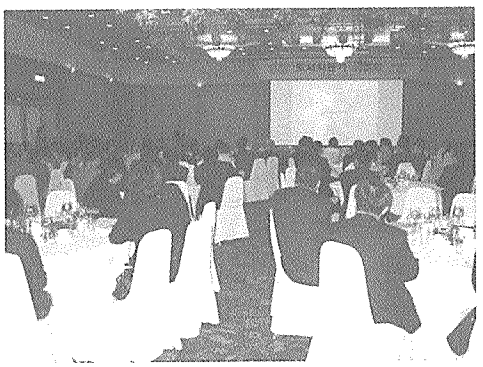
미니 서점 '책자판기', 도서 유통의 혁신을 노린다

지난 4월 6일 마포 홀리데이인 호텔에서는 책자판기 사업설명회가 개최되었다. 김&정 출판 컨설팅社와 희망과 재미社가 주최한 이번 행사에는 많은 관계자들이 참석하여 새로운 책자판기 사업에 대한 뜨거운 관심을 반영케 했다. 이 사업이 무엇보다 관심을 집중시키는 것은 자판기만의 전용 콘텐츠가 다양하게 구비된다는 점이다. 즉 일반 서점이나 온라인 유통에서 취급하지 않은 자판기만의 도서 콘텐츠를 가지고 승부를 한다는 점이 획기적이다. 이러한 방식은 세계 최초의 의미 있는 시도로 많은 화제를 불러일으키고 있다. 차별화된 도서 유통과 콘텐츠로 승부하는 참신한 책자판기 사업. 관심이 집중되고 있는 그 뉴트랜드 제품의 전모를 살펴봤다.

책자판기 기획 상품화의 배경



▲ 책자판기 사업설명회 전경

책자판기가 기획 제작되기까지는 최근 도서시장의 동향과 밀접한 관련이 있다. 최근 국내 중소형 서점들의 현황은 어렵기 그지없다. 1990년대 초반 1만개가 넘던 서점들이 최근 2000여개로 줄었으며, 이 현상은 앞으로도 가속화될 것으로 보여 진다. 반면 대형서점과 인터넷 서점은 매년 매출이 증대되고 있으며, 각종 이벤트와 무료배송 및 마일리지 활용으로 독자들을 끌어들이고 있다. 이러다 보니 일반 독자들은 고가의 책을 구입하기 위해 대형서점이나 인터넷 서점을 선호하게 되고 이는 결국 중소형서점의 매출 격감을 불러일으키고 있다.

이러한 시장구조가 팽배해 지자 폐단도 심해지고 있다. 대형 인터넷 서점간의 할인율 경쟁이 심화되면서 그 할인 폭 만큼의 할인을 출판사에게 요구하자, 출판사는 책의 정가를 그만큼 상승시킬 수밖에 없는 현실이다. 결국 그 피해는 독자에게 그대로 전가된다. 이제 애지간한 책은 10,000원이 훌쩍 넘어가는 현실이다.

이러한 외부적 여건은 중소형 서점들의 어려움을 점점 가중시키고 있다. 중소형 서점들의 독자적 생존권이

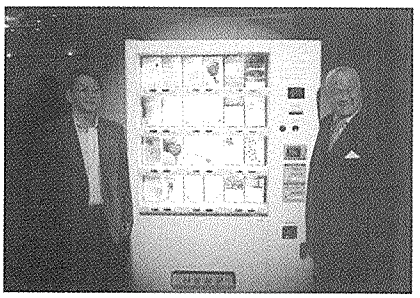
중시되는 상황에서 제시되는 해결책의 하나가 책의 경량화와 무인서점의 확대를 들 수 있다. 책의 분량을 줄이고 문고화시켜 정가를 낮춤으로서 서점 문턱을 낮추는 것이다. 이런 저가의 문고본은 인터넷 서점에서도 배송료와 이윤이 적어 다루기를 꺼려하는 품목이다. 또한 자동판매기를 통해 무인판매 서점을 늘림으로서 인터넷 서점과는 다른 블루오션을 만들 수 있다.

이처럼 책자동판매기는 중소형 서점들을 위해 기획, 제작이 되었다. 여건을 갖춘 중소형서점이 해당지역 내에서 자판기 운영을 원할 경우에는 우선권을 가지며, 자판기용 도서의 지역 도매기능도 담당하게 된다. 책자판기의 보급은 결국 지역서점들에게 지사를 늘리는 효과를 안겨주게 된다.

자판기를 통한 무인 오프라인 서점들이 많아지고 고유의 시장이 개척된다면 인터넷 서점과는 다른 판매루트가 형성이 되고 소매점만의 고유한 영역이 생기게 된다. 결국 모든 독자가 언제 어디서나 책을 간편하고 싸게 구입하여 읽을 수 있게 하여, 도서 부흥에 중소형 서점들이 일익을 담당할 수 있게 하고자 함이 주된 사업 목적이다.

자판기만의 전용 콘텐츠가 있다.

책자판기 사업은 출판기획전문가이자 도서출판 김&정의 공동대표이기도 한 김영수씨가 기획, 제작을 주도했다. 그는 2년 전 연하카드 대신 보내는 책인 '연하도서'를 개발해 히트 시킨 장본인이기도 하다, 책자판기를 구상하게 된 것은 연하도서를 제작하면서 작은 책, 보고 버려도 아깝지 않은 책의 시장성을 확인했기 때문이다.



