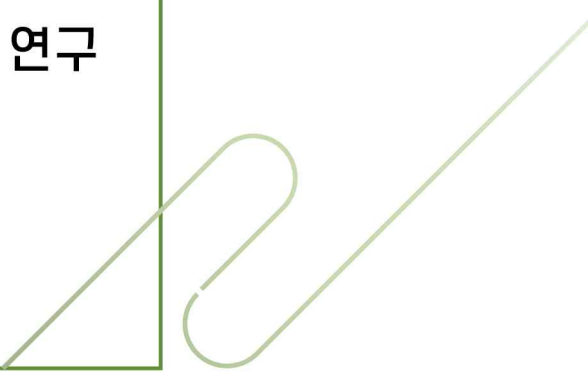




완도읍 구도심 골목상권

활성화 전략 및 개선방안 연구

2023. 09.



완도읍 구도심 골목상권 활성화 전략 및 개선방안 연구

목 차

I	과제 개요	1.1 배경	01
		1.2 목적	01
		1.3 과업의 범위	02
II	완도 현황	2.1 인문·사회현황	05
		2.2 경제·산업현황	06
		2.3 상권 분석	07
		2.4 관광객 현황	12
III	상권 활성화 사례	3.1 상권 활성화 사례	15
		3.2 문화 활성화 사례	20
IV	완도읍 상권 활성화 세부사업	4.1 개요	27
		4.2 소프트웨어 부문	28
		4.3 휴먼웨어 부문	37
		4.4 하드웨어 부문	39
V	부록	부록1. 완도읍 상권 진단 워크숍	49
		부록2. 선진지 견학	52

/ 01 /

과제 개요

1.1 배경	01
1.2 목적	01
1.3 과업의 범위	02

I. 과제 개요

1.1 배경

- 완도군은 전국 최대 전복, 해조류의 대표 생산지로 완도읍은 생산을 위한 주민들의 주거 공간이자, 생산물의 판매를 위한 상업 공간으로써의 자리매김을 했던 곳
- 현재는 전복과 해조류의 수요감소, 이촌향도, 공공시설의 이전, 신시가지 개발에 따라 인구유출과 시설 노후화로 주거기능과 상업기능이 상실된 상황이며 특히 골목상권은 더욱 쇠퇴속도가 빨라 소상공인의 생업기반이 약화되고 지역경제 침체가 지속되고 있음



침체되어 있는 완도읍 골목상권

1.2 목적

- 완도읍 구도심 골목상권 안정화와 활성화를 위해 골목상권의 경제적인 기반과 여건을 향상 할 수 있는 지원방안 도출 필요
- 관 주도에서 벗어나 소상공인 중심의 역량강화를 통해 지역단위의 상생과 협력 기반을 구축하여 골목상권의 자생력을 확보 할 수 있는 있도록 함



활성화된 골목상권 사례 사진

1.3 과업의 범위



- 공간적 범위 : 전라남도 완도군 완도읍 구도심 일원
- 시간적 범위 : 2023년 5.9~09.30
- 내용적 범위 :

구 분	내 용	비 고
1	• 완도읍 구도심 상권 여건분석	
2	• 구도심 상권활성화 유사사례 분석	
3	• 구도심 상권활성화 현황 및 개선을 위한 워크숍	2023년 06월 23일
3	• 국내 선진지사례 벤치마킹	2023년 08월 05일
4	• 완도읍 상권활성화 전문가 특강	2023년 08월 17일
5	• 완도읍 상권활성화 전략 및 개선방안(최종보고회)	2023년 09월 19일



워크숍 추진 단계

/ 02 /

완도 현황

2.1 인문·사회현황	05
2.2 경제·산업현황	06
2.3 상권 분석	07
2.4 관광객 현황	12

II. 완도읍 현황

2.1 인문·사회현황

[인구 현황] 최근 5년간 꾸준히 인구 감소 중인 완도군

- 완도군은 최근 5년간 꾸준히 인구가 감소 중인 것으로 확인되며, 인구 증감률 분석 결과 완도군은 -3.2%, 완도읍은 -2.7%, 대상지는 -8.7% 감소

[II-1] 인구 현황

구분	완도군		완도읍		군내리	
	인구(명)	증감률(%)	인구(명)	증감률(%)	인구(명)	증감률(%)
2017년	53,878	-	19,308	-	9,847	-
2018년	53,449	▼0.8	18,810	▼2.58	9,810	▼0.38
2019년	52,853	▼1.12	19,008	▲1.05	9,503	▼3.13
2020년	52,128	▼1.37	18,741	▼1.4	9,335	▼1.77
2021년	52,128	0	18,439	▼1.61	9,126	▼2.24

출처: 완도군 통계연보(2022)

[인구 구조] 60대 이상 인구 대비 20~30대 인구 감소로 고령화된 군내리

- 인구 구조 조사 결과, 2021년 기준으로 60대 이상의 인구는 21,295명으로 가장 높게 나타났으며 20대~30대 인구는 7,173명으로 상대적으로 낮게 분포
- 인구 구조를 보면 10대부터 50대까지 고르게 분포되어 있으나 60대 이상 인구와의 격차가 큰 것으로 확인

[II-2] 인구구조 분포도



출처: 완도군 통계연보(2022)

2.2 경제·산업 현황

[사업체 현황] 최근 10년간 사업체 수 13.5% 증가

- 완도군은 최근 10년간 사업체 수가 꾸준히 증가한 것으로 확인되며, 사업체 수 증감률 분석 결과 완도군은 29.1%, 완도읍은 43.4%, 대상지는 13.5% 증가

[Ⅱ-4] 사업체 현황

구 분	일 정		내 용		비 고	
	사업체수(개)	증감률(%)	사업체수(개)	증감률(%)	사업체수(개)	증감률(%)
2008년	3,563	-	1,757	-	229	-
2013년	4,056	▲13.8	2,205	▲25.5	252	▲10.0
2018년	4,599	▲13.4	2,520	▲14.3	260	▲3.2
최근 10년간 변화	1,036	▲29.1	763	▲43.4	31	▲13.5

출처: 완도군 통계연보(2022)

[종사자 현황] 최근 10년간 종사자 수 22.8% 증가

- 완도군은 최근 10년간 종사자 수가 꾸준히 증가한 것으로 확인되며, 종사자 수 증감률 분석 결과 완도군은 32.89%, 완도읍 45.9%, 대상지 22.8% 증가

[Ⅱ-5] 종사자 현황

구 분	일 정		내 용		비 고	
	종사자수(명)	증감률(%)	종사자수(명)	증감률(%)	종사자수(명)	증감률(%)
2008년	11,929	-	6,455	-	584	-
2013년	13,948	▲16.9	8,242	▲27.7	792	▲35.6
2018년	15,843	▲23.6	9,416	▲14.2	717	▼9.5
최근 10년간 변화	3,914	▲32.8	2,961	▲45.9	133	▲22.8

출처: 완도군 통계연보(2022)

2.3 상권 분석

[상권 평가지수] 구매력은 높으나 상대적으로 낮은 영업력

- 상권평가지수 분석 결과 59점(100점 만점)으로 나타났으며 전월 대비 8.46% 상승
- 구매력은 높으나 영업력은 상대적으로 낮은 것으로 분석되며, 이는 건당 결제 금액의 비중이 높으나 점포별 매출 편차가 큰 것 의미

[II-6] 상권 평가지수 분석

구분	상권평가지수			성장성	안정성	영업력	구매력	집객력
	전월	현재	증감					
내용	54.4	59.0	8.46	16.3	10.1	4.9	17.4	10.3

출처: 소상공인 상권 정보 분석 시스템

[상권 등급] 높게 평가되었으나 실질적으로 쇠퇴한 완도읍 상권

- 상권등급은 5등급 중 2등급으로 나타났으며, 전반적으로 상권이 활성화되어 있는 것으로 분석
- 실질적으로 대상지 상권은 많이 쇠퇴하였으나 대상지 내 완도 중앙시장이 위치하여 상권 등급이 높게 평가된 것으로 판단

[II-7] 상권 등급 분석

기준					
상권평가지수	70점 이상	57.5~70	45~57.5	32.5~45	32.5미만



출처: 소상공인 상권 정보 분석 시스템

[상권 유동인구 현황] 젊은 층 및 주말 방문객 대상 문화 콘텐츠 부족

- 대상지 내 연령별 유동 인구 분석 결과 60대 이상이 26.6%로 가장 많으며, 젊은 층 방문이 상대적으로 낮은 것으로 분석
- 완도 중앙시장을 비롯한 대상지 내에 젊은 층을 위한 볼거리, 놀거리, 먹거리, 살거리 등 방문을 유도할 수 있는 콘텐츠 부족으로 인한 현상으로 판단

[II-8] 연령별 유동인구 분석



출처: 소상공인 상권 정보 분석 시스템

- 주중 및 주말 유동 인구 분석 결과 주중 유동 인구는 73.6%이며, 주말 유동 인구는 26.4%로 분석
- 요일별 유동 인구는 대체로 14~15% 내외로 비슷하게 나타났으나 일요일의 경우 11.9%로, 다른 요일에 비해 현저히 떨어지는 수치 기록

