

책의 제목은 무엇인가요?
실패를 통과하는 일: 비전, 사람, 돈을 둘러싼 어느 창업자의 기록
어떤 이유로 이 책을 읽게 되었나요?
1. 아주 좋아했고, 어느 순간 멀어진 뒤 뉴닉에서 다시 만나본 '퍼블리'의 스토리임 2. 흔하지 않은 '실패'라는 주제를, 그것도 창업자가 다루고 있음
다른 회원들에게 읽어주고 싶은, 책에서 좋았던 구절을 읽어주세요.
고객을 계몽하지 않는다. 또는 내 서비스/제품이 계몽에 관한 것이라면, 그 시장의 한계와 크기를 이해하고 그에 맞는 전략을 세워야 한다. 나는 문화와 습관을 바꾸려는 사업을 하면서도, 팀과 주주에게는 인간의 본성이 건드리는 사업이 가질법한 커다란 목표를 제시했다. 당시엔 이것이 이율배반적이라는 생각조차 하지 못했다. 창업한지 5년이 지나서야 그동안 해오던 사업의 한계를 인정하고 고객의 니즈에 집중하기 시작했고, 겨우 살 길을 찾았다. (p 51. 창업자가 그만둘 때)
문제가 생기면 가장 박살 날 사람은 누구인가? 그게 나라면 내가 직접 달라붙어서 챙겨야 한다. 그 누구도 나만큼 절실하지 않다면, 즉 일이 잘못되었을 때 내가 가장 박살 날 사람이라면 그 일은 내가 책임지고 반드시 장악해야 한다. (p 300. 끝을 향한 여정 Part.2)
책이 좋았던 이유와 감상에 대해 말해주세요.
잘 분석된 성공사례는 금방 찾을 수 있다. 많은 사람들이 쓰고, 읽고 싶어 하니깐. 그에 비해 실패사례가 참 귀하단걸 첫 프로젝트를 하면서 알았다. 수요도 적지만, 그걸 쓰겠다고 생각하는 사람은 더 적다. 그래서 참 드문 공급이라고 생각했고, 한때 좋은 콘텐츠를 찾을 때 참고하던 '퍼블리'의 실패사례라는 걸 알았을 때 안 살수가 없었다. 한때 출퇴근길의 동반자였고, 어느 순간 구독을 멈췄던 퍼블리. 그 CEO의 실패와 그걸 통과하는 과정에 대한 책이었다. 읽는 내내 이 서비스의 성공과 실패를 함께 통과하고 있는 것 같았다. 퍼블리는 초기 '지적 즐거움을 위한 유료 콘텐츠(비타민)'를 만드는 기업이었다. 이후 팔리는 콘텐츠(진통제)로 주니어 직장인을 위한 짧은 분량의 실용적 노하우를 만들었고, 더 큰 시장으로 나아갔다. 그 후 실패했고, 그 실패가 다시 콘텐츠로 돌아왔다. 본진인 콘텐츠로.