



불필요한 유통과정 ZERO 질 좋은 농수축산물 A~Z

# 남도장터

전국 각지의 소비자들에게 '남도장터'는 이미 저렴하고 좋은 농수축산물을 구입할 수 있는 온라인 쇼핑몰로 각인되어 있다. 회원수만 이미 80만명에 이르는 이 거대한 시장의 형성은 전남도와 전남의 농수축산물 입점업체들이 쌓아온 신뢰가 있었기 때문에 가능했다. 입점업체와의 직거래를 통해 가격을 낮게 조정하고, 상품의 높은 질을 유지하기 위해 엄격히 관리해온 성과다. 이러한 노력으로 회원들은 저가 온라인 쇼핑몰이 넘쳐남에도 불구하고 꾸준히 남도장터를 찾아 상품을 사고 있는 것이다. 최근 5년간 매출액은 100배 이상 급성장하고 지자체 쇼핑몰 부동의 1위에 오른 남도장터는 지난 2월 별도 법인으로 전남도에서 독립해 제2의 도약을 선언했다. 전남도청의 한 부서가 위탁 운영 시스템으로 남도장터를 더 성장·발전시키는 것이 한계에 다다랐다는 판단 때문이다.

## 전국구 쇼핑몰 남도장터...법인 설립으로 '제2 도약'



◇별도 법인 11개월만에 회원 수 38만여명 급증 전남 농수축산물 대표 온라인 쇼핑몰인 남도장터의 2022년은 최고의 해였다. 603억원으로 역대 최대의 매출을 달성했기 때문이다. 2018년 5억4000만원의 판매고를 올린 남도장터는 2020년 326억원에 이어 2022년 600억원을 돌파해 매출액 대비 100배 이상의 성장을 이뤘다. 입점 업체와 상품을 늘리며 맞춤형 컨설팅에 나서는 등의 전략이 주효했다는 분석이다. 2022년 12월 기준 남도장터 쇼핑몰에는 1826개 업체가 입점해 3만3217개 상품이 판매되고 있었으며, 온라인 회원 수도 41만2496명에 달했다. 회원 주소지의 26%는 수도권, 74%가 비수도권이었다.

600억원을 넘겼던 매출이 지난 2023년에는 554억원으로 오히려 48억원 정도가 감소했다. 별도 법인으로 분리한 뒤 위탁 운영 업체를 변경하고, 내실을 기하며 업체와 소비자를 보다 철저히 관리하면서 매출이 조정된 것이다. 남도장터의 매출은 자체물, 외부물, 우체국 소핑 등으로 나뉘는데, 법인 출범 이후 자체물의 비중을 보다 높이기 위해 노력하고 있다. 이 과정에서 회원 수는 38만3644명이 증가해 79만6140명으로, 입점업체 및 상품 수는 각각 127곳, 1820개가 늘어나 1953곳, 3만5037개에 이르고 있

회원수만 80만 5년 매출 100배 급성장...지자체 쇼핑몰 '부동의 1위' 전남도에서 독립...해외배송·농어촌 체험상품·관광연계 등 사업 확대

다. 투명하게 결제 내역을 관리하면서 다소 매출은 감소했으나 내년부터 다시 상승세를 탈 것이라는 것이 남도장터의 설명이다.

◇인기 상품 배, 한우, 약과, 꽃감 등을 저렴하게 남도장터의 10대 인기 상품으로 쌀, 소고기, 약과, 돼지고기, 닭고기, 배, 사인머스켓, 전복, 김치, 계란이 차지했다. 소비자가 가장 선호하는 농산물은 쌀, 배, 사인머스켓, 감자, 고구마 등이, 축산물은 소고기, 돼지고기, 닭고기, 계란, 오리고기가, 수산물은 전복, 장어, 홍어, 조기, 바지락 등이, 가공식품은 약과, 김치, 간장게장, 참기름, 꽃감이 인기를 끌었다.

이들 상품을 최대한 저렴하게 소비자들에게 전하기 위해 남도장터는 거의 매일 다양한 기획전을 열고 있다.