[II-9] 상권 평가지수 분석

구분	주중/주말		요일별						
	주중	주말	월	화	수	목	금	토	일
명	36,912	13,244	7,447	7,273	7,055	7,816	7,321	7,256	5,988
비율(%)	73.6	26.4	14.8	14.5	14.1	15.6	14.6	15.5	11.9



출처: 소상공인 상권 정보 분석 시스템

[전통시장 현황] 완도군 내 2개의 전통시장을 보유하고 있는 완도읍

- 완도의 특산물인 해산물을 비롯해 다양한 상품을 팔고 있는 시장으로 완도군은 총 3개의 시장 보유
- 사업 대상지인 완도읍 군내리에는 상시 운영되는 완도 중앙시장과 정기적으로 운영되는 완도전통시장((구)완도5일시장) 두 곳이 위치

[Ⅱ-10] 완도 중앙시장 현황

분류	구분	내용	
일반현황	명칭	• 완도중앙시장	
	주소	• 전라남도 완도군 완도읍 군내리 1371	
	면적	• 4,884㎡	
	개설주기	• 상설 + 정기	
	소유관리	• 공동시장	
	시장크기	• 소형시장	
	시장형태	• 인정시장	
	정기휴일	• 주말	
시장시설	편의시설	• 주차장	• 화장실
	건물	• 상가건물형	
시장시설	보유 여부 및 종류	• 소방시설(스프링클러, 소화전, 소화기, 경보기 등)	
		• 방송시설 • 아케이드 • 고객 동선 통로 • CCTV	
홍보 시설	보유 여부	• 아치 및 조형물	• 네온 광고
시장편의시설	보유 여부	• 고객 안내센터	• 물품 보관함
점포 및 종사자	점포수	• 영업 점포: 14개 • 빈 점포: 1개	• 노점: 12개
	종사자(명)	• 점포상인: 14인 • 종업원: 1인	• 노점상인: 12인
상인 조직	조직형태	• 임의 단체	
	회원수	• 12명 가입	
	상근직원	-	
	점포당 월상인회	-	
	사무실	-	
	대표번호	-	
	편의시설	• 화장실, 교육장	

출처: 소상공인 상권 정보 분석 시스템)

[Ⅱ-10] 완도전통시장(구 완도 5일 시장) 현황

분류	구분	내용	
일반현황	명칭	• 완도전통시장(구 완도 5일 시장)	
	주소	• 전라남도 완도군 완도읍 군내리 1249-2	
	면적	• 상설 + 정기(매월 5일과 10일)	
	개설주기	• 1981년	
	소유관리	• 공설시장	
	시장크기	• 소형시장	
	시장형태	• 인정시장	
	정기휴일	• 평일	
시장시설	편의시설	• 주차장	• 화장실
	건물	• 장옥형	
	보유 여부 및 종류	• 소방시설(스프링클러, 소화전, 소화기) • 방송시설 • 아케이드 • CCTV	
홍보 시설	보유 여부	• 이벤트 광장 • 네온 광고	• 아치 및 조형물 • 공용 광고판
시장편의시설	보유 여부	• 고객 주차장	
점포 및 종사자	점포수	• 영업 점포: 21개 • 빈 점포: 3개	• 노점: 90개
	종사자(명)	• 점포상인: 21인	• 노점상인: 90인
상인 조직	조직형태	• 시군구청 등록 상인회(전통시장 특별법상)	
	회원수	• 20명 가입	
	상근직원	-	
	점포당 월상인회	• 1천원	
	사무실	• 완도읍 개포로 34-1	
	대표번호	• 061-553-7300	
	편의시설	• 화장실, 교육장	

출처: 소상공인 상권 정보 분석 시스템)



완도 중암시장 전경



완도전통시장(구 5일장) 전경

[추진 사업 현황] 다양한 소규모 사업 지원

□ 완도군에서는 침체된 상권을 활성화하고 소상공인들의 부담을 덜어 주기 위한 다양한 제도 지원

[Ⅱ-11] 완도군 소상공인 지원사업 리스트

기간	구분	사업명
2022년 1월 ~ 2023년 6월	1	전라남도 소상공인 프랜차이즈화 지원 사업
	2	영세소상공인 카드수수료 지원 사업
	3	완도군 소상공인 마케팅 홍보비 지원 사업
	4	완도군 먹깨비 가맹점 배달수수료 지원 사업
	5	디지털 소상공인 1만 양성 사업
	6	소상공인 노란우산 가입 장려금 지원 사업
	7	소상공인 e-모빌리티 리스료 지원 사업
	8	완도군 소상공인 온라인 플랫폼 구축 사업
	9	완도군 소상공인 융자금 이차보전 및 보증수수료 지원 사업
	10	소상공인 동네가게 함께가게 홍보 지원 사업
	11	완도 전통시장 활성화를 위한 시설개선사업
	12	전통시장 활성화 이벤트 사업
	13	완도 중앙시장 B동 시설현대화 사업
	14	전통시장 및 상점가 활성화 지원 사업
	15	소상공인 마음치유 프로젝트
	16	소상공인 방역물품비 지원 사업
	17	착한가격업소 활성화 지원 사업
	18	소상공인 손실보전금 지원 사업

출처: 완도군 내부자료



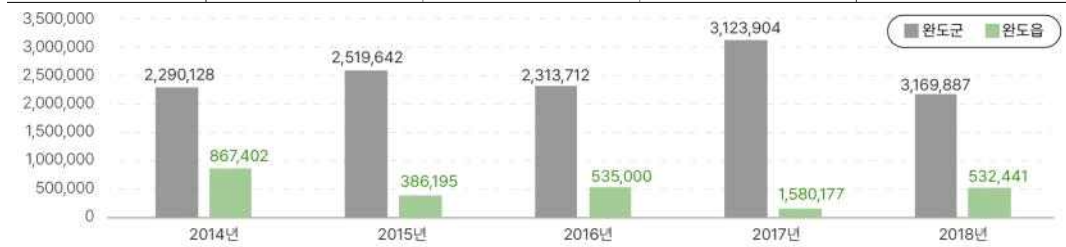
전라남도 소상공인 프랜차이즈화 지원사업 소상공인 동네가게 함께가게 홍보 지원사업 완도군 먹깨비 가맹점 배달수수료 지원 사업 소상공인 마음치유 프로젝트

2.4 관광객 현황

[관광객 현황] 최근 5년간 꾸준히 관광객 수 감소 중인 완도군

- 완도군 관광객 수 분석 결과 최근 5년간 5.3% 감소
 - 그중 완도읍은 38.5% 감소하였으며, 완도군에 비해 매우 빠르게 감소하는 실정
- [Ⅱ-12] 관광객 수 추이

구분	완도군		완도읍	
	관광객(명)	증감률(%)	관광객(명)	증감률(%)
2014년	2,290,128	-	867,402	-
2015년	2,591,642	▲13.2	386,195	▼55.5
2016년	2,313,712	▼10.7	535,000	▲38.5
2017년	3,123,904	▲35.0	1,580,177	▲195.4
2018년	2,169,887	▼30.5	532,441	▼66.3



출처: 완도군 통계연보(2022)

/ 03 /

상권 활성화 사례

3.1 상권 활성화 사례	15
3.2 문화 활성화 사례	20

Ⅲ. 상권 활성화 사례

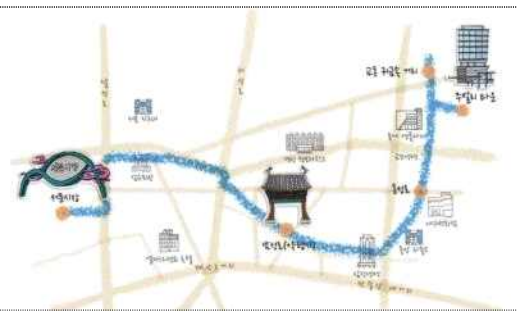
3.1 상권 활성화 사례

[대구 근대골목]

- 2007년, 근대문화공간 디자인 개선사업(근대골목투어)으로 선정을 시작으로 지역 근대사 중심의 스토리텔링 기법을 활용한 근대골목 조성
- ‘대구골목투어’, ‘골목투어’ 상표를 등록하고, 주제별로 5개의 코스를 만들어 대구 근대 문화의 발자취를 담은 코스 구성을 통해 방문객 유입 유도
 - 제3코스 ‘패션한방길’은 과거 상업의 중심지였던 약령시를 테마로 하여 주얼리 특화거리에서 서문시장까지 2.6km 되는 관람 및 체험 코스로 구성
 - 주요 포인트(약전골목 ▶ 교동귀금속거리 ▶ 주얼리 타운 ▶ 동성로 ▶ 서문시장)
- 골목투어뿐만 아니라 근대로의 여행을 위한 야경 투어, 스탬프 투어, 맛 투어, 독립운동 흔적 찾기 투어, 전문가 동행 투어 등 다양한 콘텐츠로 관광객을 통한 상권 활성화 도모
- 침체를 막기 위하여 지역주민단체 주도의 행사 개최 및 예술가들과 기술 장인들 간 다양한 협업물 설치 등 문화적 도시 재생 사업을 위해 **지자체와 시민 단체가 협력한 국내 첫 사례**



