

내외시스템, 대형 원두커피자판기 개발 상품화 렌탈 마케팅 도입, 시장 확대에 나서



원두커피자판기가 음료자판기 시장의 새로운 대안 모델로 각광받고 있는 가운데 중소기업으로는 내외시스템의 사업 행보가 발 빠르다. 내외시스템은 이미 중형 원두커피자판기 분야로는 렌탈 마케팅을 도입해 활발한 시장전개를 진행하고 있다. 최근 들어서는 대형 원두커피자판기 마저 개발 상품화하고 대대적인 시장 공략을 준비하고 있다. 중형제품에 이어 대형까지 구비할 수 있게 됨으로서 보다 광범위한 로케이션 공략이 가능하게 되었다. 대형 원두커피자판기 출시와 더불어 더욱 본격화될 내외시스템의 사업계획을 취재했다.

대형 원두커피자판기의 특징점

내외시스템이 출시할 대형 원두커피자판기(모델명: NWVM-100H)는 커피 원두를 직접 갈아 추출하여 최상의 맛과 향을 간직한 원두커피를 제공한다. 에스프레소, 카페 아메리카노, 카푸치노, 모카치노, 핫초코, 카페라떼, 녹차라떼 등 8종류에 이르는 다양한 제품을 판매할 수 있다. 원두는 고급 아라비카종을 사용하여 원두커피 고유의 그윽한 맛과 향을 맛볼 수 있게 했다. 개인의 입맛에 맞추어 설탕 조절이 가능하고, No-Cup 기능이 내장되어 커피 잔이나 머그컵 사용이 가능하다. 컵적재는 100개까지 가능하며, 자동 청소기능을 내장하며 관리의 편리성을 더 했다.

유럽감각의 세련된 디자인을 채택한 점도 제품을 돋보이게 하는 부분이다. 심플하고 모던한 스타일은 통해 높은 인테리어 효과를 가져 올 수 있게 했다. 또한 LCD 동영상 광고기능을 채택하여 부가 수익의 창출도 가능하게 한점도 장점이다.

제품규격은 680mm(높이) X 450mm(넓이) X 550mm(깊이)이다. 책정된 소비자 가격은 380만원(부가세 포함)으로 저렴한 보다 대중적인 원두커피자판기 수요를 창출할 수 있을 것으로 기대되고 있다.

시장 확대의 승부수, 렌탈 마케팅

내외시스템은 중형제품에 이어 대형제품의 개발로 광



범위한 로케이션 공략이 가능하게 되었다. 특히 기존 중형 모델이 실내 로케이션 위주로 한정되었음에 비해 대형의 출시로 아웃도어 로케이션까지 공략 가능하게 되었다. 대형 자판기의 타깃 로케이션은 골프 연습장, 대형음식점, 스포츠센터 등이다. 인스턴트커피자판기와는 차별화 된 고급 로케이션이 주 공략 대상이다.

내외시스템은 기존 원두커피자판기 업체들과 차별화된 렌탈 운영 방식을 전면에 내세웠다. '돈 한푼 없이 시작할 수 있는 원두커피 머신 사업!'이란 기치 하에 공격적인 마케팅을 강화해 나갈 예정이다.

내외시스템의 이런 렌탈 마케팅은 정수기 분야와 미니커피자판기를 벤치마킹한 마케팅 방법이다. 두 분야도 렌탈 마케팅을 도입해 시장이 크게 활성화되었다는 공통점을 가지고 있다. 자판기 가격이 비싼 중대

형 원두커피자판기 분야도 방문판매 방식이 아닌 렌탈 마케팅을 도입한다면 얼마든지 시장 확대가 가능하다고 보고 있다.

내외시스템의 렌탈 마케팅은 실수요 로케이션을 대상으로 영업자가 렌탈로 로케이션을 개척하고, 내용물 공급과 철저한 사후관리를 하는 시스템이다. 지속적인 내용물 공급과 기계관리를 해주기 때문에 로케이션주가 큰 운영부담을 느끼지 않을 뿐더러 클레임 발생사례도 최소화 할 수 있는 장점이 있다.

렌탈은 유상렌탈로 이루어진다. 사업자가 로케이션 개척을 진행하고 로케이션주는 24개월이나 36개월로 나누어 렌탈비를 할부 납부하게 된다. 엄밀히 보면 판매할 부금을 납부하는 것과 큰 차이가 없는 듯 보인다. 하지만 실수요 시장을 겨냥해 유통마진을 최소화하여 운영자가 큰 부담을 갖지 않은 선에서 렌탈비가 설정 되고, 내용물 공급에서 관리까지 사업자가 대행을 해준다는

점이 렌탈 특유의 장점이다. 이러한 마케팅방식은 유상 마케팅이라는 점에서 정수기 분야와 흡사하고, 내용물 공급과 관리까지 대행해 준다는 점에서 미니 커피자판기 분야와 흡사하다. 양 분야의 장점을 벤치마킹한 것이 내외시스템의 렌탈 마케팅 방식이다.

중형제품의 경우는 이미 이러한 마케팅방식이 성공적으로 자리매김했다. 사무실, 음식점 등을 대상으로 많은 제품들이 렌탈방식으로 설치 운영이 되고있다. 뛰어난 커피 맛으로 판매잔수가 평균 150잔에 이른다고 한다. 내외시스템은 대형 출시와 더불어 렌탈 사업자를 본격 모집할 계획이다. 큰 자금 부담 없이 사업을 시작할 수가 있고, 렌탈을 통해 지속적인 수익 창출이 가능하다는

점이 사업상의 장점이다. 사업자는 렌탈 수당은 일반 자판기를 판매하는 것처럼 많이 받을 수는 없지만 미니 커피자판기처럼 내용물 공급을 통해 발로 뛰는 만큼 수익을 강화할 수 있다. 한마디로 렌탈마케팅은 실수요 시장에 적합한 사업모델이다.

이번 출시되는 대형제품은 특히 광고 수익을 창출할 수 있는 부가 메리트도 있다.

본사에서는 LCD 동영상 광고를 다량 유치해 적지 않은 부가수입을 창출 할 수 있게 할 계획이다.

내외시스템의 마케팅을 총괄하는 정연준이사는 "이제 원두커피자판기가 뛰어난 맛과 향을 제공하는 일은 기본적인 사항이 되었다"며, "시장확대를 위해선 많은 소비자들이 원두커피자판기를 사용할 수 있게 하는 게 당면과제이기 때문에 가장 파급력이 큰 렌탈 마케팅을 도입하게 되었다"고 밝혔다. 새로운 제품과 마케팅 방식으로 무장한 내외시스템이 얼마만큼 시장 반향을 불러일으킬 수 있을지 큰 기대가 된다.

