

# 청년 농부 창업 지원 캠퍼스 조성한다

### 농기원, 전남도에 예산 요청...창업활동 지원·현장실습 체험도 '스마트팜 밸리' 사업 연계, 2022년까지 청년 창농타운 조성 계획

청년 농부들의 안정적 창업과 조기 정착을 지원하기 위한 캠퍼스가 조성된다. 청년 농부들이 빅데이터, 사물인터넷 등 첨단 기술을 농업과 결합해 부가가치가 높은 미래 먹거리를 창출할 수 있도록 지원해 고령화·공동화로 어려움을 겪는 농촌에 활력을 불어넣겠다는 게 전남도 구상이다.

지난 28일 전남도 농업기술원에 따르면 나주 농업기술원을 리모델링해 '청년농업인 스타트업 캠퍼스'를 구축키로 하고 관련 예산을 전남도에 요청했다.

청년들이 갖춘 창의력과 전남 식재료를 융·복합해 전남 농산물의 부가가치를 높이고 안

정적 소득을 창출할 수 있는 여건을 마련할 수 있도록 창업 기반 시설을 갖추겠다는 의도다.

농업기술원은 이같은 점을 감안, 오는 2022년까지 4년간 균형발전특별회계 등 118억원의 국·도비를 들여 나주 농업기술원 내 시설에 스타트업 캠퍼스를 마련하고 창업 기반을 구축키로 했다.

스타트업 캠퍼스는 창업 준비·마케팅 등 안정적 창업을 돕기 위한 교과과정을 갖추고 창업기업 발굴단을 운영하는가 하면, 창업기술을 익히고 현장 실무경험을 쌓을 수 있도록 인턴 현장실습·체험도 운영한다는 방침이다.

또 청년 농부들의 창업 활동을 지원하기 위한 멘토링·공동연구·기술이전·기업성장 지원 활동 등도 실시하는 방안도 검토된다.

농업기술원은 여기에 전남도가 제도전에 나선 정부의 '스마트팜 밸리' 사업과 연계, 고흥에 '청년 창업지원 농업타운'을 조성하는 방안도 구상중이다.

앞서 전남도는 오는 2022년까지 고흥군 도덕면 일대에 700여억원을 투입, 유리온실과 실증단지, 청년보육단지 등을 갖춘 스마트팜 혁신밸리를 조성하는 계획을 수립, 농림축산식품부의 '스마트팜 혁신밸리' 사업에 공모한 상태다.

농업기술원은 '스마트팜 혁신밸리' 사업 대상지로 전남도가 선정되면 고흥 일대에 첨단교육 실습장과 기후변화에 대응하는 아열대 작물 생산 실증단지를 조성하는 한편, 큰

충산업 연구·실습시설 등을 갖춘 '청년 창업 지원 농업타운'을 연계하는 계획을 세워놓은 상태다. 4차 산업혁명과 연계한 교육·연구·실습단지 및 등촌 교육장도 조성해 청년들이 농촌에 활기를 불어넣을 수 있도록 하겠다는 것이다.

농업기술원은 청년농업인 스타트업 캠퍼스와 창업지원 농업타운을 포함한 '청년 창농타운 조성사업'으로 '젊은이가 돌아오는 전남'을 만들겠다는 구상이다.

전남도 농업기술원 관계자는 "청년농업인 스타트업 캠퍼스와 청년 창업지원 농업타운은 청년 일자리 창출과 지역 농산물의 부가가치를 높여 전남에 정착한 청년 농부들의 안정적 소득 창출에 도움이 될 것"이라고 기대했다.

/김지을 기자 dok2000@kwangju.co.kr

조계현 원장의

## 특 특 창업이야기



### 특별한 콘셉트로 승부하라!

경기가 좋지 않다고 누구나 말하는 요즘 같은 시기에라도 비교적 빠른 속도로 가맹점이 늘어나는 프랜차이즈 브랜드들을 종종 보게 된다. 그런 브랜드들의 공통점을 하나 꼽으라면 누가 봐도 한눈에 보이는 확실한 콘셉트를 잡아냈다는 점이다.

왜 확실한 콘셉트를 장착한 브랜드들은 불경기를 비롯하거나 하듯이 승승장구를 하게 될까. 정답은 아이러니컬하게도 불경기에 그 원인이 있다. 불경기는 소비가 얼어붙었다는 것이고 그만큼 고객들이 지갑을 신중히 연다는 의미이기도 하다. 소비 빈도가 줄어든 고객들은 자신의 돈을 좀 더 특별한 만족도가 높은 방향으로 쓰길 원한다. 그 특별한 바로 콘셉트다.