대구 근대골목 전경



근대골목 제3코스 ‘패션한방길’



서문시장 야시장



서문시장 야외 공연장

[목포시 건맥1897]

- 2019년, 1897 개항문화거리 도시재생 뉴딜사업의 일환으로 개최한 ‘제1회 건맥 1897 축제’ 성황리 마무리
- 이를 기반으로 상인회와 지역 주민이 참여하여 **지역 주민 주도형 축제를 지속적으로 개최하고자 협동 조합을 설립**
- 2020년, 1897 건맥 펍을 개업하고 같은 해 10월에는 숙박 시설인 건맥 스테이 사업 시작
- 본 사업은 지역 주민이 주인인 마을 펍 및 마을 스테이 운영을 위해 **지역 내 빈 상가를 매입하고 거점 공간 조성**
- 협동조합의 자금으로는 건물 매입 및 리모델링을 진행하기에는 어려움이 있으므로 지역자산화 사업을 통해 자금 조달 및 금융 기관과의 협조 요청
- 수제 맥주 개발, 토야호(주말 건맥 축제) 행사 등을 통해 ‘건맥’을 로컬 브랜드로 육성하며 거리 활성화와 지역 경제 활성화 도모
- 건맥 축제는 만호동 상점가 일대에서 개최하며, 만원에 무제한으로 맥주를 즐길 수 있다는 콘셉트로 방문객 발길 유도
- 주민과 상인회의 주도로 지역 경제 및 상권 활성화 등 도시 재생의 대표 성공 모델로 자리매김
- ‘2022년 도시재창조 한마당’ 우수 사례 선정 및 국토부장관상 수상



건맥 1897 협동 조합



건맥 축제 ‘토야호’



건맥 펍



건맥 스테이

[영국 런던 ‘닐스야드’(Neal’s Yard)]

- 1960년대 히피가 거주하던 거리를 기존의 좁은 길 그대로 보존하며, 일반 거리에서는 찾아보기 힘든 화사한 색의 건물 외벽과 아기자기한 디자인 벽화 등 설치 - 건물 벽면을 정원으로 조성하여 골목 안 수직정원으로 방문객을 유도하는 영국 대표 테마 골목길로 부상
- 1976년, 니콜라스 손더스(Nicholas Saunders)와 안야 손더스(Anja Saunders)으로부터 저렴한 임대료와 중간 유통 과정을 생략하여 저렴한 가격으로 물건 공급 시작
- 닐스야드 주민들과 상인들이 자발적으로 커뮤니티를 형성하고 ‘식품협동조합’을 조성해 합리적인 가격에 음식 제공
- 유기농, 자연주의, 도심 힐링이라는 키워드를 지향점으로 삼아 거리 테마를 변화시키고 독특한 분위기 조성
- 대기업 및 지자체 관계자들을 설득하여 재개발을 막고 대기업에 맞서 ‘지역 특색 지키기’ 운동 진행하여 도심 및 상권 활성화 도모
- 친환경 제품, 오가닉 유제품 등 매장이 밀집되어 있으며, 이를 중심으로 ‘착한 소비’ 상인들의 주도 아래 윤리적 상업 가치 제시
- 지역 주민들과 상인들의 공동체 정신으로 이루어 낸 성과로써 골목 상권 활성화 뿐만 아니라 지역 특색 보존 및 지역 정체성을 강화한 도심 속 생활 문화 공간
- 현재 대기업의 상권 진입이 이루어질 예정이며, 대기업의 상업화에 맞서기 위하여 지역 특색을 지키기 위한 방안 마련이 필요한 실정



닐스야드 건물 외벽



닐스야드 공유 공간



안야손더스



닐스야드 레이머드



식품협동조합 상품 사례

[일본 사쿠시 '이와무라다']

- 시골 마을 상권으로 지역 상권이 고속철도 개발로 몰락의 위기에 처하자 젊은 연령대의 상인들이 다양한 이벤트를 통해 방문객 발길 유도
- 일시적으로 상권이 활성화되는 듯했으나 대형 백화점인 '이온몰' 개점과 동시에 다시 침체되기 시작하며 근본적 변화의 필요 인지
- 이와무라다혼마치상점가진흥조합은 매월 1차례씩 무박 2일로 연수 교육을 받으며 **지역 밀착 및 고객 창조형 상점가가 되기 위한 목표 재설정 및 역량 강화 추진**
- 지역 장점을 적극 활용하여 **지역의 신선한 채소를 저렴하고 신속하게 공급받는** 것으로 유통 체계를 개선하고, **반찬 가게를 설립해** 직접 만들어 판매
- 상점가는 상인들의 것이 아닌 주민 모두의 것이 되어야 한다는 생각으로 **반찬 가게 수익금을 상인들만의 수익으로 나누지 않고 상점가 재투자**
 - 빈 점포를 정비하여 주민들과 상인들이 함께 쓰는 커뮤니티 공간 조성 및 육아 지원 회원제도(탁아소, 공부방 등) 운영 등 주민들을 위한 사회공헌사업 실시
 - **'챌린지숍' 기획** 및 고교 졸업생과 청년들에게 점포를 저렴히 임대하여, 상점이 자리 잡을 수 있도록 기존 상인들이 **경영 컨설팅 및 고객 연결 지원**
- 또한 대형 백화점과 연계를 통해 지역 내 상권 싸움이 아닌 이와무라다 지역과 타 지역의 상권이 경쟁하는 것으로 상생 방안 마련
 - 이와무라다 상점가는 이온몰과 연계한 공동 포인트 카드(와온 카드) 사업 시행, 이온몰 홍보 전단지에도 이와무라다 상점가 홍보 동시 진행 등



주민 커뮤니티 공간



기원제로 북적이는 이와무라다 상점가



이와무라다 챌린지숍



이온몰 가맹점이라고 홍보하는 상점가

[일본 '분고타카다시']

- 1990년대에 접어들며 교외에 대형 점포가 들어서고 고령화가 진행되며 급격히 위축되기 시작
- 상가 폐점 방지 및 침체된 옛 중심 상점가 활성화를 위하여 상인, 상공회의소 직원, 시청 직원들이 분고타카다시를 테마로 건축, 역사, 상품, 상인 재생 추진
 - 쇼와 30년대를 테마로 설정하여 건물 간판 보수 및 당시 상점가 분위기 재생
- 각 점포 특징을 살리기 위하여 보유하고 있는 역사적, 특이점 있는 물건 전시 및 가장 자신 있는 시대 상품을 한 점포당 한 상품씩 판매 실시
- 1935년 건축된 노업 창고를 분고타카다시 핵심 시설로 조성하기 위하여 옛날 과자가게 박물관과 레스토랑으로 보수하여 개관
- 쇼와노마치 브랜드화를 통한 인지도 확대 및 지역 주민의 애향심 강화
 - 현재 쇼와노마치에서 가게 운영을 희망하는 외지인들의 신청이 쏟아지며, 분고타카다시는 월세와 상가 리모델링을 지원하며 상권 활성화 도모
- 지역을 방문하는 단체 관광객을 대상으로 상점가와 각 점포의 역사 등을 안내하는 안내인 제도 운영 및 보닛 버스 복원을 통한 교통 편의성 개선
- 숨겨진 지역 자원 발굴 및 공적 기관과의 지원 체제를 확립했다는 점에서 높은 평가를 받고 있으며, 상업과 관광의 일체적 추진 대상지로서 일본 전통 시장의 대표적인 혁신 사례



오이타 중앙 도오리 시장



타카타 8상점가



도오리 시장 전시장 간담회 개최



대표 상점가 쇼와노마치

3.2 문화 활성화 사례

[울산 동구·남구 ‘명덕 골목길’]

- 현대중공업 정문 앞 ‘명덕 골목길’은 조선업 호황기 때에는 점심, 저녁 불문하고 붐볐던 제1상권이었지만 2015년에 들어서며 불황이 심각해진 실정
- 도시재생사업을 위해 주민들의 의견을 바탕으로 도시재생 뉴딜사업 방향성 확립을 위한 세미나 개최 및 ‘**도심 속 생활문화의 켜, 골목으로 이어지다**’ 사업 추진
 - 조선업 불황으로 어려움을 겪고 있는 동구 소상공인들을 위하여 울산광역시 동구의 대표적인 관광지를 포함하여 골목 관광을 활성화하고 관광객 유치 추진
 - 서부동 일원에 리얼소통발전소, 스마트 주차타워, 골목 갤러리 등 조성 예정
- 마을 커뮤니티 조성, **스토리텔링 및 지역 문화 컨설팅**, 마을 브랜드 발굴, 주민 역량 강화 추진 등
 - 원도심의 유휴 공간을 활용하여 지역 단위 거점 공간을 조성하고, 아트 협업 공간(아트스튜디오, 장생포 고래로 131 등) 및 아트 체험, 플리마켓 등 문화 예술 프로그램 운영
 - 주민들에게 **문화 예술 향유의 기회와 일자리를 제공하고, 지역 공동체 복원 및 생활 문화가 공존하는 상권 활성화** 추진
- 인근 일산 해수욕장 체험 프로그램, 울산조선해양축제 등 **지역 자원들과 연계한 이벤트 시행 및 운영** 추진



