

# '이마트vs롯데마트vs홈플러스'...새해 첫날 '초저가' 대전

### 1월 1일부터 시작되는 3대 대형마트 고객 발길 잡기 위한 초저가 행사

### 새해 첫 선보이는 초탄일 신선식품에서 가전까지...최대 50% 할인

대형마트 '빅3'가 새해 벽두부터 '초저가'로 맞붙는다. 이마트는 '초탄일'을, 롯데마트는 '통큰절'을, 홈플러스는 '빅딜데이'를 앞세웠다.

소비 패러다임 변화로 대형마트들이 적자를 기록할 만큼 '위기'에 빠지면서 초저가 행사로 장면 돌파를 택했다. 올해 대규모 할인행사를 통해 저렴한 가격, 좋은 상품을, 홈플러스는 '빅딜데이'를 앞세워 새해 첫날부터 초저가 소비심리를 끌어올리겠다는 계획이다.

우선 이마트는 내년 1월 1일 단 하루를 이마트표 '썩데이'인 '초탄일'로 정하고, 초대형 쇼핑 이벤트를 벌인다.

'초탄일'은 '초저가 탄생일'의 줄임말로, 이마트는 물론 트레이더스와 PK마켓 등도 동참해 대규모로 벌인다. 지난달 2일 흥행에 성공한 '썩데이' 열풍을 이어간다는 계획이다.

앞서 이마트는 '썩데이'를 통해 대형마트가 좋은 상품을 저렴한 가격에 준비하면 고객의 발길을 오프라인으로 되돌릴 수 있다는 자신감을 얻었다.

이에 새해 처음 선보이는 초탄일에서는 신선식품부터 가전까지 최대 50% 할인된 가격에 준비해 고객몰이에 나선다. 경자년 새해 첫날을 '대한민국 쇼핑 명절'로 만드는 것이 목표다.

실제 이마트는 지난달 2일 단 하루 '썩데이'를 통해 매출이 지난해 같은 기간보다 71% 증가했으며, 구매고객 수는 156만명으로 38%나 늘었다. 당일 이마트에는 오픈 전부터 고객들이 한정 상품을 구매하기 위해 대기하는 모습을 보였으며, 계산대에는 긴 줄이 이어지기도 했다.

최훈학 이마트 마케팅 상무는 "썩데이 열풍에서 보듯 대형마트가 업의 본질인 좋은 품질의 저렴한

한 상품을 선보인다면 고객은 오프라인 매장으로 발길을 돌린다는 것이 확인됐다"며 "신년을 맞아 1월 1일 단 하루 신선식품부터 가전까지 다양한 상품을 초저가에 준비했다"고 말했다.

이에 질세라 롯데마트도 새해 첫날인 2020년 1월 1일 단 하루, 대한민국을 널리 이롭게 하자는 슬로건을 내걸고 '통큰절' 행사를 연다.

지난 2010년 '통큰 차킨'이라는 빅 히트 아이템을 선보인 롯데마트는 '통큰 브랜드' 10주년을 맞아 새해 첫 행사 이름을 '통큰절'로 정했다.

미국의 '블랙프라이데이'나 중국의 '광군제'처럼 '통큰절'을 롯데마트의 대표 쇼핑메이커로 키울 계획이다. 이를 통해 온라인 이용 고객들을 다시 한번 오프라인 매장으로 불러오는 것이 목표다.

인기 생활품을 초저가에 선보이



는 것은 물론 '통큰 차킨'의 1+1 한정판도 행사도 연다. 엘포인트(L.Point)회원을 대상으로는 사은품과 상품권 중복 증정이 가능한 행사도 준비했다.

이상진 롯데마트 마케팅부부장은 "2020년은 '통큰절' 행사를 시작으로 고객들에게 가격 경쟁력을 갖춘 대형마트 이미지를 구축하고자 한다"며 "단 하루만 만날 수 있는 파격 행사를 준비한 만큼 온라인 이용 고객의 오프라인 방문도 내심 기대하고 있다"고 말했다.

홈플러스도 새해 첫날 초저가 전쟁에 뛰어 들었다. 내년 1월 1일 전국 점포와 온라인몰에서 '빅딜데이'를 연다.

신선, 가공식품부터 생활용품에 이르기까지 전 카테고리에 걸쳐 고

객들이 가장 많이 찾는 핵심 생활품 300여종을 최대 반값에 내놓는다.

홈플러스는 최근 온라인과 오프라인을 융합한 '올라인' 사업 강화, 품질 경쟁력을 바탕으로 한 프리미엄 PB '시그니처' 등이 괄목할 만한 성장을 보이고 있지만 단기적인 집객 유도를 위한 가격 전쟁에서도 마냥 손 놓고 있을 수만은 없다고 보고 빅딜데이를 준비했다.

이창수 홈플러스 마케팅총괄이사는 "국민들이 새해 첫날부터 좋은 품질의 상품을 부담 없는 가격에 득템할 수 있도록 돕고자 이번 행사를 마련했다"며 "앞으로도 다양한 카테고리에서 가성비 높은 상품을 확대해 장바구니 물가안정에

기여해 나갈 것"이라고 말했다.

대형마트들이 새해 벽두부터 일제히 가격 전쟁에 뛰어든 것은 실적 악화에 따른 위기감 때문이다. 최근 온라인 시장으로 소비가 집중되면서 대형마트들은 창사 이래 최초 분기 적자, 50% 이상 영업이익 급감 등 '어닝쇼크'를 기록했다.

