



창조경제형 전통시장 ICT마케팅



회사소개

kt유선전화 기반으로 한 고객확보 집객서비스 '스마티'를 통해 고객 스스로 SMS 문자를 스스로 보내고 찾아오게 하여 펄떡이는 물고기처럼 신바람나게 장사함으로써 **매출 30% 이상** 가능한 **역발상 모바일마케팅 MO서비스를 독점 운영**



창조경제형 온·오프 토털 ICT마케팅 구축사업

고객확보 집객서비스 스마티, 스토리텔링북, 포스터, 전단지, 현수막 및 NFC와 결합한 ICT(정보통신기술)융합하여 **차별화된 경쟁우위 확보**를 지원코자 함



사업 추진 전략

지난 8년간 삼성디지털프라자, LG베스트샵, 전자랜드 등에 제공한 경험을 바탕으로 전통시장 공동마케팅, 상권활성화, 문화관광형시장 및 ICT전통시장에 대해 최적화된 창조경제형 온·오프 토털 ICT마케팅으로 상권활성화에 기여코자 함



도입시 기대효과

- ✓ 편리한 고객의 자발적 이벤트 참여로 **10배 이상**의 광고홍보 효과
- ✓ 가맹점별 고객확보 및 지속 관리로 **30% 이상**의 매출증대
- ✓ 수익자 부담원칙에 따른 자율경쟁체제 전환으로 **고객 감동서비스**로 발전

Contents



1. 회사 및 제품소개

회사개요
회사연혁
사업영역
신제품 소개

2. 환경분석

시장 분석
고객 분석
경쟁사 분석

3. 마케팅 전략

마케팅 목표
전략개요
단계별 전략
온라인 마케팅

4. 기대효과

마케팅 효과
향후 계획



01

회사 및 서비스소개

회사개요

회사연혁

사업영역

온·오프 토털 ICT마케팅

1-1 회사개요



항목	세부항목
회사명	제일거장
센터장	이 기 순
설립일자	2011.10.05
임직원수	5명
주소	경기도 수원시 팔달구 행궁로 98(교동 103-1번지)
사업자등록번호	135-29-30285
업종	서비스/광고대행
기업이념	실시간 정보공유와 공유로 함께 나눔
인재상	성실, 정직, 끈기, 열정, 창의, 도전, 성공, 나눔, 재미, 상생 공유
슬로건	고객에게는 재미와 즐거움, 광고주에게는 고객확보와 30% 매출증대

1-2 회사연혁

회사연혁을 위한 페이지입니다. 본문 맑은고딕 12pt 정렬은 왼쪽정렬을 권장합니다.



전통시장 활성화 전문기업 제일거장

2011.10.05일 설립한 제일거장은 모바일마케팅 MO서비스 '스마티'의 축적된 운영노하우를 인정받아 kth로부터 기존의 가맹점인 삼성디지털프라자, LG베스트샵, 전자랜드 등 제반 일체를 독점 인수받아 운영하고 있으며, 지난 '12년부터 전통시장 마케팅에 진입하여 10%대의 놀라운 고객 참여율로 성과를 인정받아 전통시장 활성화 전문기업으로 도약하고 있음.





MO서비스 스마트

kt유선전화 기반으로 고객 스스로 SMS문자를 보내고 찾아오게 하는 서비스로 10% 이상의 놀라운 고객참여로 30% 이상의 매출증대에 기여하는 모바일마케팅



전국대표번호 스마트

지자체, 기업 등 사회적 약자를 위한 CS문자상담용 및 프랜차이즈 등의 가맹점의 키워드 공동마케팅에 최적임



토털 ICT마케팅 구축

스마티+스토리텔링북+인쇄물+NFC(QR)이 결합, 창조경제형 ICT전통시장 마케팅으로 차별화된 경쟁우위 확보 지원



추진배경

- 가. 일회성 및 비효율적 마케팅을 지양 필요
- 나. 고객 및 상인이 함께 감동 할 수 있는 방법
- 다. 상인회에서 쉽게 상인들과 고객들간 실시간 소통도구 지원 필요
- 라. 창조경제형 전통시장 만들기에 일조하기 위함

솔루션 특징점

- 가. 8여년의 검증된 '스마티'서비스를 기반으로 안정된 고객확보 집객 지원
- 나. 전통시장 문화와 역사를 바탕으로 스토리텔링 및 상점별 특화 강화
- 다. 스마티 및 NFC(QR) 연동하여 스탬프 기능으로 방문고객 카운터 및 정산