주민 거점 공간



프로그램 운영 공간 및 카페



문화 예술 플랫폼 ‘신진여인숙’



아트스튜디오 전시 작품

[수원 행궁동 '골목상권']

- 원도심 활력 증진, 기존 시가지와 신시가지의 조화, 주민 중심의 마을 르네상스 구축을 기본 구상으로 설정
- 역사, 문화 등 지역의 다양한 자산을 바탕으로 도시 정체성을 확립하고 지역 경쟁력 회복 및 공유 경제 구현을 통한 지역 경제 활성화 도모
- 수원 화성이라는 문화재를 고려하여 전통적인 주거 공간과 현대적 상업 공간의 조화를 추구하고, 전통과 현대가 어우러진 도시 환경 창출
- 생활 인프라 개선을 통한 기존 시가지 및 주거지 환경 개선을 통한 균형 발전을 모색하고, 지역 주민 및 상인들이 조화롭게 상생할 수 있는 기반 마련
- 민·관·전문가 통합 거버넌스 구축으로 소통과 공유 중심의 공동체로 도시 재생을 선도하며, 도심 전체에 활력을 불어넣는 사업 추진
- 단순 상권 활성화가 아니라 지역 주민들의 거주 환경을 개선하고 상인들에게는 소득 창출에 기여하는 것을 목표로 하고, 「행궁동 행궁가게를 찾습니다」, 「행궁동 상권 활성화 프로그램 조사단 모집」 등 다양한 사업 지원
 - 주차장 조성, 한옥 게스트 하우스 및 문화 시설 조성, 노인 복지관 건립, 관광 안내소 및 편의 시설 조성 등 시설 확충을 위한 하드웨어 관련 사업 추진
 - 수원화성 미디어 아트쇼, 행궁 유람 행행행, 행궁동 문화거리 통닭축제 등 타 상권에 비해 다양한 프로그램 개최 등 소프트웨어 관련 사업 추진



행궁동 상권 현황



행궁동 골목 상점



행궁동 '수원야행' 프로그램



행궁동의 다양한 프로그램(문화·행사·축제 등)

[성수동 원유로 프로젝트]

- 원유로 프로젝트는 이탈리아에서 인구 감소로 인한 도심 쇠퇴를 방지하고자 마을 빈집을 1유로에 임대해 주는 도시 재생 정책
- 국내 건축 그룹(오래된미래공간연구소)에서 **유럽형 도시 재생 사업을 벤치마킹한 첫 사례**로 청년 유입을 위한 성수동 ‘원유로 프로젝트’ 추진
- 지역의 폐건물인 코끼리 빌라를 매입하여 외관은 유지하고 내부 인테리어만 리모델링하여 기존 건물의 이미지 보존
- 현지에 맞추어 **3년 동안 원유로 대신 한화 1,350원으로 공간을 임대**하고, 입주자들의 니즈에 맞추어 내부 공간 인테리어 시행
- 입점 브랜드는 총 18개로 지원 신청 시 3,000개가 넘는 지원서를 제출하였으나 소규모 창업, 소자본 창업 등 지원이 필요한 청년들로 우선 선정
- 현재 소비자들의 트렌드를 ‘가치소비’라고 판단하고 **좋은 라이프 스타일을 제안할 수 있는 사회적 의미를 담은 브랜드로 공간 구성**
- **지역 주민들이 참여할 수 있는 프로그램을 제공**(팝업 전시, 원데이 클래스)하고 소음, 쓰레기, 빛 공해 문제에 신경 쓰는 등 **지역 주민과 상인들이 상생**
- 공정무역단체와 협력하여 만든 수공예 제품 판매점, 혼자 와서 원하는 입욕제로 목욕할 수 있는 1인 스파, 대나무 칫솔과 식물성 행주를 판매하는 친환경 가게, 스스로 사진을 찍을 수 있는 셀프 스튜디오 등 입점



원유로 프로젝트 입점 브랜드



SNS 계정 운영 및 프로그램 홍보



내부 공간

[일본 오사카 '카타호리']

- 주택 소유자, 건축가, 상가 관계자, 부동산업자, 문화 관계자 등 100여명의 회원으로 비영리 민간 법인 '카라호리 클럽' 설립
- 카라호리 클럽은 골목 내에 세를 주고 있지 않은 빈 건물들을 전부 임차한 뒤 옛 민가를 최대한 보전하는 방향으로 리모델링해 제 3자에게 전대하는 전략 추진
 - 주택 소유자가 운영 여력이 없을 경우 장기 임대 및 리모델링에 동의하는 조건 하에 주택 관리를 대행하는 '서브리스' 방식 시행
 - 특별한 사정이 없으면 계약 기간 갱신을 통해 임대료를 유지하는 방식으로 상인 보호 및 젠트리피케이션 방지
 - 현재는 청년들이 대거 유입되어 게스트-하우스나 카페, 음식점 등을 경영하고 있으며, 약 120개의 상점 입점
- 10년 동안 매년 마을 아트 이벤트 주최 및 작가 모임을 통한 공간 할당, 작품 전시 등 사람 유입 유도
- 초창기 카라호리 클럽에는 지역 주민들이 포함되지 않았다는 것이 타 성공 사례들과 다른 점이며, 마을 재생이 아닌 상권 활성화를 통해 상황을 정면으로 돌파하여 지역 소멸 극복
- 1950년대 이전 건축물과 목조 주택 등 전통 가옥을 리모델링하여 상점가로 활용하는 빈집 재생 선진 사례



기존 목조 건물 개조 사례(잡화점)



기존 목조 건물 개조 사례(공방·카페)



카라호리 상점가



카라호리 주거 골목

[일본 나가하마시 '구로카베 스퀘어']

- 대학교수, 건축가, 조경 기술사, 화가 등 전문가 11인의 '아름다운 마을거리 조성'을 위한 전문 상담 제도' 운영 및 독자 사업 육성으로 상권 활성화 방향성 확립
- 교외 쇼핑센터 허가 조건으로 확보한 보조금으로 시영 주차장 정비, 공원 정비, 지역 문화유산 활용, 매력 있는 상점가 만들기 등 4개 사업 추진
- 지역 주민들이 직접 빈 점포를 매입·임대하여 구로카베 은행을 유리공예 박물관으로 바꾸고, 구로카베 상점을 35호까지 개관하는 등 유휴 공간 활용
- 개인 점포를 전통 가옥 형태로 개량할 경우 시가 최고 200만엔까지 보조하여 관광정보센터, 우동가게, 기념품 판매점 등이 전통 가옥형 상점으로 변모
 - 시가지 정비 사업을 통해 시영 중앙 주차장 건설, 경관 정비 사업, 도로 정비, 박물관 건립, 공원 정비 등 인근 인프라 확충
- 이벤트 및 전통 축제 계승을 통한 중심 시가지 활성화를 도모하고, 마을 CI 사업을 시행하여 대형 백화점 방문 고객을 중심 시가지로 유인하기 위한 전략 추진
 - 나가하마 출세 축제, 기모노 대유원회, art-in 나가하마, succes card 나가하마 구락부, 히키야마 축제 개최 등 프로그램 시행
 - 마을 고유 매력을 창출하고, 전문 디자이너에게 지역 개성을 나타낼 수 있는 가게 명칭, 로고, 쇼핑백, 포장지 등 의뢰
- 지역 외부 기업에 대한 아이디어 제안과 의견 교환 과정에서 지역 주민 공동체 의식 함양



나가하마 구도심 구로카베 1호관



구로카베 유리공예 체험 및 기념품



전통가옥 개량 특산품 판매점 '오하나관'



낮은 아케이드 철거 및 상점가 환경 정리

/ 04 /

완도읍 상권 활성화 세부사업

4.1 개요	27
4.2 소프트웨어 부문	28
4.3 휴먼웨어 부문	37
4.4 하드웨어 부문	39

IV. 완도읍 상권 활성화 세부 사업

4.1 개요

[현황]

- 완도읍 중앙시장의 침체로 인하여 구도심이 쇠락하고 중장년층 발길 감소 추세
- 쇠퇴한 상권의 이미지와 전통시장이 가지고 있는 불편하고 쾌적하지 못한 이미지로 인하여 청년층 유입 미미

[필요성]

- 완도읍 구도심에 입점해 있는 상점과 방문자들의 행태와 수요를 파악하여 방문자를 늘리고 이를 지속적으로 유지 할 수 있는 방안 필요
- 골목상권 활성화를 위하여 설치되는 조명, 조형물, 시설 등을 효과적으로 활용할 수 있도록 다양한 프로그램을 필요한 곳에 적절하게 투입하여 자생할 수 있는 내부 시스템 확립 필요

[주요 사업 계획]

