



2024 한국원예학회 추계학술대회

**한국산 신선딸기 수출경쟁력 변화와 해결 과제**  
**Changes in Competitiveness of Korea' s Fresh**  
**Strawberry Exports and Future Tasks**

2024. 11. 07(목)

경상남도농업기술원

윤혜숙



---

# Contents

01 신선 딸기 수출 현황

---

02 한국산 딸기 경쟁력 변화

---

03 수출 딸기 문제점

---

04 수출 딸기 해결 과제

---

05 요약

---

뉴스



# 01

## 신선딸기 수출현황

2024년 | PPT 프리젠테이션 제목

# 01 농산물 수출 현황 (aT, K-berry 자료제공)

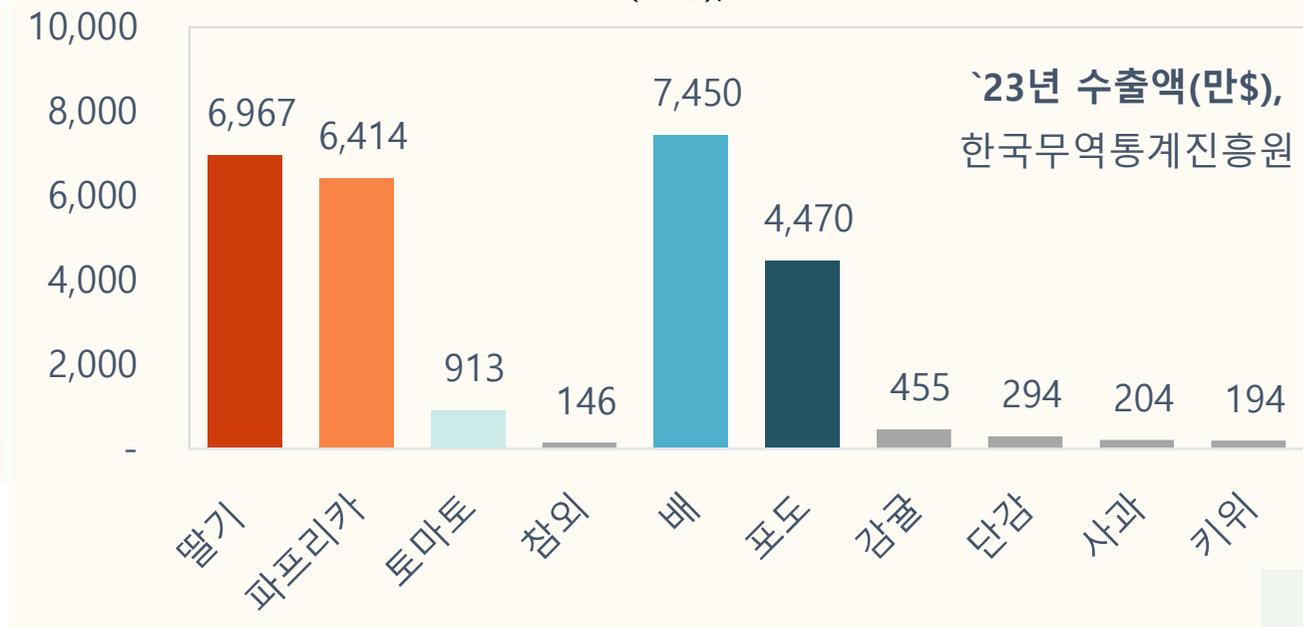
## 한류 확산 영향으로 한국산 가공식품, 농산물 수출 호조

- 농수산물식품 상위(백만불) : 연초류 1,008 > 라면 952 > 김 792 > 음료 572 > 참치 563
- 신선농산물 : (채소, 과수) 배 > 딸기 > 파프리카 > 포도
- 딸기는 7,000만\$, 국산 품종, 국내 생산, 대표적인 K-농산물

농식품수출 Top 3 : ASEAN, 일본, 중국



'23년 수출액(만\$), 한국무역진흥원



## 01 신선딸기 수출 현황 (aT, K-berry 자료제공)

신선 딸기 수출은 품종 개발, 시장개척, 물류체계 개선 노력으로 30년간 꾸준한 성장

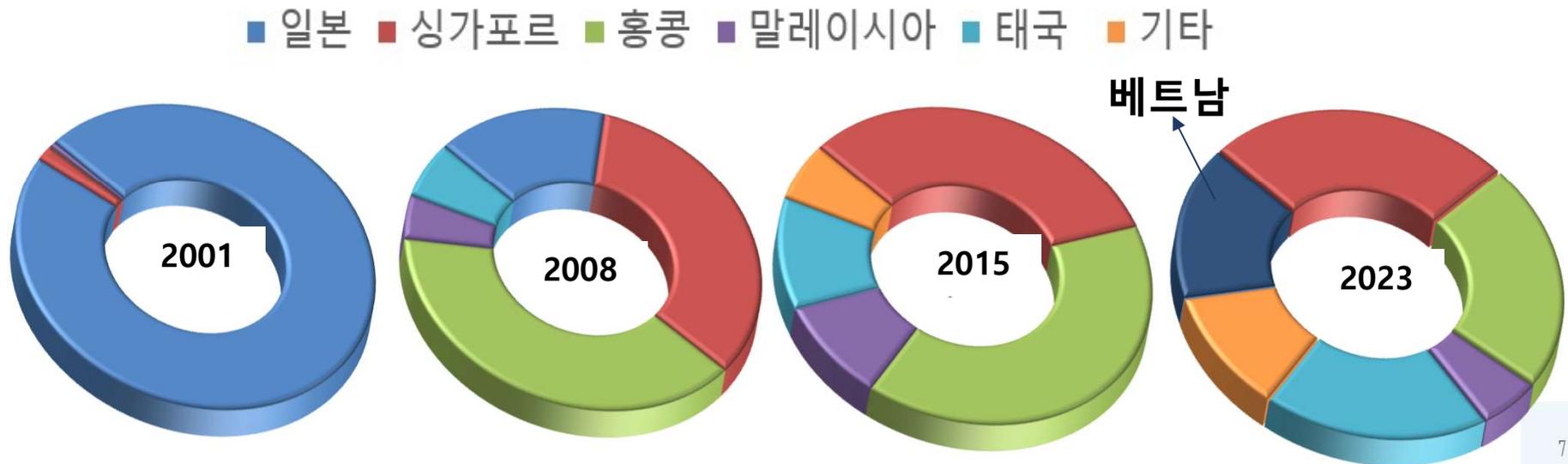
- 신선딸기 수출은 1990년대 초, 여봉 품종으로 시작
- 본격적 성장은 1990년대 후반, 레드필 품종을 일본 700만불 수출 → 함양, 진주 지자체 노력
- 품종보호권 문제로 일본 수출 중단 → 국산 품종 보급, 동남아 시장 개척 → 매년 10% 증가
- 코로나 19, 항공기 운항 중단 → 딸기전용기, 공동물류체계
- 최근 수출량은 약 5,000톤 정체기, '23년 7,000만불



## 01 수출국가 변화 (aT, K-berry 자료제공)

### 한국산 딸기는 싱가포르, 홍콩 등 26개국으로 수출

- 온대성 작물 딸기가 생산되지 않는 동남아시아가 주요 시장  
- '23년, 싱가포르 25%, 홍콩 22%, 태국 20%, 베트남 13%, 말레이시아 6% 등
- (일본) 2000년대 초 수출중단, 현재 1% 미만 수출
- (홍콩, 베트남) 최근 일본산 선호, 자국내 딸기 생산 → 한국산 경쟁력 약화
- (싱가포르, 말레이시아) 비교적 안정적인 성장세 지속될 듯, 타국산과 경쟁심화



## 01 수출딸기 품종 변화 (aT, K-berry 자료제공)

### 수출 딸기는 국산품종 중요, 매향, 금실 등 주력 품종

- (1990년) 여봉 → (2000년) 육보 → **(2005년) 매향 → (2020년) 금실**
- 2005년부터 국산 품종 매향, 수출 전용, 2020년 이후에는 금실, 수출 주력 품종
- 수출품종 : 수출기간 5일 이상 소요, 내수 품종보다 경도 높고, 저장기간이 길어야
- 단일 품종 편중, 기상여건에 따라 생산량 영향, 취약한 구조, 주력 품종 2~3개 필요



