

활발해지는 美國의 電話機 小賣 市場

美國의 電話機 小賣市場 買氣가 크게 일어나고 있다. 이것은 美國의 販賣店 各社가 1983년을 電話機 小賣市場 攻略의 해로 設定, 처음으로 本格的인 사업전개를 개시하였기 때문이다. 販賣店은 1/4 分期를 營業戰略作成의 기간으로 생각하고 있음에 따라 될수있는 대로 빨리 電話機 小賣市場 攻略의 命을 기다리고 있다. 다만 이러한 가운데 販賣店이 부닥치는 것은 기존의 小賣店과 American Bell 社의 움직임이 注目된다. 販賣店은 成長하고 있는 電話機市場을 確保하기 위하여 1/4 分期를 열심히 뛰고 企業戰略을 세우고 있다.

1. CES를 새로운 契機로

82년 販賣店은 電話機 小賣市場을 기타 小賣 流通業者에 넘겨주었다. 그런데 금년초에 라스 베가스에서 열린 冬季 Consumer Electronics Show (CES)를 契機로하여 販賣店 各社의 電話機가 小賣市場에서 우세를 보이기 시작한 것으로 볼수 있다. 이런점에 관하여 코드레스폰

의 大메이커인 윈메이드社의 R·베트쿤 副社長(營業販賣担当)은 「販賣店은 今年 電話機 販賣에 주력할 決心을 하고 있으며 販賣店은 밝아지는 電話機 小賣市場에 대하여 積極攻勢를 펼 것이다」고 증언하고 있다. 어떤 電話機 서플라이어는 電話機 小賣市場에서 價格이 저하되고 있는 販賣店은 電話機 小賣를 어지럽히고 있으며 83년에도 이러한 현상은 想定되고 있다」고 말하고 있다. FNS가 조사한 바에 따르면 販賣店이 今年 小賣市場에서 다른 流通業者보다 큰 畵어를 取得할 것으로 보인다고 밝히고 있다. 調査에 따른 業界關係者는 販賣店의 새로운 参加에 의하여 새로운 자극이 일어나 電話機 小賣市場의 규모는 今年에 昨年의 700萬에서 900萬台로 부터 1,500萬에서 1,700萬台까지 增加할 것으로 예측하고 있다. 지금까지의 推移를 보면 販賣店 이외에 流通業者가 販路를 개척하여 온 결과는 대단히 크다. 예를 들면 昨年 디파트, Radio Shack社의 小賣店, 電話專門店, 家電店이 平均價格 140弗 정도의 코드레스폰, 平均價格 40弗 정도의 基本 모델 電話의 판매로서 큰 成功을 가져 왔다. FNS조사에 의하면 이러한 小賣業者는 高價格化의 電話機를 大量販賣 하였으며 今年에도 지금까지의 事業 베이스를 그대로 유지할 것으로 보인다.

2. 低價格 分野로서 攻勢

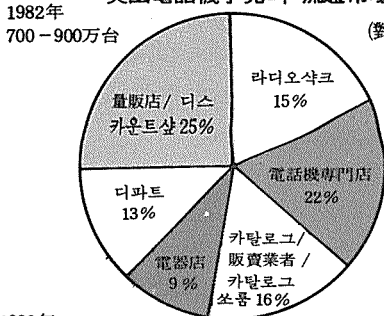
그러나 販賣店은 低價格 分野로부터 市場에 어프로치하여 賣上과 台數에서 다른 小賣業者를 壓倒하게 될 것으로 보인다. 어떤 獨立系 電話 메이커는 「勿論 만일 販賣店이 충분한 電話機를 販賣 한다면 賣上額으로 기타의 小賣業者를 壓倒하게 될 것이다」라고 말하고 있다. 同社는 또한 電話機의 出荷가 가격에 민감한 流通業者가 어떻게 흘러가느냐가 今年를 좌우하는 해가 될 것으로 보고 있다.

「當店の 電話機 販賣台數는 今年 昨年은 거의 같은 水準이 될 것이다. 그 原因은 販賣店과 디스카운트샵으로부터의 挑戰이 강하여 지기 때문이다」라고 말하는 電話機販賣로서 有力한 디파트의 電子製品 구입 담당자의 말도 있다. 同担当者는 電話機는 일부 가격인하로서 販賣店이 크게 힘을 얻고 있다고 덧붙였다.

