

정부간행물발간등록
11-1380000-001052-01

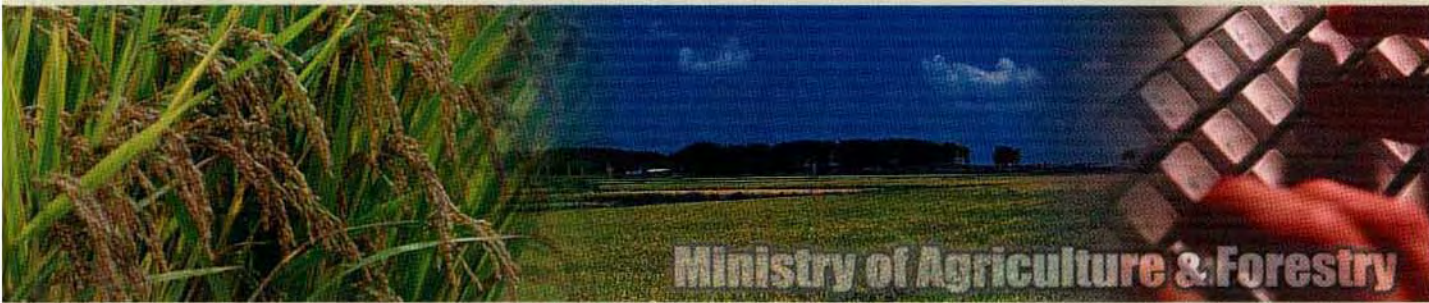
GOVP1200135344

www.maf.go.kr

www.maf.go.kr


제1회 농업인 홈페이지 경진대회

농산물 전자상거래 우수사례



2001. 11



 **농림부**



농촌진흥청

경쟁력있는 농업, 활력있는 농촌
정보화로 열어갑니다.

국회 도서관



00894584



머 리 말



21세기 지식기반경제의 빠른 확산으로 농산물도 인터넷을 통해 전자상거래가 가능해짐에 따라 소비자는 좋은 품질의 농산물을 싼 값에 살 수 있고, 농가는 유통비용을 절감하여 소득을 높이는 등 농산물 유통에 큰 변화가 일어나고 있습니다.

농림부가 99년부터 농업인 홈페이지 구축사업을 지속적으로 추진해온 결과 최근에는 전국적으로 3,000여 농가가 홈페이지를 구축하여 농산물 전자상거래를 시작하는 등 그 열기가 점차 확산되어가고 있습니다.

정부는 아직 초기단계인 농산물 전자상거래를 조기에 정착시키고, 우수한 농가들의 성공노하우를 널리 전파하기 위하여 올해 처음으로 「농업인 홈페이지 경진대회」를 개최하였습니다.

이 책자는 경진대회를 통해 발굴된 우수농가들이 남다른 노력과 독특한 노하우로 새로운 판로를 개척하고 소득을 향상시킨 다양한 사례들을 홈페이지 농가들이 벤치마킹하여 실천에 옮길 수 있도록 알기 쉽게 구성하였습니다.

아무쪼록 이 책자가 널리 활용되어 소비자에게는 우리 농산물을 편리하고 저렴하게 구입할 수 있는 정보를 제공해주고, 농가들에게는 전자상거래를 통해 성공할 수 있는 노하우를 전수해줌으로써, 개방화시대에 우리 농산물 소비확대를 통한 농가소득 증대에 도움이 되길 기대합니다.

감사합니다.

2001. 11.

농림부장관 **김동태**





농산물전자상거래로 우리 농업과 농촌이
새롭게 변화하고 있습니다.

제1회 농업인 홈페이지 경진대회
농산물 전자상거래 우수사례

Contents

I. 농업인홈페이지 경진대회 개요	4
II. 홈페이지 우수 농가의 20가지 성공요건	7
III. 우수홈페이지 농가의 성공사례	14
입상농가	15
식량기타부문	
과수부문	
특용가공부문	
일반농가	89
식량기타부문	
과수부문	
특용가공부문	
IV. 부 록	145
2001년 농업 정보화사업	
농업인 홈페이지구축 신청 안내문	
국립농산물 품질관리원 연락처 안내	
홈페이지농가 검색요령	

I. 농업인홈페이지 경진대회 개요

경진대회 개요

1. 목 적

- ▶ 홈페이지를 통해 전자상거래를 하는 우수농가를 적극발굴하여 표창과 다양한 홍보를 통해 전자상거래 선도농업인으로 육성하고 대다수 홈페이지 운영농가에게는 우수한 전자상거래 기법과 운영 노하우를 전수하여 농산물 전자상거래 활성화를 유도하기위함

2. 주관 : 농림부 **후원 :** 농민신문사, 한국농림수산정보센터

3. 신청자격

- ▶ '01. 6월말 현재 전자상거래 실적이 있는 농가로서 신청자가 직접 농산물을 생산하면서 홈페이지를 운영하는 농가

4. 평가분야 : 식량작물·기타, 과실류, 특용작물(가공품 포함), 3개 분야

5. 평가기준

홈페이지 구성(25점)

- ▶ 홈페이지 디자인, 주문절차의 편의성, 정보전달의 충실성, 전자메일 등 표기여부, 회원제 운영여부, 생산자 소개 충실도 등

홈페이지 운영능력(25점)

- ▶ 게시판 운영상태, 고객관리 현황, 정보화교육 이수여부, 신지식·품질인증농가 등 여부, 단독 도메인 사용여부

전자상거래 관련(50점)

- ▶ 인터넷 전자상거래 실적, 전화 및 메일 판매 실적, 판매상품 e-mail 문의 테스트
- ▶ 배송기간·환불조건·약관 명시여부, 포장재 개발·사용여부, 카드결제 도입여부, 전자상거래용 CI 등 홍보물 개발여부

6. 평가방법

- ▶ 실무평가(5인)에서 신청 서류와 인터넷 홈페이지를 기초로 평가 후 서류평가의 진위 여부를 확인하는 수준으로 현지실사
- ▶ 평가위원회(7인)에서 평가기준과 평가절차 등을 확정하고 실무평가단의 평가결과를 토대로 입상자, 우수 홈페이지 부여농가 등을 결정

경진대회 추진경과

1. 평가위원회 평가기준 및 절차확정 ('01. 9. 7)

2. 서류심사 실시 ('01.9.13~14) 및 현지실사 (10.9~10.13)

- ▶ 인터넷 접수 및 지자체, 농업관련기관 추천접수 병행 (총122명 신청)
 - 과수 : 48, 식량·기타 : 36, 특용·가공분야 : 38농가
- ▶ 분야별 70점이상 상위권 농가(34)를 대상으로 현지실사



3. 입상자 및 우수홈페이지농가 선정('01.10.19)



최우수상
3
(분야별 1농가)



우수상
6
(분야별 2농가)



장려상
9
(분야별 6농가)

입상자 혜택

- ▶ 농업인의 날 행사 전후로 성공사례발표 세미나 개최 및 시상
 - 소비자단체, 농업인, 농업관련 기관 등이 참여한 성공 사례발표
 - 최우수상(농림부장관상, 50만원), 우수상(농민신문사회장상, 30만원), 장려상(한국농림수산물정보센타사장상, 20만원)
- ▶ 홈페이지경진대회 우수사례집 발간
- ▶ 농림부 추천 우수홈페이지 타이틀 부여 (뒷장의 세부내용 참조)
- ▶ 농업인의날 행사와 연계한 on-off line행사
- ▶ 농림부(www.maf.go.kr), 농산물통합쇼핑몰(www.a-peace.com), 농업인 홈페이지 모음(www.farmmoa.com)에 입상자 홍보코너 개설
- ▶ 농업전문지, 지방지 등을 활용하여 특집기획시리즈 홍보추진,
- ▶ 향후 농산물전자상거래 우수사례로 적극추천

농림부 추천 “우수 홈페이지”

추진배경

- ▶ 연1회 시행되는 「농업인 홈페이지 경진대회」를 통해 객관적인 평가로 일정수준 이상의 홈페이지에 대해 1년간 「농림부추천 우수 홈페이지」라는 타이틀을 부여함으로써 소비자들에게 홈페이지 판단의 정보를 제공

사후관리

- ▶ 농가관리 : 「우수홈페이지」홍보 코너를 통합쇼핑몰·홈페이지모음·농림부 홈페이지에 별도로 마련하여 통합관리
 - ※ 선정농가별로 일련번호를 부여하여 관리함으로써 타농가 도용방지 및 효율적 관리
- ▶ 자격갱신 : 차년도 경진대회와 시기를 맞추어 별도의 항목에 의해 평가하여 적합 여부를 재판정

우수 홈페이지 타이틀



2001 농림부추천

입상자 로고



II. 홈페이지 우수 농가의 20가지 성공요건

1. 고품질의 특색있는 농산물을 판매해야 합니다

특색있고, 차별화된 농산물을 생산·판매한다.



- 친환경농산물, 지역특산품(성주참외, 한라봉), 토종 농산물(홍화씨, 매실), 특색있는 농산물 또는 가공품(허브, 죽염장류) 등으로 차별화
- 대둔산복합과수 : 제사에 필요한 과일을 모아 제수용품 과수세트라는 아이디어 상품을 개발하여 도시주부들에게 좋은 반응을 얻음
- 일동농장 : 오이재배기를 활용, 글자와 무늬가 새겨진 특색있는 오이 생산

철저한 품질관리로 고품질 농산물만 전자상거래로 판매한다.

- 헤드림쌀 : 주문을 받은 직후에 주문량만큼만 도정하여 신속하게 배달함으로써 "헝쌀과 같은 쌀"을 공급
- 성주도홍참외 : 소비자 불만 3회 누적시 해당농가의 상품을 판매에서 제외하는 3진아웃제 실시
- 소사뜰 영농조합 : 우수 품종(소사뜰품종)을 재배한 일등급 쌀만을 엄선하여 소사뜰 브랜드를 부착하고 전자상거래로 판매
- 일동농장 : 오이재배기를 사용하여 잔류농약을 줄이고 균일한 오이를 생산

농산물의 특징을 잘 나타내주는 고유브랜드를 개발한다.

- 많은 농가들이 자신의 농산물과 농가를 잘 표현해줄 수 있는 고유 브랜드와 자체캐릭터 등을 개발하여 널리 홍보
- 지역(소사뜰, 성주도홍참외), 상징(헤드림, 해가마을), 유머(게으른농부)

고객의 선호에 맞고 전자상거래에 적합한 디자인과 포장을 개발한다.

- 소사들영농조합 : 쌀이 배송 중 파손되는 것을 방지하기 위해 박스로만 배달
- 에덴양봉원 : 다양한 소포장과 선물세트를 개발하여 소비자 기호 충족
- 참샘골농장 : 호박 진공포장 및 날개 포장지 개발로 개별판매도 충족
- 포장안에는 제품설명, 상표 및 캐릭터 스티커, 홈페이지 및 연락처 등을 부착



2. 철저한 고객관리를 통해 고객만족을 실현해야 합니다.

고객이 안심하고 거래할 수 있는 제도를 시행하여 신뢰를 쌓는다.

- 후불제 : 제품을 확인한 후에 입금하는 제도
- 리콜 및 환불 : 100%반품 및 환불을 보장하고, 홈페이지에도 적극 홍보
- 영농일지 등을 공개하여 농산물 생산의 노력과 품질에 대한 신뢰 제고

회원제를 도입하고 고객 DB를 구축하여 지속적으로 관리한다.

- 먹점골매실 : 고객 고유번호제도를 도입하여 고객 DB구축·관리
- 회원들에게는 재구매시 할인혜택, 사은품 증정, 이메일 정보제공서비스 등 다양한 혜택을 부여



배송절차 등에 대한 친절한 설명으로 고객들의 궁금증을 풀어준다.

- **소사들 영농조합** : 전화로 주문여부 확인, 택배 배배달후 진행상황 확인, 도착여부 및 고객의 견 청취 등 일련의 배송과정을 철저하게 관리
- **해드림쌀** : 주문시 주문자에게 상품이 언제, 어떻게 배달된다는 안내 메일 발송



우수고객에 대한 특별서비스를 통해 단골을 늘린다.

- 우수고객에 상품구매시 감사메일 발송, 연말·연시에 연하장 발송, 기념일 등에 카드발송, 각종 할인혜택(구매실적에 따른 적립금 등) 및 이벤트 행사 등 실시
- 지역특산품 또는 주변농산물 등을 사은품으로 제공하여 감사를 표시
 • **먹점골매실(산나물)**, **과수농가(배즙, 포도즙 등)**, 새로 시판될 가공품 등

3. 다양한 홍보와 마케팅으로 고객을 확보해야 합니다.

홈페이지를 널리 알리기 위해 다양한 홍보를 실시한다.

(특히, 홈페이지 개설 초기에 온-오프라인의 홍보를 집중 실시해야합니다.)



- 주요 검색엔진에 홈페이지 등록, 관공서 및 주요 사이트 등에 홈페이지 링크, 소비자들이 자주 찾는 사이트를 찾아 게시판 등에 홈페이지 소개
- **소사들영농조합** : "쌀의탐험"이라는 홍보만화책을 도시 초등학교에 배포, 소사들 아가씨를 선발 홍보사절로 활용, 각 매장 및 식당 등에 홍보포스터 부착, 각 인터넷 신문사 특산품 코너에 등록 등
- **먹점골매실** : 도시의 아파트 밀집지역 등에 홍보 전단과 명함 배포, 신문, 잡지에 기고, 지역대학과 연계한 공동 마케팅 실시

다양한 온라인 이벤트와 체험관광 등을 활용한 행사 등을 발굴한다.

- 공동구매 할인행사, 퀴즈풀이를 통한 사은품 증정, 홈페이지 슬로건 공모, 농장 체험수기 공모, 우수고객 초청이벤트 등
- **원평허브농원** : 허브관련 취미, 공예, 향기요법 등에 대한 강의, 실습 등의 기회 제공, 학생들을 위한 허브 생산체험 과정 개설 등
- **배랑농원** : 수확기에 인근의 유명관광지(마곡온천 등)와 배따기 체험 등을 연계한 팜스테이를 상품화

상품 주문-배송 등에서 고객의 편의를 도모하고 비용부담을 줄여준다.

- **해드림쌀** : 수신자부담 전화(080-582-3333)를 개설, 택배수수료 농가 부담

4. 홈페이지는 방문자가 이용하기 편리하게 구성해야 합니다.

전체적인 디자인과 메뉴구성이 조화를 이루고 세련되게 구성한다.

(불필요한 배너광고 및 지나치게 극명한 색채의 배열은 지양해야 합니다)



- **해가마을** : 장류의 깔끔함을 부각하기 위해 도메인네임(해를 상징)에 걸맞는 노란색을 전체적으로 사용하고 깔끔하고 간결하게 홈페이지 구성
- **한아름유통** : 농가 마스코트와 벼를 동적인 이미지로 표현하고 불필요한 메뉴 등을 정리하여 전체적으로 조화롭고 여유있는 이미지 표현
- **배랑농원** : "아마존"의 홈페이지를 벤치마킹하여 홈페이지를 구성·운영

상품구매시 주문절차를 편리하고 간편하게 구성하고,
상품정보는 자세하고 친절하게 설명하되 명확하게 전달한다.

(상품자료의 변경시 신속한 수정 및 보완을 해야하며, 변경사유 등을 명시)

- **먹점골매실** : 전자지불결제 시스템을 농림수산정보센터와 연계하여 농가의 보안에 대한 부담을 줄이고, 결제단계를 단계별로 알기 쉽게 설명
- **해드림쌀** : 쌀을 주문과 동시에 도정하여 배달하는 특징을 부각시키고, 이에 대한 재배방법, 특성, 미질의 장점 등을 자세하게 설명

소비자가 상품구매시 문의 할 수 있는 전자메일, 전화번호, 주소 등을 표기하고, 상품배송·반품에 관한 내용을 반드시 기재한다.

- **꿈을 가꾸는 농장** : 기본적인 연락처 이외에 상품 배송기간을 상품별로 명확하게 명시

고객의 사후관리 및 구매패턴 분석을
위하여 회원제를 운영하고, 회원에게
별도의 마일리지 및 우수고객관리를
하여야 합니다.

(비회원이라도 상품구매는
가능하게 하되, 회원가입시
혜택을 소개하여 가입을 유도)



- **칠곡토종홍화** : 1만5천여명에 이르는 고객을 관리하기
위해 우수고객을 위한 마일리지제도를 도입하여 고객이탈 방지
- **서일농원** : 온라인상의 회원관리뿐만 아니라 실제로 회원카드를 발급하여 물건
구매시 할인혜택을 부여하고 마일리지적립제도도 실시
- **한아름유통** : 회원제를 일반회원과 1년 정기회원으로 구별한 차별화된 유료
회원제를 채택하여 보다 많은 혜택을 부여
- **먹점골매실** : 수익의 10%를 적립, 휴가때 팜스테이 등 초청행사 실시

상세한 생산자 및 농장소개 등을 통해 소비자에게 믿음감을 준다.



- **광양청매실농원** : 생산자의 모습을 초기화면에 배치하여 생산자 중심으로 이미지를 부각시켰으며 자세한 경력을 기술하여 상품에 대한 신뢰감 확보
- **원평허브농원** : 허브에 대한 수년간의 연구와 영농 경험을 충분히 기술하고 농원에 대해 자세히 안내
- **에덴양봉원** : 양봉인으로서의 경영과정 및 신선한 꿀을 제공하기 위한 노력 등을 자세히 소개하고, 벌을 온몸에 두른 모습 및 방송자료 등을 동화상으로 소개하여 전문 양봉인으로서의 이미지 부각

5. 홈페이지의 철저한 관리와 지속적인 개선이 필요합니다.

불거리(Contents)가 많아 자주 찾아오고 싶은 사이트를 만든다.

- **원평허브농원** : 허브 Q&A를 통해 허브재배법을 상세히 설명해주고, 허브가공품, 향기요법, 허브차·요리, 허브별 커뮤니티, 관련사이트 등 허브 관련 포털서비스를 제공
- **광양매실농원** : 매실 및 건강과 관련된 다양한 정보를 제공하고, 온라인 상담코너를 개설하여 소비자들의 매실 및 가공품에 대한 궁금증을 해소

게시판과 이메일을 수시로 점검하고 신속하게 답변한다.

- **장생도라지** : 게시판과 이메일 1일 2회이상 검색·답변을 원칙으로 상업성 광고는 신속하게 삭제하고, 관련 문의나 주문에는 즉시 대답
- **충북사슴영농조합** : 게시판을 통해 설문조사를 실시하여 제품에 대해 평가하고, 사용소감 공모 등을 통해 소비자의 새로운 욕구를 발견하여 신상품 아이디어를 얻음



홈페이지 디자인 및 콘텐츠에 대해 지속적으로 보완·현행화한다.

- **장생도라지** : 젊은 감각의 디자인 적용과 이용자의 검색 편의 제고를 위해 홈페이지를 6회에 걸쳐 개선
- **농산물의 재배현황, 상품구성 및 재고 현황, 농장소식, 이벤트 정보, 영농일지** 등은 시기에 맞게 지속적으로 현행화를 실시

홈페이지 관리 등 정보화교육을 지속적으로 받아 운영능력을 키운다.

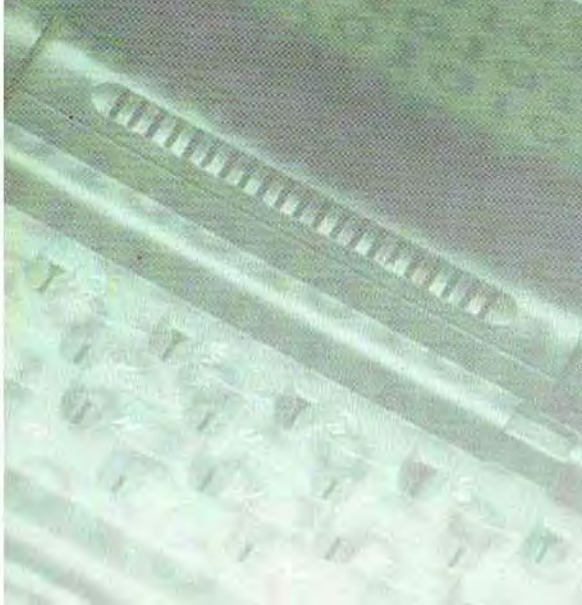
- **노동식** : 정보화교육을 10회이상 이수하고, 인근에 있는 농업정보119에 수시로 도움을 요청하는 등 부단한 노력을 하였음
- **김종삼** : 사이버대학을 개설하고 자체 교육프로그램을 개발하여 도홍참외 구성원들에게 수시로 홈페이지 운영등에 대한 교육 실시



"자신만의 독특한 노하우를 개발하는 것이 성공의 첫걸음입니다."

III. 우수홈페이지 농가의 성공사례

지식·정보를 활용하여 창의적으로
부가가치를 창출하는 “앞서가는 농업인”



입상농가

식량/기타분야

최우수상	이종우	쌀(해드림쌀)	www.ssal.co.kr	충남 천안시	16
우수상	윤상연	쌀(소사영농조합)	www.sosadori.co.kr	경기 평택시	21
	서일호	쌀(한아름유통)	www.ssalsarang.co.kr	대전 유성구	24
장려상	김인배	오이(일동농장)	www.ildoing.co.kr	경기 고양시	28
	유근형	녹용(충북사슴영농조합)	www.deer.co.kr	충북 청주시	32
	윤상복	꿀(에덴양봉)	www.honeyfarm.net	강원 횡성군	36

과수분야

최우수상	노동식	매실(지리산먹점골매실)	www.maesilfarm.co.kr	경남 하동군	40
우수상	박홍서	배, 사과(대둔산복합과수)	www.totalfarm.net	전북 완주군	44
	배연근	배(배랑농원)	www.verang.co.kr	충남 공주시	48
장려상	김종삼	참외(성주도흥참외)	www.dohung.co.kr	경북 성주군	52
	이원희	포도(모리산포도골)	www.podo.ye.ro	충북 영동군	56
	강정실	한라봉(꿈을가꾸는농장)	www.hallabong.net	제주 제주시	60

특용/가공분야

최우수상	배문열	홍화씨(칠곡도중홍화)	www.hongwha.co.kr	경북 칠곡군	64
우수상	이성호	도라지(장생도라지)	www.doraji.co.kr	경남 진주시	68
	오세인	장류(해가마을)	www.hegamaul.com	충남 서천시	72
장려상	홍쌍리	매실가공(광양매실농원)	www.maesil.co.kr	전남 광양시	76
	최근명	맷돌호박(참샘골농원)	www.camsemgol.com	충남 서산시	80
	이종노	허브(원평허브농원)	www.herbsfarm.co.kr	경기 화성시	84



최우수상
(식량/기타부문)



이종우 (47세)

해드림



홈페이지: www.ssal.co.kr

E-mail: ssalzip@ssal.co.kr

주소: 충남 천안시 성환읍 복모리 378번지 TEL: (041)582-4600

"고객이 원하는 것은 무엇이든 해드려요"
꿈을 타고 배달하는 신선한 쌀 맛

이력사항

영농경력	5년	생산량	80톤
영농규모	60,000 평	품목	쌀 (해드림)
순소득	1억3천만원	전자상거래 비중	100%
수상경력	99벤처농업기술상, 농림부신지식 농업인(99), 충남농어촌발전 대상		

전자상거래 효과

쌀20kg 1포대

생산자 측면	도매시장 출하가: 43,500원
	전자상거래 판매가: 55,000원 (택배비 포함)
소비자 측면	소매시장 구입가: 60,000원
	전자상거래 구입가: 55,000원

개설동기

유통과정의 문제점 해결, 생산자와 소비자의 믿음 만들기

4년전 20년 동안의 도시 생활을 뒤로하고 고향인 충남 천안시 성환읍에 다시 들어섰을 때 농부가 된다는 것은 단순한 전원생활이 아니라는 것을 받을 밋는 순간 알게 되었습니다. 하지만 차근차근 농사일을 배우기 시작하면서 농사에 자신이 생겼고 부농이 될 수 있는 방법을 생각하게 되었습니다. 지금까지 농민은 농산물을 생산하는 것 외에 부가 수익을 창출할 수 있는 방법을 알지 못했습니다. 이러한 농촌의 수익 구조의 문제점은 유통과정에 있다는 생각이 들었고, 원가가 저렴한데도 불구하고 소비자가 비싼 가격으로 구매하게 되는 것은 중간상인의 마진 때문이라는 것을 알게 되었습니다. 직거래를 통해 소비자와 직접 만나는 새로운 유통방식을 도입하기 위해 인터넷을 활용한 전자상거래를 생각하게 되었고 이 방법은 농민의 실질적 풍요와 국제 농산물 개방을 앞두고 꼭 필요하다는 확신을 갖게 되었습니다.

1998년 1년 동안 전자직거래를 위한 철저한 준비를 시작하여 드디어 1999년 홈페이지를 개설하고 '해드림' 쌀을 판매하기에 이르렀습니다. 인터넷 전자직거래는 잠재고객을 대상으로 하기 때문에 시장의 무한성과 좁은 공간에서 상행위를 할 수 있는 경제성, 복잡한 유통과정을 거치지 않고 소비자에게 공급하는 절약성 등의 장점을 가지고 있습니다. 무엇보다 중요한 것은 생산자와 소비자가 직접 거래하면서 쌓여 가는 믿음의 결실은 무엇과도 바꿀 수 없는 값진 것입니다.

nap-DX 4
a license at
vics.com

알림판

새소식
알림자까지 보내지않아 가까운
기사원은 내용 보기
TIME지 기사내용 바로가기
- 지난 이벤트결과보기 -

주요 메뉴
2001년산 해드림 햅쌀에 나
왔습니다 (어느새 보다 품질은
 좋아지고 가격은 내려왔습니다.)

주요 메뉴
온라인주문
이메일주문
주문
주문
주문
주문

해드림 햅쌀
E-MAIL 주문입력

해드림쌀의 새로운 소식을 전합니다
0153082

Windows Media

상호 : 해드림 대표 : 이종우 사업자등록번호 : 312-90-28197
해드림쌀 생산/판매 : 충청남도 천안시 성환읍 복곡리 376번지
대표 : 041-582-4600 주문(수신자 부담) : 080-582-9339

Copyright 1999 by 해드림세 rights reserved.
문의 ssalzip@ssal.co.kr 법적동지
[이용약관]



상품화과정상의 특징

고품질 만들기에 주력, 고객 중심의 시스템 구축

헤드림 쌀은 홈페이지 제작은 물론 도정, 배송(택배) 등을 외주처리 하여 농민은 생산에만 전념할 수 있도록 하였습니다. 무엇보다 품질이 향상되어야만 소비자에게 신선한 농산물을 공급할 수 있다고 생각했기 때문입니다. 전자상점은 확실한 품질에서 오는 신뢰가 밑바탕이 됐을 때 비로소 긴 생명력을 가지고 운영될 수 있습니다.

주문은 홈페이지, 전화, 팩스로 가능하며 매일 밤 12시에 마감됩니다. 홈페이지 주문이 가장 많고 오후 2시 쯤에 080-582-3333 수신자부담 전화벨도 바쁘기는 마찬가지입니다. 또한 10kg, 20kg 단위로 분류하여 오전 중에 주문양 만큼만 도정해서 오후 4시에 택배 배송을 실시하고 다양한 결제방식을 마련해 고객이 불편 없이 이용할 수 있도록 하고 있습니다.

헤드림 쌀은 1999년 4월 1일 인터넷 거래를 시작으로 지금까지 2년 6개월 동안 많은 성장과 발전을 거듭해왔습니다. 고객유치를 위한 메일링리스트, 이벤트 행사, 철저한 품질관리, 대금지불방법의 다양화, 상점에 대한 소식과 상품에 대한 자세한 설명을 비롯하여 가격 변동의 이유와 시기 등에 대한 설명, 주문자에게 이메일을 통한 배달과정 사전고지 등 많은 노력을 기울여 왔습니다. 그러나 헤드림 쌀 농산물 전자직거래가 성공하기까지는 무엇보다도 "나는 할 수 있다"라는 확고부동한 신념이 있었기 때문입니다.



재배방법 및 운영상의 특징

바로 쪼개 배달하는 신선한 맛으로 승부

'가장 신선한 쌀로 맛있는 밥을 해 드리고 싶은' 마음. 밥을 짓는 여인의 마음처럼 저는 '해드림'이란 상표명에 많은 의미를 부여하고 싶었습니다. 첫째는 해가 들에 가득 차 있다는 뜻을, 둘째는 고객들이 원하는 대로 해드린다는 뜻을 담았습니다. 그리고 셋째로 해와 같은 꿈을 가지라는 뜻에서 상표명으로 정하게 되었습니다. 물론 유사 상품의 남발로 이미지 실추를 막기 위해 특허청에 등록(상표등록 제 0461219호)하여 저와 고객 사이에서만 그 이름이 사용될 수 있도록 했습니다.

또한 제품의 차별화를 위해 먼저 고품질의 우수한 품종을 엄선해 비료와 농약을 최소화한 친환경 농법으로 재배를 했습니다. 적절한 시기에 추수해 약한 온도로 10시간 이상 서서히 건조시켜 16~17%로 수분을 유지하게끔 보관해 둡니다. 그런 다음 고객이 주문한 양만큼만 바로 쪼개 바로 배달하는 것입니다.

벼농사는 자연적인 생산 환경, 종자의 선택, 모판 만들기, 이앙, 물 관리, 추수, 건조, 보관 등 여러 가지 합리적 요인을 필요로 하기 때문에 이중 어느 한가지라도 소홀히 한다면 최고의 상품을 만들 수 없습니다. 생산자의 철저한 관리가 있어야만 고객과의 신뢰가 쌓여가게 됩니다. 또한 홈페이지를 방문하는 고객을 위해 전자상점을 잘 꾸미는 것 역시 고객관리의 중요한 요인입니다. 1년 농사 과정을 확인할 수 있도록 사진과 글을 올리고 정보를 얻어 갈 수 있도록 하는 것도 좋은 방법입니다. 농민의 소박하고 솔직한 모습을 현실감 있게 보여주면 고객의 믿음은 더욱 커질 것입니다. 하지만 전자직거래는 주문을 받았다고 일이 끝난 것은 아닙니다. 고객이 주문한 상품이 언제 어떻게 어떠한 방법으로 배달이 된다는 상세한 내용을 미리 이메일로 고지해 주면 소비자는 안심하고 기다릴 수 있습니다. 또 쌀의 품질저하, 배송 중에 파손이나 서비스 불만이 있을 때에는 고객이 원하는 대로 교환 및 환불을 100%해주는 성의를 보여야 합니다. 그밖에도 좋은 상점 이미지를 위해 홈페이지 관리에도 게으르지 않아야 합니다. 게시판과 방명록의 글에 답 글을 올리는 것도 잊지 말아야 합니다. 항상 고객과 대화하면서 격려와 개선점에 대해 받아들이면서 가족적인 분위기를 만드는 것이 좋습니다.





운영결과

재주문 90% 품질에 자신감, 연간 25% 성장률

현재까지 헤드림 쌀의 고객 수는 약 5,000명으로 주로 서울을 비롯한 대도시에 거주하고 있습니다. 현대인들은 까다롭지만 맛은 정직한 것입니다. 한번 구입한 고객이 재주문을 하는 경우가 90%에 이르고 있어 헤드림 쌀의 품질만큼은 자신할 수 있습니다. 물론 수익 면에서도 상당한 성장을 거두면서 매출도 증가했습니다. 처음 전자직거래를 시작했을 당시인 1999년(4~12월) 총 매출액 2억여 원이 2000년(1~12월)에는 5억여원으로 증대했습니다. 정부수매 양곡과 전자직거래를 비교해보면 6만평에서 생산한 벼를 정부수매에 응할 경우 조수익은 2억여원, 순수익은 1억여원이며 전자직거래시 조수익은 2억 3천여만원, 순수익은 1억 2천 5백만원으로 연간 약 25%의 소득향상 결과가 나타났습니다. 이러한 결과는 전자직거래를 통해 1년 농사의 두 배 세 배의 결실로 되돌아오고 있음을 실감케 합니다. 그러나 전자직거래가 성공하기 위해서는 많은 노력이 필요합니다. 처음 헤드림 쌀을 판매하기로 결심했을 때 주문한 쌀을 '바로 짚어 배달한다'는 차별화 전략이 고객에게 좋은 반응을 불러일으켰고 그 후에도 철저한 관리를 통해 고정 고객을 확보하는 것이 중요합니다.

향후운영계획

공동판매 계획, 농촌 활성화의 표본 기틀 마련

전자상점을 개설한 이후 지속적인 매출향상이 이루어지는 결과를 지켜보면서 앞으로도 헤드림 쌀의 전자직거래 수익은 매년 늘어날 것이라는 기대를 하게 합니다. 또한 쌀 전자상점은 지역 주민들에게도 고부가가치를 제공하고 농촌에 활력을 불어넣을 수 있는 사업이라고 확신합니다.

앞으로도 헤드림은 농촌 활성화의 표본이 되기 위해 끊임없이 노력하고자 합니다. 공동구매, 공동생산 등의 방법을 통해 농촌의 고질적 병폐인 고령화로 인한 일손부족 현상, 젊은이들의 농촌 기피 현상을 해결 할 수 있는 방안을 마련할 것이며 더 나아가 공동판매를 계획하고 있습니다. 이미 1999년 6월 성환 북부지역 17개 마을에서 벼농사를 짓고 있는 35세 이상 50세 이하인 사람들 32명이 '북농회'라는 이름으로 2년 동안 모임을 갖고 있습니다. 북농회 회원이 소유하고 있는 농지는 약 40만 여평, 연간 생산량은 쌀 560톤, 금액은 20억원이 됩니다. 힘을 모으면 많은 일을 이룰 수 있는 규모입니다. 또한 많은 고객 정보를 데이터베이스화해 신속한 업무 해결과 과학적인 정보를 토대로 소비자 중심의 상점으로 만들어 갈 것입니다. 홈페이지를 통해 다양한 상품 정보 뿐 아니라 농업과 농촌을 이해하는데 도움이 될만한 지역의 관광정보, 여행정보 등을 제공해 누구나 부담 없이 접근할 수 있도록 헤드림의 문을 활짝 열어 놓을 것입니다.



우수상
(식량/기타부문)



윤 상 연 (43세)

소사들영농조합법인



홈페이지: www.sosadori.co.kr E-mail: ysy4706@chollian.net

주소: 경기도 평택시 소사동 384 TEL: (031)651-4706

신뢰로 쌓아올린 쌀 사랑 마음
인터넷 타고 전국에 유통 확산

이력사항

영농경력	20년	생 산 량	3000톤
영농규모	410ha	품 목	쌀
순 소 득	4억5천만원	전자상거래 비중	20%
수상경력	평택시장상, 경기도지사상, 경기도농어민대상(개인, 단체)		

전자상거래 효과 쌀 20kg 1포대

생산자 측면	도매시장 출하가: 52,000원
	전자상거래 판매가: 55,000원
소비자 측면	소매시장 구입가: 60,000원
	전자상거래 구입가: 58,000원 (택배비 부담)

개설동기

소사뜰쌀 개발, 소비자와의 직거래 통해 고소득 창출

경기도 평택시에서 벼농사 지으며 시작한 영농의 길이 올해로 벌써 20년이 되었습니다. 처음 1982년 육군 현역 전역 이후 부모님이 경영하시는 정미소를 운영하면서 배 과수원 농사와 수도작 농사를 지으며 영농의 꿈을 키워 왔습니다. 1987년 농어민 후계자로 선정되면서 농사에 더욱 자신감과 사명감이 생겼습니다. 그러던 중 1995년 1월, 농민후계자 5명이 영농조합법인을 설립하기에 이르렀고 대규모 도정공장을 운영하기 시작했습니다. 그리고 브랜드 쌀인 소사뜰쌀을 개발해 전국에 유통되었습니다. 직접 쌀을 전국에 유통하면서 분주한 나날을 보내던 2000년 5월 경기도청 유통과에서 우수농가 홈페이지 개설교육을 통해 홈페이지를 만들게 되었습니다.