# 01 수출딸기 품종 (aT, K-berry 자료제공)

- 수출전용품종 < 수출주력 품종
- 최근 수출 불확실성 커져 내수와 수출 다되는 품종 선호
- 수입국은 지속적으로 신품종 요구



**Maehyang**  
STRAWBERRY



- 2014년 등록
- 과중 15g
- 복숭아향
- 당도, 경도 우수
- 기형과 많음

**Kuemsil**  
STRAWBERRY



- 2018년 등록
- 과중 20g
- 복숭아향
- 수확시기 빠름
- 당도, 경도 우수

**Sulhyang**  
STRAWBERRY



- 2014년 등록
- 대과
- 다수확
- 재배 용이
- 저장성 약함

**King's Berry**  
STRAWBERRY



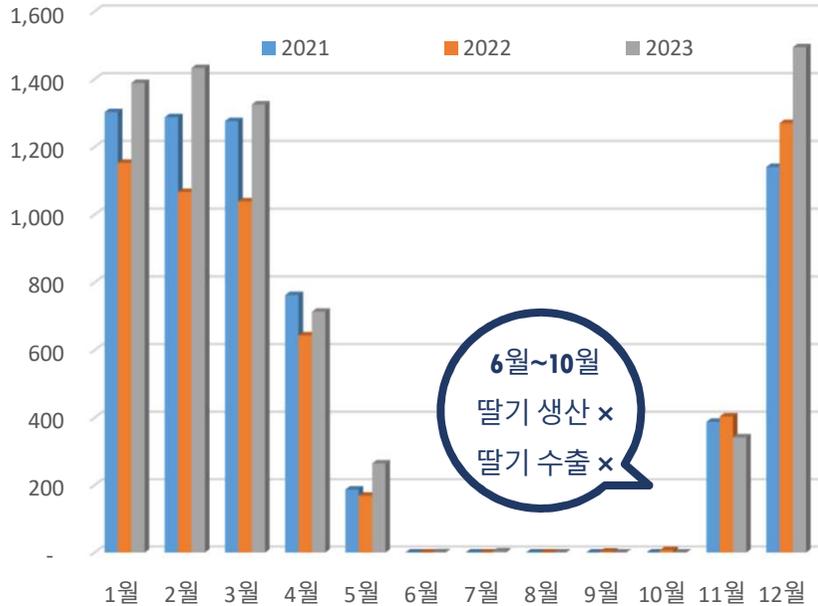
- 2018년 등록
- 과중 29g, 특대과
- 복숭아향
- 저장성 약함

## 01 수출시기 (aT, K-berry 자료제공)

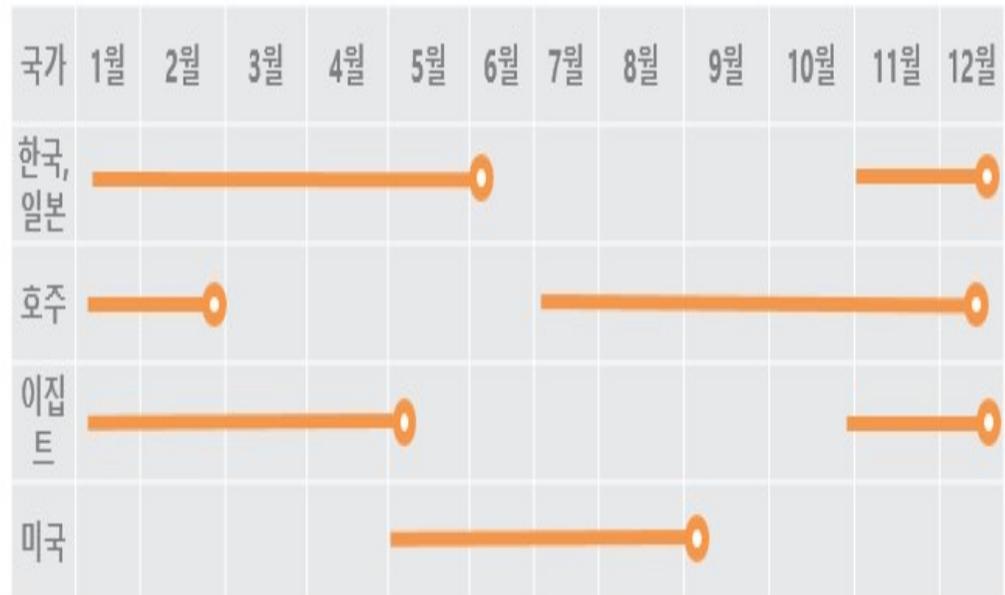
딸기 수출은 11월 ~ 다음해 5월까지

- 11월 ~ 5월 : 한국산, 일본산(품질경쟁), 이집트산 (저가) 딸기 수입
- 2월~3월 : 겨울철 환경 영향으로 생산량 감소, 국내 가격 상승 → 시설 환경개선 필요
- 6월~10월 : 한국산 딸기 생산되지 않는 시기, 미국산 수입, 여름 딸기 수출 가능

한국산 수출금액(만불)



동남아시아 딸기 수입 현황





# 02

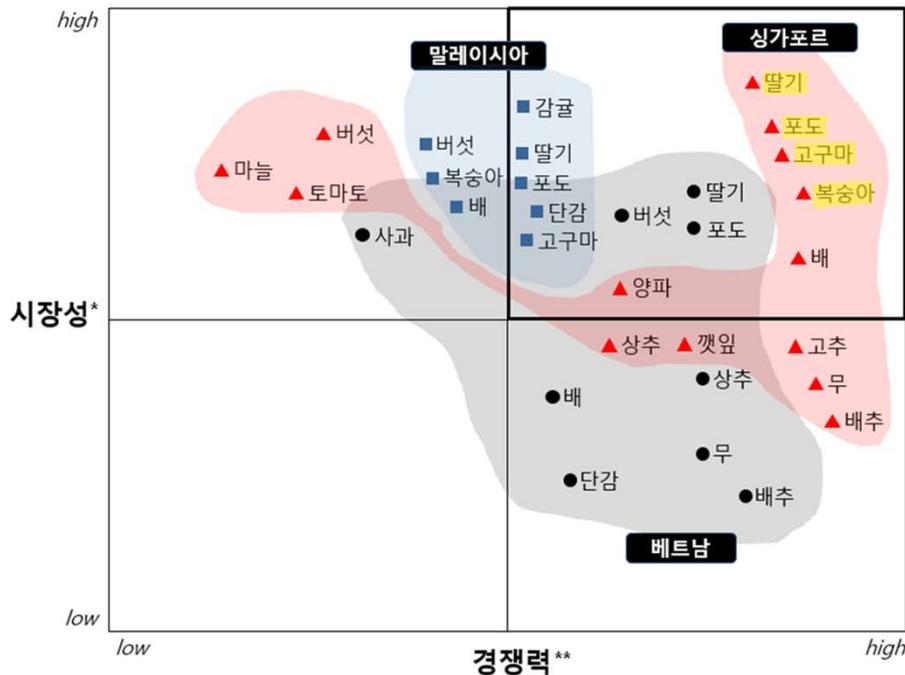
## 한국산 딸기 경쟁력 변화

2024년 | PPT 프리젠테이션 제목

## 02 한국산 농산물 경쟁력 (농진청 수출농업지원과 자료 사용)

### 한국산 딸기는 동남아 국가에서 시장성 및 경쟁력 높음

- 한국산 딸기: 일본산에 비해 가격 낮고, 호주산과 품질 유사하나 가격 비쌈
- 프리미엄 시장: 일본산 딸기 확고한 점유, 슈퍼 프리미엄 시장 존재
- 대중시장: 품질 중시(중국산과 품질 차별화, 가격 130%), 가격 중시(중국산과 동일가격)



\* 시장성: 시장의 규모, 시장의 성장성, 프리미엄 시장의 존재 유무 등

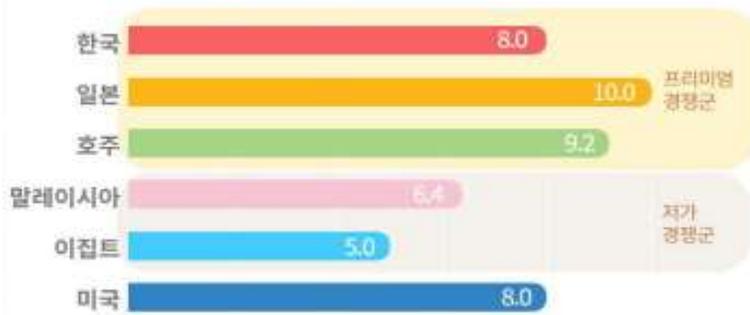
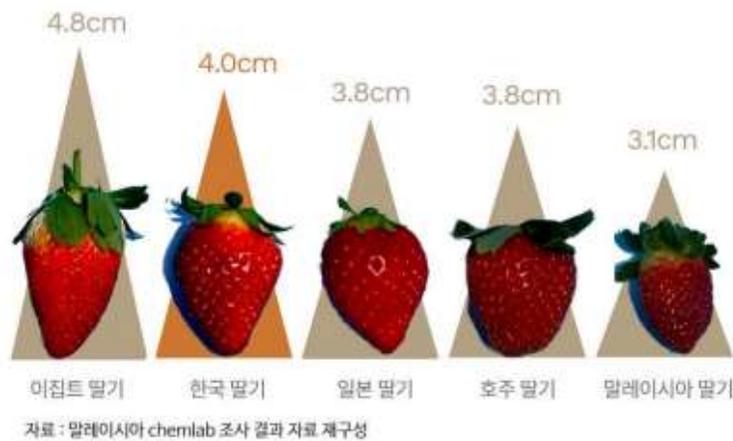
\*\* 경쟁력: 한국산 품목의 제품 차별성, 경쟁상황 속에서 경쟁우위 등



