

## DVD 무인대여기 시장을 띄워라

**시**대를 앞서가는 사업아이템은 외롭다. 소비자 인식과 시장이 따라주지 않은 시점에서 이를 만들어 나가야하니 그 고충이 적지 않을 수 없다. 하지만 시장 선각자에게 주어지는 성공의 대가는 마치 황금의 땅 '엘로라도' 찾는 기쁨에 비견될 수 있을 것이다. 그만큼 시장메리트가 크기에 어렵고 힘들어도 시장 선각자의 길을 서로 가려 한다.

DVD 무인대여기도 이러한 특성을 반영하는 품목이다. 아직은 본격화하지 않은 DVD 시대에 있어 오늘 보다는 내일을 보는 아이템인 것이다. DVD 타이틀을 무인 대여 반납할 수 있는 이 제품이 과연 시장에서 어떤 반응을 얻을지 현재로서는 그 가능성이 극히 조심스럽다. DVD 무인대여기 시장의 새로운 개척자로 등장한 에스더블유피 신우전자를 통해 그 시장 가능성을 진단해 봤다.

### 신유통기기로서의 시장 가능성

시장은 열리지 않았는데 시장 도전은 뜨겁다는 것은 그만큼 가능성이 있는 시장임의 반증일 게다. DVD 무인대여기는 2002년 7월 윤익씨앤씨에서 첫선을 보인 이래, 그해 하반기에는 모렉스테크놀리지가 시장에 가세했다. 또 2003년 하반기 들어서는 에스더블유피 신우전자가 시장 참여를 진행했다. 시장보다 업체간의 경쟁이 후끈 달아오른 데는 사정이 있다. 윤익씨앤씨, 모렉스테크놀리지, 에스더블유피 신우전자의 사업관계가 복잡하게 얽혀있다 보니 동일한 메카니즘의 제품을 가지고 사업주체가 왔다 갔다 하는 상황이 되어 버린 것이다.

이러한 상황 하에서 최근 에스더블유피 신우전자가 사업 주체로 전면 등장했다. 이 업체는 부저, 리시버 스피커 등 음향산업 분야에서 성장해 온 업체로서 새로운 디지털 분야 사업모델로 DVD 무인대여기를 선택하고 의욕적인 사업투자를 진행하고 있다.

이 회사가 DVD 무인대여기 시장의 가능성을 높게 평가하는 것은 DVD 시장의 빠른 대외환경 변화에 있다. VHS로 대표되던 비디오 플레이어 시장은 DVD 시장으로 빠른 변화 추세를 보이고 있다. 올초만해도 DVD 보급율이 12~13%로 추정될 정도로 그 확산속도가 빨라졌고, 내년 부터는 더욱 빠른 시장 증가가 예상되고 있다.

이러한 시장환경 변화에 따라 DVD 타이틀을 무인으로 대

여 반납할 수 있는 무인대여기가 새로운 유통수단으로 자리매김 할 수 있기를 기대하고 있다. 기존 비디오 테이프 위주의 대여시장에 있어서는 DVD 타이틀을 대여할 수 있는 시스템과 콘텐츠가 다양하지 않다는 점이 집중 공략 포인트이다. 더욱이 DVD 타이틀의 경우는 제품 사이즈가 작아 대용량의 DVD 타이틀 적재가 가능하기 때문에 기계 한대가 하나의 샵을 대신할 수 있다는 장점이 있다.

종합해 볼 때 기계 자체의 시장 시장성은 충분하다고 회사 측은 판단하고 있다. 문제는 과연 DVD 시장이 얼마나 빨리 활성화되느냐 여부이다. 이를 위해선 DVD 시장을 본격 활성화시키기 위한 메이저 회사들의 노력이 더욱 발빠라져야 하고, 소비자들의 관심 역시 증가되어야 한다. 이러한 대외 여건이 마련이 된다면 무인대여기 시장은 본격적인 시장확대를 이루어 나갈 수 있을 것으로 기대된다.

### DVD '통'의 제품 특징점

DVD 'tong' 무인대여기는 최신 DVD 타이틀을 신용카드, 휴대폰, 멤버쉽카드를 이용해 쉽게 대여할 수 있는 시스템이다.

