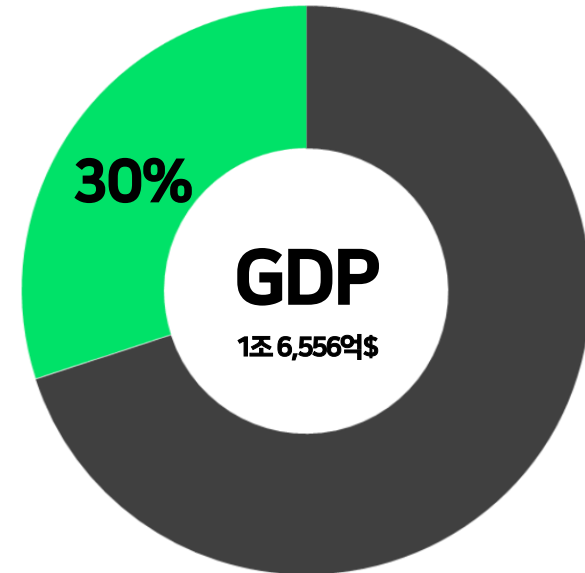
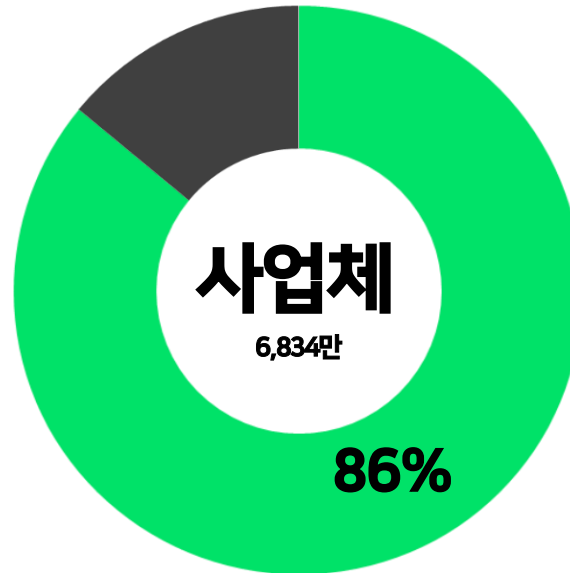
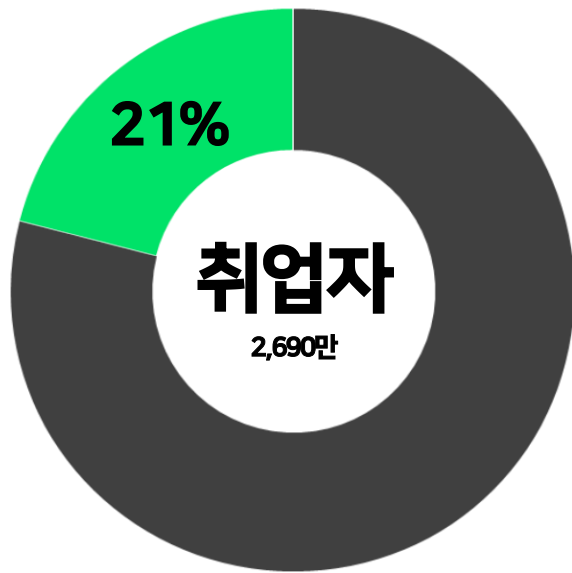


