



2024년 11월 시청자위원회 정기회의

- 행사명: 2024년 11월 시청자위원회 정기회의
- 일 시: 2024. 11. 21(목) 16:30-17:30
- 장 소: 공영쇼핑 본사 17층 대회의실
- 속기록작성 : 한채영속기사무소 

(주) 공 영 쇼 핑

속 기록 개요	
회의일시	2024년 11월 21일(목) 16:30
회의장소	공영홈쇼핑 본사 17층 교육장
회의주제	2024년 11월 시청자위원회
참석자	CCM실장 (정봉식) 방송제작실장 (박인철) 상품개발1실장 (홍동표) 상품개발2실장 (장희석) 마케팅실장 (심인창) 미디어실장 (김동환) 수산팀장 (전상운) 농산팀장 (김병규) 문화상품팀장 (강필선) 문화상품팀 (양혜지) 방송기획팀장 (성혜영) 방송기획팀 (송승희) 방송기획팀 (이명희) 방송기획팀 (정세종) 방송기획팀 (박선희) 방송기획팀 (방승원) 방송기획팀 (우순원) 박창희(시청자위원장) 김윤자(시청자부위원장) 서인환(시청자위원) 윤금선(시청자위원) 조선행(시청자위원) 김선미(시청자위원) 이순행(시청자위원) 송준호(시청자위원) 이진한(시청자위원) 임원택(시청자위원)
	<ul style="list-style-type: none">▶ 본 속기록은 속기사의 허락 없이 정정할 수 없음.▶ ‘...’ 은 청취 불능임.▶ (..)기호는 속기사의 상황설명임▶ (..) 의뢰인의 요청에 따른 부연설명임
	<p>본 속기록은 의뢰한 원본(녹음)과 상위 없음을 증명함.</p> <p>한채영속기사무소 </p> <p>연락처: 010-3175-9649 <등록번호 : 504-31-47928></p>

○ **위원장 (박창희)**

안녕하십니까?

저도 좀 일찍 와서 주변 걸어봤습니다.

굉장히 좋더라고요. 벌써 단풍도 다 졌고, 겨울 느낌이 나더라고요.

바쁘신데도 불구하고 이 좋은 계절에 참석해 주셔서 감사합니다.

지금부터 11월 시청자위원회를 시작하겠습니다.

○ **방송기획팀장 (성혜영)**

시청자위원회 10월 운영실적 보고드리겠습니다.

10월 17일 공영홈쇼핑에서 위원님 10명, 경영진 6명, 경영진 외 5명.

총 21명 방송에 관련해서 의견주셨습니다.

14건 다 방송 프로그램 관련이었고, 사업자 모두 수용하였습니다.

대부분 방송 프로그램 관련 재료, 원재료, 부재료, 가격 및 프로모션, 시연 관련 의견 주셨고, 담당부서에서 모두 답변하셨고, 다 반영하도록 하였습니다.

감사합니다.

자세한 내용은 의견서 봐주시면 되겠습니다.

11월 방송 모니터링 의견 나눠주시면 되겠습니다.

감사합니다.

○ **위원장 (박창희)**

수고하셨습니다.

지난번 위원님들 주신 의견 조치경과 감사드립니다.

11월 방송 모니터링 시청자위원회 시작하겠습니다.

뉴페이스 같은 이성우 위원님께서 의견을 내주시겠습니다.

○ **이성우 위원**

11월 13일 20시 40분 방송했던 <만블링한우구이세트(일반)> 모니터링하고 호평하고 싶은 부분과 아쉬운 부분 말씀드리겠습니다.

첫 번째로 이 상품 구성과 가격 대비, 소위 말해 가성비 부분입니다.

이 세트는 한우 등심이 4팩, 채끝이 2팩, 갈비살 2팩으로 패키지로 되어 있었고. 가격도 5만 9,900원에 판매가 진행되었습니다.

개인적으로 고객에게 부담 없는 신선축산상품으로 세팅이 적절하게 이뤄졌다고 생각해서 이 부분은 좋게 평가를 드리고 싶습니다.

두 번째로 이 한우구이세트에 대해서 이재훈 셰프가 방송에 출연해서 직접 조리하고 시식하는 장면을 보여줘서 좀 신뢰감이 있었다.

책임감을 고조시키는 차원에서 유명인사에 이름을 내건 상품을 판매할 때는 가급적 당사자가 최대한 출연하는 모습이 많았으면 더 좋은 방송이 될 것이라고 생각해서 의

견 말씀드립니다.

아쉬운 부분을 말씀을 드리면 상품 연출하면서 나온 고기 색깔은 사실 선홍색을 띠고 있었습니다. 그리고 마블링도 가득해 보였습니다.

실제 현장에서 조리하고 했던 개봉됐다고 해야 할까요? 그 고기 색깔은 적갈색을 띠고 있었습니다. 얼핏 보면 좀 양념육 같은 느낌. 한우라기보다는 양념육 같은 그런 색상이라서 조금 괴리감이 있었고. 그다음에 또 마블링이 사실 많이 보이지 않아서 이질감이 느껴졌습니다.

어찌 보면 시청자 입장에서 개인 시각 차이가 있을 수 있겠지만, 혹시라도 시청하는 고객에게 혼동을 주는 일을 최소화하기 위해서는 연출 화면과 현장 상품 간의 시각적 괴리감이 적도록 좀 신경을 써주시면 좋겠습니다.

이상입니다.

○ 위원장 (박창희)

감사합니다.

우리 이성우 위원님께서 그래도 인지도 높은 셰프가 직접 나와서 신뢰도 있는 방송을 해 줬다는 점에서 칭찬을 해 주셨고.

두 번째는 이 의견은 어느 상품에서나 우리 위원님들이 지적했던 부분이고, 저도 마지막에 <한우투플 스테이크>에서 지적할 부분을 똑같이 지적하신 것 같습니다.

실제 상품과 옆에 보여주고 있는 시연의 상품과는 혼돈의 여지가 있지 않을까라는 말씀을 해 주셨습니다.

감사합니다.

다음은 조선행 위원님께서 말씀해 주시겠습니다.

○ 조선행 위원

안녕하세요, 조선행입니다.

2024년 10월 21일 10시 25분쯤에 <참기름의 정석>을 보았습니다.

여기서 쇼호스트께서 말씀하시는데, “딱 한 번만 압착했다.”는 거에 좀. 그 ‘딱 한 번만’에 꽂히더라고요.

제가 알고 있는 참기름, 들기름은 볶아서 압착해서 기름을 짜내는 걸로 알고 있는데, ‘딱 한 번만’이라고 자꾸 강조를 하니까 ‘그럼 다른 데는 2번 하는 데도 있나?’ 이런 생각이 들었습니다.

