

유제품 멀티자판기, 성공시대가 보인다

서울우유, 200여대 유제품 멀티자판기 전개하며 시장 활성화 주도

이제 멀티자판기는 시장 활성화의 해법을 서울우유협동조합(이하 : 서울우유)에게 물어야 할 것 같다. 과장된 얘기만은 아닌 것이 서울우유는 공격적인 유제품 멀티자판기 전개로 판로 확보에 애로점을 겪고 있는 멀티자판기 시장에 있어 새로운 비전을 제시하고 있다. 운영실적도 좋고 고객 선호도도 높다. 게다가 탄산음료 대체를 통해 건강증진이라는 명분 역시 뛰어나 설치되는 곳마다 환영을 받고 있다. 벌써 200여대의 유제품 멀티자판기가 활발히 설치 운영되며, 성공시대를 예상케 하고 있다. 뛰어난 내용상품을 가진 '서울우유'와 다양한 제품을 취급할 수 있는 장점을 가진 '멀티자판기'의 이상적인 만남. 유제품 멀티자판기의 성공시대를 열어가는 서울우유의 사업 행보를 따라가 보자.



서울우유가 지금까지 필드에 전개한 유제품 멀티자판기는 200여대에 이르는 것으로 알려 졌다. 작년까지 전개한 물량이 60여대 선임에 미루어 볼 때 올 한해 140여대 추가 설치가 이루

어진 것이다. 로케이션 대상이 광범위하지 않은 멀티자판기 특성에 미루어 볼 때 상당한 물량이라 할 수 있다. 한마디로 서울우유 유제품 멀티자판기 사업이 궤도에 올랐다고 할 까. 올 한해 서울우유는 거침없는 유제품 멀티자판기 운영사업 확대를 통해 자판 산업계를 놀라게 하고 있다.

그렇다면 이런 서울우유의 거침없는 질주의 비결은 무엇일까? 마케팅 측면에서 볼 때 시장환경 요인과 자사 강점이 절묘한 시너지 효과를 가져다주기 때문이다. 먼저 시장 환경요인이 있어서는 탄산음료 판매 규제라는 호재가 작용을 했다. 특히 올해부터 탄산음료자판기의 교내 설치가 금지가 되자 이에 대응할 수 있는 기종으로 유제품 멀티자판기의 가치가 높아졌다.

자사 강점요인으로는 유제품 멀티자판기의 운영효율을 높일 만한 다양한 내용상품의 경쟁력과 브랜드 파워이다. 유제품 분야 업계 1위인 서울우유는 그 위상에 걸맞는 인기제품을 많이 가지고 있다. 이런 서울우유 제품들은 많으면 많을수록 좋은 멀티자판기 컨셉에



절묘하게 부합한다. 현재 멀티자판기에 적용 판매하는 제품의 종류는 우유, 발효우유, 유음료 등 20여 종류에 이른다. 이렇게 다양하고 소비자 선호도 높은 제품을 판매하다보니 운영효

율이 높게 마련이다. 게다가 '서울우유'라는 브랜드 파워는 소비자에게 절대적인 신뢰감을 형성케 한다. 멀티자판기 자체는 낯설어도 서울우유 제품은 '믿고 먹을 만하다'고 받아들이는 게 보통이다

“현재 유제품 멀티자판기가 설치된 로케이션의 하루 평균 매출은 10만 원 이상 됩니다. 대부분의 운영자들이 매출에 만족을 하는 편입니다.”

서울우유에서 유제품 멀티자판기 사업을 총괄하는 최연우 팀장의 말이다. 올해 멀티자판기 운영대수가 크게 늘고 있는 이유는 투자만큼의 운영효율이 따르기 때문이다. 자판기가 설치 명분도 크고, 장사도 잘 되니 운영대수는 자연 늘어가기 마련이다. 또 운영주체가 대리점주이다보니 관리도 그다지 번거롭지 않다. 일반 유통을 하면서 체인점하나 운영하는 식이다. 게다가 본사가 멀티자판기 투자비용을 일정 부담하는 구조이다 보니 대리점주의 부담이 크지 않다. 적은 투자로 짭짤한 수익을 올릴 수 있다 보니 멀티자판기를 운영해 보겠다는 대리점주들이 늘어났다. 현재 전국적인 대리점 수는 1100여군데에 이르는 것으로 알려 졌는데 이중 10% 정도가 멀티자판기

운영사업에 참여하고 있다. 대개의 서울우유 대리점들이 영업이 잘되고 있어 새로운 것에 대한 도전의식이 많지 않은 점을 고려한다면 적지 않은 비중이라 할 수 있다.

