

여름에 겨울 상품을... '역시즌 마케팅' 인기

모피·패딩 등 작년 대비 매출 급증 시장 선점 효과·싼 가격 등 큰 장점

연이은 폭염에 낮 최고기온이 40도를 웃도는 불볕더위 속에서도 겨울상품이 불티나게 팔리는 이색 풍경이 주목받고 있다.

'겨울 옷은 여름에 사야 싸다'는 알뜰족들의 대거 등장과 함께 유통업계도 신상품을 미리 소비자들에게 선보임으로써 시장 선점 효과와 함께 소비자들과 업계가 서로 윈윈인 '역시즌 마

케팅'이 활발하게 펼쳐지고 있어서다.

1일 광주신세계에 따르면 올해 신상품 패딩 점퍼를 최대 40% 할인된 가격에 선보이는 '역시즌 패딩 특집'을 지난 달 31일까지 진행했다.

역시즌 패딩 행사에 대한 소비자들의 반응은 뜨거웠다.

광주신세계에서 7월 한달간 진행된 '역시즌 패딩 특집'의 매출 집계결과

지난해 동기기간에 비해 9.1% 매출신장을 기록했다.

아웃도어 업계 관계자는 "역시즌 판매 행사는 아웃도어 브랜드의 매출 상승이 큰 역할을 하고 매출을 균형있게 유지하는 방법 중 하나다"며 "역시즌에 제품을 싸게 구매할 수 있다는 인식이 정착되면서 여름철 되면 문의전화가 잇따르고 있다"고 말했다.

역대급 더위속에 백화점을 방문하는 고객수가 급증했고, 새롭게 선보인 다양한 디자인의 패딩에 대한 고객들의 반응이 매출 신장의 원인으로 분석된다.

고가의 모피코트 또한 역시즌 특수를 누리고 있다. 롯데백화점 광주점이 7월 한달간 '국제모피 특별전'을 비롯한 여러가지 모피를 저렴하게 구매할 수 있는 행사를 진행한 결과 이 기간 모피 상품군의 매출은 전년 대비 29.7% 급증했다.

유통업계는 역대급 더위 속에 백화점을 방문하는 고객이 늘었고, 새롭게 선보인 다양한 디자인의 패딩에 대한 고객들의 반응이 좋았던 것이 '역시즌 마케팅'의 매출 신장을 이끈 것으로 분석했다.

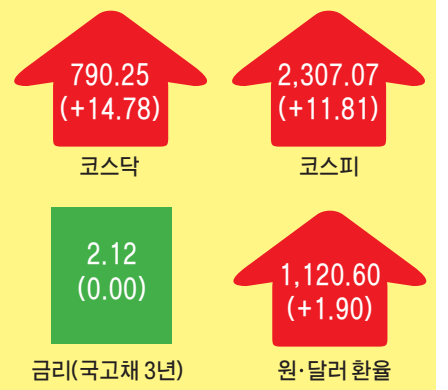
이처럼 비수기 시즌에 가장 저렴한

게 제품을 구매하려는 소비자의 욕구와 유통업계가 쇼핑트렌드를 미리 읽을 수 있다는 점이 맞물려 역시즌 행사는 대표적 마케팅 수단으로 활용되고 있다.

광주신세계 하성준 남성팀장은 "역시즌 판매가 이월 재고상품을 할인해 판매하는 방식에서 신제품을 먼저 판매하는 방식으로 변화했다"며 "이러한 선 판매를 통해 고객 반응을 살피고, 파악된 인기품목의 물량확보를 통해 시장을 선점하기 위한 방법으로 가격 또한 할인돼 고객들의 반응 또한 좋다"고 말했다.

/김용현 기자

눈에 쪽 경제지표



광은, 올 상반기 최대 실적 달성 당기순이익 907억원 달성



광주은행(행장 송송욱·사진)은 2018년도 2분기 당기순이익(공시기준)으로 456억원, 상반기 누적으로는 907억원

을 달성했다고 1일 밝혔다.

이는 전년 동기대비 9.2%, 상반기 누적으로는 7.3% 증가한 실적이다.

광주은행의 이번 2분기 영업이익은 628억원으로 전년 동기대비 15.2% 증가했다.

반기중 NIM(순이자마진)은 전분기 대비 0.06%포인트 상승한 2.46%를 나타냈다.

경영효율성지표인 영업이익경비율(CIR)은 전년 동기대비 1.64%포인트 개선된 46.69%를 기록했다.

고정비율비율은 0.65%로 전분기(0.66%)와 비슷한 수준을 유지 중이다.

BIS자기자본비율은 16.74%로 전년 동기대비 1.21%포인트 증가했다.

