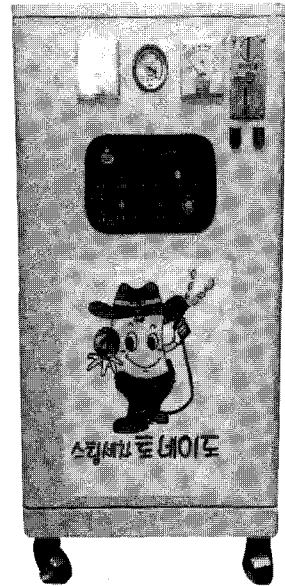
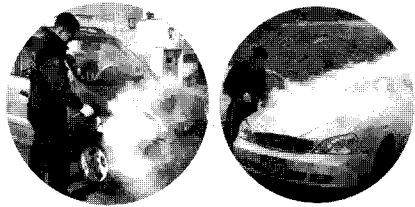


‘토네이도’ 스팀세차자판기 등장



최근 들어 코인을 넣고 자신이 원하는 시간만큼 효율적인 세차를 할 수 있는 셀프세차장이 점차 확대되고 있는 추세에 있다. 시간과 비용 절감효과가 있는 셀프세차 시스템은 이용자가 직접 코인을 넣고 서비스를 제공받는다는 점에서 분명히 자판기의 한 분야로 볼 수가 있다. 그런데 최근 이러한 셀프세차 시스템이외에도 스팀을 이용해 세차를 할 수 있는 스팀세차자판기 시스템이 등장해 큰 관심을 끌고 있다. 이 스팀 세차는 물을 주로 이용하는 셀프 세차보다 공간활용 측면, 경제성 등에 있어 장점을 가지고 있어 제대로 소비자 인식만 전제된다면 큰 인기몰이를 할 수 있을 것으로 기대되고 있다.

국내 최초로 스팀세차 자판기를 개발하고 셀프 세차 시장의 돌풍 물결을 준비 중인 지산테크의 사업행보를 통해 앞으로의 시장 가능성을 살펴보는 시간을 마련했다.

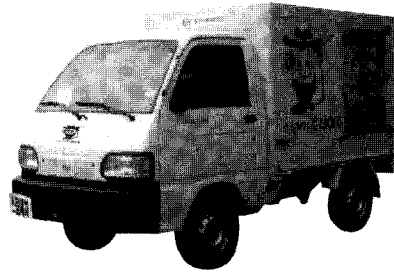
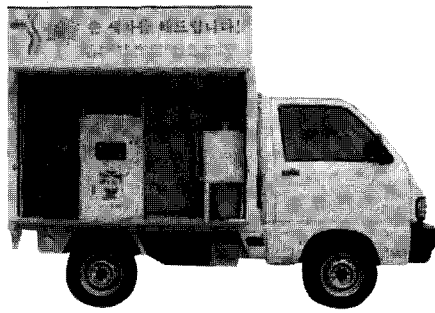
스팀세차 자판기, 그 시장성이 남다른 이유

물을 이용한 셀프세차는 시간과 비용의 절감효과는 있는 반면 세차장을 꾸미기에는 적지 않은 공간을 필요로 한다. 대개 1~2대 세차를 할 수 있는 공간으로는 채산성이 맞지 않기 때문에 넓은 부지에 적어도 5대 이상 세차를 할 수 있는 시스템을 꾸미는 게 보통이다. 따라서 사업에 있어서는 공간확보의 애로점과 적지 않은 투자가 전제되어야 하는 점이 애로점으로 작용한다.

하지만 스팀세차 시스템은 물을 쓰는 방식이 아닌 고압 스팀을 통해 세차를 할 수 있기 때문에 그다지 공간이 넓지 않아도 된다. 특히 일정장소 고정식 운영이 외에도 차량을 이용한 이동식 운영 등 다양한 운영방식 적용이 가능, 보다 적재적소의 로케이션 공략이 가능하다. 그래서 자판기 시스템만을 놓고 보면 기존 셀프세차보다는 더 큰 로케이션 적합성을 갖는 다 볼 수 있다.

지산테크에서 심혈을 기울여 개발한 ‘토네이도’ 스팀세차자판기는 또한 기존 세차 방법의 차원을 뛰어 넘어 물을 절약하고, 특히 오·폐수를 전혀 발생시키지 않는 환경친화성을 갖추고 있다는 점이 획기적이다. 고압스팀 방식으로 1리터의 물이면 차한대 세차가 가능해 단순히 물을 절약하는 차원을 넘어 수익 창출을 극대화할 수 있다는 점이 사업성의 가장 큰 장점이다.