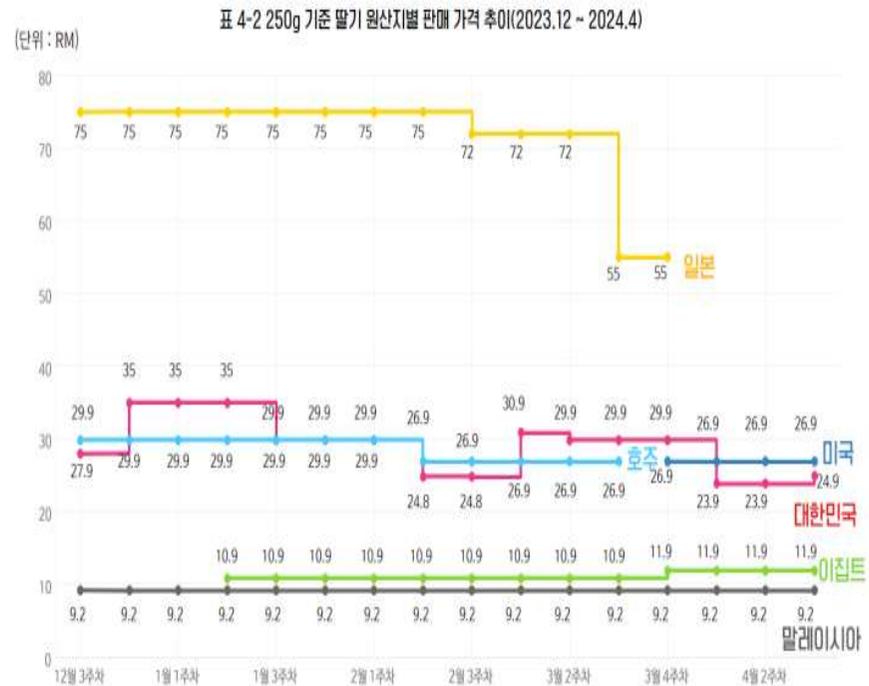
## 02 타국산 딸기 비교 (aT, K-berry 자료제공)

### 수입국은 빨갛고 달콤, 약간 새콤한 딸기 기대

- 품질 상위: 일본산 > 한국산 > 호주산 > 미국산 > 이집트산 > 자국산
- 크기 상위: 이집트산 > 한국산 > 일본산 > 호주산 > 자국산
- 가격 상위: 일본산 (214) > 한국산 (100) > 호주산(85) > 이집트산(31) > 자국산(26)



자료: 말레이시아 chemlab 조사 결과 자료 재구성

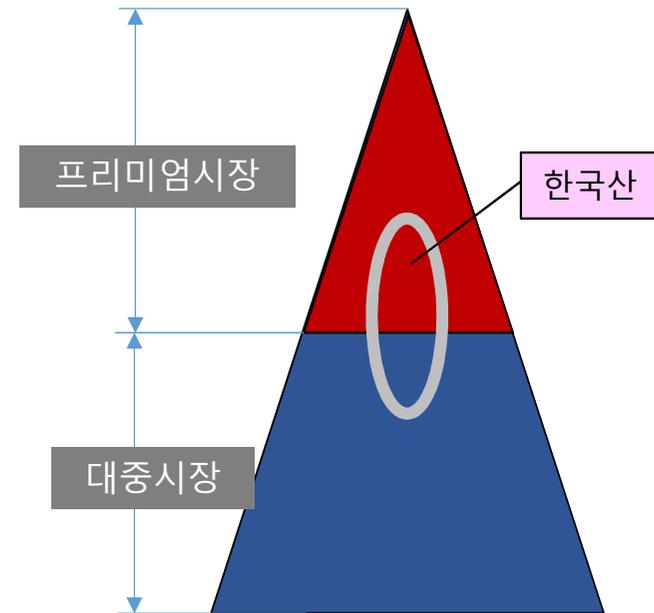
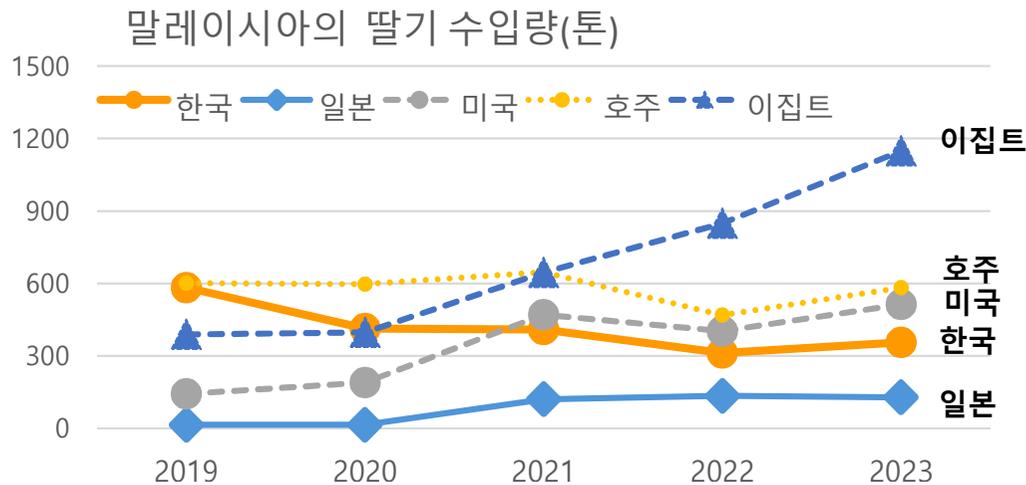


자료: 현지 수행사 조사 자료 재구성

말레이시아 화폐단위 : 링깃, 1RM= 315원

## 02 한국산 딸기 경쟁력 (aT, 농진청 자료제공)

- 한국산 딸기 위치 : 프리미엄 시장(일본 대비 품질 부족), 대중시장(호주산 대비 비쌌)
- 외부요인 : 일본산 가격경쟁력 상승, 값싼 호주산, 미국산 딸기로 대체하려는 경향
- 중국산 딸기 유입
- 한국산 딸기 경쟁력은 ?



## 02 일본의 수출딸기 (aT, K-berry 자료제공)

### 우리나라와 같은 국가에, 같은 시기에 수출

- 딸기 유전적 특성, 당도와 경도는 한국산과 유사
- 수출시 착색도, 향, 균일도 우수함
- 품종 다양, 흰색 딸기, 분홍색 딸기, 여름 딸기 등 다양한 상품 개발

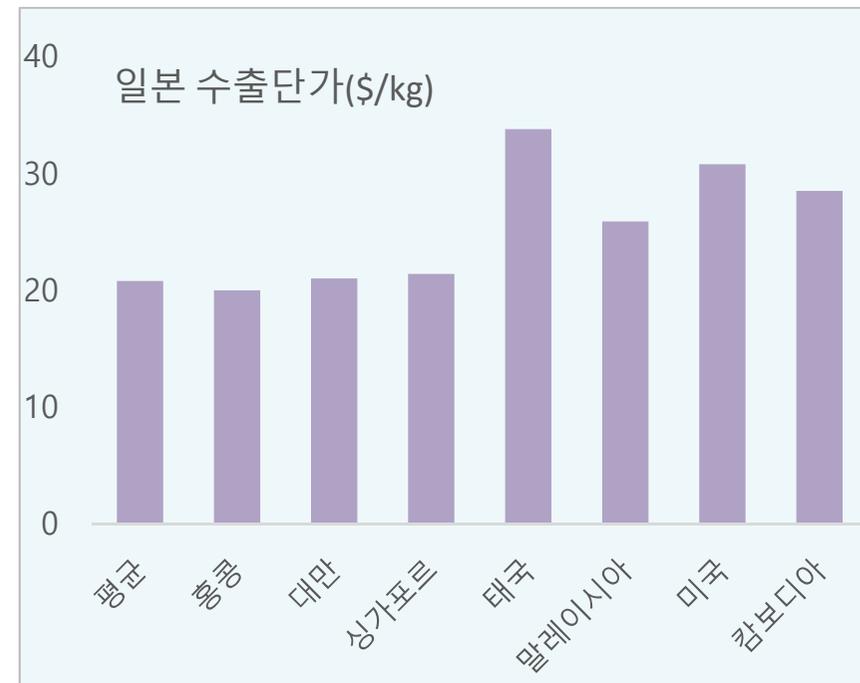


도치오토메		아마오우		유베니		유메노까	
경도	단단함	단단함	단단함	과육 부드러움	과육 부드러움	단단함	단단함
당도/산도	9~10Br/0.57%	10Br/0.77%	10Br/0.77%	12~14Br/0.74%	12~14Br/0.74%	7.5~8Br	7.5~8Br
크기	30~40g	40~50g	40~50g	17.6g	17.6g	20g	20g
색	붉은색	붉은색	붉은색	붉은색	붉은색	붉은색	붉은색
수확기	12월~5월	12월~5월	12월~5월	12월~4월	12월~4월	12월~5월	12월~5월

