

고향 농수산물 'SNS 효자 마케팅'

유통 마진 줄이고 소비자는 믿고 살 수 있어 인기

부모님이 생산한 상품 자녀들이 SNS홍보·판매

#1. 회사원 박모(31·광주시 광산구 송정동)씨는 최근 평소 즐겨 쓰던 SNS를 통해 부모에게 효도(?)를 했다. 박씨는 강원도 인제에서 농사를 짓고 있는 부모가 수확한 곱취를 SNS에 올려 판매했다. 지인과의 소통공간인 SNS를 통해 물건을 판다는 게 다소 어색하기도 했지만 부모의 정성이 담긴 농산물을 주변 사람과 나누는 생각으로 용기를 냈다. 특히 택배 과정에 곱취가 시들 수 있어 곱취 장아찌를 만들어 판매하면서 올 해 생산된 곱취의 대부분을 박씨의 SNS를 통해 직거래했다.

#2. 서울에 사는 김모(44)씨도 지난해 올, 고향에서 유자 농사를 짓는 부모의 어깨를 가볍게 해줬다. 해마다 생산된 유자

의 판매에 어려움을 겪던 부모를 대신해 김씨는 SNS 홍보를 통해 유자차를 판매했다. 생각보다 인기가 좋아 지인들의 주문이 폭주했고, SNS 판매를 통해 중간 상인에게 유자를 팔아 번 돈 보다 훨씬 많은 수익을 낼 수 있었다.

최근 농수산물 판매에도 SNS 마케팅이 뜨고 있다. 과거 지인들을 통해 쌀이나 발작물을 나눠주거나 판매하던 방식이 SNS를 통해 진화하고 있다. 소비자는 지인의 부모 등이 생산한 농수산물을 믿고 살 수 있고, 농어민은 중간 상인을 거치지 않아 더욱 많은 돈을 벌 수 있는 장점도 있다.

특히 마케팅에 대한 이해가 부족한 부모 대신, 자녀가 적극적으로 SNS 마케팅에 나서면서 새로운 농수산물 유통 시스템을

만들고 있다. 15일 농협 등에 따르면 SNS를 통해 직거래를 하는 농어민이 늘고 있다. 과거 친척이나 지인 등 소규모로 직거래했던 농수산물이 SNS를 통해 직거래 되고 있다.

실제, 보성군 회천면의 김모(68)씨도 최근 수확한 수미감자를 전량 SNS를 통해 판매했다. 딸(39)과 사위(43)가 자신의 SNS에 수미감자의 판매를 알렸고, 이들 부부의 지인들을 통해 수확한 수미감자를 모두 팔 수 있었다. 이어 수확한 추백감자도 SNS를 통해 판매하고 있다.

김씨는 “예전에는 보성을 찾은 외지인들에게 감자를 팔기 위해 길가에 감자 박스를 쌓아 놓았는데, 딸 내외가 며칠 만에 모두 팔아줘 한 시름 덜었다”면서 “상인들에게 파는 것보다 값도 더 받고 택배로 감자를 보내는 힘도 덜 들었다”고 말했다.

농산물의 SNS 판매는 재배 과정을 확인할 수 있는 장점도 있다. 예를 들어, 감

자꽃이 피거나 유자가 여물어가는 과정을 SNS에 올린 사진을 통해 보여주면 수확 전 선주문이 들어온다는 것이다.

특히 농수산물의 SNS 마케팅은 ‘농어촌에 대한 감성’을 불러일으킬 수 있고, 스토리텔링이 가능하다. 평소 알고 지내던 ‘누구누구의 아버지가 정성껏 수확한 감자’ ‘유자를 재배해 5남매를 교육한 고향의 누구 아버지가 만든 유자차’ 등 이야기를 품은 농수산물이 인기를 끌 수 있다는 것이다.