# **'SME'의 디지털 전환을 위한 기술 플랫폼의 역할**

2020.08.18 | NAVER 정책연구실

# 우리나라 경제의 한 축, SME (Small & Medium sized Enterprise)

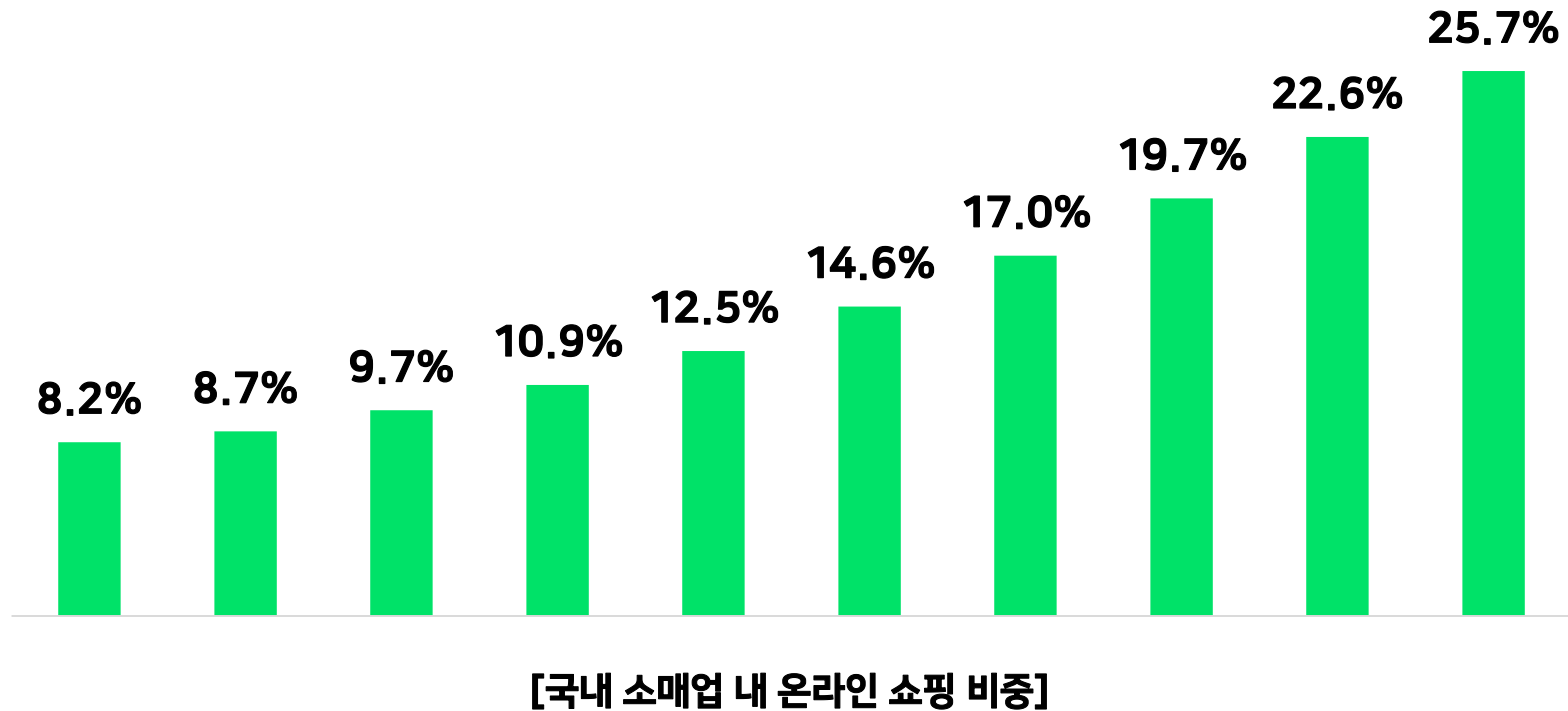
총 568만 명 : 4인 가족 기준 약 2천만 명의 생계와 연관



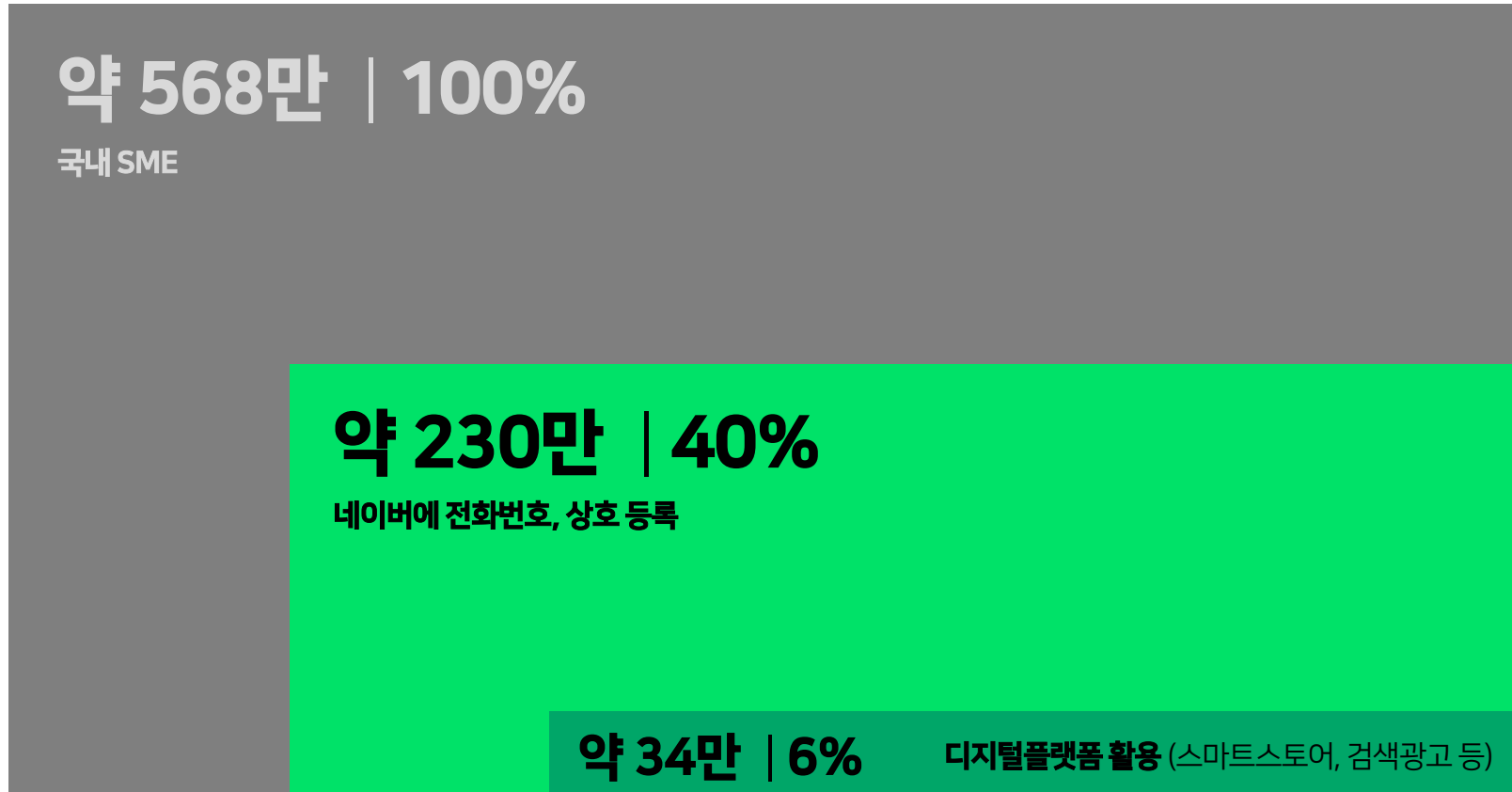
통계청 2017, 중기벤처부(前중소기업청) 2016

# 온라인 비즈니스에서의 SME

온라인 커머스를 시작으로 영역 확대 중



# 하지만, 아직 갈 길이 먼 디지털 전환



# 언택트 사회에 아직 준비되지 않은 SME

디지털 전환의 필요성 인식도, 의지도 아직 약한 상황

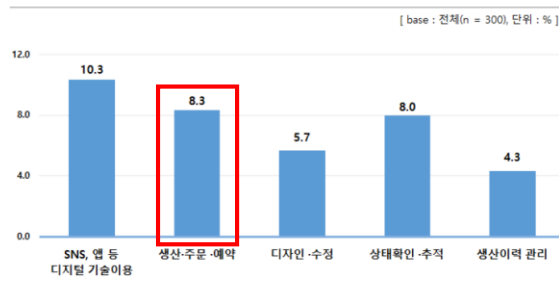
〈표 2〉 2015~2017년 신기술 활용 비중

(단위: %)

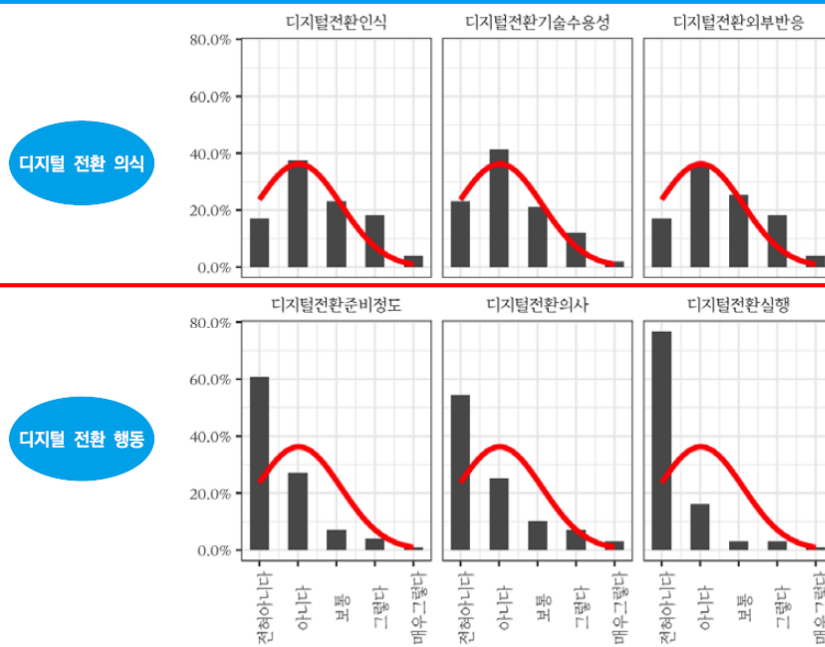
| 구분     |      | 클라우드컴퓨팅 |     | 빅데이터 |     | 사물인터넷 |     | 인공지능 |     | 3D프린팅 |     |
|--------|------|---------|-----|------|-----|-------|-----|------|-----|-------|-----|
|        |      | 전체      | 소상공 | 전체   | 소상공 | 전체    | 소상공 | 전체   | 소상공 | 전체    | 소상공 |
| 제조업    | 2015 | 3.7     | 2.6 | 0.5  | 0.5 | 0.1   | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0   | 0.0 |
|        | 2016 | 3.5     | 2.8 | 0.6  | 0.5 | 0.9   | 0.9 | 0.3  | 0.3 | 0.7   | 0.4 |
|        | 2017 | 6.9     | 5.8 | 1.6  | 1.8 | 1.1   | 0.9 | 0.2  | 0.2 | 1.3   | 1.3 |
| 도소매업   | 2015 | 4.9     | 4.1 | 0.3  | 0.2 | 0.1   | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0   | 0.0 |
|        | 2016 | 3.8     | 3.2 | 1.5  | 1.4 | 1.4   | 1.4 | 0.0  | 0.0 | 0.1   | 0.0 |
|        | 2017 | 6.3     | 5.4 | 2.4  | 1.7 | 1.3   | 0.9 | 0.6  | 0.4 | 0.1   | 0.0 |
| 숙박음식점업 | 2015 | 0.3     | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.4   | 0.4 | 0.0  | 0.0 | 0.0   | 0.0 |
|        | 2016 | 0.1     | 0.0 | 0.3  | 0.0 | 2.1   | 2.1 | 0.0  | 0.0 | 0.0   | 0.0 |
|        | 2017 | 1.1     | 0.4 | 0.7  | 0.0 | 0.6   | 0.4 | 0.1  | 0.0 | 0.0   | 0.0 |

주 : 소상공인은 제조업 1~9인, 도소매업 1~4인, 숙박음식점업 1~4인 기준  
자료 : 과학기술정보통신부, 정보화동계조사, 각 년도

[그림 5-46] 총괄 - 디지털 전환 성숙도



[그림 1] 소상공인 디지털 전환 의식 및 행동 수준



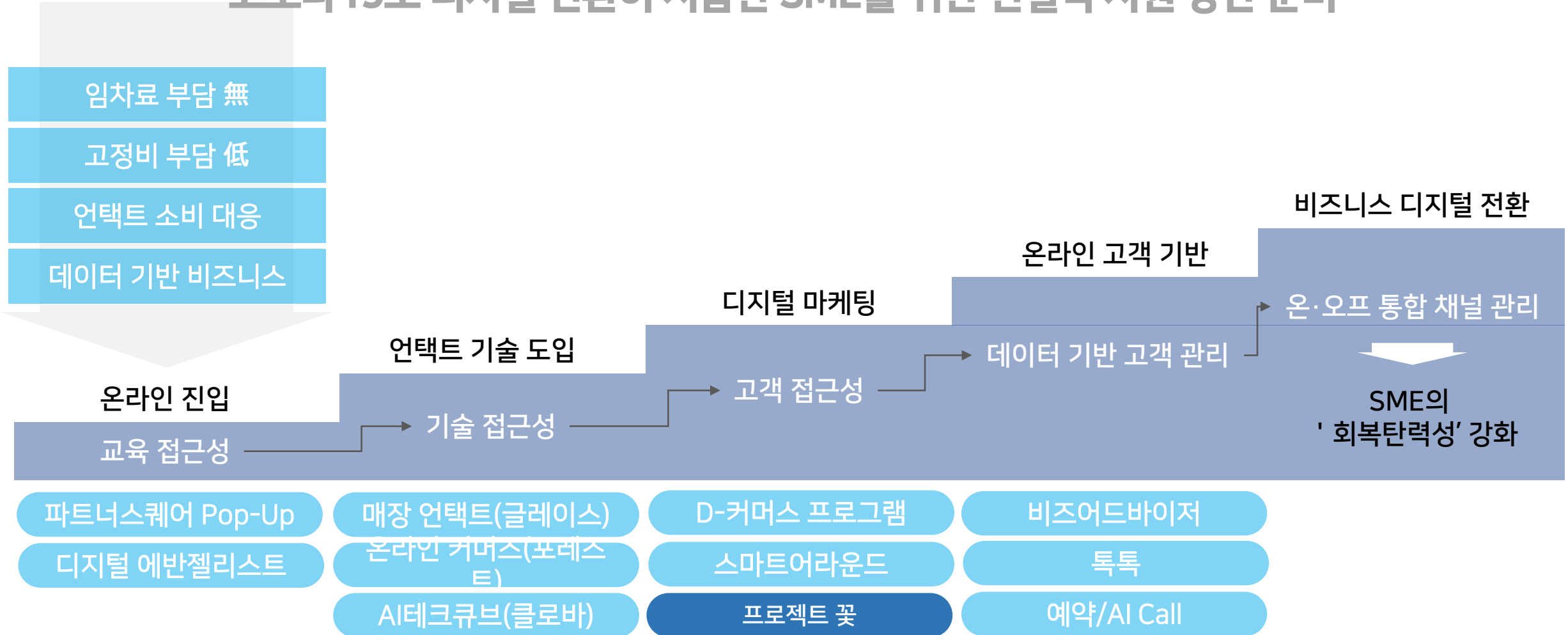
주 : 막대 그래프 위의 실선은 응답자 점수의 평균과 표준편차로 적합시킨 표준정규분포 곡선