홈페이지를 통한 전자상거래는 상품을 제대로 전달하고 유통비용을 줄일 수 있는 좋은 방법이라는 생각이 들었습니다. 일반 유통회사와는 달리 우리가 직접 품종선택 모이양, 수확, 건조, 도정한 상품을 소비자에게 이해할 수 있도록 홍보하여 판매한다면 높은 소득을 얻을 수 있다는 확신이 생겨 홈페이지 개설에 착수했습니다.



영농과정 및 관리방법

대규모 위탁영농 운영, 철저한 배달 서비스 실시

항상 땅의 정직함만을 믿으며 영농에 종사해 오던 저에게 영농의 새로운 길을 열어준 것은 1995년 1월 20일 소사뜰영농조합법인인 대규모 도정공장을 설립한 일이라고 생각합니다. 대규모 위탁영농을 운영하면서 1996년 제 3회 경기도 농어민대상(경종부문 : 개인상)을 수상했으며 고품질관리로 지금은 소사뜰쌀 연구회 16농가 완전위탁 70ha와 친환경연구회원 23농가 241ha를 계약재배 하고 있습니다. 또한 농민들과의 수탁 도정으로 연간 쌀 3,000톤을 판매하고 있으며 인터넷 판매 상품은 고품질만 따로 관리하고 있습니다. 특히 전자상거래로 주문한 상품을 택배로 보낼 때는 쌀의 파손을 막기 위해 박스로만 배달하는 방법을 취하고 있습니다.

'농민에게는 기쁨과 희망을, 고객에게는 최대의 만족을 이라는 표어와 믿음, 친절, 봉사의 사훈 아래 최선을 다하고 있습니다.

상품화과정상의 특징

친환경농법으로 소비자가 원하는 품질개발

소사들영농조합법인은 일반 유통회사와는 달리 생산자단체 입장에서 농업인들과의 고품질 계약재배를 생명으로 하고 있습니다. 또한 국제경쟁력에서 앞장서기 위해서 친환경농법 재배로 소비자가 원하는 품질만을 고집합니다.

소사들쌀은 우리 지역인 소사동을 내세운 브랜드명으로 탄생하게 되었습니다. 품종의 차별화를 위해 소사벼 500톤과 추정벼 2,100톤을 공급해 한 해 농사를 짓고 있습니다. 또한 인체에 위한 요소를 최소화하는 친환경농법을 실시하고 있습니다. 무농약쌀(제10-12-3-13호) 40톤, 저농약쌀(제10-12-4-14호) 90톤, 친환경재배(친환경1년차, 2년차) 270톤을 농가에 공급하고 있습니다.

홍보·운영상의 전략

고객이 함께 보는 영농일지기록, 신뢰도 높여

인터넷 홈페이지를 이용한 전자상거래 상품에 대해서는 무엇보다 철저한 관리를 실시합니다. 재배방법과 노하우를 공개하는 영농일지와 쌀겨농법은 고객에게 신뢰를 쌓는 작업입니다. 영농일지에는 품종, 재배과정, 중간평가, 수확 전 재배단지확인, 수확, 저온건조 등 상품관리의 모든 것이 기록되어 있습니다.

고객의 주문이 확인되면 도정을 하게 되는데 20kg, 10kg, 8kg, 7kg로 포장단위가 다양하며 파손을 막기 위해 박스로 정성껏 배달하고 있습니다. 현재 전자상거래 비중이 생산량 대비 20%를 차지하고 있는 가운데 약 1천 8백만원의 소득 증가 효과가 나타났습니다.

소사들쌀이 지역성을 띤 만큼 홍보에 있어서도 그 점을 강조하고 있습니다. 소사들쌀 아가씨를 선발하고 포스터를 각 매장에 전달하는 한편 식당에도 배포합니다. 그밖에도 홍보유인물, 각 인터넷 신문사 특산물 코너에도 알리고 있습니다. 대 고객 이벤트 행사로는 공동구매, 할인판매행사, 사은품증정, 퀴즈풀이 등 인터넷 주문 고객을 위한 특별한 관리에도 세심한 노력을 아끼지 않고 있습니다. 이메일 및 고객의 소리 관리, 주문확인 후 전화확인, 택배 후 전화확인 등 고객의 손에 농심이 고스란히 전달될 수 있도록 하고 있습니다.

향후운영계획

적극적인 홍보활동, 쌀의 소중함 알리고 수입개방 대비

앞으로 전자상거래 운영계획을 좀더 구체적으로 세워 계절에 따라 새로운 아이디어와 다채로운 이벤트 행사를 통해 고객만족에 우선 순위를 둘 계획입니다. 특히 고객과의 친밀도를 높이기 위해 여러 가지 노력을 기울일 것입니다. 소사들쌀 고객카드를 작성, 연말연시나 기념일 등을 챙겨 이메일이나 우편카드를 통해 고객관리에 주력할 것입니다. 그밖에도 대국민 홍보 방법으로 서울 초등학교 독서실에 만화책 <쌀의 탐험> 2,000권을 기증하고 도회지 초등학교에 '신비로운 쌀의 탐험' CD를 무료로 배포할 계획을 갖고 있습니다. 어릴 때부터 쌀의 소중함을 알려 2004년 이후의 수입개방에 대비할 생각입니다.



우수상
(식량/기타부문)



서 일 호 (26세)

고라실 쌀



홈페이지: www.ssalsarang.co.kr E-mail: uncle@ssalsarang.co.kr

주소: 대전광역시 유성구 상대동 177 TEL: (042)822-5413

"생산, 개발, 유통까지 책임지겠습니다"
최고의 농업경영 전문가를 꿈꾸는 젊은 벤처농업인

이력사항

영농경력	6년	생 산 량	100톤
영농규모	64,000 평	품 목	쌀 (고라실)
순 소 득	1억9천만원	전자상거래 비중	70%
주요경력	대전광역시 신지식인 (01)		

전자상거래 실적 2000. 4 ~ 2001. 6

홈페이지를 통한 판매실적	: 약 6천만원
전화 및 메일을 통한 판매실적	: 약 8천만원
홈페이지를 통한 소득증대효과	: 연간소득 13% 증가

개설동기

준비된 농부의 농업 경영 노하우

농부의 아들로 태어나 농촌의 쾌적한 환경 속에서 자연을 벗삼아 성장해온 저는 스물 여섯의 젊은 농부입니다. 어려서부터 대농의 꿈을 키워오던 중 아버지의 뜻을 받들어 '농업생산자 겸 경영자' 수업을 받기 위해 고교시절에는 기계과, 대학시절에는 경영정보과를 전공함으로써 실질적인 농업재배 기술을 습득하면서 준비된 농부로서 성장해 왔습니다.

농사를 짓기 시작한 첫해에 도매시장 가격으로 방앗간에 출하 하다보니 농민들이 받는 가격과 소비자들이 사는 가격에 차이가 많이 나는 것을 알게 되었습니다. 농민은 팍푼려 일한 대가만큼 가격을 제대로 받고 소비자들은 질 좋은 제품을 받는 거래가 이루어져 서로에게 이익이 되어야 한다는 생각이 들었고, 직접 소매를 하기 위해 인터넷을 통해 홈페이지를 만들기로 작정하고 준비를 시작했습니다. 지금은 고정고객도 늘어나고 신규고객도 많이 생겼지만 처음 시작했을 때만해도 전자상거래가 결코 쉬운 것만은 아니었습니다. 농사일은 하면 할수록 힘든 일이라는 것을 점점 더 느끼게 됩니다. 홈페이지를 개설한 뒤로는 미질이나 쌀에 대한 연구에 한층 노력을 기울이고 있습니다.

저는 항상 새로운 발상과 사고의 전환을 통해 농업을 경영 수준으로 끌어올리기 위해 애쓰고 있습니다. 단순한 생산만이 아닌 고유상표 개발과 생산에서 유통까지 일관된 경영으로 농가소득증대는 물론 소비자들로부터 커다란 호응을 받고 있는 벤처농업인이 되고자 합니다.

고려쌀밭
www.ssalsarang.co.kr

ID Pass

고려쌀 소개 벼의 재배과정 영농일기 주문하기 쌀이야기 벼이야기 남거요 물어보세요 판매참여

혜소식

- 회원 가입시 쿠폰3가지
- 1년 정기회원 모금
- 2001년선 김밥 판촉

• E-mail 리스뜨가일 • 일반회원 가입신청 • 1년정기회원가입신청

080-947-3333

Copyright(c) 현아를 유통. All rights reserved
대표 : 서일호 (E-MAIL : uncle@ssalsarang.co.kr) 사업자번호 : 314-90-39822



영농경험

새로운 농업기술로 쌀 전문 유통회사 운영 시작

농업의 이론과 실기를 겸비한 전문인의 모습을 갖추기 위해 농업기술센터와 인연을 맺고 전문 지도사를 초빙해 주 1회씩 40여명이 모여 작목반 회의와 쌀 전문재배기술에 대한 특강을 청취했습니다. 또 작물시험장을 월 2회 방문하고 전국 단위 우수쌀 재배농가 43개소를 직접 방문해 토론회를 개최하는 등 벼 재배 전문기술에 관련된 모든 정보와 기술을 습득하였습니다. 1999년 12월 쌀의 전문성 제고를 위해 대전시 유성구 상대동에 할아버지와 아버지께서 이룩해 놓으신 6만여평의 대농을 이어 받아 소비자에게 신선한 쌀 보급을 목적으로 쌀 전문 유통회사 '한아름 유통'을 건립하고 운영하기 시작했습니다. 또한 한아름 유통에서 인터넷 홈페이지(www.ssalsarang.co.kr)를 개설해 운영하면서 B2B(기업과 기업간의 전자상거래)를 통한 기업간의 거래를 텃습니다. 그 결과 사이버 주부 대학, 벨 클릭, 두루넷 쇼핑, 야후 쇼핑, IMBC 라이프 등 900여명의 도시 소비자에게 직접 생산한 농산물을 판매함으로써 부가가치를 높일 수 있었습니다.

재배방법 및 특징

저공해 쌀 고유브랜드 '고라실' 품질의 우수함 인정받아

2001년 1월에는 특허청으로부터 '고라실'이라는 고유 브랜드의 쌀을 상표등록 출원하고 쌀 품종 중 일품, 추청, 동진을 선택해 재배에 들어갔습니다. 밥맛이 좋은 품종을 선택해 소비자의 기호에 맞는 양질의 쌀 생산을 위해 화학비료, 농약을 덜 사용하고 퇴비와 유기질 비료에 의한 저공해 쌀을 재배했습니다. 소비자들에게 상품(쌀)에 대한 신뢰감을 심어주기 위해 날마다 홈페이지에 영농일기, 농가경영 기록장을 쓰며 이미지 제고에 들어갔습니다. 벼의 재배과정과 생활사를 소상히 밝힘으로써 땀흘리는 농촌의 젊은 일꾼으로써 믿음직한 모습을 보여 주었습니다.

고라실 쌀의 인터넷 전자상거래는 전체소득의 약 10%로서 하루에 거래되는 물량은 400kg 수준으로 모든 물건은 택배를 통해 소비자에게 전달하고 있습니다. 신속함과 정확성이 고객의 신뢰도를 높이는 점이라는 것을 늘 잊지 않고 있습니다. 또한 벼의 품질향상과 수량증대를 위해 최근 3년간 연구 노력한 결과 알파그린을 개발 시험해 사용하고 있습니다. 종자소독에서부터 등숙기까지 5회 사용해 10~20%의 증수와 도복방지, 미질 향상에 도움이 되는 것으로 판명되어 인근농가에 보급 시험 재배를 통해 효과의 우수성을 인정받았습니다. 그 외에도 벼를 1년여간 발효시켜 액비로 만들어 우수형성기 및 이삭출수기때 시비하는 연구시험을 반복해 벼의 여물비율을 높여주고 영양가에 도움을 줌으로써 미질을 향상시켜 주고 있습니다.

홍보 · 운영상의 전략

포인트 점수제, 연간회원제 실시 등 특별관리 도입

홍보는 우선 각 검색엔진에 홈페이지를 등록해 두었으며 이메일 광고를 하고 있습니다. 홈페이지는 회원제로 운영하면서 고객과의 대화를 각별히 신경을 썼습니다. 처음 주문하는 고객에게는 배달시기에 맞춰 전화를 걸어 맞은 어떤지, 배송은 잘 되었는지 물어보는 등 소비자에게 조금 더 다가갈 수 있도록 하고 있습니다. 그리고 회원들의 포인트 점수에 따라서 참쌀을 지급하는 한편 연간회원제를 실시해서 전체 금액의 5%추가할인과 잡곡을 분기별로 지급하는 등 특별관리를 하고 있습니다. 또한 우리 농산물인 쌀 사랑을 위해서 중앙신문지 7회, 지방신문지 11회, 월간지 전원생활의 4개소 등 다양한 홍보를 펼쳐왔고 앞으로도 노력을 쉬지 않을 것입니다. 학생들을 위해서는 600여평 논에 벼를 품종별로 심어 과학농업의 학습 공간을 만들고 산 교육장으로 활용하게 하고 있습니다. 전자상거래 이전과 이후의 소득 증가분은 연간 13%로 1억 5천만에서 1억 9천만으로 약 2천만원의 소득이 증가했습니다.



향후운영계획

소비자와의 직거래 통로 확장 노력 계속

처음 전자상거래를 시작한 이유처럼 소비자와 생산자 모두에게 이익이 되도록 하기 위해 농사기술과 경영학을 바탕으로 좋은 쌀 보급에 최선을 다할 것입니다.

앞으로의 계획은 영농조합법을 설립하려는 것입니다. 쌀뿐만 아니라 생산 가능한 농산물을 다량 취급해서 소비자들이 홈페이지에 통해 필요한 농산물을 살수 있다는 인식의 범위를 넓혀나갈 생각입니다. 또한 도시와 농촌의 교류차원에서 1년에 2차례씩 팜스테이를 운영해서 농사체험의 기회를 제공할 예정입니다. 이외에도 4H연합회와 함께 개발한 친환경농산물 농산물종합브랜드 '게으른 농부'를 통해 소비자와의 직거래를 확대할 생각입니다.



장려상
(식량/기타 부문)



김인배 (39세)
태극오이



홈페이지: www.ildoing.co.kr E-mail: kimbaein@chollian.net

주소: 경기도 고양시 일산구 사리현동 23-35 TEL: 011-792-1539

"오이 태극마크를 달다" 오이재배기로 품질, 소득 향상

이력사항

영농경력	11년	생산량	80톤
영농규모	28,000 평	품목	오이 (태극)
순소득	8천5백만원	전자상거래 비중	95%
수상경력	농협대학 농업경영자과정 우수논문상, 모범농가상(벽제농협 조합장)		

전자상거래 효과

오이 8kg 1box

생산자 측면	도매시장 출하가: 9,000원
	전자상거래 판매가: 18,000원 (택배비 포함)
소비자 측면	소매시장 구입가: 20,000원
	전자상거래 구입가: 18,000원

개설동기

정보의 바다 인터넷에서 낚아 올린 새로운 희망

저는 시골에서 자라면서 중학시절부터 농업에 대한 희망을 키워왔습니다. 그러나 아버지가 사업에 실패하면서 서울 생활을 하게 되었고 그 뒤로 계속 직장 생활을 하던 중 뜻하지 않은 실직을 하게 되었습니다. 마침 노령으로 더 이상 농사를 지을 수 없게 된 아버지의 것을 이어받게 되었고 시설 채소 재배적지를 물색하던 중 지금의 사리현동에 1989년 처음 농업의 터를 마련했습니다.

1998년 농협 안성교육원에 입교해 영농기술교육을 받던 중 요즘은 생산에만 전념해서는 높은 가격을 받기 어렵기 때문에 유용한 정보를 알아야 한다는 말을 듣게 되었고 농업정보를 얻기 위한 첫걸음으로 컴퓨터를 배워야 한다는 것을 알게 되었습니다. 농림수산정보센터를 통해 1999년 2월 PC농업반 과정을 수료하고 컴퓨터를 구입해 기초에서부터 PC통신 등을 배웠습니다. 컴퓨터를 통해 많은 정보를 접할 수 있었고 생활에도 큰 변화가 생겼습니다. 특히 인터넷을 통해 농산물의 당일 도매시장 시세를 확인할 수 있어 상인들에게 판매할 때에도 제값을 받을 수 있게 되었습니다. 1999년 농협대학 최고경영자과정에서 컴퓨터 고급과정을 배우고 홈페이지를 개설하기 위한 준비를 시작했습니다. 그때 농림부에서 농업인 홈페이지 제작시 지원이 있다는 사실을 알게되었고 자료를 준비해 2000년 10월 완료 개통하였습니다.



태국 오이
일품농장 · 김인배

English | Japanese

홈으로 새소식 방명록 장바구니 회원가입 운영자화면

[상품소개](#) ▶ [상품정보](#) ▶ [재배방법](#) ▶ [태국오이](#) ▶ [오이요리](#) ▶ [주문안내](#)
[생산자소개](#) ▶ [생산자정보](#) ▶ [인사말](#) ▶ [찾아오는길](#) ▶ [지역소개](#)

북한산의 정기를 받아 편안하고 맛과 향이 뛰어난
문자오이를 공급해드리겠습니다.



◀ 특수 제작된 물을 사용하여 재배한
태국오이



◀ 일반오이



[산물통합쇼핑](#)

[농업인 홈페이지
차오움](#)

[상품정보](#)

상세한 내용은 아래 연락처로 문의 바랍니다.

농림부지원제작된 홈페이지입니다.
 한국농림수산전자정보통신사업개발



영농경험

오이 재배기술 익혀 연 매출 1억원 달성

오이재배의 차별화는 잔류농약 수치에 달려있다고 생각하고 현재 잔류농약의 기준치 초과 검출로 식품의 안전성 문제를 해결하기 위해 오이재배기를 사용하기로 결심했습니다.

오이재배기를 사용함으로써 잔류농약을 최소화하는 것은 물론이고 ① 곡과 발생물을 줄이고 ② 크기의 균일화로 수확 후 선별작업 없이 포장이 가능해 노동력을 절감 ③ 방제작업시 농약이 직접 오이 표면에 묻지 않아 오이 고유의 맛과 향 증가 ④ 크기가 일정하므로 속박이를 할 수 없어 신뢰도 향상 ⑤ 오이에 태극마크가 새겨져 실명제 농산물로서 리콜제를 실시할 수 있는 등의 효과가 나타났습니다. 그러나 재배기 사용에 있어 주의할 점도 발견하게 되었습니다. 3~4마디까지 결순과 오이를 제거하고 5마디부터 수확을 목적으로 재배기를 씌워서 오이를 재배해야 합니다. 먼저 18cm 가량 되는 오이에 재배기를 씌워서 잠근 뒤 이틀 후 수확하면 됩니다. 일손 절감을 위해 10cm 정도의 오이에 재배기를 사용해도 문제는 없었습니다.

그 외에도 농산물품질관리원으로부터 친환경농업 저농약 인증(제10-09-4-75호)을 받았으며, 무농약재배 인증을 위해 농협과 공동으로 키토산 농법을 시험 재배해 좋은 결과를 보았습니다.

재배방법

적극적인 홍보와 철저한 사후관리로 고정고객 확보

처음에는 별다른 홍보 없이 도매시장에 출하했더니 일반오이 보다 불과 1천원 정도 높은 가격에 경락 되었습니다. 그래서 태극오이에 대한 적극적인 홍보 마케팅을 위해 스티커, 명함 제작, 소포장 자재를 개발해 홍보활동을 전개했습니다. 결과는 대성공이었습니다. 현재 50개들이 소포장의 경우 최고 8천원 이상의 가격을 더 받고 있습니다.

채소류는 신선도가 생명입니다. 그러나 여름철에 30도를 넘는 날씨에는 오이가 변질되기 쉽습니다. 한번은 여름철에 배송을 했는데 변질되었다는 연락이 와서 다음날 직접 찾아가 사과하고 더 많은 양의 싱싱한 오이로 교환해준 적도 있었습니다. 그 일을 계기로 지금은 배송이 완료되면 반드시 전화로 수량과 변질여부를 확인하고 있습니다. 한번 고객은 영원한 고객으로 관리하니 오히려 고객이 홍보를 해주는 효과를 톡톡히 보고 있습니다.

홍보방법 및 운영상의 전략

바나나 오이 신개발 통해 높은 수확 기대

현재 50개들이 소포장도 가정에서 한번에 소비하기에는 너무 많다는 의견에 따라 20개들이 소포장을 마련했습니다. 또한 환경을 생각해서 토양에서 분해되는 디지털 소포장 필름 자재로 포장재를 교환하려고 합니다. 이제 홈페이지의 상품정보를 수정해 고객에게 알리는 일만 남았습니다. 또 홍보를 위해 국립공원 등산로 입구에서 판촉활동을 하기 위해 교섭 중에 있습니다.

앞으로는 바나나오이 재배를 연구해 100평에서 1,000평의 수확을 할 수 있는 방법을 연구하여 시험재배에 들어갈 계획입니다. 저장성이 가장 중요시되는 채소류이기 때문에 통신판매에 어려움이 따르지만 이를 극복하기 위해 오이의 품종계량과 선택에 신중을 기할 생각입니다.





장려상
(식량/기타 부문)



유근형 (47세)

충북사슴영농조합



홈페이지: www.deer.co.kr E-mail: farm@deer.co.kr

주소: 충북 청주시 율량동 27-1 TEL: (043)212-4343

충북사슴영농조합 유근형

세계 최초 자연건조 성공 국산 녹용의 우수성 입증

이력사항

영농경력	23년	생 산 량	녹용: 28,000냥, 엑기스: 3,280박스
		품 목	녹용, 사슴엑기스
순 소 득	3천6백만원	전자상거래 비중	9%
수상경력	농산물품평회 금상, 우수영농조합운영상, 영농조직상, 세계농업기술상 수상, 98영농조직대상		

전자상거래 효과 녹용 (37.5g) 성인 1인분

생산자 측면	도매시장 출하가 : 135,000원
	전자상거래 판매가 : 145,000원
소비자 측면	소매시장 구입가 : 200,000원
	전자상거래 구입가 : 150,000원 (택배비 부담)



영농과정

고품질 녹용 개발 위해 영농조합 결성

충청북도 종축장에서 기르던 사슴을 처음 보고 늘 동경해오다가 1978년 대지 200평의 마당에 꽃사슴 5마리로 양록산업에 발을 들여놓았습니다. 시작은 좋았으나 연이은 사슴 가격 폭락과 녹용 판매의 부진으로 초기 영농은 상당히 어려웠습니다. 게다가 양록 사양 기술이 확립되지 않아서 사슴이 병이 나도 어디하나 물어볼 곳이 없어 애만 태우기 일쑤였습니다. 그러나 좋아서 시작한 일인만큼 열과 성을 다하는 방법밖에 없었습니다. 그 결과 꽃사슴 40마리와 엘크사슴 7마리의 사슴목장을 일궈낼 수 있었습니다. 10년간 이웃 농가의 사슴 질병을 치료하고 마취기술을 개발해 녹용을 잘라주면서 이룩한 땀의 결실이었습니다. 그러나 1992년 사슴수입 전면 자유화로 모든 것이 물거품이 되어 버렸습니다. 여기저기 목장 폐업이 속출하는 상황 속에서 살아남 길을 이웃 농가와 모색해보던 중 누구도 모방할 수 없는 고품질의 녹용을 개발하는 것만이 유일한 방법이라는 결론을 내리고 전국 최초로 사슴 부문 영농조합을 결성하게 되었습니다.

생산과정 및 특징

녹용 건조법 개발, 진공 포장 실현

수입 녹용이 대량 수입되면서 한국 양록산업은 존폐 위기에 놓이게 되었습니다. 모든 조합원들은 녹용 건조법 개발에 매달렸고 상품화에 성공을 거뒀습니다. 그리고 수입 녹용이 기술을 도용해 모방하지 못하도록 기술 특허를 신청한지 2년여만에 특허를 획득했습니다. 기존에 사용하던 '청주 녹용' 상표 대신 특허권자 명의를 따서 '유근형 녹용'이라 명명하고 상표등록을 마쳤습니다. 이로써 세계 최초의 자연건조 특허 녹용으로서 매스컴의 찬사를 받으며 매출 신장이 계속 되었습니다. 이에 그치지 않고 품질의 우수성을 높이기 위해 영하 70도에 원료인 생녹용을 보관함으로써 녹용의 영양을 고스란히 살릴 수 있었습니다. 또한 유통과정에서의 안전성을 높이기 위해 녹용 진공 포장을 실현했습니다. 이제야말로 완벽한 녹용제품을 생산할 수 있게 된 것입니다.



홍보·운영상의 전략

제품 신뢰도 높여 온라인 판매 매출 30% 신장

1999년 개설한 홈페이지는 온라인 판매보다는 기존 매장 고객에 대한 홍보 지원 수준에 머물러 있었습니다. 그 이유는 녹용의 주요 고객이 40~50대 이상의 주부라는 점에서 직접 판매를 피하기 보다는 오프라인을 보완하는 역할을 했기 때문입니다. 그렇지만 홈페이지를 통해 제품의 신뢰도를 높이는데 주력한 결과 연매출이 30%정도 신장하는 결과가 나타났습니다. 불경기 속에 건강식품 매출이 현저히 감소한 상황에서 상당한 효과라고 생각합니다. 또한 게시판을 이용해 질문사항 답변, 제품에 대한 평가 수렴, 신제품 개발의 방향에 대한 아이디어 공모, 제품 사용 소감문 작성 및 시상 등 소비자 서비스를 강화하고 있습니다.



향후운영계획

신세대 겨냥한 신상품 개발에 주력

인터넷 환경이 점차 달라지고 있는 상황에 따라 새로운 잠재 수요자개발에 주력하는 운영계획을 세우고 있습니다.

앞으로는 신세대를 위한 다양한 녹용 가공제품의 개발에 박차를 가할 것입니다. 그들의 기호에 맞는 다양한 컨셉과 새로운 감각의 디자인으로 제품의 이미지를 새롭게 만들고자 합니다. 또한 품질 우수성을 증명하는 다양한 행사를 통해 홈페이지 활성화를 유도하고 온라인 구매를 활성화할 방침입니다.



장려상
(식량/기타부문)



윤상복 (33세)

에덴양봉



홈페이지: www.honeyfarm.net E-mail: ysbhni@hanmail.co.kr

주소: 강원도 횡성군 횡성읍 추동리 1반 TEL: (033)343-3924

새벽 공기처럼 신선한 자연의 꿀 맛
가족처럼 따스한 농촌의 정도 함께 맛보세요

이력사항

영농경력	7년	생 산 량	7000kg
영농규모	양봉 200군	품 목	양봉
순 소 득	9천5백만원	전자상거래 비중	55%
수상경력	강원도지사 표창		

전자상거래 효과 아카시아 꿀 2.4kg 1병

생산자 측면	도매시장 출하가: 26,000원
	전자상거래 판매가: 30,000원 (택배비 포함)
소비자 측면	소매시장 구입가: 35,000원
	전자상거래 구입가: 30,000원

개설동기

농림부 무료 홈페이지 제작으로 오랜 꿈 이뤄

중학교 시절 목사님의 권유로 컴퓨터를 배우고자 했으나 워낙 형편이 어려웠던터라 기회를 갖지 못했습니다. 그 후 오랜 시간이 흐르고 나서 TV나 신문을 접할 때마다 정보화사회, 전자상거래 하는 말들을 자주 접하게 되었습니다. 당시 아버님 뒤를 이어 양봉을 하며 직거래 판매로 소득을 증진하고는 있었으나 뭔가 새로운 방법이 필요하다는 생각을 하게 되었습니다. 그런데 마침 전자상거래는 1년이 되지 않으면 이를 회복하는 데 3~4년이 더 걸린다는 기사를 접하게 되었고 홈페이지를 운영해야겠다고 결심했습니다. 그러나 컴퓨터의 컴자도 모르던 컴맹이던 저에게는 모든 것이 어려워 보였고 여기저기 홈페이지 제작을 의뢰해 보니 20~30만원부터 몇 백만 원에 이르기까지 제작비가 많이 든다는 것을 알게 되었습니다. 컴퓨터를 기초부터 배우가며 알아보던 중 농민신문을 보다가 농민에게 무료로 홈페이지를 제작해 준다는 기사를 접하게 되었고 그 즉시 농촌 진흥청에 전화를 걸었지만 이미 마감이 되었다는 통보를 받았습니다. 하지만 다시 수 차례 요청을 해서 관련자료를 수집하고 사진을 준비해 홈페이지 제작에 성공하게 되었습니다.

The screenshot shows the homepage of honeyfarm.net. At the top, there is a navigation bar with links for HOME, E-mail, and various services. Below this, there are several promotional banners and product listings. The main content area features a profile picture of a woman and text describing the farm's products. Two product sets are highlighted: '추천상품 1' (Recommended Product 1) and '추천상품 2' (Recommended Product 2). The right sidebar contains a '클리닝 클러킹' (Cleaning/Clustering) section with a list of services and a '꿀 이야기' (Honey Story) section with more services. At the bottom, there is a '관람료 소만내' (Viewing Fee) section and a phone number '06094'.

honeyfarm.net

HOME | E-mail | 약품소개 | 벌꿀소개 | 게시판 | 병행책 | 질문과답 | 관련사이트 | 하나의방

▶ 희망 가입하세요

▶ 상품 구입하세요

▶ 배송 정보를 확인하세요

TV에서 바라본 예뻐양봉원

관람료 소만내
부곡 계곡 - 태종대가 위치한 곳으로...
심강 유원지 - 여름 피서지로 인기가 높음...
삼교 오션관광농원 - 계속 깊숙히 자리 잡아...
가이드 투어 서비스

06094



성장과정 및 영농경험

어렸을 때부터 벌들과 생활, 부모님 가업 이어

태어나기 전부터 벌을 키워왔던 우리 집에서는 며칠에 한번씩 꿀 따는 날이면 누나들과 함께 일찍부터 서둘러야 꿀을 다 떠야만 학교에 갈 수 있었습니다. 싫던 좋던 자연스럽게 벌들과 함께 살아야 했고 온통 집안이 벌통 투성인 집에서 성장했습니다. 군복무를 마치고서 직장생활도 하고 작지만 건어물 가게도 운영해 보았으나, 신통치가 없었습니다. 마침 연세가 많으신 부모님도 힘들어하시고 도움이 되고픈 마음에 95년부터 양봉일을 함께 하게 되었습니다. 그 후로는 적극적으로 나서서 양봉군을 늘리고 다수화에 힘쓰며 한국 양봉협회와 유기농협회도 회원으로 가입하면서 회원들과 정보도 교환하며 좋은 꿀 생산에 힘쓰고 있습니다.

채배방법 및 상품화과정상의 특징

천막생활하며 자연으로부터 채밀한 토종 꿀

일부 비양심적인 양봉업자들 때문에 가짜에 대한 시비가 엇갈리고 있어 직접 판매에 나서면 진짜 농사 지은 것이 맞느냐는 질문을 접할 때가 종종 있습니다. 하지만 에덴 양봉원은 오로지 좋은 꿀 생산을 위해 추운 겨울, 눈도 채 녹지 않은 강원도 땅을 뒤로하고 따스한 남쪽 지방으로 벌통을 싣고 달려가 천막생활을 시작합니다. 텐트 안에 길어둔 물이 콩콩 얼어붙을 정도로 추운 천막생활이지만 좋은 꿀을 만들겠다는 일념으로 하루를 시작합니다. 깊은 겨울잠에 빠져 있는 벌들을 깨워 세력을 키워야만 많은 꿀을 채밀할 수가 있기 때문입니다.

벌을 키우는 일은 다른 일과 달라서 조금이라도 시기를 놓치면 안되기 때문에 긴장을 늦춰서는 안됩니다. 또한 밤사이 애써 키운 벌을 벌 통째로 도난 당하는 것을 막기 위해 맘 편히 잘 수도 없습니다. 아카시아 꽃이 피면 이곳 저곳을 분주히 다니며 꿀을 뜨고 그날 밤 또 다시 꽃을 따라 다른 곳으로 이동해야만 합니다. 이런 과정을 통해 자연으로부터 채밀한 꿀을 '에덴벌꿀'이라는 브랜드로 만들어 상표를 등록하고, 소포장 박스와 선물세트를 개발해 소비자와 1:1 판매방법으로 신뢰를 쌓아가며 높은 부가가치를 창조해 내고 있습니다.



홍보방법

직접 찾아가는 적극적인 홍보 활동이 성공 열쇠

직접 생산한 벌꿀의 맛을 알려려면 무엇보다도 꿀이 필요한 소비자들을 찾아야 했습니다. 그래서 군청(농정과)과 농협 등과 연계해 대도시 직거래 판매에 나섰습니다. 직거래 장에서 만나는 고객들에게 리플렛과 명함을 나누어주고 항상 직접 농사 지은 벌꿀을 맛보이며 우수함을 알리기 위해 노력했습니다. 또한 홈페이지를 홍보하기 위해 방송매체를 이용하기로 마음먹고 각 시·군·도청 홈페이지와 신문, TV, 게시판 등을 통해 홈페이지를 소개하기 시작했습니다. 그러던 중 한 신문에 기사가 실리게 되는 행운을 얻게 되었습니다. 한편 신문에 직접 전화를 해서 취재 요청을 하는 등 적극적인 홍보 활동을 펼쳤습니다. 이를 계기로 SBS, KBS, MBC TV에 무려 7차례나 농가를 홍보하는 패거리를 거두었습니다. 지금도 대도시 백화점 등에서 방송녹화 비디오를 틀어놓고 농가 홍보를 극대화하고 있습니다.

운영상의 전략

고객 정보 확보, 친절한 서비스로 고향 정취 느껴

농가를 직접 찾아오는 분들에게는 감자를 섞어 만든 감자 송편을 만들어 주고 옥수수를 삶아 주는 등 옛 정취를 느낄 수 있도록 하여 소비자와 더 가까워지기 위해 노력합니다. 또한 처음 구입하는 분들에게는 벌떼를 온몸에 붙인 사진이 인쇄된 기념우표를 보내주고 작은 한 병이라도 친절하게 상담하여 부담 없이 주문할 수 있도록 유도하고 운송비는 전액 양봉원에서 부담하여 고객의 부담을 덜어주고 있습니다. 많지는 않지만 300명 이상의 고객에 대해 어느 곳에 누가 무엇을 얼마나 구매하는지, 또는 가정의 애로사항이나 경사까지도 알고 있으며 전화가 오면 목소리까지 기억해 친근감을 더해 주려고 노력합니다. 매년 신년인사는 거르지 않고 있으며 홈페이지 고객들에게는 이메일을 통한 한가위 인사도 곁들이고 특이 사항을 메모해 활용하고 있습니다.

향후운영계획

생산과정 직접 체험, 소비자와 유대관계 강화

지금까지 해오던 직거래판매와 전자상거래를 병행하면서 소비자가 직접 농장으로 찾아와서 로얄제리 생산과정이나 양봉장을 직접 견학함으로써 유대강화와 신뢰가 넘치는 양봉원을 만들고자 합니다. 또한 밭 3000여 평을 회원들에게 저렴하게 분양하여, 직접 농사 체험도 하고 벌꿀을 구입할 수 있도록 계획중입니다.

