네이버 프로젝트 꽃과 함께 하는 중소상공인의 디지털 창업

네이버 | **추영민 리더**

네이버 프로젝트 꽃

다양한 SME와 크리에이터의 가치가 발견되고
그 이름을 꽃 피울 수 있도록 네이버가 함께 합니다



프로젝트 꽃은 SME와 창작자의 다양한 가치를 발견하고,
지속 가능한 성장을 돕기 위해 2016년부터 진행해 온 네이버의 핵심 캠페인입니다.

네이버의 첨단 기술과 플랫폼 그리고 풀케어 시스템을 기반으로
SME와 창작자 고유의 콘텐츠를 많은 이용자에게 선보이고

새로운 비즈니스의 기회를 만들어갈 수 있도록
다양한 범위의 지원을 이어나가고 있습니다





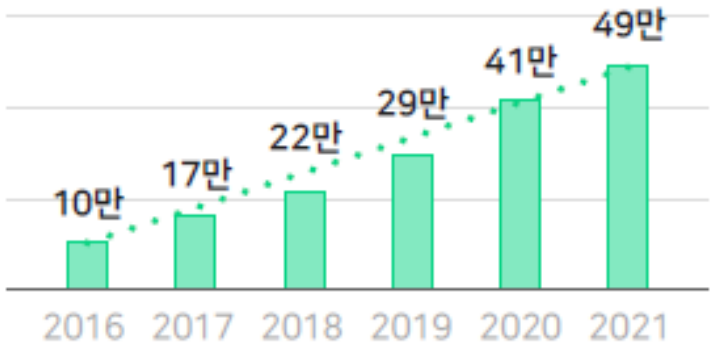
SME의 ‘다양성’

프로젝트 꽃 ‘주인공’

‘로컬 브랜드’ 성장

“ 디지털 전환, 온라인 창업 “에 네이버가 집중하는 이유

스마트스토어 수
연평균 증가율
37%



34~53%[1]
무료통계툴 비즈어드바이저 사용 시 매출 증대 효과

6.2배 증가[1]
AiTEMS 추천 시 인기상품 대비 비인기상품 이용자 선택 확률

48%[2]
쇼핑라이브 사용 시 매출 증대 효과

최대 278%[2]
무료 컨설팅 지원 매출 증대 효과

14조 4,377억 원
빠른정산 누적 지급액
영세·중소사업자 비중 93.1% (2022년 8월 기준)

57%
ACSS 통해 더 유리하게 대출받은 사업자 비중

97.9%[3]
ACSS 기반 대출에 따른 매출 증대 효과

72~165배[1]
자금지원프로그램 매출성장률 증대 효과

출처: 네이버 디지털 생태계 리포트 2022

2021.01 기준

이커머스 생태계

49만
스마트스토어 수
(2021년말 기준)
'16-'21년 연평균 증가율 **37%**
51만 (2022년 6월 기준)

38,192
연 매출 1억 이상 스토어 수
'16-'21년 연평균 증가율 **48%**
(2021년 기준)

55%
스마트스토어 매출 발생 판매자 중
가입 1년 이하 초기 판매자 비중
(2021년 기준)

43.8%
2030 판매자 비중
(2021년 기준)

78.8%
국내 판매자 중 영세·중소사업자 비중[1]
(2021년 기준)

138%
영세·중소사업자 거래액 성장률
(2019년 대비 2021년 기준)
*동기 스마트스토어 전체 성장률 125% 상회

84,496명
개인, 영세·중소사업자로 스마트스토어에
입점해 전체 연 매출 30억 원 초과(국세청 기준)
디지털 기업가로 성장한 창업가 수[2]
(2019년~2022년 7월)

68.5%
AI추천 통해 발생한 거래액 중 영세·중소
사업자 거래액 비중
(2021년 기준)

누적 72만 명
무료교육, 컨설팅, 자금지원 등
D-커머스프로그램 지원받은 사업자 수
(2021말 기준)

누적 843억
스타트제로수수료 및 판매자
마케팅 지원액
(2022년 5월 기준)

12%
스마트스토어 판매자
2017-2021 연평균 고용 증가율
(판매자 설문 결과)

75%
제주도 판매자 거래액 성장률
제주, 울산, 대전, 세종, 강원, 경남, 전북,
충남 등 수도권보다 빠르게 성장 중
(전년 대비 2021년 기준)