다른 참기름이나 광고를 보니까 거기에도 ‘딱 한 번만’이라는 멘트가 들어가기는 하더라고요, 다른 홈쇼핑이나 이런 데서 파는 것도.

그런데 그것은 소비자에게 오인할 수 있는 그런 단어이지 않을까해서 이것은 ‘딱 한 번만’을 그렇게 강조할 일은 아니지 않나라는 생각이 들었습니다.

두 번째로는 볶으면서 기름이 나오니까 발암물질인 참기름에 벤조피렌이 발생한다는 게 한때 사회적인 문제가 된 적이 있었습니다.

이걸 저온으로 볶아서 압착을 해야 아무래도 발암물질 형성이 덜 된다고 알고 있는데, 여기 회사에서는 그걸 특허기술을 갖고 있다고 합니다.

그러면 소비자 입장에서는 반갑잖아요. 발암물질 생성을 적게 하는 특허기술을 가지고 있다고 하면 ‘특허기술이 무엇이?’하고 제가 봤을 때 그런 증이라든가 아니면 검사성적서라든가 이런 부분을 보여줬으면 좋았을 텐데, 안 보여주시더라고요.

그래서 홈페이지 들어가서 찾아봤더니 특허기술 그것은 있는데, 도저히 글씨를 읽을 수가 없어요. 화면을 크게 할 수 없고, 글씨를 읽을 수 없었고. 검사성적서서 불검출, 불검출... 이렇게 나와 있기는 하더라고요. 이건 자랑할 만한 기술인데, 이런 자랑할 만한 기술을 조금 더 부각하면 좋겠다. 그리고 그런 근거들을 좀 명확하게 나타냈으면 좋겠다고 하는 의견입니다.

이상입니다.

○ 위원장 (박창희)

감사합니다.

지금 우리 조선행 위원님께서 지적해 주신 부분은 저도 잘 모르겠지만, 딱 한 번인지 여러 번 해서 좋은 건지 잘 모르겠습니다.

그런데 평범한 것 같은데, ‘딱 한 번’을 너무 강조를 지나치게 하셨다는 거하고.

특허는 아마 다른 상품에서도 항상 지적했던 부분인 것 같습니다.

특허를 받았으면 어떤 특허 발명에 대해서 최소한 어떤 다큐멘타리를 제시해서 소비자들로 하여금 신뢰를 높이는 게 좋지 않나해서 조선행 위원님께서 말씀해 주셨던 것 같습니다.

수고하셨습니다.

다음은 서인환 위원님께서 말씀해 주시겠습니다.

○ 서인환 위원

오늘 유튜브에서 보면, 우리 공영홈쇼핑 이야기는 아닙니다.

제주도에서 감귤을 샀는데, 5kg라고 되어 있는데 실제로 재보니까 4.5kg 더라고요. 그래서 항의를 했더니 많이 담으면 터지니까 그렇게 담았다고 해명해서 그게 말이라고 하냐는 이런 논란도 있고.

또 세종시에서 세종시 특산물이라고 했는데, 거기 들어가는 쌀이 세종시 게 아니라서 그것도 이런 일이 있고.

그런 뉴스들도 볼 때 전보다는 신경을 쓰면서 보게 됩니다.

우리도 그런 일이 당연히 없어야 될 것이고. 또 있다고 해도 대응을 참 잘해야 되겠구나라는 생각을 하면서 왔습니다.

저는 <펠러스세라믹IH냄비>입니다.

냄비하고 솔하고는 국어사전으로는 구분을 하고 있습니다.

손잡이고 있고, 운두가 낮은 거는 냄비라고 하고, 그렇지 않은 건 솔이라고 하는데

곰솔인데 냄비라서. 솔과 냄비 중간쯤 되는 것 같기도 하고.
 그래서 제목을 솔이라고 해야 되나, 냄비라고 해야 되나? 통일을 해야 되나? 이런 생각이 들기도 했습니다.
 타이틀은 냄비였는데, 파는 것은 곰솔이었습니다.
 전에는 세트라서 해서 5만 9,000원에 팔았더라고요.
 그런데 하나를 더해서 세트를 만들어서 6만 9,000원에 팔았습니다.
 그래서 곰솔이 국산이다 하는데, 하나 추가된 게 중국산이고.
 그래서 '가격을 1만 원 더 받으면서 중국산을 끼워파나?' 그런 오해를 받을 수 있겠다. 이런 생각이 들었습니다.
 그래서 하나는 중국산인데, 중국산은 전보다 하나 더 주기 때문에 더 받는다는 것은 그런 오해가 있을 수 있고. 또 다른 데를 검색해 보니까 세트 자체를 5만 9,000원에 파는 데도 있어서. 곰솔 하나만 또 5만 9,000원에 파는 것도 있고. 상당히 가격이 천차만별이구나 이런 생각이 들었습니다.
 '전화 대기가 5분 지연되고 있습니다.' 이게 신청이 굉장히 많습니다. 소비자들한테 많이 신청해 주세요. 지금 인기가 많습니다. 이런 뜻으로 그런 이야기를 한 것 같은데, 대기자가 많으면 대기를 안 하게 해 줘야 됩니다. 대기자가 많으니까 지금 전화해 봐야 소용없다는 얘기가 될 수도 있어서 소비자들에게 다른 방법으로 하라든가 아니면 이건 5분 지연되고 있다. 이런 거보다는 지금 어느 정도 팔리고 있다. 이런 게 오히려 더 효과가 있지 않을까 이런 생각이 들었습니다.
 그래서 다른 방법의 안내를 해 주든가 아니면 시간이 지연된다는 것은 긍정적인 것도 있지만, 지금 전화하면 전화가 안 되겠구나라는 생각도 들 수 있겠구나 생각이 들었습니다.
 가장 큰 곰솔이 26cm인데요. 26cm 곰솔을 이야기하면서 "내 몸통보다 더 크다." 이런 이야기를 해서 사람 신체와 비교하는 것은 부적절하지 않았나 생각합니다.
 이상입니다.

○ 위원장 (박창희)

감사합니다.
 자세히 설명해 주셨습니다.
 팀장님, 혹시 중국산 믹싱볼이 너무나 안 팔려서 하나 끼워서 1만 원 올려서 파는 거 아니냐는 그런 말씀을 지난번에도 하신 것 같은데. 가격에 대한 믿음에 대해서 질문을 해 주셨습니다.
 전화대기는 나중에 팀장님께 물어보겠습니다.
 저희 와이프가 한 두 달 전에 한 15분~20분 기다리다가 신경질 나서 끊더라고요.
 그래서 이건 어떤 기술적인 방법이 있나 내가 다른 홈쇼핑 사람들한테도 물어보려고 그랬고요.
 게스트 몸통 비유 표현은 부적절한 표현인 것 같아서 서인환 위원님께서 지적해 주셨

습니다.

