

## 몸을 위한 자판기 2選

# 일회용 압축속옷자판기 & 비데자판기



자판기가 사람의 몸을 겨냥할 때 다양한 제품 컨셉이 나올 수 있다. 사람에게 있어 가장 중요하다 할 수 있는 건강을 컨셉으로 한다면 안마자판기, 혈압측정자판기, 체지방측정자판기, 소변검사자판기 등이 상품화 영역이다. 성병 예방과 낙태 방지를 위해서는 콘돔자판기, 또 성행위의 즐거움을 위해서는 성인용품자판기가 해당이 된다. 또 미용을 위해서는 헤어드라이자판기, 향수자판기, 화장품자판기 등이 범주가 된다. 이처럼 몸을 행복하고 건강하게 만들기 위해 다양한 관련 자판기들이 존재한다. 앞에 열거한 제품들은 한 번이라도 시장개척을 진행한 아이템들이고, 아직은 시장개척이 활발히 진행되지 않은 품목까지 포함을 한다면 정말 광범위한 대상영역을 자랑한다. 이번에 소개될 '몸을 위한 자판기 2選'이 여기에 해당이 된다. 최근 몸을 위생적이고 행복하게 하기 위한 일회용 압축속옷자판기와 비데자판기가 새로운 시장 도전을 진행하고 있다. 제품 개발 취지는 더할 나위 없이 좋으나 문제는 사업성. 인간의 몸을 겨냥한 두 자판기의 시장가능성을 타진해 봤다.

### 다운, 일회용 압축속옷자판기

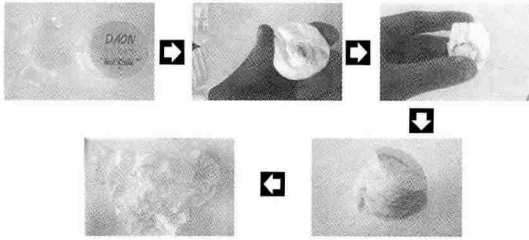


다운의 일회용 압축속옷자판기는 속옷시장의 틈새를 겨냥한 제품이다. 이 자판기는 천연펄프로 압축된 일회용 팬티를 판매한다. 압축 포장이 되었기 때문에 아주 작은 사이즈(직경 4cm, 두께 1cm)여서 휴대하기도 간편하고, 완전 건조펄프로 만들어져 세균증식의 염려가 없어 위생적이다.

이 제품은 주5일제 시행으로 인해 여가시간을 잘 활용하는 활동적인 사람이 주 타깃이다. 우선 여행 시나 운동 시에 활용가치가 높다. 장거리여행 시 입었던 속옷을 다시 챙겨 돌아올 필요 없이 간편한 사용이 가능하다. 또 운동 시에도 매번 속옷을 챙겨 가야하는 번거로움을 해결할 수 있을 뿐더러 타인이 입던 운동복 착용 시의 찝찝함을 해결할 수 있다. 특정 로케이션으로선 찝찝방에서 활용하기에 제격이다. 매번 속옷을 챙겨 가야하는 번거로움을 해결할 수 있을 뿐더러 찝찝방 옷을 입을 시 노출로 인한 걱정도 해결할 수 있다. 이외에도 임산부, 출장이 많은 사람들, 자취하는 사람들도 타깃 고객층이다.

이렇게 간편하고 위생적인 일회용 속옷은 벽걸이형 수동식자판기에 적용판매가 된다. 제품 사이즈는 W500 x H650 x D100mm이고, 2칼럼 판매기능을 채택한 컴팩트한 제품이다. 무전원이어서 500원 동전을 넣고 일회용 압축 속옷을 투출할 수 있게 했다. 적재용량은 칼럼당 각각 26개이다. 사업 방식은 위탁 운영방식이다. 장소제공자와 계약을 체결하고 기계를 설치하여 운영수익금을 서로 나누어 갖는 방식이다. 기계가가 저렴해 운영자 부담이 크지 않은 점이 사업상의 장점이다.

