

신선식품의 미국 내 신 개척지, 150,000개의 편의점

○ 요약

- 건강을 생각하는 소비자들이 증가하고 있어 신선식품을 찾는 소비자들이 증가
- 기존에 고칼로리, 고지방 스낵이 주를 이루던 편의점에 새로운 방식이 도입 될 예정
- 건강스낵으로 신선식품을 편의점에서 판매하여 소비자들의 니즈를 충족시키고 편의점의 이윤도 증가할 수 있어 신선식품을 여러 곳에서 만나볼 수 있을 예정
- 미국의 비만문제를 해결하기 위한 신선제품 소비량 늘리기에 미국 내의 152,000개의 편의점이 함께 할 예정이다.

신선식품 연합단체인 The United Fresh Produce Association(United Fresh)과 편의점 단체인 National Association of Convenience Stores(NACS)는 최근 편의점에서 신선제품을 팔 수 있는 방법을 함께 모색 중에 있다.

NACS와 United Fresh관계자는 편의점에서 더 많은 신선식품을 팔 수 있도록 하는 기초를 이제 막 다졌을 뿐이라고 말하며 아직 앞으로 여러 소매업체, 유통업체 및 재배업체들의 도움으로 이뤄낼 문제들이 많다고 밝혔다.

유통업체들의 도움 없이 편의점에 신선제품을 파는 것은 불가능하다. 편의점은 주로 적은 단위로 판매하기 때문에 재배지에서 직접 배달이 쉽지 않기 때문에 유통업체가 중간 역할을 해 줘야 한다.

150,000개 이상의 편의점은 주유소에 붙어있는 가게가 84%로 대부분이다. 나머지 16%는 세븐일레븐 같은 따로 가게가 있는 편의점들이다. 18,000개 이상의 편의점이 슈퍼마켓을 쉽게 접할 수 없는 지역에 자리 잡고 있다.

편의점에서 주로 판매되는 제품들이 고칼로리에 대체적으로 건강에 좋지 않은 제품들이고 그런 식품들은 전국적으로 행해지고 있는 비만퇴치 캠페인에서 소비하지 말아야 할 식품들로 언급되고 있다. 편의점은 이미지를 바꾸고 하락하는 휘발유 값으로 인해 새로운 판매기회를 찾고 싶어 하고 있다.

샐러드 바 같은 계획이 United Fresh가 갖고 있는 계획이다. 이런 컨셉은 과일 및 채소의 소비량을 증가시킬 수 있는 좋은 방식이다. 샐러드 바 기획은 학교

카페테리아에 과일 및 채소를 늘리기 위해 만들어졌고 미국인들이 스낵에 쓰는 돈을 과일과 채소에 사용하도록 권장하는 방법이다.

United Fresh관계자는 채소와 과일의 소비를 증가시키기 위해 새로운 유통채널을 사용하는 기회를 지속적으로 찾고 있다고 밝혔다.

편의점에 신선식품이 판매되기 위해서는 여러 가지 극복해야 할 난관들이 있지만 신선제품을 판매 한 편의점들의 전례가 있기 때문에 더 효과적으로 신선제품을 판매할 수 있는 방법을 찾을 수 있을 것이라는 것이 연합단체들의 의견이다.

편의점에서 신선식품을 판매하는 데에 가장 큰 난관은 일주일에 한 번 정도 제품을 배달받고 있는 현실가운데 신선식품을 신선하게 팔 수 있는 방법을 찾는 것이다. 보통 신선제품을 신선하게 유지하기 위해서는 일주일에 두 번에서 세 번, 많게는 매일 배송되어야 한다.

유통업체 입장에서는 배송을 나가는 것 자체가 경비가 들며 효율성을 위해 트럭을 짝 채워 배송을 하고 있다.

배송 및 신선도라는 엄청난 난관이 있지만 편의점에서 신선제품을 판매하기 위한 노력이 이루어지고 있는 것은 성공할 수 있는 여지가 있기 때문이다.

Kwik Trip이라는 편의점 체인의 경우 매일 각 가게마다 엄청난 양의 바나나를 판매하고 있다고 하며 유제품같이 유통기한에 제한이 있는 제품을 판매하는 편의점들도 많기 때문에 이미 일주일에 여러 번 배송을 받고 있는 편의점들도 있다.

United Fresh측은 농산물 공급업체들과 광범위한 라인을 갖고 있는 유통업체간의 공동작업이 이번 편의점과의 프로젝트 성공의 열쇠가 될 것이라고 밝혔다.

편의점 측에서는 신선제품을 판매하는 것이 큰 이득으로 작용할 수 있다고 밝히며 개스값이 편의점 이익의 70%정도를 차지하지만 이윤은 30%도 되지 않기 때문에 더 많은 기회는 더 많은 이윤을 창출할 수 있게 된다.

편의점에서 신선제품에 대한 소비자 수요도 증가했다. 그 뿐 아니라 편의점을

운영하고 있는 운영자들 또한 대부분이 비즈니스의 다음단계가 신선제품을 판매하는 것이라고 생각한다고 대답했다.

편의점에서 신선제품을 판매하는 빈도가 지속적으로 증가하고 있으며 이런 신선식품 구매 트렌드는 앞으로 지속되고 더욱 증폭될 것으로 예상된다.

출처: The Produce News. 3.23.2015