타 양봉원에 비해 다양한 소비자층을 확보하고 있는 만큼 더욱 직거래 판매망을 확대하여 농가에는 정적인 수입원을, 소비자에게는 믿을 수 있는 좋은 제품을 구입할 수 있는 기회를 제공을 하고자 합니다.



최우수상
(과수부분)



노 동 식 (43세)

지리산 먹점골 매실농장



홈페이지: www.maesilfarm.co.kr E-mail: nodds@hanmail.net

주소: 경남 하동군 하동읍 흥룡리 먹점 132 TEL: (055)884-4656, 884-4043

"오지마을 인심까지 매실 맛에 들었어요"
후불제, 리콜제, 고객 초청으로 감동 물결

이력사항

영농경력	18년	생 산 량	22톤
영농규모	10,000평	품 목	매실 (지리산먹점골매실농장)
순 소 득	9천만원	전자상거래 비중	100%
수상경력	하동군수상, 경남도지사상, 사단법인 한국 농업경영인 중앙 회장상, 국무총리상 수상		

전자상거래 효과 매실 특상품 10kg 1box

생산자 측면	도매시장 출하가: 32,000원
	전자상거래 판매가: 50,000원
소비자 측면	소매시장 구입가: 65,000원
	전자상거래 구입가: 55,000원 (택배비 부담)

개설동기

농림부에서 실시한 무료 홈페이지로 행운의 문 열려

1961년 경남 하동에서 태어나 일찍이 4H 활동을 통해 농업에 관심을 갖게 되었고 1984년에 영농 후계자로 선정되어 본격적인 영농을 시작하게 되었습니다. 처음에는 복합영농으로 한우 37두, 미맥 1,000평, 매실 1,500평을 시작했지만 한우사육은 소값 파동으로 많은 부채를 떠안은 채 그만 두어야 했고 쌀 농사는 입지적인 조건이 산간 고랭지라 기계화가 불가능해 포기해야만 했습니다. 다행히 매실농사는 해발 400m 지리산 고산지대의 깨끗한 공기와 맑은 물이 공급되어 고품질의 매실을 수확할 수 있었습니다. 그러나 맘홀린 고생의 결실은 높은 유통비용, 각종 수수료, 중간마진 등을 제외하고 나니 손에 쥘 돈은 허탈함 그 자체였습니다.

1994년 매실 전업농으로 선정되었으나 해마다 누적되는 적자 때문에 고심하던 중 1998년 농림수산정보센터에서 개설한 인터넷 농업반 컴퓨터 교육에 참여하면서부터 새로운 유통구조를 발견하게 되었습니다. 처음에는 컴맹인 관계로 교육에 어려움이 있었지만 점차 컴퓨터에 눈을 뜨면서 영농 일지, 회계프로그램 등을 이용해 경영장부를 기입할 수 있게 되었습니다. 그러자 정확한 자가진단을 할 수 있음은 물론 인터넷을 통해 판매를 하면 중간 유통비용도 줄일 수 있다는 사실도 알게 되었습니다. 때마침 1999년 농림수산정보센터에서 무료로 구축해주는 홈페이지를 통해 행운의 문이 열리기 시작했습니다. 15년간을 매실농사를 지으면서 한번도 매실의 제값을 받아 온 적이 없었는데 지금은 인터넷에 홈페이지를 개설해 매실 판매 걱정이 전혀 없습니다. 인터넷을 통한 소비자들 주문만으로도 주문 물량이 턱없이 모자랄 정도이고 물건값도 농가 스스로 결정하게 되었습니다. 전자상거래 방식은 농산물의 제 값을 찾아 주었을 뿐 아니라 우리에게 높은 소득을 가져다주었습니다.

Home | 새소리 | 영농법 | 해외수출 | 상한/과일 | 회원가입 | 문의사항 | English | Japanese

지리산 덕점골매실

상품소개
 상품정보
 재래방법
 품종방법
 매실의 특징
 주문안내

생산자소개
 생산자정보
 인사말
 찾아오는길
 지역소개

민통지역
 농산물우수관리인증
 친환경 농산물
 농산물

지리산 덕점골매실
 동서양이 인정한 몸에 좋은 매실! 지금 주문하세요.

매실재배에 적합한 기후와 토양 조건으로 100여년전부터 각광 받아 온 매실재배지 새발 3000 지리산 자락의 청결지역에 자리한 지리산 덕점골 매실농장입니다.

상세한 내용은 아래 연락처로 문의 바랍니다.



발전과정 및 결과

홈페이지 알리기에 주력한 결과 주문 폭발

홈페이지 개설은 하동군에서는 처음 있는 영광이기도 했습니다. 인터넷 홈페이지 구축은 저의 영농 방식과 미래를 바꾸어 놓은 획기적인 계기가 되었습니다. 하지만 처음에는 홈페이지를 찾는 사람들이 많지 않아서 고민이 적잖았습니다. 사람들에게 자문을 구해서 홍보를 위한 노력을 기울였습니다. 관련 사이트를 방문해 글도 남기고, 명함에 사이트 주소와 이메일 주소를 새겨서 나누어주기도 했습니다. 기회가 되면 각종 신문 방송에도 홍보를 게을리 하지 않았습니다.

이러한 노력 끝에 개설 연도인 1999년에 전체 생산량의 15%에 이르던 전자상거래 주문량이 2000년도엔 폭발적으로 늘어나 생산량 22톤 전량을 전자상거래로 판매하는 결과를 낳았습니다. 이도 모자라서 이웃 농가의 매실도 전자상거래로 알선해 20톤을 추가로 판매하게 되었습니다. 이제는 내년 예약주문까지 들어오게 되니 인터넷 전자상거래의 위력을 몸으로 느끼고 있습니다. 이렇게 한 두 사람의 신뢰를 쌓은 것이 큰 재산이 되었고, 이러한 소문으로 2001년 현재는 1,450여명의 고정 고객을 확보하게 되었습니다. 이 결과 매실 판매에 걱정 없이 품질 좋은 매실을 생산하는 데에 연구하고 노력할 수 있게 되었습니다.

지난 3년 동안의 홈페이지를 통한 전자상거래의 경우처럼 농사꾼이 농사를 지어서 일한 만큼 그 대가를 받는다면 우리 농업인은 더 이상 걱정이 없을 것입니다. 지리산 먹점골 매실농장은 인터넷을 통해 많은 수익을 남겼지만, 여러 농업인들도 나름대로의 개성 있는 전략과 아이디어로 정보통신 기술을 농사에 적용한다면 틀림없이 성공할 수 있을 것으로 생각합니다.



재배방법 및 특징

청정지역의 깨끗한 매실, 100% 수작업으로 차별화

해발 400m 이상의 산골 오지마을 청정지역에서 생산되는 저희 매실은 무농약, 유기농법으로 재배 하며 특히 매실의 단점인 검은 점박이 병을 3여 년에 걸친 실험과 시행착오 끝에 없애는데 성공한 것은 우리 농장만의 노하우입니다 이렇게 생산된 지리산 먹점골 매실은 뛰어난 향과 깨끗한 매실이라는 점을 강조해 브랜드화 함으로써 많은 소비자로부터 인정을 받고 있습니다. 또한 최대한의 거름시비(목분, 우분, 볏짚) 매실나무 한 그루당 200kg의 퇴비와 관수시설, 매실나무의 키를 낮추어 100% 수작업을 해 고품질의 매실재배와 수확으로 타 농장과의 철저한 품질 차별화를 이루고 있습니다. 매실 선별시, 선별기를 이용해 상품의 등급을 균일화하고 최고의 상품을 유지하려는 노력을 기울입니다. 제품 포장박스는 매실의 독특한 이미지를 컬러화해 소비자들에게 예쁘고 기분 좋은 포장이라는 호평을 듣고 있습니다. 또한 경상대 PC 119 산하 '경남 농업정보화 연구회'에서 공동 마케팅의 하나로 캐릭터와 리후렛을 제작해 고객들에게 더욱 믿음과 신뢰를 얻을 수 있었습니다.

홍보 · 운영상의 전략

후불제 · 리콜제 실시, 훈훈한 인심으로 고객감동

현재 저희 농장은 100% 전자상거래를 통해 매실을 판매하고 있습니다. 전자상거래 이전과 이후 소득 증가분은 7천 4십만원에서 1억 1천여만원으로 약 4천만원 증가해 연간 56%의 소득향상을 가져왔습니다.

저희 농장은 고객의 뜨거운 반응에 보답하기 위해 몇 가지 운영원칙을 세워놓고 있습니다. ▲최고의 품질로 인정받은 상품만 인터넷에 판매하는 확실한 품질관리 ▲고객과의 믿음으로 후불제 실시 ▲고객이 만족할 때까지 리콜제 실시 등을 철저히 준수한다는 원칙입니다. 또한 고객들을 농장으로 초청해 재배과정을 소개하거나 농장 방문 고객들에게 정성스럽게 말린 산나물 등을 선물해 감동을 안겨 드리기도 합니다. 매실 수확시기에 맞추어 준비한 이벤트 행사를 통해 고객들은 잊지 못할 추억을 만들고, 농장은 좋은 이미지로 고객들과의 신뢰를 쌓아 일석이조의 효과를 거두었습니다.

우수 고객들을 특별 관리하여 저희 농장의 홍보이사로 활동하도록 하고 있습니다 이들의 입 소문으로 한 사람이 열 사람이 되고, 열 사람이 백 명의 고객으로 돌아온다는 마음으로 고객을 관리합니다. 새로운 고객보다는 기존의 고객 한 사람을 잃지 않으리라는 마음으로 신용과 정성을 다해 고객이 왕임을 거듭 되새기고 있습니다. 또한 고객마다 고유번호가 있어 주문 시 번거로운 절차를 피하고 번호만으로 주문할 수 있도록 했으며 매실 수확 시 고객번호를 무작위 추첨하여 농촌의 훈훈한 인정과 정을 느낄 수 있는 마음의 선물로 고객감동에 최선을 다하고 있습니다. 자꾸 늘어나는 고객들로 매실이 수요보다는 공급이 적어 2001년 올해부터 실시한 사전 예약제는 매실 수확시기에 앞서 매진되는 놀라운 성과도 보이기도 했습니다. 홍보방법은 자체 전단지과 명함을 만들어 서울 아파트 단지에 배포하고 일간지에 삽입해 농장을 알려왔습니다. 또한 1997~1999년 KBS 6시 내고향, 신영희의 하동기행 및 2001년 5월 말 MBC 아침7시 뉴스 화제의 인물 등의 TV에 소개된 바 있습니다. 이외에도 농민신문, 중앙일보, 농어민신문, 하동 정론신문, 디지털 농업의 창간호, 농림부의 컴퓨터 영농시대라는 CD로 제작되어 홍보 및 교육자료로 소개되었으며, 경남 정보화 심포지움에 참석해 사례 발표 등을 통해 농장 알리기에 많은 노력을 기울여 왔습니다.

향후운영계획

농촌 정취 만끽하는 팜스테이 운영, 하동의 명소로 탈바꿈

저희 농장은 고객이 함께 하는 체험의 장이 되길 바랍니다. 고객들이 직접 와서 재배 과정을 경험하면서 수확하는 기쁨을 체험할 수 있도록 할 계획입니다. 고객이 찾아와 해발 400m의 청정지역에서 편히 쉬어 갈 수 있는 휴식공간을 마련해 농촌을 느끼며 즐길 수 있는 시설을 준비하고 인근의 문화재와 관광지를 둘러볼 수 있는 팜스테이를 운영하려고 합니다. 또한 향토 음식 등을 준비해 찾아오는 고객이 맘껏 즐기고 쉬어갈 수 있는 하동의 좋은 명소로 만들려는 멋진 꿈을 꾸고 있습니다.



우수상
(과수부문)



박홍서 (59세)

대문산과수영농조합법인



홈페이지: www.totalfarm.net

E-mail: pdds6600@hanmail.net

주소: 전북 완주군 경천면 경천리 41

TEL: (063)262-7708

대문산과수영농조합법인 박홍서

"원하는 만큼 포장해 드려요"
소량, 혼합 포장으로 소비자 취향 적극 고려

이력사항

영농경력	5년	생 산 량	배250톤, 꽃감200톤
영농규모	6,000 평	품 목	곶배
순 소 득	6천만원	전자상거래 비중	35%
주요경력	대우그룹 영업담당부서장, 개인유통기업대표, 농업기술센터 강사		

전자상거래 효과 배 15kg 1box

생산자 측면	도매시장 출하가: 20,000원
	전자상거래 판매가: 35,000원 (택배비 포함)
소비자 측면	소매시장 구입가: 40,000~50,000원
	전자상거래 구입가: 35,000원

개설동기

직거래 통한 시스템에 승부수 던져

4년전 대기업 간부생활을 마감하고 오랜 투병생활 끝에 초보 농사꾼이 되기로 마음먹고 귀농했습니다. 저희 마을은 대둔산과 운장산 사이 천혜의 청정지역으로 해발 400m의 고산지대에 위치한 경치 좋은 곳이었으나 76%가 노령인구로 노동력 하나만 가지고 농사에 승부를 걸기에는 너무도 열악한 환경이었습니다.

소량의 농산물을 가지고 공판장이나 도매상 거래를 하는 것 자체가 어려울뿐만 아니라 제값을 받기도 힘든 상황이었습니다. 뭔가 다른 방법이 필요하다는 생각을 하고 있었는데 농사 2년차 되던 해 우연히 농림수산정보센터에서 4박 5일 교육을 받던 중 농림부에서 우수 농업인에게 홈페이지를 구축해준다는 소식을 접하게 되었습니다. 그곳에서 2000년도에 홈페이지 구축 대상농가로 선정되는 기회를 갖게 되었고 최고의 상품을 생산해 소비자에게 신뢰만 준다면 전자상거래를 통해 높은 값을 받을 수 있다는 확신을 갖게 되었습니다. 그래서 직거래로 승부를 걸어야겠다고 다짐했습니다.

대둔산 과수 영농조합법인

[영어구나] [English] [Japanese]

Home | 채소식 | 명명록 | 장바구니 | 회원가입 | 운영자

상품소개

- 배 / 사과 / 복숭아
- 곶감 / 대추 / 은행
- 딸기 / 배추
- 선물세트
- 기타농산물

생산방법

유통방법

과일과 우리 문

주문안내

梨

대둔산의 절경!

대둔산 청정지역에서 친환경 농법으로
농산물을 생산하겠습니다.

栗





柿



棗



果





선물용 2,3종 과일세트



농산물통합쇼핑

농업인 홈페이지

상품정보



발전과정 및 결과

끈기와 확신 가지고 추진, 연간 200% 매출 증대

2000년 10월 31일 들뜬 기분으로 홈페이지가 오픈 된 후 3일이 지나자 드디어 첫 주문이 들어왔습니다. 서울 종로구 평창동에 사는 소비자가 어찌나 고맙던지 주변도 아랑곳하지 않고 들뜬 마음을 감추지 못했습니다.

첫 고객에 대한 고마운 마음에 주문 상품보다 품질이 한 단계 높은 상품을 보냈습니다. 그리고 바로 감사의 메일을 보내고 확인 전화까지 했습니다.

첫 번째 거래가 성사되자 주문은 꾸준히 늘어났고 3개월 정도 지나자 월평균 30건의 거래가 이루어지고 전자상거래는 점차 활발하게 이루어졌습니다. 그 결과 2001년 2월 15일, 대통령 초청 오찬에 참석하는 영광까지 얻게 되었습니다. 홈페이지를 통한 전자상거래를 통해 얼굴도 모르는 소비자에게 제품을 팔고 신용을 얻기까지 결코 쉽지 만은 않았습니다. 하지만 끈기와 확신을 가지고 앞을 보며 추진해 나간 결과 지금은 전자상거래를 통한 소득증가 효과가 전자상거래 이전과 이후 소득증가분을 비교해보면 연간 200% 향상된 놀라운 결과를 낳았습니다. 물론 그 중에서도 가장 많은 주문을 한 고객은 단연 첫번째 고객이었고 그에 의해 두 명이 네 명이 되고 다시 여덟, 열 여섯 사람으로 엄청나게 늘어났기 시작했습니다. 고객 한사람, 한사람에 대한 관리가 얼마나 중요한지를 느끼게 해주는 결과였습니다.



홍보 · 운영상의 전략

포장방법 다양화, 색다른 아이디어로 경쟁력 확보

제가 제공하는 상품인 배, 복숭아, 꽃감은 품질인증을 받은 친환경농산물입니다. 고객은 안전하고 맛있는 먹거리를 원하기 때문에 일반재배, 저농약재배, 무농약재배, 유기재배 등 품질인증을 획득하여 고객을 안심시키는 것이 중요합니다.

엄선된 품질의 제품은 브랜드명과 포장디자인 등에 신경을 써서 보는 것이 효과적이며 다양한 포장 방법을 활용하는 것이 좋습니다. 기존의 규격화된 1품목 단일포장에서 벗어나 소포장 및 혼합포장 등 포장 방법을 다양화해 소비자의 선택 폭을 넓히고 고객의 취향을 고려한 여러 가지 아이디어를 동원했습니다. 젊은 부부를 위한 제수용품 과일세트를 상품으로 개발했더니 역시 기대만큼 반응이 좋았습니다. 그러나 무엇보다도 상품의 품질에 하자가 없어야 합니다. 한번의 눈속임은 두 번의 거래를 성사시킬 수 없으므로 단 한번의 배송에도 세심한 배려를 기울였습니다. 또한 제품의 신선도를 유지하기 위해 선별장과 저냉시설을 갖추어 상품관리를 철저히 해야 합니다. 경쟁력은 노력 없이 저절로 얻어지는 것이 결코 아닙니다. 고정 고객이 생기더라도 늘 새로운 고객을 확보하는데도 게을러서는 안됩니다. 신규고객 확보를 위해서 다른 쇼핑몰 방명록 등에 홈페이지를 소개하고 동창회나 사회단체에 안내문을 발송하는 등 적극적인 마케팅 활동을 펼쳤습니다.

한번 주문한 고객에게는 크리스마스, 구정, 신정 등 각종 기념일에 카드와 메일을 보내 고정 고객을 확보하는데 주력하고 있습니다. 그리고 구매 고객에게는 가공과즙음료 등 사은품을 제공하며 신상품이 출시되기전에 안내메일을 발송해 미리 알려주는 등 빠른 정보를 제공합니다. 또한 다음, 옥션, 바이앤 조이, JB프라자 등의 대규모 사이트를 이용한 공동구매를 활용해 판매망을 확대하고 있습니다.

향후운영계획

생산량의 60% 직거래 목표, 후계자 육성에 주력

전자상거래는 생산자와 소비자를 직접 연결하기 때문에 두 관계에서 믿음과 신용이 바탕이 되어야 한다고 생각합니다. 그러한 신용은 우수한 제품의 공급과 그에 따른 서비스 및 사후관리에 있다고 할 수 있습니다. 이러한 시스템을 바탕으로 전자상거래 첫해에는 기대 이상의 효과를 이루었습니다. 금년에는 생산량의 60% 이상을 직거래 목표로 세워 더욱 활발하게 전개할 계획입니다.

또한 고령화로 인해 점점 일꾼이 없어지는 농촌의 현실을 극복하기 위해 홈페이지를 운영하는 수준 이상의 능력을 갖춘 전문적인 후계자를 육성하여 발전적인 사이트로 만드는 것은 물론 땀흘리는 농민들에게도 활력소가 될 수 있도록 적극 지원할 것입니다.



우수상
(과수 부문)



배연근 (30세)

배랑농원



홈페이지: www.verang.co.kr

E-mail: webmaster@verang.co.kr

주소: 충남 공주시 사곡면 신영리 TEL: (041)853-9841

"최고급 브랜드로 배 생산의 일인자 되고파요"
과학적 첨단 농법으로 농부의 꿈 실현

이력사항

영농경력	4년	생산량	50톤
영농규모	8,000 평	품목	배
순소득	6천만원	전자상거래 비중	98%
수상경력	4-H전산경진대회 은상		

전자상거래 효과 배 특대 15kg 1box

생산자 측면	도매시장 출하가: 35,000원
	전자상거래 판매가: 43,000원 (택배비 포함)
소비자 측면	소매시장 구입가: 50,000원
	전자상거래 구입가: 43,000원

개설동기

적은 자본금으로 영농설계 가능해 홈페이지 개설

저는 1997년 농대를 졸업하고 영농후계자로 선정되어 농사를 시작한 청년 농군입니다. 어려서 부터 농부가 꿈이었던지라 고향인 충남 공주로 내려올 때 가슴은 두 방망이질 쳤습니다. 그러나 문제는 자금이었습니다. 후계자에게 3,000만원의 용자가 있었지만 부모님의 보증이 있어야 한다는 말에 포기하고 무일푼으로 시작했습니다. 그러던 중 우연히 미국의 <포춘지>에 나온 기사를 읽게 되었는데 인터넷 서점으로 가장 유명한 아마존에 대한 기사였습니다. 그때 '바로 이것이다' 하는 생각이 들었습니다. 적은 자본금으로 내 농사를 지을 수 있는 좋은 기회는 홈페이지를 이용한 전자 상거래를 하는 것이었습니다.

적은 자본금으로 영농설계를 할 수 있으며 넓은 마케팅 공략이 가능하고 안정적인 이윤이 보장될 수 있다고 생각했습니다. 곧바로 홈페이지 준비를 하기 위해 관련 자료를 모으고 공부를 시작해서 1997년 개인 홈페이지를 개설했고, 1998년 겨울 전자상거래를 위한 목적까지 겸한 본격적인 홈페이지를 개설하게 되었습니다.

The screenshot shows a website for '배랑농원 VERANG ORCHARD'. The header includes the name and a navigation menu with items like '자본으로', '공식서명', '주요서', '통계', '방명록', and '고객연락'. A sidebar on the left lists categories: '농원소개', '배와향보', '재배기술', '배와음식', '장미향보', and '관련사이트'. The main content area features a photo of a farmer in a blue shirt and white cap working in a peach orchard. To the right of the photo is a text block in Korean:

어느덧 가을의 종턱에 왔네요. 배랑농원은 지금 배 과일수확이 한창이랍니다. 이번 추석은 잘 보내셨는지요. 아침에 나가 보면 하루 하루 변해가는 황금들녘과 가을 햇살을 받으며 익어가는 배를 보고 있으면 참 날마다 부럽지 않습니다. 배랑농원에 배 따러 오세요. 작지만 넉넉함과 여유가 있습니다.

10월의 과일관리 및 수확 저장방법에 대해 말씀드리겠습니다. 비로 관해하실 것과 저장하실 것을 나누어 수확을 하셔야 합니다. 저장하실 것은 적숙기와 미숙기 층-층에 수확을 하셔야 합니다. 수확 하실 때는 과실에 상처가 나지 않게 조심스럽게 잘라 운반하여야 하며 수확한 과일은 부패과를 선별하여 저온저장시설에 넣고 하시면 됩니다. 입고하시기전에 반드시 저장과 소독을 해주세요. 저장시설에는 균에 의한 부패병마 등이 발생되기 때문에 소독을 해주세요.

이번 추석 배송이 지연된 것이 많았습니다. 고객분들에게 정말 죄송합니다. 좀더 빨리 신선한 과일을 배송해드리겠습니다.

--올매가 익어가는 배랑농원에서--

배랑농원 VERANG ORCHARD
 사업자등록번호 : 307-90-14027 대표 : 배연근
 충남 공주시 시곡면 신행리 tel : 041-853-9841
 Copyright (c) VERANG all right reserved.



영농경험

과수원 3천 평 빌려 농부의 첫 꿈 실현

초등학교때부터 농부가 되는 것이 제 꿈이었던 저는 장래 희망을 발표할 때도 멋있게 "농부가 되겠습니다"라고 말했던 기억이 납니다. 그리고 자연스럽게 농대에 진학을 하게 되었습니다. 농대 시절에는 미래의 영농설계를 차근차근 준비하기 위해서 논문과 사업계획서를 작성했습니다. 미국에 있는 UC davis에 농업연수를 다녀와서 선진 농업기술인 병충해 종합관리(IPM)에 대한 것을 아버지 농원에 조금씩 실시해보기도 했습니다.

학교 졸업 후 우리나라에서 유명한 배과수원 단지인 성환에서 실무를 쌓기 위해 농가에 가서 일을 배웠습니다. 그때 밭에서 같이 일하던 아주머니들이 한결같이 하시는 말씀이 젊은 사람이 오죽 할게 없어서 시골에 와 남의 머슴 일을 하느냐는 것이었습니다. 하지만 저는 굴하지 않고 제품을 이루기 위해 앞만 보며 달려왔습니다.

1997년 공주에 내려와 처음으로 부딪힌 문제는 영농자금이었습니다. 제가 쓴 논문과 영농 사업계획서를 가지고 농협에 가서 자본금 용자를 신청했지만 성사되지 못했습니다. 그때는 꿈과 현실의 괴리감 속에 많이 힘들었지만 결국 아버지에게 500만원을 빌려 남의 과수원 3,000평을 임대해 농사를 짓게 되었습니다. 다른 사람의 과수원이었지만 저는 제 꿈을 조금씩 이루어가고 있다는 생각을 하며 좋은 결실을 맺기 위한 과정을 위해 매진했습니다.

재배방법 및 특징

최신 원예기술 적용한 배 생산의 혁신

저희 집안은 3대째 과수원을 하고 있습니다. 좋은 배를 생산하기 위해서는 아버지와 아들이 모두 한 마음으로 농사를 합니다. 아버지는 자연농법을 이용해 친환경농업을, 저는 병충해종합관리(IPM)농법을 이용해 농사를 하고 있습니다. 대표적인 예를 들면 성유인물질 트랩을 설치해 농약을 살포하지 않고 충해의 피해를 줄이고 있으며 병충해의 생활사를 파악해 그에 상응하는 관리를 하고 있습니다.

배랑농원에는 자랑할 만한 특징이 몇 가지 더 있습니다. 원예학을 전공한 저의 최신 원예기술 적용하여 과학적인 시비관리, 생육단계별 비배관리를 실시합니다. 또 수확한 배는 엄격한 선별과정을 거치고 저온저장을 통한 과실의 신선도 유지에 최선을 다합니다.

홍보 · 운영상의 전략

이벤트로 고객 관심 증대, 팜스테이로 다양한 만남 추진

홈페이지를 이용한 온라인 판매를 시작하면서 소비자가 쉽게 직접 구매할 수 있는 통로를 마련하고, 그 결과 생산량의 98%를 전자상거래를 통해 연간 소득 1억원에 거뜬히 올려서게 되었습니다.

배랑농원 홈페이지를 처음 오픈했을 때에도 고객의 참여도를 높이기 위해 슬로건을 공모해 좋은 아이디어를 제공한 응모자에게 선물을 증정하는 이벤트를 실시하여 고객의 관심이 자연스럽게 모아졌습니다.

고객관리는 메일링리스트를 이용해 배랑농원에 새로운 소식 등을 꾸준히 전하고 홍보와 공주지역 관광을 연계한 팜스테이를 실시하고 있습니다. 가을철 수확기에는 고객이나 다른 소비자들이 찾아와 배따기 체험과 자연체험을 할 수 있도록 했습니다. 또한 인근지역의 마곡온천과 마곡사, 마곡등산로, 장승공원 등 기존 관광자원을 활용해 다른 하나의 팜스테이 상품화를 하고 있습니다.

온라인 상에서의 홍보는 검색엔진에 등록을 하였고 오프라인에서는 박스에 배랑농원 C.I를 넣어 고객들에게 브랜드의 자부심을 알리는 데 주력하고 있습니다.



향후운영계획

인정받는 브랜드로 거듭나기 위해 노력

배과일하면 배랑농원이라는 공식을 만드는 것, 그것이 저의 꿈입니다. 소비자들에게 인정받는 브랜드 농원으로 만들 계획입니다. 오렌지하면 선키스트나 파인애플하면 돌을 떠올리는 것처럼 말입니다. 어렸을 때 모두 저의 꿈을 들으며 인정하지 않았지만 저는 포기하지 않았습니다. 굳은 결심과 함께 꿈을 향해 나아가는 간절한 마음과 그에 따르는 노력이 있다면 언젠가 좋은 결실을 맺게 된다는 것을 이번 전자상거래를 통해 알게 되었습니다.

배랑농원은 맛있는 배, 좋은 배를 만드는 최고의 브랜드로 거듭나기 위해 더욱 노력할 것입니다. 또한 정보가 부족하고, 환경적 요인으로 노력만큼 대가를 받지 못하는 농민들과 농업에 대한 자료 교환을 통해 정보 공유의 장을 만들고 싶습니다.



장려상
(과수 부문)



김 종 삼 (39세)

도 흥 참 외



홈페이지: www.dohung.co.kr E-mail: dohung@dohung.co.kr

주소: 경북 성주군 선남면 도흥리 TEL: (054)931-7254

40년 재배한 참외 원산지로 맛과 질 우수 마을 공동 전자상거래 사이트 운영 이익 실감

이력사항

영농경력	10년	생 산 량	
영농규모	참외 : 1,500 벼 : 4,000평	품 목	참외
연 소 득	5천만원	전자상거래 비중	15%
주요경력	전산경력19년, 대학강의8년, (현)세계사이버대학교수		

전자상거래 효과 참외 10kg 1box

생산자 측면	도매시장 출하가: 30,000원
	전자상거래 판매가: 45,000원 (택배비 포함)
소비자 측면	소매시장 구입가: 60,000원
	전자상거래 구입가: 45,000원

개설동기

디지털 시대 농업인 만들기 적극 추진

저는 영농경력 10년의 도홍참의 농장지기이며 전산경력 19년의 세계사이버대학 인터넷비즈니스학과 교수입니다. 제가 살고 있는 도홍리는 경상북도 성주군의 가장 동쪽에 낙동강을 끼고 있는 마을입니다. 행정구역으로는 대구시 달성군과 경계를 이루며 반경 1km 이내 400여 가구가 모여 살고 있습니다.

마을 사람 모두 농업 환경개선 및 연구부문에 적극적인 자세를 가지고 있습니다. 2000년 시작된 농촌 정보화의 선두에 발맞춰 도홍리는 주민 모두가 참여하는 농업 전진 기지를 만드는 데 앞장서고 있으며 젊은 사람들이 주축이 되어 정보화 사업단을 구축해 많은 활동과 연구를 하고 있습니다.

디지털 시대를 맞아 농업인의 기술능력 향상과 농산물 유통을 개선하기 위해 인터넷 홈페이지 개설은 필수라고 생각합니다. 정보를 이용한 생산적인 선진농법 연구, 신농법 지역과 커뮤니티 형성으로 대체작물 연구, 전자상거래 등을 구축해 농산물 유통구조를 개선, 농업인의 마음을 소비자에게 전달(소비자 감동시대에 순응), 디지털 시대 주민 소득 증대 추진 등을 목적으로 홈페이지 개설에 적극 나서고 있습니다.

성주도홍참외
www.dohung.co.kr

경상북도 성주군 선남면 도홍리
정보화 사업단 054-931-7254

도홍리 | 참여농가 | 도홍참외 | 상품주문 | 게시판 | 영농자료

공지사항 MORE..

- ▶ 15일 단합대회 및 도홍리 견학 2001-10-13
- ▶ 물거름 추석 되세요!! 2001-09-29
- ▶ 도홍참외를 사랑하시는 고객여러분 2001-09-05
- ▶ 도홍리 정보화 사업 성공을 위하여... 2001-09-04

부도자료 MORE..

- ▶ 인터넷 새마을운동 선포식 뉴스보도 2001-07-13
- ▶ 함외마을 인터넷 새마을운동 (동영상) 2001-07-13
- ▶ 인천방송(itv)에서 도홍리 방영 2001-04-24
- ▶ 6시내고향 프로에서 도홍리 방영 2001-03-21

내고장 소식 MORE..

- ▶ 전국민이 바라보는 우리 도홍리!! 2001-10-05
- ▶ 인터넷 새마을 운동 도홍리에서 개최 2001-06-22
- ▶ 해자부 정보화 시범마을-도홍리 지정 2001-05-30
- ▶ 도홍참외 직판행사(롯데 강남점) 2001-05-02

날씨 정보

대구 21시 15.9℃ 내 13 / 26

건강 정보

인터넷건강정보서비스

여행 정보

Korea Travels

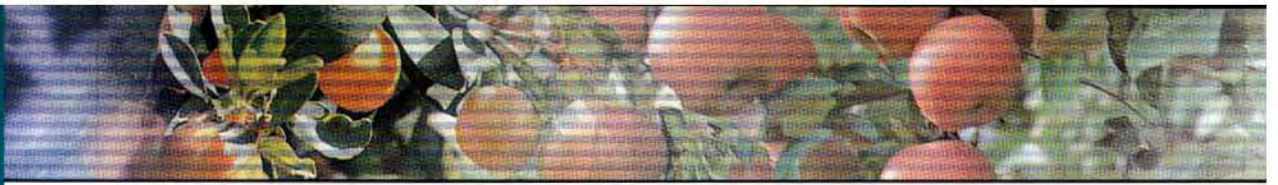
관련 사이트

상품소개

공해없는 가마산의 깨끗한 물, 충분한 일조량, 촉촉발은 도홍참외 정말 맛있어요.

크게보기 주문

copyright 2000 daime. All right reserved. dohung@dohung.co.kr



발전과정

인터넷 확산에 앞장, 도시와 농촌 잇는 다리 역할

정보화 시대에 농촌의 현실에 변화가 요구되는 시점에서 농한기 향락문화를 정보체험과 교육기간으로 활용할 수 있도록 인터넷 확산에 앞장서고 있습니다. 도시와 농촌이 어우러진 신용사회를 만들어 1차 산업이 활성화되고 건강해야만 대한민국이 선진국으로 진입할 수 있다고 생각합니다. 도시와 농촌을 잇는 다리 역할을 하여 고향마을 형님 동생들에게 조그만 보탬이 되고자 합니다.

상품화과정과 특징에 따른 효과

농촌 정보화 시범 마을로 선정, 매출 급성장

제가 살고 있는 곳은 성주수박과 성주참외의 원산지로서 주민 모두 농업에 대한 사명감이 투철한 지역입니다. 넓은 들녘과 비옥한 토질에서 생산되는 참외는 10월에 재배를 시작해 이듬해 3월 중순부터 7월까지 참외를 수확하므로 전국 어느 곳보다 맛과 질이 우수합니다. 특히 모양이 예쁘고 과피색이 진하고 골이 선명해 인기가 높습니다. 또 육질이 아삭아삭하고 당도가 높아 맛이 좋습니다. 약 40년의 재배 역사를 가지고 있는 도홍참외 홈페이지에는 2001년 9월 현재 34농가 활동중이며 연말까지 60가구 이상이 활동할 것으로 예상하고 있습니다. 농촌 정보화 시범 마을로 선정된 만큼 마을 사람들과의 조직적인 움직임은 날로 짜임새 있게 진행되고 앞으로 더 큰 성과가 나타나리라 믿습니다.

도홍 참외 브랜드화 작업은 자체 디자인한 소포장 박스 5kg 2만장, 10kg 7천장, 15kg 2천장을 보유하고 있으며 마을 홍보용 전단지 제작해 전국 우체국에 진열해 두고 있습니다. 그 외에 외부 홍보위원으로 현재 45명이 활동하고 있습니다. 국내 언론의 관심도 집중되어 2000년 3월부터 현재까지 100회 이상 보도되는 기록을 남기기도 했습니다.

정보화 사업을 실시한 이후 개인 소득증가효과가 약 1천만원 증가했으며 연간 20% 소득향상을 하게 되었습니다. 그리고 전체 도홍참외 전자상거래의 판매 액수는 2000년 2억 9천 4백만원에 2001년 4억 4천만으로 향상되었습니다. 또한 10kg 평균 11,000 가격상승 효과가 나타났습니다. 이렇듯 전자상거래 활성화로 참외의 대량 소비에 대한 기대도 적지 않습니다.