## 02 일본의 신선딸기 수출 현황 (aT, K-berry 자료제공)

### 주로 동남아시아 수출, 최근 엔저 영향으로 급격한 증가세

- 한국과 딸기 특성, 재배면적과 생산량, 생산시기 유사, 한국산 딸기와 경쟁 불가피
- 수출량 : (21년) 1,776톤, 3,702만불, 수출량은 한국의 1/3, 금액은 1/2 수준
- 판매가격 : 26,000~28,000원/ kg당, 경쟁국 대비 고가, 한국산의 2배
- 수출국 : 홍콩 (72.4%), 대만 (13.4%), 싱가포르 (5.5%)

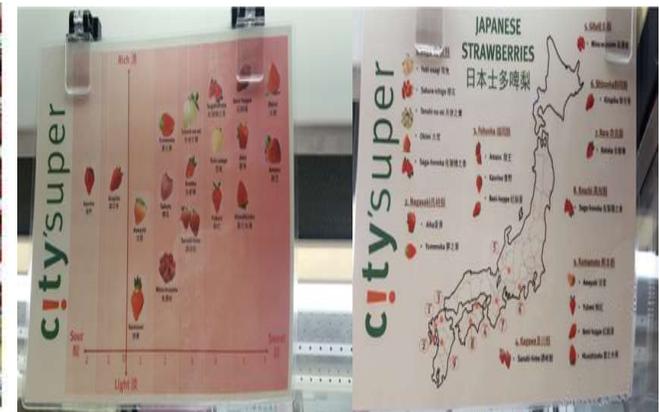




## 02 일본딸기 수출 현황 (aT, K-berry 자료제공)

### 시각적으로 고품질, 프리미엄 이미지, 선물용 등 다양한 상품 개발

- 100% 적숙과, 착색도, 사이즈 균일, 과실 손상 안보임
- 상품이 잘 보이도록 오픈형 포장 등
- 접촉 상처나 짓무름 방지를 위한 난좌용기, 완충재 사용
- 대중마트보다는 하이퍼마켓, 일본계 슈퍼마켓에서 유통



# 한국산 딸기 판매(Golden Fruit, 金香)

22년 금실 딸기, 베트남



22년 금실 내수용



16년 매향딸기, 홍콩





# 03

## 수출 딸기 문제점

2024년 | PPT 프리젠테이션 제목



### 03 한국산 딸기 수출 문제점 (신문기사 등 인용)

# 수출 1억 달러 현실화 위해... '딸기 속도' 90%까지 올려야

## 동남아에 딸기 수출 집중 20년... 신시장 개척 준비할 때

## 내년부터 '수출물류비' 폐지... 시름 깊은 농가 [기로에 놓인 농식품 수출]

### T 위기

- 연중 공급이 가능해진 중국 딸기의 시장확대
- 이집트 저가 딸기 확장 및 호주 및 일본 프리미엄 딸기의 시장확대
- 품위가 낮은 한국산 딸기의 시장 유입 증대에 따른 인지도 저하

### W 약점

- 타 국산 대비 한국산 딸기의 높은 시장 공급가격
- 프리미엄 딸기 차별성 및 소비자 인지도 부족
- 제한된 수입 바이어 및 수출업체로 인해 시장 확장성 부족

동남아 시장으로 넘어온 후  
전체 수출액 중 92% 차지

홍콩에 중국산 딸기 유입돼  
싱가포르에 수출국 1위 넘겨줘

산발적 할인행사에 경쟁 가열  
소비자 값싼 제품만 찾을 수도  
한국산 이미지 제고 모색을

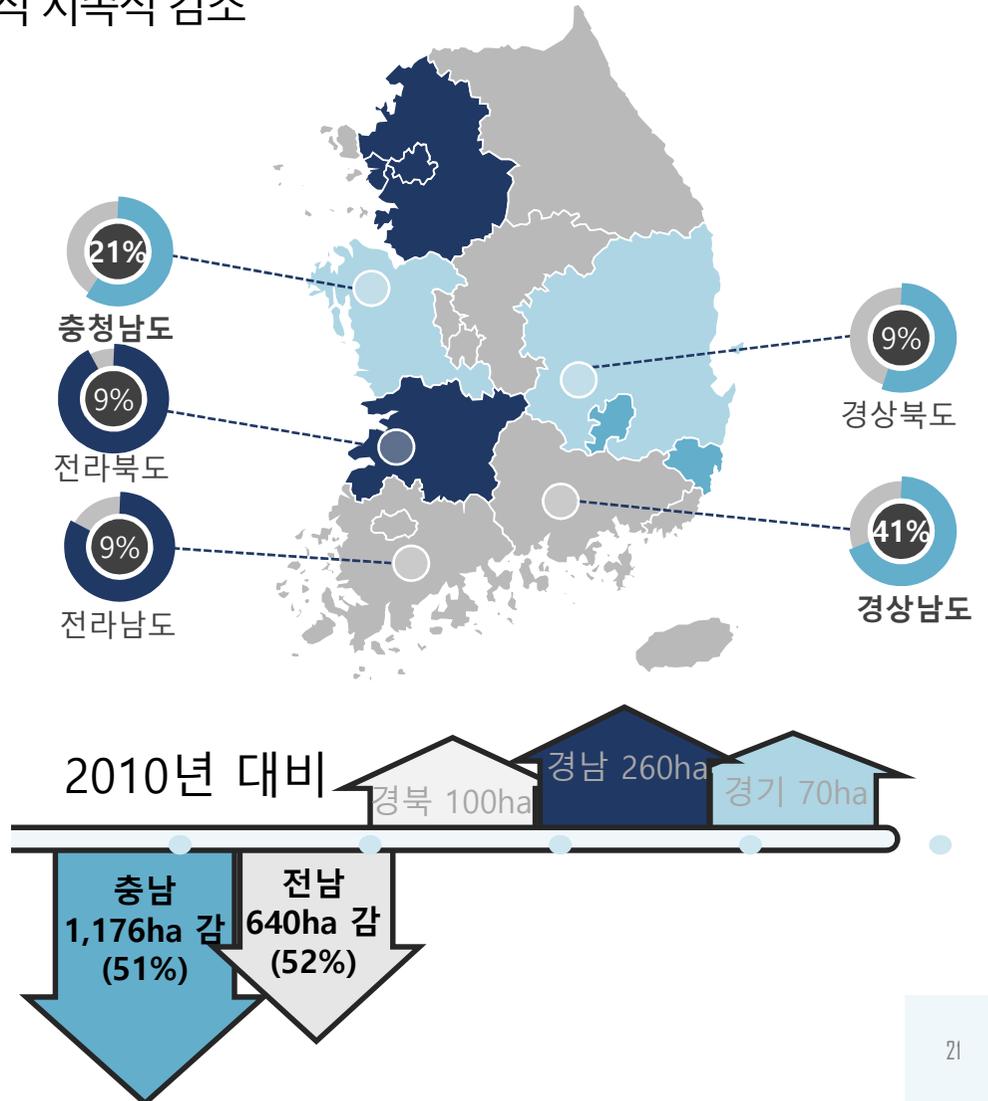
WTO 농업협정따라 전면 철폐... 선박·항공 등 운송비 지원 없어져  
수출 자체 포기... 내수로 몰릴수도 "도, 판로 확보 등 적극 지원 필요"