이 제품을 처음 본 소비자들의 반응은 신기해하기 일색이다. 단순히 신기해하는데 그치는 것이 아니라 적극적으로 제품을 구매하는 경우도 적지 않다. 고객층의 나이도 10대 후반에 40대 후반까지 폭넓다. 이 제품을 고안한 다운 측 관계자는 "찝찝방, 스포츠 센터 등에 있어 대여복 시스템이 아닌 곳이 없다는 점을 주목했다"면서, "팬티만 싸가기가 불편해 하는 분들이 많기 때문에 일회용팬티에 대한 선호도가 높을 수 있다고 판단했다"고



사업화의 배경을 밝혔다.

이제 과제는 일회용 팬티의 뛰어난 위생성이 고객들에게 어필할 수 있는냐 여부. 고객이 얼마나 효용성을 느끼고



반복사용을 하느냐에 따라 이 자판기의 행복여부도 결정될 것으로 보인다. (다운:02-2242-2037)

### 노비화, 100원 투입 비데 세정자판기

이제는 좀더 원초적인 본능(?)의 영역으로 가보자. 인간의 배설을 즐겁고 쾌적하게 하는 문명의 이기가 비데이다. 이제 비데는 애지간한 가정은 거의 구비를 하고 있을 정도로 삶과 밀접하다. 그런데 문제는 가정이 아닌 바깥이다. 가정을 나서면 공공시설 화장실이면 회사이면 비데를 할 수 있는 곳은 어지간해서는 찾아보기 힘들다. 그래서 비데회사들이 '바깥에서도 비데를 하자'는 슬로건아래 대대적인 마케팅을 펼치고 있는 게 최근의 시류이다.

이러한 세태를 반영해 선보인 제품이 비데 세정자판기이다. 노비화에서 선보인 이 제품은 쉽게 말해 동전 100원을 넣고 비데 세정을 할 수 있게 한 서비스 제품이다. 공공장소 화장실이나 업소 화장실 등에 설치가 이루어진다면 개인들은 선택에 따라 비데를 사용할 것인지를 결정하게 된다. 노비화의 수입식 비데자판기 제원은 가로 110mm X 세로 230mm X 높이 217mm에 무게는 2.3kg이다. 초보자도 쉽게 설치할 수 있게 설계가 되었고 주요 부분에 대해서는 특허 출원이 되어 있다. 이 제품을 사용하려면

먼저 100원 짜리 동전을 손잡이 방향으로 밀어 넣은 후 레버를 우측으로 물이 나올 때까지 돌린다. 사용이 끝나면 레버를 반대쪽으로 물이 멈출 때까지 돌리면 된다. 도난방지를 위해서는 경고음을 울리도록 되어 있고 제품 내구성 강화를 위해 부식방지 기능을 갖추었다. 제품가격은 소비자가 기준, 대당 25만원이다.

노비화는 이 비데 세정자판기가 경쟁자가 없는 만큼 시장성이 유망할 것으로 보고 있다.

시범설치를 하며 소비자 반응을 살폈는데 대개가 무척 신기해하며, 돈100원이면 부담이 안 되기 때문에 앞으로 적극 사용하겠다는 입장을 밝혔다고 한다. 밖에서도 위생성이 뛰어난 비데를 할 수 있다는 점에서 소비자의 관심이 높은 편이라 한다. 노비화는 앞으로 본격적인 시장공략을 진행하며 비데 세정자판기의 확산에 나설 예정이다. 사업자들 모집해 렌탈방식으로 로케이션 개척을 진행할 예정이다. 로케이션 주는 렌탈을 받아 의무사용기간인 2년만 사용하면 소유권 이전을 받을 수 있다.

주요 공략 로케이션은 대형건물, 빌딩, 지하철, 학교, 고속도로 휴게소, 기차역, 병원, 터미널, 은행, 백화점, 할인마트, 극장 등이다. 특히 지하철, 관공소, 은행 등의 로케이션을 개척할 수 있다면 큰 홍보효과를 얻을 수 있을 것으로 기대되고 있다.

과연 국내 첫 비데 세정자판기 사업 모델이 성공적으로 자리매김할 수 있을까. 결국 소비자들이 얼마만큼 돈을 넣고 비데를 사용하는 문화에 익숙해지게 만드느냐가 사업성패의 관건이 될 것이다.

(노비화: 02-2264-4945)