구분	사업명	비고
하드웨어	① 중앙시장 게이트 및 쇼핑 편의 시설 정비	
	② 금일수협 '빙그레 옥상포차' 조성	
	③ 빙그레 거리 조성	
	④ 완도 로코노미 센터 조성	
	⑤ 유희공간 활용 완도 '만원 프로젝트'	
	⑥ 완도 마을호텔 '빙그레 마을호텔'	
소프트웨어	① '월간완도' 매거진 발행	
	② 기념품 및 패키징 '완도 꾸러미' 개발	
	③ 문화 예술 이벤트 [3-1] 빙그레 야시장 [3-2] 완도 주(酒)도 달마당 [3-3] 완.또.먹	
	④ 빙그레 웃음 축제	
	⑤ '슬기로운 완도 생활' 구독 서비스 시행	
	⑥ 식당 보조금 지원	
휴먼웨어	① 구도심 상인회 활성화 교육	
	② 상권 활성화 재단 설립	

4.2 하드웨어 부문

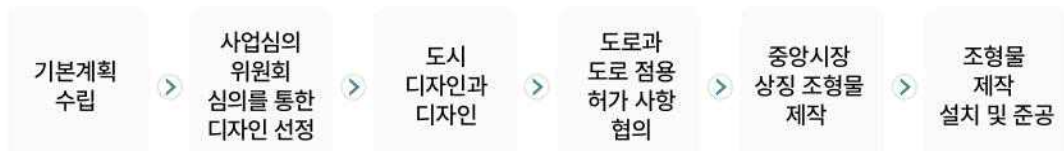
① 중앙시장 게이트 및 쇼핑 편의 시설 정비

사업명	• 중앙시장 게이트 및 쇼핑 편의 시설 정비
사업 위치	• 완도군 완도읍 청해진남로23번길 8
사업 내용	• 중앙시장 게이트 조성, 쇼핑 카트 거치대 설치, 안내판 공공 디자인 등

[세부 사업 내용]

- 상점이 밀집한 거리를 중심으로 주요 진출입로에 완도읍 중앙시장임을 상징하는 입간판 정비를 통해 가시성 향상
- 시장 로고 및 LED 조명을 활용한 상징 게이트를 조성하여 상권의 정체성을 부여하고 야간에도 시선을 집중시켜 발길 유도
- 상점가 입구에 미니 쇼핑 카트 거치대, 거리별 상점 공공 디자인 등 편의 제공 및 시장으로써의 이미지 제고

[사업 추진 체계]



[조성위치 및 예시]



[기대 효과]

- 디자인 경관 개선을 통해 구도심 중심지로서 역할 제고 및 지역 활성화 기여

② 금일수협 '빙그레 옥상포차' 조성

사업명	• 금일수협 '옥상포차' 조성
사업 위치	• 완도군 완도읍 해변공원로 124번길 26
사업 내용	• 옥상 포차 조성

[세부 사업 내용]

- 완도음식특화거리에 위치한 도소매 수산물 시장과 연계하여 공간이용비용(상차림비)을 지불한 관광객들이 편리하게 청정완도 해산물을 즐길 수 있는 공간 마련
- 금일수협 옥상에는 **완도바다와 완도타워 경관을 음식과 함께 편안하게 조망할 수 있는 이색 포차공간 조성**
- 관광객들이 이용할 수 있는 **식음 공간**, 음료 및 먹거리를 판매하는 **매점**, 매운탕 등의 요리를 만들어주는 **식당 공간**으로 분류하여 공간 구성
- 식음 공간은 야간에도 이용할 수 있는 조명, 음향 시설, 빈백, 캠핑 테이블 등을 활용하여 필수로 방문하고 싶은 공간으로 연출

[조성위치 및 예시]



완도금일수협옥상



옥상포차공간 예시

[기대 효과]

- 신선한 해산물을 직접 골라 바로 맛볼 수 있는 구조를 만들어 신선한 완도 수산물의 홍보 효과 증대 및 관광객들의 접근성 도모
- 유동 인구의 증가를 유도하여 소득 창출 및 완도 수산 시장의 랜드마크화

③ 빙그레 거리 조성

사업명	• 노천거리 조성
사업 위치	• 완도군 완도읍 해변공원로 22 일원
사업 내용	• 스트리트 퍼니처 설치, 경관 개선

[세부 사업 내용]

- 야외 휴식 공간이 절대적으로 부족한 완도읍 내 바다를 조망하며 도보 여행객과 지역 주민이 쉴 수 있는 테이블, 그늘막, 벤치 등의 편의 시설 설치 및 보행 공간 정비
- 편의 시설 설치와 동시에 보행 공간을 정비함으로써 보행자의 동선을 방해하지 않고 관리가 용이한 시설물로 노천거리 가로경관 공공디자인 진행
- 시설물 설치 시 주도를 바라보는 경관을 해치지 않도록 주의하고 야간에도 이용할 수 있는 바닥 조명시설 설치

[조성위치 및 예시]



제주도 경관벤치



호매실 물향기공원

[기대 효과]

- 야외 경관 창출 및 휴식 공간을 제공하여 방문객들의 접근성을 높이고, 체류 시간 증대
- 완도의 빙그레 테마를 입힌 거리는 이용객들에게 쉼터를 제공함으로써 지역 만족도 증진 및 홍보 효과 제고

④ 완도 로코노미 센터 조성

사업명	• 해조류 센터 활용 방안
사업 위치	• 완도군 완도읍 해변공원로 52
사업 내용	• 로코노미 센터 및 F&B 시설 유치

[세부 사업 내용]

- 해조류 센터의 랜드마크 기능을 강화하기 위해 지역의 특색을 담은 제품을 생산하고 소비하는 **로코노미 센터(Local+Economy) 조성**
- 1층은 높은 층고를 활용하여 바다를 상징하는 설치 미술과 미디어파사드 전시물을 활용하여 **포토존 및 방문객 맞이 공간**으로 활용
- 2층과 3층은 맥도날드(ex.진도대파버거), 스타벅스(ex.지역별시크릿레시피 메뉴) 등 **대형 프랜차이즈 F&B 시설을 유치**함과 동시에 완도군과 협업을 통해 ‘완도전복버거, 김 휘낭시에, 김부각’ 등 **완도 특산품을 활용한 메뉴 개발 및 판매**

[참고 사례]



[기대 효과]

- 대형 프랜차이즈 F&B시설 유치로 지역 특산품 유통함으로써 지역경제 강화 및 브랜드화 지원
- 가치소비 트렌드를 반영한 마케팅은 관광객들의 소비 만족도 증진

⑤ 유휴공간 활용 완도 '완도읍 만원프로젝트'

사업명	• 완도읍 원유로 프로젝트
사업 위치	• 완도군 완도읍 해변공원로 136
사업 내용	• 건물 리모델링 및 임대

[세부 사업 내용]

- 2015년까지 결혼식, 환갑잔치 등이 운영되었던 다이아 예식장은 현재 영업을 종료했고 1층 식당만 운영하고 있음
- 과거 완도읍 내 유일했던 '다이아예식장' 3층 공간 리모델링을 통한 완도읍 만원 프로젝트 공간 조성
- 만원프로젝트 입점 업체는 공모를 통해 선정하되 완도군 상인 및 소상공인만 공모에 지원할 수 있도록 하고 선정 브랜드는 3년 동안 만원의 임대료로 공간을 사용할 수 있는 자격 부여

[공모사업계획(안)]

- 완도읍 만원 프로젝트 입주자 모집 공모는 완도군민 소상공인을 대상으로 진행
- 1인 여행 및 1인 가구를 겨냥한 상품 브랜드를 제안하는 아이디어 업체 신청 공모를 받아 1차로 선발된 브랜드를 대상으로 현장대면인터뷰를 진행하여 최종 선정
- 입주자들은 3년간 공간과 임대료를 지원받을 뿐만 아니라 완도 달마당 등 지역 축제에 참여할 수 있도록 참가지원 혜택 부여

완도읍만원 프로젝트 입주자 모집
1인 밥상 아이템 공모

지원요건 : #완도군민#소상공인
#1인 밥상을 제안하는 브랜드
#브랜드 공간을 필요로하는 브랜드
#완도를 연상시키는 브랜드
#지역을 이해하는 젊은 브랜드

지원방법 :
1. 신청서접수(네이버폼)
2. 1차 선발자 발표
3. 대면인터뷰
4. 최종발표

입주혜택 :
1. 3년간 임대료 만원
2. 브랜드 공간 제공
3. 완도 달마당 참가지원



완도읍 만원프로젝트 공모 계획

다이아예식장 현재(2023)



다이아예식당 과거(2015)

[조성 예시]



서울시 성수동 '원유로 프로젝트'

울산시 남구 '아트스테이'

[기대 효과]

- 완도 청년단체 완망진창, 소상공인 등 안정적인 정착 지원 및 인구유입 도모
- 완도읍 만원프로젝트에 입점한 브랜드는 달마당 축제와 연계하여 활동범위를 확장 시키고 지역 상권 활성화 도모

⑥ 완도 마을호텔 ‘빙그레 마을호텔’

