



앞으로 피자자판기 품목이 일반식품자판기 시장의 새로운 트렌드로 등장할 것으로 보인다. 아직 제품이 활발히 보급되는 단계는 아니지만 몇몇 신규업체에서 시장 도전을 준비하고 있기 때문이다. (주)굿앤푸드벤처시스템도 이중 한 업체로 30초 만에 조각피자가 제공되는 피자자판기를 선보이며 본격적인 시장 공략에 나섰다. 뛰어난 맛과 편리성을 장점으로 하는 조각피자자판기가 침체된 일반식품자판기 시장에 있어 일대 돌풍을 불러일으킬 수 있을 까?

## 30초대 조각피자자판기

# 식품자판기 新영역 개척 가능할 까

### 왜 조각피자인가

“왜 피자한판이 아니고 조각피자이지?” 대개의 사람들은 조각피자자판기가 있다는 얘기를 들었을 때 이런 반응을 보이기 쉽다. 보통 일반 유통을 통한 피자는 ‘한판’을 기준으로 판매·유통되는 게 일반적이기 때문이다. 하지만 자동판매기를 통한 무인유통은 일반 유통과는 다를 수밖에 없다는 점을 인정해야 한다. 조각피자가 되어야 하는 이유는 우선 자판기로 판매되는 피자의 가격대가 저렴해야 한다는 점이다. 보통 브랜드 피자 한판에 2~3만원하는 현실인 점을 감안하다면 자

판기에 이를 적용 판매하는 한다는 것은 무리가 있다. 자판기에 가장 적합한 내용상품은 소액결제 상품이라는 점에 미루어 본다면 일단 고가의 피자는 자판기에 어울리지 않는다.

기술적으로 한판의 피자를 적용 판매하기에도 많은 어려움이 따른다. 냉동이건 냉장이건 간에 한판의 피자를 가열해 시식 가능 상태가 되기 위해서는 엄청난 마이크로웨이브 오븐 성능이 필요로 하다. ‘빨리 빨리’로 대변되는 성미 급한 국민성에 미루어 본다면 아무리 맛이 좋아도 투출되기 까지 오랜 시간이 걸리는 피자

자판기는 소비자의 외면을 받기 쉽다.

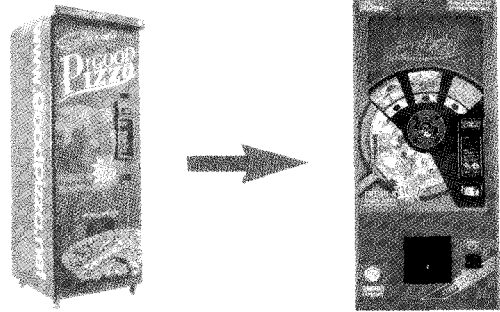
결국 자판기의 기술적 한계 요인과 유통 효율성들을 감안한다면 조각 피자가 최적이란 결론이 나온다. 굿앤푸드벤딩시스템의 박태웅 상무이사는 “자판기에서 구입하기에도 부담이 없고, 간식거리로 활용도를 높이기 위해서는 조각피자가 최선이라고 판단을 했다”고 밝혔다.

이런 조각피자의 판매가격은 2000원. 일반 유통에서 판매되는 피자에 비하면 아주 저렴한 가격이다. 또 원판피자의 경우 혼자 먹기 부담이 되지만 자판기의 경우 1인 소비가 딱 맞는다.

### 품질보완과 경쟁력 강화에 만전을 기한 조각피자 자판기

지금까지 시장 사례로 살펴 볼 때 일반식품자판기 시장개척의 길은 멀고도 험하다. 오랜 기간 동안 소비자에게 검증이 된 음료자판기와는 달리 일반식품자판기는 내용상품 자체의 경쟁력은 물론 소비자 인식도를 하나하나 높여가야 한다는 문제 역시 해결해야 한다. 뿐만 아니라 일반식품을 적용 판매하는데 있어 자판기는 까다로운 품질 문제 역시 극복해야 하는 문제를 안고 있다. 선부른 아이디어와 시장성을 믿고 달려들었다가 실패를 보기 쉬운 요소가 여기에 있다.

이점을 무엇보다 잘 알고 있는 굿앤푸드벤딩시스템은 그동안 치밀한 사업 경쟁력 강화작업을 진행해 왔다. 우선 피자자판기의 품질 경쟁력 강화를 위해서는 성능보완에 있어 만전을 기했다. 초기 제품이 펠드 테스트 상에서 야기되었던 품질문제들을 치밀한 시스템보완을 통해 해결한 것이다. 그 결과 어디에 내 놓아도 부끄럽지 않을 정도의 고품질을 구현해 놓았다고 자부하고 있다. 무엇보다 마이크로웨이브 오븐 방식을 강화해 내부 열기를 방출하기 않고 조리하기 때문에 야채류에 있어서 신선함과 영양소 파괴가 적은 맛있는



피자를 먹을 수 있게 했다.