수고하셨습니다.

다음은 김윤자 위원님께서 해 주시겠습니다.

○ 김윤자 위원

앞에서 이성우 위원님께서 말씀해 주셨는데, 저도 11월 13일 <만블링한우구이세트> 같은 상품을 모니터링을 했습니다.

사진 2개만 보시면요. 앞의 사진은 분명히 생고기라고 느낄 정도로 이게 세트 구성이 채끝살하고 등심하고 갈빗살입니다. 그래서 이 세 가지가 다 맛있는 고기다. 구워먹기에 다 맛있는 요리라는 거를 연출된 요리 예시를 통해서 생고기를 보여주더라고요. 채끝살이랑 갈빗살이랑 등심을.

그런데 실제 상품은 생고기가 아니고 냉동육이거든요.

그래서 이거를 계속 이해를 하려고 채끝살을 맛있는 부위를 설명하려고 이 생고기를 보여주구나라고 제가 자꾸 이해를 하려고 하면서 보기는 했는데. 일단 소비자들이 예를 들면 이거를 홈쇼핑이나 이런 데를 사 왔을 경우에는 저처럼 부위를 설명을 하려고 저렇게 설명을 하는구나라고 냉동육이지만, 생고기를 이용을 해서 하는구나라고 이해를 할 수 있지만, 그렇지 않으신 분들은 아까 이성우 위원님 지적했지만, '이게 생고기인 줄 알았는데, 냉동이네?' 이런 오해를 불러일으킬 소지가 너무었다. 오히려 실제 제품을 보여주는 장면은 적었고, 생고기를 보여주는 장면이 너무 과도하게 보여줘서 오해하게 하는 소지가 많이 보였다는 생각이 들었습니다.

실질적으로 저 제품을 광고를 하려면 저기 실제 제품을 이용한 예시라고 오른쪽에 나와 있는데, 이처럼 냉동육을 활용하는 다양한 제품 레시피를 개발해서 거기에 중점적으로 방송을 하면 어떨까 이런 생각을 했습니다.

앞에서도 말씀하셨는데, 저도 보면서 '양념육인가?' 이런 생각을 했던 그런 생각이 좀 있어서 말씀을 드렸습니다.

이상입니다.

○ 위원장 (박창희)

김윤자 위원님께서 지적하셨던 것처럼 아까 이성우 위원님처럼 어떤 실제 제품에 대해서 신뢰할 수 있는 실제 장면과 실제 고기인지에 대한 오해가 있을 수 있다는 말씀을 하셨습니다.

나중에 저도 다시 한 번 얘기하겠습니다.

수고하셨습니다.

그다음에 가장 멀리 계시는 김선미 위원님.

○ 김선미 위원

10월 24일 15시 40분 <하루약콩두유>에 대해서 말씀드리겠습니다.

쇼호스트 상품 설명 중에 “자연의 힘을 갈아넣었다.” 라는 표현이 있었습니다.
이는 모호하고 추상적인 표현이라는 생각이 들었고, 소비자들에게 실제 제품의 효과를 과대평가하게 만들 우려가 있으므로 이런 표현을 지양했으면 좋겠다고 생각을 했습니다.

그런데 사실은 이 의견을 제출할지 말지 고민했습니다.

약간 T성향인 저는 모호하고, 추상적인 이런 표현을 좋아하지 않는데요. 평소에도 저희 가족들한테 모니터링 의견 자문을 많이 구하는 편인데, 물어봤더니 식구들은 은유적이고, 자연 친화적임을 강조하려고 그러는 것 같다고 오히려 더 좋다는 겁니다.

그래서 생각이 든 게 저 같은 사람도 있지만 다르게 생각하는 사람도 있겠구나 생각이 들었습니다.

두 번째로는 11월 1일 08시 30분 <당찬여주(분말)>입니다.

상품 설명 중에 “사과는 당이짱아요.” 라는 표현이 있었습니다.

이는 사과에 대한 잘못된 인식과 오해를 심어줄 수 있고, 여주분말이 당뇨 관리에 도움을 줄 수 있다는 인식을 줄 수 있어서 시청자들에게 건강 효과를 암시하는 발언으로 해석될 우려가 있는 것 같습니다.

특정 질병에 대한 효능을 암시하지 않도록 주의해 주셨으면 하는 바람입니다.

이상입니다.

○ 위원장 (박창희)

수고하셨습니다.

“자연의 힘을 갈아 넣었다.” 이거 받아들이는 사람마다 다른가 보네요.

그런데 있는 말이었나요? 그냥 자연적으로 나왔나? 어떻게, 그건 모르시죠?

얘기가 자연스럽게 얘기하는 과정에 나와서.

하여간 받아들이는 사람마다 다르니까.

두 번째 <당찬여주(분말)>. 여주분말이 당뇨 관리에 도움 된다는 인식을 줄 수 있고.

원래 여주분말은 당뇨에 좋지 않습니까?

○ 김선미 위원

그래도 이게 의약품은 아니기 때문에 그런 표현은 할 수 없을 것 같은데요.

○ 위원장 (박창희)

아, 그런가요?

저도 혹해서 몇 년 전에 6개월분 먹었는데. 갈아서 분말로 파는 거 맞죠?

○ 이진한 위원

특정질환 언급한 거예요?

당뇨병이라고 언급을 하나요?

○ 김선미 위원

“사과는 당이잖아요.” 이렇게 얘기를 하니깐 사과는 그런데 여주분말은 그렇지 않다는 그런 생각이 들었습니다.

○ 위원장 (박창희)

그렇지. 사과는 당노나 이런 데 굉장히 안 좋다는, 당이 높다는 거죠? 그런 의미로.

○ 김선미 위원

네.

○ 위원장 (박창희)

조금 혼돈의 여지가 좀 있네요.

수고하셨습니다.

다음은 이순행 위원님께서 말씀해 주시겠습니다.

○ 이순행 위원

저는 11월 10일 18시 40분 방송된 <중국백두산(온라인투어)>를 봤습니다.

이 프로그램이 11월 11일부터 시작된 중국 한시적 무비자 시행에 맞는 시의적절한 상품이 아니었나 생각합니다.

좋았던 점은 여행 상품에 대해서. 이렇게 화면 보시면 AI챗봇 형태로 해서 질문하고 답하는 형태로 이루어져서 상품 이해를 높이는데 도움이 되었던 것 같습니다.

아쉬웠던 점은 여행 상품이 동일한 날에 방송이 끝나고, 1시간 후에 또 여행상품이 방송이 됐거든요. 그래서 편성할 때 시간 차를 두는 게 좋지 않을까 생각합니다.

또 저 같은 경우에는 건강식품 이런 거 쪽에 관심이 많은데, 사람에 따라 여행상품이면 여행상품 김치면 김치 이런 상태로 방송을 찾아서 보는 것 같아요.