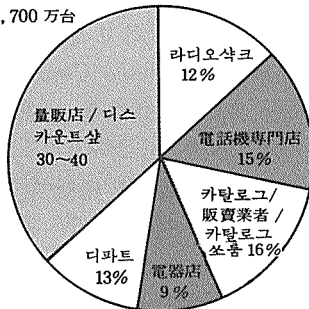
3. X마스 商戰에 놀라움

82년 11월 小賣체인店의 大企業인 Sears社가 이번 American Bell社의 Products 事業部의 P-hone Center 計劃에 참가할 契約을 체결하였다.

美國電話機小売의 流通市場規模 (對象: 핸드셋트)



1983年 1,500 - 1,700 万台



※ 아메리칸 벨 폰 센터를 포함

또한 크리스마스 商戰에는 販賣店이 電話 小賣販賣가 커짐에 크게 놀랐다고 傳하고 있다. 어떤 獨立系 電話機 메이커의 幹部에 따르면 크리스마스 商戰에서 2万台 이상의 Cordless Phone을 판매한 販賣店도 있다고 한다. 同幹部는 그 판매점을 밝히지는 않았으나 그 販賣店은 우연히 電話기를 판매하였으며 理由는 그의 판매점이 電話기 판매에 그다지 적극적이지 않았기 때문이라고 덧붙였다. 판매점은 冬季 Consumer Electronics Show를 계기로 보다 한층 깊은 電話기 소매시장에 뿌리를 내리게 될 것으로 보고 있다. CES에는 99弗以下の Cordless Phone과 19弗 95이하의 一体型 모델이 電話機業界의 새로운 標準이 되고 있다. 또한 電話機를 出品한 企業數도 約2배에 달하였으며 그 가운데 많은 業者가 新規 메이커로서 外國의 모델을 出品하였다.

4. 9弗짜리 低價格製品도 出現

輸入品을 중심으로 한 電話機를 판매하고 있

는 디스카운트샵은 이미 低價格 모델 分野로부터 最低價모델 分野에 중점을 두고 있다. 따라서 電話機의 最低價格化는 더욱 눈에 띄게 이루어질 것으로 보인다. 따라서 예를 들면 衣類 등 其他 商品도 폭넓게 판매하고 있는 텍사스州의 수퍼마켓체인은 一体型모델을 8弗 88이라는 低價格으로 판매하고 있다. 이것은 例外로치더라도 장래 電話기 소매가격은 12弗 88에서 14弗 95의 선에서 全美國에서 팔릴 가능성이 커졌다

流通業者에 따라 今年 1월 개최되었던 冬季 Consumer Electronics Show는 電話기 구입의 절호의 기회가 되었다. 차임센트랄社의 G손 首席副社長은 「판매점은 금년 電話기 판매에 양다리를 걸치게 되었다. CES는 판매점이 電話기를 구입하는 절호의 쇼이다. 판매점이 구입하고 있는 電話기는 價格帶가 16弗 99에서 19弗 99까지의 電子式 모델과 79弗에서 99弗까지의 Cordless Phone이 중심이 되었다. 금후 판매점은 상식선에서 低價格으로 大量 販賣하여 賣上세어를 늘리려고 할 것이다. 라고 말하고 있다. 차임센트랄社는 專門店 「차임 일렉트로닉스」를 주요한 州에 配置, 적극적인 판매 전략을 전개하고 있다. 판매점 페이레스 노스웨스트社의 M롤즈氏는 「今年은 昨年 実績을 대폭 올려 數万台 수준의 판매를 할것이다라고 말하고 있으며 롤즈氏는 CES에 가서 外國製 電話機를 상당히 많이 구입한 바이어 중의 하나이다. 또한 同社는 第1/4分期에 電話기의 취급에 모델數를 3종을 추가하고 가격에 중점을 두고 營業전략을 전개할 방침이다.

5. 再進出을 圖謀

로-즈社의 B후라와氏도 電話기 소매시장에 적극적이다. 同社는 3, 4年前에 電話기 소매시장에 참가하였으나 일반 소비자층이 스스로 유니크한 電話기를 소유하는 계기가 안된다고 判斷하고 철수하였으나 同社는 다시 再進出을 꾀하고 있다. 그러나 同氏는 當社는 Cordless Phone과 Dialer를 상품 진용에 덧붙이지는 않을 것이다. 상품 항목은 극히 기본적인 것을 취급할 방침이며 DIY用으로서 一部 악세사리 제품도 취급할 생각임을 말하고 있다.

