

“고객 이동 더 편리하게”... 유통업계, 모빌리티 사업 키운다

**홈플러스 ‘A&A사업팀’ 출범
롯데마트 폭스바겐 서비스센터 오픈
세븐일레븐 캠핑카 2종 판매
11번가 비대면 모빌리티 판로 개척
쿠팡 넥센타이어와 파트너십 체결**



세븐일레븐은 국내 최대 RV사 베이런알브이그룹의 에프에프캠핑카와 손잡고 실용성과 활용성을 두루 갖춘 캠핑카 2종을 이달 말까지 판매한다. 세븐일레븐이 선보인 캠핑카는 ‘레이벤’과 ‘베이런640’이다.



장중호 홈플러스 마케팅부부장(왼쪽)과 정민교 대영채비 대표이사(오른쪽)가 홈플러스 강서점 5층 주차장에 오픈한 전기차충전소에서 전기차 충전을 시연하고 있다.

언택트 소비 문화가 자리잡으면서 유통업계는 경계를 뛰어넘는 다양한 서비스를 선보이며 소비자들에게 편의를 제공하고 있다.

특히 최근들어 모빌리티 사업과 연계하는 모양새다. 대형마트는 주차장을 비롯한 유휴공간을 활용해 모빌리티 플랫폼으로서의 입지를 다지고 있고, 이커머스 업체는 라이브커머스를 활용해 오토바이부터 전기차 등을 판매, 비대면 판로를 열었다.

홈플러스는 ‘모빌리티 서비스 플랫폼’을 구축하며 가장 적극적으로 관련 서비스에 앞장서고 있다. 홈플러스는 지난해 7월 조직개편을 통해 자동차 관련 사업모델을 개발하고 운영하는 ‘A&A사업팀’을 출범시켰다. 마트를 방문하는 고객 대부분이 자동차를 이용한다는 점에 착안해 모빌리티 관련 서비스를 운영, 고객 만족도를 높이겠다는 것이다.

전기차 충전·판매부터 중고차 무인 견적 서비스, 현대자동차 시승센터를 운영

하고 있으며 향후 확대할 방침이다.

중고차 무인 견적 서비스의 경우 현재 목동점, 송도점, 서수원점 등 14개 점포에서 운영 중이며 2025년까지 50개 점포로 확대할 방침이다.

전기차 관련 고객 편의를 제공하는 ‘충전연계사업’ 고도화에도 힘쓸 계획이다. 홈플러스는 현재 95개 점포에 120기의 전기차 충전기를 운영하고 있으며 향후 2023년까지 전 점포 내 2000여 기의 전기차충전기를 마련할 예정이다.

롯데마트는 춘천점 지하 1층에 ‘폭스바겐 춘천 시티 익스프레스’를 오픈, 고객 편의를 고려한 서비스를 제공하고 있다.

춘천 시티 익스프레스에서는 엔진오일, 필터류 교체 등 간단한 소모품 교환부터 전문 정비 점검까지 다양한 서

비스를 제공하며, 하루 최대 15대까지 정비가 가능해 불편함 없이 서비스를 이용할 수 있다. 롯데마트는 춘천점 폭스바겐 서비스 센터를 시작으로 추후 여러 점포에 고객 편의를 고려한 다양한 서비스를 제공할 계획이다.

편의점 세븐일레븐은 캠핑카 구매처로 변신해 업계의 이목을 집중시켰다.

세븐일레븐은 국내 최대 RV사 베이런알브이그룹의 에프에프캠핑카와 손잡고 실용성과 활용성을 두루 갖춘 캠핑카 2종을 이달 말까지 판매한다. 세븐일레븐이 선보인 캠핑카는 ‘레이벤’과 ‘베이런640’이다.

코로나19로 인해 가까운 곳으로 떠나는 캠핑이 대세로 자리잡으면서 캠핑카도 덩달아 인기를 끌고 있다. 이에 세븐

일레븐은 젊은 소비층을 겨냥해 캠핑카를 선보이는 것이다.

세븐일레븐에서 판매하는 ‘레이벤’은 젊은층에 인기가 많은 경차 ‘레이’를 개조한 캠핑카로 일반 캠핑카 대비 저렴한 가격(2915만원)이 강점이다. ‘베이런 640’ 모델은 전문 차박캠핑 마니아를 위한 캠핑 전용카다. 침대, 소파, 샤워실, 취사장비, 냉장고 등 고급 캠핑 생활에 필요한 시설을 모두 갖추고 있다. 판매가는 7650만원이다.