위기감이 커지자 대형마트들은 초저가 행사와 체험형 마케팅 등으로 고객 공략에 나섰다. 앞서 진행한 와인 초저가 행사가 대표적이다.

한 업계 관계자는 "대형마트들이 이례적으로 새해 첫날부터 대규모 할인행사를 여는 것은 그만큼 절박하다는 방증"이라며 "초저가를 앞세워 고객들을 불러 모으겠다는 계획"이라고 평가했다.

## 새해도 '유니클로 불매운동' 계속되나...업계 전망은?

### 패션업계 '유니클로 불매운동 끝' 전제로 내년 사업전략 수립

### '지속 전망'도 여전...토종브랜드 약진에 '꼭 유니클로여야 해?'



올해 패션업계를 가장 뜨겁게 달궜던 이슈는 단연 '유니클로 불매운동'이다. 내년 역시 패션업계 최대 관심사는 '유니클로'가 될

전망이다. 정확하게 말해 '유니클로 불매운동이 지속하느냐'이다. 올해 '유니클로 불매운동' 반사 이익'을 받았다는 한 업체 관계자

는 "내년도 사업 전략은 '유니클로 불매운동이 없다'는 전제하에 수립했다"고 전했다.

지난달 말만 해도 불매운동 기운이 뚜렷했다. 2020년 경자년(庚子年)을 불과 이를 앞두고 이처럼 '분위기 반전' 전망이 나오는 이유는 무엇일까?

첫 번째 이유는 한·일 관계이다. 악화일로로 치달았던 한·일 양국 사이에 관계 개선의 기미가 느껴진다는 이유다. 최근 한·일 정상회담이 '대화'한 것이 계기가 됐다는 분석이다. 문재인 대통령과 아베 신조 일본 총리는 지난 24일 정상회담을 가졌다. 양국 정상회담은 1년 3개월 만이다. 아베 총리는 이 자리에서 "한일관계를 개선하고 싶다"고 의지를 보였다.

유니클로 불매운동의 발단은 지난 6월 일본 정부의 대한(對韓) 경제 보복이다. 여기에 유니클로 임원의 신중하지 못한 발언이 성난 여론에 기름을 부었다. 유니클로 일본 본사 임원이 "한국의 불매운동은 오래가지 못할 것"이라고 평가절하했다는 소식이 불매운동은 다시 일어났었다.

이후 소비자들 사이에서 '미묘한' 인식 변화가 감지된다. 경기도 용인시에 사는 이모씨(여·28)는 "경쟁력 있는 국내 토종 SPA 브랜드들이 이미 시장에 자리 잡아가고 있어 유니클로에서 쇼핑해야 한다고 생각하지 않는다"면서 "유니클로 소비도 자신들의 선택"이라고 말했다.

물론 업계에서는 '불매운동 지속' 전망이 여전히 나온다. 불매운동이 일시적으로 일어난 흐름을 넘어 '하나의 소비 태도'로 굳어졌다는 목소리도 있다. 패션업계 관계자는 "국내 업체들이 유니클로와의 경쟁에서 자신감을 얻었다는 데 의미가 있고 이는 내년에도 적잖은 영향을 줄 것"이라고 봤다.

## 2020년 은행 新예대출·P2P법 도입

내년부터 은행의 예대출 선정 시 가계대출에 대해서는 기준치를 15% 상향하고, 법인대출은 15% 하향한다. 가계대출이 많은 은행은 예금을 더 쌓거나 기업대출 비중을 늘려야 한다. 부동산 등에 과도하게 몰린 가계대출은 옥죄고 기업대출은 늘려 생산적 금융을 확대하겠다는 것이 금융 당국의 목표다.

또 내년 1월 미취업 청년·대학생이 연 3~4% 저금리로 돈을 빌릴 수 있는 '햇살론 유스(youth)'가 출시되고, 8월부터는 P2P금융법이 시행돼 진입·영업행위 규제와 소비자 보호 제도가 도입된다.

금융위원회는 이런 내용을 포함해 새해부터 달라지는 금융제도 25가지를 선정해 3일 발표했다.

우선 내년 1월1일부터 은행 예대출 선정방식이 바뀐다. 지금까지 가계대출, 법인대출, 개인사업자

대출에 대해 각각 100%만큼 예대출을 선정했지만, 내년부터는 가계대출은 115%, 법인대출은 85%로 선정한다. 개인사업자대출은 100%로 동일하다.

성장가능성이 있는 기업에는 코넥스 시장 상장비용을 지원해 준다. 현재 코넥스시장 상장에는 지정자문인 수수료 등 지난해 평균 1억6000만원이 소요되는데, 내년 1월부터는 심사를 거쳐 유망한 기업에 상장비용의 50%를 지원해준다.

핀테크 분야에서는 온라인투자연계금융업법(P2P법)의 내년 8월27일 시행이 주요한 이슈다. P2P법은 △최저자본금 5억원으로 상향(현행 3억원) △금융회사 투자 허용(채권당 최대 40% 이내) △개인투자한도 확대 △투하자 보호 의무 강화 △내부통제 강화 △자금세탁방지법 적용 등의 내용을 담았다.

**살기 좋고, 기업하기 좋은 광주에 투자하십시오**

친환경 자동차·에너지·문화산업 육성

에어가전 및 공기산업 클러스터 구축

AI 중심 산업융합 집적화 단지 조성

풍부한 우수인력 및 연구개발 적극 지원

GWANGJU