◆프리미엄급 수요 일본산이 장악=9월27일 홍콩 센트럴 IFC몰 2층 프리미엄 슈퍼마켓인 '시티슈퍼(City Super)' . 홍콩이 수입품 천국임을 보여주듯 세계 각국의 다양한 식재료를 판매하는 곳으로, 과일과 채소, 육류는 물론 가정간편식(HMR), 가공식품 등 고급 식재료가 곳곳의 매대를 가득 채우고 있었다. 중국·일본·미국·호주·칠레·스페인·캐나다·태국·필리핀 등 세계 각국에서 수출한 농축산물이 즐비하다. 이곳에서 판매되는 신선식품 가운데 가장 비중이 큰 품목은 단연 일본산이다. 포도·멜론·방울토마토·피망 등 과일·과채류와 양상추·아스파라거스 등 채소류, 쌀 등은 일본산 비중이 압도적이다. 중국산(마늘·양파, 무, 배추, 양배추

### 03 딸기 재배면적 (kosis 통계)

#### 딸기 재배면적 매년 5% 감소, 5,600ha, 159톤 생산

- 고령화, 도시화, 생산비 상승 영향으로 재배면적 지속적 감소
- 대표 주산지 **충남, 전남 재배면적 50% 감소**
- 수출농단 **경남 진주, 하동, 산청 집중**
- 내수 단가 상승 → 수출물량 확보 부정적



### 03 기후변화 영향 등 생산성 감소 (kosis 통계)

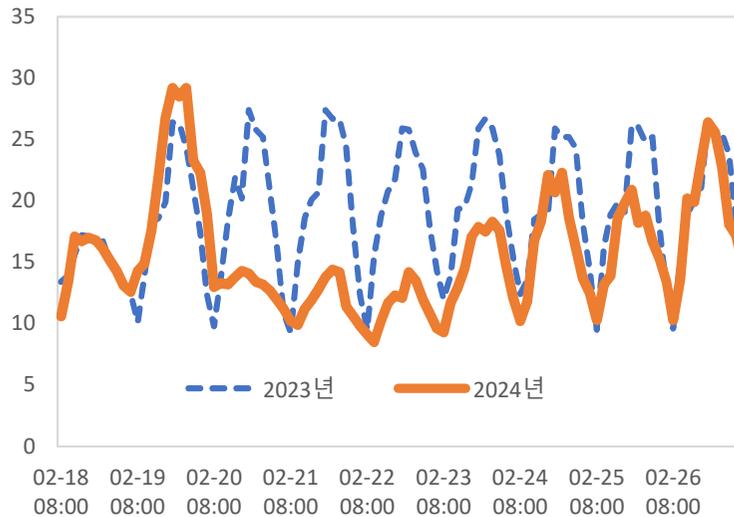
**딸기 생산성 3.5톤/10a → 2.8톤, 15% 감소**

- 수경재배기술, 설향 품종으로 생산성 3.5톤/10a
- 육묘기 고온으로 탄저병, 시들음병 대발생
- 겨울철 잦은 강우로 생육, 개화불량으로 수량 감소
- 봄철 고온으로 수확기간 1개월 단축

**시설현대화를 통한 환경개선 필요**



이상고온 시들음병 고사



겨울철 연속강우시 주간온도

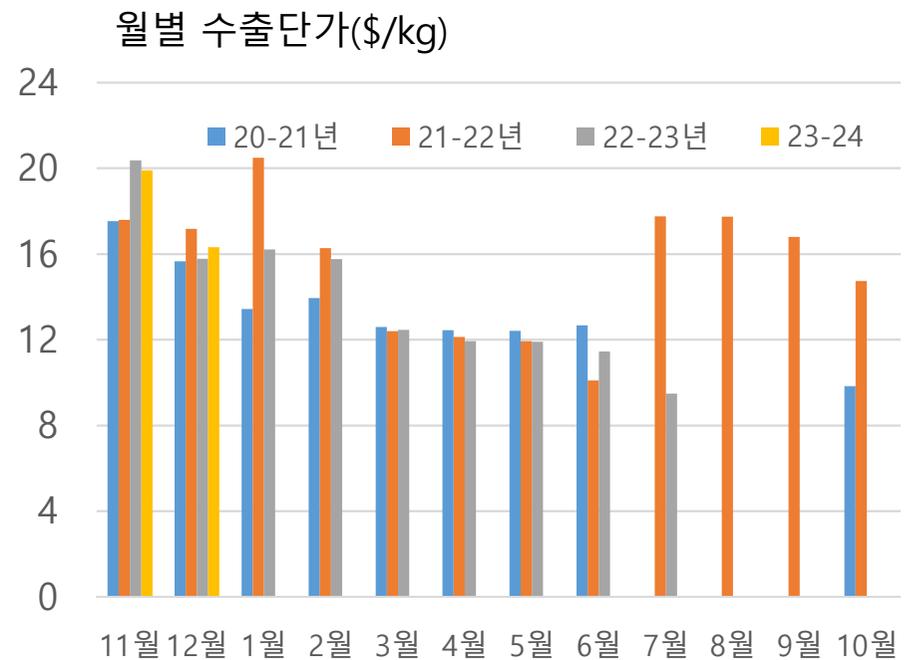
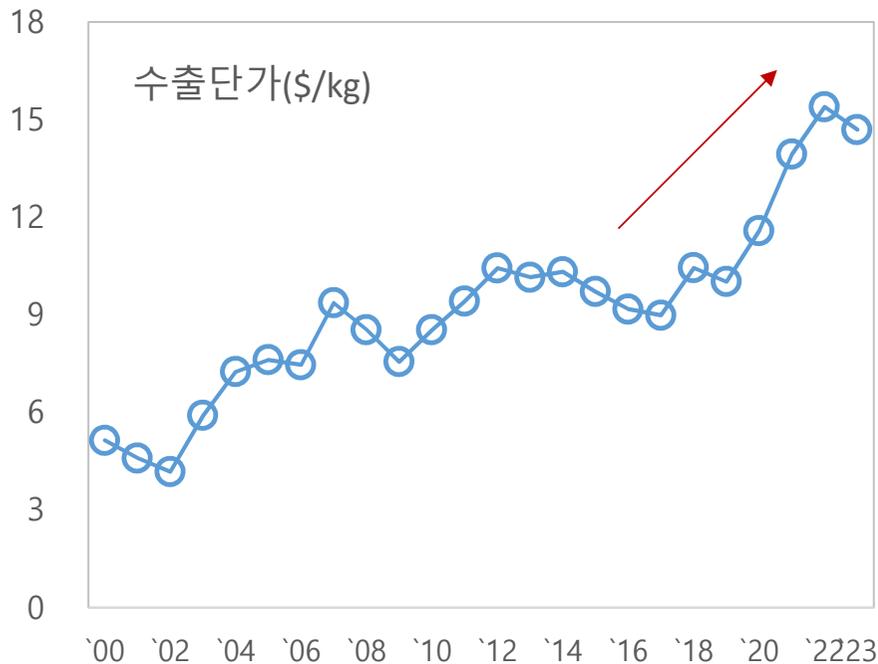


수정 및 착색불량

### 03 수출딸기 공급단가 상승 (aT, K-berry 자료제공)

수출단가는 10\$/kg → 15\$/kg로 상승

- 원인 : 인건비, 에너지비용, 농자재 비용 상승, 생산량 감소로 내수가격 상승
- 대과 위주 수출, 수출물류비 정부지원 중단 영향
- 수출단가: 11월, 약 24,000원/kg 시작 → 공급물량, 수입국 상황에 따라 조정
- 단가 상승 → 동남아 국가에서 더 이상 소비 확대 어려움 → 국내업체간 과당경쟁, 새로운 시장 필요





# 04

## 수출딸기 해결과제

2024년 | PPT 프리젠테이션 제목

## 04 수출 딸기 품질향상

### 수출 딸기는 착색도 30~70%에서 수확, 덜익고 맛있는 딸기

- '06년~20년, 수출전용 품종 매향
  - 과피색 빠르게 진해지는 특징 → 미숙과 수확 → 맛 보다는 크기로 선별, 품질 저하 원인
  - 과중 15g 초과 → 전량 수출, 10g 과실 많음 → 밀어내기식 수출, 대중마트 위주 판매
- 미숙과 단단 → 생산자도 수출업체도 취급 용이 → 오랜 관행 정착



## 04 수출딸기 품질향상

### 품종이 바뀌어도 여전히 미착색과 고수, 수입국은 한국 딸기 맛과 괴리감

- 금실 착색도 40~50% 수확 → 수입국에서 녹색과 그대로 → 클레임 발생
- 착색도 70~100% 높이면 → 과피에 손자국 등 상처, 품질저하
- 관행 수출시스템에 “품종 전환” 실패 많음 → 품종에 맞는 수확후 관리기술 적용



- 품종 : 금실
- 조합 : 매향 x 설향
- 당도 & 경도는 '매향' 비슷
- 과중 20.4g, 착색진행 느낌

기존 품종(착색 진행)