출처: 네이버 디지털 생태계 리포트 2022

디지털 창업의 장벽을 낮춘 스마트스토어

누구나 쓰기 쉬운 이커머스 플랫폼 제공을 통해 시장 진입 장벽 완화

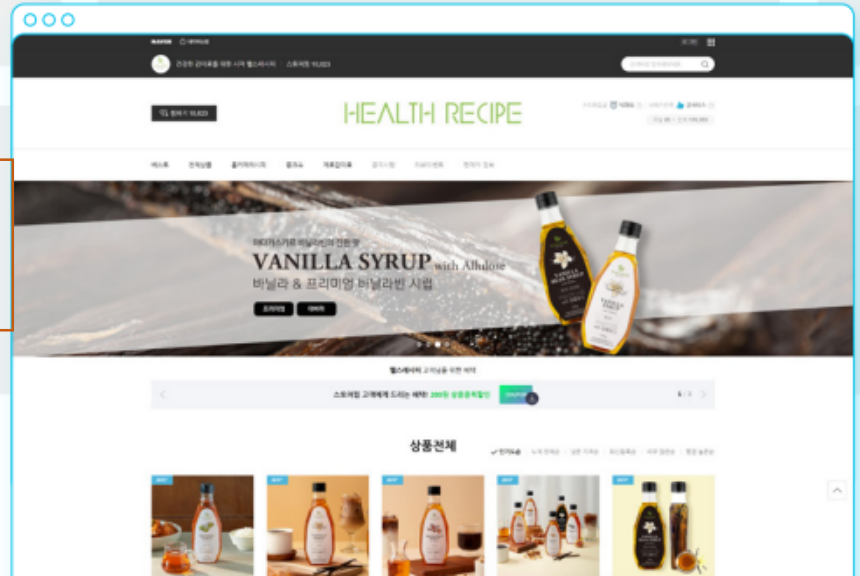
2021년 49만의 네이버 스마트스토어 판매자의 78.8%는 중소상공인입니다. 네이버는 기술력이나 자본이 없는 작은 사업자라도 스마트스토어를 통해 누구나 쉽게 상품을 올리고 다양한 상품을 판매할 수 있는 이커머스 플랫폼을 제공하기 위해 노력해왔습니다. 2020년 코로나19 확산 이후, 온오프라인 커머스 생태계에 큰 변화가 나타나며, SME의 디지털 전환이 사회의 주요 과제 중 하나가 되었습니다. 스마트스토어는 다양한 판매 툴, 솔루션 서비스, 지원 프로그램을 지속적으로 제공하며, SME의 성공적인 디지털 전환과 성장을 위해 함께 고민하고 선제적으로 노력해온 결과, 매출 발생 판매자의 55%가 입점 1년 미만의 초기 판매자로 구성되어 있는 등 SME와 초기 사업자들의 시장 진입 장벽을 완화시켜 나가고 있습니다. 2019년 대비 2021년 영세·중소 판매자 거래액 성장률은 138%로 스마트스토어 전체 성장률인 125%를 훨씬 상회하며, 영세·중소사업자는 스마트스토어 전체 성장을 견인하고 있습니다.

STORY#1 헬스레시피 네이버에서 디지털 창업을 시작으로 여러 채널로 도전 스토리를 이어가는 푸드 스타트업

"판매자, 소비자 입장에서 가장 접근성이 높다고 생각하여 스마트스토어를 처음 이용하게 되었습니다."

"스마트스토어를 이용하면서 운영에 대한 고민이 많았습니다. 그런 와중에 **네이버성장클리닉**을 신청하였고 조얼 강사님께서 주신 팁을 바탕으로 **다양하게 제품군을 확대**하였습니다."

"1차 제품군 확장을 끝낸 뒤에 많은 플랫폼에서 입점 요청이 왔고 판매량이 지속적으로 증가하고 있습니다. (…) 이후 제품군이 확장되니 매출도 자연스럽게 성장하였고 이전과 비교했을 때 **약 20배 정도 매출이 증가**하였습니다."



"스마트스토어의 **최대 강점은 빠른 정산**과 **저렴한 수수료**에 있다고 생각합니다. 이를 통해 판매자는 사업의 지속력을 높일 수 있고 더욱 공격적인 투자가 가능합니다."