이커머스 업체는 모빌리티 비대면 판로를 열었다. 11번가는 2020 한해동안 계약 및 출고한 자동차 수만 1800대에 달한다. 온라인에서 구매상담을 신청하고 각 오프라인 대리점으로 연결해 본계약과 차량 인도를 진행하는 방식을 통해 자동차 판매의 새로운 장을 개척

한 것. 폭스바겐, 메르세데스벤츠모빌리티서비스, 쌍용자동차, 푸조, 시트로엥, BMW(코오롱모터스) 등과 신차 판매 및 장기렌터카 구매 고객 상담을 진행했다.

티몬 역시 2017년 초소형 전기차 다니고를 시작으로 약 5000여대 이상의 전기차 및 오토바이 상품을 성공적으로 예약 판매해 왔다. 최근에는 라이브방송인 티비온을 통해 e커머스 최초로 신차 론칭쇼까지 진행하며 플랫폼 경쟁력을 인정받았다.

쿠팡은 타이어 상품의 온라인 유통채널을 확대하고 판매 경쟁력을 강화하기 위해 넥센타이어와 파트너십을 체결했다.

쿠팡은 전문기사 방문서비스인 ‘로켓설치’를 통해 넥센타이어의 ‘넥스트레벨 GO’ 판매 및 서비스를 제공하게 된다. 넥센타이어의 ‘넥스트레벨 GO’는 작년에 업계 최초로 선보인 비대면 타이어 방문 장착 서비스로, 타이어 전문가가 최첨단 장비와 함께 고객의 차량이 위치한 장소로 방문해 고객과 대면하지 않고도 타이어를 교체하는 혁신적인 프리미엄 서비스다.

양사가 보유한 기술 및 노하우를 결합해 긴밀한 혁신 파트너십을 바탕으로 시너지를 창출할 것으로 기대된다.

/신원선 기자 tree6834@metroseoul.co.kr

연중무휴... 빠르고 저렴... 편의점 반값택배 인기 롯데마트, 자체 브랜드 무라벨 라인업 확대

**GS25 4월 이용건 40만건 돌파
전체 76.2% 2일내 배송 완료**



고객이 GS25에서 점원에게 접수한 반값택배를 건네고 있다. /GS리테일

‘이용료 1600원’의 편의점 반값택배 수요가 비대면 거래 확대로 지난해 같은 기간보다 6배 이상 크게 늘었다.

편의점 GS25는 반값택배의 이용 건수가 지난 4월에만 40만 건을 넘겼다고 6일 밝혔다. 이 달에도 하루 평균 1만 5000여 건이 접수되면서 5월 한달은 50만 건에 육박할 전망이다. 이는 작년 동월 대비 6.2배 늘어난 수준이다.

특히 택배사의 가격 인상이 본격화된 지난 4월 중순 이후 반값택배 이용 고객이 큰 폭 증가하는 추세를 보이고 있어 올해 총 이용 건 수는 연간 500만건을 넘어설 것으로 GS25는 기대하고 있다.

반값택배는 고객이 편의점 GS25 매장에서 택배 발송을 접수하면, 받는 사람이 택배를 찾아가고 싶은 지역의 GS25 매장에서 택배를 받는 구조로 운영되는 서비스로 2019년 3월에 론칭됐다.

택배의 접수부터 수취까지 모든 과정에 편의점 GS25의 유휴물류 배송 인프라가 활용돼 일반 택배의 절반 수준의 저렴한 요금(1600원~2100원)으로 365일 연중 무휴로 이용할 수 있는 점이 가장 큰 장점이다.

출시 초기 가장 4일이 걸리던 반값택배의 배송 기간은 지난해 하반기부터 전체 건수의 76.2%가 2일만에 배송 완료되며, 이용객을 중심으로 서비스의 질도 크게 개선됐다는 평가다.

GS25는 지난 2년간 반값택배 운영 프로세스의 최적화를 통해 배송 기간을 단축시킨 것이 코로나19로 인한 중고물품 비대면 거래 수요 증가와 맞물려 이용객이 급격하게 증가한 것으로 풀이하고 있다. /신원선 기자

무라벨 탄산수 2종 출시

환경을 생각하는 가치 소비가 새로운 소비 트렌드로 자리잡으면서 무라벨 상품이 각광받고 있다.

