

“튼튼한 지역 기반은 사업 성장의 동력입니다”

‘성공 신화 도전’ 청년 창업가를 만나다

〈6〉 ㈜모람플랫폼 김중언 대표

도자기·케이크·카테일 등 지역 체험 클래스 한 곳에
회원 6만5천여명 크리에이터 650명...인프라 탄탄

“지역 크리에이터와 소비자 모두의 니즈(Needs)를 만족시키는 데 집중했습니다.”

김중언 대표(30)가 이끄는 ㈜모람플랫폼은 웹사이트와 앱(APP)을 기반으로 지역 내 다양한 문화 콘텐츠를 누구나 체험할 수 있도록 지원하는 ‘문화콘텐츠 중개 플랫폼’이다. ‘모여서 만드는 가치’라는 뜻인 모람은 다리(Bridge) 모양 로고에 지역 크리에이터와 소비자를 잇는다는 의미도 담았다.

김 대표는 사업 시장에 일찍 뛰어 들었다. 20대 초반, ‘창업하기 좋은 도시’라는 지인의 말을 듣고 고향인 부산에서 광주로 터전을 옮겼다.

지역 소상공인을 대상으로 바이럴 마케팅(viral marketing) 사업을 시작한 그는 우연히 대학 졸업 전시회 홍보를 맡게 되면서 문화와 예술을 콘텐츠로

만들어 소비하도록 해보면 어떤 까하는 생각이 들었다.

이후 지역 예술가들과 소통하면서 문화-예술 활동으로 여가를 즐기는 광주 청년들이 많지 않다는 것을 알게 됐고 다양한 분야의 크리에이터와 청년들을 연결할 홍보 방법을 고민한 끝에 온라인 플랫폼을 만들기로 했다.

무엇보다도 플랫폼을 통해 접하는 콘텐츠의 질과 만족도가 높아야 지속적인 소비로 이어져 긍정적인 순환 구조가 생길 것으로 판단한 김 대표는 창업 전 두 달간 10

0여명의 지역 크리에이터를 만났고 2020년 12월, 모람플랫폼을 열었다.

처음 1년 간은 광주 금남로 전일빌딩에 입주해 창업자들과 교류하면서 사업



김중언 대표

의 청사진을 그리는 시간을 가졌다.

이후 2021년 6월에 동구의 도시재생 사업 ‘빈집 청년 창업 채움 프로젝트’에 선정돼 충장로에 독립적인 사업 공간을 얻

게 됐다.

하지만 여전히 수익이 문제였다. 플랫폼 사업은 게시된 문화-예술 체험 콘텐츠를 선택해 소비자가 결제하면 중간



캔들 클래스 체험 중인 회원들의 모습

수수료를 얻는 구조였기 때문에 사용자가 적었던 초기에는 운영을 중단해야 할 정도로 자금난을 겪었다.

그러던 중 전환점을 맞은 것은 그해 7월 문화체육관광부가 주최한 ‘아시아문화중심도시로의 도약을 위한 우수사업 공모전’에서 대상을 수상하면서부터다.

창업 과정을 이야기로 풀어낸 사업계획서가 심사 위원들의 표를 얻어 7천만원의 상금을 받게 됐고 자금난을 빠르게 해소하면서 매출 실적이 상향 곡선을 그리기 시작했다.

2021년 3억원 이상, 2022년 7억원 이상, 지난해에는 13억원 이상의 매출을 달성했고 광주문화재단, 광주시민회관, 광주관광공사, 광주디자인비엔날레, 광주 동구청 등 지역 기관과 협력해 다양한 문화 활동을 펼치고 있다.

현재 모람플랫폼은 크리에이터 650명, 1천300여개의 체험 콘텐츠, 광주·전남의 20~30대 이용자 6만5천여명을 보유하고 있다. 김 대표는 “수익 구조를 끊임없이 고민해 지금은 공공기관 출강, 지자체나 기업 행사 용역, 풀리마켓 주판 등을 통해 다방면으로 수익을 창출하고 있다”고 말했다.