"**쇼핑라이브**를 꾸준하게 진행하고 있으며, 라이브 예고 페이지 등록으로 매출도 지속적으로 발생시키고 있습니다."

다양한 커머스 솔루션 통해 이커머스 생태계 확장

편리한 커머스 솔루션 및 다양한 지원 프로그램 제공을 통해 판매자와 함께 키워 온 이커머스 생태계

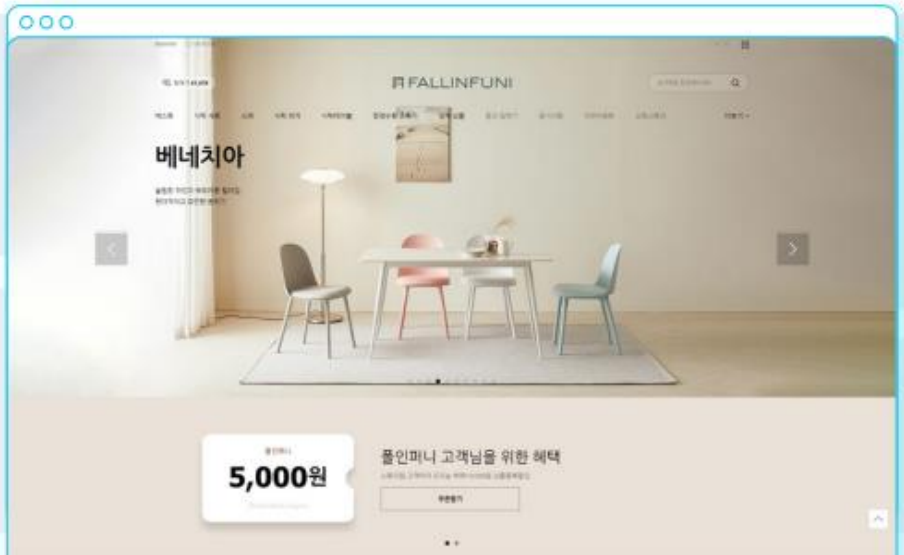
스마트스토어는 이커머스 판매자들이 사업에 집중할 수 있도록 스토어 구축, 상품관리, 마케팅, 주문/결제, 배송/물류, 고객관리, 정산/금융, 사업운영, 데이터/통계 등 사업의 모든 단계에 필요한 도구들을 솔루션화해서 제공하고 있습니다.
판매자와 소비자간 메신저 및 마케팅 알림 서비스인 '챗봇/톡톡', '찜', '소식알림' 등 프로모션 툴, 글로벌에서 가장 빠른 ' 빠른정산' 서비스, 스마트스토어 'SME 대출', 판매 데이터 분석 도구인 '비즈어드바이저' 등 다양한 커머스 솔루션을 지속 개선, 추가하고 있습니다. 이밖에 스타트제로수수료, 성장포인트 등 '자금 지원' 프로그램, 무료 교육 프로그램인 '네이버 비즈니스 스쿨', '네이버 스퀘어'를 통한 스튜디오 등 공간 대여, 무료 컨설팅 등 2021년까지 누적 72만이 이용한 다양한 판매자 지원 프로그램을 통해 판매자의 지속가능한 성장을 돕고자 노력하고 있습니다.
또한 이용자와 판매자의 다양한 배송 니즈를 충족시키기 위해 다양한 물류 파트너사들과 '네이버 풀필먼트 얼라이언스(N-FA)'를 형성해 온라인 풀필먼트 데이터플랫폼으로 고도화하고 있으며, 언택트 소비 환경에 대응하기 위해 2020년 7월부터 서비스를 시작한 네이버 '쇼핑라이브'는 판매자들의 매출 및 마케팅 성과 향상을 돕는 일등공신으로 자리잡으며, 그 성장세를 이어가고 있습니다. 그 결과, 2019년 이후 스마트스토어에 입점한 후 영세·중소사업자 수준을 넘어 국세청 기준 전체 연 매출 30억 원 초과 디지털 기업가로 성장한 판매자는 2022년 7월까지 총 84,496명에 달합니다.

STORY#2 폴인퍼니

스마트스토어로 2년 만에 급성장, 네이버 쇼핑라이브로 전국의 이용자와 연결되다.

"스마트스토어로 입점해 2019년 12월 첫 매출을 시작으로 현재까지 급성장세를 보이며 2022년 **네이버 브랜드스토어**로 성장했습니다. 직원 수도 점차 늘어가며 안정적인 사업 궤도를 달리고 있습니다."

