

하버드비즈니스리뷰  
**Harvard  
Business  
Review**

Ideas and Advice for Leaders



# 100년 역사를 자랑하는 세계 최고의 비즈니스 매거진



하버드경영대학원에서 **1년에 6번**, 격월로 발행합니다.

하버드대를 비롯해 세계 우수 대학 교수진과 각 업계를 선도하는 선진 기업의 리더들, 글로벌 컨설팅펌의 전문가들이 필진으로 참여해 깊이 있는 경영 콘텐츠를 생산합니다.

형태	격월간(연 6회 발행)
창간	2014년 3월 1일
발행부수	30,000부
평균 면수/ 평균 광고 면수	220면/20면
광고 마감일	작수월 셋째 주 마감
발행일	홀수월 1일
판형	215mm(w) X 267mm(h)



## 리더들이 반드시 알아야 할 어젠다를 소개합니다

하버드비즈니스리뷰 한국어판(HBR KOREA)은 HBR에 게재된 내용 가운데 국내 기업 리더들이 반드시 알아야 할 어젠다를 엄선해 소개합니다. 동아일보 경영 전문 기자들의 꼼꼼한 에디팅으로 가독성을 높였습니다.

경영의 흐름이 어떻게 달라지고 있는지,  
사람들의 생각과 움직임이 어떻게 진화하고 있는지,  
각국에서 활발히 꿈틀대는 스타트업들은 어떤 혁신을 일궈가고 있는지,  
세계 정상급의 기업을 이끌어가는 리더들은 어떤 생각을 하고 어떤 점에 주목하고 있는지  
일목요연하게 담았습니다.



## HBR 코리아의 독자는 가장 SMART한 사람들입니다.

### 30-40대 고소득자

기업 CEO, 임원, 오피니언 리더  
CEO, 국회의원, 기업체 임원  
다수포함

### 높은 구매력과 자기계발 의지

대기업, 외국계 기업 중간관리자  
변호사, 회계사 등 전문직 종사자

### 수도권에 집중된 엘리트 타겟층

수도권(서울, 경기) 지역에 집중  
경영대 교수, MBA 학위 보유자,  
네트워크가 강한 기업인

# 숫자로 보는 HBR

성별

남성 60%



man



40%

female

가장 많이 보는 연령

40대 31%



40대

26%



50대

23%



30대

14%



20대

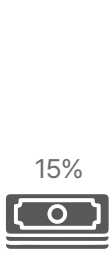
6%



그외

소득

1~2억



15%

5천~1억



19%

1억~1억 5천



23%

1억 5천~2억



14%

2~3억



11%

3억 이상

직업

전문직

컨설턴트, 애널리스트, 교수, 국제변호사 등

31%



25%



CEO 및 임원

23%



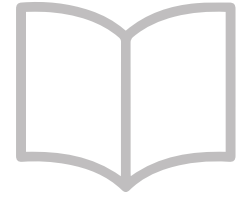
전문직 중간관리자



기타  
MBA 및  
박사과정생 등

호별 평균 독서 시간

2 hours



평균 정기 구독 기간



4.5 years

기사 내용 주변에 언급



76%

과월호 보관



69%

# 오피니언 리더 곁에는 항상 HBR이 있습니다.

consulting firms	financial industry	hotels
BCG, 맥킨지, 베인앤컴퍼니 딜로이트 등	증권사 애널리스트, 자산운용사, 펀드매니저 등	반얀트리, 그랜드 하얏트, 신라 인터컨티넨탈, 워커히, 롯데
삼성, LG, SK, 현대기아차, 바스프, 골드만삭스 등	국내·외 주요 MBA 스쿨 서울대, 고려대, 성균관대, 핀란드 Alto대 MBA 등	DBR 독자초청 강연회, 학회 행사, 기업인 독서모임, MBA스쿨 모임 행사 등
100 companies	MBA	others

하버드비즈니스리뷰 코리아의 주요 독자층은 '스마트 오피니언 리더층'입니다. 컨설팅, 금융업, 회계법인을 비롯해 대기업 임원, 경영대 교수 등이 주요 독자층입니다. 또한 오피니언 리더들이 모이고, 활동하는 행사, 포럼, 컨퍼런스 등 엄격하게 선정된 유통채널을 통해 배포되고 있어 최상의 광고 성과를 보장해드립니다. 코어 타겟과의 점점 확대를 위해 지금도 지속적으로 새로운 배포처를 개발하고 있습니다.



