

농촌 관광상품 개발 운영 사례

김동섭 대표(투어가이드)

저희 투어가이드는 지난 5월부터 약 20회 정도의 농촌 체험여행을 기획, 진행해 왔습니다. 약 10개 시, 군을 찾아갔었고, 총 참여 인원은 대략 3,000여명 정도가 되는 것 같습니다.

이렇게 농촌 체험여행을 진행하면서, 쉬웠던 적은 단 한 번도 없었던 것 같습니다. 기획도 단번에 깔끔하게 마무리된 적이 없었고, 행사가 끝날 때까지 매번 마음을 졸여야 했습니다. 이런 상황은 농업기술센터 분들이나 직접 농촌체험에 동참했던 농민들 역시 마찬가지였으리라 생각합니다. 농촌 체험여행에 대한 경험도 없었고, 시설이나 여러 가지 면에서 기본적인 준비도 많이 미흡했기 때문입니다.

오늘 이런 기회를 통해 이제 막 걸음을 떼기 시작한 농촌체험 여행이 좀더 빠르게 자리잡을 수 있기를 바라며, 그동안의 경험을 토대로 여행사의 입장에서 느낀 현 농촌 체험여행의 문제점을 정리해 보겠습니다.

1. 적극성 부족

그동안 농촌 체험여행을 진행하면서 가장 힘들었던 점이 바로 농가의 적극성 결여 부분이었습니다. 진행팀의 입장에서는 농촌 체험여행에 참여한 도시민들에게 최대의 만족을 주는 것이 일차적인 목적입니다. 적극적으로 참여해 주신 농가도 있었지만, 많은 농가에서는 해도 그만 안 해도 그만 식의 소극적인 태도였습니다.

이는 농가의 입장에서 보면 충분히 이해가 됩니다. 작물 수확을 허락하고 식사를 제공해도 목돈이 되는 것도 아니고 오히려 작물에 피해를 입히지나 않을까 하는 우려도 있고 또 성가시거만 하니, 굳이 체험여행에 참여할 필요를 느끼지 못

합니다.

그러나 농가의 적극성 부족은 체험여행에 참여한 도시민들이 쉽게 느낄 수 있습니다. 농촌 체험을 하기 위해 온가족이 시간을 내서 농촌을 찾았는데, 농가에서 심드렁한 태도로 대하면 다시는 체험여행에 나서지 않을 것입니다. 현재 농촌 체험여행을 하겠다고 나서는 도시민들은 그래도 체험마을 사업에 아주 우호적일 수 있는 소수의 사람들입니다. 현 단계에서 이런 사람들을 홍보 요원으로 활용하지는 못할 망정 이런 사람들의 발길을 돌리게 한다면 체험마을 사업이 도저히 빠른 시일 내에 정착될 수 없는 것입니다.

그러나 이 적극성 부족의 문제는 농가를 탓할 일은 아닙니다. 이 문제는 농촌 체험여행의 구조적인 문제로 이해하고 접근해야 합니다. 농가에서 적극적으로 체험여행에 참여할 수 있도록 확실한 동기부여가 이루어져야 합니다. 체험여행에 참여한 농가가 바로 가시적인 성과를 느낄 수 있고 또 장기적으로도 물질적으로나 정신적으로 만족을 얻을 수 있는 구조적인 시스템이 뒷받침되어야 합니다.

이렇게 구조적인 틀을 갖춘 상태에서 농가가 적극적으로 참여하게 되면 참여 농가도 새로운 시각에 눈을 뜰 수 있을 것입니다. 농촌 체험여행도 농산물 직거래 부분을 제외하면 산업분류상 서비스업에 속합니다. 그것도 여행이라는 아주 복잡하고 예민한 성격의 서비스업에 속합니다. 서비스업의 목표는 단 하나뿐입니다. 바로 고객들에게 최대의 만족을 제공하는 것입니다. 이 정도면 되겠지라는 안일한 생각으로는 전혀 고객을 감동시킬 수 없습니다. 고객의 입장에서 불편한 점이 없을까, 힘든 점은 없을까, 농작물에 대한 설명을 어떻게 해야 도시인들이 재미있게 들을

까, 혹시 비가 오면 어떻게 대처할까 등등... 끝없이 고민하고 개선해 나가야 합니다.

농가에서 이런 수준의 적극성을 유도해내야 비로소 체험마을 사업이 본 궤도에 올랐다고 할 수 있습니다. 그리고 이런 수준의 적극성을 유도해내는 것이야말로 농업기술원과 농업기술센터가 고민해야 할 가장 큰 숙제라 할 수 있습니다.

2. 시설 부족

농촌 체험여행이 안정적으로 정착되려면 체험마을에 몇 가지 기본적인 시설을 갖추고 있어야 합니다. 이런 시설로 화장실과 식당 및 강당으로 쓸 만한 실내 공간과 주차장, 그리고 대형 천막 정도가 꼭 필요하고, 좀더 나아가면 숙박시설까지 필요합니다.