디자인 역시 초기 제품을 개량해 보다 피자자판기다운 경쟁력을 높였다. 1차 제품의 경우 피자자판기인데도 불구하고 소비자들에게 확실한 컨셉을 심어 주지 못했다고 한다면 이번 보완제품은 한층 세련된 디자인으로 확실한 피자자판기 컨셉을 소비자에게 각인시킬 수 있게 했다. 한눈에 봐도 ‘아 조각피자를 파는 자판기구나’ 하는 게 느껴질 정도이다.

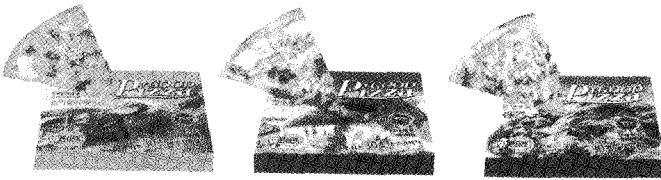
품질보완을 통해 ‘하드웨어’의 경쟁력을 강화했다면 무엇보다 중요한 피자의 맛을 강화하는 ‘콘텐츠’ 경쟁력 향상에도 큰 신경을 썼다. 굿앤푸드벤딩시스템은 이 부분에 있어 타의 추종을 불허하는 경쟁력을 자신하는 것은 직접 내용상품을 생산해 운영자에게 공급한다는 점에 있다.

자판기에 들어가는 내용상품을 기존 아이템 중에서 가져다가 쓴 것이 아니라 애초 자판기를 1순위로 하고 개발된 내용상품을 사용하는 것이다. 심혈을 기울여 자판기 적합한 피자 맛을 찾아내었기에 소비들로부터 높은 선호도를 불러일으킬 것으로 자신하고 있다.

자판기를 통해 판매되는 조각피자는 4종류이다. 슈퍼 콤비네이션 피자, 핫 소불고기 피자, 통새우피자, 고구마 피자를 소비자의 입맛에 따라 골라 먹을 수 있다. 펠드 테스트 결과, 슈퍼 콤비네이션 피자는 여자가 선호도가 높고, 핫 소불고기 피자는 남자의 선호도가 높다고 한다. 연령대로 본다면 고구마 피자는 연세든 사람

들의 선호도가 높다고 한다. 다양한 피자를 소비자의 다양한 기호에 맞출 수 있게 해냈다는 점에서 큰 시장 인기가 예상되고 있다

### 냉장 피자자판기로써의 위생성 향상 방안



조각피자자판기는 내용상품이 냉동이 아닌 냉장으로 적재가 된다. 내부 적재된 조각피자들은 0~2℃로 보관이 되다가 마이크로웨이브 시스템을 통해 순간 가열되어 판매가 된다. 제품 선택에서 투출까지 소요되는 시간은 30초. 성미 급한 우리나라 사람들에 맞추어 투출시간을 최소화한 것이 장점이다. 만약 냉동으로 했다면 이 정도의 투출시간을 맞추기 힘든 요인도 냉장 적재방식을 채택한 이유이다.

그런데 분명한 점은 위생상의 문제에 있어서는 냉장보다는 냉동이 유리하다는 점이다. 보관을 할 수 있는 제품 유통기간에 있어 당연히 냉동이 더 오래 넣어 놓을 수가 있다. 냉장보관은 운영자가 관리소홀로 인해 오랜 기간 방치해 놓는다면 위생상의 심각한 문제도 발생할 수 있다. 만약 소비자가 유통기간이 경과한 피자를 먹고 탈이 난다면 이로 인한 후폭풍은 거셀 수밖에 없다. 식품안전이 무엇보다 중요시 되는 시대에 있어 위생성에 만전을 기하는 일은 식품관련 회사의 기본이라 할 수 있다.

굿앤푸드벤딩시스템도 이 문제에 대해 위생성을 보완할 충분한 복안을 가지고 있다. 제품자체가 0~2℃의 조건에 최대 20일 이상 보관이 될 수 있는데다 정상적인 자판기 판매가 이루어지면 제품이 1주일 이상 들어

가 있을 이유가 없다. 만약에 야기될지 모르는 냉장성능 고장 시에 대비해 내부 온도가 7℃까지 상승을 하면 자판기 판매가 원천적으로 중지될 수 있게 해놓았다. 또한 날짜 세팅을 통해 일정기간 안에 제품이 팔리지 않으면 자동으로 판매가 중지되는 시스템도 갖추었다.

아무리 좋은 시스템도 운영자가 마음을 먹으면 악용할 수 있는 법. 따라서 굿앤푸드벤딩시스템은 유통업체 및 운영자들을 대상으로 위생안전교육도 철저히 실시할 예정이다. 사업하는데 있어 위생문제가 결정타가 될 수 있음을 강조하며, 위생에

대한 안전관리 마인드를 높일 계획이다.

### 시장 가능성은 내비치는 가

“기존 자판기 시장의 부진이 오히려 피자자판기에는 시장 기회로 작용하고 있습니다.”

박태웅 상무이사는 현재의 음료자판기 시장 부진이 피자자판기에 있어서는 기회가 될 것이라고 자신하고 있다.