이 제품은 예고편 미리보기, 다양한 타이틀 검색, 터치스크린 이용을 통해 쉽고 편리하게 DVD 타이틀을 대여할 수 있게 했다. 타이틀의 반납은 대여를 한곳 뿐만아니라 타제품설치처에서 반납을 할 수가 있는 것도 장점. 이러한



시스템이라면 서울에 있는 기계에서 대여해서 부산에 있는 기계로도 반납이 가능하다.

기계 내에서는 장르별 최신작 영화 550개 타이틀이 구비되고, 매주 최신 프로를 업데이트할 예정이다. 또 본사 원격 모니터링에 의한 관리 시스템으로 타이틀 대여 현황과 매출현황을 온라인을 통해 한눈에 확인할 수 있다.

이용실적에 대한 마일리지 적립제도도 운영할 수 있어 지속적인 고객관리도 가능하다.

### 어떻게 시장 전개가 이루어지나

아직 DVD 시장이 초기 단계에 있는 상황에서 DVD '통'이 시장개척을 진행해 나가는 일은 결코 쉽지 않은 일이다. 에스더블유피 신우전자에서는 초기시장에 있어 안정적인 시장확대를 위해 두가지 방향으로 사업을 진행해 나갈 계획을 가지고 있다.

우선 DVD무인대여기의 소비자 인식확대를 위해 유동인구가 많은 각 주요 로케이션에 있어 직영사업을 펼쳐 나갈 계획이다. 편의점, 지하철, 대학교, 대형 양판점, 대규모 아파트 단지등 DVD무인대여기가 인기를 끌만한 로케이션을 집중 공략하게 된다.

본격적인 시장확대를 위해서는 가맹점 사업을 통해 사업주들을 본격 모집할 예정이다. 가맹점주가 되려면 500만원의 가맹비를 내고 1800만원대의 기계를 구입하면 본사에서 그때그때 최신 DVD타이틀을 지원해 준다. 운영자는 타이틀 구입비에 대한 별도 부담이 없어 초기투자비를 제외하면 추가로 들어가는 비용이 없다. 지원된 타이틀에 대한 대여수익은 본사와 일정분을 나눠 갖게 된다.

본사 입장에서는 타이틀을 본사와 직거래를 하기 때문에 14개 장르로 타이틀을 구성해 가맹점 공급을 진행하게 된다. 최신 인기프로를 집중적으로 공급, 대여 회전율을 높여 운영 수익성을 극대화할 예정이다.

직영, 가맹점 형식의 사업은 서울, 분당, 일산 등 수도권지역을 대상으로 펼쳐지게 된다. 사업초기 단계에는 본사 위주의 유통망 구축사업을 주력하다가, 올 하반기부터 전국적인 지사 체계를 구축할 예정이다. 기계설치와 A/S, 타이틀 공급 등에 있어 철저한 관리가 따라야 하기 때문에 사업초기에는 본사 위주의 유통체계를 구축하게 된 것이다. 에스더블유피 신우전자는 DVD '통'의 경쟁력 및 운영효율 강화를 위해 제품 성능을 더욱 보완하고 있다. 카드, 멤버쉽카드 등의 결제시스템을 보완해 사용 편리성을 높였고 디자인에 있어서도 좀더 젊은 취향에 포커스를 맞춰 보완을 진행했다.

또 DVD '통' 사업이 안정단계에 이르르면 DVD판매기도 개발할 계획을 가지고 있다.

적어도 올해 시장이면 DVD 시장이 성장기로 돌입하기 때문에 DVD무인대여기 사업도 큰 힘을 받을 것으로 기대하고 있다. 이 시점까지 사업을 투자 단계로 보고 결코 무리수 있는 영업은 펼쳐 나가지 않을 계획이다. 사업적으로 무르익는 시기를 기다릴 수 있을 만큼 회사의 자본력이 따라준다는 점이 큰 강점이다.

DVD 무인대여기의 시장 가능성은 이제 에스더블유피 신우전자의 손에 달려 있다. 신시장을 개척을 주도하는 선각자로서 과연 얼마만큼의 가능성을 실현할 수 있을지 큰 관심이 아닐 수 없다. DVD시장의 필수적인 유통장비로서 성공적인 시장개척이 진행 될 수 있기를 기대해 본다. 