# 디지털 플랫폼으로서 **NAVER**의 역할을 고민합니다



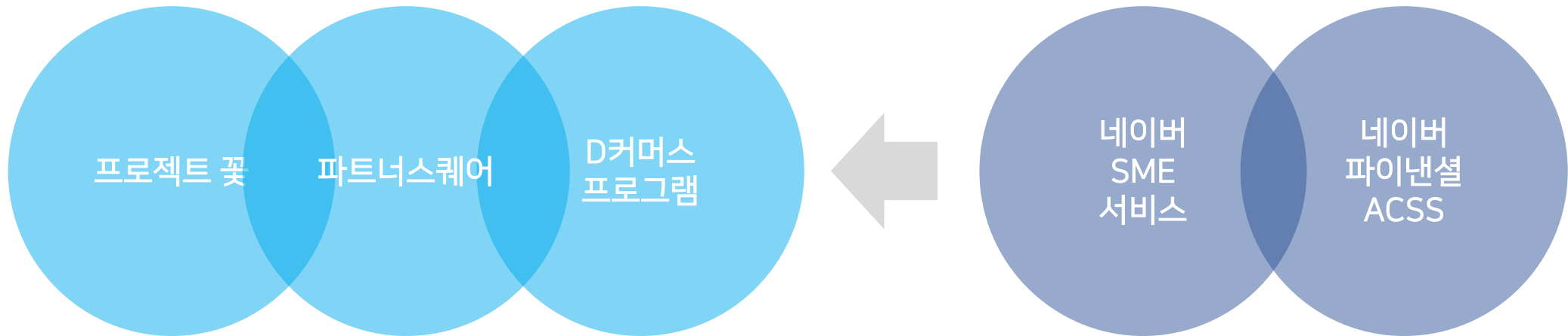
# SME의 체계적 디지털 전환을 통해 '회복탄력성' 강화

코로나19로 디지털 전환이 시급한 SME를 위한 현실적 지원 방안 준비



# SME와 함께 성장하기 위한 노력

네이버의 중요한 파트너인 SME 성장 위해 다양한 지원







# 네이버 프로젝트 꽃

SME와 크리에이터의 가치를 발견하고 지속 가능한 성공을 응원하여,  
개인의 도전과 성공을 기반으로 경제에 “분수 효과”를 창출하고자 하는 네이버의 사업 철학이자 약속

2013.05  
파트너스퀘어  
역삼오픈

2016.04  
프로젝트꽃  
런칭

2016.08  
백반워크  
서울진행

2017.04  
네이버  
분수펀드조성

2017.05  
파트너스퀘어  
부산오픈

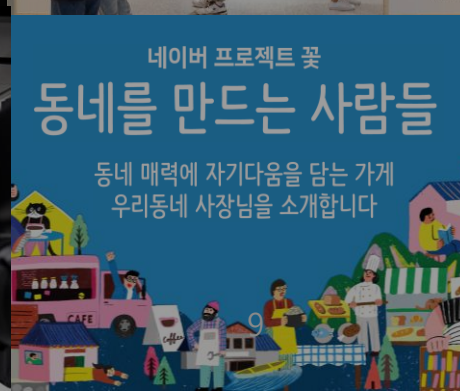
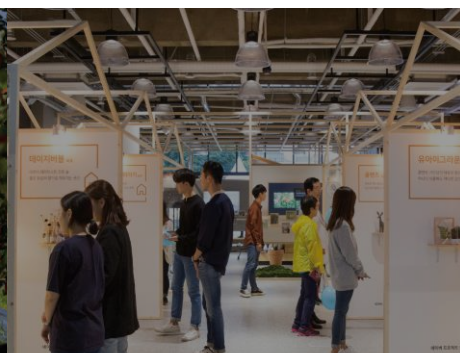
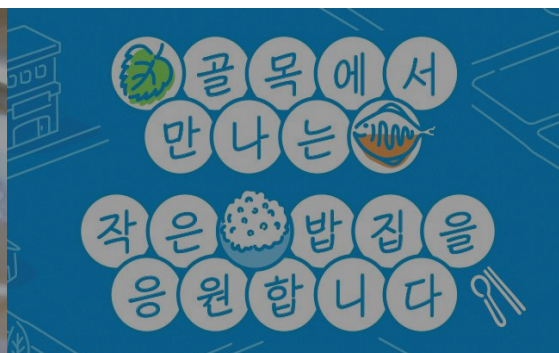
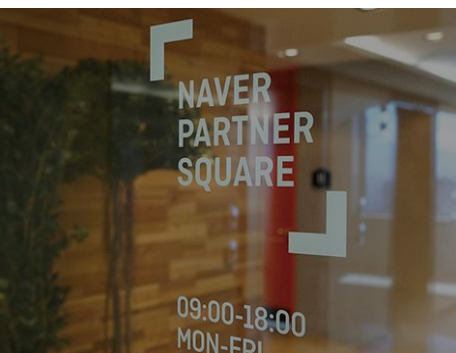
2018.05  
백반워크  
in광주

2018.06  
D-커머스프로그램  
런칭

2018.09  
파트너스퀘어  
광주오픈

2019.02  
스타트제로수수료  
런칭

2019.04  
퀵에스크로  
서비스런칭





프로젝트 꽃을 지원하는 오프라인 공간

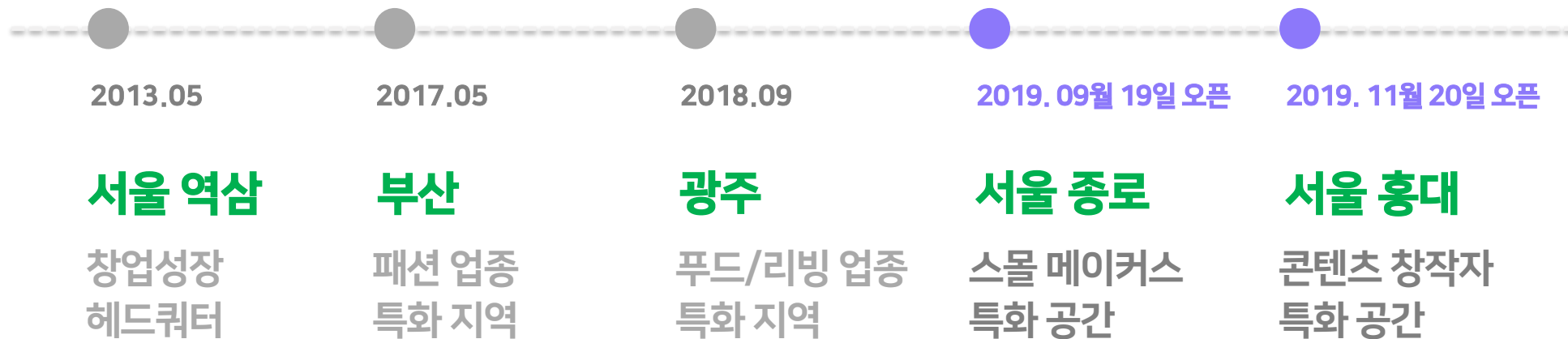
SME와 크리에이터를 위한  
창업 성장 지원센터

「 교육  
비즈니스 전문 강의 」

「 도구지원  
스튜디오 및 기기 대여 」

「 노하우 공유  
오프라인 네트워킹 」

## 지역별로 특화된 니즈들을 충족하면서 사업자들의 다양한 성공사례를 만들어가고 있습니다



# 파트너스퀘어 이용자 누적 47만명

2019년 한 해 동안 총 11만 8천명이 방문, 사업에 필요한 교육과 스튜디오 활용

|                  |       |        |
|------------------|-------|--------|
| ✓ 마케팅/매출향상/사업운영  | _____ | 2만 8천명 |
| ✓ 스마트스토어 쇼핑 창업성장 | _____ | 2만 1천명 |
| ✓ 비즈니스 툴 및 광고    | _____ | 2만     |
| ✓ 사진/영상 편집 스튜디오  | _____ | 8만     |



1인당 파트너스퀘어  
교육 참여 시간

4시간12분



파트너스퀘어에서  
진행된 교육 횟수

4,500회+



공간 개선을 위한  
이용자 VOC

3만2천건+

# 새로운 네이버 파트너스퀘어, 종로

스몰 메이커스의 목소리를 담은 공간

상품 제작 기술은 있지만  
판매 기술은 없나 봐요,  
하나만 하기에다 벅차지만  
둘 다 잘 해내어야죠.