"**네이버 톡톡**으로 이뤄지는 전반적인 CS업무로 인해 답변은 평균 30분 이내 이뤄지고 있으며, **빠른 CS처리가 되고 있어 고객의 만족도 또한 높게 평가** 받고 있습니다."



"**쇼핑라이브 방송을 시작하면서 매출 폭이 5배 이상 향상**됐으며, 현재는 본사 제품에 대한 홍보와 더불어 매출에도 크게 기여하고 있습니다. 라이브 방송 횟수를 늘리면서 고객과의 소통뿐만 아니라 라이브를 통한 홍보 및 매출 증대로 이어지길 기대하고 있습니다."

"**찜, 소식알림 쿠폰** 등 고객이 좀 더 쉽게 접근하여 활용할 수 있는 **프로모션 툴**이 있어서 홍보마케팅으로도 활용할 수 있었습니다."

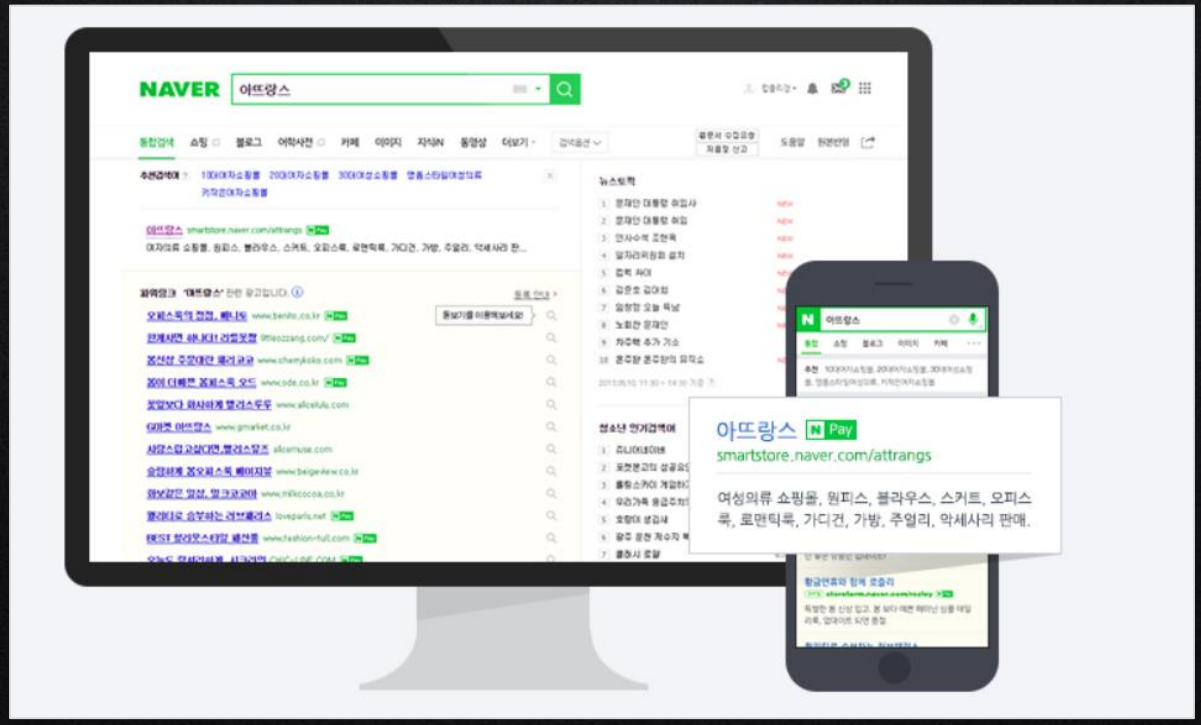
네이버 스마트스토어

누구나 쉽게 만들 수 있는 쇼핑몰 구축 솔루션



스마트스토어 주요 특징 – 나만의 스토어 등록

스마트스토어는 쇼핑몰과 블로그의 장점을 결합한 **원스톱 쇼핑몰 구축 솔루션**입니다.
네이버의 **다양한 판매 영역과 검색 결과에 나의 스토어와 상품을 노출**할 수 있어
이용자를 빠르게 만날 수 있습니다. 스마트스토어의 상품 구매는 네이버페이를 통해 이루어지며,
쇼핑몰 회원 가입 절차상의 이탈을 줄이고 신뢰도를 높일 수 있습니다.



