



자판기 사업투자,  
이점은 유의하라

수익은 "따논 당상" 0000 자판기  
**전국 사업주 모집!**

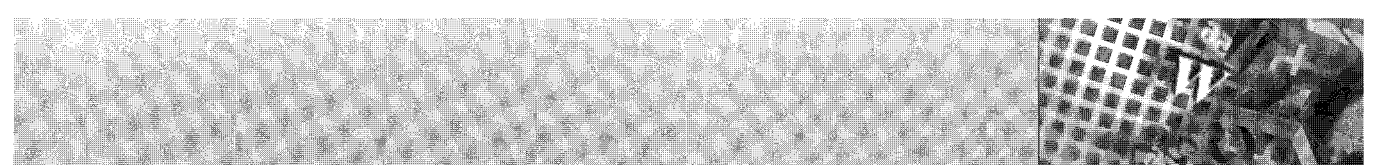
**2,200만원 투자로 60개 내 사업장 운영**

불황 속 고수익 아이템 부상  
매달 수익 0000 0000 자판기 사업

**1780만원 투자로 매달 수백만원씩 이익 창출!!**  
불황이 지속되는 가운데 창업, 부업 희망자들 사이에 황금알을 낳는 고수익 아이템으로 부상하고 있다.

**자판기 사업의 마침표**

대기업 과장, 월급도 안부러워  
이런 사업을 망설이면 자판기사업 평생 못하십니다.



**소** 자본 투자로서의 자판기 사업은 매력적인 영역이다. 최소의 투자로도 부업을 시작할 수 있다는 점이 최대 강점으로 작용한다. 그래서 돈 많은 사람들이 자판기 운영사업에 투자하는 경우보다 주로 서민들의 투자 비중이 높은 특성을 갖는다.

그렇다보니 대개의 자판기 사업정보는 서민을 주 타깃으로 삼고 있다. 그들의 내재된 투자심리를 최대한 수면위로 끌어 올리는 일이 자판기 마케팅의 핵심이다.

소비자 입장에서 보면 알찬 부업에 투자를 해서 기대 수익을 충족시킬 수 있다면 더할 나위가 없을 것이다. 하지만 반대의 경우에 있어 문제가 생긴다. 특히 판매처의 악의적 사기에 가까운 영업행위로 피해를 보게 된다면 소비자의 분노와 절망은 클 수밖에 없다.

지난해부터 이러한 소비자 피해가 크게 늘고 있다. 순진한 소비자들이 그저 업체가 부풀려 제공하는 사업정보에 현혹되어 큰 피해를 보는 경우가 다반사로 발생하고 있는 것.

이제는 소비자들도 자판기 사업성을 제대로 보는 안목을 가져야 할 때이다. 적어도 사기성 짙은 업체와 품목은 가려서 투자할 줄 아는 안목이 있어야 리스크 요인을 최소화할 수 있다. 이러한 취지 하에 소비자 입장에서 자판기 사업 정보를 접할 시, 유의할 사항들을 정리해 봤다. 이런 사항들만 조심해도 크게 피해를 보는 경우는 없을 것이다.

### ‘묻지 마’ 식 투자를 피해라

자판기 사업에 있어 가장 위험한 투자는 ‘모 아니면 도’, ‘묻지 마’ 식의 투자이다. 신중하게 사업성을 검토하고 확신 있는 투자보다는 그저 업체의 사업성에 대한 말만 믿고 투자하는 경우이다. 그래도 주식에 있어 ‘묻지 마’ 투자는 확률적으로 적지 않은 수익을 올릴 가능성도 있다. 하지만 자판기에 있어 ‘묻지 마’ 투자는 지극히 위험하다.

‘묻지 마’ 투자를 유도하는 판매자 입장에서는 한두 대 단위로서의 투자가 아닌 많게는 10여대 단위의 투자를 유도하는 경우가 많다. 10여대 단위의 투자를 하게 된다면 그 투자금액은 서민에 있어서 결코 적지 않은 금액이다.

절대 자판기 사업에 있어 ‘묻지 마’ 투자는 성공하기 힘들다는 사실을 사업자들은 유념해 한다. 이런 식의 투자를 유도하는 업체들 대다수가 자판기 사업에 있어 믿을 만한 신뢰성을 확보하지 못한 경우가 대부분이다. 지속적으로 자판기 사업을 해온 업체들 보다는 하나의 아이

템을 가지고 급조되어 빠른 기간 안에 단물을 빼먹고 사업을 접는 경우가 많다.

그렇기 때문에 소비자들은 조심하는 수밖에 없다. 다시 말해 신중하게 사업성을 검토하고 믿을 만한 업체를 선택하는 일이 기본이라 할 수 있다.