기대효과

- 가. 전통시장별, 점포별 고객확보 및 집객으로 매출증대 기여
- 나. 전통시장별 안테나샵 발굴 지원하여 나비효과로 방문고객 급증
- 다. 방문고객에 대한 스탬프기능을 지원함으로써 단골고객화
- 라. 스탬프의 이용누계에 대한 수익자 부담원칙 적용으로 신뢰 상승
- 마. 상인회, 지자체 등에서 실시간 소통현황 파악으로 체계적 지원관리



02

전통시장의 어제 오늘 그리고 내일

전통시장 현황 및 문제점

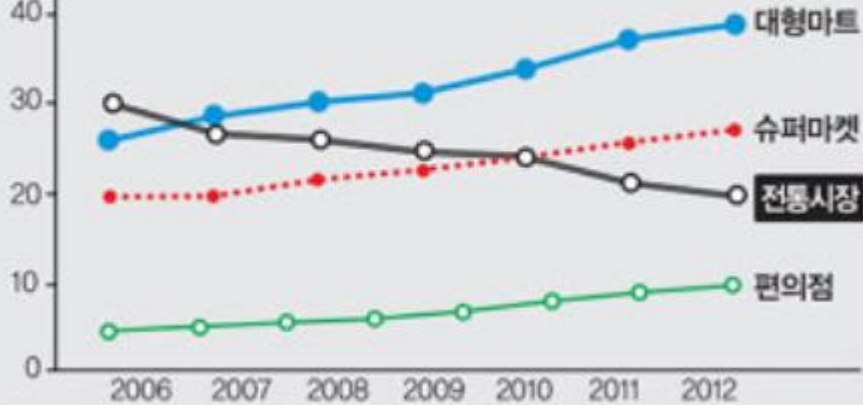
전통시장 보호 및 육성의 필요성

전통시장 환경분석

2-1 전통시장 현황 및 문제점

유통업체별 소매 매출 비교(단위 : 조 원)

- 대형마트 : 261개(2003년) → 437개(2010년) **170% 증가**
- SSM : 234개(2003년) → 928개(2010년) **400% 증가**
- 전통시장 : 1,660개(2005년) → 1,511개(2012년) **11% 감소**



자료 | 한국세인스토어협회 각 연도 '유통업체연감', 단, 전통시장은 시장경영진흥원 자료

전통시장은...