여행상품에 관심 있는 시청자를 위해서 이 <중국백두산(온라인투어)> 여행상품 프로그램을 하면 그 밑에 다음은 세부 여행상품 몇 시에 한다. 이렇게 알림으로 알려줘도 좋지 않을까 합니다.

이상입니다.

○ 위원장 (박창희)

동일한 날에 1시간 간격으로 시간표 편성이 된 게 아쉬웠다고 하셨습니다.

하나는 백두산, 하나는 다른 거죠?

○ 이순행 위원

하나는 세부가 있었어요.

○ 위원장 (박창희)

그런데 요일을 체크해 보니까 11월 10일 일요일이더라고요. 일요일 이 시간대 보면 각 방송 채널에서 전부 다 여행상품만 하더라고요.

○ 이순행 위원

그때 여행상품이 많이 팔리나 봐요.

○ 위원장 (박창희)

이쪽 저쪽 다 돌려도 홈쇼핑에서 전부 여행상품을 하더라고요.

이것은 미리 고지하거나 알리는 것이 중요한 것 같아요.

그래서 그것을 지적해 주신 것 같습니다.

수고하셨습니다.

송준호 위원님이 아직 안 오셨기 때문에 스타인 이진한 위원님께서 말씀해 주시겠습니다.

○ 이진한 위원

시청 많이 부탁드립니다.

11월 2일 10시 25분 <이경제흑염소진액(재방)>을 아연참게 봤습니다. 그래서 날짜가 헛갈렸는데, 잘 찾아주셔서 감사합니다.

이경제 이분이 의료계에서는 쇼닥터 대표주자로 알려져 있고. 쇼닥터 이분 말고도 몇 분 있거든요.

그런데 여○○ 그분은 과대광고로 걸려서 한 달 판매정지로 걸리고 해서 좀 관심 있게 봤습니다.

흑염소 매출 1위라고 돼 있어서. 이게 매출 1위면 기준이 있어야 되는데, 몇 개 업체에서 몇 위인지 이런 게 전혀 없고, 그냥 매출 1위만 나와서 혹할 수 있겠다는 생각이 들었습니다.

전통적으로 흑염소가 면역력에 도움이 되는 걸 알고 있지만.

그런데 주의할 사항도 분명히 있는데, 그런 사항도 부족한 게 아닌가 생각이 들었습니다.

이경제 한의사가 실제로 흑염소농장에 가서 흑염소 상태를 직접 파악하고 이런 모습이 보였는데, 한의사가 원래 그러지는 않지 않나요? 수의사들이 하는 역할의 모습인데, 너무 이렇게 흑염소에 대해 마치 엄청 전문가고, 실제로 키우고 하는 것처럼 느껴져서. 이게 이미지가 서로가 안 맞는 게 아닌가하는 그런 생각을 했습니다.

나중에 다른 분의 의견을 좀 들어보고 싶습니다.

○ 위원장 (박창희)

수고하셨습니다.

<이경제흑염소진액(재방)> 방송은 매일 어디에서 한 번씩 하는 것 같습니다.
그래서 내가 이 사람이 도대체 얼마나 찍어내길래 이렇게 홈쇼핑 채널에서 시간당으
로 돌려도 다른 방송에서 또 하고, 또 하고.
하여간 여러 가지로 유명한 것 같은데, 우리 이진한 위원님께서 말씀하신 것처럼 항
상 '흑염소 매출 1위' 자랑하고 있는데, 제일 많이 팔리고 있나 봐요.
그런데 이것밖에 없어서 많이 팔리는 건지 모르겠지만.
그 서당 하시는 그분도 이거 하지 않나요?

○ 이진한 위원

한 의사 중에? 다른 한 의사예요?

○ 위원장 (박창희)

한 의사 아닌데, 방송 프로그램에 나와서.

그다음에 열이 많은 사람은 피해야 된다는 거예요? 원래 그래요?

○ 이진한 위원

네. 인삼처럼 그렇게 얘기를 하더라고요.

○ 위원장 (박창희)

아, 그래요?

제가 지 지난 달까지 당뇨환자지만, <이경제흑염소>가 좋다고 해서 6개월을 먹었는데,
이것도 또 안 되네요.

○ 이진한 위원

열량을 보니까 다행히 10ml에 칼로리가 안 높더라고요. 즙으로 짜서 먹는 건데, 스틱
으로 된 거.

그런데 칼로리도 별로 안 높아서 당에는 큰 영향은 없을 것 같습니다.

○ 위원장 (박창희)

당하고 관계가 없다고 해서 6개월 복용했는데, 모르겠어요. 아직 효과는 별로 없는
것 같아요.

○ 이진한 위원

그래서 짧은 팔을 입으셨군요.

○ 위원장 (박창희)

그건 아니고요. 제가 워낙 열이 많아서요.

나중에 담당 팀장님께서 말씀해 주시고요.

수고하셨습니다.

다음은 임원택 위원님께서 말씀해 주시겠습니다.

○ 임원택 위원

11월 13일 10시 20분에 방송됐던 <김하진순살갈치>를 보고 말씀드립니다.

제품 질이나 가격이나 모든 면에서 만족할 만한 상품이었습니다.

다만, 여자 호스트가 나와서 맛을 설명을 해 주시는데, 아마 맛있다는 거 표현하시려고 그런 것 같은데. 입 안에 음식을 넣은 상태에서 너무 찹찹거리면서 얘기를 하는 게 반복되더라고요. 입안에 음식을 넣자마자 멘트를 급하게 하시려고 하다 보니까 그게 좀 불편해 보였고요. 충분히 삼키고 난 다음에, 다른 분이 멘트를 한 뒤에 좀 천천히 말씀을 하시면 좋지 않을까 생각합니다.

그리고 순살갈치가 되다 보니까 “머리, 내장, 가시를 전부 손질했다. 그래서 안심하고 드시면 좋다.” 라는 멘트가 애를 키우고 있어서 와닿았습니다.

그걸 사실 어떻게 손질하는지 굉장히 궁금했습니다.

이걸 다 사람이 하나하나 핀셋으로 골라내는 건지 아니면 기계로 하는 것인지. 아니면 사후에 검증하는 방법이 있는 건지 궁금했습니다. 그런 장면이 소개되면 더 안심하고 먹을 수 있지 않을까 생각합니다.

○ 위원장 (박창희)

감사합니다.

좋은 의견입니다.

지금 처음에 말씀하신 것은 아마 수십 번 쇼호스트들 교육하고 하는데.

