



뉴욕 매장의 한 벽면은 최근의 고객들의 아기 사진으로 장식되어 있다.

# STORE

1851년 문을 연 이래 뉴욕커들에게, 그리고 지금은 전세계인을 상대로 피부에 대한 정보와 치료법을 공급하는 약국이 있다. 1백50여 년의 키엘 히스토리.

## OLD & NEW

뉴욕 3rd 애버뉴 13번가. 1851년 오픈한 아래 뉴욕커들에게 천연 성분으로 직접 조제한 치료 연고제를 공급해오던 한 약국이 21세기에 들어선 현재, 전세계의 여자와들 남자들에게 그 치료법을 전파하고 있다.

존 키엘에 의해 문을 연 약국 키엘을 1921년 컬럼비아 약대를 졸업한 어빙 모스가 인수했고 그는 차, 허브, 풀, 그리고 키엘이라는 이름의 제품을 진열하는 토틸 서비스 개념의 약국으로 사업을 확장했다.

하지만 현재 우리가 볼 수 있는 키엘 하우스의 본격적인 골격은 어빙 모스의 아들이자 모스 연구소라는 제약 회사를 소유하고, 스포츠와 음악에 조예가 깊은 아론 모스에 의해 다져졌다고 해도 과언이 아니다. 실제로 13번가 매장을 장식한 빈티지 오토바이들은 아론의 컬렉션이며, 다른 장식물들도 하나같이 키엘의 히스토리가 담긴 것들이다. 전열대 중간중간에 놓인 전후기 사진은 2차 세계대전에 전투기 조종사로 참전한 아론의 젊은 날을 보여주며, 이들이 후원하는 중요한 커뮤니티 중 하나인 에베레스트 동반자들의 사진이 한쪽 벽면을 가득 채우고 있다(실제로 1988년 동반에 성공한 에베레스트 88 동반대는 키엘의 제품을 사용한 것으로 알려졌다). 또 다른 벽면을 장식하는 스키아들의 활강 사진은 '올 스포츠 라인(아론 모스의 딸인 제이미와 그녀의 남편이자 월드컵 스키 챔피언이기도 한 클라우스 하이데거가 직접 제작한 라인으로 스포츠 마니아들을 위한 자외선 차단제나 보습제 등으로 구성된다)'이 왜, 어떤 이들을 위해 탄생했는지를 알 수 있게 해준다.

이 같은 인테리어는 단순히 소비자의 눈을 끌기 위한 장치가 아니다. 전통을 보여주기 위한 것이다. 소비자들의 건강과 뷰티 케어에 대한 정보를 전파하려는 노력, 그리고 정직함과 사회 환원이라는 이들의 철학을 소비자에게 전하기 위함이다. 키엘 본사, 마케팅팀과 디자인팀에 근무하고 있는 한국인 베테랑과 백지원이 키엘 철학에 대해 보다 심도 있게 대답했다.

정확하게 하는 일이 무엇이고, 언제부터 이 일을 하게 되었는가?

BETTY 인터넷 마케팅, 7월에 입사한 지는 5년째다.

JEEWON 크리에이티브 팀의 디자이너로 3년 전부터 이 일을 시작했다.

다른 회사와는 달리 유색 인종이 많은 것 같다.

JEEWON 키엘의 소비자 타겟은 매우 광범위하다. 나이가 몇 살인지 소득이 얼마이고 직업이 무엇인지는 중요하지 않다. 알하는 사람들도 마찬가지다.

다른 코스메틱 브랜드와 키엘의 차별화되는 점이 무엇이라고 생각하는가?

JEEWON 교육, 믿을 수 없겠지만 우리의 첫째 목표는 많이 파는 것이 아니다. 보다 나은 건강과 피부에 대해 제품을 제안하는 것이 무엇보다 중요하다. 디자인에 있어서도 마찬가지다. 화려하고 매끈한 패키지가 아니라 그 제품 안에 어떤 성분이 들어 있는지 최대한 많은 정보를 주기 위해 딱딱해 보일 수 있는 성분 레이블들로 과감하게 패키지를 장식한다.

BETTY 우리의 모든 시스템, 마케팅과 운영 방식의 첫 번째 물은 소비자를 위한 서비스다. 물론 최고의 제품을 만드는 것도 그중 하나다. 무엇보다 빼놓을 수 없는 것은 우리가 거둔 이익 중 많은 부분을 사회에 환원한다는 것이다. 최근에는 거의 모든 기업이 체리티 활동에 참여하지만, 우리는 지역과 도시 속에 존재하는 다양한 형태의 커뮤니티를 지원해오고 있다.

그 규모가 어떻게 되는가?

BETTY 규모를 측정하는 것은 무의미하다. 예컨대, 어린이 환경 관련 단체, 그리고 그 외 수많은 커뮤니티에 지원하는 것은 예산의 일정 부분을 정해놓고 이뤄지는 것은 아니다. 뿐만 아니라 우리가 지원하는 것은 금액의 수표만이 아니다. 우리의 마음이 담긴 노동력일 수도 있다. 이것들을 어떻게 일일이 환산하고 측정하겠는가.

1백50여 년의 키엘 역사 속에서 가장 큰 이슈라 할 만한 것을 꼽는다면?

JEEWON 에비신 라인. 오랜 연구와 탐사 끝에 발견해낸 바닷속 에비신 성분을 사용한 안티에이징 라인이다. 스테디셀러의 베스트셀러의 판매 비율이 워낙 강한 브랜드이다 보니 신제품 개발 자체가 큰 이슈가 된다.

BETTY 1979년 스미스소니언 박물관에 존 키엘이 직접 쓴 처방전을 비롯, 총 1백3종의 키엘 제품이 특별 전시되고, 이중 대부분이 영구 보존되고 있다는 사실.

키엘의 철학을 한마디로 요약한다면?

BETTY 오래된 역사와 전통이 있기에 가능한 사회로의 환원. 에디터 | 이지나



오른쪽 위부터 시계 방향으로 | 약국 냄새를 풍기는 소품을 사용한 디스플레이. 1백여 년 동안 사용되던 캐비닛. 자갈과 다들 비 오는 오프 도시의 모습. 본사 디자인팀의 백지원(왼쪽)과 마케팅팀의 배지원(오른쪽). 예전의 소품과 화장품들이 고스란히 전시되어 있는 스토어 입구. 키엘 매장의 전경.



아론 모스의 오토바이 컬렉션 중 하나.