사업명	• 빙그레 마을호텔
사업 위치	• 완도읍 구도심 일원
사업 내용	• 마을호텔 조성(빈집정비), 호텔 편의시설 정비

[세부 사업 내용]

- 완도 구도심 **군내리(서성리)에 위치한 빈집을 활용**하여 젊은 관광객들이 방문하고 싶은 이야기가 있는 마을호텔 조성
- 빈집 매입을 통해 빙그레 마을호텔 프론트 데스크 및 호텔(숙박 공간)로 리모델링 진행
- 군내리(서성리)에 조성한 마을호텔을 중심으로 인접 상가와 연계하여 조식 및 디너 레스토랑 편의 시스템을 구축하고 완도네시아, 비석거리에 위치한 기존 시설을 활용하여 문화 서비스를 제공

[공모사업계획(안)]

- 군내리(서성리)-비석거리-완도구도심을 연결하는 빙그레 마을호텔 조성
 - 군내리(서성리) 빈집 정비 : 빙그레 마을호텔 프론트 및 마을호텔
 - 구도심 상점가 : 조식 및 디너 레스토랑 서비스 제공
 - 비석거리 및 완도네시아 : 문화 커뮤니티 체험 서비스 제공



[유사사례 프로그램 및 객실 현황]



정선군 마을호텔 18번가

[기대 효과]

- 소규모, 젊은 여행객 유입을 통한 지역 활력 부여 및 온라인 홍보 효과 창출
- 유휴 공간 활용을 통한 공간 정비로 지역 이미지 제고

4.3 소프트웨어 부문

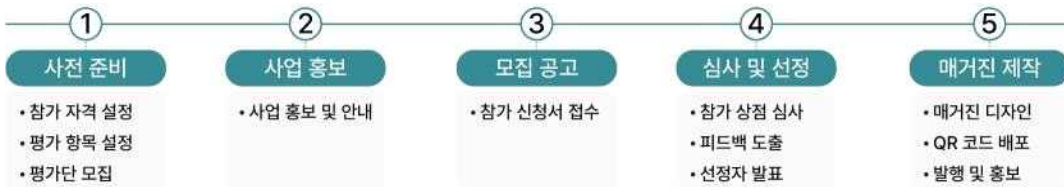
① ‘월간 완도’ 매거진 발행

사업명	• 완도 매거진 ‘월간 완도’ 발행
참여 범위	• 완도읍 상권 내 입점된 상점
사업 내용	• 완도 맛집 지도 제작 및 발행, 상점 홍보 및 이벤트 쿠폰 발행

[세부 사업 내용]

- 완도읍 내 입지한 상점을 대상으로 디저트, 백반, 기념품 등 카테고리를 설정하여 공정하게 선정하여 매월 완도 콘텐츠 매거진 ‘월간완도’ 발행
- 매거진 제작 시 매월 선정된 테마별 콘텐츠를 지도화 하여 관광객들에게 ‘월간 완도’ 지도 제공
- 쿼일 코드 배포, SNS 홍보 등 방문객 접근성 향상 및 매거진 검색 시 구도심 상권 내 활용 가능한 쿠폰을 증명하여 홍보 효과 극대화

[사업 추진 체계]



[활용 예시]



해남군 대표 카페 가이드북 ‘달달구리’

[기대 효과]

- 완도읍 방문객들을 대상으로 상권 내 착한 식당을 홍보하고 진정성 있는 정보 제공 및 이동 동선 개발
- 해당 과정을 통해 선정되지 않은 상점을 대상으로 피드백을 도출하고 자체적으로 서비스 검증 및 자정 작용 유도

② 기념품 및 패키징 ‘완도 꾸러미’ 개발

사업명	• 완도 꾸러미 개발
사업 위치	• 현재 판매 상품 및 개발 예정 상품
사업 내용	• 완도읍 기념품 발굴 및 소포장·선물용 패키징 개발

[세부 사업 내용]

- 2인용 전복, 손질된 전복찜 진공 포장, 전복요리 밀키트 등 완도군을 대표할 수 있는 시그니처 기념품 발굴하여 꾸러미 상품 구성
- 편의와 휴대성을 고려한 아이템으로 선정하여 선물 및 기념용 포장 패키지 개발
- 친환경 포장 재료로 제작하고, 구매 욕구를 자극하는 디자인 및 홍보 시행

[밀키트 제작 및 패키지 개발 예시]



김 부각 캔 포장



커피 패키지



전복+해초 밀키트 포장



부산광역시 명란젓 ‘허명란’



고창군 ‘땅콩버터’



샐러드파스타 밀키트

[기대 효과]

- 포장 패키징으로 제품 가치 및 휴대성을 향상시켜 소비 유도 및 제품의 경쟁력을 확보하고 기존의 투박한 포장 문제 해결
- 친환경 제품 포장재를 통해 소비자의 인식 변화에 기여하여 기후 변화 대응에 동참 및 지속가능성에 대한 의지 표현

③ 문화 예술 이벤트

사업명	• 완도읍 문화 예술 이벤트
사업 위치	• 완도군 완도읍 해변공원로 22 일원
사업 내용	• 빙그레 야시장, 완도 주(酒)도 달마당, 완.또.먹 시행

[사업의 범위]



[세부 사업 내용] ① 빙그레 야시장

- 여름철(4월~8월) 매주 금·토 '빙그레 야시장'을 개최하고 관광객 체류 및 지역민에게 볼거리 제공
- 전복 안주 판매, 완도읍 맥주 부스 운영, 이벤트 쿠폰(할인권, 행운권) 발행 등 방문객 즐길거리 제공
- 운영 주체는 완도읍 중앙시장 및 인근 상권 상인들로 하나 기존 상권과의 마찰을 줄이기 위하여 상점이 밀집하지 않은 빙그레 거리에서 시행
- 활성화된 선진 사례나 비슷한 규모의 지역 행사를 벤치마킹하며 양양 야시장, 목포 건맥축제, 길동 복조리 시장 참고



목포 '건맥축제'



식음료 부스 운영



복조리 시장 이벤트 쿠폰

[세부 사업 내용] ② 완도 주(酒)도 달마당

- 여름철(4월~8월) **마지막 주 토요일 '완도 주(酒)도 달마당'**을 개최하여 완도군민들에게 커뮤니티 기능 제공 및 발길 유도
- 달마다 오는 축제라는 콘셉트로 공연, 전시, 경연 등 다양한 문화 공연 프로그램을 시행하고 **지역 예술가 및 문화 예술가 초청**
- 운영 주체는 주민관광청에서 하며 누구나 참여하고 누구나 즐길 수 있는 축제로서 볼거리, 놀거리 등 모든 콘텐츠를 운영할 수 있도록 추진
- 홍보 마케팅: 지속적 정보 발신을 위한 **달마당 SNS 계정 개설 및 운영**



완도 '작은음악회'



거리 원데이클래스 운영



길거리 마술쇼

[세부 사업 내용] ③ 완.또.먹(완도랑 또 먹자!)

- **매달 주 핵심 요리를 선정 및 판매**하여 지역 특산물에 대한 적극적인 홍보 및 소비 유도 기회 마련
- 전복, 유자, 김을 활용한 스트리트 푸드를 개발 및 평가하고, **빙그레 야시장, 완도 주도 달마당 등 완도군 지역 행사에서 판매**할 수 있도록 추진
 - 매년 4월~5월(청산도 축제, 장보고 축제) 축제 기간에 맞추어 **특산물 도시락 예약 서비스 시행**
- 운영 주체는 완도읍 상인들 및 스트리트 푸드 개발에 참여한 주민들로 설정
- 홍보 마케팅: SNS 채널을 활용한 완.또.먹(완도랑 또 먹자!) 홍보 마케팅 시행

구분	메뉴	구분	메뉴	구분	메뉴
1월	전복강정	2월	전복미역국	3월	고금유자하이볼
4월	전복김밥	5월	전복해초컵밥	6월	한컵전복초무침
7월	완도비파샤베트	8월	전복튀김	9월	전복양념꼬치
10월	김가루휘낭시에	11월	유자잼빵	12월	전복버터구이



싱가포르 '스트리트'



영국 소호가 '스트리트푸드 축제'



광주 남구 '스트리트푸드존'



[1월] 전복강정



[2월] 전복미역국



[3월] 고금유자하이볼



[4월] 전복김밥



[5월] 전복해초컵밥



[6월] 한컵전복초무침



[7월] 완도비파샤베트



[8월] 전복튀김



[9월] 전복양념꼬치



[10월] 김가루휘낭시에



[11월] 유자빵



[12월] 전복버터구이

[기대 효과]

- 문화 콘텐츠 제공을 통한 지역 내 커뮤니티 기능 강화 및 지역 이미지 고양
- 지역 내 순환 경제 시스템 구축 및 경제 활성화 도모

④ 빙그레 웃음축제

사업명	• 빙그레 웃음축제
사업 위치	• 완도읍 구도심
사업 내용	• 전복로또, 3만원의 행복, 빙그레 예술제, 빙그레 영화제, 드론쇼 운영

[세부 사업 내용]