▲ 사진의 좌측이 책자판기를 제조하는 희망과 재미社 노백경사장이다

"책이 소모품이 되는 시대를 열어 갈 것입니다. 현재의 도서시장은 한번보고 버려질 책들 까지 겉포장을 요란하게 하여 비싸게 파는 게 일반적입니다. 도대체 책이 그렇게 비쌀 필요가 있습니까. 그 대안이 바로 '작은 책'이고 자판기 유통입니다."

책자판기 사업이 참신하고 사업성에 대한 기대를 갖게 하는 점은 이처럼 자판기만의 특화된 콘텐츠가 있기 때문이다. 사실 기존 유통되는 도서를 자판기를 통해 판매하는 것은 사업성이 그다지 커 보이지 않는다. 소비자들에게 자판기를 이용하고자하는 동기부여도 낮을 뿐더러, 온라인 등의 가격경쟁력을 당해 낼 길이 없다. 결국 이러한 문제점을 훌륭히 극복할 수 있는 대안이 자판기용 전문 문고판 도서이다. 이 책은 페이지수 60~70 페이지 분량에 콤팩트한 사이즈이다. 휴대하기에나 읽기에 부담이 없고 가격대도 2000~3000원대로 저렴한 게 특징이다. 자판기만의 훌륭한 전용 콘텐츠를 적용 판매할 수 있다는 점에서 사업성에 대한 큰 기대를 갖게 하고 있다.

자판기용 도서는 현재 범우사, 김영사, 시공사, 푸른 숲, 샘터, 창작과 비평 등 대형 출판사들과 기존의 연하도서를 만들던 월간조선사, 주변인의 길, 수선재 등 10여개 출판사와 제휴해 30여종을 개발해 놓은 상태이다. 현재는 처세, 자기개발 등 실용서적 위주로 라인업이 되어 있으며, 앞으로는 유명소설가들의 중단편 소설집도 만들 계획이다. 이외에도 더욱 다양한 자판기 서적들을 지속 개발하여 독자들을 자판기 앞으로 끌어들일 계획을 가지고 있다.

책자판기의 특징

책자판기의 개발과 생산은 희망과 재미社에서 담당을 했다. 책이라는 콘텐츠의 적용 판매에 문제가 없을 뿐 아니라 소비자의 편리성을 극대화시키는 데 주안점을 두었다.

책자판기는 1단 6종이며 4단 총 24종을 진열한다. 책의 정가는 1단은 정가 3,000원이며, 나머지 3단의 정가는 2,000원이 적용된다. 책은 종당 20권씩 적용이 가능하며 24칼럼에 총 480권이 저장된다.

무엇보다 이색적인 점은 타이머에 의해 목차 등의 내용을 지속적으로 보여주는 기능을 갖추고 있다는 점이다.

책의 목차 등을 볼 수 있어 소비자 입장에서는 자신에게 필요한 책인가를 신중이 검토한 후 책을 구입할 수 있게 된다.

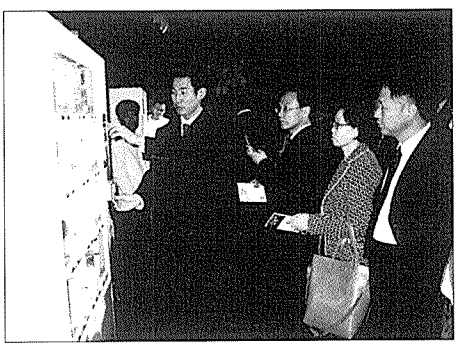
책 구입을 위한 결제를 위해서는 현금과 카드를 병행 사용 할 수 있게 했다.

신용카드는 국민, BC, LG, 삼성, 신한카드의 사용이 가능하며, 선불카드로는 T-MONEY가 사용 가능하다. 신용카드는 승인 후 바로 원하는 도서의 버튼을 누르면 되고, 선불식 카드는 원하는 도서의 버튼을 누를 때까지 카드 인식기를 대고 있으면 된다.

책자판기에 거는 기대

책자판기 사업의 1차 대상은 서점들이다. 책자판기 운영과 도서 공급권을 서점이 가지게 된다. 4월말까지 사업에 관심 있는 각 서점을 대상으로 특약점 선점작업을 완료하고 본격 사업을 펼쳐 나가게 된다.

그런 다음은 자판기 업체와의 제휴사업도 펼쳐 나갈 계획이다. 기존 자판기 분야의 유통력을 이용하면 보다 파급력 있는 책자판기 설치 확대를 진행할 수 있기 때문이다.

현재까지의 책자판기에 대한 반응은 좋은 편이다. 책자판기만의 전용 콘텐츠를 가지고 승부한다는 점, 그리고 책 가격대가 2000~3000원대로 자판기로 적용 판매하기 제격이라는 점이 사업성에 대한 전망을 밝게 하고 있다. 책이라는 콘텐츠를 자판기에 가장 적절히 접목시킨 사업 모델로 평가가 된다.

이제 관심은 얼마만큼 뜨거운 시장 반응이 이어질지 여부이다. 아무리 신선하고 획기적이라 해도 시장반응이 따르지 않으면 무용지물이다. 책자판기는 그 참신성에 걸맞을 만큼 많은 독자들을 끌어들여 무인 유통기기로서의 효용성을 입증해야 한다. 도서 유통의 일대 혁신을 선언한 책자판기의 맹활약이 이어질 수 있기를 기대해 본다.