

“이용자 편의성·마케팅 강화로 경쟁력 확보”

지자체 공공배달앱 활성화 방안

광주 ‘위메프오’·전남 ‘떡깨비’ 운영 낮은 수수료로 소상공인 부담 완화 서비스 이용 개선·할인 확대 필요

광주·전남지역 소상공인의 중개 수수료 부담을 줄이기 위해 도입한 공공배달앱 활성화를 위해서는 인지도 향상 및 인터페이스 보완 등 소비자를 위한 서비스 확대에 주력해야 한다는 지적이다.

28일 광주시와 전남도에 따르면 광주시는 지난 2021년 7월 ‘위메프오’ 도입에 이어 올해 3월 신한은행이 출시한 ‘땡겨요’ 등 공공배달앱을 도입해 운영 중이다.

공공배달앱은 낮은 중개수수료로 소상공인 경영부담을 완화하고, 배달앱 내 지역화폐 이용 및 할인쿠폰 발행으로 지역경제 활성화에 기여하기 위해 도입됐다.

공공배달앱을 이용한 소상공인의 경우 민간 앱 대비 낮은 2%대 중개수수료와 주문 1건 당 평균 3200원 이상의 비용 절감이 가능하다는 장점이 있다. 실제 광주시 공공배달앱을 통해 지역 소상공인이 내야 할 수수료로 총 43억원이 절감됐다.

가맹점 개수도 2021년 2월 기준 1240개에서 올해 6월 기준 1만1002개소로 8배 이상 늘었다. 누적 주문건은 총 138만건, 누적 매출은 345억6000만원이다.

중개수수료 없이 무등시장, 월곡시장, 남광주시장, 남광주해뜨는시장, 봉선시장 등 관내 5개 전통시장에서 장보기 배달서비스도 이용할 수 있다. 관련 누적 주문건수는 4483건으로, 매출액도 1억4200만원에 달하는 등 소비자 수요도 높다.

이와 같은 노력에 전국 기준 공공배달앱이 차지하는 비율이 3.87%에 불과한 반면, 광주가 차지하는 공공배달 점유율 비율은 약 17.40%에 달한다.

민간배달앱인 배달의 민족이 50.54%, 요기요 15.42%, 쿠팡이츠 16.70%과 비교하면 배달의 민족 다음으로 높은 수치다. 이와 같은 점유율 추이는 2021년 3월 3.34%와 비교하면 약 5배 증가한 수준이다.

전남도도 2022년 7월 공공배달앱 ‘떡깨비’에 이어 지난 2023년 12월 상생배달앱 ‘땡겨요’를 도입해 소상공인 이익 창출 및 소비

자 부담 완화와 지역경제 활성화에 나섰다.

‘떡깨비’는 올해 6월30일 기준 누적 회원수는 10만5322명, 가맹점 수 1만212개소에 매출액 202억9000만원, 주문건수 82만3557건을 기록하며 순항 중이다.

특히 떡깨비는 민간업체 ㈜떡깨비가 운영, 전남도와 시·군이 이용 활성화를 위한 홍보 마케팅을 진행하는 형식으로 운영되고 있으며, 1.5%로 낮은 중개수수료와 가입비·광고료 무료로 지역 소상공인들의 부담 경감에도 앞장서고 있다.

‘땡겨요’ 또한 같은 날 기준 누적 가맹점 수 2041개소, 매출액 5억7600억 원, 주문건수 2만5714건, 회원수 3만175명을 기록 중이다.

하지만 이같은 성과에도 공공배달앱 이용률은 여전히 민간배달앱보다 저조한 실정이다. 이에 앱 활성화를 위해서는 공공배달앱의 낮은 인지도 개선과 소비자들을 위한 가격 경쟁력 확보가 시급하다는 지적이다.

실제 배달의민족, 요기요, 쿠팡이츠 등 민간배달앱은 할인 쿠폰 및 배달비 무료 서비스를 제공하는 등 소비자들을 상대로 공격적인 마케팅을 펼치고 있으나, 공공배달앱의 경우 공공성을 담보하는 플랫폼인만큼 소비자 및 판매자 모두를 신경 쓸 수밖에 없어 소비자만을 위한 혜택 제공에는 한계가 있다.