대부분이 잘 하지만, 어떤 쇼호스트들은 너무 맛있는 걸 강조하기 위해서 제 생각에는 맛도 안 본 상태에서 그냥 맛있고 어찌고 빨리빨리 말하는 경향이 있는 것 같아요. 입에 들어가자마자 “와~” 이런. 혀에 맛을 못 느꼈는데, 미리 말하는 그런 아쉬움을 임원택 위원님께서 말씀하셔서 저도 첨가해서 말씀드립니다.

이건 매번 교육을 하시는 걸로 알고 있습니다. 조금 더 주의가 필요하지 않나 생각합니다.

저도 손질 과정 같은 거는 갈치뿐만 아니라 의문이 많습니다.

항상 잘됐다, 세척했다 하는데 저번에도 다른 위원님께서 지적하셨지만 이런 것들이 신뢰감 느끼게 하려면 제조, 생산, 과정 같은 거를 클리어하게 해 주면 소비자들의 신뢰가 높아지지 않을까 그러한 말씀이었습니다.

○ 서인환 위원

여수 순살갈치 할 때는 보니까 짝 가르는 거 보여주더라고요. 여수순살갈치.

○ 이진한 위원

송준호 위원도 자리에 없지만, 시연하는 걸 넣어주면 구매 효과를. 아, 이걸 이미 시연을 한 거라고 칭찬한 거네요.

○ 위원장 (박창희)

저는 <한우투뿔스테이크> 11월 14일 제가 어디 지방 여행 갔다 오다가 늦어서 저녁에 보고 올렸습니다.

저는 실제 배송받은 상품이 시연과는 다르다는 말은 안 적었고.

뭐냐 하면 옆에 맛있게 보이는 진짜 고기 마블링이 막 섞여 있는 상품이 있고.

그다음에 뜯어서 했는데, 그것보다 옆에 있는 덩어리의 마블링보다 굉장히 약한 그러한 고기가 실제로 있고. 그다음에 그것을 구웠는데, 자르는데 보니까. 우리가 한 20, 30년은 고기 먹었을 거 아니에요. 고기를 보면 아는데, 그걸 그대로 똑같은 상품을 구운 것 같지 않더라고요. 좀 뻑뻑할 것 같고, 일단.

그런데 거기에 디스플레이된 고기는 굉장히 먹음직스러워 보여서 좋았는데, 가격이 싸서 ‘야, 이거 괜찮다. 투뿔인데.’했더니만. 그 아래. 저도 처음 찾아봤어요.

한우정육(설깃, 설도, 전각) 98%라고 되어 있더라고요. 제가 찾아봤더니 근육을 많이 쓰는 단단한 고기라고 하더라고요. 그러니까 우리들이 먹는 안창살 뭐 무슨 살 이런 고기가 아니에요. 그래서 ‘한우 투뿔이라 이 가격에 될까?’해서 봤더니 조그마한 글씨로 한우정육 (설깃, 설도, 전각) 98% 이렇게 돼 있더라고요. 그래서 이왕이면 저걸 판매하려면 저것에 대해서 이런 특징이 좀 있다라는 것을 고지해 주면 소비자들이 알고 사는 거니까 괜찮을 것 같다는 생각에서 썼습니다.

세 번째는 개봉 후 변질 우려가 있으니 가급적 빨리 드리기 바랍니다.

‘가급적 빨리’ 굉장히 광범위한 용어입니다.

어느 정도 기한에 먹어야 되는지. 한 번 뜯었을 때 다 먹어야 되는지. 아니면 그것을 하루, 이틀 놔야 되는지. 집 안에서 음식하시는 분은 잘 아시겠지만, 그것도 조금 더 구체적으로 설명해 주시면 좋지 않을까라는 생각에서 제 의견을 제시했습니다.

저도 이상입니다.

지금 많은 말씀을 해 주셨고.

송준호 위원님 것은 발표를 안 하고, 다음에 말씀해 주시는 걸로 하고.

일단 시청자위원님들의 모니터링 의견을 마치도록 하겠습니다.

늘 수고해 주시는 우리 실장님, 팀장님들 구체적으로 설명해 주시면 좋겠습니다.

○ 농산팀장 (김병규)

안녕하세요. 농산팀 김병규입니다.

오늘 저희 팀·실장님들 워크숍 간 결과로 팀원들이 참석했습니다.

저는 축산이랑 농산 관련 보고드리겠습니다.

먼저 <마블링한우구이세트>가 가장 이슈인 것 같습니다.

저희도 실제 방송 중에 디피하는 상품이랑 고객이 받아보시는 거랑 가장 동일하게 하려고 노력은 하고 있었는데, 지금 말씀 들어보니까 저희가 방송 중에 개봉하는 상품 같은 경우는 실제 고객에 배송되는 상품을 그대로 시연을 하고 있었고, 디피는 조금 좋은 걸로 했던 것 같습니다. 영상 촬영이나 이런 부분.

그런데 그런 부분도 가장 동일한 상품으로 디피되고, 영상 촬영될 수 있도록 저희 담당MD, PD에게 전달하도록 하겠습니다.

그리고 참기름 같은 경우는 아까 한 번 압착 이런 얘기가 있었는데요. 사실 국내산 참기름이다 보니까 희귀성 때문에 예전에는 2번 압착해서 하는 경우도 있었다고 하더라고요. 고객들이 아시는 분들은 아실 수 있어서 협력사 측에서 나름대로 그게 또 소거포인트라서 ‘한 번만’이라고 강조를 했다고 합니다.

그런 부분 해소하고자 했던 건데, 그것에 대해서 너무 강조 많이 하지 않고 자연스럽게 문맥이 이어질 수 있도록 하겠습니다.

○ **위원장 (박창희)**

잠깐만요. 그러면 1번 압착한 거하고, 2번 압착한 거하고 질이 다릅니까?

○ **농산팀장 (김병규)**

퀄리티가 달라집니다.

○ **위원장 (박창희)**

2번이 더 좋은 거예요?

○ **농산팀장 (김병규)**

아니요, 1번.

○ **조선행 위원**

그런데 그런 기름 종류를 2번 압착했다는 얘기는….

○ **농산팀장 (김병규)**

그러니까 고객들은 모르실 수 있지만, 업계에서는 원가 절감이나 이런 것 때문에 좀 섞기도 하고 이런 경우도 있는데.

○ **조선행 위원**

대량으로 만들다 보니까.

○ **농산팀장 (김병규)**

네. 대량으로 만들려고 하다 보니까 일반적인 집에서는 그렇게 하지 않고. 그런 부분

에 있어서 그런 경우가 있었다고 합니다.

그리고 특허나 성적을 내주는 성적서 같은 경우는 성적을 내주는 기관이나 특허기관에서 상업적으로 활용하는 걸 원하지 않아 합니다.

그러다 보니까 특허증이 있어도 지나가듯이 보여주고, 자세한 내용을 보여주거나 상장 이런 걸 노출하지 않도록 되어 있습니다. 상업적으로 사용하는 것 때문에.

