

삼성석유화학, 3·2 way 런칭

서비스 브랜드로 고객만족경영 ... 글로벌 경쟁력 제고 일환

삼성석유화학(대표 허태학)이 서비스 브랜드 3·2 way를 런칭했다.

삼성석유화학은 11월1일 울산사업장 대강당에서 국내 B2B 부문 최초로 서비스 브랜드를 도입하고 선포식을 가졌다.

서비스 브랜드 3·2way는 <3차 산업의 서비스 마인드로 2차 산업을 영위하는 삼성석유화학의 혁신가치>를 함축하고 있으며 경쟁력 제고를 위한 토달 마케팅의 일환으로 고객만족경영을 추구한다.

삼성석유화학은 4월 글로벌 PTA(Purified Terephthalic Acid) Market Driver로서의 지위를 확립하기 위한 토달 마케팅을 선언하고 브랜드, 감성, 관계, 솔루션 마케팅의 4대 전략을 발표한 바 있다.

삼성석유화학의 3·2 way 로고



서울대 경영학과 이유재 교수는 3·2 way 런칭에 대해 “제조기업에서 서비스형 마케팅 모델을 제시하고 브랜드를 도입하는 일은 획기적인 일로 삼성석유화학의 글로벌 경쟁력 제고에 큰 도움이 될 것으로 판단된다”고 강조했다. <김건우 기자>

<화학저널 2005/11/02>