



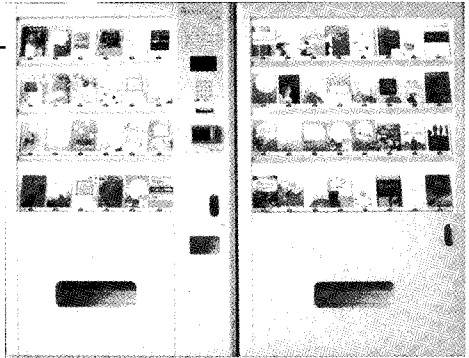
북카페형 책자판기 등장

판매칼럼 늘려 저비용으로 '북 카페' 운영 가능

“국내 책자판기가 있는 걸 한번이라도 본 일이 있으신가요?”

이 질문에 고개를 끄덕이는 사람들은 대개가 대중교통을 이용하는 사람일 게다. 지하철을 타고 오고가다 한 두 번은 봤음직한 책자판기. 소지하기도 쉽고 읽기도 부담 없는 핸드북을 판매하는 책자판기는

지하철역, 철도역 등이 가장 핵심 로케이션이다. 책자판기하면 지하철역이 연상이 되는 것도 이런 이유. 아직은 다른 로케이션과 책자판기의 매칭은 잘 안 이루어진다. 그럴만한 것이 책자판기 시장은 지하철 이외의 로케이션으로 좀처럼 시장 확대를 하지 못하고 있다. 지하철에 이어 유망 로케이션인 병원도 영업상의 어려움으로 좀처럼 열리지 않고 있다. 또 기타 로케이션으로 시장 확대도 쉽지 않다. 최근 책자판기 시장이 답보 상태에 머물러 있는 것도 지하철역, 철도역 등을 제외한 다른 로케이션으로 원활한 시장 확대가 이루어지지 못하고 있기 때문이다. 이런 로케이션의 제약성은 치명적인 책자판기 시장의 약점이다. 시장의 원활한 확대가 이루어지기 위해서는 다양한 로케이션을 개척하는 일이 급선무 과제로 대두되고 있다. 그 해법을 찾으려 책자판기 시장의 원조 업체, 희망과 재미가 나섰다. 결자해지(結者解之)라고 이 시장 최초 개척자답게 시장 활성화의 복안을 찾아 나섰다. 어떻게 희망과 재미는 희망을 변주하려 하고 있나?



1세대 책자판기의 단점을 보완한 북 카페형 책자판기의 등장

희망과 재미가 선택한 해법은 콘텐츠의 다양화 전략이다. 좀 더 다양한 콘텐츠를 구비해 소비자의 선택의 폭을 넓히는데 포커스를 맞추었다.

희망과 재미의 노백경 사장은 “책자판기 이용자들이 의외로 콘텐츠의 다양성에 욕심이 많다는 사실을 발견했다”고 밝혔다. 즉 자판기에 판매되는 24종의 도서로는 좀 더 다양한 도서를 원하는 소비자의 니즈를 만족시키기 힘들다는 점을 캐치한 것이다.

그래서 선택한 방법인 책자판기를 통해 판매되는 도서 종류를 확대하는 방법이다. 이번에 선보인 북카페형 책자판기는 기존의 단일 책자판기를 2~3대 연결하여 칼럼수를 늘리고 제어부와 고객 인터페이스를 단일화 시켰다. 2대를 연결한 DL시리즈는 56종까지 전시 판매가 가능하고, 3대를 연결한 TL시리즈는 88종까지 소화가 가능하다.

뿐만 아니라 핸드북 사이즈 이외에도 다양한 사이즈의 책을 수용할 수 있도록 랙의 유통성을 향상시켰다. 월간지, 주간지도 판매가 가능하고 서점에서 파는 일반



판형의 책들까지 판매가 가능하다. '핸드 북'이라는 한계를 탈피해 비로소 책자판기다운 전천후기능을 갖추었다고 할 수

있다. 1세대 책자판기의 단점을 보완한 2세대 자판기라 칭하기에 부족함이 없다. 이 정도면 책에 대한 소비자의 다양성 니즈를 충족시킬 수 있다. 무인 판매를 하는 자판기의 장점이다 다양성까지 갖추었으니 경쟁력은 배가될 수밖에 없다.