- 기존 축제인 ‘빙그레 웃음 축제’ 리뉴얼을 통해 지역 주민 및 상인과 함께하는 **빙그레 테마 지역 상생축제 운영**
- 완도 특산품 전복소비 활성화를 위해 **상점가에서 구매한 영수증을 인증하면 룰렛을 돌려 전복 기념품을 증정하는 ‘완도전복로또’ 이벤트 운영**
- 야간 먹거리가 부족한 완도 상점가를 대상으로 **완도 상인회와 연합하여 오후 9시~11시까지 3만원에 운영**하는 식당 ‘3만원의 행복’ 이벤트 운영
- 완도군내 청소년, 청년, 시니어, 상인회 등의 단체가 속한 동아리들의 다양한 문화 공연 ‘빙그레 예술제’ 운영
- 상권이 밀집해 있는 완도 구도심 내 주요 거점 **옥상공간(1관-전통시장, 2관-빙그레 야간포차, 3관-완도네시아 옥상)**을 활용한 **문화 예술 프로그램 ‘빙그레 영화제’** 운영
- 빙그레 거리와 주도공간을 활용하여 빙그레 웃는 얼굴과 완도를 스토리텔링한 야간 ‘빙그레 드론쇼’ 진행

[활용 예시]

 <p>2023 빙그레 웃음 축제 완도읍 승격 80주년 기념식</p> <p>· 완도읍 승격 80주년 기념식 · 청소년 문화의 집 어울림 마당 · 빙그레 노래자랑 · 매직유랑단, 해피벌룬쇼 · 잭팟크루&아카루스 · 무동력자전거 대회 · 장보고 옷장, 전통놀이 체험 · 경품추첨</p>	 <p>완도전복로또 룰렛을 돌려 완도특산품 전복을 받아주세요!</p> <p>3만원의 행복 완도 상인회와 함께하는 이벤트! 오후 9시~11시까지 모든 음식을 3만원에 맛보세요!</p> <p>빙그레 예술제 완도군 청소년, 청년, 시니어의 공연!</p> <p>빙그레 영화제 1관-전통시장, 2관-빙그레 야간포차, 3관-완도네시아 옥상</p> <p>빙그레 드론쇼 주도 하늘에서 행복한 미소를 찾아보세요, 야간드론쇼!</p>
---	--

기존축제프로그램

리뉴얼축제프로그램

[주요프로그램 예시]



옥상영화제 예시



상권 경품이벤트 예시



드론쇼 예시

[기대 효과]

- 기존축제 리뉴얼을 통한 지역이미지 구축 및 홍보효과 창출
- 지역특산품 및 지역상권 연계를 통한 지역경제 활성화 도모

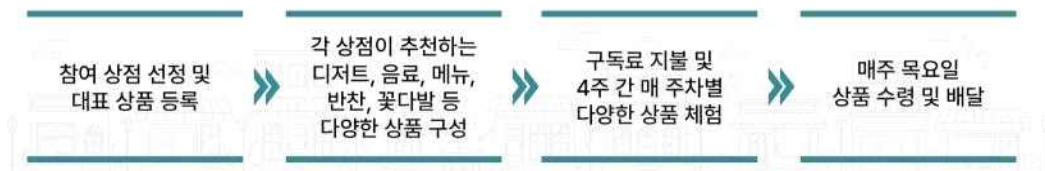
⑤ ‘슬기로운 완도 생활’ 구독 서비스

사업명	• 완도읍 상권 구독 서비스 시행
사업 위치	• 완도읍 상권 내 입점된 상점
사업 내용	• 완도읍 상권 구독 서비스 시행, 카카오톡 제휴 기프티콘 판매 등

[세부 사업 내용]

- ‘슬기로운 완도 생활’ 구독 서비스 시행으로 골목상권 단골을 생성하고 지역과 신뢰 및 교감 구축
- 지역 기반 모바일 상품권을 출시하고 카카오톡 기프티콘 서비스 제휴를 통해 신규 고객 유입 및 소비력 증대
- 상권 구독 서비스 시행 시 참여 상점 수요 조사를 실시하고, 각 상점마다 대표 상품을 선정하여 구독료를 지불한 소비자들을 대상으로 판매 실시

[사업 추진 체계]



[활용 예시]



[기대 효과]

- 월 구독료로 상인들에게 안정적인 수익을 보장하고 지역 내·외부에서 소비 창출 기반 확보
- 완도군만의 상권 특화 콘텐츠 마련 및 새로운 로컬 브랜드 구축

⑥ 식당 보조금 지원

사업명	• 혼밥식당&야간식당 운영지원
사업 위치	• 완도 구도심 내 식당
사업 내용	• 소규모 관광객을 위한 혼밥식당 및 야간에 운영하는 야간식당 운영 보조금 지원

[세부 사업 내용]

- 단체관광객을 중심으로 서비스가 맞춰진 완도군 상권 서비스 접근성을 높이기 위해 **1인~2인 소규모 여행객을 겨냥한 완도군 식당 영업방식 개선 지원**
- 기존에는 단체관광객을 대상으로 음식 판매하여 이윤을 많이 남기는 방식으로 식당을 운영했다면, 1인 메뉴를 개발하여 소규모 관광객을 대상으로 장사할 수 있도록 **1인~2인 테이블 구입 및 보조금을 지원하는 ‘혼밥식당’ 지원제도 운영**
- 또한 늦은 밤 완도에 도착한 관광객들과 야간에도 완도를 즐기고 싶어 하는 관광객들의 니즈를 반영하여 **오후9시~11시까지 운영하는 식당에 대한 보조금을 지원하는 ‘야간식당’ 지원제도 운영**
- ‘혼밥식당과 야간식당’을 운영하는 식당의 경우 완도군, 완도 상인회 등의 SNS **온라인 홍보** 및 관광리플렛, 명패 등의 **오프라인 홍보** 마케팅 지원

[활용 예시]



1인 혼밥메뉴



1인 혼밥테이블

[기대 효과]

- 지역 내 관광서비스 개선으로 1인~2인 소규모 여행객들의 만족도를 높이고 완도군의 관광이미지 개선
- 완도군의 혼밥식당&야간식당 브랜드화를 통해 지역상권 경제 활성화 도모

4.4 휴먼웨어 부문

① 구도심 상인회 활성화 교육

사업명	• 구도심 상인회 활성화 교육
사업 위치	• 완도읍 상인회
사업 내용	• 온라인 판로 확대, 밀키트 판매 홍보, 상인 인식 개선 등

[세부 사업 내용]

- 구도심 상권 **소상공인 개인 및 공동체 역량 강화**
- 밀키트, 슬완생 구독 서비스 등 제안 사업에 대한 **소비자 접근성 확대 및 지속 가능성을 위한 지역 내 홍보 및 활동 전문가로 양성**
- 온라인 판매 구축, 온라인 홍보 기술, O2O 플랫폼 활용 전략 등 프로그램 구성

[사업 프로그램 예시]

온라인 사업 관리	O2O 플랫폼 활용	
온라인 점포 운영 및 관리	상권 홍보 전문가 양성	
온라인 판로 확보 및 운영	상권 홍보 활동가 양성	
라이브 커머스 이해 및 전략	실전 라이브 커머스(밀키트 등)	

[활용 예시]

디지털 역량 강화 교육	도레미 상인대학	실전 라이브 커머스(밀키트)

[기대 효과]

- 상권 주변 환경과 소비자들의 소비 패턴 변화 등 새로운 환경 변화에 대응하며, 디지털 빈부 격차 완화 및 새로운 활로 모색으로 자생력 강화
- 소상공인 개인 및 공동체 역량 강화 및 자생력을 확보하고 지역 상권 활성화를 위해 기여하는 상인 조직으로 성장 가능성 확대

② 완도읍 상권 활성화 재단 설립

사업명	• 완도읍 상권 활성화 재단 설립
사업 위치	• 완도읍 상권 소상공인 및 상점가
사업 내용	• 활성화 재단 설립 및 컨설팅

[세부 사업 내용]

- 정부지원사업 시행 시 공모, 참여, 수행 등 과정을 **전문적으로 시행할 수 있는 기관 또는 단체** 설립(상권활성화 재단, 상권활성화 위원회 등)
- 다양한 분야의 지원 사업 수행 및 운영 지원(특성화 사업 발굴, 주민과의 공동 사업 등 연대 활동 지원, 정부·지자체 지원 사업 신청, 회계 관리, 일반 민원 및 안내, 일반 행정 운영 지원 등)
- 소상공인들의 소통 창구로서 지역 상권 실태 조사 및 분석을 통한 전문 컨설팅 시행으로 **소규모 점포들의 경쟁력 강화 및 상권 활성화 도모**

[사업 추진 체계]



[활용 예시]



군산시 상권활성화재단 SNS 채널 '군산장터수다꾼' 장터수다꾼 프로그램 운영

[기대 효과]

