

# 대한민국 1%가 으르렁댄다



마세라티는 도로를 달릴 때면 누구나 한 번 쳐다보는 시선을 느끼게 되는 차다. 100년 넘는 스포츠카 전통을 담아낸 기술력, 이탈리아 감성의 창조적 디자인, 뛰어난 주행 능력 등을 갖춘 고성능 럭셔리카로 손꼽힌다.

<마세라티 제공>

## ‘차 마니아들의 로망’ 고품격 럭셔리 마세라티 인기몰이 스포츠 세단 기블리·첫 SUV 르반떼 등 만족도 높아 소규모 고객 ‘스몰렐리’ 이벤트·시승 행사로 차별화

미국 프로야구 메이저리그에서 활약중인 류현진(LA다저스)과 영국 프리미어리그 토트넘에서 뛰고 있는 손흥민, 드라마 ‘도깨비’ 주인공이 됐던 바로 그 차, ‘세계 3대 테너’로 꼽히는 이탈리아의 성악가 루치아노 파바로티도 생전에 좋아했다는, 엔진소리가 작곡한다고 할 만큼 으르렁거리는 배기음이 매력적인 차. 자동차 마니아들의 가슴을 뛰게 하는, 남성들의 선물 목록 꼭대기에 올라있는 고성능 럭셔리카. 이탈리아 카 브랜드 마세라티 얘기다. 특히 100년 넘는 스포츠카 전통을 이어받은 ‘기블리’(Ghibli·사하라 사막의 열풍)와 브랜드 역사상 최초로 출시한 SUV 모델인 ‘르반떼’(Levante·지중해의 바람)는 국내에서 바람을 일으키며 마세라티 성장세를 이끈 주인공으로 이름값을 톡톡히 하고 있다.

◇누구나 쳐다보는 ‘특별함’으로=한 눈에 브랜드를 알아볼 수 있는 감각적인 외관 디자인, 스포츠카의 강력한 성능에 고급 세단의 품격을 갖춘데다, 개인 맞춤형 인테리어 디자인까지 마세라티만의 차별성은 1%의 소비자들이 원하는 ‘특별함’을 갖추면서 국내에서도 판매 신장세가 눈에 띄는 정도다.

마세라티 광주지역 정식 딜러 위본모터스는 전국 10곳의 마세라티 전시장 중 한 곳으로, 지난해 129대의 차량을 판매한 데 이어 올해 판매 목표를 150대로 늘려잡았다. 신현광 위본모터스 지점장은 “자신만의 차별화된 고성능 럭셔리카에 대한 수요가 전국 어느 도시보다 높다”며 성장 가능성에 대한 자신감을 드러냈다.

마세라티 광주전시장에서는 성능, 안락함, 스타일을 두루 갖춘 스포츠 세단 기블리, 마세라티의 첫 번째 SUV로, 온화한 바람에서 순식간에 강풍으로 돌변하는 ‘지중해의 바람’이란 뜻을 지닌 르반떼, 전 세계 자동차 마니아들을 매료시킨 플래그십 모델인 콰트로포르테, 4인승 럭셔리 스포츠 쿠페 ‘그란투리스모’, 4인승 럭셔리 카브리올레 ‘그란카브리요’에 이르기까지 모든 라인업을 갖춰 상담 및 시승이 가능하다.

특히 르반떼는 시장 트렌드에 발맞춰 마세라티의 디자인 철학과 경주차의 DNA를 반영해 만들어진 SUV로, 최근 주목받는 모델로 꼽힌다.

마세라티를 상징하는 ‘삼지창’ 엠블럼 뿐 아니라 쿠페 형태의 디자인은 스포티하면서도 럭셔리한 분위기를 자아낸다. 차체를 낮게 설계하고 정지 상태에서 시속 100km에 도달하는 데 5.2초가 걸리는 등 스포츠카 드라이버도 만족할 만한 성능을 갖췄다. 기블리는 마세라티 제품 중 가격이 저렴하다는 점에다, 스포츠카의 느낌과 세단의 중후함을 동시에 느낄 수 있는 점으로 운전자들 사이에서 만족도가 높은 것으로 전해진다.

◇‘차별화’ 된 마케팅 전략으로=마세라티 광주지역 정식 딜러 위본모터스는 맞춤형 마케팅과 이벤트로 자신만의 개성과 차별화를 원하는 고객들과 소통하는 데 공을 쏟고 있다.

지난 17일에는 마세라티만의 강력한 주행 성능과 감성적 디자인을 비교하며 느낄 수 있는 다른 럭셔리 브랜드 자동차와의 비교 시승회를 개최하는가 하면, 지난해에는 유명 방송인 알베르토 몬디를 초청해 1914년 이탈리아에서 탄생해 100년이 넘는 역사를 지닌 마세라티에 관한 역사와 다양한 에피소드를 들어보는 ‘지로 디 이탈리아’ 행사 등을 진행하기도 했다. 소규모 고객들을 대상으로 하는 ‘스몰렐리’ 이벤트도 매월 1~2회 진행하며 마세라티만의 차별화를 부각시키는 데 주력하고 있다.

