

착한 소비와 함께 동행하는 ‘미디어커머스 콘텐츠’

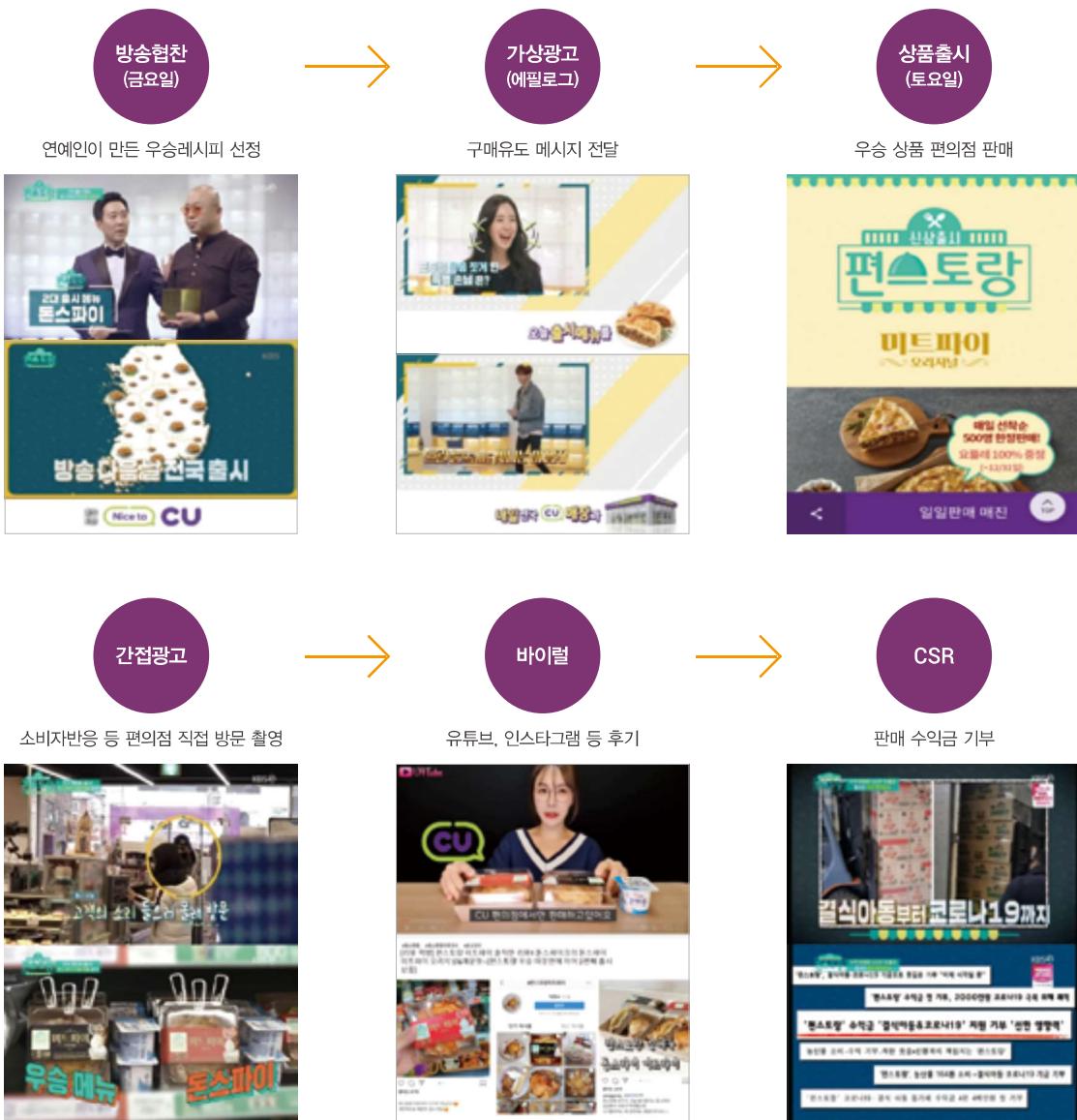


콘텐츠와 쇼핑의 경계가 허물어진 가운데 새로운 수익 창출 창구의 한 방법으로 ‘미디어커머스’ 가 부각되며, 더 빠르고 더 혁신적으로 新사업에 안착하기 위한 기업의 경쟁이 치열하다. 그러나 페이스북이나 인스타그램 등을 활용한 제품PR과 구매링크로 대표되는, 이미 출시된 제품의 판매를 중대시키기 위한 마케팅이 중심이었던 기존 방식은 충분히 ‘올드’해졌다고 할 수 있다. 너무 ‘단방향(onerway)’적인 방식이기 때문이다. 마치 과거의 매스미디어가 그랬듯이 말이다.

그런데 미디어커머스 마케팅 트랜드에서 가장 앞선 솔루션은 바로 그 ‘올드’미디어에서 처음 시도되었다. 우리 먹거리를 활용한 신 메뉴 개발과 선정부터, 상품출시를 통한 구매로의 연결은 물론, 매출이 우리 먹거리 소비촉진 그리고 CSR 마케팅으로 수익금이 사회에 환원되기까지 원스톱으로 이어지는 신개념 미디어커머스 프로그램 ‘신상출시 편스토랑’(이하 편스토랑)이 작년 10월 KBS2 TV에서 론칭됐다.