그런데 문제는 일반 소비자들이 이런 안목을 갖기 쉽지 않다는 점이다. 자판기에 대해 잘 알지 못하는 소비자가 어느 업체가 믿을 만한 업체이고, 투자할만한 아이템인지를 선정하는 일은 결코 쉬운 일이 아니다.

지금부터는 이를 판단할 수 있는 기본적인 체크 포인트가 되는 사항들을 소개하기로 한다.

### 이점 만은 체크하자

첫번째로 조심해야 할 사항은 수익성에 대한 과대 포장이다. “얼마 투자하면 얼마 수익을 올린다.”, “나는 이렇게 투자해서 성공했다.”, “직장생활보다 나은 고수입보장.” 이런 식으로 마케팅을 하는 업체들은 일단 조심할 필요가 있다. 제품에 대한 마케팅이 그 해당제품의 참신



성, 그리고 사업적인 메리트를 강조하기 보다는 무조건적으로 수익부분만을 강조할 때 이를 액면 그대로 믿는 우를 범해서는 안 된다.

두 번째로 광고가 크면 클수록 유의해야 한다는 점이다. 특히 전면광고를 각 매체에 단기간만 집중하는 업체는 사례 깊은 판단을 할 필요성이 높다. 현재의 자판기 산업에 있어서는 전면광고를 마케팅의 수단으로 삼을 만한 능력을 가진 업체는 극히 드물다 할 수 있다. 자금력이 풍부하지 않은 중소기업들이 전면광고를 한다는 것은 사업에 있어 단기 승부수를 띄운다는 점과 상통한다. 다시 말해 그 아이템이 성공하게 된다면 문제가 없지만 실패할 경우는 사업을 다시 재건할 여력이 거의 없다고 볼 수 있다.

또한 전면광고의 그 막대한 마케팅비용은 제품에 있어 그대로 반영이 된다는 점 역시 간과할 수 없는 사실이다. 판매자 입장에서는 어쨌든 그 많은 마케팅 비용을 투자자들에게 뽑아내려 할 것이다. 이렇다보니 판매자 입장에서는 소비자들로부터 가능한 한 많은 투자를 이끌어 내기 위해 무리수 있는 영업정책을 사용하기 쉽다. 그 대표적인 경우가 바로 '묻지마' 식 투자유도이다. 그냥 투자만하면 자판기 설치부터 관리까지 다 해주는 식의 사업형태를 주로 사용하는 게 일반적이다. 자판기 한 두 대가 아닌 많은 대수의 투자를 유도하면서 투자자는 그저 수익만 챙기면 된다는 식의 사업형태를 액면 그대로 믿어서는 위험성이 크다.

쉽게 생각해 보자. 판매자의 경우 장사가 잘되는 로케이션만이 아니라 수익성이 극히 저조한 로케이션에 있어서까지 자판기를 설치할 수 있다. 관리를 대행한다는 것은 그만큼 책임의식이 떨어질 수밖에 없는 개연성이 크다. 심지어는 수익성이 떨어지는 곳인지를 알면서도 자판기를 설치하고 초기에만 매출의 일정 유지를 위해 직원들이 돈을 채워 넣은 편법까지 사용하기도 한다.


내 자신의 정성을 기울여 관리하지 않은 로케이션이 그저 알찬 수익성을 보장하기란 쉽지 않다. 빨리 먹으려는 떡이 체하기 쉬운 이치처럼 빨리 큰 수익을 올리려는 투자자의 심리가 커질수록 리스크 요인 역시 커진다는 사실을 유념해야 한다.

셋째, 그 회사가 믿을 만한 업체인지 철새 식으로 단기간 사업을 하는 업체인지를 판단하는 것도 중요하다. 신뢰성 없는 업체들이 "히트 앤드런 식"의 일찍 사업에서 손을 떼는 경우 자판기가 관리가 안 되는 상황도 배제해서는 안 된다.

그런 업체인지 아닌지를 판단하는 일은 소비자 입장에서 쉽지 않은 일이다. 자판기 분야를 어느 정도 아는 경우 이러한 리스크를 최소화할 수 있으나 소비자들이 이 정도까지 시장조사를 하는 경우는 극히 드물다.

이러한 리스크는 몇몇 사항만 확인을 해도 극소화시킬 수 있다. 우선 업체의 신뢰성을 평가하기 위해서는 광고에 그 해당업체에 대한 소개를 유심해 봐야 한다. 일단 광고에 회사명칭이 아예 없거나 알아보기 힘들만큼 적게 표기된 경우는 색안경을 끼고 봐야 한다. 상담문의 전화번호만 전면에 내세우고 정작 회사상호는 숨는 경우는 이 업체가 급조된 판매전문업체일 가능성이 크다. 오직 판매만을 지향하기 때문에 소비자에게 무리수 있는 판매를 강요하기 쉽고 사업에서 단기간 안에 손을 뗄 확률 역시 높다.

