



서민을 따뜻하게
중산층을 두텁게

보 도 자 료

성 장 청 점 다 리
중소기업청
Small & Medium Business
Administration



• 문의 : 소상공인지원과 • 과장 : 이현조(042-481-4534) • 사무관 : 최병남(042-481-4583)

중기청 나들가게 경영지원 중점 추진

- “나들가게 정책워크숍”에서 골목슈퍼 희망의 등불 밝혀 -

- 중소기업청(청장 김동선)이 중소 소매업 경쟁력 제고를 위해 추진하는 “나들가게”가 지난해 전국 2300개를 돌파하였고, 올해 새로 3,000개 점포 지원을 착수한 가운데, 지원성과 제고를 위해 정책워크숍을 개최(4월 28~29, 대전 통계교육원)했다.
- 중기청 차장(임충식)은 이 자리에서 골목슈퍼 혁신을 선도하는 나들가게사업을 성공적 추진하여 변화의 새바람이 소상공인 전 업종으로 확산될 수 있도록 하기 위해 다음과 같은 계획을 발표하였다.
 - ① 우수 나들가게의 모델숍 활동 지원, 나들가게 전용 홈페이지 구축(6월 오픈) 및 지역별 점주 커뮤니티 활성화를 통한 성공 Know-How 전수
 - * 우수 나들가게 500개를 선정 엠블럼 제작 및 홍보 지원(‘13년까지)
 - ② 나들가게 마케팅 역량 강화 지원(‘11년 5월부터 시범 운영)
 - * OK 캐쉬백, Pay-Back(제조사 현금 보상), 택배보관서비스 및 POP(Point of Purchase) 광고 응용프로그램 제공
 - ③ 고효율 LED를 채용한 나들가게 간판 교체 지원을 통해 골목의 간판문화 선진화 및 에너지 절약을 선도(‘12년까지 전국 5,000개 나들가게에 LED 간판 지원)
 - ④ 골목슈퍼의 조직화를 선도할 정보화 인프라 구축(‘12년까지)
 - * 나들가게 POS와 연계하여 마케팅 전략 수립 등 정보를 제공하는 Control Tower 설치

- 이번 워크숍은 나들가게 지도요원의 자질향상을 위한 실무 위주의 사례발표 및 전문가 특강과 골목슈퍼 경쟁력 강화를 위한 토론 등이 주가 되었으며, 우수지도요원에 대한 포상과 우수 나들가게 엠블럼 점등식도 함께 이루어졌다.

* 나들가게 우수 사례 (상세자료 별첨)

- ▷ 경기 의왕마트(대표 정도화)의 경우 주변에 대형마트(월드유통, 농협하나로마트) 입점에도 불구하고 매출이 300% 신장 (일평균 50만원→200만원)

* “우수 나들가게” 엠블럼 (점등식 행사 사진 별첨)

- * ‘10년 나들가게 지원점포(2,302개) 중 지방청 추천을 통해 선정된 110개 우수 나들가게에 LED 엠블럼 제작 지원
(‘13년까지 500개 점포 선정 예정)



- 전국 1만개 육성을 목표로 하는 “나들가게육성사업”이 골목상권의 “시대의 흐름에 맞는 변화”를 선도할 수 있도록, 점주 서비스 마인드 제고를 위한 무상교육을 강화하고, 베테랑 코칭팀 등 정예화된 지도 인력을 현장에 투입하여 점포환경개선도 차질 없이 추진할 계획이다.
- 또한, 우수 나들가게를 지속적으로 선정하여 골목슈퍼 점포혁신의 리더로 역할을 수행할 수 있도록 차별화된 지원을 펼쳐 나들가게의 경쟁적 발전을 유도해 갈 계획이다.