이런 시설은 체험마을의 적정 체험 규모와도 관계가 있습니다. 그리고 체험마을의 체험 규모는 체험마을의 수익과 직결되는 문제입니다. 일정 규모 이상의 인원이 체험에 참여할 수 있어야 수익다운 수익이 발생할 수 있습니다. 매년 10~20명 정도의 인원을 대상으로 체험마을이 운영된다면 이는 투입되는 수고에 비해 남는 것이 없는 결과를 초래합니다. 그냥 농사짓는 것과 별 차이가 없는 셈이 됩니다. 적어도 100명 정도의 인원을 수용할 수 있는 규모여야 수익을 발생시키며 발전해 나갈 수 있습니다.

그러나 이런 시설을 갖추기 위해서는 어느 정도의 초기 투자비용이 필요하고 또 시설을 유지하는 데도 적지 않은 비용과 인력이 필요합니다. 이런 시설의 필요성을 느끼면서도 과감하게 시도하기 어려운 점이 바로 여기에 있습니다.

하지만 체험마을 사업을 하기로 결정을 했으면 기본적인 시설은 필수적인 요소입니다. 이런 정도의 투자는 반드시 이루어져야 합니다.

가장 시급한 시설은 화장실과 식당 및 강당으로 활용할 만한 실내 공간입니다. 화장실에 대해서는 굳이 설명하지 않아도 될 것 같고, 식당 공

간에 대해 말씀드리겠습니다. 식당을 마련하고 점심을 제공하는 것은 농촌체험여행에서 아주 큰 비중을 차지합니다. 도시민들이 농가에서 직접 차려주는 밥을 먹는다는 것에 큰 의미를 두고 있습니다. 체험여행에 참여하는 도시민들에게 가장 큰 농촌체험의 이미지가 바로 이 농가식이 될 수 있는 것입니다. 그리고 농가식은 농산물 판매에 큰 도움을 줄 수 있습니다. 판매하고 싶은 농산물을 반찬으로 내놓는다든지 하는 방법은 아주 좋은 방법입니다. 자기 고장의 쌀이 좋다고 아무리 이야기해도 실제 판매는 저조할 수밖에 없습니다. 하지만 그 고장 쌀로 맛있게 밥을 지어주면 그 밥을 먹어본 사람들은 그 쌀에 관심을 보입니다. 그리고 이런 공간은 체험 참여자들에게 여러 가지로 다양하게 활용될 수 있습니다. 이 식당 겸 강당 공간은 체험마을 운영에 가장 시급한 시설이라 할 수 있습니다.

주차장 문제는 아직 크게 필요성을 느끼지 못하지만, 가장 기본적인 기반시설임에 틀림없습니다. 체험마을이 활성화되는 단계에 접어들면 곧 문제로 대두될 것입니다. 차를 주차시킬 공간은 앞으로 그 마을의 체험 규모를 한정짓는 공간입니다. 가능한 한 넓은 것이 좋습니다. 넓은 공간은 주차장으로 쓰지 않더라도 얼마든지 활용할 수 있기 때문입니다. 주차장의 규모는 승용차 30~40대 정도를 주차시킬 공간이면 적당할 것 같습니다.

숙박시설은 비용도 많이 들고, 숙박을 하면서 진행할 수 있는 프로그램 개발이 병행되어야 효과를 얻을 수 있는 시설입니다. 어느 정도 단계가 되면 필요한 시설입니다. 단순히 맑은 공기와 때문지 않은 자연이 있다는 막연한 생각으로 체험마을 사업을 체류형, 휴양형 관광사업으로 접근하는 것은 큰 오산입니다.

또 숙박시설을 만들 때 숙박시설을 유지해 나갈 수 있는 규모의 문제나 방문객의 성격(즉 단체 방문객인지 가족, 단위의 방문객인지)에 따른 형태의 문제 등 세심하게 검토해야 할 부분들이

있습니다.

이런 문제를 볼 때 초기 단계에서 큰 비용을 들여 숙박시설을 갖추는 것은 좀 위험합니다. 체험마을 사업이 어느 정도 궤도에 올랐을 때 숙박 시설 문제를 신중하게 검토하는 것이 좋습니다.

3. 다양한 프로그램의 개발

이 다양한 프로그램의 개발 문제는 체험마을 사업의 성패를 결정지을 수도 있는 중요한 요인이라고 생각합니다. 도시민들이 체험마을을 방문하는 것은 아직은 여행 그 이상도 이하도 아닙니다. 도시민들에게 여행이란 신선한 재충전의 의미가 강합니다. 도시와 농촌의 활발한 교류나 도시 농외소득 증가 등의 목표는 그리 도시민들의 관심을 끌지 못합니다.