가. 경제적 중요성

- 지역경제발전에 기여
- 일터 제공
- 지역 생산물 유통
- 저속득청 상품구매 기회확대

나. 문화적 중요성

- 정의 교류
- 만남의 장소
- 세대간 교류
- 정보교환의 장소

★ 지역을 받쳐주는 경제기반이며, 삶이 녹아 있는 곳

현황 및 문제점

가. 1966년 유통시장의 개방으로 대형할인마트 진입

나. 뉴타운 건설 등으로 구상권의 위축

다. 고령화에 따른 신마케팅에 대한 접근 미흡

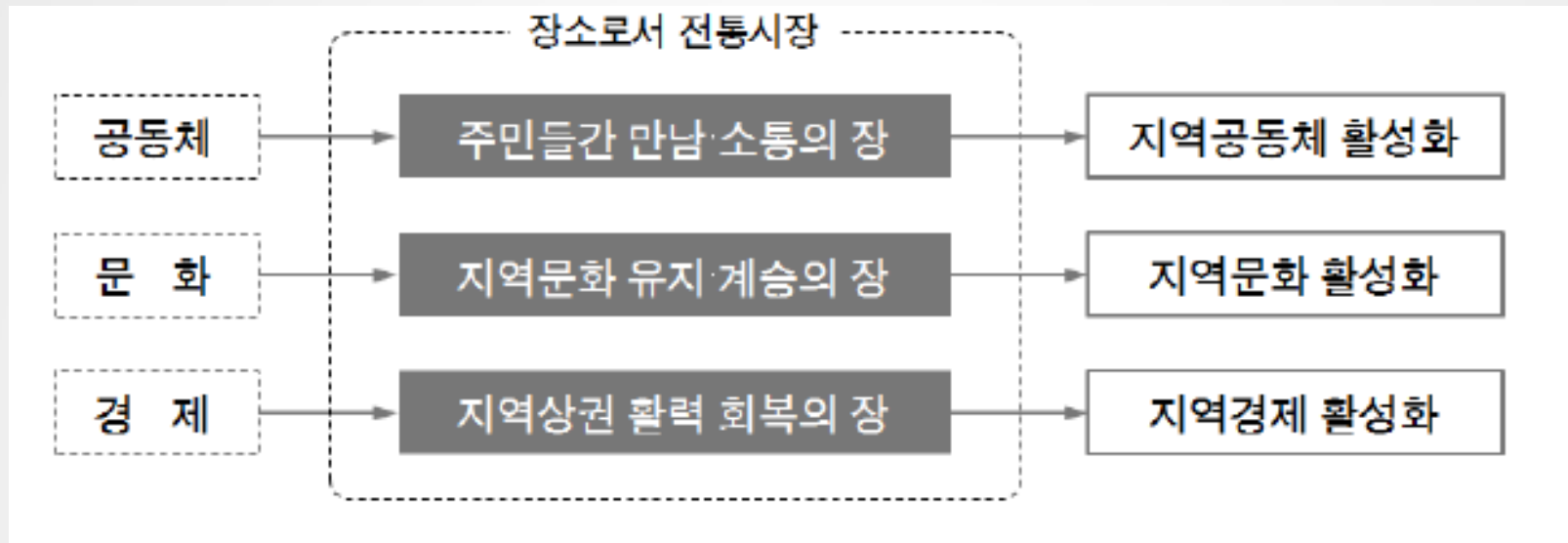
전통시장의 중요성을 인식한 새정부...

생업안전망 구축 및 서민경제 활성화를 위하여 '다시 찾는 활기찬 전통시장 육성'을 국정과제의 한 내용 제시
-'14년도 전통시장 및 상점가 경영현대화사업 공고에 의거

. 시장경영혁신지원사업 지원대상은 문화관광형시장 육성, 상권활성화사업, 공동마케팅 등 7개 사업, 591개 시장 329억원

. 전통시장 육성 사업비는 시설현대화사업 1388억원, 시장경영혁신지원사업 697억원 등 총 2,085억원을 지원

2-2 전통시장 보호 및 육성의 필요성



전통시장 기능 상실시 위험성

- 가. 소상공인의 생계유지가 어려워짐
- 나. 전통적 유통의 기능 약화
- 다. 지역 특산물의 판로 위축
- 라. 지역경제 위축
- 도시공간의 환경이 황폐화

전통시장 육성의 필요성

- 가. 지역사회의 통합적 차원
- 나. 서민사회의 안정적 측면
- 다. 지역경제의 활력 회복을 도모하기 위함
- 라. 지역환경의 보완적 관점

구 분	2005년	2006년	2008년	2010년	2012년
전통시장수 (개)	1,660	1,610	1,550	1,517	1,511
점포수 (천개)	239	226	207	201	204
종사자수 (천명)	396	353	363	359	354

자료 : 시장경영지원센터 (2007; 2008), 시장경영진흥원 (2010a; 2012b)

단위 : 조원, %

구 분	2005년	2006년	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년	2012년
매 출 액	32.7	29.8	26.7	25.9	24.7	24.0	22.1	21.1
전년대비 증감률	-	-8.9	-10.4	-3.0	-4.6	-2.8	-7.9	-4.5

주 : 전통시장 매출액은 점포경영 실태조사 결과를 활용하여 추정

자료 : 시장경영진흥원 (2012b)

외부환경

- 가. 하드웨어 중심의 전통시장 지원의 문제점
- 나. 새로운 유통업태의 등장 : 홈쇼핑, 인터넷 쇼핑 등
- 다. 소비자의 소비성향이 변화
- 라. 도심공동화 현상

내부환경

- 가. 상인 조직의 결속력 부족
- 나. 점포의 영세성
- 다. 점포경영 능력 미흡
- 라. 편의시설 부족



03

전통시장 활성화 방안

마케팅 목표

전략 개요

단계별 전략

온·오프 토탈 ICT마케팅 도입제안

추진 프로세스



01

고객감동

고객에게 재미와 즐거움
저렴한 가격과 정(情)이 넘치는 전통시장으로 전환
고객의 자연스런 단골고객화 방안



02

상인감동

온·오프 토털 ICT마케팅 솔루션에 대해 쉬운 접근과 실시간 검증
고객확보로 매출증대에 따른 자신감 고취
지속적이며 실시간적 SMS 타겟 마케팅으로 집객 용이로 자신감 고취