## VIP를 만날 수 있는 최적의 접촉점을 제공합니다



자료: 동아비즈니스포럼 (<https://www.dongaforum.com>)

지식 자신을 중요시하는 전문가, 구매력 높고 자기계발 의지가 높은 오피니언 리더층과 다양한 CEO 교육 행사, 국내외 포럼 등을 통해 만족감을 극대화합니다.

하버드비즈니스리뷰 코리아는 지면, 포럼, CEO 교육 등을 통해 다양한 **브랜드 접촉점**을 제공합니다.

귀사 브랜드와의 협업을 통한 **VIP 마케팅**, 다양한 행사와 사업을 통한 **전략적 배포**, 공동 이벤트 등 최고의 **통합마케팅커뮤니케이션(IMC)**이 가능합니다.

# SPOTLIGHT

작은 기업 모더나는 어떻게 코로나 팬데믹이 터지자마자 신속하게 백신을 생산해내는 혁신적인 프로세스를 가동할 수 있었을까요?  
우리가 일하고 협업하며 결과를 만들어내는 기본 단위인 '팀'은 여전히 효과적인 제도일까요?  
오늘날 리더가 경영에 대한 전문성 외에 사회적 기술을 연마하는데 힘써야 하는 이유는 무엇일까요?

03





# IDEA WATCH | CASE STUDY

경영학계에서 진행되고 있는 최신의 연구 결과를 만나볼 수 있습니다.

조직 내 벌어질 수 있는 다양한 상황을 사례로 풀어봅니다. 각 분야에서 정상에 오른 다양한 사람들의 생생한 스토리가 펼쳐집니다.



ENTREPRENEURSHIP

## 우리가 농천 스케일업 성공 비결

성장이 아닌 수익성에 신경 써야 하는 단계 스타트업이라면 '외삽<sup>extrapolation</sup>'을 마스터해

다비드 솔라 ESCP경영대학원 교수  
마틴 켈프 ESCP경영대학원 조교수



**IdeaWatch**  
New Research and Emerging Insights

# 포

IN THEORY

### 신제품 이름 짓는 가장 좋은 방법

너무나 중요한 이 결정,

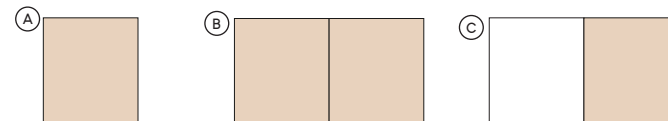
장 소비재 (consumer packaged goods, CPG) 회사는 신제품을 선보일 때 성패를 좌우하는 결정에 직면한다. 바로 신제품 이름을 어떻게 짓느냐 하는 문제다. 이때 회사는 코카콜라의 제리코나 밀몬트 토마토스 사례와 같이 기존 브랜드로 묶고 싶은 유혹을 느낀다. 고객은 친숙한 브랜드와 연계되는 신제품을 써보려고 할 가능성이 높고, 기업도 신제품 출시에 마케팅 자원을 덜 쓸 수 있기 때문이다. 하지만 이 전략에는 위험이 따른다. 브랜드 확장이 약하거나 실패하면 모 브랜드에 해를 끼칠 수 있다. 쿼어스<sup>Quora</sup> 맥주 회사가 무알코올음료인 쿼어스 록키 마운틴 스파클링 워터를 선보였을 때 일부 고객은 알코올 함량을 궁금해하며 혼란스러워 했다. 쿼어스 워터와 쿼어스 맥주는 모두 판매 실적이

# HBR KOREA Advertising Rates



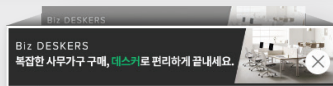
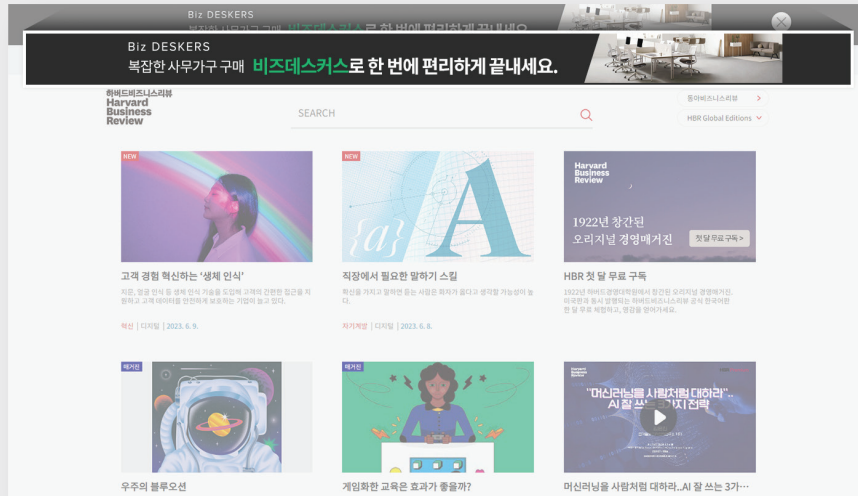
## HBR KOREA Advertising Rates