- 붙임 1. 나들가게 성과제고 및 정책발전 워크숍 계획
2. 우수 나들가게 엠블럼 점등식 관련 사진(원본사진 별도 첨부)
3. 우수 나들가게 및 우수지도 사례

【붙임 1】

2011 나들가게 성과제고 및 정책발전 워크샵

□ 목적

- 나들가게 지도요원 지원역량 강화, 전국 골목슈퍼 혁신분위기 조성 및 성과 확산

□ 일시 및 장소 : 2011. 4. 28 ~ 29(1박2일), 대전 통계교육원(대강당)

□ 참석인원(약 300명)

- 주요인사 : 중기청 차장, 관련단체 임원(최장동 이사장, 김경배 회장), 소상공인진흥원장 등
- 나들가게 지도요원 및 코칭팀 : 약 280명
- 전국 나들가게 점주 대표 : 20명

□ 행사 주요내용

【 첫째 날 (4.28, 목) 】			
시 간		내 용	비 고
10:30 ~ 16:30	5시간	지도요원 역량강화를 위한 특강	전문가 3명
16:30 ~ 18:00	1시간 30분	우수 지도사례 발표	지도요원, 나들가게 코칭팀
【 둘째 날 (4.29, 금) 】			
09:00 ~ 10:30	30분	골목슈퍼 경쟁력 강화를 위한 토론	참석자 전원
10:30 ~ 10:40	10분	우수나들가게 엠블럼 점등식 우수지도요원 표창,	전국 점주대표 중기청 차장
10:40 ~ 10:45	5분	인사말씀	중기청 차장
10:45 ~ 10:55	10분	격려사	단체 대표 2명
10:55 ~ 11:55	1시간	우수 나들가게 성공사례 발표	우수 나들가게 점주

우수 나들가게 엠블럼 점등식 관련 사진



우수 나들가게 성공사례 1

점포 개요	○ 점포명 : 의왕마트(대표 정도화) ○ 소재지 : 경기도 의왕시 오전동 846-10 ○ 면적 및 점포형태 : 66m², 녹색가게형(생활용품전반+청과물) ○ 개선 전 점포 입지환경 - 상권내 약 1,550여 세대의 빌라가 밀집되어 있는 주택가 상권으로 입지는 양호하나, 주변 대형점포 입점으로 매출이 감소	
지도위원	나들가게육성지원단 심재호(씨에스유통)	
성공의 포인트	○ 점포시설 개선 등 나들가게 재개점을 통하여 이미지 개선 - 천정조명, 쇼케이스 등 전체적인 매장 레이아웃 재구성을 통해 고객 동선을 확보하였고, 실내 조도를 높여 밝고 쾌적한 분위기 연출 - 매장의 통로바닥에 적치되어 있는 상품을 고객의 눈에 안 띄는 장소로 이동시킴으로써 공간을 확보 ○ 고객 중심 1차식품 위주의 품목배열로 지속적인 판매유지 노력 - 고회전상품의 진열을 늘리고 주 단골고객인 30~40대 주부들이 자주 찾는 1차 식품을 점두 진열하는 등 매장을 재구성 ○ 점포 운영 및 관리의 시스템화 - 막연한 홍보활동을 하기보다는 인구유입이 많지 않은 상권으로 입구에서부터 점포내부까지 POP광고로 홍보 - POS사용으로 회전율을 파악하여 적정 구매량을 산정·적용하여 재고비용 및 Loss를 감소 ※ 점포 시설투자규모 : 3,800만원 (정책자금 3,000만원)	
재개점성과	○ 재개점 전후 일 평균 매출 : 50만원 → 200만원(300%신장)	
개선 전후 매장 비교	개선 전	개선 후
		

의왕마트 나들가게 개점 전 · 후 비교 사진

개점 전		개점 후
	→	
	→	
	→	 2011/04/17 04:24 PM
	→	 2011/04/17 04:26 PM

우수 나들가게 성공사례 2

점포 개요	○ 점포명 : 동경할인마트(대표 김선철) ○ 소재지 : 대구광역시 동구 불로동 391-11 ○ 면적 및 점포형태 : 75m², 슈퍼마켓형(생활용품) ○ 개선 전 점포 입지환경 - 대로변에는 위치하고 있으며, 점포 시설이 낙후하여 상품의 무질서한 진열로 고객 동선이 확보되지 않은 상태	
지도위원	나들가게육성지원단 박미승	
성공의 포인트	○ 생동감 있는 매장 만들기 (청결,활력,에너지=고객만족,매출상승) - 내부 시설을 보수하여 조도를 높이고 점포 전면부에는 할인행사 품목에 대한 POP광고를 실시하여 고객의 관심도를 제고 - 점주의 혁신적 마인드로 허름한 동네 담배가게 이미지를 깔끔한 나들가게로 변신 ○ 고객 위주의 시설물 배치 및 공간활용을 통한 고객편의 제공 - 불필요한 시설물을 정리하여 고객의 쉼터 확보 ○ 고객중심의 쇼핑환경 창출 - 지도요원의 권유에 따라 고객통로를 확보하여 깔끔하게 점포를 재구성 ※ 점포 시설투자규모 :3,400만원(정책자금 3,000만원)	
재개점성과	○ 재개점 전후 일 평균 매출 : 40만원 → 90만원(125%신장)	
개선 전후 매장 비교	개선전	개선후
		