총 6주간의  
메이커스 성장 교육



우리의 제품은 기성품과  
다른 매력이 있어요.  
그 스토리를 잘 보여주고 싶어요

비즈니스 콘텐츠  
제작 스튜디오



1인 기업이 많은 메이커스끼리  
잘 교류하면서  
함께 성장하면 좋겠어요

메이커스 전용  
업무공간





# 새로운 네이버 파트너스퀘어, 홍대

동영상, 오디오 콘텐츠 창작자를 위한 7개 스튜디오와 전문가 멘토링 지원



# 온라인 창업 성장 지원 프로그램

사업자 데이터를 기반으로 설계하여  
성장 단계별로 필요한 교육, 맞춤 컨설팅을 효과적으로 제공

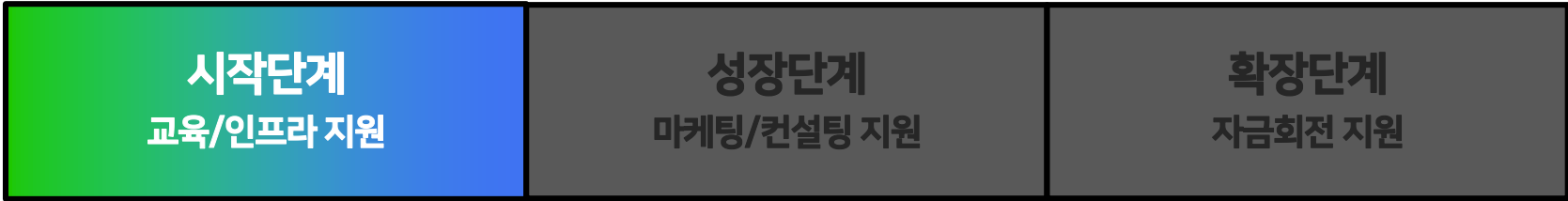


네이버 D-커머스 프로그램

시작단계  
교육/인프라 지원

성장단계  
마케팅/컨설팅 지원

확장단계  
자금 회전 지원



## 단계별/주제별 41개 교육과정 운영

|                    |                                                                                                                |
|--------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 스토어 시작하기           | 네이버 쇼핑 이해하고 스마트스토어 입문하기<br>- 네이버 쇼핑 <b>스마트스토어</b> 를 제대로 <b>이해</b> 로 알기<br>- 스마트스토어 구성 요소, 상품등록 및 전시 설정 방법 실습하기 |
| 경쟁력 있는 콘텐츠 제작      | 콘텐츠 기획 전략과 제품 촬영 노하우<br>- 상품 차별 <b>차별화된 콘텐츠</b> 를 기획 및 제작<br>- 스마트폰, DSLR을 통해 퀄리티 높은 사진 쉽게 촬영하기                |
| 내 스토어 잘 알리기        | 네이버 무료/유료 서비스를 통한 노출<br>- 블로그 <b>네이버 플랫폼</b> 을 이용해 효과적으로 <b>홍보</b><br>- 이론 및 실습교육으로 검색광고 시작하기                  |
| 효율적인 스토어 관리        | 스토어 관리를 위한 노하우 전수<br>- <b>고객 응대부터 배송, 정산까지 효과적인 관리</b><br>- 고객/배송/정산 등 스토어 운영관리 로드맵 알아보기                       |
| 자생력 갖추며 성장하기       | 한단계 높은 스토어 운영 전략<br>- 단골 고객 <b>안정적인 사업으로의 진입</b> 지원<br>- 효과적인 데이터 관리를 위한 엑셀 실무 팁 바로 알기                         |
| 시작하는 사업자를 위한 기본 과정 |                                                                                                                |

|                      |                                                                                                                                                                                       |
|----------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 데이터와 플랫폼 전략          | 비즈어드바이저 분석 방법<br>- 올바른 비즈어드바이저 해석을 통한 홍보 전략 세우기<br><b>데이터에 기반한 네이버 비즈니스 플랫폼</b> 활용<br>네이버 검색광고 운영 전략<br>- 효과적인 검색광고 운영 전략으로 광고 효율 높이기                                                 |
| 판매 콘텐츠 강화            | 업종별 매출 향상 전략<br>- 매출 정체기인 업종별 사업자 대상 문제 파악 및 해결 전략<br><b>업종별 매출 향상 전략 및 콘텐츠 가이드</b><br>업종별 스튜디오 촬영 노하우<br>- 사진촬영을 위한 조명 활용부터 영상 제작 심화해서 알아보기                                          |
| 사업확장 기본              | 소규모 사업자의 사업 확장을 위한 인사/세무/법무<br>- 직원 관리를 위한 인사/노무 핵심과 고객관리를 위한 비즈챗봇<br>- 개인사업자를 위한 전세 가이드와 상표권을 통한 브랜딩<br><b>사업확장을 위한 운영 노하우</b> 제공<br>아이템 확장으로 사업 확대하기<br>- 킬러상품 개발을 위한 사입과 제품 개발 노하우 |
| 운영 중인 사업자를 위한 주제별 과정 |                                                                                                                                                                                       |

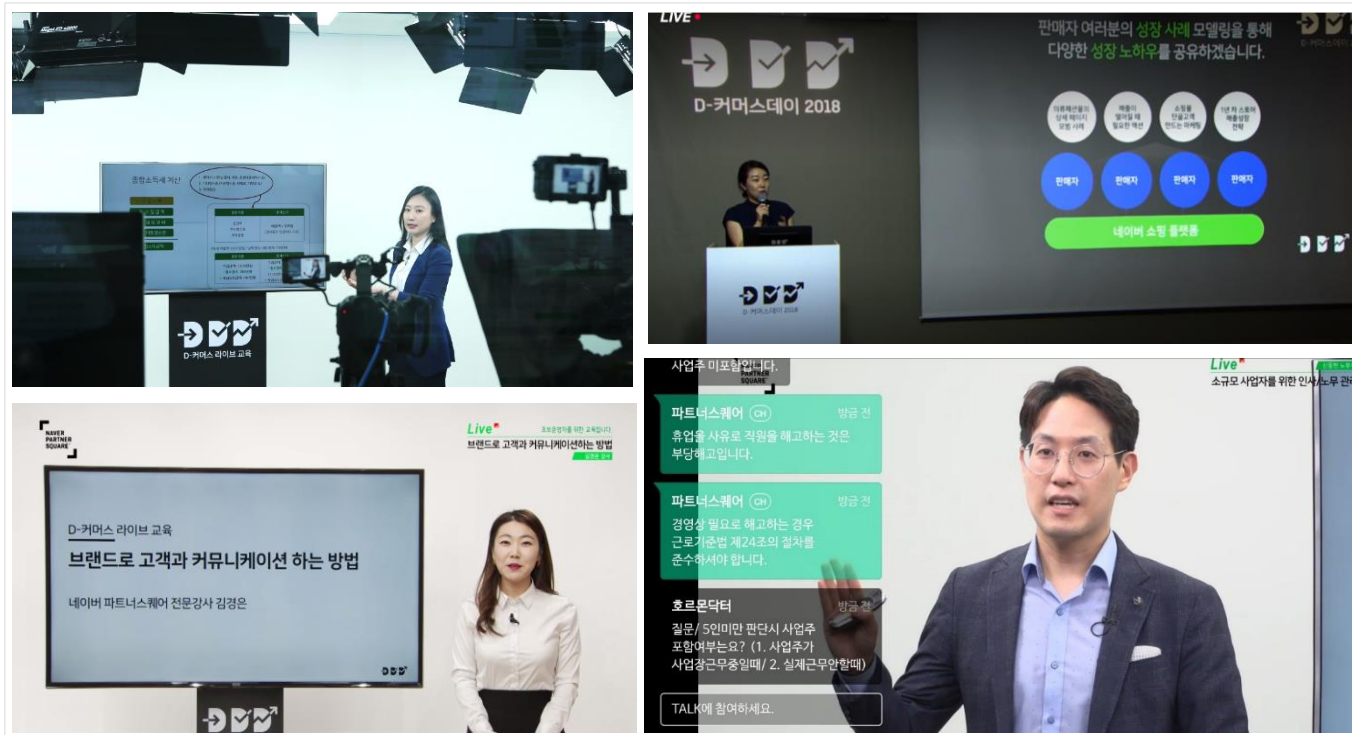


시작단계  
교육/인프라 지원

성장단계  
마케팅/컨설팅 지원

확장단계  
자금회전 지원

## 시간이 부족한 SME를 위한 온라인 Live 교육



“공간 제약 없이 더욱 편하게 높은 집중력으로 참여할 수 있었습니다.  
1인 지방 사업자의 사업 고민에 깊이 공감하고  
해결할 수 있게끔 도와주심에 감사합니다”

“질문에 실시간으로 답변해주셔서 매우 만족스러웠습니다.  
명확한 답변 덕분에 그동안 궁금했던 것이 한번에 정리가 되었어요.”