스마트스토어 주요 특징 - 네이버페이

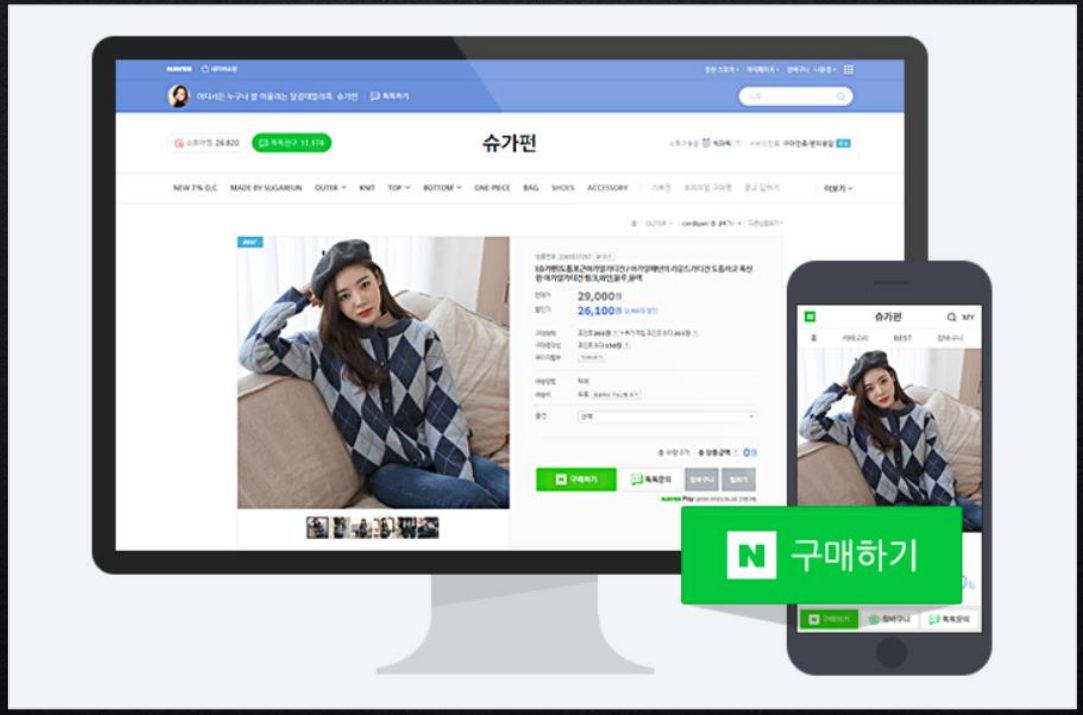
고객의 신뢰와 만족도를 확보할 수 있는 **무료 판매 플랫폼**으로

네이버 스마트스토어에서는 **네이버페이 결제**를 이용할 수 있습니다.

이를 통해 고객이 간편하게, 그리고 안심하고 구매할 수 있는 환경을 제공하며

사용자가 네이버페이 간편결제로 구매 시, 네이버에서 추가 적립 혜택을 제공합니다.