농협 한 관계자는 “과거 농수산물의 인터넷 판매는 농민들이 직접 해야 하는 어려움이 컸는데, 자녀가 SNS를 통해 부모가 재배한 농수산물을 홍보하면 더욱 효과가 크다”면서 “중간 유통 마진을 줄일 수 있어 소비자와 농민 모두가 행복하게 우리 농산물을 먹을 수 있는 방법 중 하나다”고 말했다.

/오광록기자 kroh@kwangju.co.kr



한국농수산식품유통공사는 한국 외식기업의 해외 외식시장 진출 활성화를 위해 16일부터 18일까지 미국 뉴욕에서 개최되는 ‘뉴욕 프랜차이즈 박람회’에 참가한다. 사진은 ‘뉴욕 프랜차이즈 박람회’ 모습. <한국농수산식품유통공사 제공>

외식업, 글로벌 브랜드로 美 시장 진출 노린다

aT 지원 한경기획 등 3개사

‘뉴욕 프랜차이즈 박람회’ 참가

농림축산식품부(장관 이종필)와 한국농수산식품유통공사(aT, 사장 김재수)는 한국 외식기업의 해외 외식시장 진출 활성화를 위해 16일부터 18일까지 미국 뉴욕에서 개최되는 ‘뉴욕 프랜차이즈 박람회’(International Franchise Show)에 참가한다고 밝혔다.

뉴욕 프랜차이즈 박람회는 해외 96개국, 미국 100여개 도시에서 2만여 명의 참가객들과 최신 트렌드의 외식, 식품, 헬스 등 전 분야 브랜드가 모이는 미국 최대 규모의 국제 프랜차이즈산업 전문 박람회로 aT는 2011년부터 미국 내 프랜차이즈 박람회에 국내 외식기업 참가를 지속적으로 지원해왔다.

미국은 국내 기업의 진출매장수가 중국에 이어 두 번째로 많은 국가로써 2015년을 기준으로 매장 수는 1400여개이고 이는 전년 대비 1.5배 증가한 수치

이다. 이번 박람회에는 국내 최신 외식트렌드를 이끌어가는 개성 있는 기업 3개사가 미국진출 열전을 벌인다.

국내 봉구비어로 히트 친 ㈜한경기획은 글로벌 브랜드로 아심차게 준비한 ‘정년다방’으로 참가하A.U 지난해 aT의 지원을 통해 중국시장에 최초 진출한 (주)뉴욕에서 개최되는 ‘뉴욕 프랜차이즈 박람회’에 참가한다고 밝혔다.

aT 유통식품 수출처리는 “미국의 최신 외식트렌드의 핵심 키워드는 에스닉푸드와 친환경, 이색 디저트 등으로 한국브랜드의 이국적이고 독특한 스타일이 이러한 트렌드에 부합하여 이번 박람회가 미국 진출의 기회가 되리라 생각한다”라며, “aT는 앞으로도 국내 외식기업들의 해외 진출발판을 마련해 나가는데 지원을 아끼지 않겠다”라고 밝혔다. /오광록기자 kroh@kwangju.co.kr



농협 전남지역본부(본부장 강남경)는 15일 지역본부 대강당에서 이주여성 등 250여명이 참석한 가운데 ‘이민여성농업인 1대1맞춤 농업교육’ 후견인교육 및 간담회를 했다. <농협 전남본부 제공>

다문화여성 농업인 1대1 교육 농촌생활 정착 돕는다

농협 전남지역본부

농협 전남지역본부(본부장 강남경)는 15일 “지역본부 대강당에서 ‘이민여성농업인 1대1맞춤 농업교육’ 후견인교육 및 간담회를 했다”고 밝혔다.

이날 교육에는 결혼이민여성농업인과 후견인으로 선발된 선도여성농업인, 농협 담당자 등 250여명이 참석 하였다.

이날 교육에 농협의 결혼이민여성지원 사업설명, 농업일지 작성교육, 우수사례 발표, 한국문화공연과 함께 후견인과 이

민여성농업인의 화합을 도모하는 간담회도 개최 됐다.