특별한 콘셉트는 어떤 것들을 특별하게 만들어야 고객들이 특별하게 바라보거나 느껴줄까. 라는 질문에서 출발해야 한다. 그런 시각에서 보면 특별함의 첫 번째 조건은 한눈에 호감이나 호기심 중 하나를 고객에게 느끼게 하는 것이다. 호감과 호기심은 다른 의미이지만 동전의 양면처럼 떼려야 뗄 수 없는 감정이다. 호감이 생기면 호기심이 생기고 반대로 호기심이 생긴다는 것은 호감이 생겼다는 의미이기도 하다. 호감은 좋은 감정이고 호기심은 궁금증이다. 이 둘 중 하나의 고객감정을 움직이는 매장이 특별한 매장인 것이다. 그런 고객심리를 너무나 잘 아는 프랜차이즈 본사들이 비용이 꽤 많이 나오는 상황을 감수하고서라도 간판과 익스테리어에 아낌없는 투자를 한다는 사실을 눈여겨 볼 필요가 있다.

외부에서 고객이 특정 매장에 호감이나 호기심을 느낀다는 것은 어떤 것들을 보면서 느끼는지 살펴보면 대개의 경우 독특한 상호, 감각적인 간판이나 익스테리어, 메뉴의 특별함, 외부용 매뉴얼이나 엑스배너에 쓰여 있는 착한 가격, 센스있는 현수막 문구 등을 꼽을 수 있다. 열거된 것들에 특별한 콘셉트를 장착하면 그게 바로 외부 콘셉트 경쟁력이다.

특별함의 두 번째 조건은 외부에서 생긴 호감이나 호기심을 충족하는 답을 만족감이라는 이름으로 내부에서도 줘야 한다는 것이다. 기대를 가지고 들어온 고객에게 기대치에 어긋나지 않는 내부의 만족감을 느끼게 하는 것은 고객을 일회성 고객으로 만들지 않고 정고객으로 만들기에 대한 문제로 곧바로 직결된다. 내부에서 고객이 만족감을 느낀다는 것은 어떤 것들에서 느끼는지 살펴보면 감각적이거나 편안한 느낌의 인테리어, 쾌적한 위생상태, 메뉴의 특별한 맛이나 풍성함, 친절한 직원, 센스있는 문구가 들어있는 이미지물, 서비스 메뉴 제공, 의외의 인심 후한 상차림, 빠른 서비스, 특별한 소품 등을 꼽을 수 있다. 열거된 것들에 특별한 콘셉트를 장착하면 그게 바로 내부 콘셉트 경쟁력이다.

특별함의 세 번째 조건은 외부의 호기심을 내부의 만족감으로 답한 오너가 그 마지막 답을 가지고 있다. 성공한 오너들의 공통점 중 하나는 오너를 보고 오는 고객들이 30%는 된다는 점이다. 고객을 만족시키 오너는 좋은 오너이고 고객을 반하게 만드는 오너는 훌륭한 오너다. 고객을 반하게 만드는 오너는 뭔가 특별함이 있다. 고객이 느끼는 그 특별함은 바로 따뜻함이고 편안함이고 자상함이고 겸손함이고 섬세함이고 넉넉함이고 성실함이고 유쾌함이다. 오너는 세상에서 가장 완벽한 사람일 수는 없어도 손님에게는 가장 완벽한 사람이 되어야 할 책임이 있는 자리인 것이다. 그래서 특별한 오너! 그것이 바로 특별한 콘셉트의 마지막 퍼즐이다.

(한국지역산업연구원 원장)

### "청년 예비창업자 모십니다"

#### 중기부, 1700명...자금지원 등

정부가 청년 예비창업자 1700명을 선발한다.

중소벤처기업부는 28일부터 혁신적인 기술 창업 아이템을 가지고 있는 청년 예비창업자를 모집한다.

만 39세 이하 청년 예비창업자를 대상으로 하며 다음달 28일까지 신청을 받는다.

다음달까지 600명을 우선 선발하고 이후 4차 산업, 소셜 벤처, 일반 등 각 분야에서 추가로 1100명을 모집할 예정이다.