6. 취급 기종을 倍增

레치미어社도 電話機 小賣에 힘을 기우고 있는 販賣店이다. 同社의 M·론돈 部長은 「昨年 約30種類의 전화기를 취급하였으나 今年는 적어도 2배가 증가 할 계획이며 또한 American Bell社의 計劃도 가능한 한 채용할 것이라고 말하고 있다. American Bell社는 販賣店 디스카운트샵用에 Phone Booth, 또한 depart 一般 電器專門店用에 Phone Center 라고 불리는 두가지 計劃을 실시하고 있다. 다만 American Bell社와 제휴하는 것이 事業의 성공을 가져 오게 될 것인지는 의문시 되고 있다. FNS의 조사에 따른 販賣店은 그 理由로서 ① American Bell社의 計劃이 당초 기대하는 효과를 나타낼 수 없다는 두가지 點이 지적된다. 페이레스 노스웨스트社는 이러한 理由로서 American Bell社의 計劃에 參加하지 않기로 決定하였다. 美國 最大의 小賣체인店인 Sears社는 American Bell社의 Bell Phone Center에 參加하여 電話 小賣業에 있어서는 大滿足하는 成果를 올렸다. Sears 社는 American Bell社와 業務提携하여 美國 인디애나폴리스에 Phone Center 5 個 점포를 開設하였다.

6. 全美國에 센터

同社의 G·스트로나 副社長은 「當社は 今年末까지 Bell Phone Center 計劃을 全美에 전개 할 方針이다. 電話機部門을 新設할 予定은 없으나 電話機事業은 지금까지의 事務機 部門이 担当 한다」고 말하고 있다. 스트로나氏는 營業 戰略에 있어서 今年는 TV에 廣告를 게재 하여 販促할 계획은 없고 新聞, 雜誌를 쓸 것이라고 說明하고 있다. American Bell社와 현재 교섭 중이라고 말하고 있는 大체인店의 幹部는「A-

merican Bell社의 價格 設定策은 今年에 지금까지 보다 더 柔軟하게 될 것이다」라고 觀測하고 있다. 販賣店의 進出로서 低價格 모델이 일약 脚光을 받고 있으나 小賣業者는 高價格 모델의 市場은 여전히 堅調를 보일 것이라고 主張하고 있다. Cordleass Phone 과 多機能 電話로서 지금까지 큰 成果를 나타낸 depart는 一般消費者 보다 지금부터는 depart가 重要的 購入場所 가 될 것으로 期待하고 있다.

7. 高價格機

바덴스 depart의 H·힐튼 副社長은 depart는 高價格의 多機能電話를 지금까지 數年來 팔고 있다. 이 実績을 가지고 決定 할수는 없으나 販賣店에 비하여 매우 有利한 點이 있다. 또한 American Bell社가 실시하고 있는 Phone Booth 計劃(販賣店用)보다 Phone Center 計劃 (depart用)의 것이 보다 큰 效果를 기대할수 있다고 생각한다. 이 계획은 지금까지의 오랜 실적과 합쳐서 depart는 販賣店에 대하여 절대적 우위에 놓일 것이라고 말하고 있다. 카후만 depart의 J. 옛쉬首席 副社長은 Phone Center 計劃은 depart側의 支持를 받아 販賣店의 Phone Booth 計劃을 뛰어 넘을 것이라고 豫測하고 있다.

한편 電話機 小賣에서 압도적인 강점을 과시하는 Radio Shack Chain店은 83년에 낙관적인 전망을 내리고 있다. Radio Shack Chain店은 83년에 販賣店 參加에 따라 영향을 받게될 것이다(FNS調査)라고 하는 말도 있으나 母會社인 덴디社의 J·로치會長은 「當社の 전화기사업은 急뽏치로 伸張되고 있다. 이 市場에 他社가 새로 參加할 것은 확실하나 當社は 今後에도 마켓트 셰어를 平均以上을 확보하려고 注力할 것이다」라고 밝히고 있다.

..... (P. 51에서 계속).....

은 Indicating Meter 로 78만 6,000개에 76만 5,000弗로 81년의 36만 1,000개, 37만 5,000弗에 비해 倍增 현상을 보였다. 다음으로는 Poly-Varicon으로 24만 2,000개에 15만 6,000弗을 기록 호조를 보였으며, LED는 260만개에 13만 9,000弗을 기록 역시 호조를 보였고 기타 IC, 필름 콘덴서, 기타 部品 등이 작은 규모지만 수출되었다.

電子製品과는 별도로 電氣製品도 수출되었는데, 품목은 세탁기와 냉장고 두 가지에 불과하였다. 세탁기가 3,000대에 37만 9,000弗로 첫 수출되었고, 냉장고는 3만 8,000弗로서 합계 41만 7,000弗 규모였다.

電子·電氣를 합하면 199만 2,000弗인데, 브라질을 비롯 中南美 지역에 대하여 輸出 확대 및 개척에 주력할 여지가 많은 것으로 보인다.