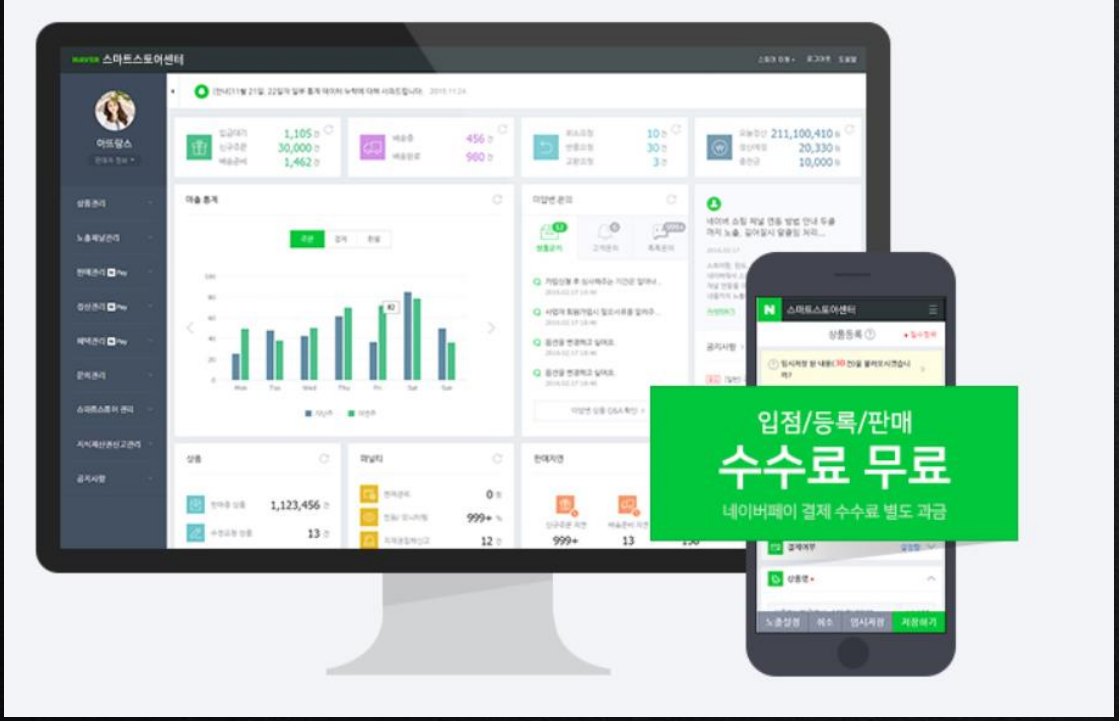
따라서 별도의 비용을 부담하지 않고 구매 고객에게 포인트를 적립해주는 프로모션 효과를 누릴 수 있습니다.

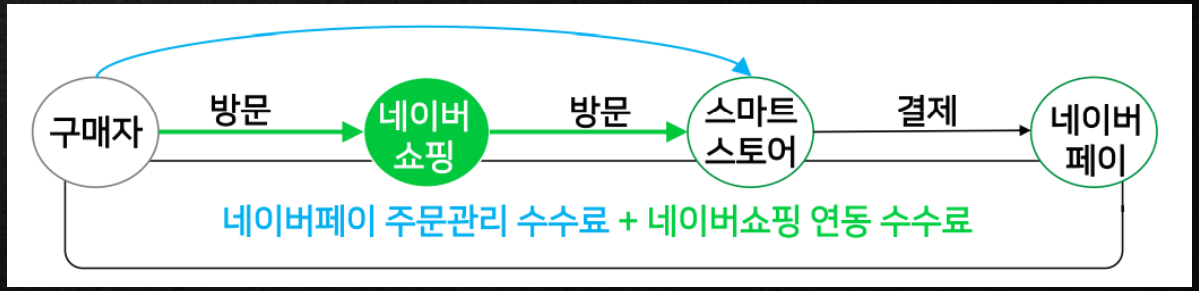


스마트스토어 주요 특징 – 네이버 채널 연계

스마트스토어는 **입점 및 판매 수수료가 없는 무료 판매 플랫폼**이며,
동시에 네이버의 여러 서비스와의 연동을 통해 다양한 마케팅을 실현할 수 있습니다.