그는 “로컬 기반의 온라인 플랫폼을 제대로 운영하기 위해서는 지역의 소식



지난해 11월 전남대학교에서 청원 강의 중인 김 대표

과 소비 생태계 등 오프라인을 이해하는 것이 더 중요하다”며 “모람플랫폼의 성공 비결은 사업의 기반이 되는 크리에이터와 지역 소비자 모두를 만족시키는 데 집중 한 것”이라고 강조했다.

마지막으로 그는 “모람플랫폼이 청년층이 소비 할 수 있는 다양한 정보를 담아내는 종합 플랫폼으로 성장한다면 더 큰 수요가 있을 것”이라며 “정보의 격차에서 창업의 성패가 좌우되기 때문에 소비자의 입장에서 서서 수요가 있을만한 사업을 시작하는 것이 리스크가 적어 도전해 볼 만하다”고 조언했다. /정은솔기자

광주은행, 5월 가정의달 이벤트 실시

내달 31일까지 개인고객 대상 혜택

광주은행은 17일 “오는 5월 31일까지 KJ카드 개인고객을 대상으로 ‘5월! Happy Day 가정의달 Event’를 실시한다”고 밝혔다.

이번 이벤트는 응모가 필수이며, 추첨을 통해 ▲통합의식상품권(5만원) ▲신세계(이마트) 모바일쿠폰(5만원) ▲롯데 모바일쿠폰(3만원) ▲배달의민족 모바일상품권(3만원) ▲GS칼텍스&GS편의점 모바일상품권(3만원)을 제공하고 이벤트 간 중복추첨도 가능하다.

‘패밀리데이 광주카드와 함께’는 기간 내 개인신용카드 합산 50만원 이상

이용시 추첨을 통해 총 30명에게 통합의식상품권(5만원)을 제공한다.

‘가족과 함께하는 5월! 우리의 스페셜 데이’는 기간 내 개인신용카드로 스페셜데이 합산 30만원 이상 이용시 추첨을 통해 총 20명에게 신세계(이마트) 모바일상품권(5만원)을 제공한다. 스페셜데이는 5일(어린이날), 6일(대체공휴일), 8일(어버이날), 15일(스승의날), 20일(성년의날), 21일(부부의날)이다.

‘정했다! 함께 가고 싶었던 그곳!’은 기간 내 여행(항공사/면세점/관광여행)업종에서 30만원 이상 이용 고객 중 추첨을 통해 총 100명에게 롯데 모바일상품권(3만원)을 제공한다.

‘의미있는 선물로 감동주기’는 기간 내 소풍(백화점·대형마트)업종에서 30만원 이상 이용한 고객 중 추첨을 통해 총 50명에게 배달의민족 모바일상품권(3만원)을 제공한다.

‘달디달고 달디단 분위기’의 식사와 숙박은 기간 내 음식(음식점·카페)업종에서 30만원 이상 이용시 추첨을 통해 총 50명에게 GS칼텍스 또는 GS편의점 모바일상품권(3만원)을 제공한다.

참여는 광주은행 홈페이지, 광주와뱅크(APP), 모바일웹뱅킹, 인스타그램(@kj_card), 카카오톡(광주은행 KJ Card), 페이스북(KJ Card), 고객센터를 통해 가능하다. /임재민기자

보해양조 임지선 대표이사, 해수부 장관 표창

완도 수산인의 날 기념식서...‘다시마 소주’ 개발

보해양조 임지선(사진) 대표이사가 17일 ‘완도 수산인의 날 기념식’에서 해양수산부 장관 표창을 수상했다.

이번 표창은 지역사회의 상생을 위해 보해양조가 완도금일수협과 맺은 다시마 소주 개발 협약(MOU)이 기업의 수산물 소비 촉진을 위한 선진사례로 인정받아 수여됐다.

완도군은 해조류 등 수산물을 국내에서 가장 많이 생산하며 미래 해양산업을 선도적으로 이끌어 가고 있는 지역으로 지난해 행사 개최 후보지 공모, 현지 조사, 선정위원회 심의를 거쳐 해양수산부 주관 제13회 수산인의 날 기념행사 개최지로 결정됐다.

