

남성복 구입형태에 따른 정보원 선택, 위험지각, 추구혜택의 차이에 관한 비교 연구

김 노 호*(월간복장 편집국장)
황 선 진 (성균관대학교 의상학과 교수)

지금까지 의류제품 구매행동에 관한 연구는 대부분 여성복 중심으로 되어 왔다. 그러나 남성과 여성간의 패션감각의 차이가 점차 좁혀지고 있으며, 남성의 유행에 관한 높은 관심으로 남성복 연구에 관한 필요성이 증대되고 있다. 본 연구의 목적은 남성의류 중에서 특히 정장용 맞춤복과 시스템오더, 기성복에 관한 구매행동을 정보원 선택, 위험지각, 추구혜택 요인을 중심으로 비교, 분석하는데 있다.

연구대상은 서울지역의 20대 - 60대의 직장남성으로 했으며, 본 조사에 앞서 1999년 4월 20명의 직장남성을 대상으로 예비조사를 실시했으며, 1999년 5월 맞춤복, 시스템오더, 기성복 소비자에게 각각 150부씩 총 450부의 설문지를 배부하여 실시하였다.

자료분석은 요인분석, 분산분석, Scheffe' Test를 사용하였다.

정보원 선택에 관한 요인분석 결과, 비인적 정보원과 인적 정보원 등 2가지로 분류되었으며, 위험지각은 경제적 위험, 성과 위험, 사회심리적 위험, 유행성 손실 위험, 유용성 손실 위험, 시간, 편의성 손실 위험 등 6가지로 분류했으며, 추구혜택은 실용성과 심미성 등 2가지로 분류되었다.

본 연구의 결과는 다음과 같다.

1. 비인적 정보는 시스템오더, 맞춤복, 기성복 소비자 순서로 중시했으므로, 남성 시스템오더점은 TV홈쇼핑을 비롯한 언론매체 등의 비인적 정보원을 이용하면 매출 향상이 기대된다. 인적 정보원에 관해

서는 세 집단이 차이를 보이지 않았다.

2. 위험지각에 있어서는 1)경제적 위험을 가장 높게 지각하는 집단은 시스템오더, 맞춤복, 기성복 소비자 순서였으므로, 시스템오더점은 경쟁력을 가질 수 있는 적절한 양복가격 책정이 필요하다. 2)성과 위험을 가장 높게 지각하는 집단은 기성복, 시스템오더, 맞춤복 소비자 순서로 나타나, 기성복업계에서는 봉제나 세탁으로 인한 양복의 손상과 같은 위험을 최소화해야 할 것이다. 3)사회심리적 위험을 가장 높게 지각하는 집단은 기성복, 맞춤복, 시스템오더 소비자 순서였으므로 기성복업계에서는 좀더 품위 있고, 다양한 연령층의 옷을 만들어 선택의 폭을 넓혀야 할 것이다. 4)유행성 손실 위험은 3집단 모두 차이가 없었다. 5)유용성 손실 위험을 가장 높게 지각하는 순서는 기성복, 시스템오더, 맞춤복 소비자 순서였다. 6)시간, 편의성 손실 위험을 가장 높게 지각하는 순서는 기성복, 시스템오더, 맞춤복 소비자 순서로 나타나, 기성복업체에서는 판매 후 교환이나 수선 등과 같은 서비스 수준을 향상시켜야 하겠다.

3. 추구혜택과 관련하여 실용성은 세 집단간의 차이가 없었으며, 심미성은 맞춤복, 시스템오더, 기성복 소비자 순서로 나타났다. 따라서 맞춤복업계에서는 개성, 유행성, 품위, 디자인 분야를 강화하는 전략을 세워야 경쟁력이 있을 것으로 보인다.