



현장탐방 고객감동 현장

(주)동방아그로 대전지점

‘정직 · 높은 기술지도력’ 보이지 않는 무한서비스 제공

1989년 대전 연락사무소로 출발, 일일신 하며 성년의 입지 지너
기술영업 최우선 맨투맨전략 구사, 농민 · 시판상 · 회사 모두 윈윈

1989년 대전연락사무소로 출발하여 현재에 이르고 있는 (주)동방아그로 대전지점(지점장 金弘基 · 44)을 찾았다.

“제품의 단순한 효과나 가격보다 제품사용을 통해 농민이 얼마만큼의 수익을 올릴 수 있느냐를 제시해 주는데 역점을 두고 있습니다. 기존의 방법보다 더 좋은 소득창출의 방법을 찾아 컨설팅 해주고 거기에 효과 좋은 제품을 접목시켜주는 것이지요” 올해로 4년째 (주)동방아그로 대전지점을 이끌고 있는 金지점장의 지론이다. 金지점장은 1991년 입사, 2004년 경기지점에서 우수지점상을 받는 등 늘 선두지점의 입지를 지니고 있다.

올해 마케팅 전략을 묻는 질문에 金지점장은 “바로 뛰는 man to man 전략”임을 밝히는데 주

저함이 없다. 조건은 충분하다. 정직성을 기본으로 하여 완벽한 기술지도력을 지닌 영업직원이 농민이면 농민, 시판상이면 시판상, 어떠한 소비자가 찾더라도 지체 없이 달려가 애로사항을 해결한다. 신속성과 제품의 올바른 사용방법 유도, 농약안전 사용에 대한 홍보 강화 등 보이지 않는 무한서비스의 제공이다.

이는 충남 동부지역이 수도, 배, 포도, 수박, 인삼, 딸기 등 수도뿐만 아니라 과수, 하우스 등 폭넓은 작목에 대한 다양한 마케팅은 물론 신속 정



金弘基 지점장

확한 영업력을 발휘할 수 있는 적지(適地)이기 때문에 가능하다.

금지점장은 타 지점과의 차별화 전략에 대해 “특별하지 않다”면서도 “작물 주산지역의 거래처에 지속적인 홍보와 농민·시판상·회사가 모두 원원할 수 있는 절충점을 찾는데 주력하며 기술 영업 중심으로 제품 정보전달의 정확성에 초점을 맞추고 있다. 각 지역마다 발생잡초에 따라 농민의 요구사항에 맞게 현수막을 게재하거나 직접 농민에게 샘플을 제공하여 의견을 나누거나 평가를 받고 있다. 다양한 의견을 제시하는 시판상의 특성을 감안, 좌담회 및 세미나를 수시 개최하고 중복되지 않는 약제를 공급하는 등 나름의 차별화를 실시하고 있다”며 평범함속에서의 자심감을 내비친다.

‘디펜더·살림꾼·프레오’ 홍보, 현장 좌담회 수시 개최

그러면서 금지점장은 “올해 주력 판매제품은 ‘캐스팅’을 비롯, ‘디펜더’ ‘살림꾼’ ‘프레오’”라면서 “특히 인기 절정의 살균성분인 스트로빌루린계와 인지도가 높은 포륨의 합제인 ‘캐스팅’은 인삼 점무늬병 뿐만 아니라 고추, 포도, 오이 등 주



요 발작물에 광범위하게 효능이 있어 큰 호응을 얻고 있는 제품”이라고 소개한 뒤 “지난 2007년 금산군 전역에 실시한 ‘캐스팅’ 버스광고의 효력은 가히 폭발적이었으며 제품의 품귀현상까지 발생, 매출의 급성장을 이루어준 효자품목이었다”고 속내를 보인다. 그리고는 침투이행성이 뛰어난 ‘디펜더’와 올해 인삼등록으로 캐스팅과 함께 홍보에 중점을 두는 ‘살림꾼’과 고추 담배나방을 타겟으로 하는 ‘프레오’ 등의 전사적 홍보를 위해 마을단위의 좌담회를 계획하고 있다”고 말했다.

농약유통시장의 개선 방향에 대해 금지점장은 “농작물 재배의 필수자재인 농약의 중요성을 철저히 인식하지 못하면 영업하기 어렵다”고 전제한 뒤 “다만 지나친 이윤추구를 위한 가격경쟁 등으로 유발되는 일부 유통질서 혼란은 근절돼야 한다. 또 각 지역에서 중복될 수밖에 없는 거래처들도 서로의 상도덕을 존중하고 농민과 함께 더불어 살수 있어야 하며 제조사 모두는 농민에게 최소한의 비용으로 최대한의 효과를 발휘할 수 있는 효과 좋고 경쟁력 있는 약제를 개발 공급해야 하는 의무를 지니고 있다”고 강조한다.