03

상인회 감동

전통시장만의 차별화된 경쟁우위
고객~상인~상인회로 이어지는 네트워크 구축
주변 대형마트와 상생을 위한 적극적인 대안 제시

고객감동



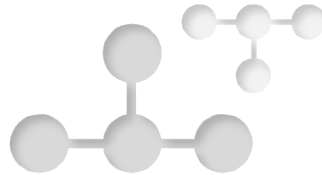
01 고객의 자발적 참여

- 가. 스토리텔링북을 통한 알리기
- 나. 전단지, 포스터, 현수막 등 지속노출
- 다. 스마트를 통한 가맹점별 할인쿠폰

02 단골고객화

- 가. 스탬프 기능을 통한 재방문 유도
- 나. 무료배송, 무료주차, 경품 등 제공
- 다. 편리한 온·오프 쇼핑 지원

상인감동



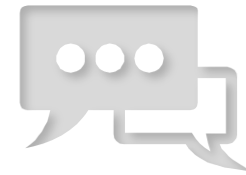
01 고객확보 집객

- 가. 스토리텔링북 등에 의한 광고홍보
- 나. 자발적 참여고객의 실시간 확인
- 다. 실시간 타겟 SMS마케팅

02 지원관리 및 자동정산

- 가. NFC를 통한 스탬프 기능
- 나. 포인트 이용시 실시간 확인
- 다. 수익자 부담원칙의 의한 정산

상인회 감동

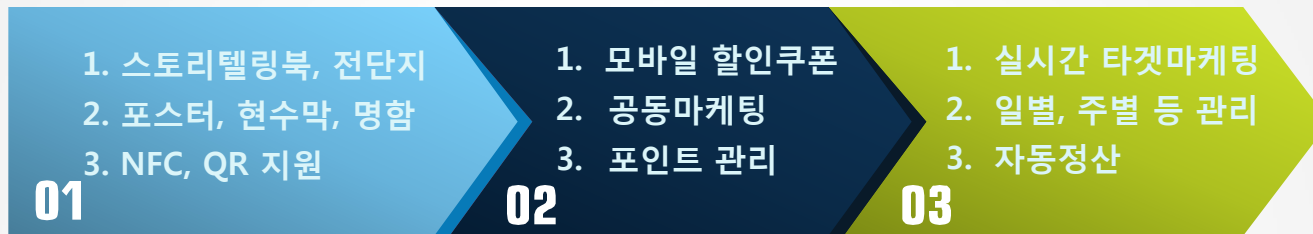


01 점포별 실시간 확인

- 가. 일별/주간/월간/분기/년간 분석
- 나. 실시간 점포별 마케팅 지원
- 다. 공동마케팅용 고객데이터 확보

02 지속마케팅 관리시스템 구축

- 가. 간단한 고객확보 집객 관리시스템
- 나. 포인트 이용에 대한 실시간 관리
- 다. 고객~상점주간 실시간 관리



알려라

- 가. ICT결합형 스토리텔링북으로 상점 홍보
- 전통시장 문화, 역사, 지역경제
 - 특화점포 및 상품 노출 강화
 - 스마트, NFC, QR 결합
- 나. 스마트 결합용 전단지, 포스터 등 홍보
- 다. NFC, QR을 지원. 고객맞이

고객이 참여하고 찾아오게 하라

- 가. 고객참여시 모바일 할인쿠폰 자동전송
- 가맹점별 할인쿠폰
 - 공동마케팅용 소정의 경품 당첨
- 나. 구매시 NFC/QR로 스탬프 기능
- 누적 포인트로 무료주차, 배송 등
 - 온누리상품권 등 지원

재방문케 하라

- 가. 떨이마켓, 특가판매 등에 적극 이용
- 나. 점포별 타겟 SMS마케팅 지원
- 다. 포인트 이용에 따른 점포별 정산지원

3-4 온·오프 토털 ICT마케팅 도입제안



오프라인 광고홍보

- 가. ICT가 결합된 스토리텔링북 제작 배포
- 나. 스마트가 결합된 전단지 지역배포 강화
- 다. 점포별 포스터, 현수막, 명함, NFC/QR 지원