이런 도시민들에게 농촌체험이라는 단일 아이템으로 접근해서 성공을 거두기는 어렵습니다. 농촌의 특성을 잃지 않는 범위에서 다양한 프로그램이 개발되어야 합니다. 이런 프로그램으로는 여러 가지가 있을 수 있습니다. 예를 들면 짚공예, 전통놀이, 농악이나 사물놀이, 종이접기 등도 괜찮습니다. 사소한 것 같지만 모두 진행하기에 따라 강한 흥미를 유발할 수 있는 프로그램들입니다. 그리고 자연을 활용한 프로그램도 얼마든지 만들 수 있습니다. 족대로 고기를 잡을 수 있는 냇가를 정비해 놓는다거나, 야생화원을 만들어 야생화 학습을 할 수 있다거나, 잠자리채로 곤충 채집을 할 수 있는 공간을 정비해 놓는 것도 큰 돈 들이지 않고 할 수 있는 아주 좋은 프로그램이 될 것입니다.

그러나 이렇게 다양한 프로그램을 만드는 일 역시 마을 단위에서 추진하기에는 어려움이 있습니다. 그리고 꼭 체험마을 안에 이런 프로그램을 다 갖추 필요도 없습니다. 또 이런 일들이 모두 각각의 관광자원이 될 수 있기 때문에, 군 차원에서 효율적으로 설계, 관리하는 것이 좋을 것 같습니다.

이런 식으로 꼭 체험마을만을 고집할 것이 아니라 체험마을 주변으로 다른 다양한 체험자원이거나 관광자원을 병행해서 개발해야 체험마을 사업이 성공적으로 안정될 수 있습니다.

4. 체계적인 마케팅 시스템

체험마을 사업은 확실한 결과를 얻기까지 상당한 기간이 필요한 사업입니다. 이렇게 긴 기간이 필요한 사업은 장기적이고 체계적인 홍보, 마케팅, 관리 등이 반드시 뒷받침되어야 합니다.

그러나 이 홍보나 마케팅이야말로 마을 단위에서는 도저히 할 수 없는 일들입니다. 이 업무를 효율적으로 하기 위해서는 각 도내의 체험마을을 모두 묶어서 체계적으로 홍보나 마케팅이 이루어져야 합니다. 도 차원에서 이 문제를 전담해 추진하는 것이 현재로서는 가장 이상적인 것 같아 보입니다. 물론 현재 체험마을들이 관리 부서가 다르기도 하고 또 법적으로 정비되지 못한 부분이 있기도 하지만, 어떤 방법으로든 통합적인 홍보, 마케팅, 관리 업무를 담당하는 기관이 절대적으로 필요합니다.

이런 시스템이 갖추어져야 체험마을 사업 자체의 홍보 효과를 얻을 수 있고 또 체험마을을 방문했던 도시민들이 다시 다른 체험마을이라도 찾게 되고, 농산물의 판매도 지속적으로 이루어질 수 있는 것입니다.

요즘은 인터넷이 보편화되어 있기 때문에 인터넷을 통한 홍보나 고객 관리가 아주 용이합니다.

이런 업무를 전담하는 인력이나 기관이 제대로 운영되어야 체험마을 사업이 탄력을 받을 것입니다. 첫 번째 문제로 제기한 적극성 부족의 문제도 이런 시스템이 잘 운영된다면 크게 해소될 수 있을 것입니다.

앞에서 제시한 문제점을 정리해 보면 체험마을 주민들의 적극적인 참여를 끌어낼 수 있는 강력한 동기 부여 그리고 시설과 다양한 프로그램

의 개발, 체계적인 마케팅 시스템, 이 네 가지입니다.

물론 체험마을 사업이 더 진행되면 또 새로운 문제점들이 드러날 것입니다. 간단히 생각해도 마을에서 각 주민들의 역할 조정이나 화합, 수익의 분배, 도시 회원들의 관리 방법, 추가로 발생하는 투자 요인 등이 문제로 대두될 것입니다.

오늘은 현 시점에서 시급하게 필요하다고 생각되는 문제들만을 정리해 보았습니다. 이 정도 문제들만으로도 직접 해결해야 하는 당사자들 입장에서는 아주 큰 일이 될 것입니다.

그러나 처음 체험마을 사업이 준비될 때를 생각해 보면 벌써 상당한 진척이 있었다고 생각합니다. 이런 식으로 점차 개선되어 간다면 체험마을 사업은 성공할 수 있으리라 생각합니다. 농촌이라는 환경은 그 자체로도 관광자원이 될 충분한 조건을 갖추고 있고, 농촌체험을 경험한 도시민들 역시 상당히 좋은 반응이 나오고 있습니다. 공급의 기초가 있고 충분한 수요가 있는 것이 체험마을 사업인 것입니다. 이를 어떻게 꾸며서 어떻게 운영하느냐에 따라 무한한 결과를 얻어낼 수 있다고 생각합니다.