

원두커피자판기, 희망이 보인다

- 캐리어 원두커피자판기 운영 로케이션 진단 -

작년 국내 대형 커피자판기 시장은 극심한 부진양상을 보였다. 기계 매출이 지난 1990년대 이후 최저라 할 만큼 그 부진의 골을 깊었다. 시장이 이렇게 부진한데는 여러 이유가 있었지만 무엇보다 과거만큼 커피자판기 운영효율을 살리기 쉽지 않다는 점이 가장 큰 문제이다. 커피자판기 시장은 손쉽게 커피를 타먹을 수 있는 믹스커피의 대중화, 냉온수기의 보급, 임대 미니커피자판기의 무차별 전개 등의 요인에 의해 과거보다 소비자 선호도가 크게 떨어지고 있다. 이러한 상황에서 커피자판기의 운영효율을 끌어 올리려면 맛에 있어서 현재의 단계보다 업그레이드시키는 일이 가장 중요하다. 획일화되었다 싶은 자판기 커피가 '이게 다가 아니다'라는 자세로 다양하고 고급스러운 변신을 시도해 나가야 한다. 원두커피자판기의 이 변신에 있어 선봉에 서 있다. 인스턴트커피에 획일화된 소비자 입맛을 원두의 오묘한 세계로 바꿔 나가는 쉽지 않은 도전이 4년 전부터 진행되어 왔다. 그렇게 필드에 보급된 원두커피자판기는 1500대선으로 파악된다. 기계의 운영대수로 보면 만족스러운 결과라 할 수 없지만 최근 이들 자판기의 운용효율이 나날이 좋아지고 있어 새로운 희망이 전주되고 있다. 양보다 질이라 했던 가, 질 좋은 원두커피가 소비자에게 점차 사랑을 받고 있는데다가 주로 제품이 A급 로케이션 위주로 설치되어 높은 운영효율이 속속 입증되고 있는 중이다. 이 같은 원두커피 자판기의 시장 상황을 캐리어 원두커피자판기 운영 로케이션을 중심으로 진단해 봤다. 원두의 봄은 바야흐로 오고 있는 것 인가.



▲ 서울대병원

운영효율이 좋아지고 있다



▲ 종로 네오젠 PC 방

지하철 로케이션까지 확장되었다는 점이다. 지하철 로케이션은 전문 운영업체들에 의해 120대가 설치 운영되

최근 캐리어 원두커피자판기 사업이 주목을 받는 것은 그 운영 로케이션이 지

고 있다. 지하철 1, 2, 3, 4호선 등 전철역에서 원두커피자판기를 만나는 것은 더 이상 생소한 일이 아니다.

이들 로케이션이 특히 주목을 받는 것은 많은 사람들이 이용하는 곳이니 제품에 대한 인지도 확산이 수월할 뿐만 아니라 원두커피자판기 가능성이 얼마나 되는지를 본격 검증 받을 수 있기 때문이다. 현재로서 그 결과는 기대 이상이다. 원두커피자판기 운영효율이 나날이 높아지고 있고, 소비자 인식도 크게 증가하고 있다고 한다. 맛에 있어 차별화한 원두커피 이용률이 크게 증가하고 있다는 점이 대단히 희망적인 사실이다. 물론 인스턴트커피도 판매가 되지만 원두커피의 판매비



▲ 선릉역



▲ 약수역

율이 나날이 증가하고 있는 상황이다.

이렇다보니 기존의 인스턴트커피자판기를 빼고 원두커피자판기의 교체가 늘고 있다. 기계제조 메이커인 캐리어의 한 관계자에 의하면 "원두가 인스턴트 보다 운영 효율이 낮기 때문에 제품 교체수요가 크게 증가하고 있다"며 현 추세를 밝혔다.

이같은 원두의 선호도 증가는 지하철에서 뿐만이 아니다. 병원, 대학교, PC방, 쇼핑몰, 학원, 백화점, 골프장 등 속칭 알짜 로케이션 등에도 설치 운영이 늘고 있다. 이들 로케이션도 시간이 지날수록 운영효율이 좋아지고 있어, 전문 OP업자들의 선호도도 증가하고 있다.

원두의 운영효율이 이렇게 좋아지는 이유는 무엇보다 뛰어난 맛

에 있다. 일반 커피 내용물에 식상한 소비자들의 입맛을 원두가 빠르게 파고들고 있는 것이다. 특히 젊은 세대일수록 이러한 경향이 강하다. 자판기에서 분쇄 배합된 정통 원두커피를 마실 수 있다는 사실, 그리고 맛에 있어서도 만족도가 높다는 사실들이 어필되고 있다.

