** It's a new market, and that's why we need to start our business there.

**Upgraded** It's an **untapped market**, and that's why we need to start our business there.

시장을 발굴한다고 할 때 쓰는 동사는 tap이다. 반대말을 만드는 un을 붙여 untapped market이라 하면 아직 발굴되지 않은 시장을 의미한다.

006

Our goal is to become one of the major players in online commerce by 2015.

우리의 목표는 2015년까지 전자 상거래 시장에서 주도적인 위치를 차지하는 것입니다.

#### SITUATION 시장 경쟁자를 표현할 때

**Simple** We are not thought of as a major company in the consumer market.

**Upgraded** We are not thought of as a **major player** in the consumer market.

'시장 참여자'나 '개별 기업'은 시장에서 기업들이 경쟁하는 것을 일종의 경기에 비유하여 player라는 말로 표현할 수 있다. 특히 유명하거나 영향력이 큰 기업은 위 예문처럼 major player나 big player라고 말한다.

#### Also good to know

Our marketing team has been tracking local consumer trends so we can find out what the next big thing is.

마케팅 팀은 다음에 올 큰 기회가 어디에 있는지 알아내기 위해 지역 소비자들의 트렌드를 추적해 오고 있습니다.

아직 드러나지 않은 좋은 기회는 '다음에 올 큰 기회'라는 의미로 next big thing이라고 한다. next billion dollar opportunity라고 해도 '큰 돈을 벌게 해 줄 기회'라는 뜻이다.

Contrary to what analysts are saying, I believe the market isn't heading in that direction, and we need to do a complete one-eighty in terms of strategy.

분석가들이 말하는 것과 달리 저는 시장이 그 방향으로 나아가고 있지 않으며 우리 전략을 180도 전환할 필요가 있다고 생각합니다.

'시장 동향을 잘 모르겠다'라고 하려면 I don't know where the market moves와 같이 이동한다는 뜻의 동사 move를 써서 표현할 수 있다. 이런 방향으로 향하다 라는 뜻으로 headed in that direction이라고 해도 시장 동향을 표현하는 말이 된다. 위 예문처럼 부정형으로 써서 '시장 동향이 그렇지 않다'는 생각을 나타낼 수도 있다.

## 경쟁력, 시장 내 위치

007

**Our company is well-positioned to adapt to market fluctuations since we have a deep customer base and plenty of cash reserves.**

우리 회사는 고객층이 두텁고 현금 보유량도 충분하기 때문에 시장의 변동에 잘 적응할 수 있는 확고한 위치를 차지하고 있습니다.

### SITUATION 시장에서 위치가 확고할 때

**Simple** I want us to hold a good position in the consumer electronics market.

**Upgraded** I want us to be **well-positioned** in the consumer electronics market.

과거분사 앞에 well을 붙여 유용한 형용사를 만들 수 있는 경우가 많다. 잘 생각해 보았다고 할 때 well-thought-out, 시장에서 잘 받아들여진다고 할 때 well-received라고 하는 것이 그 예다. 시장에서 어떤 위치를 차지하고 있다고 하려면 position을 동사로 써서 well-positioned라고 한다. 시장에서 확고한 위치를 차지하고 있는 상황을 나타내기엔 적합한 표현이다.

008

**In order to reclaim the top spot in the tech race, we need to create an excellent plan and put it into action. We need to innovate and think differently than our competitors.**

기술 경쟁에서 1위 자리를 되찾기 위해 탁월한 계획을 세우고 실행에 옮겨야 합니다. 혁신해야 하고 경쟁사와는 달리 생각해야 합니다.

### SITUATION 1위 자리를 되찾아야 할 때

**Simple** We can become number one again in the shipping industry.

**Upgraded** We can **reclaim the top spot** in the shipping industry.

있었던 자리를 다시 차지하는 것을 표현할 때 유용한 동사가 reclaim이다. 간혹지는 '다시 되찾은 땅'이라는 의미로 reclaimed land라고 한다. 예를 들어 '유엔군이 서울을 탈환했다'라는 문장은 The U.N. forces reclaimed Seoul. 같이 말할 수 있다. 땅을 되찾는 것처럼 시장에서 1위 자리를 '탈환한다'고 할 때는 reclaim the top spot이라는 표현을 쓸 수 있다.

## Market Position

009

**Our market-penetration for the first year was unnoticeable. However, we are not overly concerned, as we have our sights set on long-term goals.**

첫 해의 시장 점유율은 미미했습니다. 하지만 장기적인 목표에 중점을 두고 있으므로 큰 걱정은 하지 않습니다.

### SITUATION '시장 점유율'을 표현할 때

**Simple** We were very unknown in the market but have become the number two company.

**Upgraded** We went from very little **market-penetration** to becoming the number two company.

보통은 market share라고 하지만 penetration이라는 단어로도 '시장점유율'을 표현할 수 있다. market penetration이라고 하면 시장에 어느 정도 '침투'하고 있다는 의미에서 인지도나 점유율을 나타내는 말이 된다.

### Also good to know

**We've gotten a solid footing in the social search sector.**

우리는 소셜 검색 분야에서 탄탄한 기반을 마련했습니다.

동등한 위치에서 경쟁한다고 할 때 on equal footing이라는 표현을 쓴다. 이처럼 footing은 발을 디디고 있는 상황이나 입장을 설명하는 단어다. 어떤 분야에서 입지를 굳건히 한다고 할 때 get a solid footing이라고 할 수 있다.