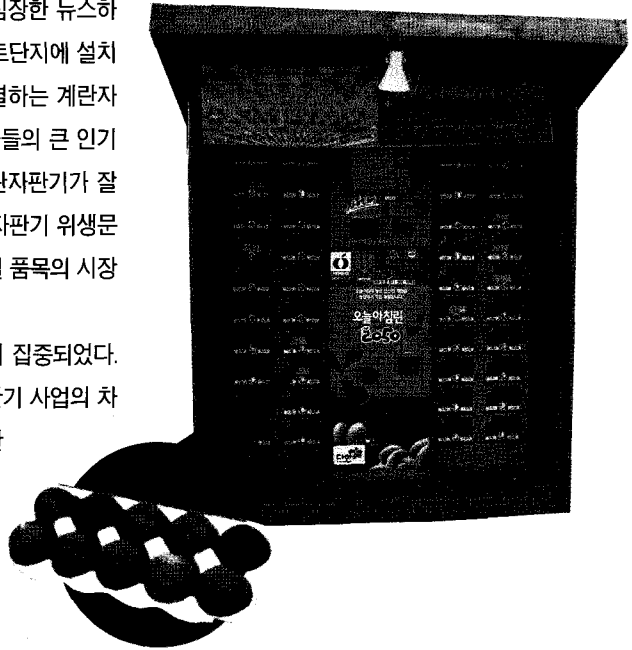


올 특수자판기 분야 최대 히트상품 계란자판기의 인기 비결



지난 7월 1일 9시 MBC 뉴스데스크에서는 매우 의미심장한 뉴스하 나가 보도되었다. 뉴스의 타깃은 경기도 광주 한 아파트단지 에 설치 된 계란자판기였다. 뉴스는 농가와 소비자를 직접 연결하는 계란자 판기가 당일 낳은 신선한 계란을 판매함으로써 소비자들의 큰 인기 를 끌고 있다는 내용이었다. 9시 뉴스에서 당당히 계란자판기가 잘 된다고 보도된 것은 놀라운 일이다. 그동안 뉴스에는 자판기 위생문 제가 안 좋다는 식의 고발보도가 주로 이루어졌지, 단일 품목의 시장 성이 집중 조명을 받은 적은 거의 없었기 때문이다.

이 보도를 기점으로 계란자판기에 대한 폭발적 관심이 집중되었다. 당일에 난 신선한 계란을 유통시킬 수 있다는 계란자판기 사업의 차 별성이 잠재사업자들에게 먹혀들었던 것이다. 이 자판 기를 생산 공급하는 DK벤딩은 폭주하는 사업상담과 연이는 제품주문에 정말 뜨거운 여름을 보냈다. 올 한해 특수자판기 분야의 최대 히트상품이라 할 수 있는 계란자판기의 인기비결은 과연 어디에 있을까?



계란자판기 열풍이 거세지다

계란자판기는 지금까지 80여대가 전국적으로 설치 운 영되고 있다. 최근 뜨거운 인기로 제품이 본격적으로 설치되고 있어 올 연말까지 내심 1,000여의 제품 전개 가 이루어질 수 있을 것으로 기대하고 있다. DK벤딩 은 9월부터 본격적인 광고를 통해 추가 대리점을 50여 군데 모집한다는 목표를 가지고 있다

현재 계란자판기는 관공소, 아파트단지 등에 주로 설 치 운영되고 있다. 경기도 아파트가 주된 설치 로케이

션이라 할 수 있는데 광주, 의정부, 인천, 일산, 산본, 강 남, 분당 등지에 설치가 이루어 졌다. 기타 지방 아파트 로는 천안, 전주, 익산, 전라도 광주, 순천 등에 설치가 이루어 졌다.

이처럼 설치장소가 빠르게 늘고 있는 것은 그만큼 운 영매출이 따라준다는 얘기이다. 지난 6월말에 설치한 경기도 광주시청 로케이션의 경우 하루 40여개가 판매 된다고 한다. 기타 아파트 단지도 계란 맛이 좋다는 입 소문 탓에 매출이 증가일로에 있다고 한다.

계란자판기가 히트하고 있는 것은 내용상품의 뛰어난 경쟁력과 차별성 때문이다. 계란자판기에서 판매되는 상품은 당일 새벽에 낳은 계란이다. 당연히 신선도가 최고이고 맛도 뛰어나다. 슈퍼나 마트 등 일반 유통에서 구입하는 계란에 비할 바가 아니다.

한마디로 농가 소득도 증가시키고 계란 유통구조의 혁신을 기할 수 있는 계란자판기가 뜨고 있다고 할까? 특히 연합뉴스와 MBC데스크 보도가 이루어진 이후, 계란자판기의 열풍은 거세지고 있다.

뛰어난 계란의 신선도와 맛이 입소문을 타다

계란자판기를 통한 계란의 판매방식은 어찌 보면 단순하다. 각 사물함 별로 적재된 계란 10개들이 한 꾸러미를 소비자가 2500원~3300원을 지불하고 꺼내 가는 방식이다. 가격차이가 나는 것은 '일반란이나, 특란이나' 하는 차이이다.

계란 한판구입에 익숙해진 소비자들이 볼 때 10개들이 한 꾸러미가 감질나게 비칠 수도 있다. 또 번거롭게 돈을 넣고 이용하는 자판기 방식이 불편하게 받아들일 수도 있다.