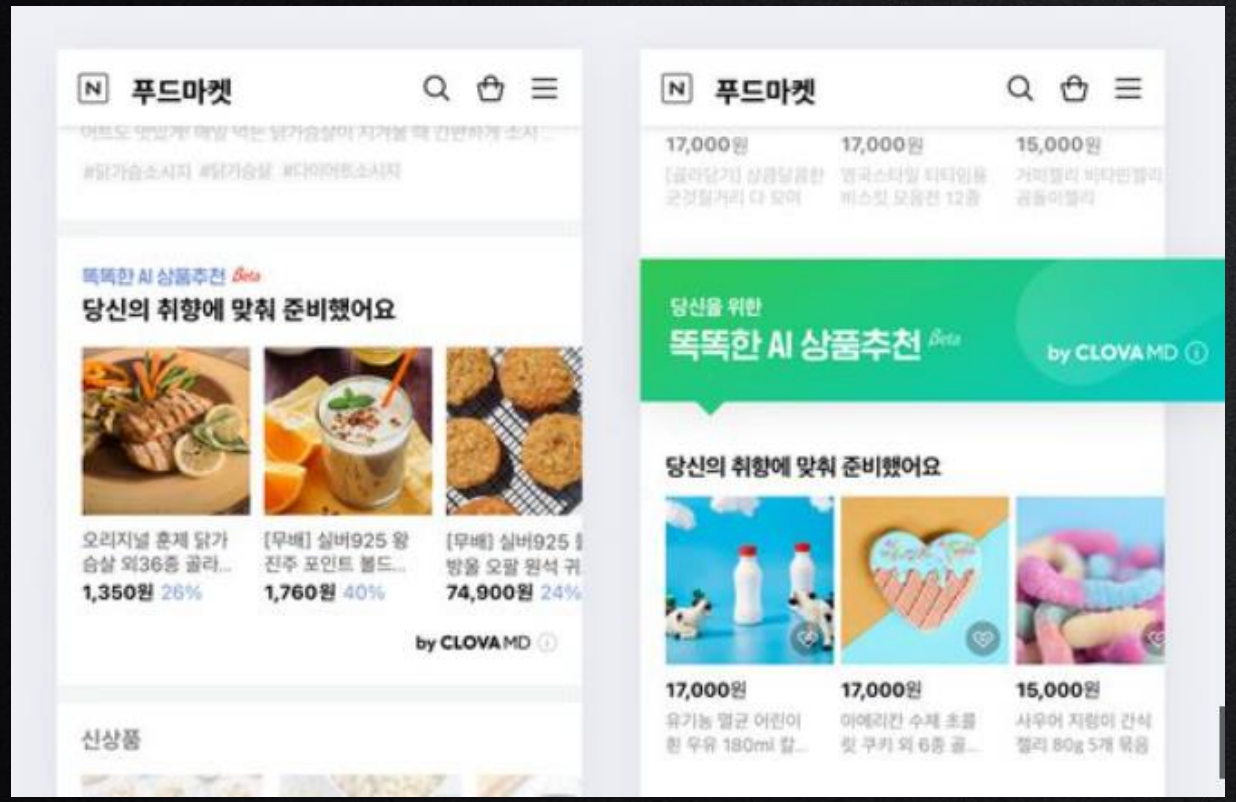
판매자는 네이버쇼핑에 입점하여 **이용자가 상품 검색**을 할 때 '네이버페이' 영역 내
판매 **상품과 스토어 정보를 노출**할 수 있습니다.





스마트스토어 주요 특징 – 중소상공인 경쟁력을 높이는 기술

AI를 활용한 판매 고도화 시스템 적용 및 첨단 기술을 활용한 사업 경쟁력 향상



'클로바 고객 맞춤 상품추천' 솔루션



네이버 '커머스솔루션마켓'

중소상공인 창업 성장 지원 프로그램

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



네이버 D-커머스 프로그램

시작	성장	확장
교육/인프라 지원	마케팅/컨설팅 지원	자금 회전 지원

초기 사업자에게 주문 관리 수수료와 매출 연동 수수료를 무료로 지원하는
스마트스토어 판매자 지원 프로그램

0% 스타트 제로수수료 프로그램

창업초기 스몰비즈니스에게 0% 수수료로 사업 초기 안정화

영세 사업자
연 매출 5억원 이하
국세청 가맹점 등급 기준 영세,중소1 가맹점

and

초기 사업자
스마트스토어 창업
20개월 미만
간이 과세자 : 20개월 미만
일반 과세자 : 13개월 미만

=

주문 관리 수수료
최대 1년 무료
매월 500만원까지 1년 동안 결제수수료 0% 적용

매출 연동 수수료
6개월 무료
한도 없이 6개월 간 매출 연동 수수료 0% 적용

스마트스토어를 통한 창업의 시작과 성장을 위해 다양한 온/오프라인 교육을 제공합니다

교육 및 컨설팅

스토어 시작하기	스마트스토어를 제대로 이해
경쟁력 있는 콘텐츠 제작	차별화된 컨텐츠를 기획 및 제작
내 스토어 잘 알리기	네이버 플랫폼을 이용해 효과적으로 홍보
효율적인 스토어 관리	고객 응대부터 배송, 정산까지 효과적인 관리
자생력 갖추며 성장하기	안정적인 사업으로의 진입 지원

1단계 기본교육

데이터와 플랫폼 전략	데이터 커머스의 의미와 플랫폼 활용
판매 콘텐츠 강화	업종별 매출 향상 전략 및 콘텐츠 가이드
사업확장 기본	사업확장을 위한 운영 노하우 제공

