

# 네이버, 사업자-창작자 연결 강화에 2년간 1800억 투입

## 한성숙 대표 커넥트 기자간담회

판매자-지식iN 전문가 연결  
'Expert for SME' 내년부터 시행

내년 브랜드 커넥트 플랫폼 마련  
쇼핑라이브 기술 고도화 추진

네이버가 플랫폼 기술력을 통해 중소기업(SME)과 창작자를 전폭 지원하겠다고 밝혔다.

SME와 창작자 지원을 위한 성장 프로그램 등에 2년간 1800억원을 투입해 부가가치를 창출하고 데이터 기반의 브랜드 커넥트 플랫폼 구축해 창작자와 브랜드 간 연결을 강화한다는 전략이다.

한성숙 네이버 대표는 24일 '커넥트 2021' 기자간담회에서 "네이버에서는 480만 SME와 160만 창작자가 활동하고 있는데, 작은 규모로 사업이나 창작 활동을 하는 사람들은 서로를 발견하고 협업하기 어렵다"며 "네이버의 검색, AI 추천, 데이터 등 다양한 기술과 플랫폼을 통해 이들의 비즈니스와 창작활동을 연결하면 새로운 디지털 비즈니스



한성숙 네이버 대표가 24일 '커넥트 2021' 기자간담회에서 기자들의 질문에 답하고 있다.

/네이버

시너지를 낼 수 있도록 할 것"이라고 말했다.

### ◆SME와 창작자 연결고리 강화

이를 위해 네이버는 스마트스토어 판매자와 1000여명의 지식iN 엑스퍼트 전문가를 서로 연결하는 '엑스퍼트 포 SME' 프로그램을 내년부터 시작한다. 예를 들면, 해외지구 사업을 하는 판매자는 관세사를, 온라인과 오프라인 사업장을 병행하는 판매자는 노무사, 세무사 등과 보다 빠르게 연결돼 도움을 받을 수 있다.

또한 네이버는 창작자와 브랜드 간의 연결고리를 강화하기 위해 데이터 기반의 연결 플랫폼을 내년 상반기 중 선보인다. '브랜드 커넥트' 플랫폼을 통해 창작자 활동 현황, 최신 콘텐츠 등의 데이터를 한눈에 살펴볼 수 있어 마케팅 콘셉트나 특성에 따른 브랜드와 창작자가 서로를 발견하는데 도움을 줄 것으로 기대된다.

실시간 방송을 내보내며 제품을 판매할 수 있는 '쇼핑라이브' 기술도 고도화한다. 쇼핑라이브는 8월 대비 참

여자수가 120%, 거래규모는 150% 상승하며 폭발적인 성장세를 보이고 있다.

네이버파이낸셜을 중심으로 SME의 빠른 자금 회전 돕기 위한 금융지원 프로그램도 강화한다. 최근 타 이커머스 플랫폼 대비 평균 4일 정산 기간을 단축하는 '빠른정산' 베타 서비스를 출시한 네이버파이낸셜은 12월 초 정식 서비스로 전환할 예정이다. 스마트스토어 사업자 대출 서비스도 연내 출시를 앞두고 있다.

### ◆디지털 전환 속도 높이는 성장 프로그램 지원

많은 SME와 창작자가 네이버로 유입되고 있는 만큼 이들의 디지털 전환 속도를 높이기 위한 지원도 대거 늘린다. 네이버는 비대면 중심의 교육 커리큘럼을 강화하고, 사업자 성공사례 공유 및 데이터 분석, 광고 전략 설계 등 프리미엄 컨설팅 과정도 별도로 구축한다.

또한 파트너스퀘어를 중심으로 커머스, 파이낸셜, 클라우드, 광고 컨설팅 등 SME와 창작자 대상 교육 콘텐츠를 개발하고 연구진, 개발자 및 교육 플랫폼 기획자를 적극 양성하며,

이들로 구성된 전담 교육 센터를 구축한다.

네이버는 2017년부터 사내 '분수펀드'를 통해 SME와 창작자 성장에 속도와 효과를 높이는 다양한 지원 프로그램을 운영해왔다. SME의 사업 성장에 도움을 주는 '스타트제로 수수료'(매출 성장률 165배 증가), '성장 지원 포인트'(매출성장률 72배 증가) 등이 대표적이다.

한성숙 대표는 "SME와 창작자를 위한 데이터 기반 성장프로그램이 보다 다양화되고 있는 만큼, 2년간 1800억원을 투입해 앞으로 더 큰 부가가치를 만들겠다"고 밝혔다.

이외에도 한 대표는 SME가 글로벌 경험을 쌓을 수 있는 '글로벌 스톱자이언츠 연수 프로그램'을 만들어, 이를 직접 주도하겠다고 밝혔다.

한 대표는 "내년은 일본에서의 경영 통합이 본격화되는 시점이고, 이는 네이버의 글로벌 사업에도 중요한 모멘텀이 될 것"이라며 "코로나19가 마무리되면, SME도 더 큰 시장에서 활동할 수 있도록 초석을 닦겠다"고 말했다.

/구세윤 기자 yuni2514@metroseoul.co.kr

## 가격인하... 한정판... 증정품 제공

# 유니클로, 실적 위기에 고객감사 행보

8년째 '마음나눔 감사제' 진행  
베스트 셀러 제품 특별가격 판매  
일부 매장선 지역 특산품 제공

지난 7월 일본의 수출규제로 촉발된 불매운동으로 한국서 가장 큰 피해를 입은 일본 브랜드 중 하나인 유니클로(UNIQLO)가 '노재팬' 분위기를 무마하려는 노력을 보이고 있다. 유니클로가 한국 고객 유입과 '노재팬' 관련성 희석을 위해 다각도로 전략을 펼치고 있어서다. 유니클로 홍보·마케팅 전략은 가격 대폭 인하, 일부 제품 고급화, 지역 특산물 증정이다.