온라인 광고홍보

- 가. SMS연동형 홈페이지를 통한 참여현황 공유
- 나. 스마트*모바일웹 페이지 제작 지원
 - o 홈페이지 및 각종 SNS와 연동

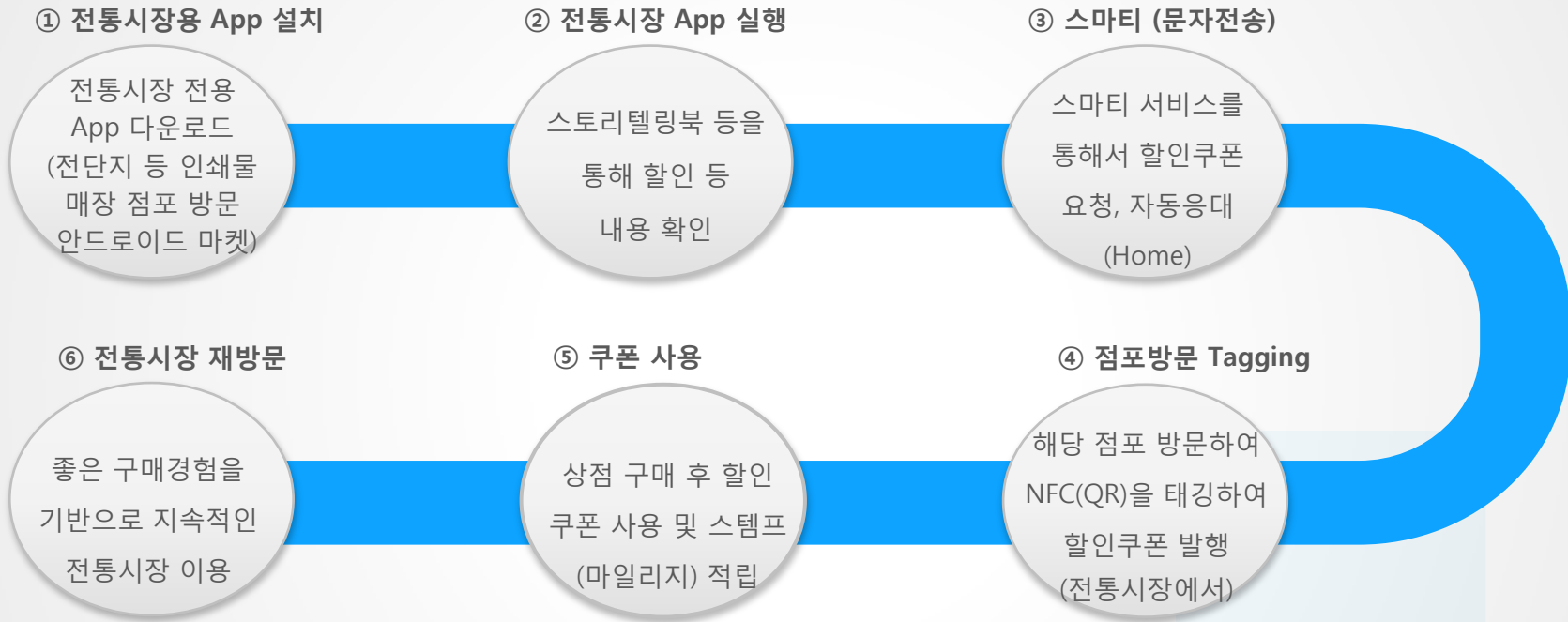


자동관리 통합시스템

- 가. 스탬프 누적, 이용에 따른 실시간 현황
- 나. 가맹점별 월별 정산 시스템
- 다. NFC/QR 자동 발급 관리시스템

3-5 온·오프 토털 ICT마케팅 개략도

[스마티와 NFC간 연동]



[스마티 6단계 프로세스]





04

기대효과

적용사례
마케팅 효과
향후 계획

4-1 적용사례(1)

Smarty

논산 화지중앙시장 (적용예)

전단지, 현수막, SMS연동형 홈페이지에 광고홍보

고객 자발적 참여

참여고객에 대한 모바일설문조사 결과 93.08% 만족!!

모바일 설문조사 결과
참여 고객의 **93.08%** 만족

2012년 한민전통시장 세일·경품행사 고객사은 대 축제

한민시장 상인회로 응원문자 올 보내주시면
100% 경품 또는 **할인쿠폰**이 터집니다!!

문의전화: 042-522-9094

주최: 한민전통시장

'12년도 우수사례
대전 한민전통시장

2013년 신포지하상가 합네라! 신포지하상가 고객사은 대 축제

신포지하상가 상인회로 응원문자 올 보내주시면
100% 경품 또는 **할인쿠폰**이 터집니다!!