“결혼이민여성농업인 1:1맞춤 농업교육”은 농업종사를 희망하는 농촌 다문화 여성에게 전문여성농업인(후견인)을 1대1로 연계하여 실시하는 맞춤형 농업교육으로 농림축산식품부와 농협이 협력하여 2009년부터 실시하고 있는 사업이다.

강남경 본부장은“이주여성농업인의 농업교육을 통해 안정적인 농촌생활과 고령화된 농촌사회를 이끌어 나갈 수 있는 젊은 농업인으로 육성하는데 지속적인 관심

과 지원을 아끼지 않을 것”이라고 밝혔다. 한편 이날 교육에 참석한 이주여성의 국적별 현황을 보면 베트남(42명), 필리핀(17명), 중국(15명), 캄보디아(10명), 기타(16명)순이다. 또 이주여성이 희망하는 농업 교육 품목으로는 밭농사(47명), 논농사(38명), 시설원예(14명) 등이었다.

/오광록기자 kroh@kwangju.co.kr

24면 발행·호매최대부수
광주일보 ☎ 062-222-8111

한국농어촌공-한전KPS

‘청렴문화 정착’ 업무협약

한국농어촌공사와 한전KPS가 15일 전남 나주시 농어촌공사 본사에서 양 기관의 청렴도 제고를 위해 ‘감사업무 교류 및 지원 협약’을 체결했다. 이번 협약으로 양 기관은 ▲청렴의식·문화 개선을 위한 우수 자료 공유 및 컨설팅 ▲감사인 전문성 확보를 위한 정보 공유 ▲감사활동 전문 인력 지원 등에 협력하기로 했다.

유한식 한국농어촌공사 감사는 “양 기관은 빛가람 혁신도시에 함께 정착한 공공기관으로서 이번 협약을 계기로 지역의 청렴한 공직문화를 선도하는 동반자가 될 것이다”라고 말했다. /오광록기자 kroh@

농심을 가슴에 품고 농업인 곁으로

NH농협은행 전남영업본부

마케팅 토크쇼 콘테스트

NH농협은행 전남영업본부(본부장 이인기)는 지난 14일 관내 목포신안사·군지부(지부장 김상순)에서 ‘마케팅 토크쇼 콘테스트’를 했다.

이번 콘테스트는 범농협 캐치프레이즈인 ‘농심(農心)을 가슴에 품고 농업인 곁으로’를 농협은행에서 실천함에 있어 고객의 마음을 얻고 한걸음 더 고객에게

다가가기 위한 실천방안의 일환으로 진행됐다. 2명이 한 조를 이뤄 각각 고객과 직원 역할을 맡아 상황극을 시연하는 형태로 실시했다.

콘테스트는 2차에 걸쳐 실시하였는데, 1차로 전남 관내 전체 영업점이 자체 제작한 토크쇼 콘테스트를 심사하여 그 중 우수한 10개 영업점을 선정했다.

이인기 본부장은 “앞으로도 대고객 서비스 품질 향상을 위한 다양한 방안을 마련해 실천하겠다”고 밝혔다. /오광록기자 kroh@kwangju.co.kr



숙박 (무인텔/콘도)

동업 / 투자 / 인수 하실분!

- 전남 화순군 도곡면 천암리 748번지 도곡은천지구 내 숙박시설
- 대지 2980평 건물 1055평 객실 52개
- 시세 / 감정가 - 60억
- 동업 / 투자 / 매매 - 협의
- 경매로 11억 2500만원 낙찰
- 용 10억원 있음, 법인체 인수 가능
- 현재 가장임차인 / 허위 유치권 명도소송 진행중
- 명도 후 50억원 이상 매매 가능
- 소유자 H.010-3605-5000

오천경매

▶비법 배우면서 투자하실 분!
▶특수 물건과 NPL만 전문취급
▶교육비 1200만원
▶예약 상담 필수

대표 최선규
H.010-3605-5000