중기부는 선정된 예비창업자에게 창업 사업과 자금 최대 1억원과 창업 교육, 전담 멘토링 등을 지원할 계획이다. 희망자는 K-스타트업 누리집(www.k-startup.go.kr)에서 온라인으로 신청하면 된다.

/김지을 기자 dok2000@kwangju.co.kr



농신보, 창업 귀-어업인 보증지원

광주·전남지역 청·장년 창업 귀-어업인들이 담보물이나 연대보증인 없이 편리하게 대출 받을 수 있게 됐다. 농림수산업자신용보증기금은 지난 28일 광주·전남 5개 보증센터를 통해 2200억원 상당의 보증지원을 추진하기로 했다. 귀농·귀어하는 청·장년들의 창업 신용보증 한도를 3억원으로 확대, 동일인당 총 보증한도도 개인 10억원에서 15억원, 법인은 15억원에서 20억원으로 확대했다.

(농신보 광주권역보증센터 제공)

### 소상공인, 생계 위해 창업 67.6%...10명 중 7명 폐업

#### 창업비용 평균 1억1010만원 2017년 기준 2억379만원 수입

소상공인 10명 중 3명꼴로 창업 경험이 있고 창업 경험자 10명 중 7명은 폐업을 경험한 것으로 나타났다.

중소벤처기업부가 최근 내놓은 소상공인들의 실태와 경영현황 등을 '시험조사'한 결과에 따르면 응답자의 31.8%가 창업 경험이 있다고 답했다.

이번 조사는 지난해 8월 27일~9월 14일 전국 소상공인 사업체 9546개를 대상으로 이뤄졌다. 방문 면접을 통해 창업준비·경영현황·지원정책 등 7개 분야 108개 항목을 물었다.



올여름 본조사에 앞서 실시된 '시험조사'로, 통계청이 중기부 위탁을 받아 실시했다. 창업을 하게된 동기에 대해서는 '창업 외 다른 선택의 여지가 없어서'라고 답한 생계형

창업이 67.6%로 가장 많았다. '성공할 수 있는 좋은 기회라서' 창업을 택한 경우가 25.0%로 뒤를 이었고 '가업 승계를 위해'라고 답한 경우는 2.3%였다. 처음 창업했을 때 평균 연령은 39.8세였다.응답자의 14.1%는 20대 이하 때 창업했다고 답했다.

창업준비 기간은 평균 10.2개월이지만 1개월 밖에 안되는 창업준비기간을 거치고 창업한 경우도 15.4%나 됐다.

창업과정에서 가장 큰 어려움으로는 자금 조달(66.1%)을 꼽는 응답자가 가장 많았다. 이외 입지 선정(44.8%), 업종 선택(17.5%), 인력 확보(16.9%) 등의 순이었다.

창업 비용은 평균 1억1010만원으로 집계

됐고 시설·장비를 구입하는 데 37.9%를 써 비중이 가장 컸고 인테리어(17.3%), 보증금(16.2%) 등이 뒤를 이었다.

창업 경험자의 73.5%가 폐업을 경험했는데, 폐업 사유로는 '성장 가능성이 낮아서'가 30.7%로 가장 많았다. '동종 업종간 과당 경쟁'(21.3%)때문에 문을 닫는 경우도 있었다.

한편, 이번 조사 결과, 소상공인의 매출액은 2017년 기준으로 연평균 2억379만원, 영업이익은 3225만원으로 집계됐다. 월평균 영업이익은 269만원, 영업이익률은 15.8%로 조사됐다.

부채가 있다고 말한 소상공인은 44.4%였고 2017년 기준 평균 부채는 1억2250만원이었다. 부채 유형은 은행권(81.9%), 정책자금(8.8%), 개인 간 차용(8.0%), 대부업체(1.3%) 순이었다.

/김지을 기자 dok2000@kwangju.co.kr

그린알로에

# 그린궁 HOME 프라임에버 120

GREEN GOONG PRIME EVER 120

다시 맞이하는  
빛나는 아름다운 여성의  
건강한 봄날을 위하여!

소비자상담실 080-234-6588

그린궁프라임에버120은 소중한 여성의 피부 건강과 저하된 면역력을 증진시켜 주며 장 건강 그리고 뼈 건강에 도움을 주어 활력있는 여성의 아름다운 건강을 위한 여성 건강기능식품입니다.

그린알로에 건강기능식품은 단 1%도 중국산 원료를 사용하지 않습니다.