저희는 어쨌든 상업적으로 활용하기 위해서 타이틀이랑 그런 정도만 강조하고 있는 부분은 좀 있습니다.

그래도 그런 내용을 고객들이 아시면 좋기 때문에 조금 더 자세히 설명하도록 하겠습니다.

○ 상품개발2실 (장희석)

상품개발2실입니다.

저희 <펠러스세라믹IH냄비> 관련해서 의견 주신 내용으로 답변드리겠습니다.

먼저 저희가 곰솔세트로 6만 9,000원에 론칭을 했습니다.

다음에 매출 효율이 좀 낮아지다 보니까 믹싱볼을 추가로 해서 방송을 하게 되었습니다.

말씀해 주셨던 네이버에 검색하셨을 때 5만 9,000원에 판매되고 있던 내용들은 소위 말하는 중간판매업자가 제휴물에 쿠폰을 적용한 최저금액으로 지금 노출이 되어 있습니다. 사실상 들어가서 구매를 하게 되면 택배비 포함해서 6만 9,000원 정도 판매가 되고 있습니다.

그래서 실제 저희가 방송하고 있는 구성보다는 가격이 저렴하다고 볼 수는 없습니다. 저희가 중간판매자는 홈쇼핑 내부적으로 법무 검토를 받아봤는데, 지금 조치를 할 수 없는 부분입니다.

그래서 그 부분은 양해를 부탁드립니다.

차후에 구성과 가격 기획할 때는 이 부분을 참고해서 하도록 하겠습니다.

전화대기 관련해서 말씀을 해 주셨는데요.

제가 방송을 모니터링을 해 보니까 “5분 정도 지연”, “7분 정도 지연”으로 쇼호스트 멘트가 있었습니다.

그 이후에 바로 “자동주문전화 제일 빠르고요. 모바일도 가능합니다.” 라는 안내가 진행되었고요. 필수적으로 저희가 대기가 지연될 경우에 모바일과 자동주문전화를 유도하는 안내를 하고 있습니다.

만약에 혹시라도 누락되는 멘트가 있는지 저희도 모니터링을 해서 전달할 수 있도록 하겠습니다.

그리고 마지막에 말씀해 주셨던 몸통 비교시연 관련해서는 저희도 좀 과도한 표현은 지양할 수 있도록 전달하겠습니다.

좋은 의견 감사드립니다.

○ **위원장 (박창희)**

수고하셨습니다.

○ **농산팀장 (김병규)**

앞의 마블링 이것도 저희가 아까 같은 말씀 주신 부분인데요. 이것도 저희가 아까 말씀드린 대로 냉동상태로 보내드린다고 아니면 냉동육을 활용한 요리 예시입니다라는 안내문구를 해서 오인하지 않도록 하겠습니다.

<하루약콩두유> 같은 경우는 약콩두유를 껍질채 그대로 멧돌방식으로 갈아서 만든 제품입니다. 그런 부분을 은유적으로 표현하신 것 같은데, 조금 더 자세히 설명하실 수 있도록 미팅 중에 전달하도록 하겠습니다.

그리고 아까 말씀 주신 대로 <당찬여주(분말)> 같은 경우는 일반식품이라서 당뇨에 도움이 된다는 인식을 주지 않아야 하는 게 맞기는 합니다. 그런 부분은 사과를 비하할 수도 있기 때문에 그런 부분 같이 전달해서 주의하도록 하겠습니다.

○ **문화상품팀 주임 (양혜지)**

문화상품팀 양혜지입니다.

우선 위원님이 좋은 점 얘기해 주신 부분이 저희가 이 시간대에 일주일에 1번씩 여행상품 고정 PGM을 진행하고 있습니다.

공항 가는 길이라고 저희가 몇 개월 동안 준비해서 기획하고 있는 여행상품을 하고 있어서 이 상품 시간대에만 저렇게 좀 특화해서 특별하게 좀 운영하고 있습니다.

저희가 이 시간대로 고정 PGM을 진행한 이유가 온 가족이 일요일 저녁식사 하시고 많이 모이는 시간대로 잡아서. 여행상품 특성상 가족이 함께 가는 것이 많기 때문에 주말 저녁타임 위주로 고정적으로 가고 있는 시간대입니다.

대신에 최대한 다양한 상품들을 시청자분들께 보여드리기 위해서 다른 지역, 다른 행사를 최대한 편성을 하고 있습니다.

이날도 보시다시피 18시 40분은 50대, 60대들이 좋아하시는 풍경구성품인 백두산으로 준비를 했고요. 21시 같은 경우 좀 젊은 40대분들, 애기 있는 분들이 원하시는 휴양지상품으로 해서 좀 다양하게 해서 준비를 하고 있습니다.

그리고 예고알림에 대해서도 말씀을 해 주셨는데요.

저희가 여행상품 같은 경우는 일주일에 한 번 정도 타깃문자를 발송하고 있습니다.

여행상품에 대해서 한 번 이상 관심 보여주신 분들한테는 여행상품 방송 예고를 안내해 드리는 문자를 발송하고 있습니다.

지금 방송 중에는 바로 다음 상품만 어떤 건지 나갈 수가 있게 되어 있어서 다다음 방송이 어떤 건지 현재 상태에서는 노출이 안 되고 있는데, 그런 의견도 좀 반영해서 내부적으로 협의를 한번 해 보겠습니다.

감사합니다.

○ 위원장 (박창희)

다음 여행상품 고지는 관심을 가졌던 분이라고 했는데, 그렇죠? 한번 가셨던 분이나 아니면 전화상담을 하셨던 분인가요?

○ 문화상품팀 (강필선)

상담예약을 남기셨 던 분 타깃으로. 저희가 모든 분들한테 문자를 보내기에는 아무래도 예산적인 문제도 있고 그러다 보니까 한 번 이상 상담예약이나 이런 거를 진행해 주셨던 분한테 발송을 하고 있습니다.

○ 위원장 (박창희)

네, 알겠습니다.

○ 농산팀장 (김병규)

<주왕산고춧가루> 기획가랑 기획특가라는 표현은 저희가 기획가랑 기획특가 구분해서 사용하고 있는데요. 유추하신 대로 방송 최저가가 맞기는 합니다.

저희가 직전 방송 대비 1만 5,000원 인하해서 판매하는 방송이었고. 시장 대비 가격 메리트가 있었기 때문에 특가라는 표현을 같이 붙여서 고객들한테 안내하고자 했던 부분이 있고요.

빠꾸 같은 속어 표현은 하지 않도록 미팅 시 주의하도록 하겠습니다.