- 지원 사업 시행 시 전문성과 정책 성과를 제고할 수 있도록 하며, 완도군 상인들에게 최소한의 사회 안전망 구축 및 지역 경제에 기여

/ 05 /

부 록

부록 1. 완도읍 상권 진단 워크숍	49
부록 2. 선진지 견학	52

부록

부록1. 완도읍 상권 진단 워크숍

1) 개요

- 일시 : 2023년 6월 23일(금) 14:00~16:00
- 장소 : 완도군의회 소회의실(3층)
- 목적 : 완도읍 구도심 골목상권 쇠퇴하는 상황에서 골목상권 안정화와 활성화를 위한 소상공인 상생 협력기반 구축을 위한 현황진단 워크숍 개최
- 참석자 : 완도군 의원, 경제교통과장, 지역개발과장, 완도읍복지2팀장, 최찬술(전)군의원, 중앙마을 개발위원장, 완도읍 소상공인연합회장 및 상임이사, 장보고 옷장 대표, 완도네시아 대표자, 완망진창 대표, 완도마리나 대표
- 일정 :

시간	소요(분)	내 용	비 고
13:40~14:00	20	○ 참가자 등록 및 준비	
》 [1부: 현황 들여보기] 완도읍 상권의 현재			
14:00~14:30	30	○ 완도읍 상권 현황 공유 - 완도읍 상권의 현재 상황은? ○ 상권활성화 사례 공유 - 목포 건맥, 강진 불금불파 등 사례 공유	
》 [2부: 전체 토론] 완도읍 상권 진단하기			
14:30~15:30	60	○ 브레인라이팅기법을 활용한 완도읍 상권활성화 진단 - 참석자 전원의 참여를 통해 완도읍 상권 진단	
15:30~15:40	10	○ 휴식 및 종합정리	
》 [3부: 종합토론] 완도읍 상권활성화 종합토론			
15:40~15:50	30	○ 상권활성화 방안 논의 및 종합정리 - 진단내용 정리 및 논의	
15:50~16:00	10	○ 마 무 리	

2) 워크숍 결과

질문1 완도읍 구도심 침체의 이유는 무엇인가?			
구 분	내용	투표수	우선순위
1	인구감소 및 고령화	10	3순위
2	활성화를 위한 공동체 및 행정지원 부족	6	
3	시설노후화	6	
4	교통편의 부재	6	
5	먹거리 부재	12	2순위
6	볼거리 및 체험거리, 즐길거리 부재	13	1순위
7	쇼핑할 상품 부재	2	
8	서비스 및 수용태세	6	

질문2 볼거리 및 체험거리, 즐길거리의 부재. 해결방안은 무엇인가?			
구 분	내용	투표수	우선순위
1	야간경관 조명 및 포토존	4	6
2	이벤트 및 축제 / 버스킹, 야시장 등	14	14
3	주도테마 프로그램	4	3
4	야간식당 보조금 지원 및 운영	4	4
5	아이디어 공모전	9	9
6	공간 및 시설 조성(테마거리, 챌린지 샵 등)	13	12
7	관광 도보 코스 등 프로그램 개발	7	7

질문3 먹거리의 부재. 해결방안은 무엇인가?			
구 분	내용	투표수	우선순위
1	(4인 기준 한상차림이 아닌)한그릇 밥상	9	5
2	특산물 관련 음식개발(김, 전복, 유자 등)	5	10
3	포차, 야시장, 푸드트럭	10	10
4	가격경쟁력 강화(가격인하)	5	3
5	신규창업지원(신규, 청년 등)	9	9



워크숍



워크숍

부록2. 선진지견학

1) 개요

- 일시 : 2023년 8월 05일(토요일) 13:30~14:30
- 장소 : 목포 만호동 견해산물상가거리(목포 건맥 여름축제 ‘토야호’)
- 목적 : 완도읍 구도심 골목상권 안정화와 활성화를 위해 골목 및 상권 활성화 성과를 이룬 선진지 방문 및 선진지 관계자와의 대담
- 참석자 : 완도군 의원 및 공무원, 장보고 옷장 대표, 완도네시아 대표 및 부장, 완도타워스카이 대표
- 일정 :

시간	소요(분)	동선	내 용	비 고
14:30~16:00	90	이동	○ (완도-목포)	
16:00~17:00	60	대담	○ 선진사례 공유(건맥1987 협동조합) - 조합 대표와의 대담 - 장소 : 건맥스테이 1층 (전남 목포시 해안로237번길 10-1) ○ 건맥스테이 현장 답사 - 건맥축제 ‘토야호’현장 조성 모습 등	
17:00~18:00	60	석식	○ 석식	
18:00~20:00	120	견학	○ 목포 건맥‘토야호’현장방문 및 체험	
20:00~20:30	30	토의	○ 종합정리 - 선진지견학 소감 및 완도 적용방안 논의	
20:30~22:00	90	이동	○ (목포-완도)	



선진지견학



선진지견학

2) 유인자료

완도읍 구도심 골목상권 활성화 전략 및 개선방안 연구 용역

선진지 답사

목포 건맥 여름 축제 '토야호'

일시 : 2023년 8월 05일(토)
장소 : 목포 건해산물 상가거리
참석자 : 완도군의원 및 관계자

완도군의회

선진지견학 개요

- 일시 : 2023년 7월 22일(토요일) 14:30~22:00
- 장소 : 목포 만호동 건해산물상가거리 (목포 건맥 여름축제 '토야호')
- 목적 : 완도읍 구도심 골목상권 안정화와 활성화를 위해 골목 및 상권 활성화 성과를 이룬 선진지 방문 및 선진지 관계자와의 대담
- 참석자 : 완도군 의원 및 공무원, 지역 상권 활성화 관계자(3인) 등



일정표

시간	내용	비고
14:30~16:00(90')	○ (완도-목포)	
16:00~17:00(60')	○ 선진사례 공유(건맥1987 협동조합) - 조합 대표와의 대담 - 장소 : 건맥스테이 1층 ○ 건맥스테이 현장 답사 - 건맥축제 '토야호'현장 조성 모습 등	박창수 이사장
17:00~18:00(60')	○ 석식	
18:00~20:00(120')	○ 목포 건맥토야호현장방문 및 체험	
20:00~20:30(30')	○ 종합정리	
20:30~22:00(90')	- 선진지견학 소감 및 완도 적용방안 논의 ○ (목포-완도)	

그림 설명

건맥 1987 협동조합

- 건맥 1987 협동조합의 시작
- 2019년 '1897 개항문화거리 도시재생 뉴딜사업(2018-2022)'으로 주민주도형 축재인 '제1회 건맥 1897 축제' 개최
- 축제 성공을 시작으로 상인회와 지역주민이 참여하여 2019년 12월 '건맥 1897 협동조합' 설립
- 건맥럽 및 건맥 스테이
- 마을럽, 마을 스테이 운영을 위해 지역 내 빈 상가를 매입하여 거점공간을 조성
- 2020년 7월 '1897 건맥럽' 및 같은 해 10월 '건맥 스테이' 오픈

- 수제맥주 개발 및 주말 건맥 축제
- 2021년 행안부 마을기업에 지정되면서 수제맥주 개발, 토야호(주말 건맥 축제)행사 등을 통해 '건맥'을 로컬브랜드로 육성하면서 거리 활성화와 지역 경제 활력 회복을 위해 노력 중

목포 건맥 여름 축제 '요일은 밤이 좋다 (토야호)'

- 건해산물에 맥주를 더한 축제
- 마른 해산물을 취급하는 '건해산물 상가거리'의 특성을 살려 상권 활성화 도모. 2019년 9월 처음 건맥 축제 운영
- 여름철 6~9월 매주 토요일 운영되며, 경품추첨, 맥주 빨리 마시기왕, 장기자랑 선발 이벤트 진행하며 300개 좌석 마련
- '토야호'에서는 만원을 내면 팔찌를 채워주는데 이 팔찌를 보여주면 무제한 맥주를 마실 수 있음. 오후 5-10시까지 축제는 운영되며, 안주는 건어물거리 상권을 이용
- 축제에서 안주를 건해산물 상가거리에서 사먹을 수 있도록 유도하여 축제 때마다 상가의 매출이 올라 건해산물 상가거리의 부활도 이어지고 있음

그림 설명

53

부록3. 전문가특강

1) 개요

- 일시 : 2023년 8월 7일(월) 13:30~14:30
- 장소 : 완도군의회 소회의실(3층)
- 특강자 : 강진군문화관광재단 임석 대표이사
- 목적 : 완도읍 구도심 골목상권이 쇠퇴하는 상황에서 골목상권 안정화와 활성화를 위해 골목상권 및 골목활성화 관련 프로그램을 기획 및 운영하고 성과를 내고 있는 전문가로부터 골목상권 활성화에 대한 생각과 사례 청취
- 참석자 : 완도군 의원, 명소 황길식대표
- 일정 :

시간	소요(분)	내 용	비 고
13:10~13:30	20	○ 참가자 등록 및 준비	
13:30~13:50	20	○ 골목상권이란? - 골목상권이 활성화가 필요한 이유	
13:50~14:10	20	○ 강진군문화관광재단에서 진행하는 골목활성화 사례	
14:10~14:30	20	○ 종합정리 - 질의응답	



전문가특강



전문가특강