디지털 경제의 핵심이 사용자 경험인만큼 뒤떨어진 인터페이스 및 UX를 보완하는 등 서비스 이용 개선을 바탕으로 한 소비자들의 편의성 도모에도 적극 나서야 한다는 지적도 나온다.

이에 광주시는 공공배달앱을 활용한 소비 촉진 할인 프로모션 및 가맹점주 배달료 지속 지원에 나설 예정이며, 오는 11월까지 관련 홍보영상 제작 및 오프라인 홍보를 통해 소비자 확대에도 주력할 계획이다.

전남도 역시 소비자 혜택 강화를 위해 ‘첫주문 할인 이벤트’, 가맹점이 설정한 할인 금액에 비례해 최대 4000원 추가 할인을 받을 수 있는 ‘더블할인 이벤트’, ‘지역사랑상품권 결제 시 5% 페이백 이벤트’ 등 다양한 할인을 제공한다.

이밖에도 고물가·고금리로 위축된 지역경제 활성화를 위해 배달 인당 최대 4회 5000원 할인 쿠폰을 지급하는 ‘민생경제 회복할인 이벤트’도 추진하기로 했다.

노병하·오지현 기자



위기를 기회로, ‘공공·상생’

오수미 전남도 중소벤처기업과장

치킨, 자장면, 초밥, 샐러드, 심지어 커피와 디저트까지... 이제 집에서도 공원에서나 핸드폰 하나면 앱으로 편하게 음식을 주문할 수 있을 정도로 ‘배달’ 문화는 우리 일상 속에 깊이 자리잡아 있다.

‘배달’의 기원을 찾기 위해서는 꽤 오랜 시간을 거슬러 올라가야 한다. 조선 후기 실학자 황윤석의 <이재난고>에는 “과거시험을 본 다음 날 점심에 일행과 함께 평양냉면을 시켜 먹었다”는 기록이 있다. 1768년 7월7일의 일이다. 우리나라 최초의 배달 기록이니, ‘배달’은 꽤 역사 깊은 문화인 셈이다.

이런 ‘배달’의 세계에 최근 뜨거운 감자로 떠오르는 이슈가 있다. 현재 배달앱 점유율 1위인 ‘배달의 민족’(이하 ‘배민’)이 오는 8월부터 ‘배민1플러스’ 중개수수료를 6.8%에서 9.8%로 3%p, 즉 44% 인상한다는 것이다. 고물가·고금리로 서민 경제가 힘든 와중 중개수수료 인상 발표로 인해 소상공인들의 반발이 이어지고 있다.

배민 외 주요 배달 플랫폼 중 하나인 쿠팡이츠는 9.8%,



요기요는 12.5%의 중개수수료를 받고 있다. 하지만 점주들은 배달앱 사용시 중개수수료 외에도 광고비, 배달비, 결제대행 수수료 등을 포함해 판매액의 약 17%~25%의 수수료를 부담해야 한다. 하지만 절대 다수가 배달앱을 통해 주문을 하는

상황에서 배달 자체를 그만두기는 어려운 것이 현실이다.

수수료는 높고, 배달은 그만둘 수도 없는 사면초가의 상황 속 대안으로 제시되는 것이 바로 ‘공공·상생배달앱’이다. ‘공공·상생배달앱’은 낮은 중개수수료로 소상공인과 소비자 모두에게 비용 절감 효과를 주는 착한 배달앱이다. 전남도는 2022년 7월 도입한 공공배달앱 떡깨비를 시작으로 2023년 12월 상생배달앱 땡겨요를 도입해 떡깨비와 땡겨요를 동시에 운영하고 있다.

전남 공공·상생배달앱은 1.5~2.0%의 현저히 낮은 중개수수료만 부담하면 되며, 일반 민간 배달앱에서 받는 가입비와 광고비도 없어 적은 부담으로 사업체를 운영할 수 있다. 뿐만 아니라, 신규 가맹시 점주에게 20만원 상당의 지원금을 제공하고 있다.


www.e-dk.co.kr

쾌적하고 깨끗한 생활을 위한 스마트 가전이 한 곳에!



벽걸이 공기청정살균기



스탠드 공기청정살균기



제습기



레인지후드



전기쿡탑

공기청정살균기 | 공기청정기 | 공기순환기 | 제습기 | 레인지후드 | 전기쿡탑 제조 및 A/S 문의 1544-1154