

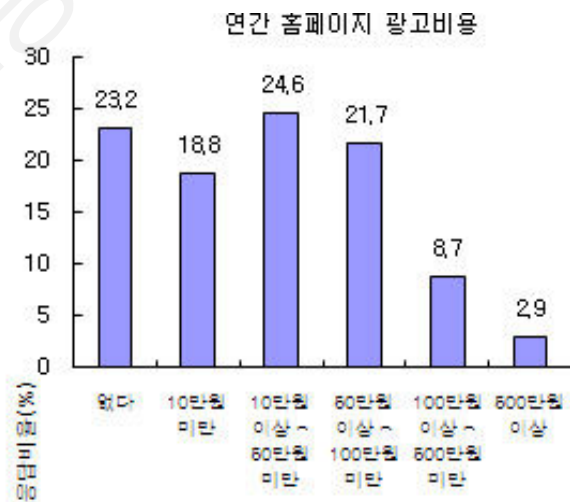
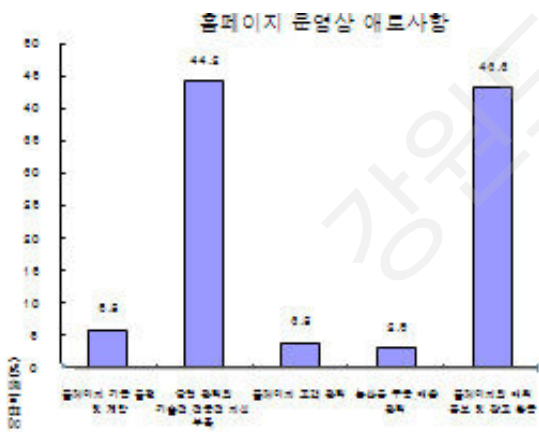
농업인 전용 포털사이트 「농터」 를 통한 농산물 홍보

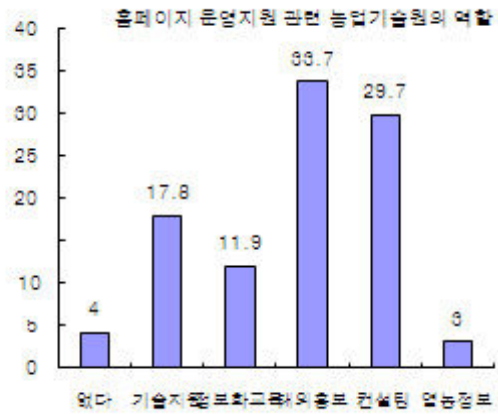
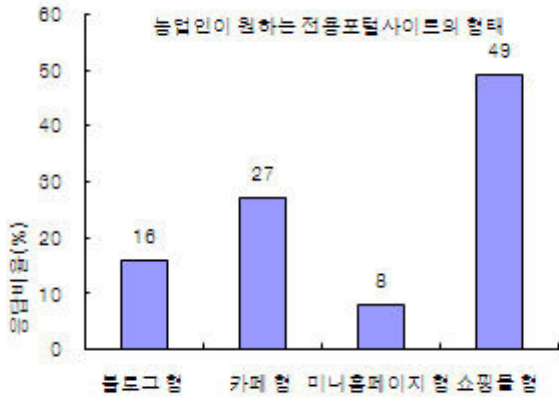
1. 현황 및 문제점

- 도내 농업인 홈페이지 752개소 → 전국 (8,342개소) 대비 9.0%
- 최근 홈페이지 지원 중단 및 축소에 따른 농업인 전자상거래 기회 축소
- 개발 대비 홍보(광고) 지원 미흡 : 740여개소 중 운영활성화 63%(466개소)
- 홈페이지 운영 농업인 운영상 애로사항
 - 운영관리의 기술적·전문적 지식 부족 44.2%
 - 대외 홍보 및 광고활동 43.3%
- 홈페이지 운영에 따른 전문적 지식과 대외 홍보 지원 강화 필요

2. 연구결과 ('08)