무인 북카페 시장을 연다

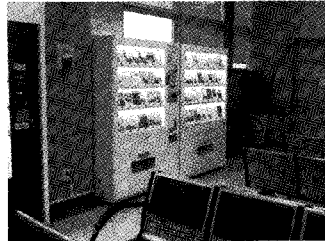
2세대 책자판기의 장점은 바로 무인 '북카페' 사업 모델과 연계된다. 3~5평의 자투리 공간만 있으면 원두커피자판기 같은 품목과 매칭시켜 종업원 없는 저비용의 무인 북카페를 운영할 수 있다.

희망과 재미도 이 제품의 개발이 무인 북카페를 활성화시키기 위한 목적이라는 점을 강조한다. 기존의 단일 책자판기보다 효용과 가치를 늘려 무인 북카페라는 신업태를 창출하겠다는 야심이 크다. 무인 북카페는 책을 구입해 읽고, 원두커피 등의 음료도 마시는 퓨전 매장이다.

"북카페형 책자판기는 책 유통의 선진화를 기할 수 있는 첨단 프로젝트라 할 수 있습니다. 대형서점과 온라인 서점이 미치지 못하는 틈새시장을 효과적으로 공략할 수 있는 대안이라 할 수 있죠."

노백경 사장은 무인 북카페가 점점 사라져 가는 동네서점의 역할까지도 대행할 수 있다고 보고 있다. 물론 유인유통만큼의 다양성은 갖추지 못하겠지만 소비자들이 선호하는 콘텐츠의 책들을 주기적으로 공급하며 승부한다면 승산은 얼마든지 있다고 보고 있다.

책자판기 대중화에 있어 '천군만마'의 역할을 할 것으로 기대



북카페가 새롭게 선보인 책자판기에 딱 걸맞은 방법이지만 매장확대가 쉬운 일만은 아닙니다. 가장 큰 걸림

돌은 자금문제이다. 아무리 적은 매장이라 할지라도 점포 임대료가 들어가야 하는 문제가 작용한다. 여기에 인테리어 비용, 자판기 구입비 등등을 감안하면 만만치 않는 비용이 들어간다. 이런 비용을 감안하더라도 수익성에 대한 충분한 확신이 있다면 문제될 게 없다. 하지만 지금은 그런 단계가 아니다. 어떻게든 수익성이 좋다는 사실을 검증시켜 사업자들을 끌어 모아야 하는 시점이다.

그래서 당장 급하게 작용하는 문제가 '안테나 샵'이라도 하나 꾸며 무인 북카페의 장점을 적극 부각시키는 일이다. 희망과 재미는 조만간 안테나 샵을 오픈하는 방안을 적극 모색하고 있다.

이와는 별도로 중앙대 병원 1군데, 홈플러스 1군데에 북카페형 책자판기 운영을 진행하고 있다. 비용이 많이 드는 북카페 시장 외에도 일반 로케이션 공략에도 주안점을 두고 있다. 필드의 반응은 좋은 편이다. 이용자들은 깔끔한 기계 디자인과 다양한 책 콘텐츠에 만족도가 높다고 한다. 업그레이드된 제품이 기존 책자판기와 비교하면 당연 한 수위이다. 앞으로 만만치 않은 로케이션 파급력을 기대하는 요인이 여기에 있다. 지하철역, 철도역 위주의 로케이션을 좀처럼 탈피하지 못하는 책자판기 시장이 좀 더 대중화의 길로 가는데 있어 現제품은 '천군만마' 같은 역할을 할 것으로 기대된다. 북카페형 책자판기에 힘입은 시장이 한껏 도약을 할 수 있을 지 귀추가 주목되고 있다.