

작지만 알차다

미니 자일리톨 자판기 사업

흔히들 얼마 되지 않는 돈을 일컫을 때 '껌값'이라고 표현을 한다. 소비하기에 부담이 없어 있어도 그만, 없어도 그만인 것이 껌값의 범주이다. 그런데 진짜 껌값을 노리고 하는 자판기 사업이 있다. 단돈 100원, 이 돈을 넣고 한개의 자일리톨 껌을 뽑아먹을 수 있게 한 사업으로 기계도 초미니, 초저가이다. 이런 이색 아이템의 사업이 바로 미니 자일리톨자판기 사업이다. 작지만 알차기 그지없는 사업성에 시장 반응은 뜨겁다. 게다가 이 작은 자판기는 희귀병 어린이 돕기 및 소년 소녀 가장 돕기 등 사회공헌 사업도 한다. 이 놀라운 사업의 실체와 메리트를 지금부터 해부해 보기로 한다.

수동식자판기 분야의 장점을 극대화한 사업.

사업의 주체는 국내 수동식자판기 및 소량다품종 아이탬의 절대강자인 DK벤딩이다. 오랜 수동식자판기 분야의 경험과 노하우가 미니 자일리톨자판기 사업을 잉태해 냈다. 수동식자판기의 장점은 뭐니 뭐니 해도 기계 값이 비싸지 않아 적은 투자로 많은 물량을 운영할 수 있다는 점. 미니 자일리톨자판기 사업은 이런 장점을 극대화한 사업이다. 이 제품의 소비자가는 불과 5만 5천원. 100대를 운영한다고 해도 550만원의 기계투자만 하면 된다. 투자비가 적게 들어 사업 리스크가 크지 않는 반면 고소득을 올릴 가능성이 크다는 점이 가장 큰 사업메리트이다.

또한 기계의 부피가 작아 설치가 간단하고 잔고장이 거의 없는 관리의 편리성을 갖추고 있다. 따라서 운영자가 큰 기술적 상식이 필요 없으며 간단하게 물품적재 및 수금관리를 할 수 있다.

제품은 초미니제품인 만큼 감직한 디자인으로 최소 공간 활용이 가능하고 인테리어 효과가 만점이다.

초 미니 제품으로서 다양한 장점들

판매되는 내용상품은 자일리톨 껌이다. 자일리톨 껌은 높은 충치예방 효과가 입증되어 큰 인기를 끌고 있는 껌이다. 2004년 시장규모만 해도 3,400억에 달할 정도이다. 이 자일리톨껌을 한개 단위로 판매하는 게 미니 자일리톨자판기의 기본 컨셉이다. 돈 100원에 자일리톨 껌 하나를 뽑아 먹고 입안을 상쾌하게 할 수 있다는 점이 장점이다. 돈 100원이면 이용자가 부담을 거의 느끼지 않은 가격대이다.

자판기에 판매되는 자일리톨 껌은 시중에서 판매되는 자일리톨 껌에 비해 1.5배가 크다. 따라서 한개만 씹어도 부족함이 없다. 현재 자판기에 적용되는 내용상품은 해태제과의 제품을 선택하고 있다.

누구나 즐기는 기호식품을 판매하는 장점을 갖추고 있는 되다가 다양한 설치장소를 확보할 수 있다는 점이 사업상의 강점이다. 초소형의 제품특성상 테이블이 있는 곳이나 벽에 부착할 수 있는 곳 등 어떤 장소에도 설치가 가능하다. 대중음식점의 경우 개별 테이블 단위



로 설치 운영이 가능하기 때문에 다량 제품이 들어갈 수 있다. 제품을 설치할 수 있는 대상 로케이션에 있어서도 다양하기 그지없다. 주된 설치 로케이션을 살펴보면 대중음식점, PC방, 만화방, 카페, 주점, 호프집, 노래방, 나이트클럽, 커피숍, 택시 등등 유동인구가 많은 곳이면 어디든지 가능하다. 가격

대의 부담이 적은데다 다양한 대상 로케이션을 가지고 있기 때문에 다량의 제품 운영이 가능하다.

또 다른 미니 자일리톨자판기 사업의 강점은 유행을 타지 않는 사업이라는 점이다. 자일리톨 껌의 특성상 유행과 계절을 타지 않고 꾸준히 판매량이 늘어가고 있기 때문에 장기적인 사업이 가능하다.

높은 수익률, 시장 반응이 뜨겁다.

미니 자일리톨자판기를 통해 판매되는 껌의 마진은 60원이다. 1대의 기계에서 하루에 1개만 팔린다고 해도 월30개에 1,800원의 매출이 발생한다. 대리점 투자기준으로 5대 이상 투자시 2개의 매출이 이루어질 경우 10%의 수익률이 발생한다. 이 점을 감안할 때 3개 이상의 매출시 6~7개월이면 손익분기점을 넘을 수 있다. 이렇듯 적은 투자로 높은 수익률을 올릴 수 있다는 장점 때문에 시장 반응이 뜨거운 상황이다. 껌 한개 단위로 판매하지만 이 것이 모이면 만만치 않은 수익이 발생한다는 사실이 많은 사업자들을 끌어 들이고 있다.

대리점 모집이 폭주하고 있으며 제품을 빠른 속도로 필드에 깔리고 있다. 현재의 반응으로 본다면 한마디로 '뜨는 사업'의 요건을 갖추고 있다 하겠다. 대리점과 운영자가 본사와 기계구입 계약을 체결하면 본사 해외팀이 장소섭외를 통해 설치를 완료한다. 그럼 다음 운영자에게 인수인계를 완료하고 운영자는 순회관리, 물품주문 등의 운영활동을 진행하게 된다. 한사람이 많은 물량을 관리하는데 어려움이 없도록 운영 로케이션 동선을 짜준다.

수익금을 일부 떼어 사회공헌사업 펼쳐

이 사업의 또 다른 강점은 사업에서 발생하는 수익금의 일부를 떼어내 사회공헌사업까지 펼친다는 점이다. '100원의 사랑, 1원의 기적.' 미니 자일리톨자판기 전면 하단에는 이런 문구의 스티커가 부착되어 있다. 판매되는 수익금의 일부를 떼어내 희귀병어린이, 소년·소녀 가장 돕기 후원금으로 사용한다. 소비자가 지불하는 단돈 100원 속에도 나눔을 실천하는 고귀한 정신이 살아 숨쉬게 하고 있다. 그래서 소비자는 기분 좋게 미니 자일리톨자판기를 사용할 수 있다.

아이디어의 발 빠른 사업화, DK의 강점

수동식 자판기의 장점을 극대화한 미니 자일리톨자판기 사업은 오랜만에 보는 아이디어 지향 자판기의 성공사례이다. 한통의 껌이 아닌 껌 한 개를 파는 자판기의 기획과 상품화는 DK벤딩이 아니었으면 불가능했을 것이다. 그만큼 DK벤딩의 뛰어난 기획력과 추진력을 자랑한다. 어떠한 아이디어 지향 자판기도 만들어 낼 수 있다는 기술적 자신감을 바탕으로 남들은 생각 못할 아이템을 속속 사업화시켜 오고 있다.

아이디어 지향적인 제품을 가장 잘 소화할 수 있는 기업 환경을 갖추 있는 DK벤딩이 다음에는 어떤 제품으로 우리를 놀라게 할지 기대해 볼 일이다.