이러한 만족도는 운영자들이 재료사용이나 배합에 세심한 신경을 쓰느냐에 따라 달라진다. 소비자에게 최고의 맛을 부여하기 위한 운영자 마인드와 운영 노하우가 얼마나 중요한지를 여실히 엿볼 수 있는 게 원두커피자판기이다. 단순히 싼 가격의 원두내용물을 선택해서는 낭패를 보기 십상이다. 우선은 뛰어난 품질의 원두를 사용해야하고, 다음은 이를 맛조절하여 원두커피를 뽑아내는 운영자 세심한 손길이 필요하다. 원두커피자판기는 단순히 기계 매카니즘이 부여하는 맛이 아니라 운영노하우가 반드시 필요한 아이টে미다

캐리어 원두커피의 또 다른 소구 포인트는 큰 컵을 사용할 수 있다는 점이다. 9온스 컵을 사용해 양에 있어서도 넉넉히 제공을 하기 때문에 이용자들의 선호도가 높다.

가격 저항감이 크지 않다

또한 원두커피의 가능성을 엿보게 만드는 점은 판매 가격에 대한 저항선이 그다지 크지 않다는 점이다. 현재 각 필드 로케이션에서 판매되고 있는 원두커피 가격은 500~600원 선이 보통이다. 전철역의 경우 주로



▲ 신사역



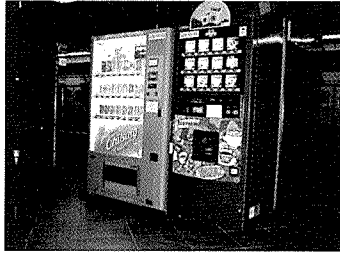
▲ 홍무로역

원두커피 문화에 익숙한 편인 젊은 세대일수록 가격대에 대한 저항감이 적다. 내가 지불하는 돈만큼의 맛과 효용이 따른다면 그만이라는 주의를 가지고 있다.

600원에 가격 세팅이 되어 있다. 인스턴트커피의 가격대가 보통 200~300원하는 현실로 볼 때 원두커피는 그 가격대가 배에 달한다. 하지만 원두커피의 이용 동향을 분석할 때 가격에 대해 비싸다는 반응을 거의 보이지 않는다고 한다. 소비자들은 자판기에서 제공되는 커피가 원두이기 때문에 500~600원 선의 가격대는 그다지 비싸게 받아들이지 않는 게 보통이다.

이같은 현상은 원두커피에 대한 가격 저항선이 크지 않다는 점을 시사하고 있다. 커피의 질이 소비자 만족을 이끌어 낼 수 있다면 가격은 문제가 되지 않은 것이다. 사실 자판기로 제공되는 원두커피가 소비자가 부담을 느낄 정도라 할 수 없다. 여기에는 또한 원두커피의 대표적인 브랜드로 통하는 스타벅

스의 가격대의 영향도 작용을 한다. 보통 스타벅스에서 마시는 커피 한잔은 6000~7000원 선. 이 가격대는 로열티까지 포함이 된 너무 고가 가격대라는 비난 여론도 많지만 뛰어난 맛과 특유의 매장 분위기에 열광하는 사람들은 기꺼이 지갑을 연다. 이러한 스타벅스의 영향으로 원두커피는 고급이라는 인식, 가격대가 비싸다는 인식의 보편적이다. 이렇다보니 자판기로 제공되는 원두커피 한잔이 500~600원 선이라 하더라도 그다지 큰 가격부담이 느껴지지 않는 것이다. 특히 원두커피 문화



▲ 서울역



▲ 강변역



▲ 을지로역

에 익숙한 편인 젊은 세대일수록 가격대에 대한 저항감이 적다. 내가 지불하는 돈만큼의 맛과 효용이 따른다면 그만이라는 주의를 가지고 있다. 자판기 원두커피에 대한 가격대의 저항감이 적다는 사실은 반가운 일이 아닐 수 없다. 원두커피자판기의 대중화에 있어 내용상품의 질이 따른다면 가격대는 그다지 큰 문제가 되지 않을 것으로 보여진다. 가격을 부담감 없이 유연하게 가져갈 수 있는 상황에서 원두커피자판기의 발걸음은 좀더 가벼워지게 마련이다.

커피자판기 시장의 새로운 대안이다

캐리어 원두커피자판기 업무를 담당하는 관계자는 "원두커피자판기 사업 4년차가 되니 부진에 빠진 커피자판기 시장의 확실한 대안이 될 수 있다는 자신감이 생긴다"고 밝혔다. 그만

큼 최근의 원두커피자판기 운영효율과 소비자 인식증가가 눈부시다. 아직은 원두커피자판기의 전성기를 논할 시점은 아니지만 시장전망은 분명 희망적이다. 단순히 펠드에 전개된 물량만을 놓고 보면 미진하지만 실질적인 운영효율로 놓고 보면 기대 이상의 역할을 하고 있다는 점을 주목해야 한다. 원두커피자판기는 분명 꿈꾸며 약동하고 있는 중이다.

※ 사진자료 제공 : 캐리어 권경주 과장