저 원가성 예금의 증가 및 자산구조의 개선으로 인한 NIM 상승, 은행권 최고 수준의 자산건전성으로 2017년 당기순이익 1,350억원, 2018년 1분기는 451억원, 2분기에 456억원으로 안정적인 순이익을 시현하고 있다.

이러한 성과는 수도권 영업망의 안정화와 광주·전남 자산의 질적 성장이라는 Two-Track 영업 전략이 성공적으로 정착되고, 디지털 역량 강화로 비대면채널 영업이 확대되는 등 다양한 경영효율화 정책들이 가시화되면서 나온 성과로 향후 그 효과가 더 커질 것으로 예상된다.

광주은행 관계자는 "앞으로도 미래 경쟁력 확보를 위해 디지털 역량을 강화하는 등 지속적인 변화와 혁신을 추진하겠다"며 "특히 창립 50주년을 맞는 뜻 깊은 해인만큼 다양한 고객 감사 행사 및 사회공헌활동을 지속적으로 추진하여 광주·전남 대표은행의 위상을 더욱 공고히 할 수 있도록 최선을 다할 것이다"고 말했다.

사상 최악 폭염에 밥상 물가 초비상

■호남통계청, 7월 지역 소비자물가 동향

사상 최악의 폭염이 장기화 되면서 고온에 취약한 배추, 무 등 채소가격이 급등해 밥상물가에 비상이 걸렸다.

이와함께 국제유가 상승 여파로 기름값도 쯤저렴 떨어질 기미가 보이지 않아 휴가를 준비하는 서민들의 가계 부담이 커지고 있다.

1일 호남지방통계청이 발표한 '2018년 7월 광주·전남지역 소비자물가동향' 자료에 따르면 지난달 광주 지역 소비자물가지수는 104.43으로 전월 대비 0.1%, 전년 동월 대비 1.6% 각각 상승했다.

지난 1월 소비자물가가 0.9%로 1%대 이하를 밑돌았지만 지난해 10월(1.8%) 이후로는 10개월 째 1%대에 머물렀다.

더욱이 농산물은 전년 동월보다 5.8% 상승했다. 또 채소물가를 보여주는 생활물가지수는 1년 전보다 1.7% 상승했다

농산물 물가 상승은 채소류 가격이 큰 영향을 미쳤다. 신선채소류 가격은 1년 전보다 무려 3.2% 상승했고, 전월 대비 2.7% 올랐다.

채소류에서는 시금치 가격이 전월 대비 무려 76.5%나 치솟았다. 상추(40.1%), 배추(17.3%)가격도 큰폭으로 상승했다.

국제유가 상승으로 1년전 대비 경유(15.5%), 휘발유(12.8%), 자동차용 LPG(10.7%)도 동반 상승했다.

전남지역도 상황은 마찬가지로 소비

자물가지수 104.56으로 전년 동월 대비 1.6% 상승했다.

생활물가지수는 1년전보다 1.7% 올랐다.

채소류는 전월 대비 시금치(70.1%), 상추(60.2%), 배추(24.4%) 등이 대폭 증가했다.

전년동월대비경유(14.6%), 휘발유(12%), 자동차용LPG(9.4%)도 동반 상승했다.

채소값 등의 폭등으로 휴가철 가계 경제에 비상이 걸리자 정부는 폭염으로 가격 강세를 보이는 배추·무 등 농산물을 조기 방출하고 농협을 통해 할인판매를 하는 등 수급관리를 강화할 방침이다.

정부는 배추 비축물량을 하루 당 100~200t 수준으로 방출하고 계약재배 물량 6,700t도 활용해 출하량을 조절할 계획이다.

무는 계약재배물량 3,500t을 활용해 이달 초반에도 물량이 조기 출하될 수 있도록 유도하기로 했다.

농협 매장인 하나로마트는 무를 시중 가격보다 40~50% 할인된 가격에 판매할 예정이다.

또 복숭아·수박의 가격 오름세가 확대되면 품목과 규모를 확대할 방침이다.

정부는 '폭염 대응 농축산물 수급안정 TF'를 가동하고 필요하면 추가적인 품목별 수급안정대책을 마련할 예정이다.

/김용현 기자



롯데유통사업부문은 가계물가 안정을 위해 8개 계열사의 PB브랜드 상품 할인행사를 진행한다.

"온리 페스타에 초대합니다"

오는 15일 까지 PB상품 50% 할인행사

롯데유통사업부문이 오는 15일까지 '롯데 온리 페스타(LOTTE Only Festa)'를 진행해 가계 물가 안정에 나선다.

이번 행사에서는 롯데 유통사업부문의 백화점, 하이마트, 세븐일레븐, 마트 등 8개 계열사의 PB브랜드 상품을 최대 50% 할인된 가격에 선보인다.