재배방법 및 운영상의 전략

비료 직접 경작, 꿀벌 이용한 자연농법 도입

도홍참외는 재배 방법과 노하우도 남다릅니다. 퇴비 등을 이용해 비료를 직접 만들어 경작하고, 연작 피해를 줄이기 위해 7월부터 벼를 재배합니다. 또한 꿀벌을 이용한 자연농법을 도입하고 있습니다.

홈페이지를 운영하면서 전자상거래가 속속 진행되는 가운데 참외시즌에는 고객관리에 각별한 정성을 기울이고 있습니다. 매월 실시하는 이벤트 행사에서는 참외를 상품으로 전달하는 등 고객들에게 좋은 반응을 얻고 있습니다. 또 마을 공동 사이트 운영위원회 회칙을 적용해 연간 불량거래 3회 적발 시에는 회원자격을 박탈하는 조치를 취하고 있습니다. 그뿐만 아니라 인구밀집지역에서 직판행사 등을 추진해 신규고객을 늘려 가는데도 노력을 기울이고 있습니다. 고객이 주문한 사항은 접수 후 상품포장 및 택배확인 과정을 거쳐 도착까지 시점에 맞춰 확인하는 것으로 마무리됩니다. 결제방식은 무통장 입금으로 하고 있습니다.

계절 상품인 참외 홈페이지만 농한기에는 고객과 전자상거래에 대한 의견을 나누고 함께 연구 활동을 펼칩니다. 또한 마을의 변해 가는 모습 등을 고객메일에 전달해 고객과의 거리가 멀어지지 않도록 하고 있습니다.



향후운영계획

사이버 프로그램 개발, 활발한 전자상거래 촉진

농촌 정보화와 전자상거래의 모범이 되고자 하는 목표를 가지고 앞으로 농작물 사이버 교육프로그램을 개발할 것입니다. 또 소비계층이 많은 단체와 네트워크를 형성해 더 많은 거래가 성사되도록 할 방침입니다. 이외에도 도홍리 홍보위원을 더욱 확대 선정하는 등 다각도로 활발한 홍보 활동을 펼칠 계획입니다.

무엇보다 마을공동의 사이트인 점을 감안해 상거래에서의 회칙 등을 보완해 신용거래를 정착될 수 있도록 노력을 기울이겠습니다.



장려상
(과수 부문)



이원희 (57세)

모리산골포도농원



홈페이지: www.podo.ye.ro E-mail: lwh1005@hanmail.net

주소: 충북 영동군 화산면 지내리 1079 TEL: (043)743-8796

주렁주렁 탐스럽게 열린 땀의 열매 땅, 물, 생명 살리는 친환경 포도농사 지어

이력사항

영농경력	30년	생 산 량	31톤
영농규모	4,000 평	품 목	포도, 포도즙
순 소 득	5천만원	전자상거래 비중	30%
수상경력	충북도지사표창, 농림부장관상, 대통령표창		

전자상거래 실적 2001. 1 ~ 2001. 9

홈페이지를 통한 온라인 판매실적 : 1천만원

전화 및 메일 주문 판매실적 : 1천4백만원

홈페이지를 통한 소득증대 효과 : 연간소득 25% 증가

개설동기

소득 향상 및 상품 홍보 통한 최대 효과

지금까지의 유통과정의 병폐는 생산자와 소비자에게 가격에 대한 부담과 생산자의 입장에서 출하 이후까지 관여해야하는 비효율적인 경영방식이었고, 그 유통방법에 저는 적지않은 불만을 가지고 있었습니다.

홈페이지를 개설을 서두르게 되면 선점 효과와 직거래에서 얻어지는 수익으로 농가소득에 영향을 준다고 판단했고, 홍보 측면에서는 소비자들의 직접 평가를 통해 신뢰도는 더욱 강화될 것이라고 생각했습니다. 또한 원투원 마케팅, 고객관리와 상품에 대한 피드백기능, 출하된 상품 및 판매액 등의 체계적인 관리가 가능하다고 생각하였습니다.

공판장을 통하여 상품을 출하하게 되면, 상품 질적 평가는 이루어지지만 농가에 대한 평가는 미흡하기 때문에 농장을 브랜드화 시키려는 목적에도 가장 알맞은 방법이라고 생각했습니다. 시대가 급변하고 있는 시점에서 소비자의 기호와 구매방법에 맞는 방법을 찾고자 홈페이지 개설에 많은 관심을 가지게 되었습니다.

모리산골 포도농원

home | 채소식 | 방명록 | 장바구니 | 회원가입 | 연락처 [English | Japanese]

상품소개

- 상품정보
- 재배방법
- 유통방법
- 포도의 품종
- 구매안내

생산자소개

- 생산자 정보
- 인사말
- 찾아오시는 길
- 지역소개



영동포도는 요즘 문제가 되고 있는 농약사용을 최대한 적게 사용하여 재배하였기에 안전하고, 또한 타지역에 비해 밀교차가 크기 때문에 높은 당도를 자랑하고 있습니다.

상세한 내용은 아래 연락처로 문의 바랍니다.

:: 농림부 지원 제작된 홈페이지입니다. ::
 한국농림수산정보센터전자상거래팀
 주소 : 경기도 수원시 장안구 화서2동 436-3
 전화 : 031-299-8969, 8893 / 팩스 : 031-299-8844
 E-Mail : ecmaster@mail.affis.or.kr

영농과정

포도묘목 성공, 농장경영자로 거듭나고파

23살에 제대를 하여 혼자 계신 어머니와 함께 쌀 농사를 지으면서 고향의 발전에 기여하기로 마음 먹었습니다. 지금까지의 경험을 바탕으로 포도를 심기로 결심하여 세리단 포도묘목 1,000주를 심었습니다. 그 후 많은 교육과 현장 실습에 참여했지만 포도묘목을 심은지 3년째 되는 해의 첫 수확은 완전히 실패작이었습니다. 하지만 이듬해 1,500만원의 수익을 얻어 빚을 모두 갚고 많은 이익을 보았습니다. 이제는 농사꾼으로 자부심도 생겨 농장경영자로서 거듭나고 싶다는 생각이 들었습니다. 경영적인 이윤의 극대화를 이루기 위한 방법으로 현재거래방법 중 홈페이지를 이용한 판매가 가장 생산자에 많은 이윤을 창출하기 위해 홈페이지 개설했고 연소득 20%의 증대효과와 생산량의 30%를 전자상거래로 판매하고 있습니다.

재배방법 및 특징

개량 비가림 재배 통한 경영 혁신 이뤄

비가림을 하면 수확량이 늘어난다는 점에 착안하여 직접 비가림을 개량하여 많은 수확을 하게 되었습니다. 농촌진흥청 원예연구소에서도 실험 결과 수확량이 늘어나는 것이 판명되어 농업기술센터가 적극 홍보에 나서게 되었습니다.

비가림 설치의 앞과 비닐 사이를 기존 15cm에서 30cm로 높이고, 비닐도 4자에서 5자로 비가림을 했습니다. 개량 비가림의 온도차이는 1~2℃밖에 나지 않아 고온 피해를 전혀 받지 않습니다. 농약도 3~4회정도 줄일 수 있고 포도 잎도 싱싱하게 보전되고 분도 뽕얇게 잘 나와 당도가 높아지는 결과를 보았습니다.

또한 호맥재배를 통한 비료사용량을 30%이상 줄였으며, 퇴비를 사용하지 않아 비용절약, 제초제를 전혀 사용하지 않아 무공해 상품을 생산하고 있습니다.



홍보 · 운영상의 전략

커뮤니티 통한 구전효과로 브랜드 알리기 주력

모리산골 브랜드화를 위해 포도의 재배방식으로 인한 우수한 상품 생산을 핵심으로 경쟁우위를 위해 노력하고 있습니다.

투박하지만 농촌의 향기를 느낄 수 있고 푸근함을 느낄 수 있도록 여러 가지 측면에서 접근을 시도하고 있습니다. 박스에 홈페이지 주소와 상품명 표시, 연말연시 감사편지 등으로 소비자 감동 마케팅에 핵심을 두고 있습니다. 인터넷을 통한 브랜드 홍보는 커뮤니티를 통한 구전효과가 강해 제품에 대한 간접경험을 통한 신뢰와 차별화를 가져올 수 있었습니다.

소비자와의 관계를 강화하고, 신뢰도를 높일 수 있는 질 좋은 상품을 판매하기 위해 농가의 캐릭터 및 심벌 개발도 계획중입니다.

향후운영계획

가공식품으로 부가가치 창출, 다양한 정보 제공

포도농사에서 가장 힘든 것은 전체 생산량의 5% 이상이 등외품인 너슬포도입니다. 이러한 너슬포도를 포도즙으로 만들어 100%의 부가가치를 창출하고자 합니다.

또한 홈페이지 수정 및 보완을 통해 인터페이스 측면을 향상시켜 이용자의 편리를 최대한 살리고 콘텐츠 강화로 홈페이지 방문자에게 물건만 파는 곳이 아니라 다양한 정보를 최대한 활용하게 하여 편하게쉬어 갈 수 있는 공간, 사람의 향기가 묻어 있는 홈페이지가 되도록 운영할 것입니다.





장려상
(과수 부문)



강 정 실 (33세)

꿈을 가꾸는 농장



홈페이지: www.hallabong.net E-mail: webmaster@hallabong.net
 주소: 제주시 오라1동 990-1 TEL: (064)721-6055

꿈을 가꾸는 농장 강정실

제주 감귤의 최고봉! '베또롱 한라봉' 꿈을 가꾸는 농장으로 오세요

이력사항

영농경력	8년	생 산 량	80톤
영농규모	4,200 평	품 목	한라봉
순 소 득	4천만원	전자상거래 비중	100%
수상경력	제주관광문화상품디자인벤처대회 입상		

전자상거래 효과 한라봉 3kg 1box

생산자 측면	도매시장 출하가: 12,000원~18,000원
	전자상거래 판매가: 18,000원~27,000원
소비자 측면	소매시장 구입가: 30,000원~50,000원
	전자상거래 구입가: 18,000원~27,000원

개설동기

중간 유통과정 거품 빼고 올바른 가격정책 위해

25세에 결혼, 농업을 천직으로 여기는 시아버님과 함께 감귤농사를 시작했습니다. 1200평에 비닐 하우스 시설을 갖춰 한라봉 감귤 재배에 돌입했으나 감귤상인을 통해 판매한 결과 소비자 가격의 절반에 미치지 못하는 수준의 철값을 받았습니다.

뭔가 다른 방법이 필요하다고 생각하고 있는데 남편이 인터넷 홈페이지를 만들자고 제안했습니다. 전자상거래를 통해 생산자는 맘 흘려 일한 만큼의 대가를 받고 소비자들은 중간 유통과정의 거품을 완전히 뺀 농가출하 가격으로 싼값에 고품질의 한라봉을 구입할 수 있다는 생각이었습니다.

2000년 4월, 도메인을 등록한 후 저녁이면 인터넷을 서핑하며 홈페이지 기획에 돌입, 7개월 후 드디어 '꿈을 가꾸는 농장'이 세상 밖으로 모습을 드러냈습니다.

홈페이지개설 이후 연소득 20%의 증대효과를 보았고, 생산량의 30%를 전자상거래로 판매하고 있습니다.

Hallabong-net 꿈을 가꾸는 농장

home e-mail gallery guestbook link sitemap

로그인 회원가입

www.hallabong.net

- ▶ 꿈을가꾸는농장
- ▶ 감귤작물정보
- ▶ 영농 일기
- ▶ 나도감귤박사
- ▷ 감귤 상식
- ▷ 감귤과 생활
- ▶ 주말 농장
- ▶ 어떻게 키워요
- ▶ 감귤 광장
- ▶ 쇼핑몰

배도홍 한라봉

꿈을 가꾸는 농장 'Hallabong-Net'은 농부들이 농산물 생산을 위해 흘리는 땀의 의미를 알릴 수만 있다면 서

hallabong news

- 10/15 주렁 주렁 달린 감귤을 가지채 팔아요....
- 09/26 '친구야! 나는 갔다왔다 아이기!...'~*
- 09/19 '배도홍한라봉'감귤농장체험기 제 1탄~~
- 09/11 '배도홍' 도전기!
- 08/28 이제는 전쟁뿐...~*
- 08/28 왜~야! 이게 '배도홍 한라봉' 농장 맞아?
- 08/03 새가 동지를 잃었어요.

jeju news

- 09/25 제주의 풀이 살아난다
- 09/18 집안에서 산딸기도 먹을 수 있다.
- 09/13 교수 되려면 서울대 나와야?
- 09/12 음표달린 시어들의 가을무대

배도홍한라봉
KBS 방송 - 동영상보기



영농경험 및 과정

땅을 살리는 마음으로 초생재배 농법 시도

대학 졸업 후 지방자치단체에 근무하다가 결혼과 함께 직장을 그만두고 시부모님과 함께 감귤농사를 지은 지 8년이 되어갑니다. 1997년 당시만 해도 신품종 감귤인 '배뜨롱 한라봉'을 재배하는 농가는 몇 되지 않았습니다. 일요일이면 시아버님, 남편과 함께 서귀포시 지역 등을 다니며 앞서 시작한 농가들을 방문, 재배 노하우를 습득하기 시작했습니다. 직장에 다니는 남편은 한라봉 감귤재배를 위해 야간에 친환경농업학교인 EM농업학교에 참여, 수료하는 열성을 보이는 등 친환경농업에 많은 관심을 보였습니다.

'배뜨롱 한라봉' 감귤 재배 노하우는 30년 이상 일반 감귤을 재배해온 아버님께 지도를 받았는데 잡초를 제거하기 위해 제초제를 뿌려야 한다는 아버님의 생각과는 달리 남편과 저는 초생재배 농법을 시도해야 한다고 주장했습니다. 결국 천직이 농업인 아버님도 초생재배 이후 땅이 부갈 부갈(제주도 사투리로 토지에 유기물이 많아져 굳어지지 않고 부드러워져 살아나고 있는 현상)해지는 점을 피부로 느끼신 이후에는 초생재배 옹호론자가 되셨습니다.

홍보 및 상품관리 방법

자체 포장 제작, 제주시 농협도 브랜드 사용

2001년 1월 '배뜨롱 한라봉' 브랜드를 확정, 자체 포장상자를 제작하자 제주시 농협이 '배뜨롱 한라봉' 브랜드와 포장상자 사용을 요청해왔습니다. 이에 따라 저희는 일반 한라봉과 차별화를 시도하는 것이라는 취지를 밝히고 제주시 농협이 하나로 클럽에서 판매하는 한라봉 가운데 특품에 한해 '배뜨롱 한라봉' 브랜드 및 포장상자 사용을 허용했습니다.

제주시 농협은 품질이 가장 우수한 특품에 한해 '배뜨롱 한라봉' 브랜드 및 포장상자를 사용한 판매로 소비자들로부터 가격을 차별화 하는 큰 호응을 얻었습니다. 현재 브랜드와 캐릭터는 특허청에 상표등록, 캐릭터 등록을 신청한 상태로 현재 심사 중에 있습니다.



운영상 전략

인터넷 업체 자료제공 및 공동구매 참여

농산물을 이용한 벤처기업인 인터넷 게임업체 아담웍스가의 요청으로 텍스트와 감귤 이미지 등의 자료를 제공하고 국내 최고 경매 사이트 옥션에 공동구매 형식으로 참여하여 브랜드 이미지를 알리는 효과를 거두었습니다. 옥션에서 구입한 소비자들은 포장상자에 기재된 인터넷 홈페이지 주소를 보고 접속하여 재구입을 하는 등 많은 성과를 거두었습니다.

향후운영계획

마음의 고향처럼 포근함 전달하는 홈페이지 운영

홈페이지를 개설한지 11개월 째, 지난 몇 개월 동안 홈페이지 운영을 경험 삼아 2001년 9월 개편 작업을 마무리했습니다. 가장 취약했던 쇼핑몰도 꾸미고 주말농장 이외에 새로운 메뉴를 신설했고 꾸준한 고객관리를 위해 회원가입제를 시도하고 있습니다.

처음에 회원가입이 거의 없으리라는 예상과는 달리 하루에 2~3명씩 가입이 늘어났습니다. 회원에게는 감귤 출하시 할인혜택, 감귤 경품제공 등 다양한 혜택을 주는 방안을 검토 중입니다. 또한 타 사이트에서는 찾아볼 수 없는 '주말농장'과 '이렇게 키워요'를 통해 많은 사람들에게 사람 사는 정을 나눠주고 각박한 세상에서 도시인과 순박하고 정이 있는 농업인을 잇는 역할을 하면서 마음의 고향처럼 포근함을 전달해주는 홈페이지를 운영할 계획입니다. 이와 함께 소비자들이 잘못 알고 있는 상식 등의 관련 정보를 제공하여 불이익을 당하지 않도록 힘쓸 것입니다.





최우수상
(특용/가공 부문)



배문열 (43세)

칠곡토종홍화씨농장



홈페이지: www.honghwa.co.kr E-mail: honghwa@honghwa.co.kr

주소: 경북 칠곡군 지천면 낙산리 446 TEL: (053)355-7241

홍화돌이를 아시나요? 한국 농산물 홍화씨 우수성 알리는데 앞장

이력사항

영농경력	8년	생산량	5,000kg
영농규모	20,000 평	품목	홍화씨
조수익	3억원(순소득 6천만원)	전자상거래 비중	50%~60%
수상경력	농림부 신지식농업인 1호(99)		

전자상거래 효과

홍화씨 1kg 1box

생산자 측면	도매시장 출하가: 25,000원
	전자상거래 판매가: 68,000원 (택배비 포함)
소비자 측면	소매시장 구입가: 75,000원
	전자상거래 구입가: 68,000원

개설동기

홈페이지 개설 통해 소비자와의 직거래 판로 개척

섬유회사의 직장생활을 경험으로 개인 섬유업을 하다가 경험과 자금 부족으로 고전하여 새로운 돌파구를 찾고자 귀향하여 홍화재배를 시작했습니다.

홍화는 작목 특성상 시장으로 출하할 수 없어 중간도매상을 통하게 되므로 터무니없이 낮은 가격으로 팔 수밖에 없었습니다. 이러한 점을 극복하고자 소비자와의 직거래를 통해 이윤의 폭을 높이고 안정적인 판로를 개척하고자 마음먹고 1997년 1월 홈페이지를 개설했습니다.

www.honghwa.co.kr

English
Japanese
Chinese

온라인주문 | 회원가입 | 정보수정 | 마이리저브기 | 배송확인

처음으로
홍화농장
홍화요법
먹는방법
제품소개
신문기사
TV소개
홍화사진자료
물고담하기
0535721
배회원도 주문가능

Community

- 오시는길
- 방명록
- 사이버사랑방
- 이메일

Service

- 홍화실험결과
- 대외홍동소식
- 국산홍화구별법

농장소식 more →

- 사이버사랑방엔 유머가 있습니다. ♡ - 2001/02/15
- 질곡토종홍화농장 개편 - 2001/01/10
- 토종홍화농장 홈페이지 개편... - 2000/12/27

Hot & News

- 김대중대통령을 뵈고, 농림부국정개혁보고회의 1999년 4월 3일
- 농림부장관 질곡토종홍화농장방문 이종장관실명영 (99.1.23)
- 농림부선정 신지식농업인상 (1999-1호)

Copyright (c) 1997. honghwa@honghwa.co.kr All Right Reserved.
 질곡 토종홍화씨 농장 : 경북 칠곡군 지현면 낙산리 446번지
 TEL : 053)355-7241, 053)312-4996 FAX : 053)355-7243



영농경험

전자상거래 선두주자로 신지식농업인 1호로 선정

홍화씨는 관절염, 골다공증 등에 효과가 좋은 것으로 알려져 있지만 일반 소비자가 구입하기에는 가격이 비싸고 재래시장을 통해서만 구입할 수 있는 형편이었습니다. 홍화재배농가 역시 중간 도매상에게 저렴한 가격에 넘겨서 농가소득 향상에는 도움이 되지 않았습니다.

이러한 상황에서 홍화에 대한 애정과 끊임없는 노력을 통해 일반인들에게도 제품의 특징을 알리고, 전자상거래를 통해 더욱 활발한 관심을 유도하기 시작했습니다. 그 당시 홈페이지를 이용한 농산물 전자상거래의 선두주자로서 많은 호응을 얻었고 우리나라 농산물 전자상거래의 가능성을 제시하며 각종 언론매체를 통해 자연스럽게 알려지기 시작했습니다.

이렇게 노력한 결과 신지식 농업인 운동의 일환으로 정보화와 영농을 결합한 농업인으로 인정받아 농림부 신지식 농업인1호로 선정되는 영광을 안았습니다.

개설효과

전자상거래 통해 소득 대폭 증가, 성공사례 언론 소개

97년 칠곡에 홈페이지를 개설할당시 전화선을 이용한 저속 인터넷을 운영으로 많은 어려움을 겪었습니다. 99년, 다시 대구로 사무실을 옮겨서 고속인터넷을 통한 홈페이지 운영과 함께 시장확보에 나섰습니다.

홈페이지 개설 바로 다음 해에 약 20%의 소득이 증대되었으며(이전소득 1억여원, 이후 소득 1억2천만원) 이후 소득이 급격히 늘어 올해 약 3억여원에 이를 것으로 예상됩니다. 홈페이지 개설을 통한 성공적인 전자상거래 사례가 신문·잡지에 50여회 소개되었으며, TV로도 10여 차례 방송되었습니다.



홍보방법

홍보용 캐릭터 개발, 친근감 있게 접근

홈페이지 운영상의 가장 큰 특징은 철저한 고객관리라고 할 수 있습니다. 생산자가 먼저 소비자를 신뢰하는 마음을 가지고 있기 때문에 품질에 대한 자신감을 바탕으로 소비자로부터 믿음을 얻기 위해 후불제를 시행하고 있습니다. 또한 홍화씨를 의인화한「홍화돌이」란 친근감 있는 캐릭터를 만들어 포장 박스 및 명함, 우편봉투 등에 홍보용으로 활용하고 있습니다.

회원제 실시로 15,000여명의 회원을 확보하였으며 마일리지 제도를 운영하여 다양한 혜택을 주고 배송 확인 서비스를 제공합니다.

연말에는 연하장을 보내고, 수시로 농장 홍보 팸플릿이나 소식지를 보내서 고객에게 정보를 제공하고 있습니다. 또한 소비자들의 편의와 서비스 강화를 위하여 홈페이지를 업데이트 하는 등 발빠른 시장상황에 대처하고 고객의 취향에 부응하고자 합니다.

홍보뿐 아니라 고정고객 확보에도 주력하고 있으며 고객의 80%가 단골고객으로 구성되어 있어 회원제를 통해 철저한 고객관리를 하고 있습니다.

향후운영계획

3개 외국어 홈페이지 운영, 외화 획득 기여

우리 나라의 농산물의 경우 불합리한 유통구조로 생산자와 판매자가 이원화되어 있어서 소비자에게는 비싼 가격으로 생산자는 재값을 받지 못하는 구조로 되어 있어서 농촌발전의 큰 문제점이 되고 있습니다. 이를 극복하기 위해 농산물 직거래를 통한 전자상거래의 활성화를 위해 노력하겠습니다. 또한 농업정보화, 농산물의 전자상거래화를 위해 다양한 방법을 시도할 생각입니다.

또한 해외 시장에도 더욱 관심을 가져 한국농산물의 우수성을 알리는데 앞장서겠습니다. 영어, 중국어, 일본어의 3개 외국어로 된 홈페이지를 운영하여, 국내뿐만 아니라 외국 소비자에게도 홍화씨의 우수성을 널리 알려 외화 획득에도 기여하고자 합니다.



우수상
(특용/가공 부문)



이성호 (72세)

성호장생도라지영농법인



홈페이지: www.doraji.co.kr E-mail: yci@doraji.co.kr

주소: 경남 진주 금곡 정자리 1218-9 TEL: (055)759-4466

"20년근 도라지 효능 경험하세요"
다년생 도라지 재배, 특용작물 사업화 성공

이력사항

영농경력	47년	생 산 량	100톤
영농규모	15만평	품 목	도라지
조 수 익	30억원	전자상거래 비중	10%
수상경력	농림부장관상, 경남우수기술인상, 세계농업기술인상 대상, 석탑훈장		

전자상거래 실적 2001. 1 ~ 2001. 6

홈페이지를 통한 온라인 판매실적 : 9백7십만원

전화 및 메일 주문 판매실적 : 2천5백만원

개설동기

도라지 효능 많은 사람들에게 알리고파

70평생 50여년 세월을 도라지 연구에만 매달려왔으니 제 인생이 도라지 한 뿌리에 있다고 해도 지나친 말은 아닐 듯합니다. 경남 진주에서 태어나고 자란 제가 도라지와 인연을 맺은 것은 27세 혈기왕성한 청년시절이었습니다. 1945년 시작한 연구는 1991년 '다년생도라지 재배법' 특허 취득을 하면서 결실을 보게 되었습니다. 도라지에는 뛰어난 효능이 있고 많은 사람이 그 효과를 알기를 바랬습니다. 그리고 생산자인 농민들이 이러한 우수한 소재를 이용한 고부가가치 상품을 많은 수요자에게 알리는데 참여해야 한다고 생각했습니다.

사이버 시대라고 일컬어지는 요즘, 농민들도 다변화하는 시장환경에 능동적으로 대처해야 하는 것은 당연한 일입니다. 저는 사이버 시장이 빠르게 성장하고 무한한 시장 확대 가능성이 있다는 판단하게 되었습니다. 그리고 남보다 먼저 홈페이지를 개설하고 전자상거래를 시작하게 되었습니다.

영농과정 및 결과

15년 연구 끝에 도라지 '오래살이 재배법' 개발

난치병으로 죽어 가는 많은 사람들을 안타깝게 여기던 어느 날 '오래된 도라지가 산삼보다 낫다' 는 옛말이 자꾸만 떠올랐습니다. 이에 착안해 대표적으로 우수한 토종 생약재인 도라지의 '오래살이 재배법' 개발을 하기로 결심했습니다. 그러나 저의 의욕과는 상관없이 연구는 결코 만만치 않았습니 다. 관련 자료가 전무한 상태여서 가능성조차 보이지 않았지만 그야말로 고집으로 매달릴 수밖에 없었습니다. 가족들을 뒤로한 채 깊은 산 속에서 수천 평의 도라지를 심었다가 썩어버리는 무모한 시도를 15년 이상 반복했습니다. 지성이면 감천이라 더니 결국 죽지 않는 도라지의 재배 원리 발견 하게 되었습니다. 이렇게 해서 1995년 성호다년생도라지 영농조합법인을 설립하고 15만평에 연간 100톤의 도라지를 생산, 연간 30억의 소득을 올리기에 이르렀습니다. 그리고 판로를 확장하기 위 해 1998년 홈페이지를 개설하고 홍보와 사이버 거래를 추진하고 있습니다.

재배방법과 상품화과정

신속한 배송, 실시간 상담 등 단계별 시스템 마련

홈페이지는 네티즌의 기호에 맞춘 젊은 감각으로 디자인을 했으며 사이트 맵형 설계로 쉽게 검색할 수 있도록 했습니다. 또한 전자상거래를 편리하게 이용할 수 있도록 단계별 시스템을 마련하였습니다. 일단 주문이 접수되면 자동메일발송으로 확인 후 24시간 내 제품을 배송하도록 신속하게 대처하고 있습니다. 상담문의에 대해서는 실시간 답변을 하고 있는 것도 남다른 운영방법이라고 할 수 있습니다. 그 결과 전자상거래 이후 소득증가효과는 1997년 말 10억 원에서 2000년 30억 원으로 증가해 실시 직후 회계연도 매출 100% 증가의 놀라운 향상을 가져왔습니다. 그리고 많은 네티즌의 이용을 위해 각 기관 홈페이지에서도 사이트를 찾아볼 수 있도록 준비해 놓고 있습니다.

하지만 전자상거래를 통해 저희 제품이 농부의 마음이 담겨있는 맘의 결실이라는 것을 알리고자 하는 마음에는 변함이 없습니다. 지나친 상업성은 지양하고, 방문자의 관심에 부응하여 유용한 건강정보를 제공하면서 고객에게 다가서고 있습니다.



홍보 · 운영상의 전략

옻겨심기로 20년 이상 다년재배 성공 경영체제 구축 위해 다양한 시스템 도입

성호장생도라지는 다년생 재배기술의 결실이라고 할 수 있습니다. 보통 3년이면 수명이 다하는 일반도라지를 '옻겨심기'로 주요한 항목의 관리(재배법 특허045791호)를 통해 20년이상 다년재배를 하게 되는 것입니다.

16년에 걸친 연구 끝에 21년근 도라지 재배에 성공한 직후 일본으로부터 거액의 원료수입 제의가 있었습니다. 그러나 단호하게 거절한 후 사업화를 추진했습니다. 특수농작물의 부가가치 사업화를 실현해 농촌의 새로운 변모를 꾀하기 위해서였습니다.

치밀한 사업화 기반을 마련하기 위해 식물재배법에 유례없는 특허 취득(특허 제045791호)을 했으며 추출물을 이용한 치료제 특허 출원(국내 4건, 국제 5건), 상표등록(국내 6건, 해외-일본- 2건) 등 우수 소재의 산업재산화를 했습니다. 또 과감한 연구개발 투자로 과학적 근거를 마련하기 위해 우수기관과 연구네트워크를 구축(식품 및 제품개발 : 경남농업기술원, 경상대학교, 진주전문대학 / 화학:한국화학연구원/ 생명공학 : 한국생명공학 연구원 /약학 : 조선대학교 약학대학 / 임상 및 한의학 : 동인당 한방병원)했습니다.

사업성의 경쟁력을 갖춘 경영체제 구축을 위해 원료 이력 전산화 관리, 체계적 공정관리 시스템 구축, 항공사 공정관리 시스템 도입 운영, HACCP 요건에 입각한 위생관리 체제 구축 등에 노력하고 있습니다. 이러한 노력의 결과로 저희 상품은 품질, 기술에서 모두 인증을 받았습니다. ISO9001 국제품질인증, 한국전통식품품질인증, 경남추천상품이 되었으며 사업체는 기술경쟁력우수기업, 유망선진기술기업(중소기업청), 유망중소기업(한국인삼연초연구원) 경남우수벤처 대상, 세계농업기술상 대상, 석탑산업훈장을 수상하며 자타가 공인하는 탄탄한 기업이 되었습니다.

운영상의 전략 및 특징

건강정보 다양화와 영문, 일문 개설

무엇보다 도라지가 건강을 위한 먹거리임을 강조하여 건강관련 유용정보를 확대할 생각입니다. 이를 위해 지속적으로 정보를 업데이트하고 전문 사이트와의 링크를 확대할 예정입니다. 또한 더 많은 고객을 확보하기 위해 각종 이벤트와 경품행사를 추진하려고 합니다.

홈페이지는 영문, 일문으로 연내에 개설 추진할 예정입니다. 뿐만 아니라 정보검색을 활용하여 날씨, 금융 등 실생활에 맞는 정보를 제공하고 카드결제 기능도 추가해 이용이 편리한 홈페이지로 관리 운영할 계획입니다.


 우수상
(특용/가공 부문)


오세인 (51세)

해가마을


 홈페이지: www.hegamaul.com

 E-mail: sein75@hanmail.net

주소: 충남 서천군 마서면 남전리 104

TEL: (041)952-6404

 한국음식의 맛은 바로 전통 장맛이 비결
 메주와 죽염으로 발효시켜 만들었어요

이력사항

영농경력	26년	생 산 량	죽염5톤, 죽염장류6톤
영농규모	200 평(가공공장)	품 목	죽염 장류 (해가마을)
순 소 득	3천2만원	전자상거래 비중	10%
수상경력	생활개선시범마을 우수상, 우수가계부기록 장려상, 농림부 신지식 농업인(01)		

전자상거래 실적 2001. 1 ~ 2001. 9

홈페이지를 통한 온라인 판매실적 : 2백만원

전화 및 메일을 통한 판매실적 : 3천만원

홈페이지를 통한 소득증대 효과 : 연간소득 25% 증가

개설동기

활발한 홍보와 판매촉진으로 매출상승 유도

해가마을은 죽염장류 생산 전인 92년부터 죽염을 굽고 판매하는 일을 시작하여 저공해 농산물인 쌀, 잡곡, 견고추, 절임 배추의 직거래 판매가 활성화되었습니다.

죽염생산량이 증가하자 97년 농촌여성소득원개발사업 보조금 지원과 2천여만원의 자부담으로 죽염장류 가공사업을 시작했습니다. 죽염가공품과 농산물을 주로 직거래로 판매하였으나 홍보매체가 미비한 관계로 매출액에서 큰 성과를 보지 못했습니다. 그러던 중 전자상거래에 대한 이야기를 듣게 되었고 홈페이지를 통해 소비자가 직접 찾을 수 있는 질 좋은 제품을 생산하고 판매할 수 있다는 생각을 하게 되었습니다.

2000년 농촌진흥청에서 실시한 홈페이지 구축사업을 통해 더욱 활발한 홍보와 판매를 하고자 홈페이지를 개설하게 되었습니다.

The screenshot shows the Farmmoa website interface. At the top, there is a navigation bar with links for '처음으로', '회원가입', 'E-mail', '장바구니', and '자유게시판'. Below this is a secondary menu with '죽염에 대해', '해가마을 소개', '해가마을 제품안내', '음식이야기', '얼마나 해가마을', and '관련 사이트'. The main banner features the Farmmoa logo and the slogan '땅을 사랑하고 이웃을 사랑하는 민심의 사람들이 만듭니다.' To the right of the banner is an image of traditional Korean food. Below the banner, a message states '해가마을에서 직접 키운 순수한 우리 콩으로 담았습니다.' and the time '15:50 12:42 P.M.'. The main content area is divided into several sections: '죽염장담그기' (Dead Salt Stew) with a sub-header '죽염장을 어떻게 담그는지 우리만반 알아볼까요?', '음식이야기' (Food Story) with '죽염을 이용한 우리 음식이야기.....', '관광지' (Tourism) with '마을 앞 갯벌' and '출남 서해안 남단에', and '제품안내' (Product Guide) with '해가마을에 08928번으로 오신 손님입니다.'. On the right side, there is a '공지사항' (Notice) section with a list of announcements, a '날씨 공급합니다' (Weather Supply) section, a '가격을 알려주세요' (Tell us the price) section, and a '상' (Shop) section with a '농업·유통·경영 포탈 사이트' (Agriculture, Distribution, Business Portal Site) link and a small portrait of a woman.

영농과정

죽염에서도 장류로 세분화, 전통 맛 알리는데 성공

결혼과 함께 시작된 농촌생활은 죽염 열풍이 불기 시작하면서 활기를 띠기 시작했습니다. 이웃이 모여 죽염을 구우면서 영농조합법인을 설립해 유기농으로 농사 지은 채소들을 보면서 판로가 보장되지 않아 본격적인 직거래를 하게 되었습니다. 하지만 소비자가 한정되어 있어 채소도 죽염판매도 부진해지자 계절직거래로 한정시켜놓고 제품도 죽염에서 장류를 만들기로 정한 후 농업기술센터의 자금 지원으로 여성 희망자 13명과 함께 다시 시작했습니다. 공장 48평의 건물로 시작한 것이 지금은 죽염로 40평 장독대, 건조대 50평으로 늘어났습니다.