지난해 추세에는 '한가위, 남도장터는 한 수 위' 남다른 추석 특별혜택을 쏟아내는 기획전으로 470여개의 도내 지역 농·수·축산물을 기본 10% 할인에서 최대 50%까지 할인하는 행사를 했다. 자체물 외에도 카카오, 11번가, 옥션, G마켓, 우체국소핑 등 대형 온라인 쇼핑몰 33개 채널과 동시 진행하기도 했다. 이번 설에는 '푸른 빛 화룡점정 2024년 설 기획전'을 기획했다. 오는 13일까지 신선식품부터 가공식품, 전통 주류 등 380여개의 설 명절 인기상품을

최대 30% 할인 혜택으로 판매하고 있다. 단일 품목 20개 이상 대량 주문 시 전체 금액의 10%를 할인하고, 소고기·삼겹살 등 20여 인기상품은 중복 할인하는 등 파격적인 할인 혜택을 제공해 소비자들에게 큰 호응을 받고 있다.

'20% 할인 김장 기획전', '수산물 사랑해 기획전' 등 법인 분리 후 보다 다양한 기획전을 통해 소비자들에게 저렴한 가격에 전남의 농수축산물을 건네기 위해 노력하고 있다.

◇입점업체 교육, 전문가 이사 임용 등 내실 기하는 남도장터

남도장터는 지난해 2월 법인을 설립하면서 수산·축산 분야 전문가 및 유통 분야와 온라인 쇼핑몰 운영 전문가 등 4명의 선임직 이사를 추가 선임해 15명 인사체제로 운영되고 있다. 현장의 목소리를 더 반영해 입점업체와 소비자 간의 간극을 최소화하겠다는 의지를 보인 것이다.

법인 설립 이후 남도장터는 농어민과 소상공인의 소득증대 및 지역경제 활성화를 위해 안정적 품질관리, 효율적 유통관리, 전략적 홍보마케팅, 체계적 고객관리 등 쇼핑몰 전반의 역량을 강화하고, 온오프라인 판매뿐만 아니라 해외배송과 농어촌 체험상품까지 영업 범위를 확대할 계획이다. 또 정책 지원에

서 소외되기 쉬운 고품농, 여성농, 소상공인 등의 판로 지원을 확대해 공익적 기능을 강화하고 최신 소비 성향을 반영한 상품기획(제품개발 및 브랜딩)부터 홍보마케팅, 교육, 판매, 유통까지 맞춤형 종합지원이 가능해 전남 농식품산업 경쟁력 강화에 큰 보탬이 될 전망이다.

입점업체는 물론 도내 농수축산인들의 온라인 마케팅 역량을 높이기 위해 '농산물 판로 확대를 위한 권역별 교육'도 실시했다. 전남 실정에 맞는 온라인 마케팅 방법과 홍보 방안을 폭넓게 제시해 앞으로 입점업체의 온라인 판매 능력 향상을 통한 매출 증대로 이어질 것으로 기대된다. 교육은 남부·북부·서부·동부권 등 4개 권역으로 나눠 순차적으로 이뤄졌으며, 온라인 마케팅 전문가 특강, 관리자(BOS)·정산시스템(ERP) 교육과 남도장터 성공사례 발표 등의 내용이 포함됐다.

남도장터 관계자는 "오는 2026년 직영 체제로의 전환을 앞두고 그 준비에 만전을 기하고 있다"며 "입점업체들이 높은 질의 상품을 내놓고, 만족하는 소비자들이 계속 남도장터를 찾을 수 있도록 다양한 이벤트와 교육프로그램을 계속 해나가겠다"고 말했다.

/윤현석 기자 chadol@



## "보다 높은 서비스·내실 경영 최선 다하겠다"

김경호 남도장터 대표



19세에 입문해 성실하게 40년 간 공직을 마치고 잠시 쉬고 있던 그가 다음 거취로 정한 곳이 남도장터다. 전남도가 운영 하는 남도장터는 전남 농수축산물을 거래하는 대표 온라인 쇼핑몰로, 전국적인 인지도를 바탕으로 지난

2022년 매출 600억원을 돌파한 소위 '잘 나가는' 쇼핑몰이다. 부담은 됐지만 제2의 도약을 위해 지난해 2월 별도 법인으로 독립한 남도장터에서 새로운 도전에 나서기로 했다. 지난 2004년 개설된 뒤 20년 가까이 위탁 운영하며 다소 방만했던 남도장터의 내실 다지기, 오는 2026년 직영 체제로 들어가기 위한 확실한 준비가 그에게 주어진 소명이다. 쇼핑몰 운영, 거래 방식, 기업 경영, 회계, 소비자 성향, 업체 관리 등 하나

부터 열거지 모든 것을 손으로 익히며 정면으로 문제와 맞선 지 11개월째. 그는 이미 쇼핑몰 전문가로 변신해 있었다. 전남의 농수축산인과 기업인, 남도장터의 소중한 고객들이 행복하고 건강하게 전남의 싱싱하고 값진 농수축산물을 판매·구매

2026년 직영 체제 준비 바쁜 나날 간편한 회원 등록·결제 시스템 검토 푸짐한 '설 기획전' 많은 이용 부탁

하는 것이 김경호 남도장터 대표이사의 목표다. 다음은 일문일답.