최대 동시 시청자  
8,958명

누적 재생수  
49,828건

라이브 TALK  
15,235건

|                          |                           |                        |
|--------------------------|---------------------------|------------------------|
| <b>시작단계</b><br>교육/인프라 지원 | <b>성장단계</b><br>마케팅/컨설팅 지원 | <b>확장단계</b><br>자금회전 지원 |
|--------------------------|---------------------------|------------------------|

# 0% 스타트 제로수수료 프로그램

창업초기 스몰비즈니스에게 0% 수수료로 사업 초기 안정화

**영세 사업자** and **초기 사업자** = **결제 수수료 1년 무료**  
연 매출 5억원 이하      스마트스토어 창업 20개월 미만

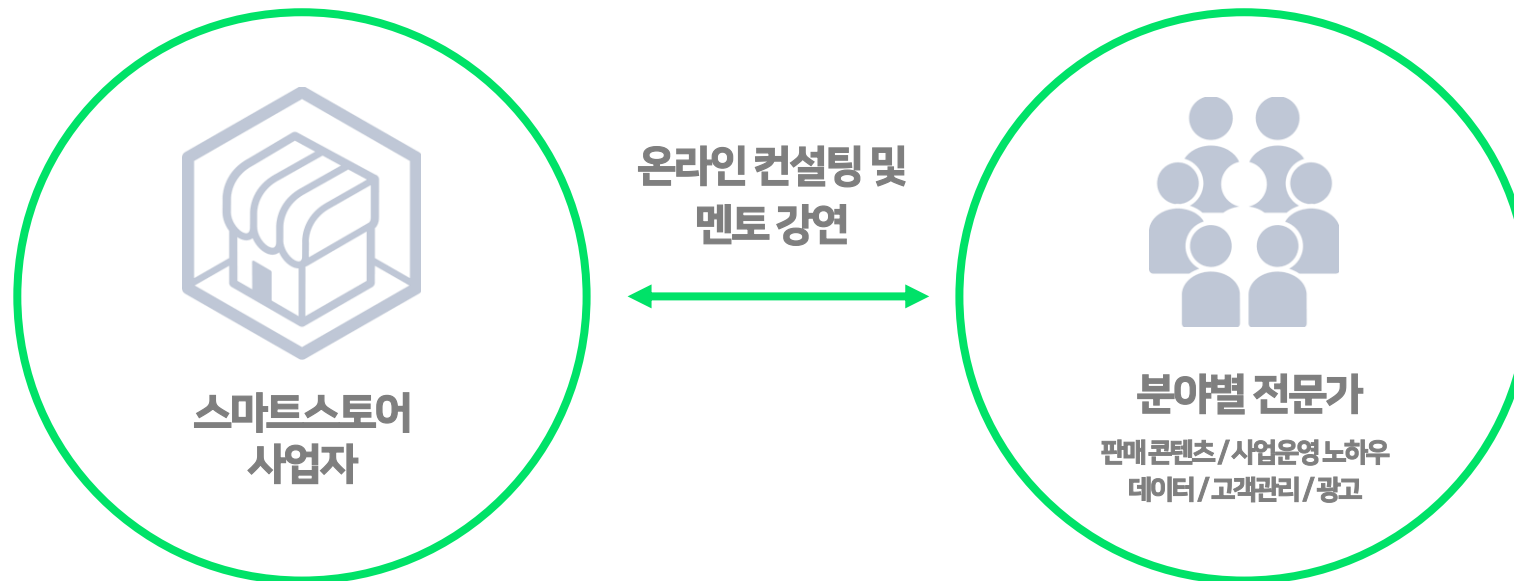
국세청 가맹점 등급 기준  
영세,중소1 가맹점

간이 과세자 : 20개월 미만  
일반 과세자 : 13개월 미만

매월 500만원까지 1년 동안  
결제수수료 0% 적용



## 사업 확대에 따른 고민은 전문가에게 상담

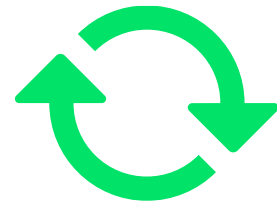




## 본격 성장을 위한 마케팅 비용 지원



|                          |                           |                         |
|--------------------------|---------------------------|-------------------------|
| <b>시작단계</b><br>교육/인프라 지원 | <b>성장단계</b><br>마케팅/컨설팅 지원 | <b>확장단계</b><br>자금 회전 지원 |
|--------------------------|---------------------------|-------------------------|