2단계 심화교육

사업자의 성장 단계별로 고객 마케팅과 검색광고 집행에 사용 가능한 포인트를 제공합니다

성장 포인트

단계별 포인트 제공

1단계	2단계	3단계
150,000	300,000	1,000,000
2백 이상 ~ 8백 미만	8백 이상 ~ 4천 미만	4천 이상 ~ 8천 미만

* 입점 승인일로부터 3개월 초과 1년 미만 사업자 중 최근 3개월 평균 월 거래액 기준 지급 (단위: 만원)

마케팅 활용

구매고객 적립포인트

스마트스토어 고객에게 제공가능한 포인트로 활용 가능

검색광고 비즈머니

검색광고 집행에 사용가능한 비즈머니로 활용 가능

빠른정산은 집화처리 다음날
100% 정산받을 수 있는 무료 서비스입니다.

빠른 정산

75% 빠른정산 이용 사업자 중 SME 사업자 비중

(2022년 6월 기준)

집화처리 다음날 정산받을 수 있는 무료 서비스

=

정산 주기 최대 10일 단축

스마트스토어 월 거래건 수 3개월 연속 20건 이상

스마트스토어 셀러 → D-SME 로의 성장

스마트스토어 창업자는 이제 디지털 플랫폼이 창업의 기반으로 자리잡기 시작하면서

플랫폼 경제를 이끄는 경제주체의 스펙트럼

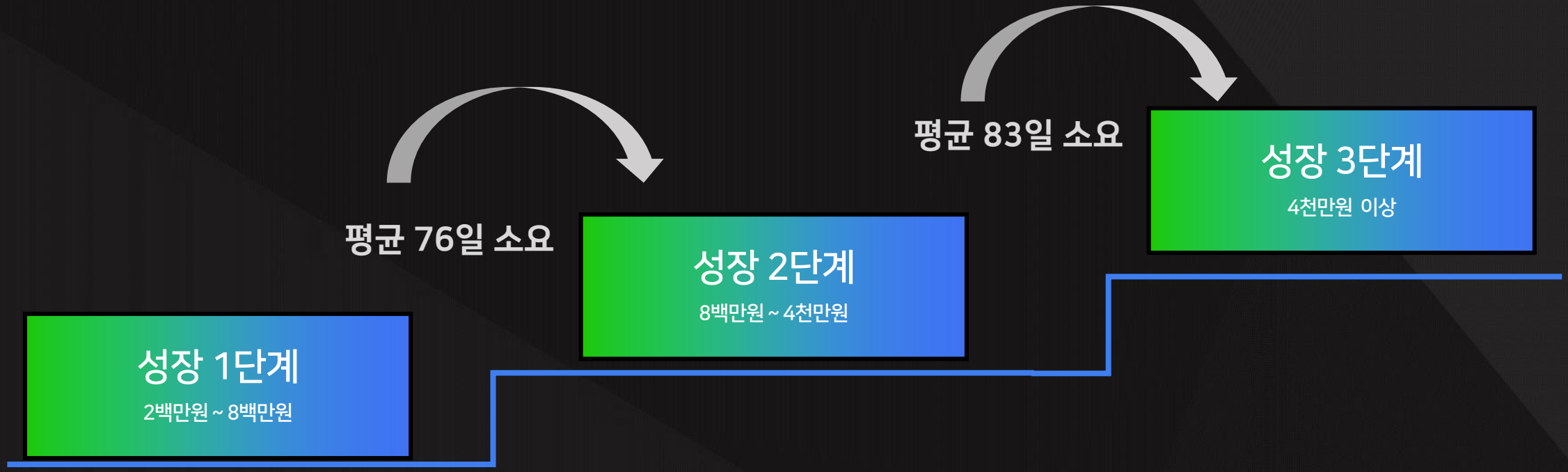
비대면 경제 시대 **새로운 유형의 기업인**으로서 전문성을 갖추고 사업의 외연을 넓힐 수 있도록

2021년 하반기 1기 최고위 과정 사업자 배출,

건강한 기업자 정신을 갖춘 플랫폼 창업자 리더십을 지원



실제 스마트스토어 성장 단계에서 다음 진입까지 평균 3개월,
네이버의 SME 온라인 창업성장을 위한 지원은 계속 될 것입니다.



고맙습니다.