



## “기획마케팅을 통해 농장 브랜드를 일군다”

하나. 잠재고객의 필요와 욕구를 지향하라  
“대중화되는 사업을 해야만 산업이 클 수 있다”  
애견 센터의 경영은 허사장이 사슴농장을 경영  
에 많은 유통망을 형성해 주었다.

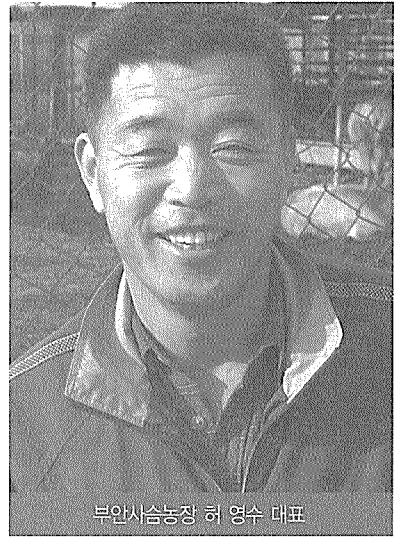
허 사장은 이제 녹용의 주 고객은 상류층이 아  
닌, 중류층이라고 말한다. 녹용은 가난했던 사람  
이 형편이 풀리게 되면 건강을 신경 쓰게 되는  
데, 이때 찾게 되는 식품이 녹용이라는 것이다.  
동물을 사랑했던 허 사장은 말과 함께 애견센터  
를 운영해 오다 고객들의 요구에 의해 20년 전  
사슴사육을 시작했다. 사슴 1두당 2천 200만원  
이라는 거금을 들여 시작했을 때 다들 “제 정신  
이 아니다”라고 했단다. 그러나 90년대 정신이  
나가게 된 것은 허사장이 아닌, 사슴사육을

말렸던 당사자들이다. 고객들의 요구에 맞게 다  
가갔을 때 기존고객의 소문을 타고 신규고객까  
지 확보할 수 있기 때문이다.

여기에 허 사장은 도매리는 유통망을 통해 수익  
을 극대화시키고 있다.

허 사장은 좋은 판로를 개척하기위해 건강식품  
을 파는 매장이나 예식장등을 찾아가 적극적으로  
자신의 농장의 녹용 품질의 우수성과 거래를  
맺기 위한 PR을 하고있다.

일반적으로 사슴 두당 5~6천원 받지만 허 사장  
은 1만원 받고 판다. 이 경우 1000냥을 팔면 400  
만원의 이익이 발생하는 셈이다. 이는 소매 1~2  
만원으로 파는 것보다 수익 율에서 높다하겠다.  
도매는 대량의 물량을 꾸준히 거래할 때에만



부안사슴농장 허영수 대표

“사람들은 돈을 아끼고 싶은 마음보다 갖고 싶은 욕구가 더 클 때 무언가 산다. 신뢰를 받는 것도, 하는 것도 자기 몫이다!”

허영수 사장(54)의 경영 철학이다. 전남 부안군 하서면 백련리에는 1만평 규모에 180두(엘크 수컷 50두, 레드 디어 수컷 40두, 암컷 레드디어 40두 엘크 50두)의 농장을 경영하고 있는 허영수 사장만의 꿈 땅(꿈이 자라는 땅)이 있다.

성립되는 법. 허 사장은 단순히 3000냥의 자기 물건만을 위한 판매를 한다면 품질이 좋다고 해도 뺏어질 수가 없는 게 도매이다. 따라서 허 사장이 이웃 농가의 녹용을 받아다 저장해 두고 365일 물량을 공급해 주니, 도매상들도 허 사장을 찾게 된 것이다. 이웃 소농가의 녹용도 판매해주고 자신의 녹용도 제값을 받고 파니, 이것이 일석이조의 효과를 보고 있는 것이다. 허사장의 말이다.

“한두 마리의 사육규모는 도매로써 합당하지 않습니다. 최소 50~60두 이상의 농장 규모를 가진 농가와 품질 면에서도 도매상들이 보았을 때도 인정할 만한 최상의 것이어야 합니다. 농가간의 협조가 있다면 더욱 좋겠죠.”

여기에 판로를 찾아 여러 곳을 다니며 거래처를 확보하는 일도 사육만큼이나 중요하다고 말한다.