## 퀵에스크로 프로그램

스몰비즈니스의 본격 성장을 위한 자금 회전 지원

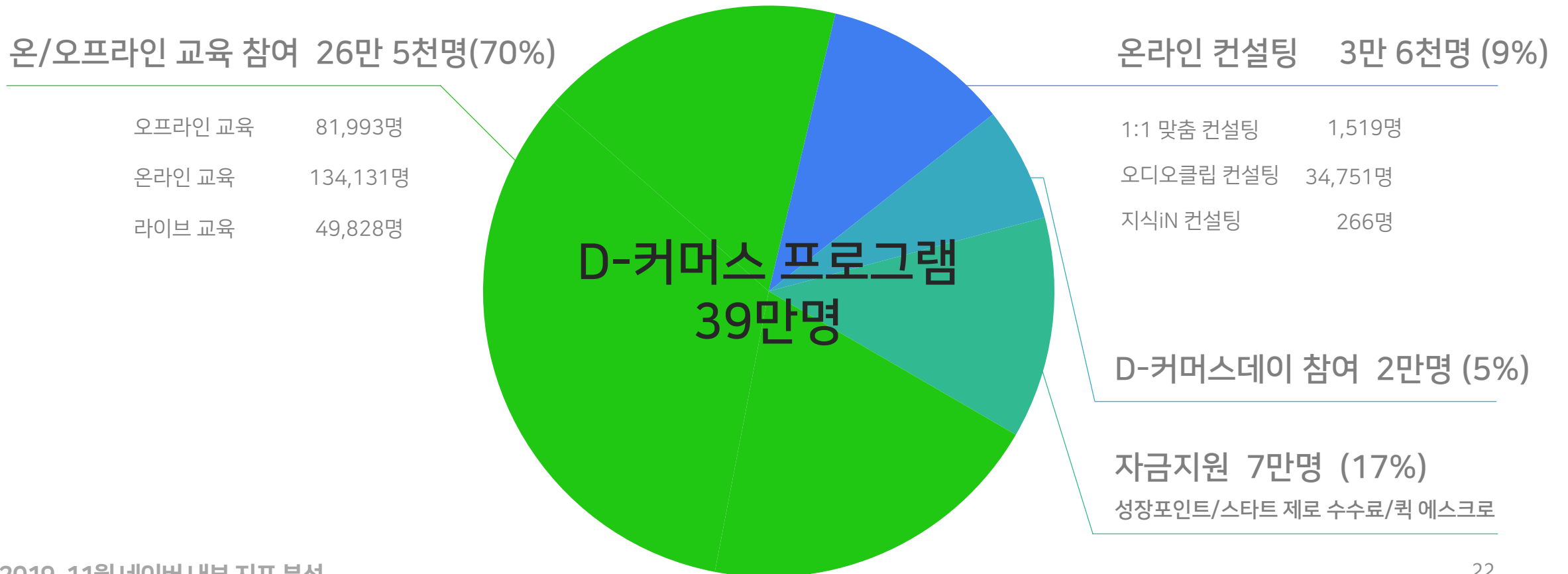
**판매 대금의  
80% 선지급**

**정산 주기  
최대 10일 단축**

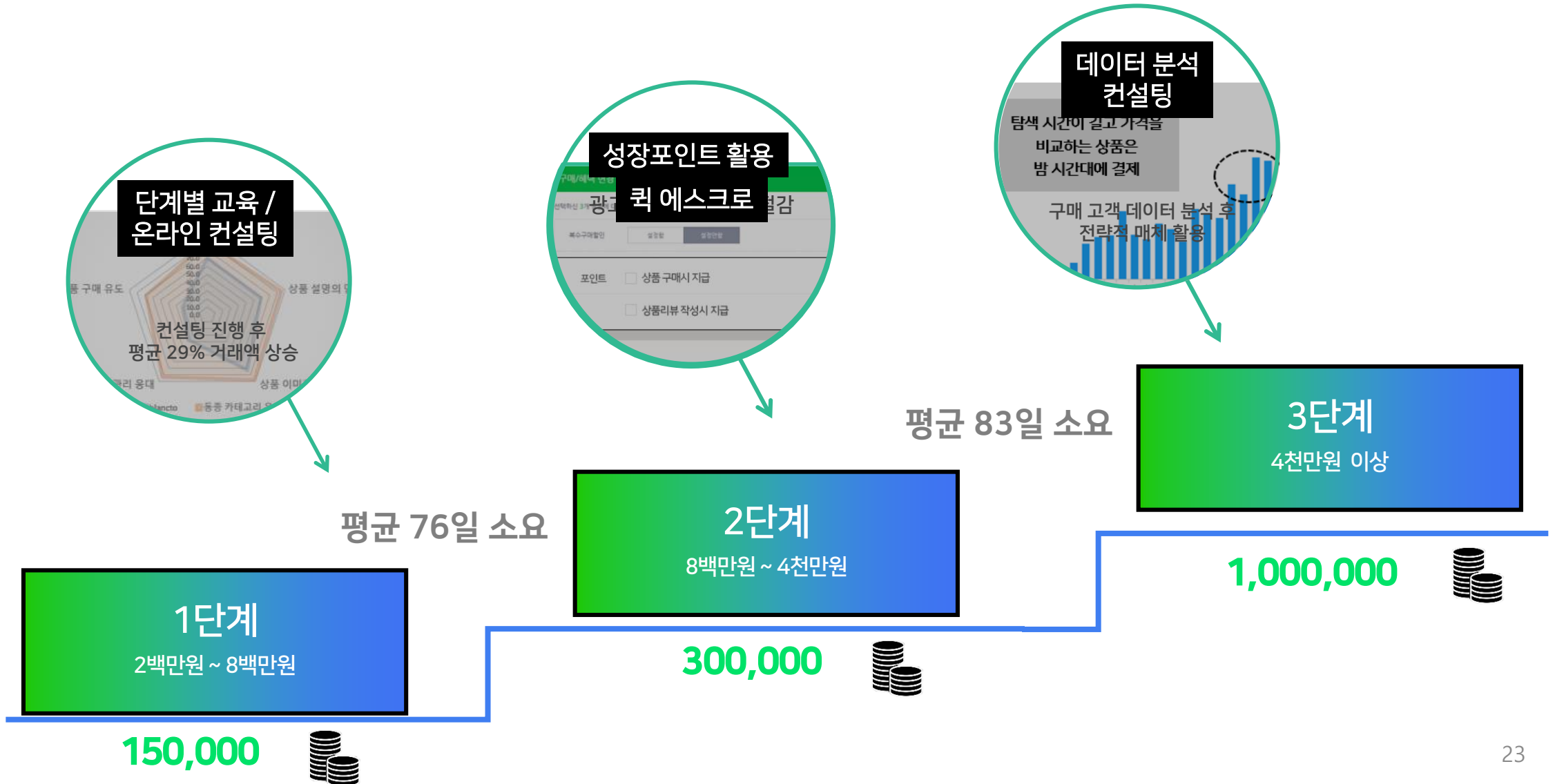
스마트스토어 월 거래액 300만원 이상 사업자 대상

# 네이버 D-커머스 프로그램

2018년 6월 시작, 총 39만명의 온라인 창업성장 지원



# 다음 단계로 진입까지 평균 3개월, 스몰비즈니스의 온라인 창업성장을 위해 계속해서 노력할 것입니다.





# 리빙윈도 | 안양 1번가 '황공방'

"지인들에게  
손님이 찾아오기 기다리지말고  
적극적으로 리빙윈도같은  
온라인을 활용해보라고 해요"



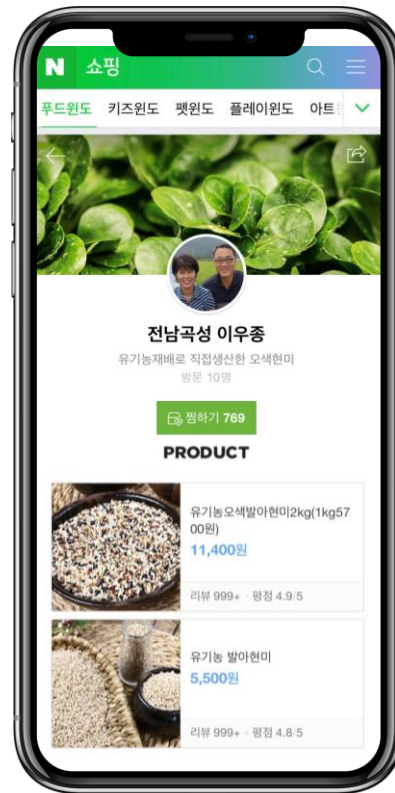
2018 직원 4명 고용  
글로벌 진출 모색

2015 리빙윈도 입점  
하루 최대 400개 주문  
오픈 3개월 만에 확장

2011 오프라인 공방 오픈  
자본금 500만원

# 푸드윈도 산지직송 | 전남 곡성 '바라미 농장'

“도매로 싼 값에 넘기다가  
네이버에서 고객과 직거래를 하게되니  
자고 일어나면 주문이 들어와있어서  
신기하죠”



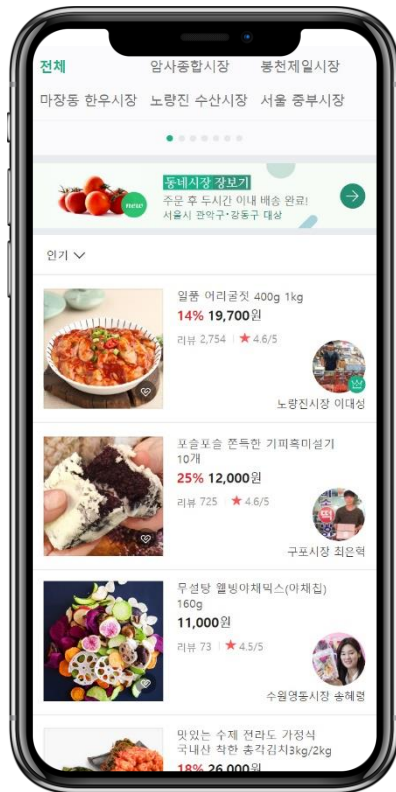
2018 매출의 90%가  
푸드윈도에서

2015 푸드윈도 입점  
높은 유통마진으로  
직거래 모색

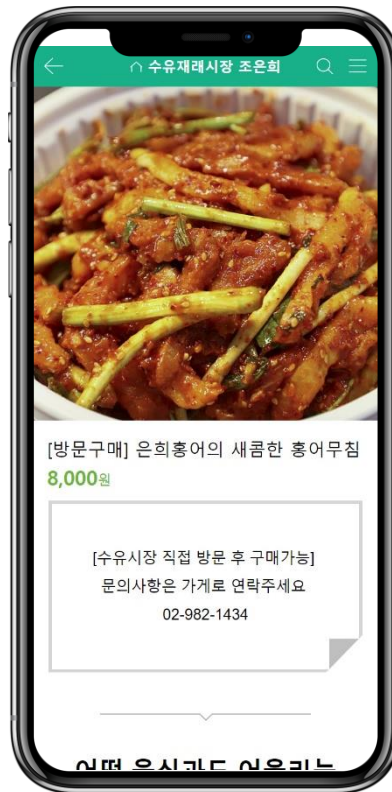
2005 귀농

# 푸드윈도 지역명물 | 전통시장의 새로운 성장 동력

## 상점과 상품 소개부터 전국 고객 대상 판매까지



시장명물 전국 판매



상점소개(방문구매)