-남도장터 대표이사 취임을 가족들이 반대했다고 들었다.

▲공직을 마친 뒤 좀 더 쉬고 싶었고, 가족들과 함께 하는 일상이 너무 좋았다. 소소한 것들을 소중하게 생각하며 더 즐기며 살자고 가족들과 약속했는데 본인의 아니게 이를 파기하게 되면서 가족들이 손사래를 쳤다. 하지만 지금은 아내가 저의 자문역을 맡아 이것저것 남도장터와 다른 온라인 쇼핑몰을 비교하며 조언을 해준다. 아이들도 마찬가지로 소비자 성향이나 젊은층 트렌드 등을 알려준다. 요즘은 가족들이 모이면 무슨 회사 회의를 하고 있는 것 같은 생각이 든다. 최근에는 아내의 조언을 받아들여 남도장터의 회원 등록, 결제 시스템을 보다 간단하게 할 수 있도록 바꾸는 것을 검토중이다.

-남도장터가 지난 2월 별도 법인으로 독립했다.

▲2004년 매출액 3억원으로 시작해 2022년 602억원으로 무려 200배 이상 급증했다. 전남도의 한 부서가 위탁운영으로 이를 관리하는 것에 한계가 왔고, 참여하고 있는 지역 법인과 소비자들에게 보다 높은 질의 서비스를 해야 할 시기에 도달한 것이다.



상당하다.

▲전남의 농수축산물을 사랑해주는 고객 덕분이다. 그들이 믿고 구매하는 한 남도장터는 계속 성장해 나갈 것이다. 지금 남도장터는 제2의 도약을 준비하고 있다. 무엇보다 남도장터는 공공유통 플랫폼이다. 전남에서 생산되는 농수축산물의 안정적인 판로를 확장하면서 지역민에게 이익이 돌아가게 하고 소비자들은 친환경적이고, 건강한 전남의 농수축산물을 저렴하게 살 수 있게 해야 한다. 그것이 기본이다. 가까운 미래에는 해외 진출, 관광과의 접목 등 다양한 시도에도 나설 생각이다. 올해까지는 그동안 다소 방만했던 위탁 운영의 문제점을 바로 잡고, 내실을 기하는데 최선을 다하겠다.

-취임 이후 가장 기억에 남는 일이 있다면. ▲무척 어려웠다. 처음에는 전남도에서 파견된 직

원 2명과 함께 법인 출범부터 위탁업체 및 입점업체 관리, 소비자 상담 등을 다 맡아 했다. 공직에만 있었기 때문에 온라인 상거래 자체를 몰랐다. 하나하나 직접 챙겨가면서 이제야 비로소 안정을 찾은 느낌이다. 새로운 조직을 만들고 정착시키는 것이 쉬운 일은 아니었다. 나름대로의 소명 의식이 없었다면 불가능한 일이었을 것이다.

-이번 설 특집전 준비에 공을 들였다.

▲물론이다. '푸른 빛 화룡점정 2024년 설 기획전'이라는 명칭을 직원들과 함께 만들고, 상품군을 까다롭게 선정해 더 다양하고 더 저렴하게 내놓았다. 자체 기준을 만들어 포장 상태, 가격, 생산 능력 등 경쟁력을 종합적으로 판단했다. 매출 100억원 이상을 목표로 잡고 있다.

-미래 남도장터, 무엇이 더 필요하나.

▲무엇보다 충성스러운 고객이다. 다음은 우리 지역의 상품의 가치와 효용을 높이는 일이다. 이 두 가지를 갖춰가는 것이 임무다. 항상 남도장터를 애용해주시는 고객들이 계시기 때문에 남도장터가 있는 것이다.

그 마음으로 하루하루 계속 성실히 준비하겠다.

/윤현석 기자 chadol @kwangju.co.kr