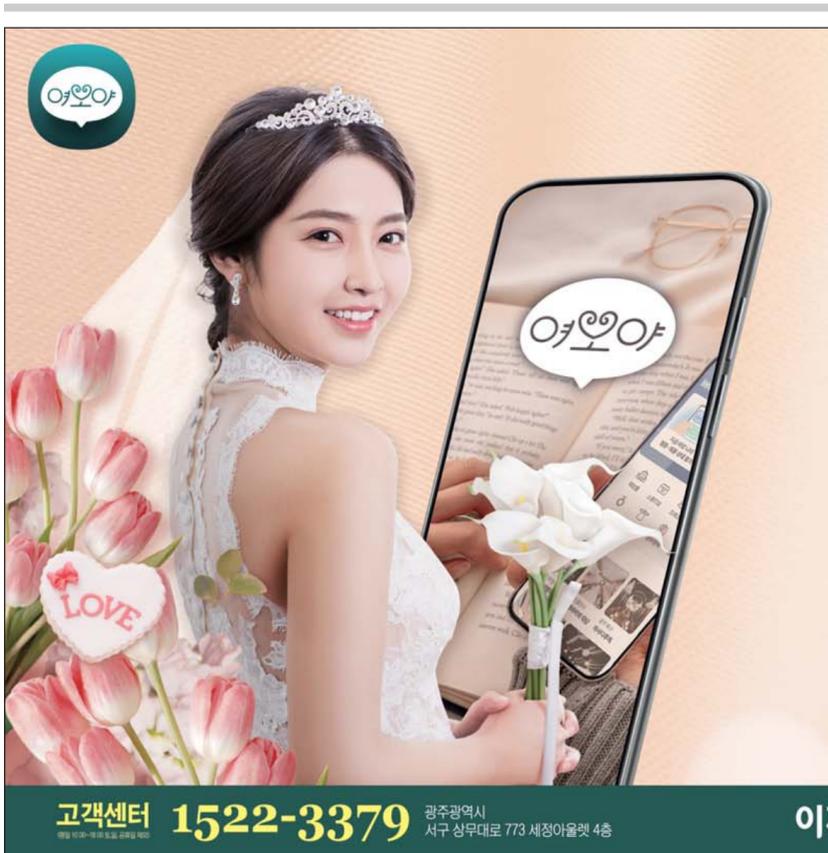
완도군 금일읍은 일조량과 바람 등 다시마 양식에 최적의 조건을 갖춰 국내 최고 품질의 다시마 산지로 유명, 전국 다시마 생산량의 70%를 책임지고 있다. 보해양조는 이러한 지역 특성과 높은 품질의 다시마를 활용한 소주 레시피 개발을 위해 지난해 2월부터 완도군, 완도금일수협과 협력해왔다. 또한 지난해 2월 완도금일수협과 업무협약식을 갖고 다시마 소주 브랜드의 시장 안착을 위한 네트워크 협조 및 홍보·마케팅, 수산물 소비 촉진 및 해조류 시장을 활성화하는 데 기여하기로 했다.



보해양조가 세계 최초로 선보이는 다시마를 활용한 소주는 해조류 수산물의 활용 범위를 넓힐 뿐만 아니라 소비자에게 특별한 제품을 소개함으로써 수산물에 대한 관심을 유도하고 지역 경제에 긍정적인 영향을 미친다는 점에서 의미가 크다.

보해양조 관계자는 “정장 완도 다시마의 감칠맛이 구현된 소주를 선보이게 돼 기쁘다”며 “보해는 앞으로도 지역 특산물을 활용한 제품을 지속적으로 개발해 지역 상생 및 경제 활성화에 기여할 예정”이라고 말했다.

한편, 보해양조 다시마 소주(가칭)는 오는 4월 말 완도군에서 우선 출시된다. /박은성기자





인연이 있다 결혼으로 있다

딱 맞는 인연을 만나고 싶을 때 “여보야”

“여보야”는 새롭고 합리적인 서비스를 제공함으로써 새로운 결혼문화를 창조하기 위해 제작된 결혼 전문 플랫폼입니다.

지금 스마트폰에서 “여보야”를 다운로드 받고
당신과 평생을 함께 할 배우자를 찾아보세요



빅데이터와 최신 AI로 배우자 찾기



프리미엄 결혼 플랫폼 여보야 노블레스



결혼부터 출산까지 여보야가 적극 지원해드립니다

고객센터 **1522-3379** 광주광역시 서구 상무대로 773 세정아울렛 4층

이제 “여보야”에서 인연을 만나보세요