“기존 자판기 시장은 포화상태에서 너무 변화가 없는 것 같습니다. 좋은 로케이션의 경우 냉음료나 커피만을 판매되고 있습니다. 이런 상황에서 피자자판기 같은 식품자판기가 안정성만 확보되면 폭발적인 인기를 끌 것입니다.”

실례로 박상무는 학교 같은 곳이 음식 먹는데 시간도 많이 걸리고 가격도 비싼 문제를 언급했다. 조각피자자판기의 경우 시간과 가격의 애로점을 동시에 해결할 수 있는 좋은 수단이라고 강조한다. 즉 저렴하게 간식을 해결할 수 있는 피자자판기 같은 아이템이 이제 주요 로케이션에 필수적으로 있어야 한다는 것이다.

이렇게 봤을 때 대학교, 오피스타운, 병원, 학원, 리조트 등이 유망 로케이션이다. 단돈 2000원에 배고픔을 해결할 수 있는 피자자판기가 얼마든지 기존 자판기와도



매칭이 될 수 있다고 보고 있는 것이다. 피자자판기는 기존 자판기들과 경쟁적 관계가 아니라 윈-윈 할 수 있는 동반자 관계로서 사업을 확대할 수 있다는 점이 장점이다.

### 피자자판기의 대중화의 꿈, 불가능하지 않다

굿앳푸드벤딩시스템은 얼마 전까지는 보완된 제품 샘플을 가지고 대전 건양대, 성균관대 등에 있어 필드 테스트를 진행했다. 소비자들의 관심도는 높았다. “피자를 파는 자판기가 정말 있네!”하며 신기해하는 게 보통이었고, 다양한 맛을 골라 먹을 수 있는 조각피자에 대한 만족도도 높았다 한다.

필드테스트를 통해 철저한 품질검증도 마치고 이제 본격적인 사업전개를 서두르는 시점. 굿앳푸드벤딩시스템은 피자자판기의 전국적인 판로 확대를 위해 유통망 모집에 나섰다. 이미 충북, 대전, 충남 등에 총판이 모집되어 제품을 공급할 예정이고, 경기총판도 개설을 위해 막판 조율 중에 있다. 기타 지역에서도 문의 전화가 많이 이어지고 있어 전국적인 유통망 모집은 예로짐이 없어 보인다.

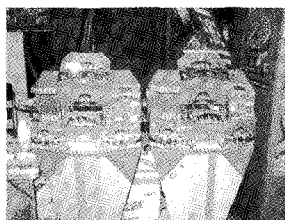
직판 시장 확대를 위해서도 국내 유수의 대형 자판기 운영업체를 접촉하고 있으며, 해외 시장 진출도 적극 타진하고 있는 중이다.

이제 중요한 점은 피자자판기에 대한 소비자 인식을 확대하는 일. 피자자판기에 대해 있는 줄도 모르는 대중을 대상으로 시장을 만들어 나가는 일은 쉬운 일이 아니다. 일단 자판기에서 피자가 판매 된다는 사실을 알아야 하

고, 내용상품에 대한 효용도 느껴야 한다.

“배가 고프면 피자하나 빼먹어 야지”하는 생각이 절로 들 정도가 되어야 대중적인 수요를 확보할 수 있다. 그러나 이런 작업이 단기간 안에 이루어 질 수는 없다. 시간이 걸리더라도 단계적인 접근이 필요하다. 따라서 굿앳푸드벤딩시스템에서는 제품 홍보 강화 작업을 통해 소비자 인식을 확대해 나갈 계획을 가지고 있다. 매체 광고를 통해 본격적인 제품 출시를 진행할 계획이며 관련 전시회에도 적극적으로 출품할 계획이다. 이미 지난 11월 13일부터 15일까지 개최된 G-스타 전시회에 출품을 해 소비자들의 뜨거운 관심을 받았다. 특히 조각피자 시식행사에는 참여자들의 줄이 길게 늘어져 ‘조각피자’의 인기를 반영케 했다. 아울러 내년 4월 2일부터 4일까지 개최되는 VENDING KOREA 자판기 종합 전시회에도 출품을 진행할 계획이다. 많은 잠재 창업자들을 대상으로 피자자판기의 높은 사업성을 적극 포력할 계획이다.

자판기에 있어 가장 적합한 먹거리라는 것을 자부하며



▲ 실내 작은 공간에도 설치가 가능하도록 설계된 소형 피자자판기

일반식품 자판기 시장의 새로운 영역을 개척해 가는 굿앳푸드벤딩시스템의 도전은 신선하기 그지없다. 자판기 시장 파이가 커지고 잘 되기 위

해서는 이런 아이템들이 잘 되어야 한다. 누가 자판기의 영역을 음료 위주, 커피 위주로 제한한 것이 아니다. 다만 뜨거운 열정을 가진 새로운 도전이 없었기 때문이다. 시장은 이미 피자자판기 같은 새로운 아이템의 출현에 목말라 있는지 모른다. 굿앳푸드벤딩시스템은 피자자판기가 꾸는 대중화의 꿈이 결코 불가능한 일이 아님을 입증하기 위해 단단히 버르고 있다.

(Tel : 1588-1676, www.goodpizza.net)