고객들이 마세라티의 고급스러움과 세련미를 접하며 다이나믹한 주행 성능을 직접 느껴볼 수 있도록 시승 기회를 보다 많이 제공하는데도 관심을 기울이고 있다는 게 신현광 지점장 설명이다.

/김지을기자 dok2000@kwangju.co.kr



## “특별함을 원하는 광주 소비자 위해 마세라티만의 정체성·희소성 선사”

### 신현광 위본모터스 지점장

“다른 운전자들과 차별화된 특별함을 원하는 고객들을 위해 마세라티만의 브랜드 정체성과 희소성을 알리는 데 힘을 쏟을 계획입니다.”

신현광 마세라티 광주지역 정식 딜러 위본모터스 지점장은 “희소 가치를 지닌 고성능 럭셔리 자동차를 찾는 소비자들의 욕구를 만족시킬 수 있도록 차별화된 마케팅, 영업 전략 및 서비스 시스템을 구축하고 고객과의 접점 기회를 늘려갈 것”이라고 말했다.

신 지점장은 이탈리아 감성을 느낄 수 있는 독특한 외관 디자인, 스포츠카의 강력한 성능과 엔진음, 세단의 안락함을 동시에 느낄 수 있는 점을 마세라티만의 ‘힘’으로 꼽았다.

100년이 넘는 역사를 지닌 마세라티에 관한 역사와 다양한 에피소드를 들어보는 ‘지로 디 이탈리아’ 행사를 진행하는 것도 이같은 마세라티 브랜드의 차별성을 알리기 위해서다.

신 지점장은 “광주의 경우 다른 것을 원하는 1%의 소비자들의 수요가 국내 어느 도시 못지않게 높다”면서 고성능 럭셔리 자동차 시장에 대한 기대감을 드

러냈다. 광주에서는 올해 3월까지 1443대의 수입차가 판매돼 전년도 같은기간(1137대)보다 증가했고 전남도 1~3월 누적 판매량이 1210대로 전년 동기(1012대)보다 늘어나는 등 지역 내 수입차 판매도 신장세를 이어가고 있다.

마세라티 대부분의 라인업이 1억원이 넘는 고가임에도, 올해 판매 계획을 지난해(129대)보다 증가한 150대로 올려잡은 것도 이같은 지역 수입차 시장의 성장 가능성 때문이다.

그는 또 고객 만족도를 높이기 위해 올해 말까지 인력을 보강, 고객이 요구할 경우 현장을 찾아 맞춤 응대하는 ‘찾아가는 서비스’를 실시할 계획이다.

특히 전시장과 서비스센터를 통합 운영, 판매부터 서비스, 정비 공정을 한 번에 처리할 수 있는 3S(Sales, Service, Spare Parts) 시스템을 구축해 고객 서비스 경쟁력을 높여겠다는 구상이다.

신 지점장은 아울러 전용 서비스센터 부지를 확보하고 내년까지 센터 구축을 마무리해 고객들에게 편의를 제공할 수 있도록 한다는 입장이다.

/김지을기자 dok2000@kwangju.co.kr /사진=최현배기자 choi@kwangju.co.kr

## 시트 가죽·휠·대시보드 맞춤 주문...‘나만의 차’ 완성하세요

마세라티는 개인 맞춤형 인테리어 제작 서비스를 제공한다는 점도 눈길을 끈다. 차량 내·외부에 장착 가능한 다양한 옵션을 마련, 맞춤형 주문으로 이뤄지면서 장인 정신이 느껴질 뿐 아니라 운전자들 입장에서는 ‘나만을 위한 차’라는 느낌을 들게 한다. 대량생산 방식으로는 구현하기 어려운 디테일을 살리는 데 초점을 맞췄다는 게 자동차업계 평가다.

우선, 시트 가죽은 이탈리아 가죽 브랜드 ‘폴트로나 프라우’ 가죽을 쓰는데, 28개의 색상 조합이 가능하다.

대시보드, 핸들 등도 취향에 따라 색깔, 재질 등을 맞춤 주문할 수 있다.

차량 외부 옵션으로는 휠과 브레이크 캘리퍼(브레이크 안쪽의 금속 원판을 양쪽에서 눌러 차를 세우는 장치) 등을 선택할 수 있다.



마세라티만의 배기음도 좋은 엔진 소리를 만들기 위해 작곡을 한다는 표현을 쓸 정도로 공을 많이 들이는 것으로 유명하다. /김지을기자 dok2000@kwangju.co.kr /사진=최현배기자 choi@kwangju.co.kr

▲마세라티 광주지역 정식 딜러 위본모터스 전시장에는 고객이 원하는 맞춤형 인테리어 제작 서비스를 위한 컨피큐레이터룸이 조성돼 시트 가죽, 휠, 대시보드 등 다양한 옵션을 선택, 주문할 수 있다.