롯데마트는 지난 1월 선보인 무라벨 생수와 4월 선보인 무라벨 새벽 대추방울토마토에 이어 ‘무라벨 탄산수’를 출시한다고 6일 밝혔다. 이번에 출시하는 제품은 ‘온리프라이스 스파클링 워터 ECO’ 2종으로 롯데마트 PB(자체 브랜드)인 온리프라이스 상품이다.

실제로 무라벨 생수인 ‘조이스엘 세이브워터 ECO’는 출시 후 3개월 동안 매출이 전년 동기 대비 약 80% 가량 신장했다.

또한 ‘무라벨 새벽 대추방울토마토’는 당일 새벽 수확 상품으로 오후에 매

장에 입고되는데, 오전부터 고객들의 입고 시간 문의가 이어지고 있다.

이러한 트렌드를 고려해 롯데마트는 지난 1월 PB생수 전 품목을 포함해 라벨 용기를 사용하는 자체 브랜드 제품들을 무라벨로 전환해 나갈 계획을 밝혔다. 이에 무라벨 생수와 대추방울 토마토에 이어 13일 전 점에서 ‘온리프라이스 스파클링 워터 ECO(410ml x 20입, 레몬/라임)’를 각 9000원에 선보인다.

‘온리프라이스 스파클링 워터 ECO’는 라벨을 없앤 친환경 제품으로, 상온에서 주입 가능한 최대의 탄산 불륨을 주입해 톡쏘는 맛이 특징이다. 또한 상큼한 시트러스 과실향 제품으로 청량감을 강조해 여름철에 더욱 수요가 높아질 것으로 예상된다. /신원선 기자

SSG닷컴, 소상공인 온라인 판로 넓힌다

선물세트·가공식품 등 상생 기획전

SSG닷컴이 올해도 소상공인 돕기에 힘을 보탠다. 지난해 중소기업유통센터와 상생 기획전을 열고 380여 곳의 소상공인 업체에 온라인 판로를 지원한 데 이어 올해는 지원 규모를 늘린다는 계획이다.

SSG닷컴은 오는 6일부터 19일까지 소상공인 업체 130여 곳이 선정한 가정의 달 선물세트 및 신선, 가공식품 1800여 종을 최대 30% 할인하는 ‘감사한 마

음, 좋은 선물에 담아 전하세요’ 기획전을 실시한다고 6일 밝혔다.

이 행사는 지난 4월 SSG닷컴이 중소기업유통센터와 체결한 ‘소상공인의 디지털 전환을 위한 업무협약’의 일환으로 소상공인 업체에 대한 온라인 입점 지원 및 판매 촉진을 위해 마련됐다.

주력 상품으로 강원, 전라도에서 나온 지역 특산 한우와 가성비가 우수한 망고 혼합 선물세트 등을 제안하며, 구매 수량이 늘어날수록 할인 혜택이 커

지는 ‘다다익선’ 혜택 등을 함께 제공해 고객 혜택을 높인 점이 특징이다.

SSG닷컴은 지난 2020년 6월부터 올해 2월까지 ‘소상공인 x SSG’ 상생 기획전을 전개해오며 농수축산물 및 가공식품을 취급하는 소상공인업체 380여 곳에 대한 온라인 판로 지원을 추진해 온 바 있다.

실제로, 해당 기획전에 참여한 업체들의 매출은 전년 동기(2019년 6월~2020년 2월) 대비 55% 늘었으며, 대표적으로 식품 협력업체인 그랜드위즈 주식회사, 진성비엔씨는 이 기간 매출이 직전해 동기 대비 각각 3배, 2배 이상씩 증가했다. /신원선 기자

이마트, 코로나 자가검사키트 판매

수도권 70개 점포 5000개 물량 확보

이마트가 국내 대형마트 최초로 코로나 19 자가검사키트 판매에 나선다.

이마트는 6일부터 성수점, 왕십리점, 영등포점 등 수도권 70여개 점포에서 ‘휴마시스 코비드-19 홈 테스트(2입·사진)’ 초도물량 약 5000개를 판매한다. 가격은 1만6000원이다.

아울러 7일 오후에는 나머지 점포에도 추가물량 5000여개를 투입해 판매처를 전점으로 확대할 예정이다.

이마트는 판매량을 늘려 10일부터 본격적인 코로나 19 자가검사키트 판매에 돌입한다는 방침이다. 이번엔 선보이는 제품은 휴마시스에서 제조한 것으로, 전문가의 도움 없이 직접 콧속(비강)에서 채취한 검체를 키트에 떨어뜨려 양성·음성 여부를 확인하는 방식이다. /신원선 기자