나들가게 우수 지도사례 1

지도 위원	나들가게 육성지원단 (성명 : 황 성 하)	
유통 경력	성심마트 등 직영점 운영(11년), 2002년부터 소상공 창업 컨설팅	
지도 방식	점주의 관념 및 태도변화에 역점(모든 시작과 끝은 경영주로부터 시작)	
지도 실적	굿마트 외 12개 점포 개점 지원(평균33% 매출증대)	
지도 점포 사례	○ 점포명 : 굿마트 ○ 소재지 : 전남 순천시 ○ 면적 및 점포형태 : 50m², 편의점형(생활용품전반+담배)	
초기 점포 분석	○ 초기 점포 입지 및 현황 분석 - 상권내 약 3,000여 세대의 주택이 밀집되어 있는 전통시장 맞은편 주택가 원도심 상권으로 입지는 양호하나, 구도심의 침체로 매출이 정체 상태임 - 점주의 경영전략 미흡, 상품다양화의 한계 및 시기별 마케팅 미흡	
점포 지도 성공 포인트	○ 매장 환경 개선을 통하여 복합매장 기능 연출 - 간판을 교체하고 선팅을 보완하여 가시성을 높임 - 조명, 쇼케이스, 진열대 등 전체적인 레이아웃을 재구성하고 상품 재배열을 하여 고객 동선을 확보하고 인테리어를 개선하는 등 밝고 산뜻한 매장환경 연출 - 매장분위기 개선과 점포주 및 종업원 교육으로 친절서비스 중점의 매장 운영으로 매출 증대 ※ 점주 자체 시설투자규모 : 3,500만원 (정책자금 2,000만원 포함)	
지도 성과	○ 재개점 전후 일 평균 매출 : 80만원 →130만원 (62%신장)	
개선 전후 비교	개선전	개선후
		

우수 나들가게 지도사례 2

지도 위원	나들가게 육성지원단 (성명 : 이 봉 욱)	
유통 경력	(주)GS리테일 : 슈퍼/마트/백화점 사업부문(10년), 친환경 마케팅 기획	
지도 방식	철저한 5행 활동 : 정리/정돈/청소/청결/습관화의 정착	
지도 실적	싱싱할인마트 외 14개 점포 개점 지원(평균26.4% 매출증대)	
지도 점포 사례	○ 점포명 : 프라임마트 ○ 소재지 : 경기 수원시 영통구 매탄동 ○ 면적 및 점포형태 : 130㎡, 슈퍼마켓형	
초기 점포 분석	○ 초기 점포 입지 및 현황 분석 - 상권은 우수하나 대형점포 입점 등으로 강도가 상대적으로 강한 입지조건 - 냉장 시설 등 선도유지가 곤란한 상태로 점포 운영	
점포 지도 성공 포인트	○ 주변 상권 분석을 통해 고객들에게 필요한 상품으로 재구성(식품중심 위주) ○ 냉장시설을 보수하여 냉장 상품에 대한 신선도 유지, 위생 문제를 동시에 해결 ○ 매장 내부는 상품 재배열을 통해 바닥 진열을 제거하여 고객 중심의 레이아웃 확보 및 전 상품 가격표시 부착 ○ 고객의 불편·불만을 수시 점검하여 즉시 반영하는 체제로 전환 ※ 점주 자체 시설투자규모 : 3,000만원	
지도 성과	○ 재개점 전후 일 평균 매출 : 200만원 →270만원(35% 신장)	
개선 전후 비교	개선전	개선후
		