〈그림 1〉 CU × ‘편스토랑’ 마케팅 콜라보레이션



방송과 동시에 출시, CSR까지 이어지는 ‘신상출시 편스토랑’

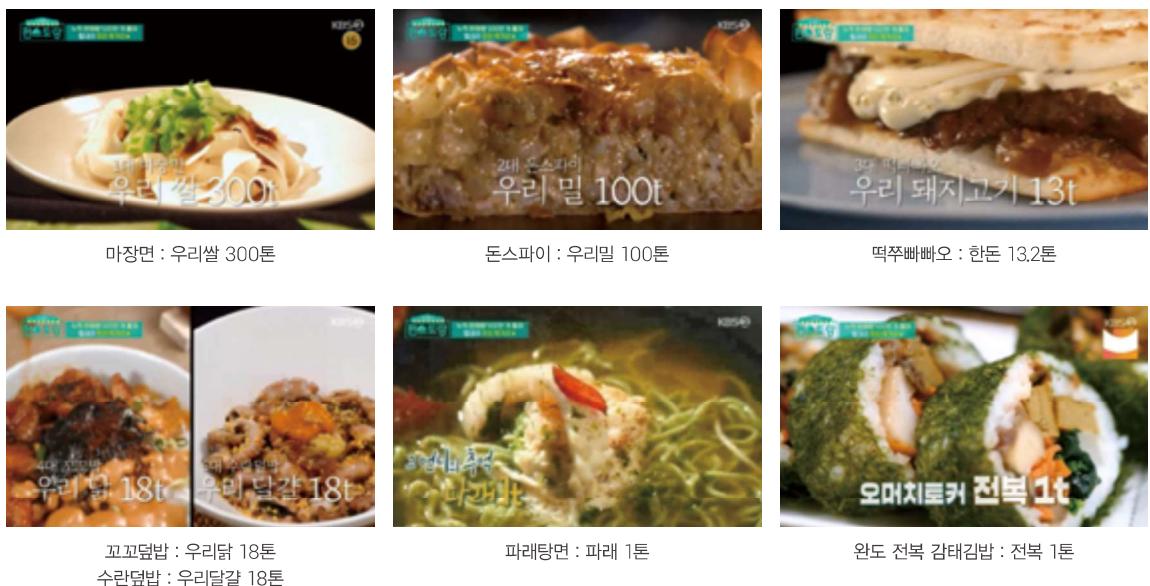
식당처럼 맛있는 한 끼 식사를 할 수 있는 편의점을 일컫는 합성어 ‘편스토랑’(편의점+레스토랑)이라는 이름 그대로, 전국 어디에서든 누구나 부담 없이 빠르게 접근 가능한 메뉴를 개발하고 판매하고 있다.

연예인이 레시피를 개발하고 요리를 선정하는 전 과정을 시청자와 공유하고, 해당 메뉴를 바로 다음날 편의점에서 상품으로 출시해 시청자가 곧 소비자가 되어 바로 구매해 맛볼 수 있는 새로운 시도는 CU가 함께했다. 금

요일 저녁 방송된 레시피가 바로 다음날 상품으로 출시될 수 있는 빠른 상용화와 생산이 가능한 CU만의 앞선 기술을 보여주는 협찬 방식이라고 할 수 있다. 협찬 노출 방송 말미에 다음날 구매를 촉진하기 위한 가상광고를 노출하고, 이후 소비자 반응을 탐색하는 모습을 간접광고 형식으로 보여줌에 따라 광고효과를 극대화 할 수 있었다.

이러한 신개념 통합마케팅은 인스타그램, 유튜브 등에서 자발적인 바이럴을 일으켜 홍보 효과가 더욱 배가됐다. 많은 시청자들의 호응에 힘입어 ‘편스토랑’을 통해 출

〈그림 2〉〈편스토랑〉을 통한 국내산 먹거리 소비 촉진



〈그림 3〉완도 전복 소비 촉진에 대한 완도군 감사패 증정



시된 상품들은 총 500만개 이상(2020년 6월 기준) 판매 되었고, 그 수익금은 결식아동 및 코로나19를 위한 후원금으로 기부되었다. 매체를 통한 판매 증진의 일차원적 미디어커머스를 넘어, 프로그램 하나에서 제품 구상과 판매, 사회공헌 활동까지 한번에 가져갈 수 있는 다각적 모델의 미디어커머스를 이루어낸 것이다.

기존 음식 프로그램의 한계를 넘어, 광고주와 농가, 시청자의 ‘win-win’ 지향

또한 회차별 주제로 주어지는 재료를 주인공으로 활용해 메뉴를 개발하고 판매하는 방식을 가진 프로그램의 특성을 살려, 다양한 식재료의 소비증대를 위한 시도들을 하였다. 한돈, 육우, 완도 전복, 경기도 광주 토마토, 목포 김 등 다양한 우리 먹거리 소비 촉진을 통해, 시청자에게는 좋은 재료를 소개하고 생산자에게는 판매

증진의 기회를 마련해 줄 수 있도록 노력했다.

특히 완도 전복의 경우 ‘편스토랑’ 출시 메뉴 ‘완도 전복 김밥김’을 통해 전복 1톤을 판매해, 어려운 시기를 맞은 완도 어민들에게 큰 힘이 되어 해당 메뉴를 개발했던 오윤아씨에게 완도에서 감사패를 증정하기도 하였다.

이처럼 ‘편스토랑’은 레시피를 소개만 하거나 음식점을 찾아가야만 하는 기존 음식 프로그램의 한계를 넘어, 그 맛을 직접 시청자에게 전국 방방곡곡 간편하게 전달하는 오감만족 ‘5senses 미디어커머스’로 직접적인 소비증진 까지 지속적으로 이루어낼 수 있었다.

다양한 식재료를 담은 ‘JMT’ 신메뉴들을 전국민 모두에게 전달하는 그날까지!
신개념 미디어커머스 ‘신상출시 편스토랑’의 도전에 함께하실 광고주분들을 기다립니다. **KAA**

