



제주도, 보일러는 작다 홈시스로 승부한다

제주 공항에서 제주시 오라동에 있는 종합운동장을 지나 약 200m를 더 가면 250평정도의 세련되고 깔끔한 '귀뚜라미 홈시스 마트' 대리점을 만나볼 수 있다.

외관상으로는 보일러 대리점이라고 도저히 믿겨지지 않을 만큼의 규모다.

2층 규모의 건물 전체가 귀뚜라미 홈시스 전용 공간인 이곳 대리점 곳곳에는 박상원 사장의 노

력과 열정이 묻어 있다.

“홈시스 마트를 오픈하기까지 고민에 고민일 수도 없이 거듭했습니다. 괜히 잘되고 있는 보일러 대리점을 두고 더 큰 사업을 벌여 전보다 매출이나 수익이 떨어지면 어쩌나 갈등이 적지 않았습니다”

박상원 사장은 제주도에서만 10년이 넘게 보일러 대리점을 운영해온 본토배기다.



오래전부터 작은아버지와 함께 귀뚜라미 대리점을 운영해 제주도내에서 70%의 점유율을 자랑할 만큼 사업수완능력도 뛰어났다.

하지만 보일러시장이 포화상태에 들어서면서 과감하게 사업다각화를 결정했고 귀뚜라미 홈시스마트를 개점하게 됐다.

“본사에서 먼저 사업 다각화를 추진해 정말 다행이라고 생각했습니다. 서울도 그렇겠지만 이곳 제주도도 보일러 시장이 축소되고 있는 상황이어서 유통사업자들 역시 새로운 아이템을 구상할 수 밖에 없는 상황입니다”

현재 제주도의 보일러시장은 연간 약 1만대 정도로 이중 귀뚜라미보일러가 차지하는 비율은 약 60%에 해당한다고 박사장은 말한다.

특히 지역적인 특성으로 지반이 현무암으로 되어 있는 제주도는 땅을 깊게 파기가 어려운 상태여서 도시가스보다는 LPG를 주로 사용하는데 LPG가격이 비싸다 보니 상대적으로 연료가격이 저렴한 기름보일러를 더 선호하는 형편이다.

때문에 이곳에서는 기름보일러의 판매가 전체 보일러 판매량의 70%에 해당한다.

다행히 제주도의 보일러시장은 아직까지는 정상 가격이 유지되고 있다.

수도권에서 이미 암암리에 퍼져있는 저가 출혈 경쟁이 이곳 제주도에서는 찾아볼 수 없다.

“지난해 보일러 교체수요가 발생한 240세대에 정상 가격으로 월드3000과 거꾸로 타는 보일러를 판매했습니다. 좁은 시장에서 저가 경쟁은 서로가 망하는 길이지요. 제대로 받을건 받고 사후관리를 철저히 해서 소비자들의 만족도를 높였습니다”

지난해 이곳 대리점은 본사로부터 사후관리 서비스 우수대리점에 선정됐다.

“아직은 공부해야 할 부분이 많습니다. 올해 여름을 대비해 틈새시장을 통해 홈시스 에어컨 판매에 주력할 생각입니다. 결혼시즌이나 휴가철, 연휴 등에 대비해 패키지 형식으로 판매를 유도하는 방안도 마련할 생각입니다”

대리점이 대형화돼서 마음마저 바뀐 박 사장은 홈시스 대리점을 오픈하면서 다소 줄어든 보일러 판매량 회복을 위해 올해는 대리점 홍보에 만전을 기할 생각이다. 특히 귀뚜라미 본사가 제주지역에 보다 적극적으로 광고와 이벤트 마케팅 활동을 펼치면 보일러뿐만 아니라 다양한 홈시스 시장에서도 탁월한 시장점유율을 기록할 수 있을 것으로 자신했다.