장류는 한국음식의 맛이라는 신념으로 좋은 제품을 알리기 위해 노력하며 신세대도 함께 즐길 수 있는 순하고 부드러운 전통 식품을 만들기 위해 최선을 다하고 있습니다.

상품화과정상의 특징

전통 방식 고수, 제품의 질적 차별화 이뤄

양질의 재료와 과학적인 발효와 숙성으로 제품의 질적 차별화를 꾀하기 위해 전통 방식을 고수하고 있습니다. 서해안의 천일염과 황토, 소나무장작, 왕대라는 소재와 도구를 사용하여 가공된 죽염은 절차와 방법에서 전통적인 방법을 사용하고 있습니다.

사업참여 농가들이 직접 재배한 우리 콩으로만 메주를 가공, 메주균이 가장 잘 번식할 수 있는 발효실을 마련하여 최상의 메주를 생산하고 숨쉬는 용기에 잘 띄운 메주와 죽염으로 장을 담가 위생적인 상태에서 발효시켜 우수한 장류를 생산하고 있습니다.

또한 해가 뜨는 모양을 상징하는 해가 마을 고유 브랜드를 로고와 함께 만들고 녹색은 대나무를, 주황색은 콩과 황토를 상징하는 상표스티커를 제작하였습니다. 이 외에도 선물용 죽염장류 세트와 죽염된장을 개발하고 유리병 보호를 위해 포장박스를 사용하고 있습니다.



죽염장담그기

죽염장을 어떻게 담그는지
우리만번 알아볼까요?

홍보 · 운영상의 전략

제품에 대한 신뢰감 형성, 철저한 고객관리

전화, 이메일 및 홈페이지를 이용한 주문시 후불제를 실시하고 있으며 고객명단을 작성하여 우수 고객에게는 상품배송과 함께 이메일로 감사의 마음을 전하고 연말에는 연하카드를 보내는 등 다양한 서비스를 실시하고 있습니다.

또한 사업장 가까운 한정식 집에 된장찌개로 장맛을 보여주고 원하는 손님들에게 제품을 제공하며, 그린투어리즘을 통해 찾아오는 소비자들에게 공장견학 및 제품을 소개하고 있습니다.

소비자들에게 위생적이고 질 좋은 제품을 제공한다는 신뢰감 형성에 노력하며 각종 직거래 장터 행사에 참여하여 홍보 전단지 배포하는 등 제품판매에 주력하고 있습니다.

홈페이지를 통해 해가마을의 일상을 전달하고 회원가입을 통해 철저한 고객관리에 초점을 맞추고 있습니다.



향후운영계획

소비자가 직접 찾아오는 그린투어리즘 활용

전자상거래를 활성화하기 위해 우체국 쇼핑물, 농협하나로 마트에 입점하는 등 소비자를 찾아가는 상품이 아닌 소비자가 찾아오는 그린투어리즘을 활용하고자 합니다. 위생적인 제품을 위해 포장 기기를 구입 진공포장으로 제품에 대한 신뢰감을 갖도록 하고 소비자들이 자주 찾고 유익함을 얻을 수 있도록 지속적인 홈페이지의 관리를 해나가고 있습니다.

도농교류를 통해 죽염 만들기, 죽염장 담그기 체험행사를 개최하여 도시민들에게 죽염 된장을 알리고 장 담그는 법을 전수하는 계기를 만들고자 합니다. 또한 교회 및 각종행사의 직거래장터에 참여하여 지속적인 제품홍보 및 판매에 힘쓸 것입니다.



장려상
(특용/가공 부문)



홍쌍리 (58세)

광양청매실농원영농조합법인

홈페이지: www.maesil.co.kr E-mail: info@maesil.co.kr

주소: 전남 광양시 다압면 도사리 414 TEL: (061)772-4066

"명품 매실 들어보셨나요?"
다양한 매실가공으로 고급화, 대중화 주역

이력사항

영농경력	35년	생 산 량	300톤
영농규모	45만평	품 목	매실가공품
조 수 익	45억원	전자상거래 비중	20%
수상경력	새농민상, 국무총리상, 농림부지정 명인14호, 대통령상, 석탑산업훈장		

전자상거래 실적 2001. 1 ~ 2001. 6

홈페이지를 통한 온라인 판매실적 : 6억3천만원

전화 및 메일을 통한 판매실적 : 2억7천만원

홈페이지를 통한 소득증대효과 : 연간소득 23% 증가

개설동기 및 영농과정

고객서비스 차원, 국민건강 향상에 도움되고자

매실과 인연을 맺은 것은 36년 전 결혼을 하면서 삶의 터전을 옮긴 후부터였습니다. 시아버지께서는 광양군 다압면 도사리 섬진마을에서 45만평의 땅에 밤과 매실 농사를 짓고 있었습니다. 생각보다 힘든 농사일이었지만 이상하게도 매실에 대해서는 애착이 깊습니다. 끈기와 관찰력을 가지고 접근하여 매실 재배와 매실 가공식품을 개발, 판매하여 대중화하는데 성공했습니다. 그러던 중 1999년 인터넷에 대한 관심과 네티즌의 급속한 증가가 사회적 이슈로 떠오르고 있다는 사실을 알게 되었습니다. 대 고객서비스 차원과 농장을 방문하지 못하는 고객들에게 홈페이지를 통해 직접 방문한 것 같은 대리만족을 주고 싶은 생각에 홈페이지 개설을 서두르게 되었습니다. 또한 홈페이지를 통한 실시간 상담과 매실에 대한 정보를 공유함으로써 국민건강 향상에 도움이 되었으면 했던 바람도 많았습니다.

The screenshot shows the website's header with navigation links: Home, Product List, Search, and E-Market. The main banner features a woman in traditional Korean attire holding a bowl of green maesil, with a background of many large earthenware pots. Text on the banner includes '섬진강 자연 그대로의 신비 청매실농원' and '매실명인 홍쌍리'. Below the banner are icons for 'e-maesil shop', 'e-매실관', '홍이사와의 만남', 'e-매실건강', and '청매실농원'. At the bottom, there is a footer with contact information: '당신은 201389 번째 방문자입니다.', '서울시 서초구 양재동 385-12 삼선빌딩 403호 Tel: (02)575-2247 E-mail: info@maesil.co.kr', and '전남 광양시 다압면 도사리 414번지 Tel: (061)772-4086 고객상담 : 평일 09:00 - 18:00, 주말 09:00 - 13:00'.

재배 및 개발방법

매실 쓰임새 연구, 다양한 가공법 찾아

매실 재배에 열심이던 초창기 청매실 농원의 매실 수확량은 줄잡아 150톤이 되었는데 그중 20톤은 식용 및 생활용품을 판매했습니다. 30톤은 부산에 소재한 주류회사에 매실주 원료로, 나머지 100톤은 모두 한약재인 오매로 만들어 한약방에 넘겼습니다. 그 당시 매실은 고작해야 술을 담그고, 오매로 가공해 한약재로 쓰는 것이 전부였습니다. 그래서 저는 매실의 쓰임새를 연구하게 되었고 다양한 방법으로 가공해 소비를 늘릴 수 있는 길을 찾아보았습니다. 그러나 매실은 수확기가 20일 정도밖에 되지 않고, 냉동창고가 없어 보관이 어려운 과실이었습니다. 또 매실은 기능성이 뛰어난데도 불구하고 날것으로 먹기 어려워 분류상 과일이면서도 쉽게 먹을 수 없는 단점이 있었습니다. 매실의 저장성도 높이고 효능도 높으면서 손쉽게 먹을 수 있는 방법을 찾던 중 매실음료를 비롯한 매실농축액, 매실정과, 매실장아찌, 매실식초 등 10여 가지의 다양한 매실 가공 식품을 개발하게 되었습니다. 매실 제품의 개발이 완성된 후에는 1995년 6월 광양청매실영농조합 법인을 설립해 본격적인 매실 제품 생산을 시작했습니다.

상품화과정상의 특징

인공첨가물 배제, 자연상태 최대한 살려 차별화된 장시간 숙성법으로 승부

한국인, 현대인의 입맛에 맞게 개발한 매실은 전 세계인들을 대상으로 성장할 가능성도 매우 크다고 확신합니다.

직접 퇴비를 주고 풀을 뽑으며 유기농으로 재배한 된 매화나무에서 채취한 매실만 사용해 제품의 질을 높이고 있습니다. 가공과정에서도 인공첨가물이 일체 들어가지 않고 자연 상태를 최대한 살려 만듭니다. 천연 올리고당으로 단맛을 내고, 무공해 천일염으로 짠맛을 냅니다. 그리고 여러 가지 형태로 가공된 매실 식품들은 각지에서 손수 수집한 2천 5백여 개의 재래식 전통 장독 속에서 6개월 이상 장시간 숙성해 한국 전통식품이 지닌 발효의 효과를 최대한 얻고 있습니다.

이런 제조법은 기계식의 대량 생산체계에 비해 많은 인력과 정성을 요구하지만 차별화된 방식을 고수함으로써 여러 매실 제품 가운데 명품으로 꼽히고 있으며 더욱 고부가가치를 높이고 있습니다. 최근에는 매실 부산물을 활용한 '매실 씨앗 건강 베개', 신세대의 입맛에 맞춰 매실의 소비를 촉진할 수 있는 '매실 초콜릿'을 개발해 활발히 시판하고 있습니다.



홍보방법

홍보, 판매 적극적인 마케팅 펼쳐 국민 관심 증폭

일반인들이 잘 알지 못하던 매실의 인체 유용성과 매실의 다양한 활용법을 홍보해 오던 중 1995년 <매실박사 홍쌍리의 매실 미용 건강 이야기> (서울문화사 발행)를 펴내면서부터는 본격적으로 매실 홍보에 나섰습니다. 그 이후 MBC '세상사는 이야기', KBS '체험 삶의 현장', SBS '모닝 와이드', KBS '6시 내고향', MBC '성공시대' 등 방송 출연을 하면서 여러 차례 신문 잡지 기사 협조, 기고물 통해서도 매실을 알려왔습니다. 최근에는 <행복이 가득한 집>에 '홍쌍리의 자연건강법'을 연재하고 있으며 이런 언론 홍보 활동을 통해 전국민이 매실 가공 식품에 관심을 갖게 되었습니다. 또한 각종 단체에 강연을 비롯해 청매실농원 내에 교육 전시관을 만들어 방문객들이 현장 체험을 할 수 있도록 돕고 있습니다.

3대에 걸친 매실 연구와 판매 유통망의 노하우를 가지고 매실의 고급스러운 이미지를 만드는 데 성공한 창의적인 디자인과 포장 등은 여러 가공 식품 농가의 모범 사례이자 벤치마킹 대상이 되고 있습니다.

운영상의 전략

후덕한 인심 발판으로 감성 마케팅 실시

생산자 스스로가 고객입장에 서야 한다는 기본 정신으로 친절한 상담과 상세한 정보 제공을 우선적으로 하며 농가 특유의 후덕한 인심을 기초로 인간적이고 한국적인 21세기형 감성 마케팅을 실천하고 있습니다. 또한 각종 관련 행사와 국내외의 식품 박람회 등에 참여하는 적극적인 자세를 취하고 있습니다.

1999년 6월부터 홈페이지(www.maesil.co.kr)를 구축해 온라인 상담과 정보 제공을 통한 사이버 판매 방법을 도입하여 현재 한국어, 일본어, 영어로 운영되고 있는 홈페이지는 하루 300~500명의 방문자수를 기록하고 있습니다. 판매실적도 연간 총 매출의 20%가량이 전자상거래를 통해 이루어질 정도로 자리를 잡아가고 있습니다.

한편 홈페이지를 통한 적립금 제도로 수익을 고객에게 환원시키는 작업을 하고 있으며 체험수기 등 고객이 직접 경험한 사례를 발표하여 고객의 믿음을 한층 더 두텁게 하고 있습니다. 향후 체험수기를 책으로 발간해서 고객에게 제공하는 사업도 추진중입니다.

향후운영계획

세계인이 함께 하는 브랜드로 키울 터

농촌에서도 노력만 하면 얼마든지 잘 살 수 있다는 희망을 전달하고자 하는 집념으로 만들어낸 매실농축액, 매실김치, 매실음료 등 10여 종의 매실 특산품이 많은 매출을 올림으로써 농민들에게 희망을 주었다는 얘기를 듣습니다. 앞으로도 홈페이지를 통한 매실정보 공유와 고객이 만들어 가는 체험장 등 다양한 이벤트와 기획을 마련할 생각입니다. 그리고 영어와 일본어로도 검색할 수 있도록 하여 세계인이 함께 할 수 있는 브랜드로 거듭날 것입니다.



장려상
(특용/가공 부문)



최근명 (48세)

참샘골 농장



홈페이지: www.camsemgol.com E-mail: hopark@camsemgol.com

주소: 충남 서산시 대신읍 운산리 185 TEL: (041)663-8180

"늪은 호박 좋아하세요?" 저장법과 포장 혁신으로 호박유통에 새바람

이력사항

영농경력	20년	생산량	60톤
영농규모	15,000 평	품목	맷돌호박
순소득	4천3백만원	전자상거래 비중	70%
수상경력	농림부장관표창, 새농민상수상, 신지식농업인 선정(01)		

전자상거래 효과 맷돌호박 6kg 1box

생산자 측면	도매시장 출하가: 11,000원
	전자상거래 판매가: 14,000원(택배비 포함)
소비자 측면	소매시장 구입가: 15,000원
	전자상거래 구입가: 14,000원

개설동기

효율적인 유통 체제 확립, 고소득 창출

충남 서산시 대산읍에서 20년째 영농을 해오는 동안 농가 수입을 올릴 수 있는 새로운 품목에 대한 끊임없는 시도를 하고 누구보다 열심히 움직였습니다. 그러던 중 특용작물에 관심을 갖게 되었고 호박 재배를 시작했습니다.

높은 호박은 건강식품으로 수요가 계속 늘고 인기가 높았습니다. 그러나 호박은 유통상의 문제로 인해 품질이 떨어지고 생산량 출하시기가 몰려 제대로 가격을 받지 못하고 있는 실정이었습니다. 포장되지 않은 상품이 날개로 출하되어 품질이 소비자의 기대에 만족시키지 못했습니다. 수확기인 가을엔 가격이 낮고 비 수확기인 봄에는 공급물량이 적어 가격이 비싸 소비자가 구입하기 어려웠습니다. 이러한 문제점을 해결하고 효율적인 호박유통을 위해 장기저장법을 개발하고 호박 포장상자를 제작해 고객에게 다가가기로 마음먹었습니다.

일년 내내 적정가격으로 소비자에게 호박을 공급하면서 높은 소득을 올리고자 2000년 7월 참샘골 밭돌 호박 홈페이지를 개설하여 운영하게 되었습니다.

The screenshot shows the website interface for Chamsemgol. At the top, there is a navigation bar with links for 'home', '농장 소개', '호박 소개', '마을 소개', '친환경농산물', and '포토 갤러리'. On the right side, there are additional links for '게시판', '건강정보', '호박입기', and '편지함'. The main banner features a large pumpkin and the text 'for good health'. Below the banner, there are several sections: a 'Login' section with a shopping cart icon and '회원 가입' link; a 'shopping' section with '장바구니 보기'; a 'MBC-TV' section with '생방송 화제집중'; a 'KBS-1TV' section with '6시 내고향'; a 'poll' section titled '호박은 어디에 가장 좋을까요?' with options like '임산부 산후조리', '다이어트 식품', '회복기 환자 미음', and '몸이 자주 붓는 사람'; a main text area with a welcome message and information about organic production; and several content boxes for 'pumpkin', 'cooking', 'ingredient', and 'cultivation'.



영농경험

다양한 영농 경험으로 호박박스 최초 개발

1977년 군 제대를 하고 우유가 제2의 식량으로 떠오르면서 낙농업에 뛰어들었습니다. 1980년 참샘 목장을 설립하고 착유우, 육성우, 한우를 사육하는 등 낙농업에 힘을 기울였습니다. 그 뒤 우렁이 양식, 토종닭 사육 등 농가 수익을 올릴 수 있는 여러 시도를 하던 중 1993년 참샘골 농장으로 명칭을 변경하고 특용작물에 관심을 갖게 되었습니다. 1994년 느타리버섯을 재배하고 1998년부터 멧돌호박을 재배하면서 인터넷 홈페이지를 통해 판매를 시작하게 되었습니다.

멧돌호박 장기저장법과 적합한 호박박스를 전국 최초로 개발해 6kg, 10kg, 14kg으로 포장할 수 있게 했습니다. 늙은 호박 유통에 새로운 변화를 가져오면서 현재는 정보통신부의 신규업체로 선정 등록되어 우체국 쇼핑몰과 우편주문 판매도 하고 있습니다.

재배방법 및 특징

키토산 농법 재배, 장기저장법으로 계절상품 한계성 극복

참샘골멧돌 호박은 황토 땅에서 키토산 농법으로 재배해 품질 인증 획득을 획득한 최상의 상품이라고 확신합니다. 건강식품으로 인정받고 있는 늙은 호박을 친환경 농산물 무농약 재배를 통해 소비자가 안심하고 먹을 수 있도록 하고 있습니다.

재배에서 수확하기까지 키토산을 살포하고 있는데 ▶4월 10일경 풋트에 종자파종(파종전 키토산에 침지) ▶5월초에 호박육묘 본포정식 (육묘에 키토산 살포) ▶중간 생육기 (전포장에 키토산 살포) ▶수정후 착과기 (전포장에 키토산 살포) ▶수확 20일전 (전포장에 키토산 살포) 과정을 거치는 것이 특징입니다.

계절 상품인 호박을 사시사철 공급하기 위해 온갖 저장방법을 찾던 중 장기저장에 성공하게 되었습니다. 먼저 아침 최저온도가 10℃이하로 내려가기 전에 60일 이상 완숙된 것만을 골라서 수확합니다. 수확한 호박은 비닐하우스에 가 저장한 후 호박꼭지를 5~7일 동안 잘 말립니다. 꼭지가 다 마르면 호박을 뒤집어서 바닥에 닿았던 부분을 다시 2~3일 동안 말려 습기를 완전히 제거합니다. 마지막으로 상처와 흠집이 없는 것을 최종 선별합니다.

엄선된 호박은 저장실 선반에 통기성 있는 보온재를 깔고 호박에 충격이 가지 않도록 조심스럽게 2단으로 쌓아 보관하게 됩니다. 호박과 호박사이에는 통풍이 되도록 약 3cm가량 간격을 두고 1평에 60개정도 저장을 합니다. 이때 저장 온도는 12~14℃, 습도는 65~70% 유지시켜야하며 환기는 자동송풍조절 시스템으로 참숯(활성탄)을 이용해 에틸렌 가스농도 0.01PPM이하로 제거하고 있습니다.

홍보 · 운영상의 전략

호박일기 통해 신뢰감 형성, 다양한 홍보활동 전개

참샘골맷돌 호박은 좋은 호박의 이름입니다. 브랜드 상표에 나타난 것처럼 녹색의 산모양은 참샘골의 깨끗한 청정지역임을 의미하며 청색의 동그라미들은 참샘골의 맑은 물을 물방울로 표현했습니다. 황색의 호박은 참샘골의 황토 땅에서 재배한 호박임을 상징하여 세심하게 이미지를 나타냈습니다. 이처럼 정성스레 준비한 호박을 고객이 알고 먹을 수 있도록 홈페이지에서도 열심히 홍보하고 있습니다. 호박일기를 작성해 작업하는 사진과 영농일기를 소개함으로써 홈페이지 방문자에게 농장 소식을 전하고 소비자에게 호박재배 및 저장·상품관리 방법을 보여주어 신뢰와 믿음을 쌓아가고 있습니다. 또 농업활동, 농업교육수료증 및 농업분야 상장 등을 소개해 앞서가는 전문농업임을 알리고 있습니다. 그밖에도 호박을 구입하는 사람에게는 호박즙 2팩씩 제공하고, 호박즙을 구입하는 사람에게는 미니맷돌호박 1개씩 선물하고 있습니다. 또한 '호박이 넝쿨째 굴러 들어온다'라는 컬러 전단지 제작해 호박이 옛날부터 사람에게 친근한 건강식품으로 전해 내려올을 부각시키는 홍보를 통해 이미지 상승 효과에 주력하고 있습니다. 호박이 여성의 다이어트와 피부미용에 좋다는 점도 맷돌호박팩 방법과 사진을 통해 소개하고 있습니다.



향후운영계획

재배면적 대폭 확대, 가공식품 개발

앞으로 호박이 국민건강식품으로 각광을 받아 지속적인 수요가 늘어날 것에 대비해 재배면적을 늘릴 예정입니다. 또한 가공식품을 개발하는 등 생산과 판매를 조절해 안정된 농업소득을 올리는 품목으로 자리잡도록 노력할 것입니다.



장려상
(특용/가공 부문)



이종노 (41세)

(주)허비너스, 원평허브농원



홈페이지: www.herbsfarm.co.kr E-mail: webmaster@herbsfarm.co.kr

주소: 경기도 화성시 매송면 원평리 181-6 TEL: (031)294-0088

허브 향이 드리는 편안한 심터로 오세요
허브의 실용가치 깨달아 고부가가치 상품 확대

이력사항

영농경력 14년

영농규모 4,000 평

품 목

허브, 허브 가공품

조 수 익 2억5천만원(순소득1억원) 전자상거래 비중 15~20%

수상경력 대학원 최우수 졸업, 경기도지사 표창

전자상거래 실적 2001. 1 ~ 2001. 6

홈페이지를 통한 온라인 판매실적 : 2천7백만원

전화 및 메일을 통한 판매실적 : 1천만원

홈페이지를 통한 소득증대 효과 : 연간소득 19% 증가

개설동기

지속적인 정보 제공과 외부교류, 판매 위해 개설

현실적으로 농업이 안고 있는 가장 큰 취약점이라면 농업, 농업 외의 정보에 대한 부재, 교육 등의 문제에 대해 직접 해결할 수 없는 어려움과 홍보, 소개 등을 신속하게 할 수 없는 것이었습니다.

그래서 넓게는 농업, 원예, 허브에 대하여 지속적으로 정보를 제공하며, 외부와의 교류, 신속하고 원활한 제품 판매를 하기 위해서 홈페이지 개설에 대하여 고민하던 중, 1998년 겨울 농촌진흥청에서 근무하는 연구사를 우연치 않은 계기로 만나게 되었고, 많은 준비와 노력으로 1999. 4월 12일 원평허브농원의 홈페이지를 개설하게 되었습니다.

홈페이지 제작은 누구나 할 수 있지만 가장 중요한 것은 얼마나 성실하게 운영하느냐에 있다고 생각합니다. 모니터를 통해서 이루어지는 교류이지만 책임감을 가지고 공감대 형성과 감정이 통하는 곳으로 운영하기 시작했습니다.





성장과정 및 영농경험

이론접목 필요성 느껴 대학원 진학, 허브의 가치 깨달아

서울에서 태어나서 농촌에 대한 지식이 전혀 없었던 저는 아버님께서 농사지으시던 서울 장안동이 개발지역으로 바뀌면서 수원으로 터를 잡으시면서 서울과 수원을 오가는 생활을 하였습니다.

군 생활을 마치고 연로한 부모님을 도와드린다는 생각으로 시작된 농업과의 인연은 그렇게 시작되었습니다. 농촌생활을 하면서 경험에 의한 농사도 중요하지만 이론이 함께 접목된다면 보다 양질의 농업생산물 수확이 가능하며, 과학적인 영농이 가능하게 되리라는 생각이 들어 1997년 3월에 대학원에 입학 했습니다. 그 곳에서 처음으로 허브라는 식물을 접하게 되었고 허브의 이용, 가치, 발전 가능성에 대한 확신을 갖게 되었습니다. 바로 그 해부터 작목을 허브로 바꾸었고, 분화 생산을 시작했습니다. 그리고 온실 안을 모두 허브를 이용한 정원으로 구성하였습니다. 그곳을 인터넷 사이트를 보고 찾아오는 도시민들을 위한 휴식, 교육, 체험의 공간으로 활용하여 사람들과 함께 할 수 있는 공간으로 조성하게 되었습니다.

재배방법

적응력 강한 분화 생산에 힘써 생명력 유지

튼튼한 허브 분화들을 만들기 위해 책임 있는 재배가 가장 중요하다고 생각하고 아무리 성장 속도가 빠른 허브들이라 하더라도 바로 소비자들에게 판매를 하는 것이 아니라 여러 번의 전지를 통해 보다 적응력이 강한 분화 생산을 하고 있습니다. 농약이나 화학비료의 사용을 최소화하여 안심하고 생활에 활용할 수 있도록 하였고 농원에서 직접 제조한 유기질 비료를 액화하여 엽면시비해 줌으로써 충분한 영양상태를 확보하여 좀 더 길게 생명력을 유지하도록 하고 있습니다.

상품화과정상의 특징

구매자 요구 조건 충족, 다양한 생활용품 개발

농원에서 판매되는 분화, 제품의 차별화를 위해 농원에서 직접 구입하도록 하고 인터넷 쇼핑몰 구입 시 키우다가 죽었을 경우 새 것으로 교환해 주는 방법을 택하여 소비자들에게 충분한 믿음이 가도록 하였습니다. 문제점이나 궁금증이 있을 때 홈페이지를 통해 쉽게 해결방법을 찾을 수 있도록 하고 허브 가공제품들은 매 제품들마다 이미 특허청에 상표 출원을 끝낸 원평허브농원, (주)허비니스의 단독 상표를 사용하도록 했습니다.

100% 반품, 환불이 가능하도록 하여 신뢰감을 쌓고 물건을 배송하기 전에 주문자들과 통화하여 제품에 대한 설명을 충분히 한 후 배송 시 포장 안에 제품과 관련된 자료를 모두 넣어 줌으로써 구매자들의 요구조건을 충족시키도록 하였습니다. 또한 허브차, 공기 청향제, 실내용 방향제, 허브 미용제품, 생활용품 등을 개발하여 제품에 대한 자부심과 함께 상호간에 신뢰감을 쌓아 나갈 수 있었습니다.

홍보방법 및 운영상의 전략

직접 경험 통해 홍보, 네티즌들이 바로 내방고객

원평허브농원의 특징적인 홍보전략은 농원 내방객들을 통한 전략으로 일단 농원 전시포장 안으로 들어온 사람이라면 누구라도 상세한 설명을 하여 방문한 모든 사람들에게 허브 에센셜 오일의 향을 느끼며 효과를 체험할 수 있게 해주었습니다. 단체로 방문객들을 위해 매년 봄허브 관련 취미생활, 공예, 이용, 향기요법 등에 대한 강의와 실습을 함께 할 수 있도록 운영하고 있습니다.

학생들은 분화 하나가 생산되기까지의 전과정과 분갈이, 김매기 등의 실습을 통한 교육적 효과를 통해 자연스럽게 홍보가 이루어지도록 했습니다.

원평허브농원은 허브관련 자료를 제공하는 정보 사이트와 쇼핑몰을 분리, 운영하고 네티즌들의 다양한 연령층과, 기호를 충족시키기 위해 허브와 허브 가공제품, 향기요법(Aroma therapy)에 대한 정보를 유용하게 이용할 수 있도록 구성하였으며, 쇼핑몰을 통해 원하는 제품을 구입할 수 있도록 하였습니다. 인터넷 홈페이지를 통해 자연스럽게 네티즌들과의 거리를 좁혀나가면서 자연스럽게 농원을 방문하는 내방객이 될 수 있었습니다.

향후운영계획

신상품 개발, 역수출 추진, 국제적 규모 테마파크 조성

허브를 실생활에 이용하거나 대체의학의 한 부분으로서 허브가 가지고 있는 보건의적 기능 즉 체질개선, 육체적, 정신적 스트레스 등과 현대인들 대부분이 가지고 있는 가벼운 질환을 완화하는데 도움이 될 수 있도록 저변확대를 위해서 꾸준히 노력할 것입니다. 이를 위해서는 홈페이지와 농원을 잘 연계시켜 ON-OFF 라인을 적절히 활용, 모든 이들에게 편안한 공간으로 활용하고자 합니다.

한편 새로운 상품을 개발하고 관광, 심터, 교육의 장으로 더욱 발전시켜 나가 농촌과 도시민들이 함께 숨쉬며 공감대 형성이 가능한 분위기를 조성해 나갈 것입니다.

국내에서 재배된 허브를 이용한 제품 개발과 이용으로 역수출을 추진하고 국제적인 규모의 테마파크를 조성하여 노인들의 요양, 레저, 휴식, 사우나, 강의, 정원구경 등이 가능하도록 할 계획입니다. 우리 나라만이 가지고 있는 좋은 식물들, 즉 자생허브들 선별, 개발하여 식물로서의 자원적 가치와 더불어 문화, 경제, 사회 전반에 걸쳐 영향을 미칠 수 있는 고부가가치 생산품으로 자리매김 할 수 있도록 노력하겠습니다.



www.maf.go.kr

농업의 새이름....
지식 · 정보 · 기술 농업입니다.



일반농가

식량/기타분야

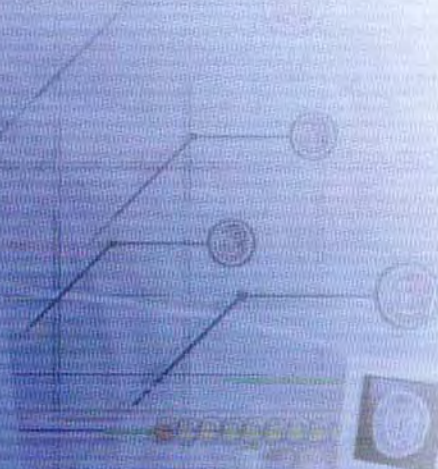
안승명	사슴(안동 88사슴 방목장)	www.8843.co.kr	경북 안동시	90
-----	-----------------	--	--------	----

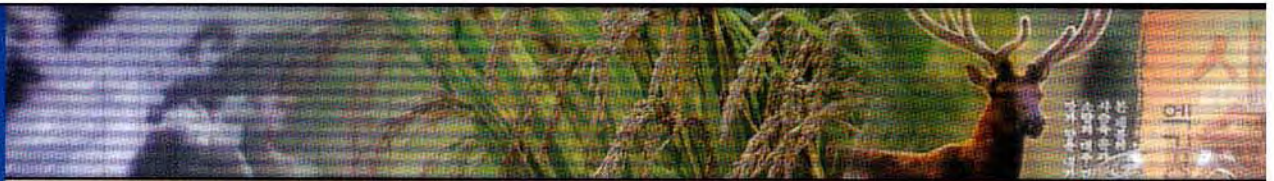
과수분야

성택심	감귤(청정하라봉마을)	www.dabong.co.kr	제주 서귀포시	94
이현주	단감(인성단감농원)	www.inseong21.co.kr	경남 의령군	98
박성현	단감(진영단감 대진농원)	www.jinyoung.co.kr	경남 김해시	102
손홍철	사과(가을농원)	www.sagwa.pe.kr	충북 괴산군	106

특용/가공분야

강봉석	한과(두레촌)	www.doorechon.co.kr	충북 충주시	110
안정균	버섯(청림농원)	www.chung-lim.co.kr	전남 강진군	114
김홍엽	구기자(구기자농장)	www.kukija.co.kr	전남 진도군	118
이명수	영지버섯(양양영지)	www.youngji21.com	강원 양양군	122
서명선	매실(송광설종매)	www.skmaesil.co.kr	경북 칠곡군	126
서분례	된장,고추장외(서일농원)	www.seoilfarm.com	경기 안성시	130
김종신	마른표고(놀부농장)	www.nolbuk.co.kr	전북 남원시	134
김은순	간장,된장외(오색웅기장식품)	www.osaek.net	강원 양양군	137
김호현	상황버섯(청량농원)	www.aam.co.kr	경북 안동시	140





우수홈페이지
(식량/기타 부문)



안 승 명 (64세)

안동 88사슴 방목장



홈페이지: www.8843.co.kr E-mail: sasm@8843.co.kr
 주소: 경북 안동시 길안면 만음리 산49번지 TEL: (054)821-8843

국제화시대, 인터넷으로 한국 상품 알리자 방목과 전통 비법으로 최고급 사슴 엑기스 생산

이력사항

영농경력	18년	생 산 량	사슴 100여두 사육
영농규모	임야 44만평중 5만평 초지조성	품 목	사슴(녹용중탕)
순 소 득	1억2천만원	전자상거래 비중	31%
수상경력	99벤처농업기술상, 신지식 농업인, 충남농어촌발전 대상		

전자상거래 실적 2001. 1 ~ 2001. 6

홈페이지를 통한 온라인 판매실적 : 2천2백만원

전화 및 메일을 통한 판매실적 : 4천9백만원

홈페이지를 통한 소득증대 효과 : 연간소득 20% 증가

개설동기

인터넷 잠재성 깨달아 미래를 위해 준비

저는 경북 안동시 길안면 만음리 산49번지에서 사슴목장을 운영하고 있습니다. 64세의 나이에 비하면 영농경력은 18년에 불과하지만 양록목장 하나만으로 꾸준한 성장을 해오고 있습니다.

지금은 홈페이지가 보편화되어 누구나 쉽게 만들고 이용할 수 있지만 처음 농장의 홈페이지를 만들었던 때에만 해도 극히 일부에서만 사용하는 정도였습니다.

컴퓨터에 익숙치 못한 제가 인터넷을 시작하고 홈페이지까지 만들게 된 계기는 인터넷의 잠재성을 깨달았기 때문이었습니다. 당시 분위기는 인터넷의 성공적인 잠재성에 대해 흥분하고 있었지만 체감할 정도는 아니었습니다. 그러나 미래에는 인터넷과 전자상거래가 필수임을 조금도 의심하지 않았습니다. 국내인터넷 백서를 보아도 인터넷 사업의 성장속도와 사용자 수는 놀라울 정도로 증가하고 있습니다. 이렇게 미래를 준비하는 마음으로 홈페이지를 개설했습니다. 전자상거래를 통해 증가한 소득 향상을 보면서 저의 선택이 적중했음을 다시 한번 확인하고 있습니다.

The screenshot shows the website interface with the following elements:

- Navigation Menu:** 인사말씀, 사육방법, 녹용/녹엽어린?, 재목과정, 제품주문, 관원사이트, 외원가입, 안행상식, 특약소식, 개사파, 방영록, 안동.
- Search and Tools:** e-mail, 88사슴방, 검색, 중앙맞춤, 참자연식품.
- Form Fields:** 아이디, 비밀번호, 로그인, 가입.
- Articles List:**
 - 109/06) k080성공시경에서 '88사슴'이 ..
 - 107/16) 저의 목장의 080 marketing은?
 - 107/04) 풀다공중, 퇴행성 관절염에 힘..
 - 105/05) 녹용 철각철입니다.
 - 104/12) 88사슴방목장의 로고는 ??
 - 103/31) 회원가입시 특별제공!! 10% 할..
 - 103/31) "말씀들 잘가요---소칭불 추분 재..
 - 103/31) 88사슴홀에 흠뻑 흡수있는 도매..
 - 103/30) 팔팔녹용엑기스 본격 판매!!
 - 103/30) 88사슴 공지사항입니다.
- Profile Section:**
 - 안녕하세요!**
 - 사슴 아버지 안승영입니다.
 - 안동88사슴방목장 홈페이지를 찾아주셔서 대단히 감사합니다.
 - 자연 방목을 실천하는 사슴목장**
 - 1982년부터 사슴을 길러 오던 중 사슴 방목 시점은 1989년부터 시작하게 되었습니다.
 - 업계에서 최초(89년) 최대의 방목장 (5만여평)시도!!
 - 89년 당시 사슴 한 마리 값이 1,500만원 하던 시절에 감히 어느 누구도 방목 사육은 꿈도 꾸지 못하였습니다. 그러나 사슴 사육은
- Footer:** Includes a cartoon rabbit and text: "우린 배양사육은 안먹어요!"



