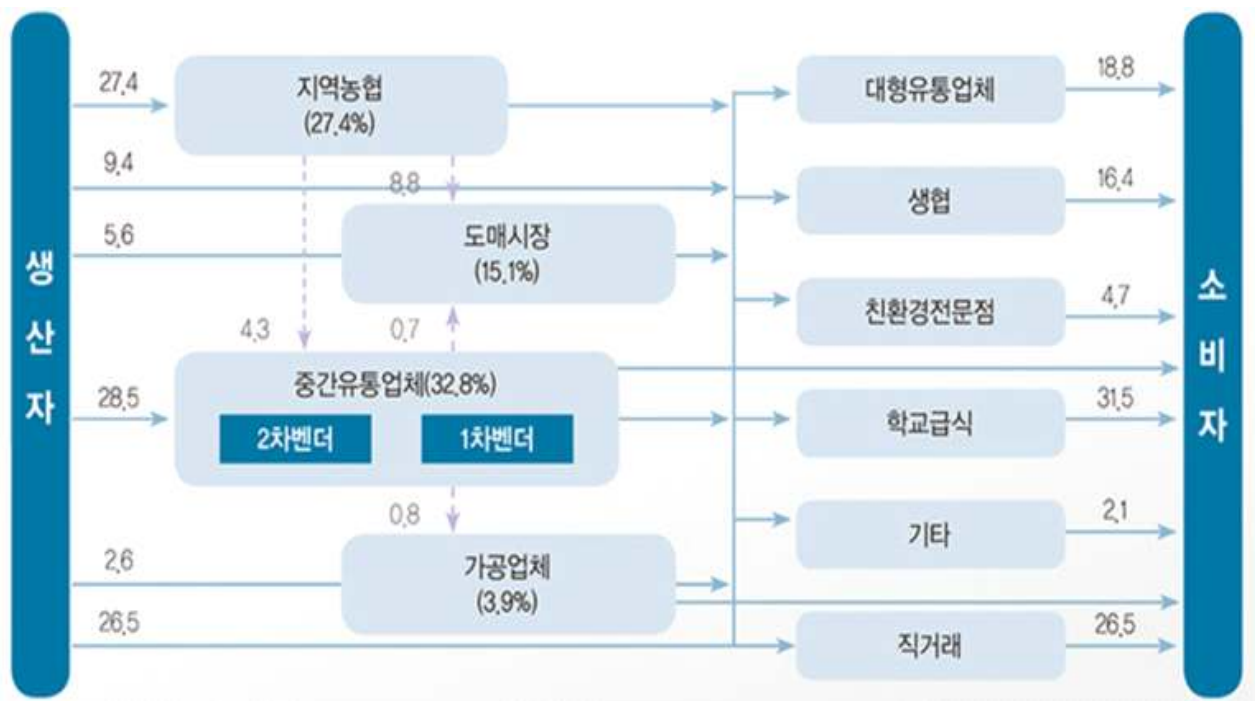


JDC 농산물 온라인 유통학교_한림캠퍼스

1. 사업의 개요 및 필요성

1.1 사업의 배경 및 목적

- 대기업 또는 자본에 의해 유통구조가 편성되어 농부가 피해를 입는 경우가 많음
- 농산물 판매 시에 농부의 노력과 농산물의 가치가 상실되어 있음
- 인터넷을 통해 농산물을 직접 판매할 수 있는 환경 조성
- 농산물을 인터넷을 통해서 직접 구매하려는 소비자 증대



<농산물의 유통 구조>

1.2 추진경위

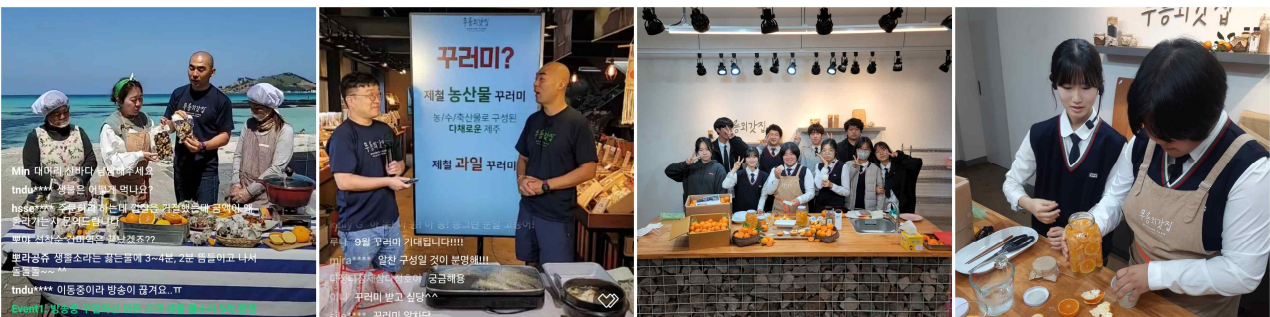
- 무릉외갓집은 2009년 12월부터 13년간 ‘제주도 농산물 정기배송서비스’를 통해서 제주도의 다양한 농산물을 소비자에게 소개함