현재 유제품멀티자판기가 설치된 곳은 대학교, 초·중·고등학교가 전체 물량의 50%선이고, 병원, 공장, 기업체 등이 50%에 이른다. 특히 중·고등학교, 대학교의 운영효율이 좋다고 한다.

이들 지역은 매점을 유제품 멀티자판기로 대체하는 효과가 뛰어난 로케이션이다.

접근성이 뛰어나고, 다양한 먹거리가 판매되다 보니 소비자 선호도가 높다고 한다.

“앞으로는 대학교 로케이션의 설치가 많이 늘어 날 것으로 기대됩니다. 대학교는 상시 공부하는 분위기라 방학에도 큰 매출타격이 없다는 게 강점입니다.” 최팀장은 앞으로 대학교 로케이션 설치 확대에 많은 비중을 둘 것이라고 강조했다. 아울러 기타 로케이션으로도 유제품멀티자판기를 많이 확대하여 국민건강에 기여하는 게 회사방침이라고 밝혔다.

서울우유에서 이렇게 적극적인 유제품멀티자판기 보급 확대에 나서는 데는 또 다른 이유가 있다. 유제품 멀티자판기를 통한 광고 효과도 높게 평가하고 있는 것이다. 많은 소비자들이 서울우유 멀티자판기에 노출될 수록 브랜드 인지효과도 올라가게 마련. 결국 설치 수량이 늘어날수록 충성고객 확보에는 도움이 된다.

친환경, 웰빙, 로하스 등 건강중시의 식품 트렌드 역



친환경, 웰빙, 로하스 등 건강중시의 식품 트렌드 역시 유제품 멀티자판기 앞날을 밝게 만드는 요인이다. 점점 안전 먹거리를 선호하는 동향에 있어 유제품 멀티자판기는 제격의 아이템이라 설치 로케이션은 점점 늘어갈 것으로 예상된다.



시 유제품 멀티자판기 앞날을 밝게 만드는 요인이다. 점점 안전 먹거리를 선호하는 동향에 있어 유제품 멀티자판기는 제격의 아이템이라 설치 로케이션은 점점 늘어갈 것으로 예상된다. 분위기가 전적으로 판매자의 영업에 의해 로케이션이 마련되는 게 아니라 소비자가 요구하는 단계에까지 이른다면 시장 과급력은 엄청나진다.

최근에는 이런 분위기도 감지되고 있다고 한다. 최팀장의 말에 따르면 한 중학교 한생회장 선거에서 선거 공약으로 우유자판기 설치하겠다고 내세우고, 경기도 한 고등학교에서는 학부모들의 서울우유자판기 설치요구에 교장이 직접 자판기 문의를 하는 에피소드도 있었다한다. 서울우유는 앞으로도 적극적인 유제품 멀티자판기

전개로 1,000대 운영물량 도달시기를 가능한 한 앞당길 예정이다. 이 수량이 큰 의미를 갖는 것은 1,000대를 기점으로 2,000대까지의 소요시간은 더욱 짧아질 것으로 보기 때문이다. 어림잡아 3~4년 후면 운영대수 2,000대를 돌파할 수 있을 것으로 보고 있다.

서울우유의 이런 공격적인 유제품 멀티자판기 전개는 판로 확대에 애로점을 겪고 있는 산업계에 있어 큰 희망을 안겨주고 있다. 현재로서는 유제품분야가 멀티자판기에 가장 잘 맞는 사업모델임이 입증되고 있다. 다양성의 함정에 빠져 정작 분명한 사업모델을 찾는데 애로점을 보였던 멀티자판기 분야의 현실에 미루어 본다면 유제품 분야는 선전은 대단히 의미심장하다. 멀티자판기가 대중적인 수요를 확보할 수 있는 제1의 유망 분야를 발굴했다 할 수 있다.

최근에는 매일유업, 남양유업 등의 유제품 업체들도 서울우유에 자극을 받아 사업검토에 들어간 것으로 알려 졌다. 이들 업체마저 적극적으로 유제품 멀티자판기 사업을 도입한다면 시장 과급력은 대단해 질 수 있다. 자판기 제조와 내용상품 분야의 이상적인 제휴를 보여주는 유제품 멀티자판기가 침체된 자판기 산업에 큰 활력을 부여할 수 있기를 기대해 본다. 내년도 멀티자판기 분야의 선택과 집중은 단연 '유제품 멀티자판기'이다.