유니클로는 올해 실적 위기 속에서도 '마음나눔 감사제'를 8년째 이어가고 있다고 24일 밝혔다. 이번 마음나눔 감사제는 1탄(13일~19일)과 2탄(20일~26일)으로 나누어 2주 동안 전국 매장과 온라인 몰에서 진행중이다. 베스트 셀러 제품을 특별 가격으로 판매한다.

겨울철 남녀 '히트텍 엑스트라 워밍 크루넥T', 유니클로의 스테디셀러 남성용 '후리스 풀짚 재킷', '뽀글이'로 불리는 '플러피안 후리스 풀짚 재킷' 등이 대표적인 상품이다.

유니클로는 세계적인 디자이너 질 샌더와 손잡고 '+J(플러스제이)' 컬렉션을 출시해 완판시킨 바 있다. 이는 해당 디자이너의 하이엔드 브랜드 '질 샌더'와 비슷한 품질의 의류를 저렴한 가격대에 구입할 수 있었기 때문이라고 업계는 분석했다.

1인당 한 장씩만 구매 가능했던 이



지난 23일 오후 찾은 유니클로 롯데월드몰점의 모습. (왼쪽부터) 기간 한정 가격 전광판과 매장을 찾은 손님들.

/원은미 기자



유니클로는 지난 13일부터 19일까지 마음나눔 감사제 1탄을 진행했다.

컬렉션제품은 온라인몰에서 금세 품절됐다. 이후 구매를 원하는 이들이 오프라인 매장으로 몰려 명동중앙점에는

오픈런(물건을 사려고 매장 문이 열리자마자 뛰어들어가는 것)현상이 목격됐다.

지역 특산물 증정 이벤트도 진행했다. 유니클로를 운영하는 에프알엘코리아는 "어려움에 처한 지역 농가를 돕기 위해 준비했다"고 말했다. 유니클로는 지난 4월 부산 삼정타워 지점에 방문한 고객들에게 구매 금액에 상관 없이 지역 특산품인 '대저 토마토'를 제공했다.

지난 7년간 유니클로가 행사 기간 7만원 이상 구매한 고객에 한해 브랜드 담요, 텀블러 등을 증정한 것과 비교하면, 반일 감정을 해소하고 현장서 지역 고객에게 가까이 다가가고자 하는 국내 특화 전략으로 풀이된다.

유니클로의 이같은 다각화 전략은 주가 반등 등 실질적인 매출 및 실적에 영향을 미치고 있으며 온라인과 더불어 오프라인 매장에서도 좋은 반응을 보였다.

/원은미 기자 silverbeauty@

## 휴테크, '빅스마일데이' 안마의자 분야 1위

지마켓·옥션 합산 800대 판매

휴테크산업이 이베이코리아의 '빅스마일데이'에서 안마의자 분야 1위를 기록하는 성과를 거뒀다고 24일 밝혔다.

휴테크는 지난 1일부터 12일까지 진행된 이베이코리아의 '빅스마일데이'에서 지마켓과 옥션 합산 기준 안마의자 800여 대와 소형 안마기 100여 대를 판매했다고 설명했다.

특히 컴포어, 르네 안마의자가 각각 매출 1, 2위를 차지했다.

한편 휴테크는 블랙프라이데이를 맞아 네이버 쇼핑라이브에서 라이브 커머스 생방송을 진행한다.



휴테크, 컴포어 안마의자 제품 이미지.

/휴테크산업

오는 25일, 27일 이어지는 2차, 3차 방송에서 ▲카이 RE7 ▲컴포어 ▲르네 안마의자를 무상 수리 최장 36개월과 최대 38% 할인 혜택으로 제공한다.

/백지연 기자 wdus0248@

## 쿠쿠, 끓는 물 정수기 CJ 오쇼핑서 론칭

업계 최초 100℃ 끓는 물 출수

쿠쿠홈시스가 오는 25일 'CJ 오쇼핑' 방송을 통해 '인앤아웃 100℃ 끓는 물 정수기(모델명: CP-TS100S/DS·사진)'를 TV 홈쇼핑 최초로 선보인다고 24일 밝혔다.

'인앤아웃 100℃ 끓는 물 정수기'는 업계 최초로 100℃ C 끓는 물이 출수되는 혁신 기술을 도입해 끓는 물이 필요한 각종 음료 및 간편식품 등을 조리할 때 빠르고 편리하게 사용할 수 있다.

오는 25일 19시 35분부터 시작되는 CJ 오쇼핑 론칭 방송에서 쿠쿠는 끓는 물 정수기의 다양한 특징을 소개하고 시청자를 위한 다양한 혜택을 제공할 예정이다.



생방송 중 제품 렌탈을 체결한 고객에게 6개월 임대료 면제 혜택을 제공한다. 커피 드립 세트와 1구 인덕션 레인지 중 고객이 선택한 제품도 사은품으로 증정한다.

방송 중 상담 예약을 접수한 모든 고객 중 1명을 추첨해 방송으로 소개한 끓는 물 정수기도 경품으로 선물한다.

그 밖에도 CJ 오쇼핑에서 자체적으로 준비한 경품 행사도 진행한다.

/백지연 기자