- 소비지와 공간적 거리가 멀어서 직접적으로 대면 영업활동이 어려워서 2018년부터 ‘네이버 스마트스토어’를 통해서 온라인 판매 개시
- 연간 스마트스토어 매출 6억원 이상, 관심고객수 13,055명
- 온라인을 통해서 효과적으로 꾸러미와 농산물을 판매하기 위해서 무릉외갓집 내부에 ‘농산물 유통 지원센터’ 설립



- 2021년 1월에 무릉2리 농부들을 대상으로 온라인 농산물 유통에 대해서 ‘전과 교육’을 실시하였으나 코로나19로 중단 됨
- 네이버 쇼핑의 주요 채널인 ‘쇼핑라이브’를 86회의 쇼핑라이브를 운영함으로 온라인 판매의 효율성 증대



- 무릉외갓집이 가지고 있는 다년간의 농산물 판매 노하우를 제주도의 생산자에게 체계적으로 전과교육을 하기 위한 유통학교 설립
- 2023년 2월부터 3월까지 서귀포시 대정읍에서 ‘1기 농산물 유통학교’를 운영하여 17명 수료



구분	일정	내용
꾸러미 서비스 시작	2009.12	제주도 제철 농산물 정기배송서비스 시작
온라인 판매	2018.07	네이버 스마트 스토어를 통해서 농산물 판매
온라인 유통 지원센터	2020.10	농산물 온라인 유통지원센터 개소
온라인 농산물유통교육	2021.01	무릉리 농부 대상 온라인 농산물 유통 교육
쇼핑라이브 운영	2021.01	네이버 쇼핑라이브 86회 운영 중
유통학교 1기 운영	2023.02-03	JDC 농산물 온라인 유통학교 1기 운영 17명 수료

2. 사업계획

2.1 사업목표

○ 정성적 목표

- 농산물 직거래를 위한 농부의 소득 증대
- 유통의 간소화로 생산자와 소비자의 비용 감소

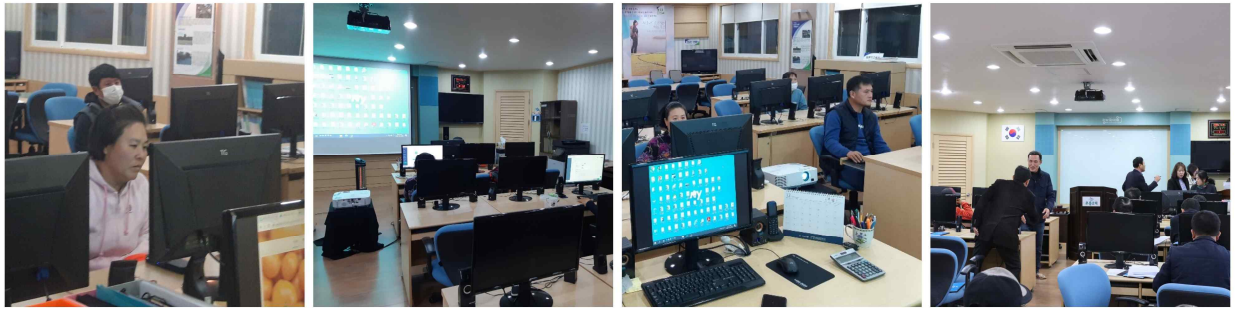
○ 정량적 목표

- 20명의 농부가 인터넷을 통해서 소비자에게 직접 농산물을 판매
(사업 종료 전까지 **20명의 농부가 스마트스토어 오픈** 운영)
- 유통과정을 축소하여 농부는 소득증대, 소비자는 신선한 농산물을 저렴하게 구입
(**15명 이상의 농부가 실제로 농산물을 판매해서 매출 발생**)
- 다양한 온라인 스토어의 플랫폼을 경험
(5개 조편성을 통해서 **네이버 쇼핑라이브** 각 조별로 **1회 이상 진행**)