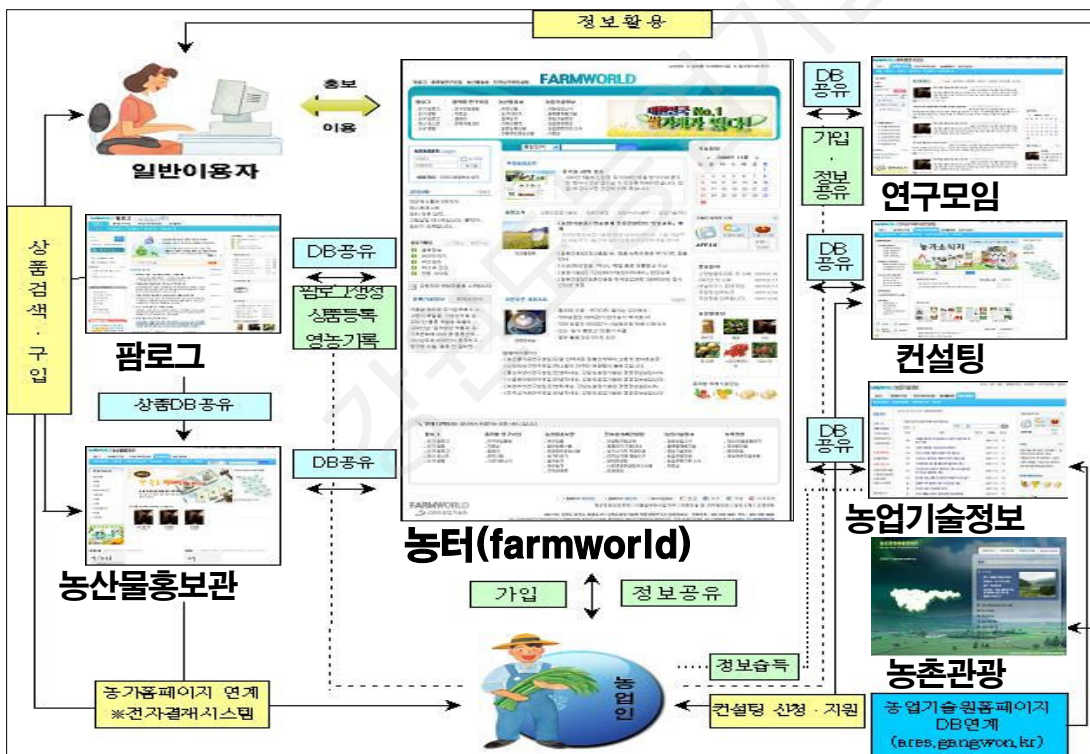
- 홈페이지 운영 관련 농업인 설문조사





◦ 농업인 전용 포털사이트 “농터”

- 사이트명 : 농터(팜월드-Farmword)
- 도메인명 : farmworld.kr, 농터.kr
- 컨 텐 츠 : 팜로그, 농산물홍보관, 연구모임, 컨설팅, 농업정보, 농촌관광
- 운영형태 : 블로그(팜로그)형 중심 농산물 홍보 및 정보공유형 포털



3. 기대효과

- 농터사이트 운영으로 전자상거래 농업인 대외 홍보강화 및 비용 절감
- 팸로그 활용에 따른 홈페이지 비운영 농업인에게도 전자상거래 기회 제공

4. 적 요

- 농터 사이트(farmworld.kr) 가입 후 팸로그(블로그) 생성·운영
⇒ 포스트작성, 영농기록(팸스토리) 및 상품등록, 개인홈페이지 연계
- 팸로그 활동내역 농터사이트 노출 ⇒ 농터사이트 대외 홍보

5. 유사 영농활용기술과의 차이점

- 유사 영농기술 없음

강원도농업기술원

<세부연구결과성적>

◦ 농업인 홈페이지 개발현황

구분	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	계	
강원	농림부	17	19	43	76	46	33	-	-	-	234	
	농진청	0	1	0	12	17	5	12	11	13	9	80
	산림청	-	-	-	18	10	13	11	7	0	-	59
	지자체	0	24	55	18	15	26	22	53	24	16	253
	기 타	12	19	25	11	5	12	13	11	9	9	126
	계	29	63	123	135	93	89	58	82	46	34	752
전국	229	1,251	1,540	1,795	975	1,197	1,050	140	170	-	8,347	
비율(%)	12.7	5.0	8.0	7.5	9.5	7.4	5.5	58.6	27.1	-	9.0	

◦ 시군별 농업인 홈페이지 운영 현황('08)

구분	개인		마을		계		활성화비율
	운영	활성화	운영	활성화	운영	활성화	
도(강원)	603	339	137	115	740	466	63%

< 홈페이지 운영 농업인 설문조사 결과>

◦ 홈페이지 운영상 애로사항

구분	빈도	비율	비고
홈페이지 운영시스템의 기능 불편 및 제약	6	5.8	
홈페이지 운영 관리의 기술적·전문적 지식 부족	46	44.2	
홈페이지 고객 관리	4	3.8	
농산물 주문·배송 관리	3	2.9	
홈페이지의 대외 홍보 및 광고 활동	45	43.3	
계	104	100	

◦ 연간 홈페이지 광고비용

구 분	빈도	비율	비고
없다	16	23.2	
10만원 미만	13	18.8	
10만원 이상 ~ 50만원 미만	17	24.6	
50만원 이상 ~ 100만원 미만	15	21.7	
100만원 이상 ~ 500만원 미만	6	8.7	
500만원 이상	2	2.9	
계	69	100	

◦ 농터 서비스 연계 시스템 구성 계획도



◦ 농터 사이트 운영 방향

- 개인정보수집 최소화 : 성명, 아이디, 비밀번호, 이메일, 주소, 연락처

※ 가입시 1회 실명인증 확인

- 정보공유 및 농가상품 홍보강화 : 팜로그 연계 농업인 정보공유 및 상품 홍보

※ 홍보쇼핑몰 : 개별 홈페이지 링크 → 팜로그 상품홍보

- 대외홍보 강화 : 농터사이트 대외 홍보 ⇒ 언론매체, 검색엔진, 각 기관연계

◦ 농업인 쇼핑몰의 문제점 및 개선사항

구분	문제점	개선사항
A	- 비교적 광고 및 홍보활동을 가장 활발히 하고 있으나 회원수 대비 매출규모 미흡	- 다양한 이벤트 등 쇼핑몰의 신뢰 구축으로 충성고객 확보 필요
B	- 비교적 안정적 운영상태이나 입점농가 대비 매출규모 미흡	- 지속적 홍보활동 강화로 충성고객의 구매량 증가 필요
C	- 홍보부족으로 인한 회원수 부족 등으로 전반적인 쇼핑몰 운영실적 저조	- 우수 쇼핑몰 벤치마킹 필요 - 홈페이지 유지보수관리 철저 - 홍보 및 광고 활동 강화로 고객 확보