우리동네 장보기

2019 **87개 전통시장으로 확대**  
**1분기 시장명물 매출 15억**

202개 상점, 1,065개 상품 판매

2018 **전통시장가게의 온라인 입점 확대**

전통시장 전국 택배 상품 500여개로 확대

**서울 지역 시장, 온라인 장보기 서비스 오픈**

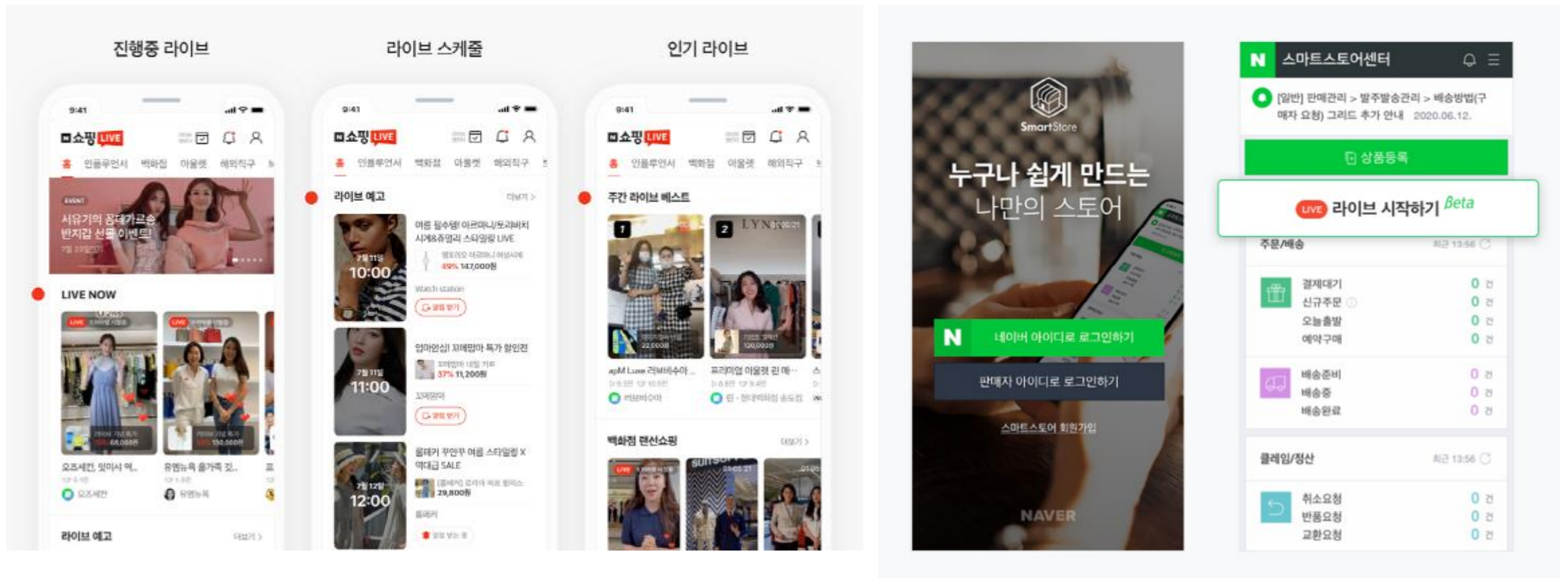
2015 **푸드윈도 시장명물 오픈**

: 특성화시장

(마장동축산시장, 노량진수산물시장 등) 대상

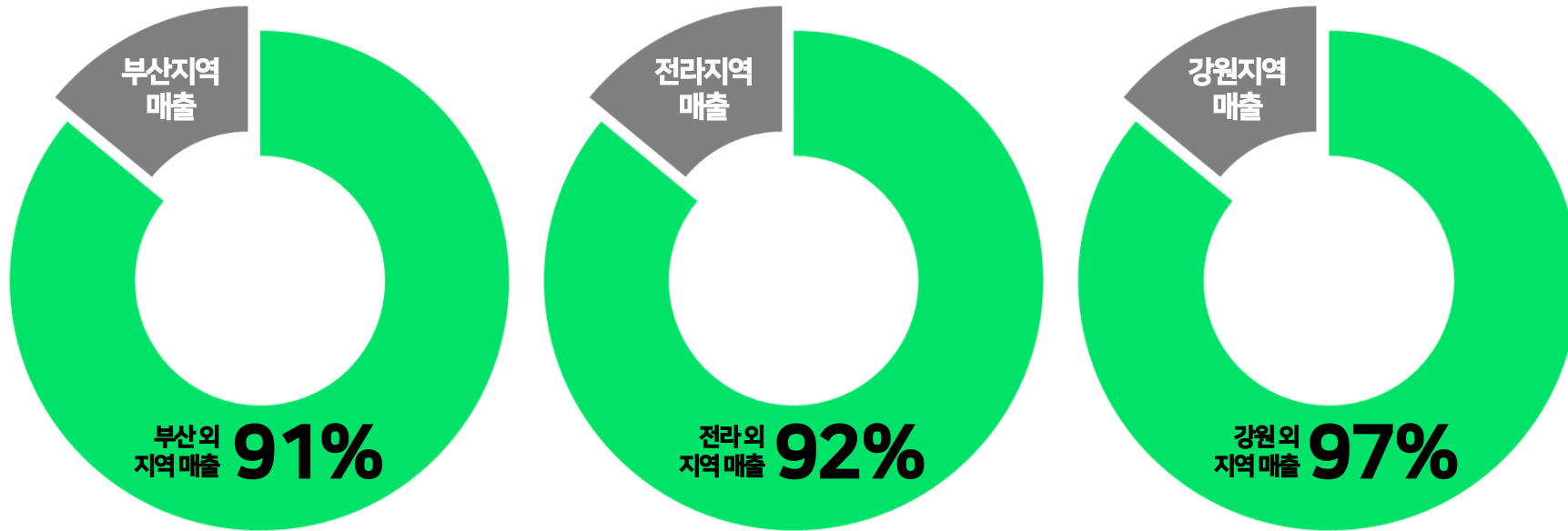
# 라이브 커머스 | SME와 전통시장 상인들의 새로운 채널

누구나 쉽게 시작할 수 있는 네이버 라이브 커머스 툴



# 동네 단골에서 전국 단골로, 매출 영역 확대

지역 상위 Top10 SME의 구매자 지역분포

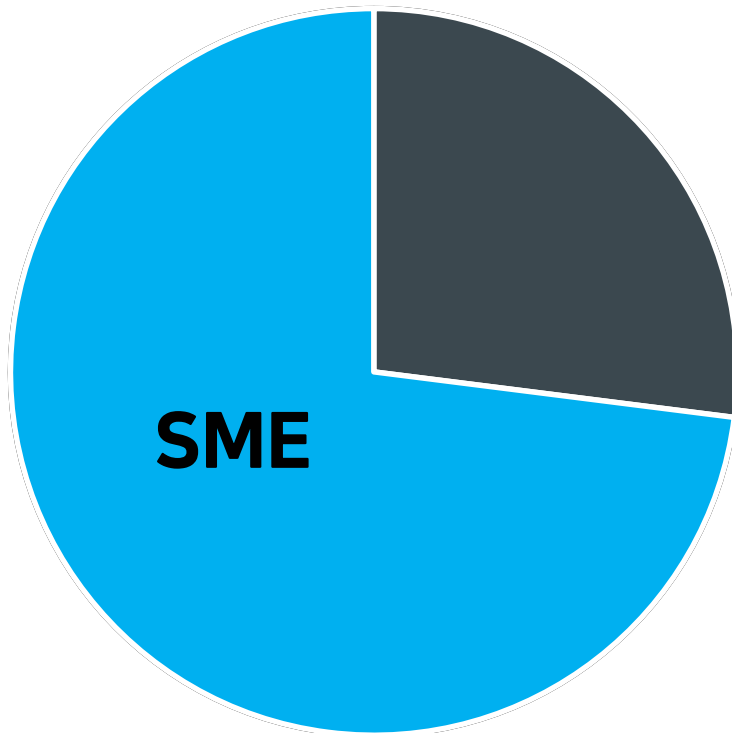


네이버 쇼핑 2018년 11월 매출 기준 / 구매자 배송지역으로 구분

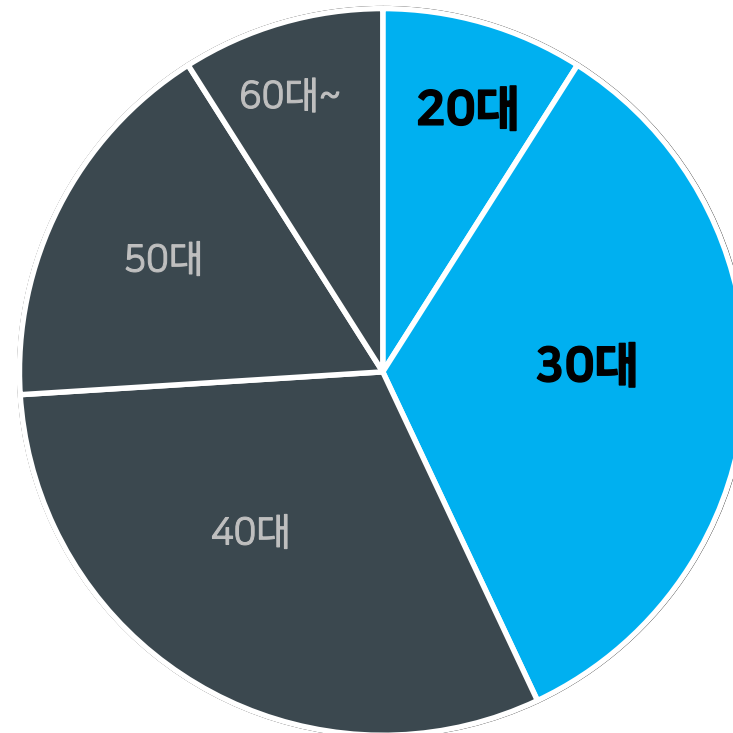
**디지털 신용을 통해  
SME의 금융 활동을 지원합니다.**

# 스마트스토어 국내사업자

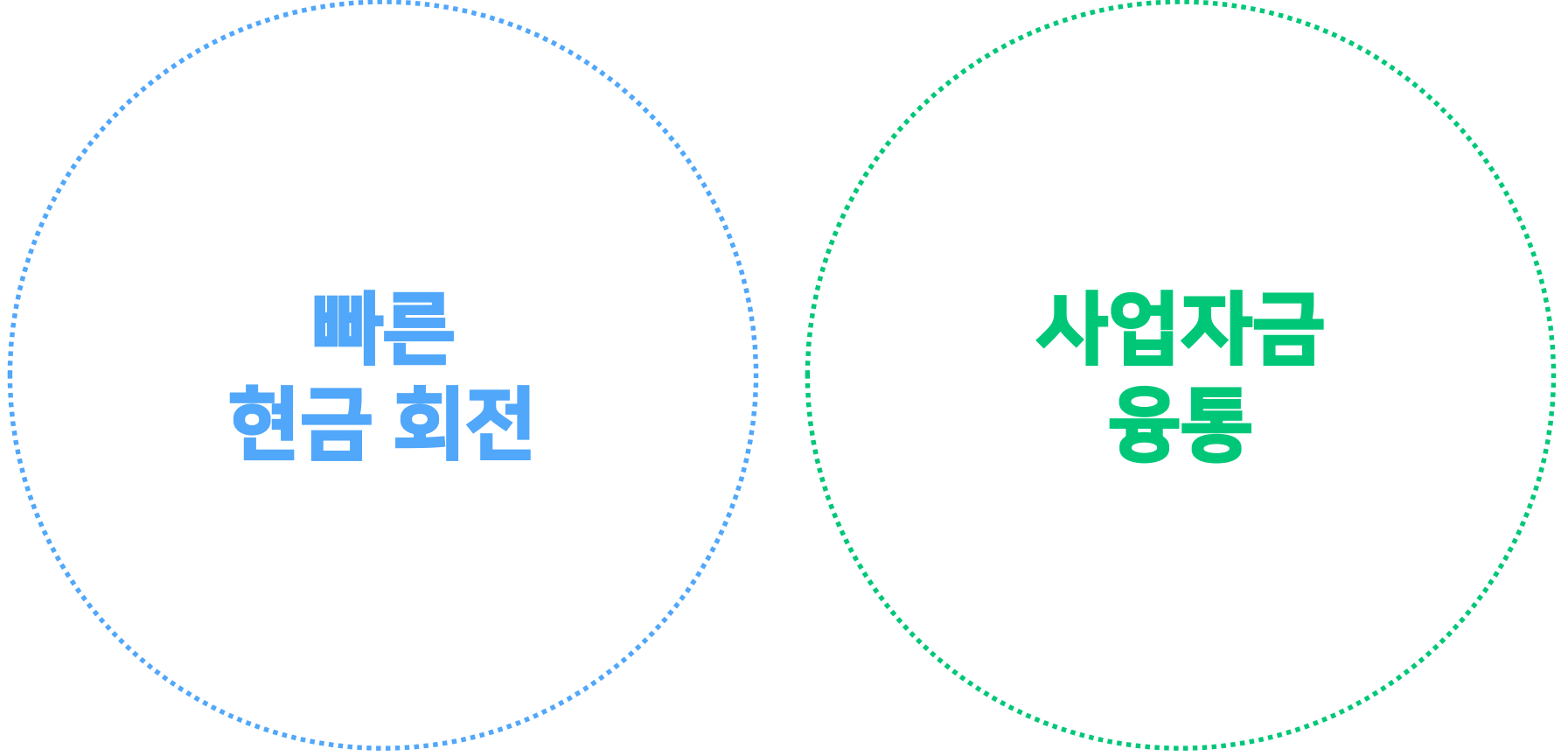
SME  
73%



2030 연령대  
43%



# 스마트스토어 사업자의 니즈



**빠른  
현금 회전**

**사업자금  
유통**



# SME 지원 금융 서비스

빠른 현금 회전 위한  
**빠른 정산 서비스**  
(가칭)

**사업자금  
유통**