그리고 의견 주신 대로 고춧가루 말린 시연이나 이런 것들은 아무래도 시각적이기 때문에 고객들한테 안내하기 더 좋은 부분이 있어서 이런 것도 활용을 더 잘하도록 하겠습니다.

<이경제흑염소진액> 같은 경우는 저희 공영쇼핑 기준으로 운영되고 있고요. 저희는 유사상품이 3개 이상, 같은 상품이 3개 이상 판매되고 있을 때에만 1위를 쓸 수 있습니다. 저희가 운영하는 상품 중에서 매출이 1위이기 때문에 1위라고 표현하고 있고요.

그리고 아까 말씀 주신 대로 이게 일반식품이라서 열이나 어떤 구체적인 의약품 오인이 될 수 있는 표현을 할 수 없어서 저희가 주의사항을 자막으로 안내로 노출하고 있기는 합니다. ‘섭취자의 신체 상태에 따라 반응 차이가 있을 수 있음.’ 이 정도로만 안내가 가능하기 때문에 그 정도 안내하고 있습니다.

그리고 아까 농장을 둘러보는 장면 같은 경우는 유추하신 대로 흑염소농장에서 깐깐하게 그만큼 더 관리한다는 의미로 영상이 들어갔는데, 이것도 멘트로 과대표현이 되지 않도록 그 영상이 노출될 때는 이렇게 저희가 관리하고, 제조할 때 처음부터 관리한다는 의미가 안내될 수 있도록 멘트를 하도록 하겠습니다.

○ 위원장 (박창희)

공영홈쇼핑에서도 이경제 방송 많이 하죠? 너무 경직돼 있어서 농담으로. 우리나라

흑염소 남아나나요? 저렇게 내가 매일 봐도. 그리고 많잖아요. 우리나라 흑염소가 얼마인지 모르겠지만, 하루에 매출이 얼마나 되죠? 한 방송에?

○ 농산팀장 (김병규)

한 방송에 주문 기준으로 1.5억~2억 정도 판매하고 있습니다.

○ 위원장 (박창희)

우리 공영홈쇼핑에서만 며칠마다 한 번씩 하죠?

○ 농산팀장 (김병규)

그런데 이게 단가가 높다 보니까 액은 그렇게 되고. 사실 판매 자체는 생각하시는 것처럼 많지 않을 수는 있습니다. 판매가가 높기 때문에.

○ 위원장 (박창희)

19만 8,000원 맞죠?

○ 농산팀장 (김병규)

네, 맞습니다.

○ 이진한 위원

한의사가 부작용 얘기하는 건 상관없지 않아요?

○ 농산팀장 (김병규)

한의사라는 자체를 표현할 수가 없습니다.

우리가 한의사인 걸 알고 있기 때문에 한의사구나 인지하고 있지, 식품에서는 의약품 오인 소지가 있기 때문에 한의사가 추천한다든가, 한의사라든가, 개발했다든가 이런 멘트를 할 수가 없습니다.

○ 위원장 (박창희)

수고하셨습니다.

○ 수산팀장 (전상운)

수산팀 전상운입니다.

아무래도 첫 번째 짹짹거리고 이 내용은 아무래도 식품방송 특성상 시식을 하면서 멘트를 하다 보니까 발생할 수 있는 부분이라고 생각을 하는데, 조금 더 나은 방향이 뭐가 있을지 얘기 한번 해 겠습니다.

그리고 머리, 내장, 가시 손질하는 모습은 아무래도 공정과정을 궁금해하시는 분들이

많을 것 같아서 방송 때 사진이나 영상을 대체할 수 있는지 논의해 보겠습니다.
이상입니다.

○ **농산팀장 (김병규)**

똑같은 내용이라서 저희가 디피제품도 판매되는 제품이랑 거의 유사하게 할 수 있도록 주의하도록 하겠습니다.

○ **위원장 (박창희)**

두 번째 항목 한번.

○ **농산팀장 (김병규)**

두 번째 항목이요?

사실 제가 방송을 보지 않았는데, 아마 자막에 설깃, 설도, 전각 부위라는 안내는 나갈 것 같기는 한데.

○ **위원장 (박창희)**

나왔어요. 글씨 조그마하게.

○ **농산팀장 (김병규)**

설깃, 설도, 전각 부분에 대해서 저희가 판매를 하다 보니까 거기에 대해서 거칠고 단단하다고까지는 말은 못하겠지만, 그래도 조금 완화해서 안내할 수 있도록 아이디어를 한번 모아보도록 하겠습니다.

그리고 ‘가급적 빨리 드시기를 바랍니다.’ 이거는 사실은 당일 섭취를 권장하고 있기는 하거든요. 저런 표현보다는 ‘해동 후에는 당일 섭취를 권장한다.’는 내용으로 안내하도록 하겠습니다.

이상입니다.

○ **위원장 (박창희)**

그렇죠. 그게 나올 것 같습니다.

수고하셨습니다.

○ **방송제작실장 (박인철)**

위원장님, 제가 보충설명 조금 드리겠습니다.

설명은 아니고, 위원님들 이해를 돕기 위해서 몇 가지 설명을 드리면 일단 고기 부분의 가는 거하고 보이는 거하고 차이 이게 언제나 있을 수 있는 부분입니다.

첫째는 광고사진 찍을 때 부분조명을 하는 거랑 방송을 통해서 통조명을 하는 게 사실 시각적으로 다른 차이가 있습니다.

또 하나 뭐가 있냐 하면 이것은 협력사, 공급하는 공급사에서 실제 보내는 거하고 발송하는 거를 차이를 의도적으로 하게 되면 우리가 막기가 상당히 어려운 부분. 이런 부분을 회의나 이런 부분으로 막고는 있지만, 우리가 신문기사에서도 보셨겠지만 고기 관련 한 업체가 사실은 계약 종료가 돼서 이제 저희하고 끝난 업체가 하나 있었거든요. 그 업체 관련해서도 그런 이슈가 되게 많았는데, 사실 저희가 제어를 못한 부분도 사실 있습니다.

그래서 아마 올해부터 내년까지는 그런 부분이 상당히 많이 개선되지 않을까. 저희도 노력할 것이고.

그러니까 의도치 않았지만 생기는 부분은 어쩔 수 없지만, 저희가 간과해서 생기는 부분은 많이 줄이겠다. 이렇게 우선 말씀을 드리고요. 그런 부분에 있어서는 저희도 노력은 하지만 고객이 볼 때 시각적으로 항상 똑같기는 어렵다는 게 사실 설명이 되어 되는데, 그게 설명은 사실은 어려운 부분이 있다는 걸 이해해 주셨으면 좋겠습니다.

그리고 또 하나 뭐가 있냐면 아까 여행상품 같은 경우는 예고를 별도로 제작을 해서 추진을 하고 있는데, 몇 가지 부분에서 인력이나 이런 부분은 좀 부족한 부분이 있어서 조금 더 늘릴 수 있도록 하겠습니다.