A	Outside back cover	15,000,000
	Inside back cover 1 page	6,000,000
B	양면 광고(Inside front cover 2 pages spread)	15,000,000
	첫 장(1st DPS)	14,000,000
	둘째 장(2nd DPS)	13,000,000
	셋째 장(3rd DPS)	12,000,000
C	일반 내지 (inside 2pages spread)	8,000,000
	판권 대면 (1page facing masthead/copyright)	5,000,000
	목차 대면 광고 (1page facing table of contents)	6,000,000
	일반 내지 Full Page (inside 1page)	4,000,000



# HBR KOREA Advertising Rates(Digital)

하버드비즈니스리뷰 코리아 메인페이지 상단 노출로 주목도가 가장 높은 광고입니다.



상품	HBR 탐배너
타겟팅	3050세 임직원 및 HBR 웹 회원
예상 노출수	400,000뷰 / 1개월
예상 클릭율	0.3%
디바이스	PC, Mobile
소재 사이즈	PC : 1350 × 80 px / MO : 400 × 67 px
광고비	1개월 300만원 (VAT 별도)
비고	HBR PC, Mobile 모든 페이지 고정 광고 노출



# HBR KOREA Advertising Rates(Digital)

하버드비즈니스리뷰 코리아 회원은 충성도가 높아 타 e-DM 대비 오픈율과 클릭율이 매우 높습니다.

상품	HBR e-DM 광고
타겟팅	3050세 임직원 및 HBR 웹 회원
발송 모수	40,000명
예상 오픈율	7%
예상 클릭율	5%
부킹 가능 일정	월-금 09:00 or 13:00 (택1)
소재 사이즈	가로 700 px × 세로 free px (html)
광고비	e-DM 1회 100만원 (VAT 별도)
비고	연간 광고 계약 시 할인 적용 or HBR 홈페이지 탐배너 추가 제공



3D 배치도



엔타당 이미지

**제공 서비스**

✓ 제품 체험 및 설명	✓ 제품 구성 상담
✓ 3D 공간 플래너를 활용한 오피스 레이아웃 제공	✓ 비대면 상담 서비스 가능 (이메일)

\* 서비스 가능 매장: 데스크 플래닝 스토어 / 데스크 디자인 스토어 / 데스크 시그니처 스토어

오피스는 우리가 하루 8시간 이상 머무는 곳이니, 좀 더 꼼꼼하고 전문적인 공간 구성이 필요하시다면 비즈데스크스 회원만을 위한 혜택 [PLANNING SERVICE]를 경험해보세요

[비즈데스크스 가입하고 플래닝서비스 예약하기](#)

**데스크와 함께 변화된 공간을 더 알아보세요**



[학교] 데스크X재일학교



[오피스] 데스크X원소주

※ 본 메일은 정보통신방법을 등 관련 규정에 의거하여 회원님이 매일 수신동의 여부를 확인한 결과 동의하셨기에 발송되었습니다. 수신을 원치 않으시면 [\[유선거절\]](#)을 눌러주세요. To unsubscribe this e-mail, [Click here](#)  
문의사항은 [help@hbrkorea.com](mailto:help@hbrkorea.com) 혹은 전화(02-6718-7803) 주시기 바랍니다.

(주) 동아일보사 대표자: 김재호 / 개인정보관리책임자: 김남국  
사업자 등록번호: 102-81-03525 / 등록번호: 홍로라00434  
서울시 서대문구 중정로29 동아일보사 빌딩 15층

Copyright (c) 2014 Harvard Business School Publishing. All rights reserved.  
※ 본 메일은 발신 전용이므로 회신 되지 않습니다.

# Harvard Business Review