2.2 세부 사업계획

구분	내용	세부내용	일정
교육생모집	2기 교육생 모집 공고	2기 교육생 선발(20명) 한림읍 인근 농부	10월 3주
	2기 교육생 선발		
교육 진행	개념 및 개설 교육	1일 2시간씩 총16회 8주 (32시간 운영)	23년 10월 ~24년 1월
	상품등록		
	마케팅, 고객관리		
경진대회 및 수료식	경진대회	쇼핑몰의 운영 실적에 따른 포상	24년 1월
	교육수료	교육 수료식	
정산 및 결과보고	정산 및 결과보고	정산 및 결과보고 준비	24년 1월

- 교육장 : 한림읍 주민자치센터 3층 교육장(제주시 한림읍 한림로 636)



교육 사진(예시)

- 교육생
 - 신청 마감일 기준으로 본인 또는 직계가족의 ‘국립농산물 품질관리원’ 에게 발행하는 ‘농업인 확인서’ 제출
 - 기본적인 인터넷 활용 능력 함양(한글타자 90타 이상, SNS 계정 보유 및 100개 이상 포스팅 이력 보유)
 - 서류 접수 후 온라인 또는 오프라인 면접실시하여 지원자의 능력평가 검증
 - 교육 수료 후 개별적 온라인 판매 실시/ 매출 발생 목표
- 유통 네트워크 강화의 필요성
 - 인터넷을 통한 상품을 직접 판매할 수 있는 환경 조성
 - 상품을 인터넷을 통해서 직접 구매하려는 소비자 증대
 - 제주도의 지역적 한계를 극복하기 위한 온라인 플랫폼을 적극 활용한 상품 판매능력 배양 및 네트워크 구성
 - 각 수강생의 상품을 타 수강생과 함께 공동 판매하며 협업하고, 네트워크를 구성하여 공동으로 상품을 판매
- 교육생 모집 방안
 - 1기수 당 최대 20명 선발
 - 한림읍을 중심으로 한경면, 애월읍의 인근 농부 모집
 - 한림읍 산업팀 협조로, 각 마을로 모집 공문 발송, 각 마을에서 주민에게 문자 홍보
- 강사
 - 제주도에서 실제로 농산물을 판매하고 있는 다양한 경험자
 - 각 분야별 전문가 초빙

분야	성명	미디어	아이디
유통	남지찬		
디자이너	고현정	인스타	jeju.sister_
유튜버	이태양	유튜브	naegahaetv
마케터	김종현		
포토그래퍼	김순일	인스타	kim_soonil
푸드스타일리스트	안선영	인스타	foodnstyle_
쇼호스트	최진실	인스타	juliet_choi1

- 이론 수업을 중심으로 실습을 병행하여 실시하여서 수업 과정 중에 상품 등록 및 판매활동 진행
- 운영자(사업책임자(김순일), 실무담당자(남지찬))의 역할
 - 운영자는 유통학교의 기획 및 홍보, 관계기관 조율, 수강생 모집과 선발, 수강생 관리, 설문, 결과 보고 등의 업무를 담당
 - 운영자는 수강생의 출결사항과 각 수강생의 수업 진도 및 수강생의 수준별 맞춤 관리
 - 운영자는 강사의 섭외 및 강의내용 조율, 강사비 지급, 사후관리 등의 업무를 담당
 - 운영자는 전체 32시간 강의 중 스마트스토어 개설과 운영에 대한 강의를 각각 담당
 - 운영자는 네이버 밴드를 개설하고 수강생과 수시로 소통하며, 정보의 공유, 네트워크 구성, 과제의 확인 등을 진행하여서 수강생의 학습능력을 배양하고 유지시키며, 학습의 기록을 남긴다.

○ 교육 커리큘럼 * 매주 월요일 및 목요일 진행(저녁 7~9시)

