



신문자판기 시장 그래도 활로는 있다

김질나리만큼 미약한 시장이지만 그래도 엄연히 자판시장의 한 축을 차지하고 있는 분야가 바로 신문자판기 시장이다. 해마다 조금씩 시장이 확대되기는 하지만 결코 욕심을 내는 만큼의 만족을 가져다 주지는 못하는 시장. 그 지지부진한 길을 가려하는 업체들이 많지 않음은 당연한 일이다. 그나마 은근과 끈기를 가지고 이 시장에 있어 유일한 시장개척을 해나가고 있는 진성시스템이라는 업체가 있는 게 다행이다. 진성시스템의 외롭고 힘든 신문자판기 시장의 분투와 이 시장이 어떻게 하면 활성화될 수 있는지를 살펴보았다.

서울 광진구 구의동에 있는 진성시스템을 찾았을 때 사무실에는 달령 노수창 사장만이 자리를 지키고 있었다. 환한 미소로 기사를 맞는 그와 본격적인 얘기가 들어갔어도 다른 직원들은 눈에 비치지 않았다. 기자는 노사장이 민망해 할까 봐 확인은 못했지만 거의 그가 '북 치고 장구 치며' 일인다역을 하는 상황임이 직감적으로 느껴졌다.

그만큼 현재의 신문자판기 시장은 크지가 않다. 이 시장에 있어 유일한 업체가 이 정도 현실이라는 것은 시장상황이 어떤지를 극명히 반증하고 있다.

노사장에 의하면 지금까지 전개된 신문자판기는 70여대 수준이라고 한다. 신문자판기 사업을 97년부터 시작했음에 미루어 볼 때 5년 동안 70여대의 전개 수량은 결코 많은 수량으로 볼 수 없다. 단번에 붐이 일어나지 않는 시장특성상 제품 1~2대 전개하자가 여간 힘든 게 아니라는 노사장의 뉘드리처럼 이 시장의 판로는 극히 제한적인 특성을 보이고 있다. 그래도 희망적인 것은 70여대의 수량 중 작년하고 올해 전개한 수량이 많다는 점이다. 시장이 비록 어렵기 하지만 조금씩 반응이 오고 있고 틈새시장도 넓어지고 있다는 점이 노사장이 희망을 갖는 부분이다.

진성시스템에 전개한 신문자판기 주 로케이션은 병원이다. 경희대병원, 목동병원, 중앙병원 등 수도권 병원을 중심으로 50여대 제품이 설치 운영되고 있다. 그 외 인천공항에 단일 로케이션으로는 최다인 11대의 제품이, 그리고 인천 지하철에도 4대의 제품이 설치 운영되고 있다.

노사장은 신문자판기 시장은 해마다 조금씩 커지고 있으나 영업력이 취약하다보니 시장확대에는 한계가 있다고 그 애로점을 전한다. 또한 최근 인터넷의 확산으로 활자신문

을 과거보다 많이 보지 않는 대외적인 요인도 악재로 작용하고 있다고 지적한다.

그러나 적극적인 영업, 그리고 제품에 대한 활발한 홍보가 전제된다면 시장확산 속도는 지금보다는 훨씬 빠를 것이라고 자신하고 있다.

그만큼 신문자판기는 꼭 필요한 틈새시장은 분명히 있다는 얘기이다. 그 대표적인 곳이 바로 인천공항. 인천공항은 별도의 신문 판매대가 없기 때문에 신문자판기는 고객들의 편의를 위해 반드시 필요한 아이템이다. 이를 단적으로 증명하는 것은 자판기에 있어 대표적인 커피자판기가 공항 내에는

없다는 사실. 오로지 신문자판기만이 인천공항 내에 설치되어 무인 판매 서비스를 대신하고 있는 것이다.

이 부분에 있어서는 병원도 마찬가지이다. 병원내도 대부분 유인 신문판매를 하지 않기 때문에 이곳을 대상으로 하는 틈새시장 개척이 가능했던 것이다.

이외에도 기타 유인판매가 못 미치는 로케이션이 주 공략 대상 지역이다. 하지만 현재로서는 병원, 공원이외의 로케이션 확보는 극히 제한적이다.

또 다른 신문자판기가 갖는 장점은 익명성 요인을 들 수 있다. 사람들은 의외로 다른 사람을 의식하지 않는 자판기를 통한 판매를 유인판매보다 선호한다는 것이 노사장의 주장이다. 실제로 구리 병원의 경우 과거 구내매점에서 신문을 팔 때 보다 자판기로 판매했을 때가 매상이 배로 증가했다고 한다. 체면을 중시하는 우리 국민특성상 사실 스포츠 신문이나 선정적 주간잡지를 사는 데는 자판기가 분명 편할 수도 있음이 엿보이는 부분이다.

이와 같은 점에서 볼 때 신문자판기는 분명히 틈새시장이

존재하는, 또 일정 시장성이 있는 분야로 볼 수가 있다. 노사장이 그간 어렵지만 이 시장에 대한 도전의지를 꺾지 않은 이유도 여기에 있다. 신문 판매하는 곳이 많다는 것은 그만큼 자판기로서도 틈새시장이 있다는 게 노사장의 주관이다

그렇기에 최소한의 인력과 투자로도 이 시장에 대한 지속적인 의지를 불살라 왔고 제품도 시장특성에 맞게 많은 보완을 진행해 왔다.

현재 시장공략을 진행하는 진성시스템의 모델은 2종류. 초기제품은 대형 모델로 디자인이 뛰어나고 8가지 다양한 종류의 신문과 잡지를 적재할 수



인천공항에 설치된 고급형 신문자판기

있게 했다. 제품가격대가 230만원대인 이 모델은 주로 고급 로케이션을 타깃으로 하는데 대표적으로 인천공항에 이 제품이 들어가 있다.