# SME 지원 금융 서비스



빠른 현금 회전 위한  
**빠른 정산 서비스**  
(가칭)



사업자금 유통 위한  
**SME 대출**  
(가칭)

# 무점포 소매업, 창업 초기 사업자는 금융권 사업자 대출 대상에서 제외

- 대출신청일 현재 사업자등록일로부터 12개월 이상
- 개인사업자 대상 고객으로 신용등급 BB 이상
- ※ 제외업종 : 건설업, 부동산업, 숙박업, 유흥주점업, 욕탕업, 무점포 소매업

- 사업자등록증명원 개업일 기준 12개월 이상 사업을 정상 영위 중인, 만20세 이상의 개인사업자 중 당행 심사기준을 충족하는 고객  
(공동사업자, 법인사업자, 사고/정리/청산 이력 보유자 신청불가)

- ▶ 연간 매출액 10백만원~150억 이하
- ▶ 사업자등록일로부터 3년 이상 경과된 개인사업자 및 중소기업

# 스마트스토어 온라인 SME 위한 대출 서비스



**무점포  
영세 사업자**



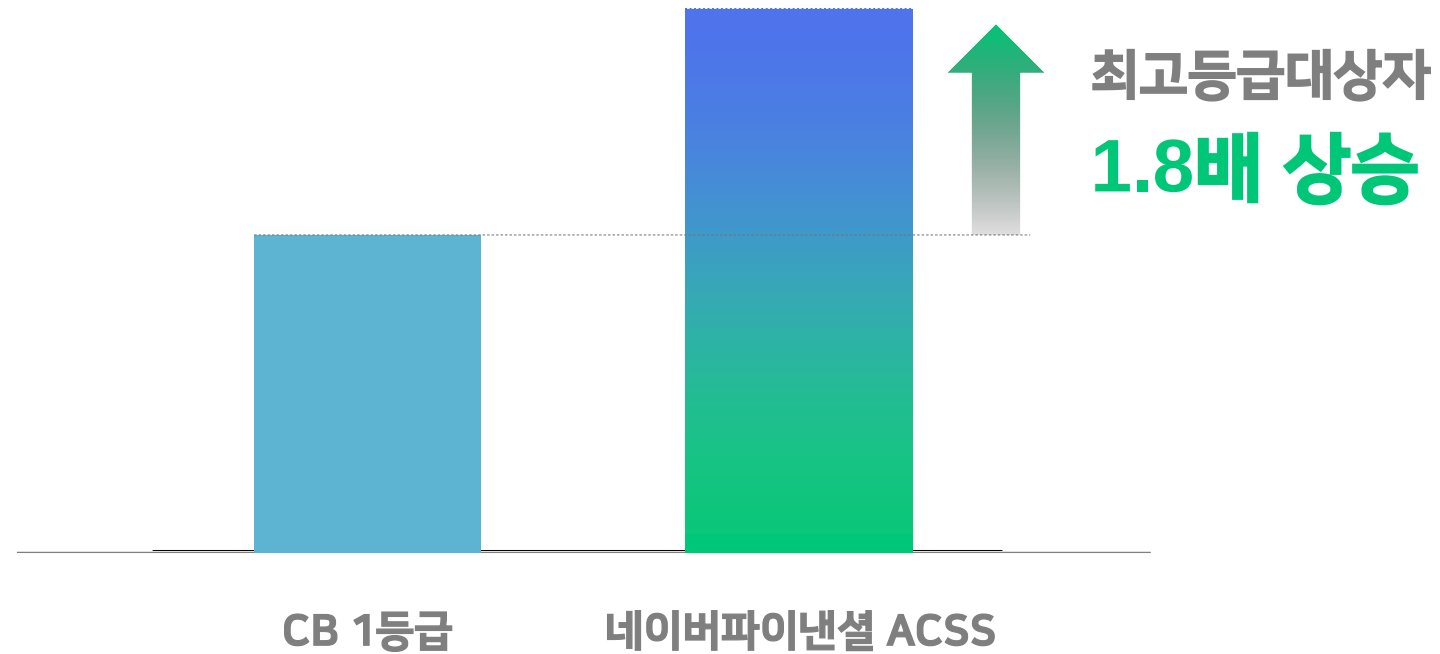
**창업 1년 미만  
2030 사업자**

# 네이버파이낸셜 대안신용평가시스템



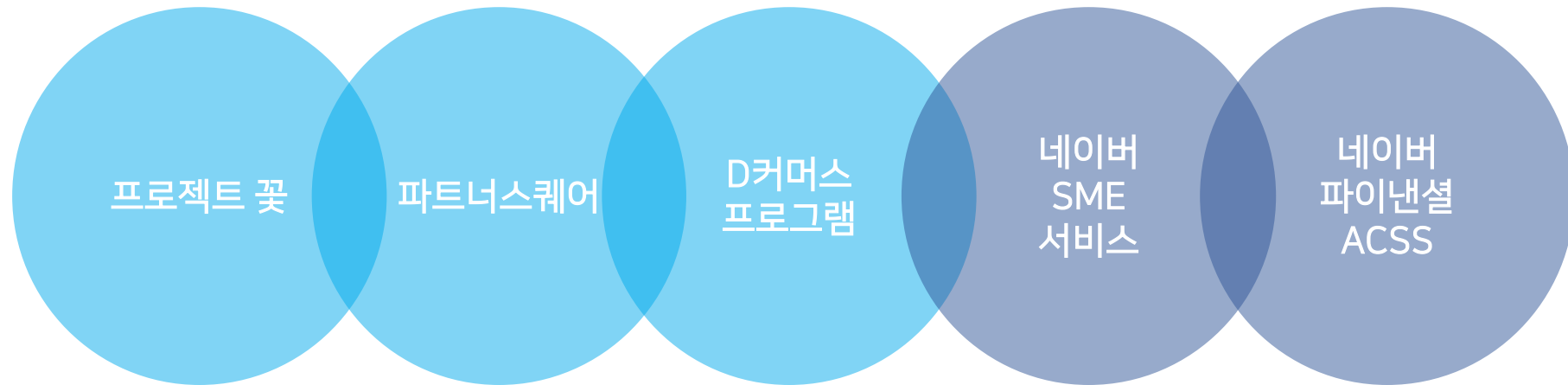
# 더 많은 스마트스토어의 온라인 SME에게 최고의 금융 혜택을 줄 수 있습니다

스마트스토어 사업자의 CB 1등급 vs 네이버파이낸셜 ACSS 에서 1.8배 증가



# 네이버와 SME가 함께 성장하는 디지털 생태계

우리나라의 중요한 경제 주체인 SME의 성장을 돕겠습니다.



**코로나19로 어려움을 겪고 있는  
SME가 시공간의 제약 없이  
다양한 고객을 만날 수 있도록  
기술로 돕겠습니다.**