차시	날짜	요일	내용	강사
1	10/23	월	입학식/ OT	김순일
2	10/23	월	농산물 유통의 변화/ 인터넷 오픈 마켓의 이해	김순일
3	10/26	목	사업자등록 및 인터넷 판매를 위한 준비	남지찬
4	10/26	목	네이버 스마트 스토어 개설_01	남지찬
5	10/30	월	상품 등록_01 상세페이지 기획안 작성(이론)	남지찬
6	10/30	월	상품 등록_02 상세페이지 기획안 작성(실습)	남지찬
7	11/2	목	상품 등록_03 스타일링 이론	안선영
8	11/2	목	상품 등록_04 사진 촬영 이론	김순일
9	11/6	월	상품 등록_07 동영상 촬영_01	이태양
10	11/6	월	상품 등록_08 동영상 활용_02	이태양
11	11/9	목	상품 등록_05 스타일링과 사진 촬영 실습 01	김순일/ 안선영
12	11/9	목	상품 등록_06 스타일링과 사진 촬영 실습 02	김순일/ 안선영
13	11/13	월	상품 등록_06 상세페이지 및 배너 디자인 01	고현정
14	11/13	월	상품 등록_08 상세페이지 및 배너 디자인 02	고현정
15	11/16	목	상품 등록_09 상세페이지 구성 01	남지찬
16	11/16	목	상품 등록_10 상세페이지 구성 02	남지찬
17	11/20	월	상품 등록_09 상세페이지 구성 03	남지찬
18	11/20	월	상품 등록_10 상세페이지 구성 04	남지찬
19	11/23	목	상품 등록_11 상세페이지 리뷰 및 수정 01	김순일/ 남지찬
20	11/23	목	상품 등록_12 상세페이지 리뷰 및 수정 02	김순일/ 남지찬
21	11/27	월	상품 등록_11 상세페이지 리뷰 및 수정 03	김순일/ 남지찬
22	11/27	월	상품 등록_12 상세페이지 리뷰 및 수정 04	김순일/ 남지찬
23	11/30	목	마케팅_01 통계보기	김순일/ 남지찬
24	11/30	목	마케팅_02 검색광고, 쇼핑광고 및 마케팅 툴	김순일/ 남지찬
25	12/4	월	마케팅_01 통계보기	김종현
26	12/4	월	마케팅_02 검색광고, 쇼핑광고 및 마케팅 툴	김종현
27	12/7	목	마케팅_03 고객소통 리뷰관리	남지찬
28	12/7	목	마케팅_04 SNS, 블로그 활용하기	남지찬
29	12/11	월	공동 프로젝트 01_쇼핑라이브	김순일/ 남지찬
30	12/11	월	공동 프로젝트 02_쇼핑라이브	김순일/ 남지찬
31	12/14	목	공동 프로젝트 03_쇼핑라이브	김순일/ 남지찬
32	12/14	목	졸업식	김순일/ 남지찬

2.3 사업관리계획

- 무릉외갓집의 운영인력 2인 : 무릉외갓집 김순일 실장, 남지찬 실장
- 수강생 관리
 - 지속적 출/결석 확인 및 과제의 진행여부 확인
 - 목표 달성을 위한 동기부여(경진대회 운영)
 - 목표 달성 후 쇼핑몰의 마케팅 비용 지원
- 팀 구성을 통한 경쟁, 네트워크 구성
 - 20명의 수강생 중 4~5명으로 총 5개팀 구성
 - 수업 중 팀 프로젝트(쇼핑라이브, 사진 및 동영상, 디자인, 리뷰) 진행
 - 수업 종료 후에도 네트워크를 구성하여서, 팀원간 서로 상품을 교차, 위탁 판매하거나, 스터디 모임 등 진행
- 경진대회
 - 최우수상 : 장학생 1명(출석점수(50점) 및 과제점수(50점))/ 상장+부상(50만원 상당의 용품 또는 마케팅지원)
 - 최고매출상 : 최고 매출 1명(온라인 스토어를 통한 최고의 매출)/ 상장+부상(50만원 상당의 용품 또는 마케팅지원)
 - 학교장상 : 최고 팀 1팀(쇼핑라이브를 통한 매출이 가장 높은 팀)/ 상장+부상(50만원 상당의 용품 또는 마케팅지원)
 - 수상자 중복 시 해당항목의 차순위자 선발
- 강사 관리
 - 각 수업별로 복수의 강사 섭외
 - 수업의 만족도 조사를 통한 피드백
- 사업 종료 후 수강생의 네트워크를 구성하여 협업 지원

3. 기대효과

- 농부가 인터넷을 통해서 소비자에게 직접 농산물을 판매
- 유통과정을 축소하여 농부는 소득 증대, 소비자는 신선한 농산물을 저렴하게 구입
- JDC는 농부가 생산한 농산물을 농부가 직접 판매할 수 있는 판로 구축 지원

4. 수행기관 현황

- 설립연도 : 2009년부터 서비스 운영 후 법인 설립 2011년
- 주요업무 : 무릉리와 제주도에서 생산되는 다양한 먹을거리를 꾸러미, 단품, 매장에서 소비자에게 가치있게 판매하고 소비하는 업무
- 김순일 실장
 - 2004~2012년 취업포털 사이트 잡코리아 마케팅팀 근무
 - 2015~현재 무릉외갓집 근무
- 남지찬 팀장
 - 2001~2015년 홈플러스 근무
 - 2019~현재 무릉외갓집 근무