영농과정

업계 최초로 방목 시도해 야생사슴 육성

사슴을 키우기 시작한 것은 20여 년 전으로 거슬러 올라간 1980년 초반의 일입니다. 안동지역을 터로 잡은 것은 물 좋고, 산세 좋은 환경이 사슴을 위한 최적의 자연이라고 판단했기 때문이었습니다. 넓은 산야에 철망을 두르고, 사슴을 방목해 키우는 일은 그다지 쉬운 일만은 아니었습니다. 또한 당시 1천 5백만 원을 호가하던 사슴을 자연 속에 방치해 둔 채 자연 그대로의 모습으로 키운다는 것은 일종의 모험으로 여겨졌습니다. 저의 방목 시도는 업계 최초의 일로 1989년도에 기록되었습니다. 자연 속에서 자유롭게 키워지는 사슴은 정말 야생사슴 그대로였습니다. 10여 년간 많은 노력과 시행착오를 거듭하면서 저 또한 어느덧 자연인으로 사슴과 벗이 되어 있었습니다. 이제는 사슴을 바라보며 산야를 거닐면 제 마음도 평화로워집니다.



생산과정 및 특징

전통 향아리 공법으로 최고의 사슴 엑기스 얻어내

우리가 선보이고 있는 사슴 엑기스는 우리 농장에서 직접 기른 사슴의 절취한 녹용과 녹육 그리고 국산 한약재를 주원료로 사용하고 있습니다. 제품을 만드는 데에는 물의 선택부터 달라야 합니다.

산성체질을 알칼리 체질로 만들어주는 공명수만을 사용합니다. 뿐만 아니라 선조들의 비방인 전통 향아리 공법으로 한약을 다리는데, 한방에서 이야기하는 무전이 아닌 문전(약한 불)으로 장시간(72시간) 정성껏 다립니다. 일반 중탕기를 사용해서 300도 이상의 고온에서 다리는 엑기스는 영양소가 파괴되기 때문에 향아리 공법을 몇 년째 고집하고 있습니다.

최고의 품질을 위해 노력하고 있지만 최근 국내 사슴 업계의 경기가 먹구름이 끼어 걱정입니다. 수입된 저가 제품과 이름뿐인 사슴 엑기스가 판을 치기 때문입니다. 한 층 더 좋은 품질을 공급하기 위해 약포장지는 비닐 팩을 쓰지 않고, 제약회사에서 쓰는 알루미늄 팩을 사용하여 내용물의 변질을 극소화, 고급화를 시도하였습니다.

홍보 · 운영상의 전략

제품 신뢰도 얻기 위해 후불제 도입, 무료전화설치

홈페이지를 활용한 전자상거래를 통해 좋은 제품을 알리고 이를 알아주는 고객 덕분에 지금은 힘든 경기를 극복해가고 있습니다. 제품의 신뢰도는 품질로 입증하지만 그에 못지 않게 고객에게 직접적인 체험이 필요하다고 생각했고 그 결과 후불제를 도입했습니다. 주문한 제품이 고객에게 전달되고 엄정한 고객의 판단이 있는 후에 돈을 받겠다는 생각에서였습니다. 이것은 제품에 대한 자신감을 보여주는 일이며 신뢰를 만들어 가겠다는 의지였습니다. 이러한 제도를 두고 걱정을 하는 사람도 있지만 그 정도의 자신감도 없다면 더 이상 사슴을 키우고 싶지 않은 마음까지 들었습니다. 이러한 신념으로 확보된 고객 중 우수고객에게는 철 따라 산에서 채취한 산나물과 야생 닭을 보내 감사의 마음을 전하기도 합니다.

제품 주문은 홈페이지를 통한 온라인 주문과 전화를 이용하도록 하고 있습니다. 고객에게 부담을 주지 않도록 080무료전화를 설치 운영하였는데 2000년 한국통신에서 시행하는 080마케팅 성공사례에 소개될 만큼 실적이 높았습니다.

고객들이 쉽게 연상하며 외울 수 있도록 팔팔한 사슴을 이미지화 하여 상호(88사슴), 전화번호(054-821-8843), 홈페이지(www.8843.co.kr), 무료전화(080-080-8843) 등을 모두 동일하게 하였습니다. 이러한 노력의 결과로 1989년 MBC '6시 내고향'과 1999년 6월 3일 'KBS 좋은 아침입니다'를 통해 전국에 방영되었습니다.

홈페이지 개설 후 전자상거래를 통해 연간 31%의 소득향상을 이루었습니다. 이전 이후를 비교해 약 3천 8백만 원이 증가 수치로 나타났으며 앞으로 더 많은 발전이 있을 것으로 기대하고 있습니다.

향후운영계획

국제 경쟁력을 갖춘 상품 및 포장 개발에 주력

인터넷은 국제화 시대에 경쟁력을 갖추기 위해 꼭 필요한 수단입니다. 농수산물 개방 압력에 대비해 국제 경쟁력을 갖춘 상품개발과 포장개발에 주력할 것이며 우리 농산물이 세계에서도 인정받을 수 있도록 노력할 것입니다. 이에 따른 국제용 홈페이지 개발, 카탈로그와 각종 홍보물, ISO 인증 획득 등 각종 필요한 시스템을 위해 더욱 박차를 가할 것이며 국가와 농민이 하나되어 세계 속에 한국의 상품을 알리는 데 함께 나아가길 바랍니다.



우수홈페이지
(과수 부문)



성택심 (70세), 성화랑 (33세)

청정한라봉마을

홈페이지: www.dabong.co.kr E-mail: ilovedabong@hanmail.net

주소: 제주도 서귀포시 하예동 185 TEL: 017-691-0183

인심 좋고, 물 좋은 제주도 감귤 맛 느껴보세요
새벽공기 주입하는 청정저장법 개발, 신선도 100%

이력사항

영농경력	42년	생산량	10톤
영농규모	하우스 1,500 평	품목	한라봉감귤
조수익	7천만원	전자상거래 비중	30%
주요경력	일본에서 신품종 데코봉이란 감귤 도입 후 한라봉이란 브랜드로 첫 출하, 한라봉감귤의 원조		

전자상거래 효과 한라봉 3kg 1box

생산자 측면	도매시장 출하가: 18,000원
	전자상거래 판매가: 28,000원 (택배비 포함)
소비자 측면	소매시장 구입가: 38,000원
	전자상거래 구입가: 28,000원

개설동기

심각한 유통구조상의 문제점 느껴

40년 동안 감귤농사를 지으신 아버님의 뒤를 잇겠다는 생각으로 귀농을 결심한 첫째 수확한 귤을 공판장 및 대형 마트에 납품했습니다. 그런데 막상 물건값을 보면서 심각한 유통구조상의 문제점을 느끼게 되었습니다.

우리가 납품한 농산물 가격은 1박스에 2만원이 채 안 되는데 시장에서 소비자가 구매하는 가격은 두 배 이상으로 책정되는 것을 보고 해결책을 고민하던 중 전자상거래를 통한 생산자와 소비자의 직거래를 시도해보면 어떨까하고 생각하게 되었습니다.

그 동안 중간 거래상을 통한 가격 마진 때문에 결정권이 없었던 가격 문제를 생산자와 소비자가 주체가 되어 해결할 수 있고, 도시에서 구입하면서 생기는 수입농산물에 대한 의혹도 해결될 것이란 생각이 들었습니다.

2000년 11월부터 전자상거래 관련 컴퓨터 공부를 틈틈이 하여 2001년 3월, 부족하지만 농사꾼의 손으로 직접 만든 홈페이지를 개설하게 되었습니다. 자랑할 만큼 완벽하지는 못했지만 무척 기뻐던 순간이었습니다. 농사일을 끝내고 주로 저녁에 홈페이지 공부와 작업을 하다보니 준비 기간도 짧았고 기능상의 문제점들도 많았지만 농사꾼이란 이름 하나를 믿어주시고 꾸준한 격려와 사랑으로 청정 한라봉마을 홈페이지를 자주 찾아주시는 분들께 감사드리고 싶습니다.

품질인증



국립농산물 검사소
승인번호: 18-02-90
일 반 재 배

청정 한라봉마을



제주의 새벽을 담았습니다.



영농경험

농업의 구조적 변화 필요성 인식

어렸을 때부터 농사일을 하는 것을 싫어했던 저는 취직 후 결혼하여 분가를 하면서 늙은 부모님의 일손이라도 거들고자 시작한 농사일이 몸에 익으면서 귀농에 대해 진지하게 생각을 하게 되었습니다.

당시 인정 받고있던 5년간의 금융회사 일을 마감하고 42년 동안 굴 농사를 지어온 아버님의 대를 이어 본격적으로 굴 농사를 시작한지 벌써 3년이 되어갑니다. 처음 시작했을 때만해도 농사는 비전 없는 사향사업으로 나이 드신 분들이 어쩔 수 없이 하는 것이라는 분위기가 팽배했고 곧 농산물 시장이 자유화 될 것이라는 푸념 속에 마치 농업이 사형선고를 받은 것처럼 생기라고는 찾아볼 수가 없었습니다. 시장이 개방되면 외국 농산물수입이 자유화되지만 우리 농산물 또한 수출에 장벽이 없어지는 것과 같다는 생각이 들었습니다. 지금 보다는 다른 뉘가 농업의 구조적 변화의 필요성을 느끼게 되었고 그 변화의 첫 문을 인터넷에서 찾기로 마음먹었습니다.

18세기 산업혁명으로 인류가 새로운 제도약과 번영을 가져왔다면 21세기는 인터넷을 통한 유통혁명으로 말미암아 농업혁명을 가져올 수도 있지 않을까 하는 희망으로 출발하기로 했습니다.

생산자와 소비자가 직접 가격을 형성하고 그 동안 유통과정의 잉여금은 원래 주인인 생산자와 소비자에게로 돌아가며 농민개인이 곧 브랜드요 유통의 주체가 되는 농촌을 이루고 싶었습니다. 그러던 중 농림부 후원 홈페이지를 통해 농민들에게 무료로 구축한 홈페이지를 보면서 신선한 충격을 받았습니다. 홈페이지마다 영어와 일본어 해석판이 있는 것을 보고 이제 농산물 시장은 국내뿐 아니라 세계시장을 상대로 경쟁하고 판매할 수 있는 세상이 곧 올 것이라는 생각이 들었습니다.

농업이 종합산업인 시대, 즉 생산실명제부터 농산품포장, 유통, 고객관리, 서비스 등 농업의 마케팅시대가 오리라는 희망을 가지고 땀 흘리고 있습니다.

상품화과정의 특징

새벽공기 주입하고 밀봉 저장하는 청정고 개발

한라봉 감귤은 제주에 도입 된지 채 10년이 안 되는 품종으로 정확한 재배 및 저장기술이 있는 것이 아니고 농장마다 독자적인 기술방식에 의존하고 있는데 저희 농장에서의 경험으로 볼 때 한라봉은 키위와 같이 수확 후 약1달 정도를 숙성(저장)후 출하 시 가장 좋은 것으로 나타났습니다. 이점에서 착안하여 저장 시 피부 호흡을 하는 한라봉에 제주의 청정한 새벽공기를 주입할 수 없을까 고민하던 중 저장고에 육면 모두를 스티로폴로 밀봉하여 하루 중 가장 찬 새벽 시간대인 3시 30분에 문을 열어 새벽 5시 30분까지 아침공기를 매일 주입하고 밀봉하는 저장법인 청정고를 고안하여 산속의 새벽 공기로 한라봉을 저장하여 2월부터 6월초까지 저장하여 판매하고 있습니다.

기계로 찬 공기를 주입하는 냉장저장 방식은 냉장 창고에서 나오면 배송 과정의 유통기한이 짧고 신선도가 떨어지지만 청정저장 방식은 그 단점을 극복할 수 있습니다. 청정한라봉마을로 농장명을 정한 이유가 바로 이 청정저장법에서 유래했습니다.

홍보 · 운영상의 전략

신속성, 서비스, 사후관리에 포커스 맞춰

홈페이지 관리는 일단 컴퓨터로 주문사항을 확인 후 일일이 주문내역을 우선 확인한 다음 저녁에 포장하여 다음날 새벽 농장으로 나가면서 우체국에 들러 항공소포로 배송했습니다. 대부분 돈은 유선통화 후 다음날 입금이 되기 때문에 입금내역을 확인한 후 배송 하려면 하루가 더 걸립니다.

이것을 좀 더 신속하게 할 수 없을까 고민하던 중 일단 주문하신 분들을 믿어보자는 생각에 주문확인이 된 건에 대해서는 대금 입금여부에 관계없이 우선 배송 하는 방법을 시도하여 좋은 반응을 얻었고 300여 거래 중 단 1건의 미입금 사례가 발생하지 않아 고객과의 믿음도 생겼습니다. 전자상거래에서 가장 중요한 것 중의 하나가 바로 신속성이라는 것을 경험으로 느낄 수 있었습니다.

또한 배송 물건 도착시점에 일일이 확인전화를 하면서 배송 과정상의 손상여부를 기본으로 하고 반드시 시식 후 만족도를 확인하여 혹 불만족 해 하시는 분께는 재차 무료로 특 상품 1 박스를 보내 드리는 재 만족 서비스를 시행한 덕분에 800여 박스의 배송 중 1건의 반품도 없었습니다. 오히려 재 만족 서비스를 통해 단골 고객이 돼주신 분의 소개로 더 큰 호응을 얻을 수 있었습니다.

어느 상점이나 단골손님에게는 좀 더 신경을 쓰듯이 홈페이지 단골 구매 고객께는 특별할인이나 덤제(무료로 추가 한 박스 선물)를 통한 보상제로 끈끈한 정을 나눌 수 있었습니다. 이번 10월말에는 농장에서 첫 수확한 조생 감귤을 1박스씩 약 30여분의 단골 분들에게 무료로 배송해 드릴 예정입니다. 서로의 주고받는 정이 컴퓨터의 딱딱함을 따스함으로 바꿀 수 있지 않았나 생각합니다.

향후운영계획

100% 전량 직거래 목표, 체험농장 통해 만남의 장 만들터

개인 홈페이지인 청정한라봉마을을 시작으로 올해 30%의 직거래를 시행했는데 11월부터 농림부 지원사업으로 추진한 농어민 무료홈페이지가 추가로 개통됩니다. 달콤한라봉마을이란 제목으로 그 동안 청정한라봉마을에서 시행되지 않았던 카드결제 및 장바구니 담기 등 새롭게 홈페이지를 단장을 하는 만큼 내년 직거래 비중을 생산량의 약60%, 내후년에는 생산량의 100% 전량 직거래를 목표로 하고있습니다.

현재 농가 2층을 저렴한 체험민박으로 병행 운영 중이며 향후 체험민박을 통한 체험농장에서 도시와 농촌이 함께 어우러질 수 있는 만남의 장이 되었으면 합니다.





우수홈페이지
(과수 부문)



이헌주 (23세)

인성단감농원



홈페이지: www.inseong21.co.kr E-mail: heonju61@hanmail.net

주소: 경남 의령군 부림면 막곡리 186 TEL: 019-526-8572

단 감에 묻어나는 달콤한 사랑까지 드립니다
개별 브랜드로 신뢰 쌓아, 건강음료 단감즙 개발

이력사항

영농경력	3년	생 산 량	3,000박스
영농규모	6,000 평	품 목	단감
순 소 득	약 2천만원	전자상거래 비중	15%
주요경력	경상대 최고농업경영자과정 수료증, 국가전문행정연수원 특별교육과정 수료		

전자상거래 효과 단감 10kg 1box

생산자 측면	도매시장 출하가: 20,000원
	전자상거래 판매가: 28,000원 (택배비 포함)
소비자 측면	소매시장 구입가: 30,000원
	전자상거래 구입가: 28,000원

개설동기

직거래 통해 소득안정 피하고자

힘들게 농사를 지어서 도매시장에 출하해보니, 하루하루 시세가 들쭉날쭉이고 경매사의 손에서 가격이 터무니없이 결정되는 것을 보고 미래를 위해서는 농사를 잘 짓는 것도 물론 중요하겠지만 판매가 최우선되어야겠다는 생각이 들었습니다. 그래서 직거래를 통한 판매를 생각하게 되었고 홈페이지를 개설해 생산자와 소비자가 바로 농산물을 사고 팔 수 있는 장이 마련이 되어야만 소득이 안정될 수 있겠다는 생각으로 홈페이지를 개설하게 되었습니다.

The screenshot shows the Farmmoa website interface. At the top, there are navigation links: HOME, 이용안내, 회원가입/수정, 장바구니, 주문조회, 적립금, 소비자센터. The main content area is divided into several sections:

- 상위검색**: A search bar with a 'Go' button.
- 상품리스트**: A list of products including '인성단감(5kg)', '인성단감(10kg)', '홍시(대봉)10kg', and '인성단감즙'.
- 게시판**: A section for notices with 'E-메일 문의' and '연락처' (055-574-6324, 2549, 019-526-8572).
- 추천상품**: A section titled 'KBS 인성단감 출연' featuring four products:

홍시(대봉)특품	인성단감즙	인성단감(특품)	인성단감(특품)
30,000원 [홍시(대봉) 10kg]	20,000원 [인성단감즙]	17,000원 [인성단감(5kg)]	28,000원 [인성단감 (10kg)]
- MakeShop**: A section for online shopping with a search bar and a link to '별거로운 인터넷 쇼핑분'.
- News & Event**: A list of news items:
 1. 단감즙 판매합니다.
 2. 신세대 튀는 나
 3. TV방송 동영상
 4. 언론방송보도
 5. 공지사항
 6. 단감재배정보
 7. 영농작업일지
 8. 생산자 소개
 9. 방명록
- 신규상품**: A section for new products.



영농경험

이론과 실기 접목한 체계적 교육 필요성 느껴

시골에서 학교를 다니면서 틈틈이 집안 일을 도왔고 자연스럽게 농사를 접하게 되면서 1998년 고등학교 졸업 후 산업기능요원 후계 농업인으로 군복무를 대신할 수 있는 길을 택하여 과수원을 운영하고 있습니다.

처음 산업기능요원을 시작할 때는 농업에 큰 비전이 있다고 생각하지도 않았고, 막연하게 많이 힘들 것이라는 생각을 가졌습니다. 부모님도 농사짓는것을 탐탁해하지 않았으니까요. 산업기능요원으로 군복무를 마칠 때까지만 하겠다고 약속을 하고 시작했는데 이제 3년째 단감농사를 짓고 있습니다. 농사를 짓던 중 지금까지 해오던 주먹구구식에서 벗어나 관행농법에서 탈피해야겠다는 생각이 들었고 품질향상과 재배법에 대한 체계적인 교육을 통한 이론과 실기 접목의 필요성을 느껴 경상대 최고농업경영자과정을 다니게 되었습니다.

상품화과정상의 특징

개별 브랜드 사용, 선별포장 등 품질 관리에 최선

인성단감농원에서는 '인성단감'이라는 개별 브랜드를 사용하면서 자체 개발한 박스 사용으로 디자인의 차별화를 꾀하고 있습니다. 또한 상품관리를 위해서 생산실명제를 실시하고 있습니다.

품질리콜제를 통해 상품 또한 언제든지 교환 가능하도록 하고 있으며 저농약 재배를 통한 친환경 농산물(제17-11-4-09호)로 신선한 품질을 보장합니다.

토착미생물을 이용한 최적의 토양 환경을 조성하고 있으며 생육과 단 결별에 의한 시비의 안정적인 비배관리와 기계 선별기에 의한 정밀한 선별포장으로 품질관리에 최선을 다하고 있습니다.

또한 홈페이지를 통해서 단감 뿐 아니라 단감을 가공한 단감즙(건강음료)을 개발하여 판매하고 있습니다. 소비자의 입장을 고려한 소포장 추세에 따라 5kg, 10kg의 소포장 박스도 사용하고 있습니다.



홍보방법 및 운영상의 전략

생산실명제로 신뢰 구축, 생산과정 소개로 구입 수월

올해 단감을 가공한 단감즙(건강음료)을 농업기술원과 연구하여 개발하면서 단감을 판매를 할 때 단감박스 안에 단감즙 5봉지를 넣어서 소비자에게 단감즙에 대한 홍보를 대대적으로 실시하고 있습니다.

박스에 홈페이지주소와 '6시내고향', '고향의 아침' 등 TV에 방영된 사진을 넣어 생산자 실명과 함께 품질리콜 등으로 신뢰를 구축하고 있습니다. 또한 홈페이지 영농작업일지란에는 년 중 단감생산과정과 농촌풍경을 디지털 카메라로 찍어서 소개함으로써 생산과정을 통해 농산물구입이 한결 수월하도록 돕고 있습니다.

향후운영계획

체험농장 통해 원활한 상호교류 촉진

인터넷 전자상거래로 맺은 고객을 저희 농장에서 체험농장 및 인성단감축제(감 따기 대회)를 구상하여 도시 소비자에게 농촌체험을 통해서 생산자와 상호교류를 할 수 있도록 추진중입니다.





우수홈페이지
(과수 부문)



박성현 (58세)

진영단감 대진농원



홈페이지: www.jinyoung.co.kr E-mail: dangam45@dangam45.com

주소: 경남 김해시 진영읍 진영리 176번지 TEL: (055)343-2289

질 좋은 단감만을 모았습니다
수입개방 맞서 신제품 개발, 수요창출 앞장서

이력사항

영농경력	30년	생산량	90톤
영농규모	17,000 평	품목	단감
조수익	1억원	전자상거래 비중	30%
수상경력	단감수출탑, 경남단감농협 표창패, 농협중앙회 새농민선정, 단감수출대상		

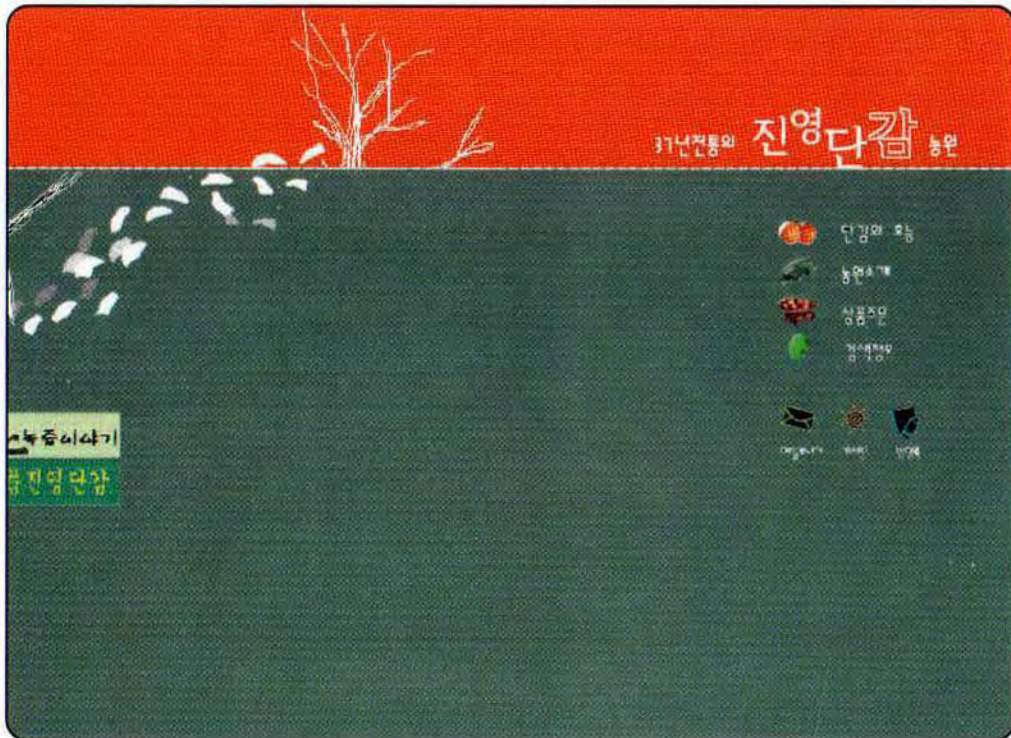
전자상거래 효과 단감 15kg 1box

생산자 측면	도매시장 출하가: 20,000원
	전자상거래 판매가: 30,000원 (택배비 포함)
소비자 측면	소매시장 구입가: 35,000원
	전자상거래 구입가: 30,000원

개설동기

경기침체로 가격하락, 직거래 통해 회복

단감재배 면적과 생산량의 증가 추세가 나타나면서 과잉 생산과 IMF지원 체제하의 경기 침체로 인하여 기호식품인 단감의 소비 둔화로 가격이 하락하기 시작했습니다. 생산비 아래로 내려가는 단감 가격을 생산자와 소비자의 직거래를 통하여 소비자는 저렴한 가격에 구입할 수 있고, 생산자는 팍쓸린 대가를 받아 어려운 시기를 잘 넘길 수 있도록 하기 위해서 98년 10월에 홈페이지를 만들었습니다.





영농경험

선진농업 기술 연마, 질 좋은 단감생산 위해 외국 연수

1957년 일본 사람이 심은 30년 생 과수 200주의 3000평을 부친이 매입하면서 어릴 때부터 영농에 뜻을 품고 농업계 학교에 진학했습니다. 삼환기업 건설회사에 근무하면서 퇴비의 자급 자족을 위해 양계를 시작하였고 5~6년 동안 산란계와 육계 만수 규모까지 만들었으나 3년 주기로 오는 가격 파동으로 양계를 처분하고 나니 남은 것은 700만원이었습니다.

과수원 주위의 땅 2만 평을 평당 200원에 구입하여 개간을 시작하였고 묘목을 직접 생산하여 심어 나갔습니다. 농협과 농촌지도소의 지도를 받아 선진 농업기술을 연마하여 단감 전업농으로 발전해 갔습니다. 그리고 질 좋은 단감생산을 위해 선진기술을 보고 배우기 위해 일본, 뉴질랜드, 호주, 동남아를 수 차례 다녀왔습니다. 지금은 17,000평에 25년생 1,300주와 70년생 150주의 과수원을 경영하고 있으며 김해시 단감수출협회의 회장으로 단감수출 및 판매의 다변화를 위해 노력하고 있습니다.

재배방법

통풍과 채광에 유의, 안정된 과실 생산

질 좋은 단감 생산을 위해 적외 적과 실시로 안정된 과실을 생산하였습니다. 또한 통풍과 채광이 잘 되게 하여 착색을 유도하고 오손과의 발생을 줄이고 적정시비량과 관수 시설로 과실의 크기(170g이상)를 크게 하고 반사 필름을 깔아 착색이(칼라차트 5~6)되게 하며, 당도는 14° Brix 이상이 되게 하였습니다. 수확기에는 강우 및 안개 발생시 오손과의 발생이 많아지므로 특별히 주의를 기울여야 합니다. 선과 및 포장 작업시 무핵과, 이병과, 상해과, 오손과, 과피흑변과, 꼭지떨림과, 미숙과, 과숙과, 빗정형과, 과정부열과 등 비정상과는 수출에서 제외하였습니다.



홍보 · 운영상의 전략

개별 포장으로 독특한 이미지 전달, 검색엔진 등록

홍보와 단감의 판로개척을 위해 '참 진영단감'으로 상표등록을 하고 개별적으로 포장지도 만들어 독특한 이미지로 소비자에게 인식시키려 노력하고 있습니다. 소비자에게 신용과 믿음을 주기 위해 품질 인증 농산물(17-08-25), 생산 실명제 농산물, 품질 리콜제농산물, 경남도 QC마크 농산물로서 손상이 없도록 언제나 소비자 입장에서 생각하고자 합니다.

홈페이지 운영에 있어서도 국내 검색엔진에 모두 등록하여 사용자가 '단감', '진영단감'으로 검색이 쉽게 찾을 수 있도록 하였습니다. 또한 소비자가 원한다면 후불제에도 응하고 있으며 단감수확 한달 전부터 예약주문자 100명에게 본 농원에서 만든 단감식초를 선물하고 있습니다.

향후운영계획

다양한 단감 가공품 개발, 종합쇼핑몰 계획

단감은 주로 생과 상태로 국내시장에서 유통되고 있으며 가공식품 개발 등 새로운 수요 창출이 미흡한 실정입니다. 특히 WTO 가입 후 몰려오는 수입과일에 밀려 벼랑에 선지 3년째로 새로운 수요창출에 의한 농가 소득의 안정성을 도모하기 위해 다양한 제품개발로 대응해야 한다고 생각합니다. 단감식초, 주스, 잼, 고추장스낵, 제빵용 분말, 단감술 등 단감 가공품을 개발하여 단감제품 종합쇼핑몰로 나아갈 계획입니다.





우수홈페이지
(과수 부문)



손 흥 철 (41세)

가을농원

홈페이지: www.sagwa.pe.kr E-mail: esagwa@hanmail.net
주소: 충북 괴산군 청천면 근평리 79-6 TEL: (043) 832-0650

오고가는 정 속에 느껴지는 감사의 마음
독자적 상품 브랜드 만들어 고객 만족에 부흥

이력사항

영농경력	5년	생 산 량	70톤
영농규모	8,000 평	품 목	사과
연 소 득	7000만원	전자상거래 비중	15%
수상경력	농림부장관표창, 새농민대회중산왕부분 장려상, 충북도지사 표창		

전자상거래 효과 사과10kg 1box

생산자 측면	도매시장 출하가: 35,000원
	전자상거래 판매가: 40,000원 (택배비 포함)
소비자 측면	소매시장 구입가: 45,000원
	전자상거래 구입가: 40,000원

개설동기

정보화시대를 위한 컴퓨터 교육은 필수

정보화시대에 살면서 컴퓨터는 필수라고 생각하고 있었지만 특별한 계기가 없어서 배우지 못하고 있던 중 과산군 농업기술센터에서 컴퓨터교육과 한국농림수산정보센터를 소개해주었습니다.

농사일은 바쁘지만 올바른 가격 정착을 위한 소비자와의 직거래를 하기 위해서 컴퓨터 교육은 꼭 필요했습니다. 홈페이지 개설을 한 후 금년 추석에는 일본 오사카에서 상품 주문이 올 정도로 전자상거래의 위력을 실감하고 있습니다.

가을농원
home | 새소식 | 알림록 | 정보구니 | 회원가입 | 운영자화면 [English | Japanese]

상품소개

- ▶ 상품정보
- ▶ 재배방법
- ▶ 사과요리
- ▶ 생산과정
- ▶ 주문안내

생산자소개

- ▶ 생산자 정보
- ▶ 인사말
- ▶ 찾아오시는 길
- ▶ 지역소개

▶ 상품문의응답

▶ 농림인물해미
지모름

▶ 상품정보




가을농원에서는..

- ◆ 제초제를 사용하지 않고
초생재배 실시
- ◆ 유기질 퇴비를 충분히 사용
하여 육질이 단단하다
- ◆ 타지역에 비해 일교차가
5도이상 높으므로 당도가
매우 높다.
- ◆ 98 충북사과 품평회
은상 획득



2000년 품질인증 획득
(국립농산물 품질관리원)

상세한 내용은 아래 연락처로 문의 바랍니다.

:: 농림부 지원 제작된 홈페이지입니다. ::

한국농림수산정보센터 전자상거래팀

주소 : 경기도 수원시 장안구 화서2동 436-3

전화 : 031-299-8989, 8993 / 팩스 : 031-299-8844

E-Mail : ecmaster@mail.affis.or.kr



영농경험

농사경험 없이 과수원 시작, 교육 참여 열성으로

1997년 IMF의 시작과 함께 20여 년 동안의 서울 생활의 막을 내리고 농촌에서 과수원을 경영하면서 또 다른 삶이 시작되었습니다. 농사경험도 없고 더군다나 과수원은 생각지도 못했습니다. 그러나 땅을 구입하기 위해 전국을 돌아다니던 중 노인 두 분이 농사짓던 지금의 과수원을 소개받게 되었습니다. 그때 마침 빨간 사과가 주렁주렁 열려 메마른 마음을 풍성하게 채워주는 수확의 계절 가을이었습니다.

가을의 풍성함과 농촌의 정겨움에 조금은 유혹이 되어 나도 할 수 있을까하는 의문을 안고 조심스럽게 새로운 직업에 몸담게 되었습니다. 막상 과수원을 구입했지만 경험 부족과 관리가 되지 않았던 과원이라 처음에는 8,000여 평의 과원에서 총 수확이 7.5t 정도밖에 되지 않았습니다. 투자비는 고사하고 운영비도 제대로 나오지 않아 실망과 함께 계속 해야 될지 의문이 따랐지만 실망만 하고 있을 수는 없었습니다. 곧바로 농촌진흥청과 기술센터 등 교육만 있으면 모든 일을 뒤로하고 쫓아다녔습니다. 결과는 헛되지 않았고 지금은 연간 약 70t 정도의 수확을 하고 있습니다.

아직은 시작단계이기 때문에 소득증가의 기대치보다는 땀흘리고 정성 들여 가꾼 상품을 소비자에게 직접 판매하고 소비자로부터 상품이 좋다는 감사의 인사를 받았을 때 소득증가 이상의 기쁨과 만족을 느낍니다.

재배방법

직접 발효시킨 자가퇴비 사용, 천혜녹즙 등 상품 차별화

친환경 농산물 생산을 원칙으로 하고 있으며 국립농산물품질관리원으로부터 친환경 농산물 품질인증을 받은 상태입니다. 환경이 오염되는 것을 보고 있노라면 마음이 아프지만 과수농사는 약방제를 하지 않고는 농사가 불가능합니다. 그러나 관행농사법을 탈피해 약방제 회수도 줄이고 제초제는 농사를 짓기 시작하면서부터 사용하지 않고 풀을 길러 예초하는 초생재배를 시작했습니다. 퇴비는 산야초와 쌀겨, 깻묵, 축분 등을 혼합해서 직접 발효시킨 자가퇴비를 사용했고 차별화된 과일을 수확하기 위해 한방영양제와 썩, 미나리 등 천혜녹즙을 사용하고 상품의 브랜드를 특허청에 출원 중에 있습니다.

재배방법 및 특징

한번 고객은 영원한 고객, 감사의 선물 증정

과일은 생물이기 때문에 신경이 많이 쓰이지만 리콜이 생기지 않도록 염두에 두고 모든 일을 처리합니다. 수확 선별 포장할 때도 판매자가 아닌 소비자의 입장이 되려고 합니다. 이런 마음 때문인지 아직까지 상품의 잘못으로 리콜을 받은 적이 없습니다. 그리고 올해 아피스 첫고객과 이고향 첫고객에게 감사의 선물로 직접 농사 지은 복숭아를 보내드렸습니다. 감사하다는 메일과 함께 격려의 말을 들었을 때는 더욱 열심히 해야겠다는 의욕이 생겼습니다. 그리고 다량으로 주문하는 고객에게는 산에서 틈나는 대로 주문 알밤을 보내드렸더니 너무 고마워 하면서 추가로 주문이 더 들어오기도 했습니다. 아주 작은 것이지만 마음을 다하여 성의를 표하는 것도 좋은 판매 전략임을 알았습니다.

홍보운영상의 전략

독자적 브랜드 만들어 적극적 홍보, 매출 상승 기대

현재 출원중인 '가을농원' 브랜드가 등록되면 일단 브랜드를 알리는데 주력할 것입니다. 브랜드가 없기 때문에 팜홀려 농사를 짓고도 홍보하는데 한계가 있음을 느꼈기 때문입니다. 상품의 질이 인정받고, 브랜드화 되면 전자상거래 매출도 더 향상될 것이라고 보고 인터넷을 통한 전자상거래 비중을 점차적으로 늘려나갈 생각입니다.