그럼에도 불구하고 계란자판기가 히트하고 있는 것은 내용상품의 뛰어난 경쟁력과 차별성 때문이다. 계란자판기에서 판매되는 상품은 당일 새벽에 낳은 계란이다. 당연히 신선도가 최고이고 맛도 뛰어나다. 슈퍼나 마트 등 일반 유통에서 구입하는 계란에 비할 바가 아니다. 이들 유통에서 취급하는 계란의 유통기간은 보통 15일에 달하고, 소비자가 집에 가져다 놓고 먹는 시간까지 합하면 1달여까지 유통기간이 늘어나는 게 태반이다.

반면 당일 낳은 계란은 10개 단위 소량 판매를 한다. 맛

있을 때 빨리 먹고 소진되면 다시 구입해 먹으라는 의도이다. 아무리 신선한 계란도 오래 동안 먹으면 자연 신선도가 떨어질 수밖에 없다. 계란 10개는 가족이 2~3명만 되어도 금방 소진이 된다. 자연 맛의 만족도도 높고, 추가 구매 확률도 높아진다.

자판기에서는 이런 소량 판매 마케팅이 최고이다. 예를 들어 아파트 단지라고 한다면 소비자 접근성에 있어 최적이기 때문에 소비자들이 조금만 움직이면 언제든지 신선한 계란을 구입해 먹을 수 있다. 편의 마트

같은 곳에서 잔뜩 계란을 구입해 나중에 상해버리는 일이 자판기를 통한 유통에서는 있을 수 없다. 그때그때 필요할 때 바로 구입해 먹으면 되는 것이다.

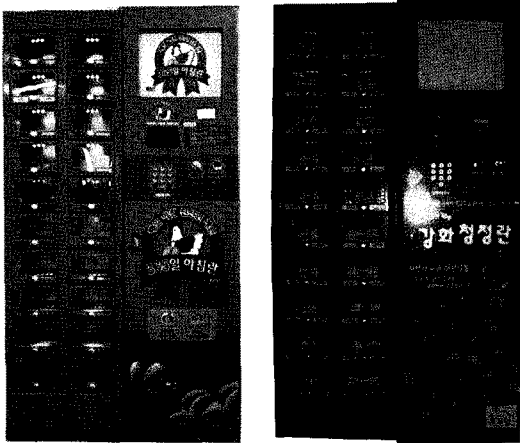
뛰어난 신선도와 맛은 입소문 마케팅의 놀라운 효과로 입증

된다. 자판기 이용의 불편함에도 불구하고 고객이 늘고 있는 이유가 여기에 있다. 주부들이 계란이 맛있고 신선하다는 소문이 퍼지면 고객은 주변으로 급속히 확산된다.

직거래를 통한 계란 유통의 혁신

계란자판기의 차별성은 계란 생산농가와 직거래를 할 수 있다는 점이다. 이런 장점은 우선 맛과 신선도의 장점으로도 나타나지만 가격적인 혜택도 크다. 중간 유통을 거치지 않기에 소비자에게 싼 가격에 계란을 공급할 수 있고, 유통마진도 적지 않다.





자판기 유통의 장점이 가장 적절하게 구현할 수 있는 것이다. 계란 유통의 하나의 혁신이라 하기에 부족함이 없다. 생산자와 소비자 직거래의 가장 효율적인 유통수단으로의 진가를 톡톡히 인정받고 있는 중이다. DK벤딩의 고정원 사장은 “계란자판기 직거래 유통의 장점으로 인해 시간이 갈수록 소비자 이용과 매출이 늘고 있다”며 “얼마든지 롱-런(long run)할 수 있는 가능성을 내비치고 있다”고 밝혔다. 하지만 롱런을 하기 위해선 운영자가 정직하고 성실하게 운영하는 것은 기본이라도 덧붙였다. DK벤딩은 계란자판기의 생명이 신선도이기 때문에 계란이 이틀만 되면 철수하는 것을 철칙으로 삼고 있다. 대리점 계약서에 아예 이 사항을 기재해 놓았다. 만약 이를 안 지키는 사례가 적발되면 A/S도 안해주고, 대리점 해체까지 불사한다.

올 하반기 최고의 시장상황을 만든다

DK벤딩은 대리점들의 초기 시장 진입과 운영 활성화를 위해 적극적인 이벤트 지원을 진행하고 있다. 소비자들이 계란자판기에서 판매되는 계란을 맛을 보고 구매를 유도하기 위해 시식행사를 진행하고, 계란찜기계 같은 판촉물도 지원하고 있다.

제품에 있어서는 다양한 로케이션을 소화하기 위해 폴옵션 40칼럼 제품에서부터 20칼럼 제품, 초슬림형 10칼럼 제품까지 준비했다. 로케이션 특성과 유동인구에 따라 제품 설치를 차별화하겠다는 포석이다.

쌀쌀한 바람이 부는 올 가을 이후는 계란자판기가 특히 잘되는 시즌이다. 날씨 탓에 계란의 수요가 여름보다 늘어나는 상황에서 더욱 거센 입소문 마케팅 효과까지 겹친다면 그야말로 최고의 시장 상황을 맞게 된다. 남들이 관심을 두지 않는 계란자판기의 영역을 성공적으로 개척한 DK벤딩은 앞으로 더욱 다양한 마케팅을 펼쳐 올해 안에 1,000대 전개의 목표를 달성할 계획이다.

무척이나 어려운 자판기 시장상황. 더욱이 특수자판기 분야는 고전에 고전을 면치 못하고 있는 현실에서 계란자판기의 인기는 아무리 시장이 어려워도 틈새시장이 있다는 진리를 일깨워 준다. 많은 어려움 속에서도 계란자판기라는 가능성있는 영역을 개척한 DK벤딩의 분투는 그래서 값지다.