‘철저한 실증’ 통해 완벽 제품 공급

금지점장은 지난 2004년 경기도 연천 농가에서 발생한 약해사고에 대한 에피소드도 들려준다. 당시의 사고는 분명 농가의 잘못된 사용법이 원인이었지만 판매조합과 회사의 책임소재 문제로 마찰이 빚어졌다. “농가를 설득하기 위해 직접 문헌자료를 찾는 등 철저한 원인규명에 나섰다



요. 경지정리한 논외의 첫해 수확량 해명과 당해 제초제를 처리하면 약해가 발생할 확률이 높다는 근거자료를 제시, 원만한 해결점을 찾았으며 이런 민원의 적극 대응이 오히려 전화위복의 계기가 되어 유대관계가 더욱 돈독해짐으로써 물량이 5배로 증가하는 호기가 되었다”며 성실하고 철저한 민원해결의 자세를 당부했다.

원래 학창시절 꿈이 학자였다는 김지점장은 “신제품이 나오면 근처 농지에 직접 시험하는 등으로 약효검증 끝낸 후 제품의 장단점을 정확히 파악하여 일선 농가에 정보 및 제품을 공급하고 있다”면서 부단한 연구와 노하우 개발만이 적잖이 치열한 마케팅 현장에서 살아남는 길이라고 강조한다.

지난 20여 년간 충남 논산시 광석면에서 줄곧 수도작과 딸기를 재배하고 있는 이상용씨는 “응애 발생률이 높은 딸기재배에 동방의 ‘주움’ 제품을 사용함으로써 수확량 증대에 큰 도움이 되었다”고 소감을 얘기하고는 “최근 천적을 이용한

해충방제는 실제 농가소득에 큰 도움이 되질 않는다”면서 “땅을 살리자는 친환경도 무시할 수 없는 조류이기는 하지만 올바른 농약사용을 통한 수확량 증대가 더 현명한 영농기술방법”이라고 소개한다.

끝으로 농업현실에 대해 김지점장은 “급격한 시장개방으로 농가소득이 줄어들면서 농업인들의 농작물에 대한 투자와 애착이 감소되는 것과 농업등한시 정책이 안타깝다”면서 “최근 국제곡물가격 상승으로 식량의 무기화시대가 도래될 수 있는 현실을 외면하지 말고 정부는 미래를 내다보는 정책을 펼쳐야 한다”고 주문한다. 그러면서 “그저 농약은 작물의 약일 뿐이다. 농약안전성이 선진국 못지않음에도 정확한 정보를 접할 수 없는 도심지 소비자들의 막연한 불안감이 안타깝다. 협회에서도 매스컴 관련 언론인이나 방송작가들에 대한 홍보에 소홀함이 없어야 할 것”이라고 말하고는 힘들어하는 농민들의 어려움을 조금이나마 덜어주는데 일조하고 싶다고 말을 맺는다. 

현 장 인 터 뷰

■ 딸기재배 시 가장 큰 애로점은?

딸기재배는 초기방제가 가장 중요합니다. 육묘기 때의 장마로 인해 탄저병과 문고병이 발생하여 올해 딸기 출하시기가 예년에 비해 늦어지고 있지만 초기방제를 철저히 하여 더 이상의 병 확산은 없습니다. 딸기 생육을 빨리 진행시키기 위해 심야에도 전구를 밝혀두며 일정한 온도유지와 꿀벌수정 등 제철과일의 대접을 받기 위해 노력하고 있습니다. 또 딸기의 농약잔류걱정은 하지 않으셔도 됩니다. 안전사용기준을 철저히 준수하여 방제를 하고 있습니다. 맛있는 딸기를 고르는 방법은 잎이 뒤집어져 있는 것과 파피의 씨가 깊숙이 박히지 않고 반대로 튀어 올라오지 않은 것을 고르면 됩니다.



배무성(충남 논산시 광석면)

■ 농약사용 후 보관방법과 농약업계에 바라는 점?

그해에 쓸 수 있는 만큼만 농약을 구입하여 모두 소비하고자 노력 합니다. 그럼에도 남은 농약은 별도의 장소에 잠금장치를 하여 보관하고 있습니다. 접근이 용이하지 않죠. 바라는 점은 단 1~2회 사용만으로 방제할 수 있는 제품의 개발과 곧 수박재배를 해야 하는데 수박 흰가루병에 대한 연구를 많이 하셔서 좋은 제품을 공급해주셨으면 하는 것입니다.