아직은 시작단계이기 때문에 물질적인 소득증가에 크게 욕심을 내지 않고 하면 된다는 신념으로 정보화 시대에 동참한 것이 큰 소득이라고 생각합니다. 소비자의 입장에서 중간상인을 거치지 않고 좋은 상품을 올바른 가격에 구입할 수 있으니 앞으로도 더욱 활성화 시킬 수 있는 방안을 마련해서 내년, 내후년에 더 좋은 결과를 위해 노력할 것입니다.





우수 홈페이지
(특용/가공 부문)



강봉석 (59세)
두레촌



홈페이지: www.doorechon.co.kr **E-mail:** help@doorechon.co.kr
주소: 충북 충주시 이류면 만정리 734-126 **TEL:** (043)743-8796

두레촌 강봉석

옛 정취 흠뻑 느낄 수 있는 옛 만들기 3대째 가업 이어 전통 식품 명맥 유지

이력사항

영농경력	신일목장 운영	생 산 량	옛:300톤 한과:20톤
		품 목	옛, 한과
조 수 익	12억원	전자상거래 비중	10%
수상경력	99벤처농업기술상, 신지식 농업인, 충남농어촌발전 대상		

전자상거래 실적 2000. 9. 30 ~ 2001. 9. 30

홈페이지를 통한 온라인 판매실적	: 4백4십만원
전화 및 메일 주문판매실적	: 1억원
홈페이지를 통한 소득 증대효과	: 연간소득 10% 향상

개설동기

매출·홍보 증가 추세, 미래 전망 밝아

갈수록 활발해지는 인터넷 이용과 전자상거래를 보면서 21세기에는 전자상거래의 비중이 기존의 시장보다 훨씬 큰 비중을 차지할 것이라는 전망을 보고 홈페이지를 구축하게 되었습니다.

홈페이지를 통한 기업과 제품에 대한 홍보 또한 훨씬 효과적인 측면이 많아서 두레촌에서 홈페이지를 만드는 계기가 되었습니다. 아직까지는 미약하지만 지속적으로 홈페이지를 통한 매출이나 기업홍보가 증가하고 있는 추세로 보아서 더욱 발전 가능성이 있다고 생각합니다.

The screenshot shows the Farmmoa website interface. At the top, there is a navigation bar with links for '이벤트상세보기', '쇼핑하기', '기사 및 방송', '계시판', 'English', and 'Japanese'. The main content area features a banner with the text '4대를 이어온 잠인정신으로 점성껏 만들었습니다'. Below the banner is a 'NEW & NOTICE' section with several news items, including '이제 수능시험을 20일정도 남겨놓고 있죠?' and '수험생들의 합격을 기원합니다.'. On the right side, there is a '쇼핑하기' section with sub-sections for '옛세로보기' and '한과세로보기'. The footer contains contact information and a disclaimer: '<공정거래위원회 고시 제 2000-1호 제 5조에 따른 안내>'. The date '5.9.7.17' is visible in the bottom left corner of the page.



성장과정 및 영농경험

전통 식품 가능성에 매료, 전국 주요관광지 유통

1905년부터 조부께서 경기도 포천군 소흘면 송우리에서 전통방식으로 수수엿을 만들어 개성 5일 장터에서 황해도 의 명태, 조기 등과 물물교환을 하면서 시작되었습니다. 이를 계기로 아버지께서 엿 제조기술을 전수 받으며 기술을 발전시켜 오던 중 충주에 정착하여 도부꾼과 엿장수에게 공급하기 시작했습니다. 저 또한 이에 영향을 받고 기술을 전수 받아 가업을 잇게 되었습니다.

목장을 운영하던 저는 전통식품의 무한한 가능성에 매료되어 엿 제조에 본격적으로 뛰어들었습니다. 간식의 고급화로 인해 우리의 전통식품인 엿은 점차 잊혀져 가고 그나마 고물장수들에게만 공급하던 기존 판매망으로는 전통식품으로서의 명맥을 유지하기 어렵다는 판단이 들어 국민들이 일상적으로 접할 수 있는 방법을 찾게 되었습니다.

부친으로부터 전수 받은 기술을 통해 상품화시킨 엿을 충주의 관광지인 수안보온천을 찾는 관광객들에게 선보인 결과 단맛만 나는 엿과는 달리 계속 먹어도 질리지 않는 구수한 맛으로 좋은 반응을 얻게 되었습니다. 이를 계기로 기술혁신과 생산량 증대를 통해 전국의 주요 관광지로 유통시키게 되었습니다.

상품화과정상의 특징

홍보와 구매 동시에 이뤄져 효과 두 배

두레촌 홈페이지를 통해 엿·한과제품에 대한 소개와 구매가 이루어질 수 있도록 했으며 데이콤으로부터 카드결제 인증 시스템을 도입하여 안심하고 신용카드로도 구매할 수 있는 시스템을 구축하였습니다.

많은 정보를 통해 일반 쇼핑몰을 이용하는 것보다 편리하게 이용할 수 있도록 하였고 제품홍보와 구매를 동시에 진행할 수 있는 장점이 있습니다.



홍보 · 운영사의 전략

각종 기획 상품 개발, 지역 소식도 전해

향후 쇼핑몰 입점보다는 홈페이지 활용을 높여나갈 것이며 B2B에 더욱 치중할 예정입니다. 명절 선물용 및 수능시험 기획상품을 개발해 각 단체 및 기업에 전자메일을 통해 홍보할 예정입니다.

또한 지역 사이트를 링크하여 정보를 소개하면서 두레촌을 통해 지역소식을 알리고자 계획하고 있습니다.





우수홈페이지
(특용/가공 부문)



안정균 (53세)

청림농원

홈페이지: www.chung-lim.co.kr E-mail: chunglimfarm@yahoo.co.kr

주소: 전남 강진군 강진읍 동성리 602번지 TEL: (061)433-6826

맑은 공기, 깨끗한 물의 정기가 살아있는 버섯
품질만큼은 자신 있습니다

이력사항

영농경력	13년	생산량	40톤(농장), 5톤(공장),
영농규모	2만평(농장), 830평(공장),	품목	버섯
조수익	10억원	전자상거래 비중	40%
수상경력	농업인대상, 농림부장관상, 신지식농업인상(99), 신지식임업인상(99)		

전자상거래 실적 2001. 1 ~ 2001. 9

홈페이지를 통한 온라인 판매실적 : 1억원

전화 및 메일을 통한 판매실적 : 3억원

홈페이지를 통한 소득증대 효과 : 연간소득 42% 증가

개설동기

변화하는 유통구조에 대처 정보화에 발맞춰

인터넷에 대한 관심과 활용도가 대폭 증가하면서 사용자가 늘어나기 시작했고 농촌에서도 적극적인 판매 방법의 일환을 찾기 시작했습니다.

변화하는 유통구조에 적절히 대처하여 정보화 농업에 발맞추어 나가야 한다는 생각을 하게 되었고 농민들에게도 적극적인 자세가 필요하다는 생각을 하게 되었습니다.

생산농가와 소비자를 직접 연결함으로써 중간유통과정을 거치지 않고 보다 좋은 제품을 저렴한 가격으로 소비자에게 제공하고자 홈페이지를 개설하게 되었습니다.

청림

강진청림농원에 오!
 장 립 농 원

홈으로

- ▶ 청림농원소개
- ▶ 청림농원초식
- ▶ 청림표고버섯
- ▶ 청림염지버섯
- ▶ 청림표고버섯조미료
- ▶ 상품주문하기
- ▶ 버섯이야기
- ▶ 육버섯이야기
- ▶ 특공버섯이야기

Total 020281

청림정림농원



신지식농업인 선정 : 1999년 4월, 농림부
 농업인 대상 (임업부문) : 1998년 11월, 전라남도

Chunglim Farm





가축사육

- ▶ 명절선물은 청림표고버섯으로
- ▶ 농림부장관상 수상 (2000.12.30)
- ▶ 가족사랑상표등록-특허청
- ▶ 2000 서울국제식품전시회 참가
- ▶ KBS 5시내고향-청림농원편 TV프로그램보기
- ▶ 농산물 품질인증 획득
- ▶ EBS 신지식 농업인 성공사례
- ▶ SBS 고향이 보인다 (2000.3.29)
- ▶ KBC 출발 새아침 (2000.3.28)
- ▶ 신지식 농업인선정-농림부선정
- ▶ 신지식 임업인선정-산림청

상호	청림농원(대표: 안정균)	사업자번호	414-92-00126
농장	전남 강진군 칠량면 삼흥리324	공장	전남 강진군 강진읍 동성리602
전화	061-433-6826 FAX: 061-433-9876	E-Mail	chunglimfarm@yahoo.co.kr

Copyright(c) 2000 jibung Allright Reserved

영농 및 재배과정

최신 정보와 기술로 표고버섯 전문가 되고자

표고버섯과 인연을 맺은 것은 지난 89년 고향으로 돌아오면서부터입니다. 선대부터 물려받은 45만여평의 산지와 동생이 실패한 표고버섯 재배에 다시 도전하였습니다. 산지에 자생하고 있는 참나무와 맑은 공기, 오염원이 전혀 없는 깨끗한 물을 이용하면 충분히 성공할 수 있다는 판단이 섰기 때문입니다.

버섯재배와 관련된 교육에 참석하면서 인근 표고버섯 농가와 일본 등의 선진지 견학을 통해 버섯 재배와 관련된 최신정보와 기술을 습득했습니다.

품질에 대한 소비자들의 인식이 높아짐에 따라 점차 고정 판매처도 늘어나 현재는 농협 하나로마트와 서울, 대구, 광주 등 대도시의 백화점은 물론 우체국 우편주문판매를 통해 전국적인 판매망을 구축해 나가고 있습니다.

청림농원은 생산과 유통을 주도하게 되었으며, 버섯가공 분야에도 눈을 돌려 표고버섯조미료 생산에 착수했습니다.

한국식품개발원과 공동으로 개발한 표고버섯조미료는 질 좋은 표고버섯과 남해안 청정해역의 다시마, 멸치 등으로 만든 새로운 개념의 천연조미료로서 화학성분, 방부제를 전혀 사용하지 않은 것이 특징입니다.

이로서 연간 10억원의 조수익을 올리고 98년 농업인대상 수상, 99년 신지식농업인 선정, 2000년 국립농산물품질관리원 추천 농림부장관 표창, 농림부 전통식품 지원업체로 선정되었습니다.



상품관리 및 특징

버섯 품질 등급 구분, 선물 포장에 투자

소비자들의 선택의 폭을 넓히기 위해 버섯의 품질을 8등급으로 구분하고, 이를 다시 크기, 색깔, 수확시기 등에 따라 35종류로 세분화하였습니다.

포장디자인 및 포장지를 매년 자체 개발하여 소비자의 다양하고 변화하는 욕구를 충족시키고 잠재된 시장을 현실적인 매출로 이끌어내고자 노력하고 있습니다. 특히 선물포장에 많은 연구와 비용을 투자하고 있습니다.

홍보 · 운영상의 전략

각종 사이트 통해 홍보, 시식판매 실시

널리 알려진 인터넷사이트(야후소호, 닷츠코리아, 바이엔조이, i3shop, epost 등)를 적극 활용하여 홍보하고 있으며 각 지역 백화점, E마트 등에서 시식판매행사를 연중 실시하여 소비자 저변확대에 기하고 있습니다. 또한, 식품박람회, 농장체험방문 등의 기회를 통해 소비자에게 직접 다가가고자 노력하고 있습니다.

향후운영계획

온 오프라인 적극 활용, 농장 방문 등 저변확대

온라인상의 전자상거래를 더욱더 활성화시킴으로써 오프라인이 정착되어 있는 유통망뿐만 아니라, 네티즌들에게도 우수한 우리상품을 적극적으로 소개하고자 노력하고 있습니다. 또한 홈페이지를 방문한 고객들에게 농장 및 공장을 방문할 수 있는 기회를 줌으로써 저변확대에 기여하고 홍보, 포장지개발, 상품개발을 역점 사업으로 추진할 계획입니다.



우수홈페이지
(특용/가공 부문)



김흥엽 (65세)

진도구기자농장

홈페이지: www.kukija.co.kr

E-mail: kukija@kukija.com

주소: 전남 진도군 진도읍 성내리 47-42 TEL: (061)542-8459

지역 특산물 구기자 명성 되찾기 위해
가공방법 고안, 생산 확대로 국민건강 기여

이력사항

영농경력	45년	생산량	5.4톤
영농규모	9,000 평	품목	구기자
조수익	1억3천만원(순소득 3천만원)	전자상거래 비중	30%
수상경력	전매청장상 수상		

전자상거래 효과

구기정차(1호) 50개 1box

생산자 측면	도매시장 출하가: 22,000원
	전자상거래 판매가: 27,500원 (택배비 포함)
소비자 측면	소매시장 구입가: 40,000원
	전자상거래 구입가: 27,500원


개설동기

구기자의 가치 복원, 유통 영세성 극복하고자

예로부터 진도의 3보3락(三寶三樂)의 하나로 일컬어졌던 구기자는 알이 크고 진액이 풍부해서 전국 최상의 품질로 인정을 받아왔습니다. 그러나 근래 들어 외국산 수입차와 기능성 음료에 의해 전통적인 우리 차 소비시장이 줄어들어 생산기반이 축소되어 갔습니다.

구기자가 지닌 최상의 가치를 인식하고 있던 저로서는 구기자의 진정한 가치를 복원시켜야겠다는 생각을 하게 되었습니다.

소비자가 가정과 회사에서 간편하고 손쉽게 구기자를 복용할 수 있도록 가공방법을 고안하여 특허를 취득했고, 유통의 영세성을 극복하여 소비자에게 한 걸음 더 다가가기 위한 방안으로 온라인 쇼핑몰을 구상하였습니다. 그리고 지역의 생산기반 확대를 위해 온라인 상에서 생산자와 도매업자를 바로 연결하는 온라인 직거래 방식을 도입하였습니다.



생산자가 전하는 건강정보

진도 구기정차


홈으로 | 로그인/회원가입 | 생산자소개 | 주문안내 | 질바구니보기 | e-mail

Contents

- ◆ 구기자의 유래
- ◆ 성분 및 효능
- ◆ 한방기록
- ◆ 현대의학자료
- ◆ 제품특성&용도
- ◆ 이용방법
- ◆ 상품주문하기
- ◆ 온라인경매
- ◆ 자유게시판
- ◆ 이전게시판
- ◆ 사용후기
- ◆ 유용한사이트

검색 (Search)

전체검색




구기정차는 전통식품

공지사항


- ▶ 금년 수확한 햇 구기자 시판합니다.
- ▶ 회원가입에 대하여...
- ▶ 집 단장을 새로 했습니다.

추천상품



• 진도산 햇 구기자 100% 농축 원형구기자.
• 우려낸 후 구기자의 풍미를 육안으로 확인 가능

• 차, 꿀물수, 약재 등 다방면으로 활용 가능



• 구기자를 농축액으로 만들어 한약 1첩 다린 분량의 파우치로 포장한 신제품
• 구기자 성분을 일시에 다량으로 복용하고자 할 때 사용

자주하는 질문 & 답변

- ▶ 어떻게 이용해야 할지 잘 모르겠어요.
- ▶ 차 한잔용 티백제품은 없는지요.
- ▶ 시중에서 사는 구기자 보다 비싸지 않나요?
- ▶ 구기자가 어디에 좋은가요?
- ▶ 구기자 잎을 구매하고 싶은데요.
- ▶ 어연얼 구매해야 할지 모르겠어요.
- ▶ 구기정차 보다 구기자가 더 좋은거 아니가요?
- ▶ 중국산과 진도산 구기자의 차이는 뭔가요?

구기정차와 기타 구기자제품의 비교

제품명	수분함량	끓이는시간	맛	음용수 4ℓ 당 사용량	차 4잔당 사용량	차 1잔당 가격 (우편판매기준)
구기정차	10%미만	15분	구수함	6g	6g	138원
생구기자	22~25%	120분	비리고신맛	30g	30g	310원

이윤영의 리본자수



영농 경험 및 과정

악화되는 생산환경 복구, 가공에서 유통까지 전담

진도의 평범한 농가에 태어나 어려서부터 부모님의 농사를 도우며 자라면서 오래 전부터 구기자를 2천평 이상 경작하고 있었습니다. 목포염연초 생산조합 주재지도사로 근무하면서 구기자에 관한 정보를 수집하던 중 구기자의 생산 환경이 점차 악화되고 있음을 깨달았습니다. 소비의 절대적인 감소와 물류와 유통의 후진성, 농산물 수입개방 등으로 농민이 생산만으로는 더 이상 영농행위를 유지할 수 없다는 판단 하에 뜻을 같이하는 경작인 5명과 함께 제품의 생산과 가공, 유통까지 전담하기로 합의하여 진도구기자유통영농조합법인을 설립하였습니다.



상품특징 및 관리방법

농축 상태 제조법 개발, 위생적인 티백 포장까지

구기자 품종은 진도에 20여 재래종이 있는데 이중 열매가 크고 육질이 두꺼우며 진액이 풍부한 대과종 만을 재배하되 병충해가 적은 늦가을에 수확합니다. 수확한 구기자는 여러 번 세척하고 이물질이 포함되지 않도록 선별하여 건조시킵니다.

가정에서 조리하는데 따른 불편함을 해소하기 위해서 짧은 시간만 끓여도 구기자의 유용한 성분이 완전히 침출될 수 있도록 농축 직전의 상태로 만들어 주는 방법을 개발하여 제조방법에 대한 특허를 취득했고, 각 가정에서 1회에 소비될 수 있는 용량으로 소분하여 위생적으로 티백 포장하였습니다.

또한 상품을 판매하는 것 뿐 아니라 구기자에 대한 다양한 정보를 제공하고, 친숙하지 않은 구기자의 사용방법, 용도 등을 인터넷을 통해 빠르고 쉽게 전달하고 있습니다.

홍보 · 운영상 전략

구기자에 대한 정보 다양화, 지역특산품 명성 찾기

구기자의 소비를 촉진하여 국민건강에 보탬이 되고, 지역 특산품으로서 명성과 생산기반을 확충시키기 위해서 구기자의 효능과 사용방법, 현대의학적 연구성과, 과거의 문헌자료 등을 제공하고 판매되는 상품의 사용방법과 효능 등을 인쇄한 전단을 동봉하여 발송시키고 있습니다.

또한 생산자에 대한 신뢰감을 주기 위해서 사진과 인적사항, 경력, 주소, 주야간 연락처, 작업사진 등을 공개하고 있습니다. 홈페이지의 게시판에 올라오는 질문에 대해 빠르게 답변을 함으로써 더욱 많은 정보가 전달될 수 있도록 활용에 최선을 다하고 있습니다.

그 외에도 100% 리콜제 실시 및 신제품 덤주기, 포장 개선을 통한 제품의 고급화 등으로 이용자들이 구전 홍보를 하도록 유도하고 있습니다.

향후운영계획

제품군 다양화, 계약재배로 농산물 공급

홈페이지를 다시 재정비하고 회원관리와 메일링 서비스를 통해 소비자에게 한발 더 다가설 계획입니다. 제품군을 용도와 기호에 따라 다양화시키고 제품의 규격화, 고급화를 추진하여 포장을 개선하고자 합니다.

인터넷을 통한 직거래로 대량주문자 발굴과 진도산구기자의 전국 도매가 가능 하도록 하여 계약재배로 소비자가 원하는 농산물을 공급할 수 있도록 가교 역할을 할 계획입니다.





우수홈페이지
(특용/가공 부문)



이 명 수 (43세)

양양영지

홈페이지: www.youngji21.com

E-mail: youngji@mail.affis.or.kr

주소: 강원도 양양군 손양면 송현리

TEL: (033)671-8072

"건강에 좋은 영지버섯 인터넷에서 만나요"
우수한 품질, 최상의 고객 만족서비스로 보답

이력사항

영농경력	22년	생 산 량	2 톤
영농규모	하우스900평, 재배사	품 목	영지버섯
순 소 득	5천만원	전자상거래 비중	80%
수상경력	군수, 도지사, 내무부장관, 국무총리상 수상		

전자상거래 효과 영지버섯 1kg 1box

생산자 측면	도매시장 출하가: 30,000원
	전자상거래 판매가: 52,000원 (택배비 포함)
소비자 측면	소매시장 구입가: 60,000원~100,000원
	전자상거래 구입가: 52,000원

개설동기

유통방법 개선 위해 컴퓨터 교육받아

영지버섯은 판매마진이 많아 생산자보다는 중간 상인에게 많은 이익이 돌아갔으며 소비자들은 비싼 값에 구입을 하는 결과가 되풀이되고 있었습니다. 이런 상황에서 몇 년 동안 영지를 생산 판매 하다보니, 판매가 제 2의 생산이라는 생각이 들었고 새로운 유통방법을 위한 정보를 찾기 위해 지역대학이나 관에서 실시하는 컴퓨터 교육에 참석하게 되었습니다. 그 결과 지역에서 추천을 받아 농림부에서 지원하는 99년 10농가 홈페이지 교육에 참가하게 되었고 홈페이지를 개설하게 되었습니다.



영농경험

특용작물로 전환하여 부가가치 창출

일반농사에서 부가가치가 높은 작목으로 탈바꿈을 시도하여 지난 4~5년 전부터 2천평의 논과 3천평의 밭농사를 지으며 한우도 함께 사육을 하는 복합 영농을 시작했습니다. 일반농사는 아무리 잘 지어도 농산물 가격이 계절별, 시기별로 진폭이 심하여 농산물에 대한 가격정보 수집과 유통 등에 어려움이 많아 중간상인이 수익이 많고 생산자에게 돌아오는 이익이 적어 특용작물로 바꾸게 되었습니다. 그러나 농사는 별로 신통치 않았고 생산과 판매에 많은 어려움을 느꼈습니다. 더욱이 지역적인 문제로 서울 등 대도시와의 거리가 멀어 출하에 많은 어려움이 따르자 농사에 새로운 전환기를 마련하고자 논농사와 밭농사를 새로운 부가가치가 높은 작목으로 탈바꿈을 시도하게 되었습니다. 지역적인 환경과 부합된 영지버섯을 컴퓨터를 활용한 방법으로 판매하기로 하고 작목반을 조직, 느타리를 생산하게 되었습니다.

상품화 과정상의 특징

지역적 특성 고려한 상품 재배에 초점

느타리는 설악산자락에 위치한 지역적인 환경에 힘입어서 송이버섯과 더불어 생산이 잘되고 품질도 우수하여 최고 값에 거래되었습니다. 이로 인해 강원도에서 최우수 작목반 상과 전국 우수작목반 대회 준우승을 차지하여 많은 사람들에게 견학 대상이 되고 있습니다. 지역적인 특성상 해안성 기후로서 겨울에는 따뜻하고 여름에는 시원하여 버섯재배에는 적격입니다. 작목반에서는 신선도를 위해 버섯 운반용 냉장차를 이용하여 운반 하였지만 대도시와 가까운 거리에서 재배를 하는 것이 수익성 측면에서도 타산이 맞는 듯하여 다시 영지버섯으로 작목을 전환하였습니다.

영지버섯은 느타리와는 달리 판매가 쉬웠습니다. 우선 영지버섯은 행물이 아닌 건재로 판매하므로 유통이 편리하고 지역적인 어려움도 없었습니다.

유통을 해결한 전자상거래로 판로를 개척한 다음 그 동안 80%이상 도매로만 판매하던 것을 지금은 전자상거래를 이용한 판매로 점차 확대, 증가시키고 있습니다.



판매방법

유통에서 물류비 줄이고 경쟁력 갖춰

영지버섯은 건강식품이고 유통기간이 길다는 점을 이용하여 전자상거래를 통해 물류비용도 줄이고 소비자 가격을 낮추어 판매가 가능하게 되었습니다. 우선 소비자들에게 먼저 양해를 구하고 일반 소포로 보내드리고 있습니다. 일반소포는 배송기간이 하루정도 더 걸리지만 가격을 낮추어 판매하기 때문에 반응이 매우 좋습니다. 유통에서 물류비를 줄이고 경쟁력을 갖추려고 계속 노력을 하고 있으며, 연말이나 명절에는 일시적으로 택배를 이용하고 있습니다.

운영상의 전략

안내 책자 함께 발송, 고정고객 확보

현재 월 100만원정도 이상의 판매를 올리고 있으며 지난해에는 1400만원 정도의 영지버섯을 인터넷과 통신으로 판매하였습니다. 한번 주문한 소비자들이 상품의 질에 만족하고 지속적인 구입을 하여 고정고객이 많이 확보되었습니다.

구입물품을 보낼 때 지역 안내 책자를 함께 넣어서 보내고 있는데 고객들에게 좋은 반응을 얻고 있습니다. 구입한 고객에게는 반드시 이메일로 감사의 표시를 하고 구입한 상품에 대하여 좀더 상세한 설명과 사용 방법을 알려 드리고 있습니다. 정성껏 포장한 상품과 자체 제작한 스티커를 물품포장지 밖에 붙여서 물건을 보내어 신뢰감을 줄 수 있고 홍보도 할 수 있는 일석이조의 효과를 보고 있습니다.

향후운영계획

포장 및 이미지 고안에 주력, 최상의 서비스 제공

전자상거래에 맞는 포장과 이미지를 고안하여 소비자에게 더욱 만족스러운 서비스를 제공하고자 합니다. 또한 더 많은 판매를 위해 지속적인 고객관리와 홈페이지 구축에 최선을 다할 생각입니다.

앞으로 지속적으로 늘어날 판매량에 대비하여 충분한 물량을 확보하여 전자상거래를 통한 매출증대와 이미지 쇄신을 위한 상품포장에 좀더 관심을 가져 좋은 믿음 있는 기업 이미지를 심고자 노력할 것입니다.





우수홈페이지
(특용/가공 부문)



서명선 (46세)

송광설증매

홈페이지: www.skmaesil.co.kr

E-mail: maesil@skmaesil.co.kr

주소: 경북 칠곡군 기산면 평북리 783번지 TEL: (053)254-8688

세계 시장 진출 꿈꾸는 매실박사
매실에 관해서 무엇이든지 물어보세요

이력사항

영농경력	10년	생 산 량	20M/T
영농규모	7ha	품 목	생매실, 매실가공품
조 수 익	1억원(순소득 3천만원)	전자상거래 비중	20%
수상경력	매일신문사사장상, 대구광역시시장상		

전자상거래 효과 매실 1kg 1box

생산자 측면	도매시장 출하가: 4,000원 전자상거래 판매가: 6,000원 (택배비 포함)
소비자 측면	소매시장 구입가: 7,000원 전자상거래 구입가: 6,000원

개설동기

농장과 상품을 같이 소개하는 시너지효과

아무리 좋은 기술이라도 판매가 되지 않으면 소용이 없다고 생각해왔습니다. 신문, TV, 라디오, 잡지의 홍보는 일회성이라는 단점이 있기 때문에 한정될 수밖에 없었고 농장과 상품이 같이 소개되는 시너지 효과를 얻기 위해서는 홈페이지 제작이 필수라는 생각이 들었습니다.

평소 많은 정보를 인터넷을 통해 얻어왔기 때문에 정확하고 유익한 홈페이지를 만들고자 노력했습니다.

송광매(토종매실)보급운동본부



송광 설중매원

2000년의 역사를 자랑하는 이상 토종매실

松光雪中梅

송광매(토종매실)보급운동본부
대구광역시 동구 덕곡동 산4-1번지
전화번호 : 053-254-8688
팩스번호 : 053-254-1647
휴대폰번호 : 011-9354-5803
홈페이지 : <http://www.skmaesil.co.kr>
E-mail : maesil@skmaesil.co.kr

- 송광설중매소개
- 매실의특성/효능
- 매실의 가공방법
- 매실구입 요령
- 자유게시판
- 찾아오시는길
- 송광설중매 구입



68710년 배운력



무농약농산물
국립농산물 품질관리원
무농약재배매실인증
제 03-00-3-04호

AFTI인증

맛있는 오리지널

무농약매실전환권

매실특강자료실

Copyright 2000 by 송광설중매원 All rights reserved.
Administrator call to maesil@skmaesil.co.kr

Designed by  ADnEC

영농경험 및 상품화 과정

매실재배 방법 재정립, 국내 최초 무농약 농산물 인증

농촌에 대한 동경을 항상 마음속에 지니고 있다가 겸업 농으로 출발하기로 결심하고 90년 농지를 구입, 야채위주의 농업을 시작하였으나 소득은 고사하고 봉급까지 다 털어 넣어야 하는 실정이 되었습니다.

그러다가 일식전문음식점을 시작하면서 특수작물을 배우기 시작했고 친환경농산물에 대한 중요성을 인식하게 되었습니다. 그러한 과정에서 매실에 대해 관심을 가지게 되었고 매실농사로 전향, 99년에 우리 나라 토종매실의 권위자인 영남대학교 명예교수 권병탁 박사를 만나 지목팔공산 소재 7000평의 토종매실원을 물려받게 되었습니다.

또한 경주 환경농업교육원의 강사인 강대광 선생의 도움으로 매실재배의 방법에 대해 재정립을 실시하고 일본으로 넘어가 벤치마킹을 토대로 묘목의 대가인 충북 이원의 미래농원 대표 김기철씨와 전략적 제휴를 하여 묘목생산 및 판매업의 기틀을 마련하고 2001년 9월에 새로이 개정된 친환경농산물 표시기준에 의해 국내최초로 무농약 매실 친환경 농산물 인증을 획득하였습니다.



판매과정 및 홍보방법

농산물 가공품 판매, 각 기관 특강 실시

가공부분은 「토종매실을 이용한 고부가 기능성 식품개발」이라는 주제로 2000년 6월 1일 경북 테크노파크의 창업보육센터 입주자격을 따냈습니다. 출시한 제품은 백화점, 농협 하나로마트, 전자상거래 등에 농산물 가공품으로 판매를 개시했으며, 일본시장을 공략하는 준비를 하고 있습니다. 이러한 축적된 기술을 토대로 경산대학교, 울진군 농업기술센터, 대구 공산농협, 동아문화센터 등에 매실재배 및 가공에 대한 특강을 실시하고 있으며, 농장자체에서 매년 4월~5월 및 10월에 일반 농가를 상대로 특강을 하고 있습니다. 또한 각 공중파 방송이나 신문 등에서 관심을 가지고 보도되고 있습니다.

재배방법 및 상품특징

무농약 재배로 품질 인증 획득

매실의 경우 껍질째 가공하고 과실특성상 보드라운 털로 쌓여 있어 다른 어떤 과실보다 안전성이 확보되어야 합니다. 또한 농약이 살포될 경우 과육표면의 미세한 털에 흡착되어 농약성분이 흡착되는 것에 주의하여야 합니다. 또 단위당 수확량 증가를 위해서 국제기준인 10년생 성목한주에 80Kg의 수확을 위하여 주간거리 6m를 확보했습니다. 개심 자연형으로 전정과 전지를 구사하여 수간내 골고루 빛이 잘 들게 중단가지 형성을 최대한 유도하며, 혹은 Y자형으로 인위 유인을시켜 밀식재배를 유도하는 두 가지 방법을 쓰고 있습니다.

화학비료는 지향하고 퇴비를 쓰고 있으며 교목성을 가진 나무의 전정, 전지작업으로 손으로 수확이 가능토록 하고, 수목 밑에는 벼를 깔아 수확시 떨어지는 낙과에 상처를 입지 않도록 방지하고 있습니다.

재배방법 및 상품특징

예약제 판매, 각종 행사 통해 소비자 관심 유도

수요보다 공급이 부족하여 철저한 예약제 판매를 하고 있으며 문화단체와 연계하여 매화축제를 연 2회 개최하고 있습니다. 또한 매화차 시연회 및 매화차 만들기 매화꽃 채취행사를 하며 특별고객들을 선정, 직접 매실수확을 통해 농원에서 직접 가공하여 가져갈 수 있는 행사를 실시하고 있습니다. 미니투어로 만든 각종 개발제품을 사은품으로 제공하고 소비자의 가공요건에 맞추어 용도별로 크기에 맞는 매실을 판매 하고 있습니다. 포장재 개발은 전문업체인 그린에드와 공조하여 고급스러운 디자인으로 선보이고 있습니다.

향후운영계획

제품 및 시스템 개발, 세계시장 수출에 총력

매실가공의 다양화 추구, 일본JAS 획득, Haccp 획득 등을 통하여 아직까지 없는 우리 나라 KS 규격 획득 및 KT 마크 획득 등으로 산지가공시설을 확대하여 보다 싼 가격에 건강에 좋은 매실 먹기의 생활화를 적극 추진하고 있습니다. 또한 동경국제 Food 축제에 출품하여 세계로의 수출에 총력을 다할 것입니다. 그러기 위해 세계시장에서 호평 받을 수 있는 제품개발의 Rand에 과감히 투자를 하며 산업화에 각계 각 층의 참여자 유도 및 공조체제 확립을 위한 시스템 개발에 혼신의 힘을 기울일 예정입니다.



우수홈페이지
(특용/가공 부문)



서분례 (53세)

서일농원

홈페이지: www.seoilfarm.com

E-mail: Yimcb9@hanmail.net

주소: 경기도 안성시 일죽면 화봉리 389-3 TEL: (031)673-3171

전통된장의 맛 재현, 보급하는데 앞장 수출사업 확장하여 국제경쟁력 강화

이력사항

영농경력	19년	생 산 량	181,379kg
영농규모	대지 3,181㎡, 건물 610㎡	품 목	된장, 고추장 외
조 수 익	10억8천만원	전자상거래 비중	20%
수상경력	서울특별시장상, 보건복지부장관상, 경기도민상		

전자상거래 실적 2000. 8 ~ 2001. 5

홈페이지를 통한 온라인 판매실적 : 3백4십만원

전화 및 메일을 통한 판매실적 : 4천1백만원

홈페이지를 통한 소득증대 효과 : 연간소득 90%증가

개설동기

체계적, 조직적 관리 위해 재정비

1996년 12월 전통장류제조허가를 얻어 100여년 된 옛날 장독2,000여개로 장독대 3개소를 만들어 환경친화적 농산물가공업을 운영하면서 '서일손맛'이라는 상표로 유통시켜왔습니다.

전화주문으로 택배 배송과 현장판매를 시행하면서 매출의 한계를 느껴 1998년 홈페이지를 개설하였고 매출 증가의 효과를 보던 중 경기도 사이버농가 지원사업의 일환으로 체계적이고 조직적인 관리를 위해 홈페이지를 대폭보완, 재정비하여 새롭게 개설하게 되었습니다.



영농경험

틈새시장 공략, 전통 장맛 재현

여행업을 하면서 주말과 노후를 대비, 안성에 배밭과 배추밭을 구입하여 영농을 하던 중 맛이 좋다는 소문이 나면서 땅을 더 늘려 확장을 하게 되었습니다.

필생의 사업으로 무료양로원을 세울 요량으로 땅을 마련했고, 운영비를 위해 장류사업이 좋겠다고 생각하여 96년 농산물가공허가를 얻어 무료시식을 통해 전통 장맛의 재현과 보급에 심혈을 기울였습니다.

3만여명의 농원에 토종 꽃을 심어 아름다운 농촌의 모델을 만들고 콩 등 원재료를 현지에서 구입 하였습니다.

지역경제활성화에 기여하겠다는 생각으로 전통식품의 틈새시장을 공략하고 소량고품질의 특혜제품을 만들어 매출액이 매년 배 이상 증가하고 있습니다.



상품화 과정상의 특징과 판매방법

전통장의 맛과 향 살려 우수성 입증

국산햇콩과 천일염으로 장독에 2년간 발효, 숙성시켜 된장의 우수성과 기능성을 입증하면서 중앙대, 충북대와 산학협력을 통한 연구와 교육을 실시하고 있으며 소비자 연수를 실시하여 견학할 수 있도록 하고 있습니다.