이에 비해 올 들어 출시한 보급형 모델은 3종류의 신문을 적재판매 할 수 있고 신문보급소나 개인운영자가 부담 없이 구매하여 운영을 할 수 있도록 160만원대로 가격을 줄이는 데 주안점을 두었다. 판매부스는 60부까지 수용이 가능하며 주로 병원에 활발한 설치가 진행이 되는 기종이다.

과거와는 달리 두 제품 모두 지폐식별기를 부착, 소비자의 편리성을 크게 향상 시킨 것도 주목이 된다. 품질 부분에 있어서는 지금까지 지속적인 보완이 이루어져 별다른 문제점을 발생시키지 않는 안정적인 수준에 도달 했다고 한다. 이를 바탕으로 보다 자신 있는 영업이 가능해졌기 때문에 이제는 오로지 시장 확대만이 문제라고 노사장은 강조한다.

현재 신문자판기의 판매는 크게 두 가지 형태로 이루어지

신문자판기 시장확대에 있어 가장 이상적인 방법은 각 신문사가 자사 매체의 구독률 증가와 홍보효과 등을 위해 마케팅 장비측면에서 신문자판기를 적극 전개하는 방법이나 아직 국내는 이 부분에 있어 전혀 움직임이 없다. 각 신문사들은 유인 가판대가 활성화되어 있는 현실에서 신문자판기의 독자적인 가치를 그다지 높게 평가하고 있지 못하다

고 있다. 한가지는 개인이 일정량의 신문자판기를 구입해 직접 로케이션 개척 및 설치운영을 하는 방법이고, 또 다른 방법은 신문지국에서 직접 구입 설치 운영하며, 배달 후 남은 신문을 파는 방법이다.

이중 보다 파급력 있는 방법은 신문지국에서 적극적인 설치운영을 하는 방법이나 현재로서는 그 비중이 그다지 크지 않다. 신문자판기 시장확대에 있어 가장 이상적인 방법은 각 신문사가 자사 매체의 구독률 증가와 홍보효과 등을 위해 마케팅 장비측면에서 신문자판기를 적극 전개하는 방법이나 아직 국내는 이 부분에 있어 전혀 움직임이 없다. 각 신문사들은 유인 가판대가 활성화되어 있는 현실에서 신문자판기의 독자적인 가치를 그다지 높게 평가하고 있지 못하다

이러다보니 아무리 신문자판기를 가지고 본사 공략 위주의 영업전략을 구사한다고 해도 먹히지가 않는다. 따라서 현재로서는 철두철미한 자생적 시장수요에 의존할 수밖에 없는 현실이다. 실질적인 신문자판기의 필요성이 있는 지역만이 그나마 영업대상처 일 뿐 대중적인 수요를 확보하기는 아직은 요원한 시장 현실인 것.

기자는 이러한 현실 앞에 그러면 미국처럼 튼튼한 수동식 자판기가 더 시장성이 좋지 않겠냐는 대안을 제시했다. 마진이 적은 신문 특성상 기계價 부담이 없어야 운영 수익성도 살 수 있고, 보다 대중적인 설치가 이루어 질 수 있지 않을 까하는 생각이 들어서였다.

하지만 노사장은 관리상의 문제를 들어 이런 기종은 우리 현실에는 맞지 않는다고 고개를 절레 절레 젓는다. 만약 수동식을 설치하면 얼마 판매가 되는지 수량확인도 되지 않고, 신문도 1종 밖에는 판매할 수 없는 등 우리 현실에는 맞지 않는다고 지적한다. 게다가 신문판매가가 600원대가 주종을 이루고 있기 때문에 100원 수동식 코인기만

을 넣어서는 소비자의 편리를 확보하지 못한다는 문제점도 있다.

결국 현재와 같은 모델 컨셉이 한국에서는 이상적인 방향이라는 게 그의 관점이다. “문제는 모델 컨셉에 있는 게 아니라 시장성에 있다”는 그의 말처럼 현재 상황에서는 병원 말고 다음 유망 시장을 찾는 일이 급선무이다. 결코 신문자판기는 부담 없이 아무 곳이나 깔 수 있는 제품이 아니기 때문에 제품이 꼭 필요한 로케이션의 확대가 그만큼 절박한 과제인 것.

그는 또한 現 신문자판기 시장이 보다 활성화되기 위해서는 신문가격대가 좀더 인상이 되었으면 하는 바람을 가지고 있다. 현재의 신문가격적으로는 자판기 운영을 통해 기대만큼 운영수익을 내기가 쉽지 않은 현실이기 때문이다.

그는 후속제품으로 염두에 두고 있는 책자판기도 이러한 수익성 부분에 확신이 없어 주저하고 있다고 한다. 너무 국내 자판기 문화가 실질적인 필요성 보다는 수익성을 중시하는 구조이기 때문에 활자매체 자판기가 가지는 한계요인이 클 수밖에 없다는 그의 말속에는 진한 아쉬움이 배어 있다.

돈이 되는 자판기만을 중시하는 국내 자판기 문화 특성상 신문자판기가 가야 할 길은 결코 순탄하지 만은 않다. 하지만 하나하나 실수요가 확보될 때의 기쁨과 보람이 무엇보다 크기에 노사장은 이미 그 맛에 깊이 중독되었는지도 모른다.

어렵지만 번치 않는 신문자판기 시장에 대한 의욕을 불태우고 있는 노사장은 여전히 오늘보다 나은 내일의 시장을 보고 있다. 진성시스템과 신문자판기의 밝은 미래가 신문의 양면처럼 활짝 펼쳐지는 그날을 말이다. 