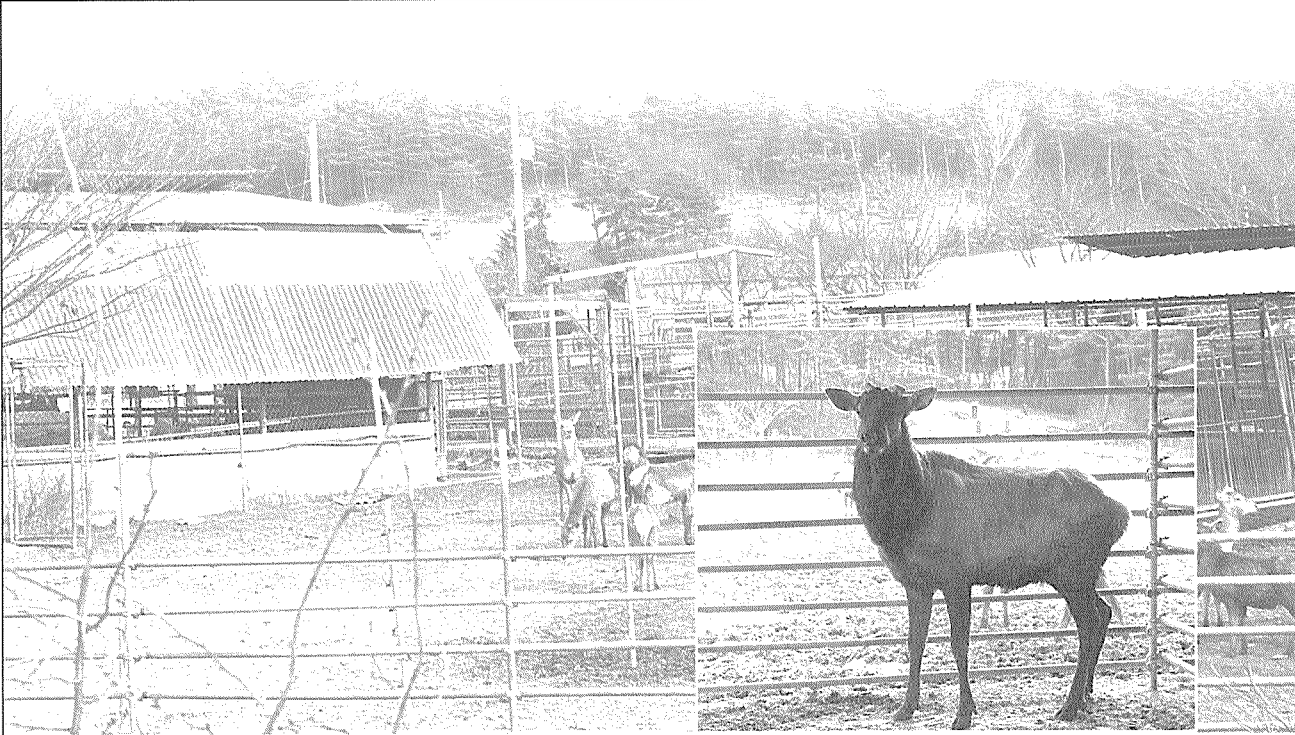
*들. 자신이 파는 상품에 자부심을 가져라*

허 사장은 건강식품, 건강원, 요리집을 한곳에서 운영하기 위해 지난 2일부터 원-스톱 매장 시공에 들어갔다.

허사장의 현 브랜드화 추진은 양륙업에 있어서 새로운 경영 도입을 시도하고 있는 것이다.

40평 남짓의 규모에 부안사슴농장의 모든 것을 맛볼 수 있는 매장! 드디어 브랜드 경영에 돌입한 것이다.

“지금 눈에 보이지 않지만 양륙업의 전망에 대해 비관적이고 싶지 않습니다. 지금의 시점은



녹용의 판매는 농장주의 열정에서 시작되고, 열정은 지식에서 나온다. 자기 자신에 대해 아무리 자신감이 넘친다 하더라도 자사 녹용에 대해 완벽하게 파악하지 못하고 타농장의 녹용만 탓한다면 결코 발전할 수 없다.

양육업에 있어서 반드시 필요한 시기라고 봅니다. 이런 과도기를 통해 산업이 성장한다고 봅니다.” 그렇다. 허 사장은 90년대 그 누구도 1두당 2000만원이 넘는 시슴을 기른다는 생각을 하지 못했다. 하지만 자신이 사랑하는 말을 뒤로하고 시슴을 택한 것은 그 인생의 모든 것을 건 것이다. 90년대는 시슴의 성수기였다. 허사장의 황금기이자 사업의 확장기이기도 하다. 지금 허 사장이 시도하는 사업 중 또 한 가지는 개량사업이다. 이를 위해서 암컷의 수를 증가 시키고 있다. 수입에 아무런 도움이 안 된다며 빈축을 살수 있겠다. 그러나 암컷의 하는 기능과 역할을 충분히 고심해 볼 것을 권한다. 좋은 후대를 얻기 위해서는 근친을 피할 것을 강조

한다. 또한 허 사장은 인공수정을 하지 않는다. 직접 혈통을 눈으로 확인하며 후대를 살펴보기 위해서이기도 하다. 직접 개발해야 만이 온전한 자기 브랜드가 된다는 지론이다.

*나는 소망 한다! 내게 금지된 것을...*

“녹용만 팔아서서는 못산다. 농림부에서 수매를 해야 산다. 시슴의 사료 1일 요구량은 4kg이다. 소와 같다 볼 수 있겠다. 그러나 엘크의 경우는 고기를 팔지 않아 수지타산이 맞질 않기 때문이다.” 현 녹용산업의 실정은 수입녹용과 치열한 공방전을 치르고 있는 점을 익히 아는 사람이라면 허 사장의 이런 수매 책에 대해 반기를 들지 못할 것이다.