

‘새벽·로켓·온-오프’... 전선 넓히는 배송전쟁, 끝은?

지역·상품 한계 허물고 사업 확장
SSG닷컴, 새벽배송상품 80% 늘려
6개월 만에 서울 전역으로 확대

쿠팡, 대구에 메가 물류센터 설립
편의점도 가세...CU, 배송점도 ↑



SSG닷컴X키티버니포니 디자인 협업 알바백 스페셜 에디션

올해는 더욱 배송 경쟁이 격화될 전망이다. 배송 권역 확대는 물론, 배송 상품도 신선식품에 국한되지 않고 더욱 다양해지고 있어서다. 배달서비스에서 한 발짝 비켜 있었던 편의점들도 새해 배달 경쟁에 가세했다.

신세계그룹이 운영하는 SSG닷컴은 지난 1일부터 서울 전 지역으로 새벽배송 권역을 확대했다. 지난해 새벽배송의 시작에 의미를 뒀다면, 올해부터는 기존 새벽배송의 단점을 보완해 차별화 경쟁력을 집중적으로 보여준다는 계획이다.

최근 가동을 시작한 온라인스토어 ‘네오003’을 통해 인프라 혁신을 보여 주는 한편, 백화점에서 구입할 수 있는 상품까지도 새벽배송으로 판매하며 신

선식품 ‘장보기’ 시장의 경쟁 우위를 확고히 할 방침이다.

SSG닷컴은 지난해 6월 말 서울 11개 구 대상 일 배송물량 3000건으로 첫 새벽배송을 시작한 이래, 6개월 만에 관공서나 학교 등 비주거지역을 제외한 서울 전역으로 배송 권역을 확장했다.

경기지역은 기존 판교와 수지, 일산을 비롯해 김포, 검단, 인천, 하남, 수원, 청라, 부평, 구월, 광명, 송도, 시흥, 시화, 안산, 안양, 군포, 의왕, 과천, 동탄, 평촌 등 지역이 포함된다. 하루에 배송 가능한 물량 또한 총 1만건으로 두 배 늘렸다. SSG닷컴은 네오002와 003

의 운영 효율을 지속적으로 높여, 2020년 말까지 서울 및 수도권 지역 총 2만 건까지 새벽배송이 가능하게 한다는 목표다. 새벽배송 취급상품은 총 1만5000개에서 2만7000개까지 80% 확대하는 한편, ‘백화점 식품관’을 열고 즉배송과 새벽배송으로 주문이 가능하도록 했다. 서비스 초기 1만 종에 비해 구색을 세 배 가까이 늘린 셈이다.

특히 ‘국내 5대 백화점’에서 구매할 수 있는 900종의 상품을 선별, 일반배송은 물론 새벽배송으로도 구입할 수 있도록 했다. 피코나노브랜드 등 이마트PB와 HMR 등 가공식품은 물론, 당일새벽 5시에 수확해 오후에 배송하는 신선딸기 등 극신선 상품을 선보이는 것이 특징이다.

쿠팡은 대구 국가산업단지 부지에 2021년까지 축구장 46개 넓이(약 10만 평 규모)의 초대형 풀필먼트 센터를 건설한다. 로켓배송을 위한 전국 단위 물류 시스템의 주요 거점 역할을 할 전망이다.

대구 물류센터는 영남 전역 외에도 충청과 호남지역까지 커버할 수 있는 물류 거점으로 전국 물류 네트워크의 핵심 설비 가운데 하나다. 또 인공지능

(AI)을 이용한 차세대 물류 및 배송 시스템은 편리한 상품 관리, 배송 동선 최적화, 친환경 물류장비 활용 등을 통해 작업자의 부담을 줄인다는 계획이다.

편의점 택배 서비스도 더욱 확대된다. GS리테일이 운영하는 편의점 GS25는 최근 편의점 택배 전용 애플리케이션(이하 앱)을 선보였으며 온·오프라인 결합을 통한 편의점 택배 서비스 개선에 앞장서고 있다. 앱의 주요 기능은 택배 예약 및 실시간 배송조회, 편의점 위치 조회 서비스다. 특히 발송하려는 택배 정보를 앱에서 미리 등록하면 GS25에서 별도의 배송 정보 입력 없이 택배 무게 측정 후 접수가 가능하다. 이에 따라 접수 시간을 절반 이상 단축하는 게 가능해졌다.

편의점CU는 배달서비스를 운영하는 가맹점이 올해 1분기 내 5000개 점포로 확대될 것으로

로 예상하고 있다.

