

우리 상권, 온라인엔 자리가 있습니까

상인회를 위한 온라인 공동 인프라 가이드 · 에이플러스오늘 박상희

많은 상인회가 겪는 문제

- 주말·성수기엔 붐비는데, 평일·비수기엔 조용합니다.
- 손님이 다녀가도, 다시 연락할 방법이 없습니다.
- 점포마다 온라인이 따로 놀아서, 상권 전체로는 검색조차 안 됩니다.
- 행사 한 번, 지원금 한 번으로는 오래가지 않습니다.

온라인 인프라, 무엇을 만드는가

- ① **상권 공동 거점 — 건물을 짓는 것**. 점포 하나하나의 광고가 아니라, 상권 이름 자체가 온라인에 자리를 잡는 것입니다. 함께 쓰는 홈페이지, 네이버 지도, 검색 노출이 여기 해당합니다.
- ② **저수지 — 손님을 상권의 것으로 만드는 것**. 연락처를 남기게 하고, 소식을 상권이 직접 보낼 수 있게 만듭니다. 네이버·인스타에 쌓은 건 플랫폼 것이지만, 이 명단은 상인회 것입니다.
- ③ **공동 라이브 판매 — 방송으로 파는 것 (다음 단계)**. 정기적으로 라이브 방송을 열어 여러 점포 상품을 함께 팝니다. 채팅창 주문은 자동으로 정리되어 정산까지 이어집니다.

상권 유형마다 아픈 곳이 다릅니다

포구·어항 상권

주말엔 넘치고 평일엔 텅 빈. 관광객이 연락처 없이 떠남.

전통시장·5일장

장날 아니면 손님이 없음. 단골은 있어도 명단은 없음.

신도시 상가

입주민은 느는데 가게는 모름. 상가 전체가 각자도생.

관광지형 상권

성수기 한철 장사. 검색하면 옆 동네가 먼저 나옴.

도입 방식 — 먼저 짓고, 그 다음을 봅니다

이 제안은 매출을 약속하는 게 아니라, 지금 없는 온라인 거점을 먼저 만드는 것입니다.

1

거점 구축

참여 의사 있는 상인부터

2

운영

만든 거점을 운영하며 데이터 쌓음

3

회장님 발표

쌓인 것을 회장님 이름으로

4

확대

개별 구독, 상인회 예산 부담 없음

5

다음 단계 검토

공동 라이브 판매 등 논의

이건 업체에 맡기면 끝나는 일이 아닙니다

- 홈페이지는 만들고 나면 끝이지만, 상권 인프라는 계속 운영되어야 굴러갑니다.
- 여러 점포의 이해관계를 조율하는 일은 개발자가 할 수 없는 일입니다.
- 저수지(단골 명단)는 하루아침에 쌓이지 않습니다. 꾸준한 운영이 필요합니다.

이미 검증된 방식입니다

- ✓ 운양역 현대센트럴 — 참여 점포 45곳
- ✓ 청송현대쇼핑 — 로컬 멤버십 350명
- ✓ 소상공인연합회 온라인 특화 매니저 역임

우리 상권 얘기 같으십니까? → aplustoday.co.kr/sanginhoe

에이플러스오늘 박상희 ☎ 010-4843-5415