또한 기존 물세차에 비해 세차만족도도 전혀 떨어지지 않는다고 한다. 미세한 입자의 스팀이 순간적으로 분사 건조가 되기 때문에 세척력이 뛰어나며, 레바, 문짝 등의 틈새 틈새를 깨끗이 세차 할 수가 있다. 또한 차량내부의 진드기, 곰팡이 및 각종 박테리아균까지 박멸이 가능해 실내외를 막론한 전천후적인 세차가 가능하다.



이외에도 화학광택제를 사용하지 않고도 뛰어난 광택효과를 낼 수 있으며 흡입에도 강한 점, 전기나 가스사용량이 동종기계에 비해 극히 적은 양이기 때문에 에너지 절약이 가능하다는 장점을 가지고 있다.

아울러 기존 물세차의 오·폐수에 따른 각종 법률적 제재 및 처리비용의 발생과 각종 인허가의 획득, 약품의 사용, 기타 관리비용의 걱정 없이 세차사업을 할 수 있다는 점도 빼놓을 수 없는 장점이다.

종합해 볼 때 스팀세차는 물세차의 여러 단점들을 극복하고 새로운 세차사업의 유형을 제시하기에 모자람이 없다. 전통적인 유인 세차가 셀프세차로 발전해 왔다면 다음은 스팀세차가 그 바톤을 이어받을 준비를 하고 있는 것.

이미 1년 전부터 전개를 모색한 지산테크의 스팀세차기는 그간 일부 문제시되었던 부분들을 집중 보완해 만족할만한 품질수준에 도달했다고 한다. 현재 일부 동종업체가 경쟁 중에 있기는 하지만 자판기 시스템에 맞게 품질을 보완한 점은 타 업체를 충분히 앞지른다고 자신하고 있다.

세차시장의 거센 '토네이도' 과연 일수 있을 까

'토네이도' 스팀세차기는 크기가 작고 가볍기 때문에 이동이 편리하고 장소에 큰 구애를 안받는다라는 장점을 가지고 있다. 따라서 앞으로의 사업형태는 크게 2가지 방식으로 요약이 된다. 첫 번째 방식은 차량을 이용해 이동식 스팀세차 서비스를 행하는 방식이고, 두 번째는 자판기 시스템화를 한 제품들을 적재적소의 로케이션에 고정 설치 운영을 하는 방식이다.

고정 로케이션은 주유소, 카센터, 주차장 등을 핵심 타켓

으로 삼고 있고, 기타 소규모 로케이션도 집중 개발해 나갈 예정이다. 자판기로서 소비자 인식이 확대가 된다면 소규모 로케이션도 얼마든지 큰 시장성을 실현할 수 있으리라는 게 회사 측의 기대이다.

그만큼 지산테크는 자판기형 '토네이도'에 거는 기대가 크다. 세차자판기도 얼마든지 사업성이 큰 분야라는 것을 입증하기 위해 영업전략에 있어서도 남다른 전략을 구사해 나갈 계획이다.

이를 엿보일 수 있게 하는 것은 가격정책이다. 사업초창기인 9월부터 300대 물량에 대해서는 소비자가 300만원대로 특가판매를 진행하며 스팀세차기의 대중화와 빠른 확산을 도모해 나갈 계획이다.

분명히 일반 물 셀프세차 시스템 보다는 다양한 로케이션을 확보할 수 있다는 점이 토네이도 스팀세차자판기가 갖는 장점이다. 문제는 과연 얼마만큼의 과급력을 보여 주느냐 하는 부분이다.

이에 있어선 무엇보다 소비자 인식확대가 중요하다. 스팀세차 자판기의 경제성, 또 환경친화적인 측면을 집중 부각시켜야하는 이유가 여기에 있다. 이용자들에게 보다 저렴한 가격에 양질의 세차를 하게하고 환경 친화적인 측면의 보람까지 느끼게 한다면 기존 물세차 시장의 많은 부분을 대체할 수 있을 것이다.

피상적으로 어필하는 획기성만을 가지고는 사업성이 보장될 수는 없다. 획기성은 일단 효용가치를 전제로 했을 때 빛을 발할 수 있다. 이러한 사실을 누구보다 잘 아는 지산테크는 스팀세차가 당당한 자동차 세차문화의 한축을 차지할 그때를 위해 지속적인 연구개발 및 보완작업을 진행할 계획이다. 스팀세차자판기시장의 거센 '토네이도'가 일 때가 그리 멀지 않은 듯 하다. [V]