CU는 “편의점 배달서비스 운영점이 지난해 7월 2000개 점에서 5개월이 지난 지금은 3000개 점포로 늘어난 상태”라면서 “배달 서비스 운영을 원하는 등록대기 점포 수만 약 2000곳에 달할 정도로 가맹점들의 관심이 크다”고 전했다. 서울 강남권을 중심으로 일부 점포는 24시간 배달서비스 운영도 준비 중이다.

업계 관계자는 “올해 유통업계는 빠른 배송은 물론, 극신선 상품으로 차별화를 꾀할 것”이라며 “온·오프라인 채널의 경계없이 치열한 배송 경쟁이 이어질 것”이라고 말했다.

/신원선 기자 tree6834@metroseoul.co.kr



재계 총수 신년 키워드는 #지속가능 #디지털혁신 #고객가치

미래성장동력 확보 등 혁신 주문

2020년 경자년(庚子年) 새해를 맞은 재계의 화두는 글로벌 경제 위기와 불확실성이 고조되는 가운데 ‘지속 가능한 미래’와 ‘디지털 혁신’ 및 ‘고객 가치’로 정리된다.

국내 주요 그룹 총수들은 올해도 어려운 상황이 이어지겠지만 도전 정신을 바탕으로 미래 성장동력 확보에 글로벌 리딩 기업으로 성장하겠다는 포부를 내놔다. 국내 주요 그룹 총수들은 2일 신년사를 통해 글로벌 경영 불확실성에

대한 위기감을 드러내면서 4차 산업혁명 시대 생존을 위한 혁신을 주문했다. 여기에 고객 관점에서 생각하는 혁신을 바탕으로 고객 가치를 최우선으로 뒀다. 〈관련기사 6면〉

삼성전자는 총수인 이재용 부회장대신 김기남 부회장 주재로 시무식을 갖고 100년 기업 실현을 당부했다. 김 부회장은 이날 신년사에서 “올해 세계 경제는 글로벌 저성장 기조 고착화, 정치적 불확실성의 확대, 투자·수출에서 소비로의 침체 확산 가능성 등으로 인해 더욱 어려워질 것으로 예상된다”면서

“2020년은 ‘미래 세대에 물려줄 100년 기업’을 만들어 나갈 원년으로, 새로운 미래를 위한 성장과 도약의 해로 만들자”고 강조했다. 이를 위해 “창의성과 혁신성을 접목해 미래 성장동력을 확보하자”고 당부했다.

정의선 현대차그룹 수석부회장은 ‘시장의 판도를 주도해 나가는 게임 체인저로의 도약’을 목표로 올해 미래 분야에서 구체적 성과를 내겠다는 의지를 드러냈다. 특히 고객을 위한 변화와 혁신을 이룰 것으로 강조했다. 정 수석부회장은 “미래 분야에서 가시적인 성과

를 창출하겠다”며 공격경영을 예고했다. 정 수석부회장은 전동화·자율주행·모빌리티서비스를 핵심 미래 시장으로 제시하며 “미래 성장을 위해 그룹 총투자를 연간 20조원 규모로 크게 확대하고 향후 5년 간 총 100조원 이상을 투자할 것”이라고 밝혔다. 특히 기술과 사업 기반, 조직 문화 혁신을 강조하면서 이 같은 변화와 혁신 노력의 최종 지향점은 ‘고객’이라고 강조했다.

최태원 SK 회장은 임직원들을 대상으로 한 신년사가 아닌 일반 시민과 고객 등 이해관계자 전체를 대상으로 한

대답 형식을 통해 올 한해 그룹 경영의 지향점을 밝혔다. 최 회장은 그룹의 경영화두인 ‘사회적 가치’와 ‘행복’, 그리고 이를 동력으로 한 ‘딥체인지’를 기반으로 올해도 그룹 경쟁력을 강화하겠다는 뜻을 밝혔다.

올해부터 ‘새해인사모임’을 없애고 ‘디지털 영상’ 파격을 택한 구광모 LG 그룹 회장은 그룹의 오랜 경영철학인 ‘고객’을 강조했다. 구 회장은 6분여 동영상 편지를 통해 “새해 이것 하나만큼은 반드시 우리 마음에 새기면 좋겠다”며 “바로 ‘고객의 마음으로 실천’”이라고 언급한 뒤 “고객의 마음을 정확하고 빠르게 읽기 위해 디지털 기술을 활용하는 지혜도 필요하다”고 했다.

/양성운 기자 ysw@



한반도 평화수도

파주시 최초

2021 경기도 종합체육대회

유치확정

2021년 5월

- 경기도 체육대회
- 경기도 장애인 체육대회

2021년 10월

- 경기도 생활체육대축전
- 경기도 장애인 생활체육대회

한반도 평화와 화합을 위해 최선을 다하겠습니다