금실, 포장단계



금실 판매단계



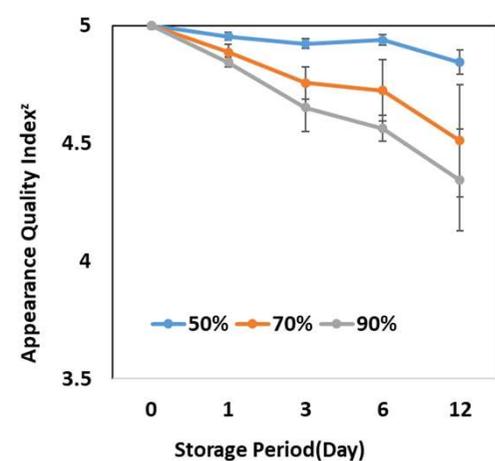
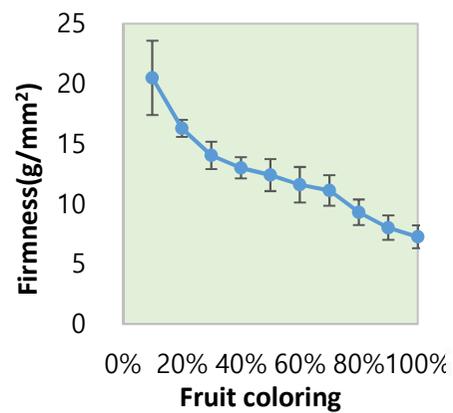
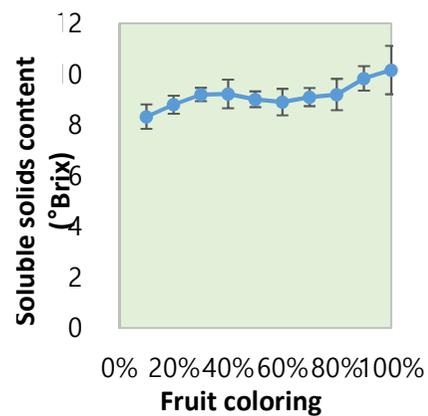
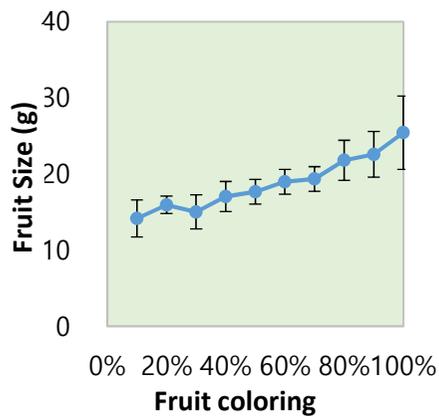
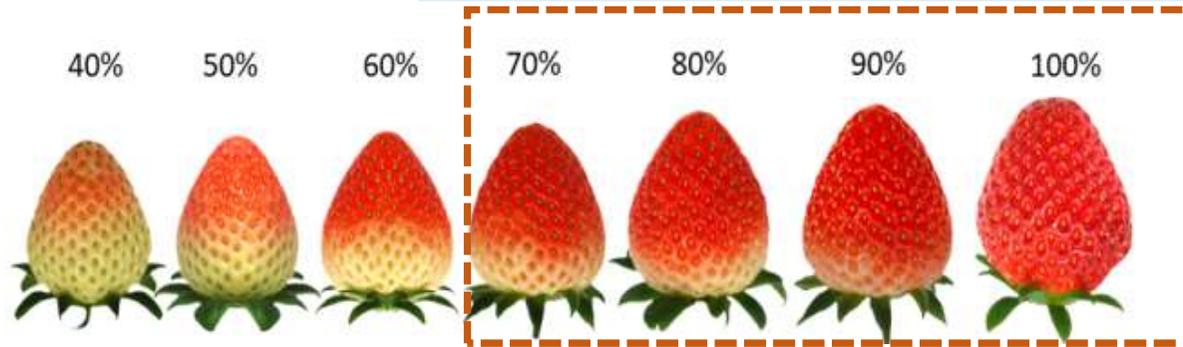
- 착색도 30~50% 수출시, 판매시, 적색에 도달하지 않음
- 착색도 70% 이상 높이면, 손자국, 눌림 등 상처, 특히 고온기

## 04 수출딸기 품질향상

딸기는 후숙과일 아님, 착색도 높을수록 대과, 고당도, '한국 딸기 맛'

- 착색도 50%→90% : 과중 21% ↑, 당도 8% 증가, 품질향상 가능
- 착색도 높을수록 : 과피 연화, 상처 많아짐 → 수확후관리기술 투입해야
- 미숙과 수출시, 예냉, 저온저장 이외 수확후 관리기술 적용 안됨

“과피상처, 저장기간 문제 해결” 우선



## 04 수출딸기 품질향상

- 수출 기간 : 5~10일 소요
- 콜드체인시스템 : 선별장부터 수입국 판매장까지, 꼼꼼하게 적용되지 **않음**
- 상온노출 가능 : 냉장 트럭(냉장 x), 활주로 냉장창고(대한항공만, 저가항공 없음), 수입국 검역대기



## 04 수출딸기 품질향상



온실내 수확



온실안 대기



예냉저장고



선별장



- 수확상자 : 과실 여러겹 쌓여져서 과피 상처, 눌림 → 1단 수확상자
- 온실안 대기 : 약 5시간, 고온노출, 품온 높아져 → 수확 즉시 예냉
- 예냉저장고 : 상자안 여러겹 쌓여져서 눌림 → 1단 수확상자
- 선별, 포장 : 상처 발생 → 1단 수확상자

## 04 수출딸기 품질향상 (24년 경남 시범사업)

- 수확상자에 딸기 1단만 담을수 있게 변경
- 수확즉시 예냉할수 있도록 농가 트럭에 저온저장고 짜넣음, 220V 전원 사용
- '24년 4월 이후, 베트남, 싱가포르 14회 수출 - 농단, 업체 모두 긍정적 평가



1단용기 수확상자로 수확  
(수확용 운반차)



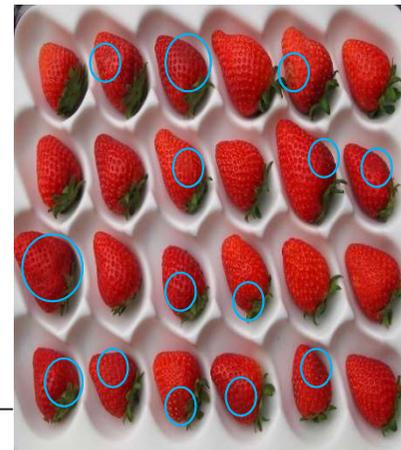
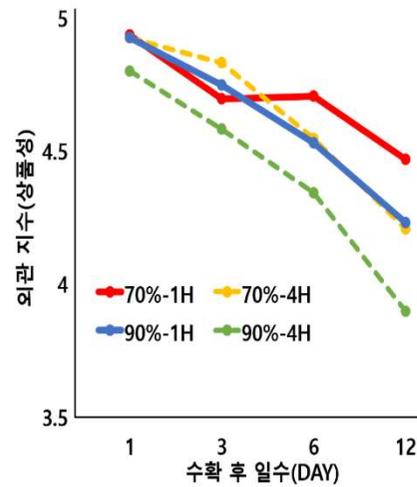
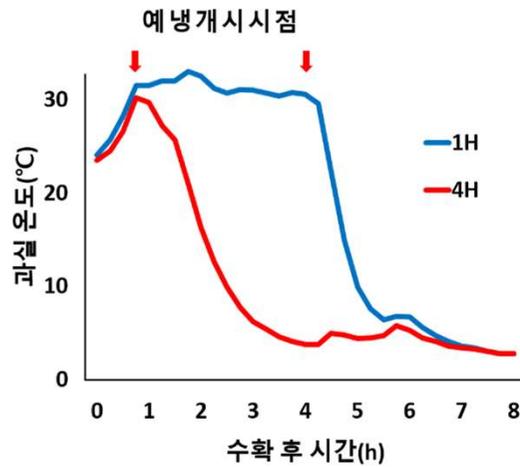
수확 후 즉시  
이동식 저온저장고에 입고



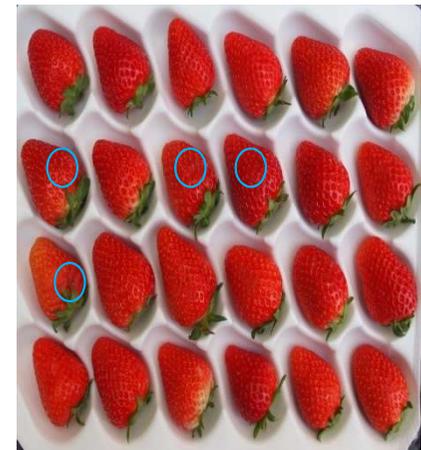
이동식 저온저장고로 이동 후  
즉시 선별장내 저온시설냉장

## 04 수출딸기 품질향상

- 1단수확상자 + 이동식 예냉저장고 적용시
  - 착색도 70~90% 높혀도 압상, 손자국이 적고, 과실 품온 빨리 하강
- 착색도 높이려면 → 수출농가에서 기술적용할 수 있도록 지원 필요