최근 경제 불황으로 소비 심리가 얼어붙은 상황에서 가성비 높은 PB상품을 찾는 고객은 점차 증가하고 있다.

실제로 롯데마트 대표 PB브랜드인 온리프라이스의 경우 우유, 생수, 요구르트 등의 대표 생필품군에서 매출 1위를 차지할 정도로 인기가 좋다.

이에 롯데 유통사업부문은 오는 2일

부터 '가성비'와 '가심비'로 고객들에게 인정받은 각 계열사의 PB브랜드를 한데 모아 소개하는 동시에 더욱 저렴한 가격에 판매하는 '롯데 온리 페스타'를 진행한다.

먼저 '롯데 온리 페스타' 이벤트 온라인 사이트에 접속해 롯데 유통사업부문 8개 계열사 PB브랜드 페이지를 방문한 고객을 대상으로 추첨을 통해 1,111명에게 최대 1,000만 원 포인트(L.Point)를 제공한다.

또한 각 계열사별로 방문자 대상 이벤트를 진행해 롯데백화점, 롯데하이마트 모바일 상품권 등을 증정한다.

더불어 각 계열사별 특성에 맞는 다채로운 할인 행사도 펼쳐진다.

롯데백화점은 '롯데TOPS', '엘리

든' 등 대표 PB브랜드의 여성류, 가방, 주얼리, 스포츠웨어 인기 상품을 최대 50% 할인 판매한다. 롯데하이마트는 '하이메이드' 선풍기, 서큘레이터 등 여름 가전용품을 최대 40% 할인된 가격에 선보이며, 냉장고, TV 등 행사 상품 구매 시 엘포인트를 최대 2만 포인트 지급한다.

세븐일레븐은 '세븐셀렉트 티라미수 빙수'를 포함한 6종의 인기 PB상품을 1+1으로 판매하며, 롯데마트는 '온리프라이스', '요리하다', '초이스엘'에 대해 합산 구매 금액 7만원 이상인 모든 고객에게 5,000원 할인권을 즉시 증정한다.

롯데슈퍼는 '초이스엘' 인기상품군 일가전을 진행하며, 롯데홈쇼핑은 패션 프리미엄 브랜드인 'LBL'의 여름 시즌 상품 구매 시 구매 금액의 15%를 엘포인트로 적립해 준다.

/김용현 기자

2018년도 신규협력업체 모집

골드클래스(주)에서는 경쟁력 있는 전문건설업체를 발굴코자 협력사 신규모집을 실시하오니 등록을 희망하는 회사는 아래 홈페이지로 접속하여 등록신청 해 주시기 바랍니다.

1. 모집분야

가. 모집부문

- 1) 건설산업기본법에 의한 해당 전문건설업체
- 2) 건축, 토목, 조경, 기전, 자재 등(첨부파일 참조)

나. 자격조건

- 1) 건설산업기본법에 의한 등록 또는 면허를 취득한 업체로서 국가계약법 시행령 제 76조의 규정에 의거 부정당 업자로 입찰참가 자격제한 기준에 있지 아니한 업체
- 2) 신용등급 B, 현금흐름등급 B 이상(이크레디터블 외 신용평가 전문업체 동일등급 가능)
- 3) '17년 시공능력평가액 상위 40% 이내(자재업체 제외)
- 4) 건설업 영업기간 3년 이상

2. 등록기간 및 세부항목

가. 등록기간 : 연중상시

나. 제출서류 : http://www.goldclass.co.kr (팝업창 확인)

3. 접수처

가. E-mail 접수 : iomeg2@hanmail.net(외주) didinii@naver.com(자체)

나. 전화 : 070-4343-6350(외주-조달팀 장승권님) 070-4343-6320(자체-조달팀 강신애과장)

2018년 신입 및 경력직 수시모집

1. 신입 및 경력직 모집부문 및 응시자격

모집구분	지역	인원	지원/우대사항
공사관리팀	건축(공사,공무)	경력	- 공동주택(아파트)/주상복합/오피스텔 시공업무 경력 유경험자 - 모집부문 관련 자격증 소지자 (신입:필수) - 초대졸이상 졸업자
	안전관리	신입	
	품질관리	경력	
고객지원팀	설비	의왕	- 공동주택(아파트) A/S관리 경력자
	현장하차 관리직	경력	

2. 전형절차 : 서류전형→면접전형→최종합격 및 입사

3. 제출서류 : 입사지원서, 자기소개서, 졸업증명서, 경력증명서(기술인협회 발행본)

4. 접수방법 및 기간 - 접수방법 : 이메일접수 (lim9499@hanmail.net)

- 접수기간 : 채용시 마감

5. 문의사항 : 총무업무팀 062-233-3999 (내선102)