여기 보면 “사과는 당이짱아요.” 이런 부분은 의도된 부분도 좀 있습니다, 사실.

왜냐하면 그것 외에는 이걸 팔 방법이 없습니다, 사실.

왜냐하면 여주는 그게 아니면 이걸 팔 의미가 없기 때문에 그런 애교 정도로 봐주시면 좋지 않을까 이렇게 생각합니다.

그다음에 “자연의 힘을 갈아넣었다.” 아까 이 부분에 대해서 지적할까 말까 고민을 하셨다고 그러는데, 애는 사실 설탕 이런 거 안 넣어서 맛은 맛있다라고 다른 거에 비해서 잘 안 팔리는 게 제가 볼 때 참 좋은 제품이더라고요, 솔직히.

그런 거를 표현하려고 애쓴 노력의 흔적인데, 보기에 따라서 다르게 보이지 않았나. 이걸 예쁘게 봐주셨으면 좋겠다 말씀을 드립니다.

고기 관련된 부분이 계속 이슈가 되는데, 저희도 축산 부분 MD들도 있지만 그런 부분 저희가 작년에 많이 부족했거든요. 그 부분을 올해, 내년에 개선하기로 저희 내부에서도 엄청난 노력을 하고 있고.

마지막으로 아까 믹싱볼 중국산 말씀하셨는데, 믹싱볼은 우리나라에서 만들 수 없습니다. 중국산이 나쁜 게 아니라, 우리나라에서 만들 수 없기 때문에.

○ 위원장 (박창희)

기술적으로요?

○ 방송제작실장 (박인철)

아니, 우리나라 생산시설이 없습니다.

우리나라의 제조시설이 다 망가져서 침구 몇 개와 자판 몇 개 외에는 사실 제조할 수

있는 게 거의 없습니다. 일반 생활용품 중에는.

그런 부분 때문에 하는 것이기 때문에 오해 없으셨으면 좋겠다. 이렇게 말씀드리겠습니다.

이상입니다.

○ 위원장 (박창희)

실장님, 수고하셨습니다.

그런데 오늘 팀장님들 워크숍을 가셔서 나오셨는데, 굉장히 말씀을 잘하십니다.

팀장님들보다 더 잘하십니다.

○ 방송제작실장 (박인철)

현장에 소싱하고 있는 MD들이니까 당연히 더 잘 알죠.

○ 위원장 (박창희)

말씀을 자세하게 잘해 주셨습니다.

○ 방송제작실장 (박인철)

필참시키도록 하겠습니다.

○ 방송기획팀장 (성혜영)

송준호 위원님 오셨습니다.

○ 위원장 (박창희)

송준호 위원님 어려운 걸음 감사합니다.

○ 송준호 위원

천안에서 3시간 걸린 줄은 몰랐습니다.

○ 위원장 (박창희)

한번 말씀해 주시겠습니까?

○ 송준호 위원

다 했으면 제가.

○ 위원장 (박창희)

송준호 위원님께서 보신 느낌을 한번을 모시고 해 주세요.

○ 송준호 위원

멘트에서 기획특가라는 표현이 자주 쓰였는데, 기획특가의 기준이 무엇인지 궁금했
요. 단순히 그냥 저렴하다는 표현인지 어떤 기준에 있어서 기획특가라는 표현이 된
건지 그 부분에 대해서 조금 설명이 필요할 것 같습니다.

같은 방송 중에 “애는 빠꾸예요.” 이런 말이 들리기는 했는데, 이게 비속어다 보니까
이런 표현은 좋지 않은 것 같고요.

또 그 이외에 방송에 고추 말리는 시연 같은 경우에는 좋았던 것 같습니다.

이상입니다.

○ 위원장 (박창희)

송준호 위원님께서 말씀해 주셨는데,

○ 농산팀장 (김병규)

아까 말씀 다시 한 번 드리겠습니다.

저희가 기획가랑 기획특가를 구분해서 사용하고 있고. 이 상품 같은 경우는 직전 방
송 대비 1만 5,000원 정도 인하한 처음 방송이었고. 시중가 대비 방송가격이 많이 저
렴했기 때문에 유추하신 대로 저렴하다는 의미로 쓴 게 맞습니다.

그리고 “애는 빠꾸예요.” 이런 거는 농산품이다 보니까 친근한 표현으로 아마 그렇게
하신 것 같은데, 그래도 저희가 비속어를 사용하지 않도록 지양하고 있기 때문에 그
건 안내하도록 할 예정입니다.

○ 위원장 (박창희)

빠꾸 사전에 안 나오죠?

○ 농산팀장 (김병규)

예, 안 나옵니다.

고춧가루 말린 시연 같은 경우는 시각적 효과를 높일 수 있기 때문에 활용을 계속하
도록 하겠습니다.

감사합니다.

○ 서인환 위원

국어사전에서는 빠꾸가 고포의 방언이라고 돼 있는데요.

○ 위원장 (박창희)

무슨 뜻의 방언이에요.

뒤로 가는 거는.

○ 서인환 위원

뒤로 가는 거의 방언.

○ 농산팀장 (김병규)

빠꾸가 일본어인데, 사실 방송 중에는 외국어는 가능하면 지양하게 되어 있어서 그 정도 안내하도록 하겠습니다.

○ 위원장 (박창희)

뒤라는 뜻으로 쓴 거죠?

○ 농산팀장 (김병규)

네. 얘는 통과되지 않는다. 이런 뜻으로.

○ 서인환 위원

곰보를 빠꾸라고도 하고요, 방언에서. 그다음에 차량 같은 것이 뒤로 물러간다, 물건을 사지 않고 되돌려주는 것을 일본에서 빠꾸라고 한다.

○ 이성우 위원

빠꾸가 비속어가 아닙니다. 외래어라서 써도 무방합니다.

비속어는 아닙니다.

○ 위원장 (박창희)

오늘 우리 위원님들도 수고하셨습니다, 뒤에 처음 나오셔서 설명해 주신 직원분들 감사합니다.

점점 우리가 겨울을 실감하는 그러한 계절에 건강 조심하시고요.

한번 고지할 것은 오늘 원래 우리 시청자위원회를 마치고, 간담회를 할 예정이었으나 사정상 우리가 다음 달.

다음 달이 더 좋은 것 같아요. 마지막 크리스마스쯤 하여 더 맛있는 걸 많이 사주실 거라고 기대를 하면서 다음 달 12월 29일 시청자위원회 끝나고 간담회를 할 예정이니까 지금 메모해 주셨다가 그날 반드시 참석해 주실 것을 부탁드립니다 이번 11월 시청자위원회를 마치도록 하겠습니다.

수고하셨습니다.

감사합니다.

-끝-