수확시 착색도 : 90%  
쌓아담기, 예냉까지 5H

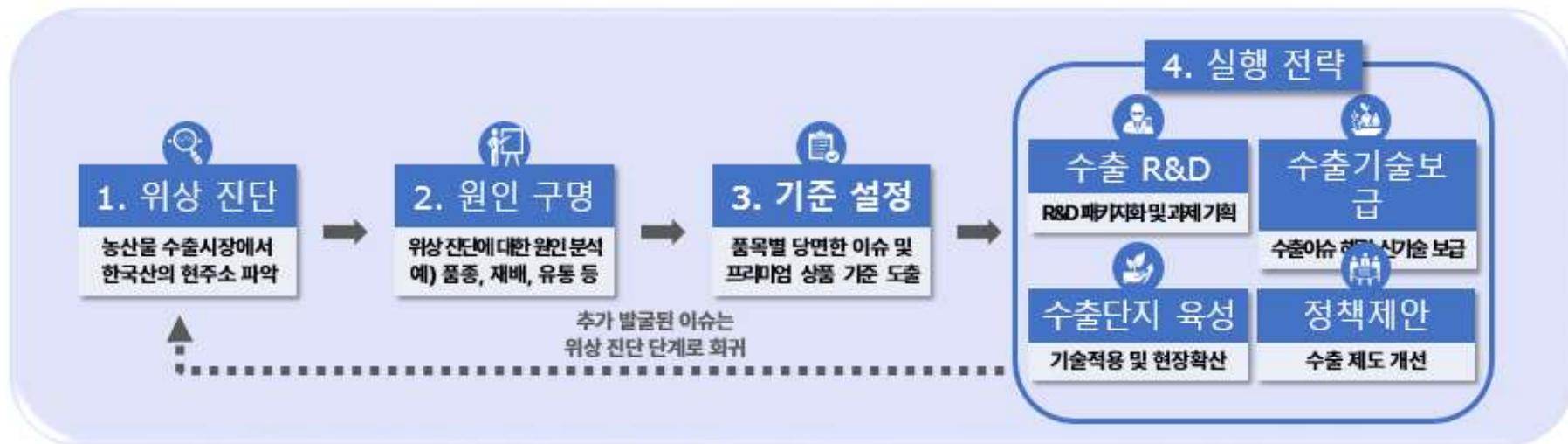


수확시 착색도 : 90%  
1단 용기, 예냉까지 1시간

## 04 수출딸기 프리미엄화 (aT, 농진청 수출농업지원과 자료 사용)

- 한국산 딸기 프리미엄 이미지
  - 품질관리에 대한 생산자 **의지 중요** (수출농단)
  - 포장방법, 용기, 디자인, 브랜드, 프리미엄에 맞게 개선 (K베리, aT 지원 필요)
- 고급매장, 백화점 등 프리미엄 시장 개척 (K베리, aT 지원 필요)
- 수출 현장애로 해결 체계화 (농림부, 농촌진흥청, 지자체)

### 수출농산물 프리미엄화 추진 체계 (농촌진흥청)

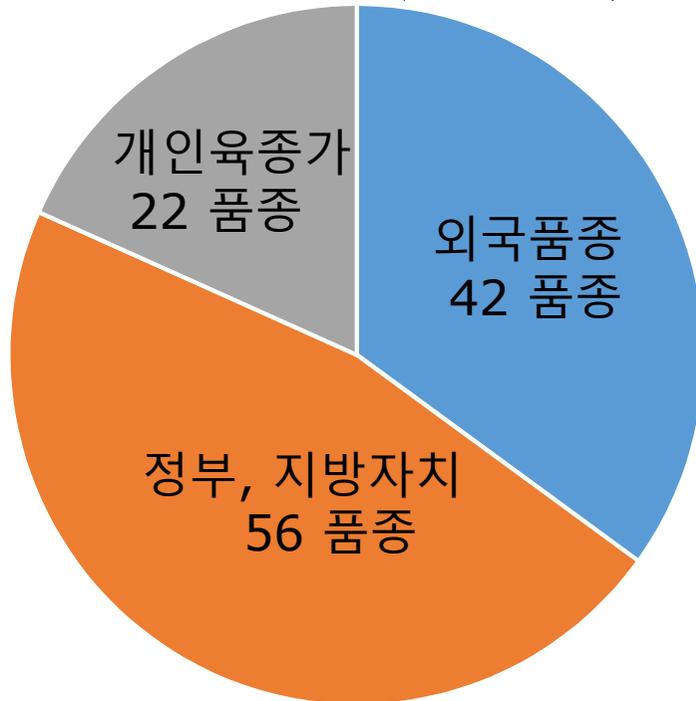


## 04 수출딸기 R&D 투자 확대

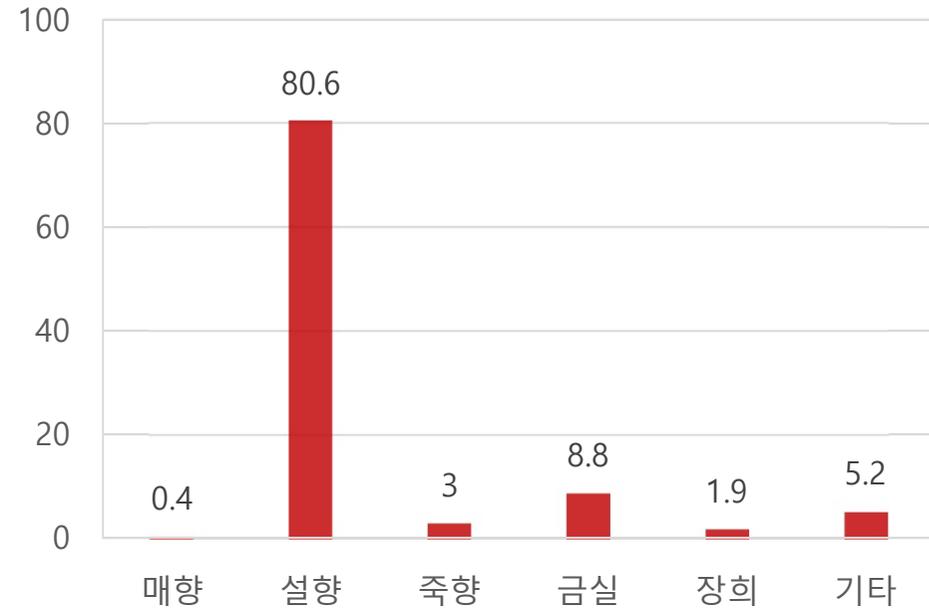
수출품종 개발은 가장 원하는 부분, 딸기 품종 120여종, 재배 품종은 5품종,

- 수출품종 개발 : 주품종 2~3, 여름품종 1~2, 수출국 맞춤형 품종
- 수출농단 품종 전시포, 다양한 품종 시범수출, 수입국 선호도 조사
- 신품종 맞춤형 재배 기술, 수확후 관리기술 개발 보급

딸기 품종 현황(12~22년)



재배 비중(`23년)



## 04 가격 경쟁력제고 농진청 국립원예원 저장유통과 자료 사용

### 유통비용 절감을 위한 선박수출

- 항공운송료 높고, 저가 항공사 불편함, 물류비 지원 중단 → **공급가격 점차 높아짐**
- 자국내 하이랜드 생산량 증가, 중국산 유입 → **가격 하락 압박** → 선박수출 검토

**수출 딸기, 더 맛있게 잘 익은 상태로 보낸다**

80% 익은 딸기, 시에이(CA) 선박 기술로 신선하게 동남아 수출 성공

농진청 국립원예특작과학원

**시에이(CA)**  
(Controlled Atmosphere)

산소 농도를 낮추고, 이산화탄소 농도를 높여 대기 환경을 조절함으로써 작물의 호흡을 억제해 신선도를 유지하는 기술

**CA컨테이너를 활용한 속도 80% 딸기 수출 방법**

가스 충전 처리(질소발생장치 이용) 후 선박 수출

**환경 조건**

- 온도 3°C
- 산소 농도 5%
- 이산화탄소 농도 12%

## 04 가격 경쟁력제고

농진청 국립원예원 저장유통과 자료 사용

### 선박 수출로 비용 절감 가능

- 장점 : 냉장컨테이너 이용, 온도 관리 유리
- 제한 : 운송기간이 길기 때문에 경도가 높은 시기에 제한적으로 사용, 수확후 관리기술 같이 적용
- 금실은 선박수출 시범에서 품질 양호