회사상호와 더불어 또 그 회사의 홈페이지를 유심히 봐야 한다. 홈페이지가 아예 없거나 조잡한 경우 그 회사가 급조되었다는 사실을 반증한다. 최근 같은 인터넷시대에 홈페이지가 없다는 사실은 사업에 있어 기본이 안 되어 있거나 뭔가 숨길 것이 많다는 점과 상통한다. 또 홈페이지가 조잡하다거나, 단순하게 현재 마케팅 하는 품목의 간단한 소개만 나와 있다면 그 업체가 이 사업만을 위해 급조된 업체일 확률이 높다.



“땀 흘리지 않은 자, 결실을 바라지 마라”는 자세로 자판기 사업투자에 임해야 한다. 그저 돈만 투자하면 로케이션, 관리까지 판매업체에서 다해주는 시스템을 전적으로 신뢰해서는 안 된다. 이 보다는 내가 로케이션을 개척하고 땀 흘려 알찬 부업을 하겠다는 자세가 우선시 되어야 한다.

소비자 입장에서는 해당업체의 사업연혁을 자세히 살펴보는 일은 무척 중요하다. 회사에 대한 기본적인 프로필조차 알지 못하고 사업파트너가 되는 것은 너무 위험한 일이다.

그 해당업체가 믿을 수 있는 업체인지를 파악하는 것은 전화상으로도 가능하다. 땀가 켜기는 게 있는 업체들은 담당자들을 잘 밝히려 하지 않는다. 전화를 한 잠재사업자가 상담을 하려하면 담당자가 바쁜 것을 핑계로 먼저 접수를 해놓고 전화를 다음에 준다고 하는 경우가 많다. 솔직하게 오픈하여 영업을 하지 않고 땀가 숨기려하고, 담당자 연락 역시 힘든 회사는 일단 의심할 필요성이 크다

### 기본에 충실하라

자판기 사업을 투자할 때 그 자판기가 판매하는 내용상품에 너무 현혹되기 보다는 자판기 품질이 더 중요함을 인식해야 한다. 아무리 메리트가 있어 보이는 내용상품도 조잡한 품질의 자판기로는 소화하기가 힘들다. 잦은 품질문제를 발생시키고 소비자 인식이 좋을 리 없는 조잡한 제품으로는 성공을 보장받기 힘들다. 따라서 무조건 싼 제품에 현혹이 되기보다는 해당제품이 믿을만한 품질을 갖추었는지를 우선적으로 체크해야 한다.

아울러 해당제품과 회사에 대한 투자 마인드가 생겼다면 반드시 먼저 사업을 시작한 사업자를 만나 현장 현실을 파악하는 것이 중요하다. 본사의 말만 믿고 그대로 따르는 것보다는 필드의 수익성 확인, 운영상황 등을 파악하고 투자를 한다면 리스크 요인을 줄일 수 있다. 이

두 가지 사항은 가장 기본적인 사항이면서도 소홀히 하기 쉽다.

### 땀 흘리지 않은 자, 결실을 바라지 마라

해당제품이 아무리 사업메리트가 있어 보여도 사업투자에 있어서는 시점이 중요하다. 속칭 막차를 타서는 해당 아이템이 아무리 좋아도 실패를 볼 확률이 높다.

최근 자판기 사업은 그 인기 사이클이 무척 짧아 졌다. 본사의 광고만을 믿고 아무 때나 투자하기 보다는 그 사업이 얼마나 됐는지를 파악하여 남보다 빨 빠른 투자를 하는 일이 중요하다. 시장성이 끝물인 시점에 투자를 했다가는 낭패를 보기 쉽다. 특히 제품의 인기 사이클이 짧은 제품에 있어 뒤늦은 투자는 치명적일 수가 있다.

마지막으로 “땀 흘리지 않은 자, 결실을 바라지 마라”는 자세로 자판기 사업투자에 임해야 한다. 그저 돈만 투자하면 로케이션, 관리까지 판매업체에서 다해주는 시스템을 전적으로 신뢰해서는 안 된다. 이 보다는 내가 로케이션을 개척하고 땀 흘려 알찬 부업을 하겠다는 자세가 우선시 되어야 한다. 세상에 ‘거저먹기 식’으로 쉽게 되는 돈벌이는 극히 드물다. 자판기 사업투자도 철저한 시장조사와 준비, 그리고 값진 땀방울이 전제될 수 있을 때 성공 가능성이 커진다는 사실을 유념해야 한다. ▣