영양위생 향상 및 용기포장재의 고품격화를 위하여 한식간장, 냄새나지 않는 청국장 등을 특허하고 포장재 등 의장, 상표등록을 하였습니다. 유기농으로 재배한 배추, 무로 특허된 김치, 매실식초는 고품질의 기능성 음료로 환경친화적 방법으로 만들었습니다.

전통장의 맛, 향, 색을 가지면서 장점을 살린 제법과 우리농산물의 고부가가치 제품으로 가공업 활성화에 힘쓰고 있습니다.

소비자와의 직거래를 통한 택배시스템을 운영하고 있으며 철저한 리콜제와 무료식사쿠폰, 멤버십 카드, 할인우대가 되는 회원제를 실시하고 있습니다.



상품의 특징과 우리만의 홍보전략

테마가 있는 농원 만들어 편안함 전달

정월장담그기, 윤달의 장독손질, 가을철 매주쭈기 등 계절별 홍보 내용을 신문, 방송 등에 보도하고 있으며 브로슈어와 유인물의 지속적인 보완으로 신선한 감각을 유지하고 있습니다.

된장만 만드는 곳이 아니라 농촌의 정겨움을 연상케 하는 테마가 있는 농원으로 만들기 위해 철저한 안내, 친절한 서비스를 통해 편안함을 드리고자 합니다.

제품사용, 농원견학 후 회원가입을 통해 철저한 서비스와 주문접수시 전화확인, 고객의 소리 청취로 신속하게 대응하고 있으며 철저한 리콜, 사은품 증정 등 고객만족을 위해 노력하고 있습니다.

향후운영계획

전통식품 중요성 알려 수출상품으로 발돋움

올바른 우리 고유의 먹거리를 지켜나간다는 자부심으로 좋은 원부재료로 토속 향토식품을 만들어 FDA 인증을 받은바 있으며 이를 바탕으로 국제 경쟁력을 키우는 수출상품으로 만들고자 합니다.

고객들의 입장에서 농산물의 고부가가치를 위해 소량다품목 고품질을 추구하며 토종의 우수함, 전통의 경쟁력을 키워 농업인의 입장을 대변할 수 있는 제품을 만들기 위해 노력할 것입니다.

농산물가공제조시설을 친환경 농업체제로 바꾸어 도시인의 휴식공간으로 제공하고 전통음식 시식 점을 통해 한식문화를 가꾸고 보급시키고자 합니다.

또한 소비자가 보고 먹고 느끼며 우리 맛을 사랑하고 애용하는 품질과 믿음, 봉사, 친절로 다시 찾을 수 있는 휴식처로 만들어 갈 것입니다. 고객이 믿고 거래하며 안심하고 먹을 수 있도록 신뢰를 쌓고 전자거래시스템을 정착, 발전시켜 나갈 계획입니다. 또한 전통식품의 중요성을 홍보하고 산학 협력을 통해 우수제품을 개발, 개량으로 수출을 통해 수입개방을 방어해 나가고자 합니다.





우수홈페이지
(특용/가공 부문)

김종신 (63세)

놀부농장

홈페이지: www.nolbuk.co.kr E-mail: nolbuk@affis.net

주소: 전북 남원시 인월면 성산리 391 TEL: (063)636-2657

해발 깊은 곳 지리산 자락에서 수확한
맛과 향이 일품인 오리지널 표고버섯

이력사항

영농경력	18년	품 목	마른표고
영농규모	자목 45,000본, 시설 25,000본, 자목 15,000본		
조 수 익	1억3천만원	전자상거래 비중	30%
수상경력	남원시장상, 농업기술센터 강사		

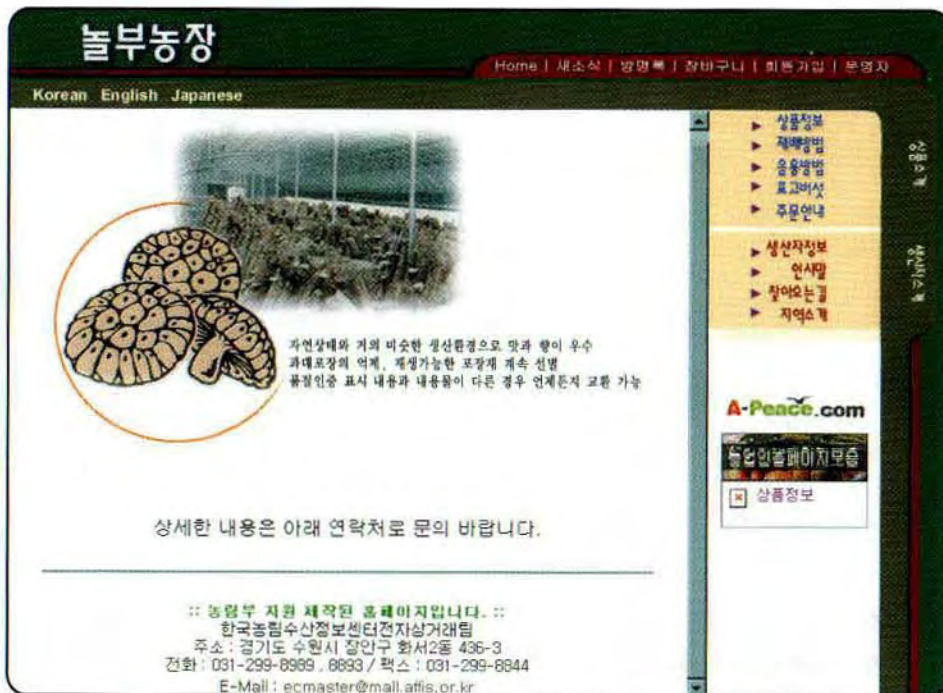
전자상거래 효과 표고 특 1kg 1box

생산자 측면	도매시장 출하가: 40,000원
	전자상거래 판매가: 45,000원 (택배비 포함)
소비자 측면	소매시장 구입가: 55,000원
	전자상거래 구입가: 45,000원

개설동기

농림부 지원 혜택으로 홈페이지 구축

99년도에 농림부 지원 농업인 홈페이지 구축선정농가로 선정되어 조금은 설레는 맘과 새로운 각오를 가지고, 앞으로 이 방법이 많은 사람들에게 절대적으로 필요하게 될 것이란 확신을 가지고 전자상거래를 시작하게 되었습니다.



영농경험

고장의 특성 기후 고려, 새로운 작목 개발

부산에서 무역업을 하다가 귀농해 85년도부터 지리산 뱀사골 바로 위쪽에 자리한 남원에서 일반 농업을 하던 중 농약중독증상으로 고생을 하다가 고장의 특성이나 기후 등을 고려하여 노후에도 할 수 있는 새로운 작목을 개발해 8년째 표고농사를 하고 있습니다.

재배방법

참나무 원목, 자연상태에서 재배

해발 450~550m의 지리산 자락에서 지방산의 질 좋은 참나무 원목을 자연상태와 거의 비슷한 노지에서 재배하여 다른 표고버섯에 비해 생산량은 소량이지만 무게가 많이 나가며 맛과 향이 좋은 제품을 생산하고 있습니다.

홍보 · 운영상의 전략

고정고객 확보, 사이트 통한 공동구매 활용

생산은 물론 보관 및 성분, 요리방법 등 각종 문의 사항을 전화, 고객관리와 인터넷을 통한 홍보에 중점을 두고 한번 주문한 고객에게는 크리스마스, 구정, 신정 등 기념일을 이용해 카드와 메일을 보내는 등 한번 고객은 고정고객화 하는 한편, 신규 고객 확보를 위해 다른 쇼핑몰 방명록에도 홈페이지를 소개하고 동창회나 사회단체 등에게도 홈페이지 안내문을 발송하는 등 적극적인 마케팅 활동을 펼치고 있습니다.

구매고객에게는 가공과즙음료 등 사은품을 제공하며 신상품이 출시되기전에 안내메일을 발송하는 등 고객관리에 중점을 두고 있습니다. 또한 다음, 옥션, 바이 앤 조이, JB프라자 등의 대규모 사이트를 이용한 공동구매를 활용하여 홍보 및 매출 향상에 기여하고 있습니다.

향후운영계획

생산량의 60% 직거래, 전문 후계자 육성

전자상거래 첫해에는 기대이상의 효과를 이루었고 금년에는 생산량의 60%이상을 직거래로 할 목표를 세워서 열심히 노력하고 있습니다. 인터넷을 보다 적극 활용하기 위해 운영수준 이상의 능력을 갖춘 전문적인 후계자를 육성하여 더욱 발전적인 사이트로 운영할 계획입니다.



우수홈페이지
(특용/가공 부문)



김은순 (58세)

오색옹기장식품

홈페이지: www.osaek.net

E-mail: osaek@osaek.net

주소: 강원도 양양군 서면 오색리 22-2번지 TEL: (033)672-5089

"우리 것은 좋은 것이여"
순수 국산 콩 사용, 전통의 맛 살려

이력사항

영농경력	20년	생 산 량	3,000톤
시설규모	작업장, 발효실, 전통항아리등	품 목	전통장류(고추장, 된장, 간장)
순 소 득	2천8백만원	전자상거래 비중	89%
수상경력	대통령표창(91), 강원도지사표창(00), 농진청장표창(98)		

전자상거래 실적

홈페이지를 통한 온라인 판매실적 : 8백9십만원 (1999. 1~2000. 4)

전화 및 메일을 통한 판매실적 : 2천5백만원 (2000. 5~2001. 9)

홈페이지를 통한 온라인 전자상거래 효과 : 연간소득 30% 증대효과



개설동기

정보화 시대에 맞는 효율적 방법의 일환

대형 유통 구조에 접근하기 힘든 농촌 사업의 어려운 조건을 극복하는 데는 정보화 시대에 맞는 홈페이지 운영이 가장 효율적인 방법이라고 판단하여 농업기술센터의 지원과 자체 부담으로 홈페이지를 운영하기 시작했습니다.

2000년 5월 24일부터 2001년 5월 7일까지 1년간 통계를 보면 일 평균 20명의 방문하는 효과를 거두었습니다. 이는 소규모 제조업의 규모로는 할 수 없는 전국적인 홍보와 마케팅의 힘이 컸다고 생각됩니다. 앞으로 지역 사업으로 국한되지 않고 전국적 사업으로 성장하는데 발판이 될 것이라고 기대합니다.



제품특징

100% 국산 콩 사용, 건강식품으로 높게 평가

양양의 특산물인 송이를 이용한 송이고추장을 제조하여 전통 용기에 담아 출하한 결과 호평을 받았습니다. 다른 장류들도 100% 국산 콩을 사용하여 건강식품으로서의 평가를 받고 있으며 특히 청국장 제조의 노하우를 터득하여 냄새가 비교적 적고 끈기가 많은 질 높은 청국장을 공급하여 주문이 쇄도하고 있습니다.

홍보 · 운영상의 전략

장담그기 행사 개최, 엽서 발송 및 지속적 관리

현재까지 장담그기 행사를 13회 개최한 바 있으며 앞으로도 각종 단체들의 행사를 꾸준히 추진하며 일본 롯가쇼촌 부인회 초청 행사처럼 양양 국제공항이 개항하는 시점에서 일본 또는 중국과의 교류를 위한 국제적 이벤트도 기획할 예정입니다.

고객 명단을 작성하여 장담그기 행사 엽서를 발송하고, 연하장 발송 및 카탈로그를 제작, 준비중에 있으며 공장의 일정 및 내용에 대해 알리고 지속적인 고객 관리를 할 것입니다. 또한 2001년 9월까지 고객 명단을 분석한 결과 확보된 단골고객을 대상으로 회원제를 운영하는 방안도 적극 검토중입니다.

향후운영계획

전통의 맛 계승 발전, 특화 장류 지속 개발

전통식품을 제조하는 업체로서 긍지를 가지고 전통의 맛을 살리되 현대인의 입맛에 맞게 계승, 발전시키는 것에 주력하고자 합니다.

잊혀져 가는 전통 방식을 이어가고 재미와 교육의 효과는 물론 판매 증대에도 효과가 있는 체험 행사를 활발히 진행할 예정입니다.

지역특산물과 연계한 장류 개발이 시급하다는 판단으로 양양에서만 맛볼 수 있는 특화 장류를 지속적으로 개발하고, 우리 장류로 맛볼 수 있는 다양한 요리를 개발하는데 노력을 아끼지 않을 것입니다.

또한 양양을 찾는 일본인들을 겨냥한 일본인들의 입맛에 맞는 저염 간장, 덜 매운 송이고추장 등을 개발, 곧 상품으로 선보일 예정입니다.



우수홈페이지
(특용/가공 부문)



김호현 (36세)

청량농원

홈페이지: www.aam.co.kr

E-mail: banya857@hanmail.net

주소: 경북 안동시 도산면 태자리 190 TEL: (054)857-5407

뽕나무에서 태어난 상황버섯 국내 최고의 품질 인정받아 신지식인 선정

이력사항

영농경력	15년	생산량	300kg
영농규모	2,000 평	품목	상황버섯
조수익	약 3억원(순소득1억원)	전자상거래 비중	30%
주요경력	1985년~1996년까지 4-H활동, 1991년 해외 선진 농업연수(일본, 대만)		

전자상거래 실적 2000. 1 ~ 2001. 6

홈페이지를 통한 온라인 판매실적 : 4천만원

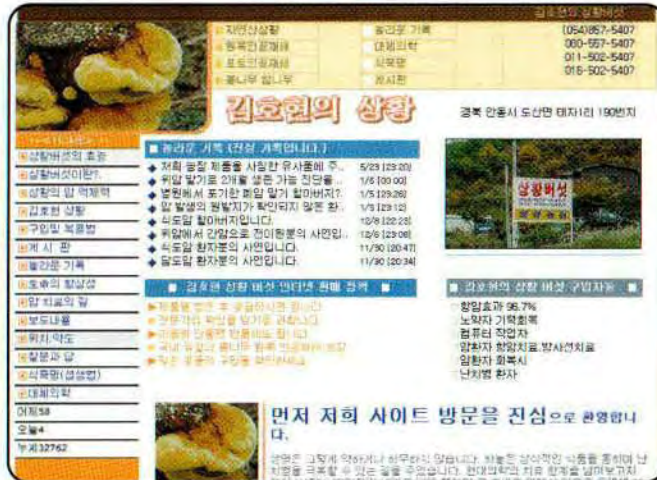
전화 및 메일을 통한 판매실적 : 6천만원

홈페이지를 통한 소득증대 효과 : 연간소득 50%증가

개설동기

효율적인 상품 홍보 방안으로 개설

상황버섯은 일반 농산물과는 달리 소비층이 특정인으로 한정되어 있어 판매망 구축이나 홍보에 많은 애로점이 있었습니다. 더군다나 신문이나 방송 같은 일반 매스컴을 활용할 경우 비용 부담이 커서 개인 농장에서는 엄두조차 낼 수 없는 상황이었습니다. 다행히 인터넷이 일반화되어 누구라도 손쉽게 활용할 수 있다는 것을 알고 저 비용으로 가장 효율적인 상품 홍보가 가능하다는 생각으로 홈페이지를 개설하게 되었습니다.



영농경험

지리적 특성과 입지적 조건에 맞는 상황버섯 재배

농사를 짓는 집에 장남으로 태어나 어려서부터 농업에 관심이 많았습니다. 안동에 있는 농업계 고등학교를 졸업하면서부터 부모님의 뒤를 이어 본격적으로 영농을 하게 되었습니다. 처음에는 부모님이 지으시던 고추 재배를 하였으나 여의치 않아 수박과 채소 농사 그리고 과수원을 하였습니다. 하지만 가격 폭락과 기후에 맞지 않는 등 많은 애로사항이 있었습니다. 그래서 현 농장의 입지적 조건에 일치하고 가격 폭락이나 병충해 피해 등 외부적 요인에 비교적 영향이 적은 작물을 물색하던 중 임하댐과 안동댐 건설로 인해 타 지역에 비해 상대적으로 습도가 높다는 지리적 특성과 고소득이 가능한 버섯 농사에 관심을 가지게 되었습니다. 그러던 중 뛰어난 향암 효과로 신비의 버섯으로 알려진 상황버섯에 관심을 갖고 재배를 시작하여 현재까지 이르게 되었습니다.

재배방법

뽕나무에 상황버섯 재배, 국내 최고 품질 인정

상황버섯은 뛰어난 항암 효능과는 달리 균주의 활착력이 매우 약해 타 버섯과는 재배 방법이나 과정이 판이하게 다를 뿐만 아니라 성장 속도가 매우 느리다는 단점이 있습니다. 기존 버섯을 재배 하던 농장들도 상황버섯 재배는 엄두도 못 낼 정도로 재배가 어렵고 힘이 듭니다. 그래서 현재 국내에 상황버섯을 재배하는 농가들 대부분이 참나무를 이용하여 재배하는 반면에 저희 농장에서는 문헌에 나오는 상황버섯에 좀 더 근접하게 재배하기 위해 뽕나무에 상황버섯을 재배하기 시작했습니다.

수많은 시행 착오 끝에 뽕나무 상황버섯의 경우는 국내 최대, 최고 품질의 상황버섯을 재배하게 되었으며 이를 인정받아 지난 2000년에는 경상북도 농업분야 신 지식인으로 선정되는 영광을 안았습니다.

상품화과정상의 특징

우수성과 신뢰감 위해 품질 관리에 역점

상황버섯의 경우는 대부분 구입하시는 분들이 암으로 인해 시한부 삶을 살거나 투병 중인 분, 또는 병원 치료 후 회복기에 있는 분들이므로 무엇보다도 품질의 우수성과 신뢰성이 확보되어야 된다는 생각에 품질 관리에 모든 역점을 두고 있습니다.

타 농장처럼 백화점이나 기타 도매점에 대량으로 납품 할 경우 품질의 저하가 불가피하므로 모든 제품을 농장에서 인터넷이나 전화 상담, 그리고 방문하는 분들께 직판만 하고 있습니다. 즉, 소량 판매를 하더라도 제대로 된 우수한 품질의 제품을 소비자에게 공급하여 청량농원 제품만은 안심하고 복용할 수 있다는 인식을 심는데 역점을 두고 있습니다.

또한 좀 더 뛰어난 품질의 상품을 공급하기 위해 농장 특유의 오동나무 박스에 상품을 포장하여 배달중이나 보관 중에 있을지도 모르는 습기로 인한 품질 저하를 미연에 방지 할 수 있게 하였습니다.

버섯 채취는 반드시 3년 이상 성장한 우수한 품질의 버섯만 채취하여 자연 건조시켜 판매하고 있습니다.



홍보 · 운영상의 전략

품질 상태 직접 확인, 할인혜택 및 고객환원제 실시

현재 시중에 유통되고 있는 상황버섯의 경우 90% 이상이 저질품이거나 유사품들이라고 합니다. 그 만큼 상황버섯을 구입하실 때는 많은 주의가 필요하기 때문에 가급적이면 직접 농장을 방문하여 확인 가능한 모든 항목들을 체크한 후 구입하도록 권해드립니다. 시간이나 거리, 기타 여건상 방문이 힘들면 인터넷이나 전화 주문이 가능하지만 제품을 먼저 받아 보고 품질 상태를 확인하거나 또는 직접 보고 품질 상태를 판단하기 힘들 경우 한의원이나 관련기관에 의뢰하여 품질 상태를 확인한 후 구입여부를 결정할 수 있도록 후불계를 운영하고 있습니다.

장기적인 복용으로 거래 금액이 농장에서 정한 일정 금액 이상이 되면 할인 혜택을 주고 농장을 소개하여 거래가 성사될 경우 거래 금액의 10%을 소개해 주신 분들께 상품이나 금액으로 환원해 드리고 있습니다.

신문이나 방송 등의 매스컴을 활용하지는 않지만 엄격한 품질 관리와 완벽한 품질의 상품을 생산하여 구입하신 분들이 복용 후 만족하고 추가 구입을 하거나 주위에 소개하는 방법을 최고의 홍보와 마케팅 전략이라고 생각하고 오로지 우수한 제품 생산에 주력하고 있습니다.



향후운영계획

암투병 환자를 위한 추가 홈페이지 개설

앞으로도 엄격한 품질 관리에 힘쓸 것이며 완벽한 홈페이지 관리를 위한 신속한 업그레이드로 편리하게 이용할 수 있도록 할 예정입니다. 또한 추가로 홈페이지를 하나 더 개설하여 암 환자나 가족들이 민간요법이나 식이요법, 또는 암 투병 사례들을 올려 암 투병에 관한 많은 자료를 얻을 수 있도록 할 계획입니다. 이를 위해 매월 말 그 달에 올라온 글들 중 우수작 한 편을 선정하여 저희 농장 제품을 상품으로 증정하여 좋은 내용의 글을 많이 올려 암으로 투병하는 많은 환자들과 가족들에게 작은 힘이 되고자 합니다.



정보화를 통한 우리농업의 경쟁력 제고와
농업인의 삶의 질 향상이 기본 목표입니다.



부 록

2001년 농업 정보화 사업

농림수산 정보망 아피스

농업인 정보화 교육

농산물 출하지원 시스템

농산물 인터넷 통합쇼핑몰

농업인 홈페이지구축 신청 안내문

국립농산물 품질관리원 연락처 안내

홈페이지농가 검색요령



아피스(AFFIS)에서 컴퓨터 영농 · 정보화 영농의 세계를 만날 수 있습니다.

농업전문 인터넷 포털사이트 아피스는 농산물의 생산/유통에 관한 정확한 정보와 정감 어린 내용으로 고품의 맛을 한껏 느낄 수 있는 만남의 공간입니다.



1. 농업정보

정부에서 발표하는 각종 시책과 농업에 관한 여러 유용한 정보가 있습니다.
 농업뉴스/날씨/농업전문지/친환경기술정보/법령정보

2. 가격/유통정보

농산물에 대한 바로고 정확한 가격정보와 유통소식을 제공합니다.
 가격정보/유통소식/경매속보/전망정보/시황속보

3. 커뮤니티

사이버 공간에서 펼쳐지는 활발한 정보교류와 친목을 도모하는 공간입니다.
 동호회/자료실/귀농의 길/게시판/대화방

4. 생활/문화

생활의 지혜와 삶의 활력을 높이는 다양한 콘텐츠가 여러분을 기다립니다.
 취미 · 오락/여성 · 생활/건강스포츠칼럼/영양도우미

5. 기타

생생한 농업소식과 다양한 재미가 가득 있습니다.



품목길라잡이

품목별 최근 소식과 가격동향 등 품목정보를 일목요연하게 제공



인터넷방송

유통속보 및 전문문화 등 현장감 있는 VOD 서비스



농업정보디렉토리

각종 농업 관련 사이트 및 정보를 체계적인 카테고리별로 분류

농업인 정보화 교육

1. 정보화의 물결, 당신도 예외일 수 없습니다.

1. 기초 교육

지역농협에 가시면 컴퓨터 기초교육을 받으실 수 있습니다.

- 컴퓨터는 여러분의 농기계입니다.
- 18시간 투자로 인터넷 초보에서 탈출
 - 키보드 조작 및 윈도우 사용요령, 문서작성, 인터넷 정보검색요령 등

신청방법

전국 지역조합 또는 농업인정보화교육 홈페이지(<http://edu.affis.net>)에 신청

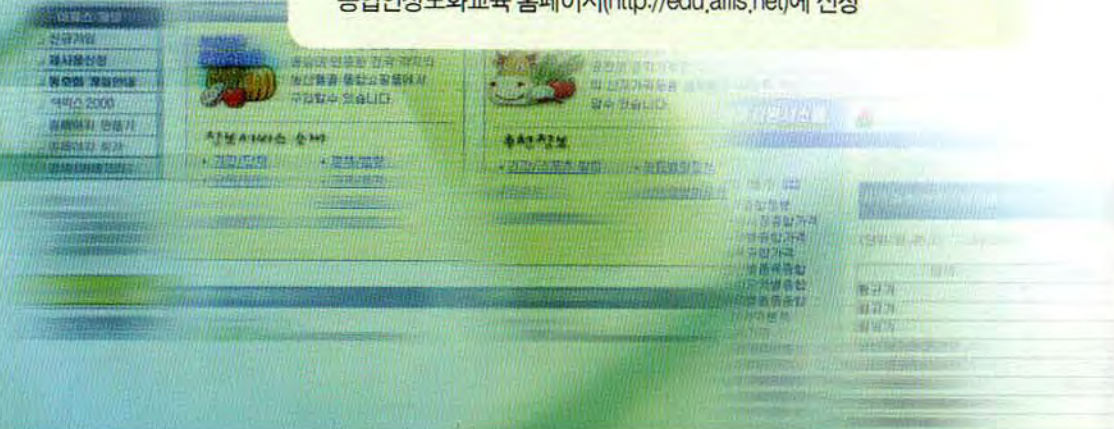
2. 고급 교육

컴퓨터에 어느정도 익숙하신 분은 시군 농업기술센터로 가십시오.

- 컴퓨터로 농사짓는 법을 배웁시다.
- 18시간 교육으로 전문농업정보활용 교육
 - 농가경영장부 S/W 활용, 농산물출하지원시스템 활용, 인터넷 활용 (농업정보전문사이트 탐방 및 E-mail 사용)

신청방법

전국 시·군 농업기술센터 (12개 농협 시·군 지부 포함) 또는 농업인정보화교육 홈페이지(<http://edu.affis.net>)에 신청



3. 전문 교육

본격적인 컴퓨터 영농을 꿈꾸신다면
전문교육에 도전해 보십시오.

- ▶ 품목별 전문 S/W를 활용한 과학적 영농을 도와 드립니다.
- ▶ 28시간 품목별 영농 S/W활용
 - 양돈경영정보화, 낙농경영정보화 등



교육과정	
<ul style="list-style-type: none"> • 농산물출하정보활용(농업연수부) • 농산물사이버마켓구축(농업연수부) • 농촌지도자정보화(농업연수부) • 양돈경영정보화(서울대/한경대 /충북대/충남대/전북대/전남대 /순천대/경상대/진주산업대) • 가축자가사료배합정보화(순천대) • 한우경영정보화(경상대) • 낙농경영정보화(한경대/경상대) 	<ul style="list-style-type: none"> • 육계경영정보화(서울대) • 산란계경영정보화(서울대) • 화훼경영정보화(충북대) • 포도경영정보화(충북대) • 과일경영 및 마케팅정보화(경북대) • 과수경영정보화(경상대) • 시설원예경영정보화(경상대) • 복합농업경영정보화(경상대/진주산업대) • 물류정보화(중부농축산물류센터)

교육시행기관 연락처			
농업연수부	031-299-0063	전남대	062-530-2007
서울대	02-3471-0103	순천대	061-750-5119
한경대	031-670-5136	경북대	053-950-5704
충북대	043-261-2398	경상대	055-751-5409
충남대	042-821-5712	중부농축산물류센터	041-559-9999
전북대	063-270-2487		

신청방법

15개 교육과정 중 희망하는 교육과정 시행기관 또는 농업인정보화교육 홈페이지 (<http://edu.affis.net>)에 신청

I 돈되는 정보, 농산물 출하지원 시스템

가격등락이 심한 무, 고추, 배추, 마늘, 양파 등 주요채소류에 대해 출하시기 및 출하시장 결정에 필요한 정보를 제공하여 농산물 시장출하를 지원하고 있으며 금년 중 오이, 상추, 장미, 사과, 한우, 돼지 등 6품목을 추가하고 점차적으로 늘려나갈 계획입니다.



1. 도매시장 가격분석 (출하시장/시기정보)

출하지역별, 도매시장별, 도매법인별 가격과 거래물량을 종합분석하고, 특히 수급변동이 큰 시기의 가격과 거래변화에 대해서는 집중분석해 드립니다.

2. 가격전망

유통 전문가가 유통상황을 분석하고 앞으로의 가격변화에 대해 설명해 드립니다.

3. 산지, 도매 시장정보

유통현장에서 활동 중인 산지 수집상, 중·도매인 등이 현장 상황을 전달하여 드립니다.

4. 농업기상정보 / 생산정보

주산지와 도매시장의 온도와 강수량을 비롯하여 앞으로의 작황을 전망할 수 있도록 지역과 품목별로 분석하여 드립니다.

5. 정책정보 및 전문지 기사

품목 관련 농업정책과 농업 전문지의 주요뉴스를 신속하게 제공합니다.

6. 소비자 구매패턴 분석

소비자의 선호 경향을 지역별, 연령별로 체계적으로 분석하여 제공합니다.

7. 이용자 중심의 맞춤형 정보 서비스

"나의 출하정보"를 이용하면 희망하는 품목, 시장의 분석정보만을 신속·편리하게 검색할 수 있으며 e-mail로 자동 전송됩니다.

8. 기타 정보서비스

품목과 관련된 농자재, 병해충 정보를 제공하고 정보분석 도구를 이용하여 이용자가 원하는 정보를 직접 가공할 수 있습니다.

농산물 인터넷 통합쇼핑몰 - www.a-peace.com

국내 최대의 농산물 인터넷 통합 쇼핑몰 아-피스



이제 안방에서 클릭 한번으로 전국의 모든 농산물을 만나실 수 있습니다.

국내최대의 농산물 인터넷 통합 쇼핑몰 아-피스는 품질이 인정된 농산물을 유통마진 없는 저렴한 가격으로 쇼핑할 수 있습니다.

농업인 홈페이지 모음 (www.farmmoa.com)

농림부와 경기도가 추천한 4백여 우수농가 홈페이지로 구성되어 생산자와 소비자가 직거래를 통하여 공동 이익을 실현합니다. 이곳에는 생산농가에서 직접 판매하는 믿을 수 있는 농산물과 정겨운 고향의 소식이 있습니다.

1. 믿을 수 있는 상품

농림부와 지방자치단체에서 엄격한 심사를 통하여 추천된 우수한 우리 농산물을 모두 갖추고 있습니다.

2. 저렴한 가격

농산물의 가격과 품질을 비교할 수 있는 비교·검색기능으로 최상의 상품을 최저의 가격으로 구입할 수 있습니다.

3. 다양한 선택

인터넷 통합쇼핑몰 아-피스는 농업인 홈페이지 모음과 국내 20여 개의 인터넷 쇼핑몰의 모든 농산물을 비교·검색·구매·결제까지 한자리에서 해결하는 쇼핑몰입니다.

아-피스에서는 품질이 인정된 농산물을 유통마진 없는 저렴한 가격으로 쇼핑할 수 있습니다.

4. 편리한 전자결제 시스템

편리하고 안전한 전자결제시스템으로 편안하게 쇼핑하고 편리하게 결제할 수 있는 농산물 종합 쇼핑몰입니다.

농업인 홈페이지구축 신청 안내문

농림부는 인터넷을 이용한 농산물 사이버마켓 활성화 및 농업인 정보화 마인드 제고를 위해 농업인 홈페이지 구축 사업을 추진하고 있으며 '99년부터 2001년까지 총 800여 농가 홈페이지를 구축하였습니다.

'02년도에도 우수농업인 500명을 대상으로 구축비용의 50%(20만원 내외)를 농가 자부담으로 홈페이지 제작을 해드리고 인터넷이용 및 홈페이지의 효율적인 운영에 관한 교육도 실시할 계획입니다.

1. 신청자격

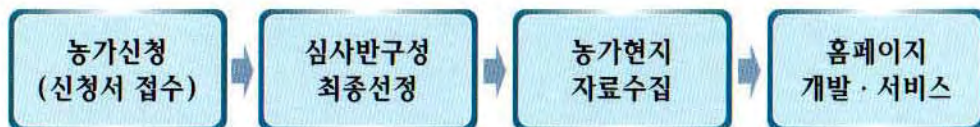
- ▶ 전자상거래 참여의지 및 운영능력을 갖춘 농업인이면서 직거래가 용이한 상품을 보유한 농가 및 영농조합법인, 작목반, 회원농협 등 생산자조직 위주로 선정
- ▶ 선정항목으로는 홈페이지 운영능력, 상품의 직거래 적합성, 생산자와 상품에 대한 인지도 등을 심사·평가

2. 신청서 배부 및 접수

- ▶ 배부/접수처: 농업관련기관(농산물품질관리원 시군 출장소 등)
 - 신청을 희망하는 농가는 신청서에 자세히 기재하여 접수처에 제출 (향후 농가현지실사 및 자료수집 예정)

※ 농림부(www.maf.go.kr), 농림수산정보센터(www.affis.or.kr)홈페이지에서도 신청서 다운로드 가능

3. 농가 선정 및 제작절차



4. 신청기간

- ▶ 신청 기간은 연초에 농림부, 농산물품질관리원, 농림수산정보센터 등 추천기관 홈페이지에 게시하고 농업전문지를 통해서도 홍보

5. 홈페이지 구축내용

- ▶ 홈페이지 : 생산자·농산물소개, 농장안내, 약도, 주문방법 등
 - 대금결제는 카드결제로 할 예정이며, 참여농가와 카드결제업체간의 개별 계약관계 성립
- ※ 농업인이나 농산물에 대한 정보 자유수정가능

6. 연락처

- ▶ 농림부 정보화담당관실 : 전화 02-210-4144~6
- ▶ 국립농산물품질관리원 : 아래 참고
- ▶ 농림수산물정보센터: 전화 031-299-8989

7. 신청시 유의사항

- ▶ 홈페이지를 통해서 이루어지는 전자상거래 거래에 따르는 모든 민·형사상의 책임은 해당농가에 있습니다.
 - ▶ 단순 홍보를 목적으로 하는 홈페이지 구축신청은 받지 않습니다.
 - ▶ 통신판매법상의 이유로 민속주등 주류 품목은 제외합니다.
- ※ 농산물전자상거래는 소비자로부터 신뢰가 가장 중요합니다.
일부농가의 불성실한 거래로 인해 대다수 건전한 농가에게 피해를 주는 일이 없도록 해야겠습니다.

국립농산물 품질관리원 연락처 안내

국립농산물품질관리원 본원 품질관리과	TEL: (031)446-0126
국립농산물품질관리원 경기지원 품질관리과	TEL: (031)445-5514, 445-8053
국립농산물품질관리원 강원지원 품질관리과	TEL: (033)254-3401, 244-7723
국립농산물품질관리원 충북지원 품질관리과	TEL: (043)255-6040
국립농산물품질관리원 충남지원 품질관리과	TEL: (042)256-9462~4
국립농산물품질관리원 전북지원 품질관리과	TEL: (063)243-9514
국립농산물품질관리원 전남지원 품질관리과	TEL: (062)223-8871, 224-2671
국립농산물품질관리원 경북지원 품질관리과	TEL: (053)941-1811, 943-4588
국립농산물품질관리원 경남지원 품질관리과	TEL: (055)275-2821~3
국립농산물품질관리원 제주지원 품질관리과	TEL: (064)753-2430

홈페이지농가 검색요령

■ 농가명, 상품명을 통한 검색

- ▶ www.a-peace.com (통합쇼핑몰)을 통하거나 www.farmmoa.com (농업인홈페이지 모음)으로 직접접속
- ▶ www.farmmoa.com 접속 후 「농가홈 검색란」에 농장명이나 상품명 입력 (예시) 늘부농장, 신고배, 토마토 등 입력
 - ※ 농가명 또는 상품명 입력시, 원하는 쪽에 버튼표시 후 검색

■ 농가위치를 통한 검색

- ▶ www.farmmoa.com 초기화면의 농가검색지도에서 찾고자 하는 지역을 클릭하면 해당지역의 농가현황이 보임
- ▶ 지역에 관계없이 전체농가현황을 보려면 「전체농가보기」버튼을 선택