# 04 가격 경쟁력제고

농진청 국립원예원 저장유통과 자료 사용

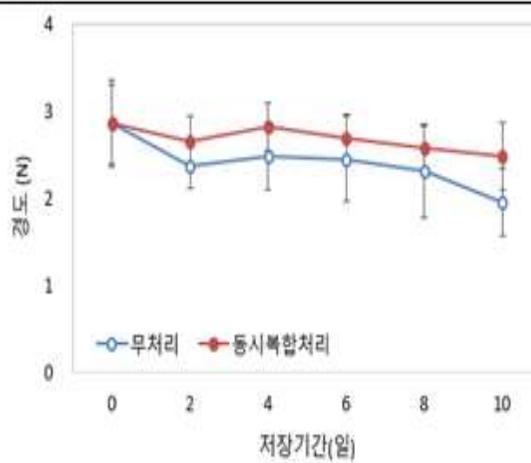
CO<sub>2</sub>처리



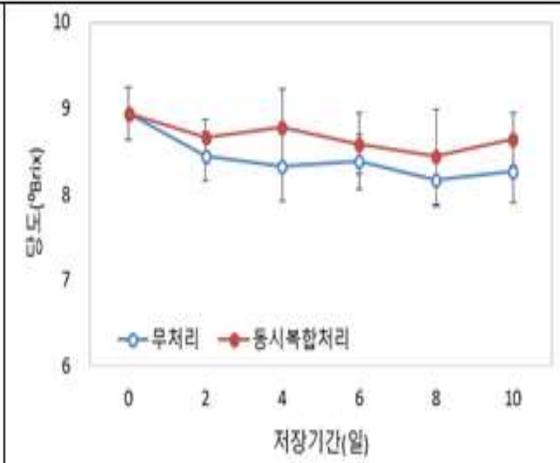
ClO<sub>2</sub>처리



**CO<sub>2</sub> (30%, 3시간), ClO<sub>2</sub>(10PPM, 30분) 동시처리**  
 효과 : 딸기 경도 1.5배 증가, 곰팡이, 미생물 사멸  
 → 유통기간 4~5일 연장



경도 변화



당도 변화

## 04 새로운 시장 개척 (aT, K-berry 자료제공)

### 동남아 시장 포화, 새로운 시장 개척을 위해 농림부, 국토교통부 등 지원 필요

- 한국산 딸기 공급가격 높고, 동남아 국가 구매력 약함 → 수출 확대 어려움
- 가능성: 미국, 중동, 북유럽 등 직항로 있고, 우리나라와 수출입 하고 있는 나라
- 항공운임 동남아 2,000원/kg 이내, 중동, 미국은 2~5배 상승, 시장 정착까지 지원 필요



## 04 상업성 강화 전략 (aT, K-berry 자료제공)

### 상대국의 딸기 소비 특성을 고려한 상품 다양화

- 현지 식문화 및 소비 특성에 맞게 포장 단위 다양화
- 상위층 구매 접근성을 높일 수 있도록 차별화된 상품화 등





# 금실 딸기의 홍보 및 프로모션 행사((aT, K-berry 자료제공)



Italian Tomato Hong Kong  
● 韓國金香士多啤梨忌廉蛋糕 (\*\*韓國金香士多啤梨使用)  
Korea Golden Fruit Strawberry Shortcake  
21cm \$450



Golden Fruit  
0362 892 347



Golden Fruit  
0362 892 347

## 한국산 프리미엄 딸기 론칭행사 개최



싱가포르 콘칭소



베트남 콘칭소

### (주)케이베리, 싱가포르-베트남서 수출 확대 계기 마련



싱가포르 콘칭소

이러, 인플루언서 등을 대상으로 과  
종류별 시식에 따른 설문조사를 위  
향장래에 대하여 준비했다.  
아울러 프리미엄 딸기로 만든 디  
저트 4종과 딸기 4종 쿠키를 제공  
해 한국산 딸기에 대한 인식 개선을  
추진했다.  
이와 더불어 한국 산농산물들의 이미  
지 제고에도 기여할 것으로 기대를  
모고 있다.  
뿐만 아니라, 잠재적 수요자가 될  
수 있는 수입바이어와 현지 인플루  
언서를 대상으로 한국산 프리미엄  
딸기(Tina Berry)의 재향 기회 제공  
및 홍보를 진행함에 따라, 실질적인  
딸기 수입 확대에 기여할 수 있을  
것으로 전망되고 있다.  
서현우 (주)케이베리 대표는 "프리  
미엄 한국 딸기 콘칭소에서 많은 심  
가포르 바이어들이 케이베리 프라  
임 딸기를 수입하는데 관심을 보여  
싱가포르, 베트남에서 판매를 도모



베트남 콘칭소



(왼쪽부터) 서현우 (주)케이베리 대표, 행사장 김중현 대  
표가 기념사진을 촬영하고 있다.

**대한민국 프리미엄 딸기 브랜드**

칠죽같은 어둠 속에서도 반짝이는 별은 한눈에 알아볼 수 있으며,  
예쁘고 고운 빛을 내는 프리미엄 딸기 티나는 어디서나 티가 납니다.

모두에게 이로운 환경을 생각하는 (주)케이베리는 자라산 출기의 정정지역에서 청정하고 깨끗한 딸기를 생산하고 있습니다.




# 04 새로운 시장 개척 (aT, K-berry 자료제공)

## 한국산 딸기 프로모션 기회 확대, 판매망 확대



**구매촉진  
프로모션 전략**

### 개요

한국 딸기를 아직 경험해보지 못한 소비층을 대상으로 한국산 딸기에 대한 긍정적인 인식을 심어주고 구매 동기를 부여

### 프로모션 대상

- 젊은 말레이계층이나 중·저 소득층 대상
- 구매 행동 : 월 1~2회 딸기 구매

### 프로모션 장소

- 냉장시스템이 갖추어졌으나 한국산 딸기 유통이 안되고 있는 중,저가 하이퍼 마켓

### 프로모션 전략

- '타임딜행사', '최저가챌린지' 등을 통해 가격에 대한 소비자들의 심리적인 거부감 최소화



**종합구매, 반복구매  
프로모션 전략**

### 개요

한국 딸기를 구입하여 소비한 경험이 있는 소비층을 대상으로 한정된 기간 중에 많은 양의 제품을 구매하도록 촉진

### 프로모션 대상

- 중국계를 중심으로 한 중·고 소득층 대상
- 구매 행동 : 월 3~4회 딸기 구매

### 프로모션 장소

- 시내 중심지 및 중,고소득층을 대상 하이퍼마켓 장소

### 프로모션 전략

- 비교적 경합 시기가 적고 단가가 낮아지는 4, 5월경에 추진하여 500g 소포장 등 활용

### 기존판로

**B2C**  
오프라인 판매

기존 중·고소득층을 대상으로하는 하이퍼마켓, 과일 소매점 등




### 판로확장

B2C	B2B
<p><u>온라인 판매</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· 말레이시아 최대 온라인 쇼핑 플랫폼인 쇼피, 라자다 등을 활용하여 소비자들에게 직접판매</li> <li>· 그랩, 푸드판다 등 소비자들이 배달 플랫폼을 활용하여 구매하는 방향</li> </ul> 	<p><u>호텔, 케이터링 서비스</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· 호텔, 리조트, 골프장 등을 통하여 고급시장에 대한 접근성 강화</li> <li>· 국제학교, 기업 단체급식 등에 이벤트 및 케이터링 제공</li> </ul> 

05

요약

2024년 | PPT 프리젠테이션 제목



## 05 수출딸기 확대 방안

목 표



신선딸기 수출  
1억불

한국 딸기맛  
그대로

더 넓은 시장으로

### 1 수출딸기 품질향상

착색도 개선

착색도 80~90% 수출  
당도와 풍미 높은 과실

콜드체인 적용

생산현장 부터  
포장재 개선

수출 R&D 투자

수출 품종 육성  
현장애로 해결

### 2 가격 경쟁력 제고

생산비절감

스마트 팜 적용  
시설환경 개선  
재배 및 유통 자동화  
생력화 기술 도입

운송비 절감

CA 컨테이너 선박 수출

### 3 새로운 시장 개척

중동, 유럽 시장

맞춤형 프로모션

운송비 정부지원

신시장 정착까지

상업성 강화

다양한 상품개발  
고급화 전략



備·者·得·機

비 자 득 기

(준비된 자가 기회를 얻는다)

경청해 주셔서 감사합니다