문의전화: 032-763-1717

주최: 신포지하상가

'13년도 우수사례
인천 신포지하상가

2014 한미대·괴산시장 새해 첫 경품대축제

괴산시장 상인회로 응원문자 올 보내주시면
100% 경품 또는 **할인쿠폰**이 터집니다!!

문의전화: 043-832-0250

주최: 괴산시장

문화관광형 시장으로 '14.1월 설맞이
공동마케팅에서 **10% 이상** 고객참여

2013 추석대 장터큰잔치

추석대 장터큰잔치 후원문자 올 보내주시면
100% 경품 또는 **할인쿠폰**이 터집니다!!

문의전화: 02-989-4730

주최: 추석대 장터큰잔치

추석맞이 공동마케팅
10% 이상 고객참여

설맞이 소원성취 경품이벤트 100% 당첨!

설맞이 소원성취 경품이벤트 후원문자 올 보내주시면
100% 경품 또는 **할인쿠폰**이 터집니다!!

문의전화: 053-851-9978

주최: 설맞이 소원성취 경품이벤트

키워드이벤트 도입
상점주 만족도 최고

2013년 신포지하상가 합네라! 신포지하상가 고객사은 대 축제

신포지하상가 상인회로 응원문자 올 보내주시면
100% 경품 또는 **할인쿠폰**이 터집니다!!

문의전화: 031-449-4502

주최: 신포지하상가

4-1 적용사례(2)



- 1) 명동 NFC시범서비스 구축 및 운영
- 2) K-컬렉션 태그 공급
- 3) 삼성전자 P2P친구전략 App개발
- 4) 기아자동차 NFC솔루션 공급
- 5) EXPO 2012 Yeosu NFC서비스 구축,운영
- 6) 스마트 클라우드쇼 2012 NFC서비스구축
- 7) 서울시청 스마트서울 NFC인프라 구축
- 8) SKP커머스 통합 모바일웹페이지,NFC구축

- 9) 보광 휘닉스파크 셔틀버스 NFC서비스
- 10) 롯데멤버스 7주년 기념 대국민 나눔
- 11) 이마트 MVNO플랫폼 및 NFC전자지갑
- 12) 삼성 에스원 모바일 단말 보안 프로젝트
- 13) SK 플래닛 니어키즈 서비스 개발
- 14) 신오쿠보 NFC서비스 개발 및 운영
- 15) 모바일 후불교통카드 호환성 검증
- 16) 미래부, 생활밀접형 NFC응용서비스



고객감동

전통시장의 필요성 인지
ICT가 결합된 정(情)문화
단골고객에 대한 대우로 감동

창조경제형 온오프 토털 ICT마케팅에 감동

가. 생활정보지의 역할을 하는 ICT결합형 스토리텔링북
나. 남녀노소 SMS문자를 통한 실시간 할인쿠폰
다. 누적에 따른 스탬프 적립으로 다양한 혜택 지원

지속성 ICT마케팅으로 신바람 장사

기존의 일회성 이벤트에 따른 고객참여 저조에서
10배 이상의 광고홍보로 고객확보 집객에 따른
매출증대로 펄떡이는 물고기처럼 신바람 나게 장사



상인감동

가맹점별 고객확보
실시간 타겟 마케팅
매출 30% 이상 증대

창조경제형 온·오프 토털 ICT마케팅

전통시장(상점가)의 활성화를 위한 효과적 마케팅으로 8여년간 삼성디지털프라자, LG베스트샵, 전자랜드 등에서 현재도 이용됨으로써 검증되고 있고, 지난 '12년도, '13년도 2년 연속 우수사례로 선정된 바 있는 모바일마케팅 MO서비스의 스마트를 기반으로 한 온·오프 토털 ICT마케팅으로 **창조경제형 전통시장**으로 발전될 것입니다.

1/4

온·오프 토털 ICT마케팅

1. BM구축 완료
2. 제안하기

2/4

맞춤형 사업체결 및 추진

1. 공동마케팅
2. 상권활성화
3. 문화관광형 시장
4. ICT전통시장

3/4

설문 등

1. 설문조사
2. 보완
3. 지속적 관리

4/4

결과 리포팅

1. 사업추진 결과 리포팅
2. 2015년형으로 BM진화



고맙습니다.