

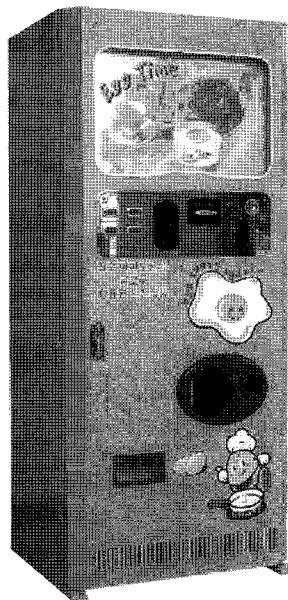
신개념 계란 즉석조리자동판매기 등장

일반식품자판기 시장 부활은 내게 맡겨라!

자판기 시장이 불황이라 난리이다. 자판기 시장의 발전을 주도했던 커피자판기 시장이 큰 침체의 늪을 벗어나지 못하
자 시장 분위기가 말이 아닌 것이다. 이런 상황에서 자연 새로운 시장을 개척할만한 신규아이템에 대한 니즈가 커진
다. 특히 커피를 비롯한 음료자판기 시장이 부진하다보니 일반식품을 취급하는 자판기에 대한 관심이 높아지고 있다.
이 분야의 시장은 아직 개척이 제대로 진행되지 못한 미답의 시장이라 할 만큼 큰 가능성을 내포하고 있다.
이번에 새롭게 등장한 에그코리아(주)의 계란 즉석조리자동판매기도 이 범주에 속하는 아이템이다. 먹거리 자판기로
서 높은 상품가치를 바탕으로 시장에 있어 새로운 돌풍을 노리고 있다. 사실 과거 에그코리아 제품과 비슷한 계란 반
숙·완숙자판기가 없었던 것은 아니다. 하지만 에그코리아의 계란 즉석조리자판기는 같은 범주에 포함되길 거부한
다. 만약 자판기가 사람이라면 이런 항변도 불사할 태세이다.
“또 다시리 말하지마! 나는 달라도 한참 다르니까...”

과거 계란 반숙·완숙자판기 실패 요인을 반면교사해 철저한 준비를 진행

자판기 시장에 있어 아이템은 괜찮은데
실패를 되풀이하는 비운의 아이템이 적지
않다. 과거를 놓고 보면 계란 반숙·완숙
자판기도 이 범주에 속하는 아이템이다.
먹거리자판기로 정말 괜찮은 아이탬에도
불구하고 이상하게 시장에서 성공하지 못
해왔다.
계란 반숙·완숙 자판기가 최초로 등장한
적은 15년이 되어 간다. 그동안 여러 업체
에서 이 아이탬에 욕심을 내 시장 도전을
되풀이 했지만 성공을 한 업체는 없다. 지



난 4~5년간은 아예 명맥이 끊겨 있
었다.
과거의 계란 반숙·완숙 자판기의
실패 이유를 분석해 보면 아이탬 자
체가 시장성이 부족해서가 아니다.
가장 큰 이유는 기본이라 할 수 있
는 제품 품질이 따라주지 않았기 때
문이다.
대개의 경우 품질에 만전을 기한 제
품이 출시되기 보다는 급조된 제품
이 출시되어 문제를 일으키기 일수
였다. 단지 시장성만 보고 출시를
서두르다 보니 이런 문제가 발생하

에그코리아의 안용식 전무이사는 “과거 업체들처럼 실패를 되풀이 하지 않기 위해 제품 개발 과정에서 많은 시행착오를 겪으며 철저한 보안을 진행했다”면서 “에러율도 최소화하고 투출시간도 단축해 필드에 선보여도 문제가 없는 단계에 이르렀다”고 말했다.

것이다. 계란을 깨 반숙·완숙으로 조리하는 품질을 갖추는 게 결코 쉬운 일이 아니다. 한 업체의 경우는 실제 필드에 설치된 자판기들은 큰 인기를 끌었는데 잦은 품질 고장으로 A/S 처리한도를 넘어서 전량 제품이 철수되는 아픔을 맛보야 했다. 그만큼 완벽한 품질을 갖추는 일도 쉽지 않다.

또 다른 실패요인으로 계란 반숙·완숙자판기 사업을 급조하여 기획유통에 이용하는 업체들도 있었다는 점이다. 제품도 제대로 안 갖추어 놓고 ‘치고 빠지기 식’으로 투자자들이 피해를 입힌 사례도 있었다.

또 한 가지 요인은 아이টে 자체가 너무 시대를 앞서간 요인도 있다. 과거만 해도 자판기에서 일반식품을 판매한다는 자체에 대해 이질감이 컸다. 반면 최근 들어서는 시중에 설치된 멀티자판기, 끓인라면자판기, 팝콘자판기 등을 접하다보니 자판기를 통한 일반식품 유통에 대한 인식들도 많이 개선이 되었다. 또 패스트푸드 식생활문화도 과거에 비해 많이 확대된 요인도 한몫했다. 자판기 내용상품이 좋고 믿을만 하면 소비자들이 적극적인 사용을 마다하지 않는 시대적 상황이 된 것이다.

에그코리아에서는 과거 계란 반숙·완숙자판기에 실패 요인에 대해 많은 점을 반면교사했다. 조금하게 출시를 서두르는 것보다 가장 중요한 요인인 품질을 보완하고, 또 시장 진입에 있어 최적의 시기를 기다렸다. 과거처럼 급조

된 아이টে이 아니라 오랜 기간 동안 공들여 준비해 출시하는 아이টে이다. 그래서 항변할 수 있는 것이다. “나는 달라도 한참 다르다고...”

품질 강화에 만전을 기해 탄생한 신개념 계란 즉석조리자판기

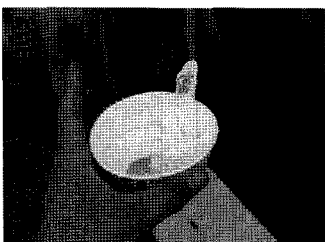


그렇다면 ‘구체적으로 무엇이 다른가’가 궁금하지 않을 수 없다. 에그코리아의 제품은 과거 출시되었던 방식의 반숙·완숙 자판기가 아니라

다. 기능에 있어서도 차별화 및 고급화를 진행한 신개념의 계란 즉석조리자판기이다.

이 제품이 출시되기까지는 무려 6년여 간의 연구 개발 투자가 뒤따랐다고 한다. 진작 출시하여 시장개척을 진행할 수 있었지만 품질이 완벽해 지기까지 오랜 기간 공을 기울였다.

에그코리아의 안용식 전무이사는 “과거 업체들처럼 실패를 되풀이 하지 않기 위해 제품 개발 과정에서 많은 시행착오를 겪으며 철저한 보안을 진행했다”면서 “에러율도 최소화하고 투출시간도 단축해 필드에 선보여



를 서두르는 것보다 가장 중요한 요인인 품질을 보완하고, 또 시장 진입에 있어 최적의 시기를 기다렸다. 과거처럼 급조

도 문제가 없는 단계에 이르렀다”고 말했다.

제품개발에 있어 위생성능 향상에 큰 주안점을 두었다. 내용상품이 기계 내부에서 조리가 되는 시스템인 만큼 결코 위생문제를 소홀해서는 안 된다고 판단했다. 내용상품은 계란의 위생을 유지하기 위해 냉난방 시설을 부착하며 1년 365일 적정온도가 유지되도록 했다. 또 강력한 살균시설을 유지하며 위생과 청결에도 만전을 기했다.

계란이 반숙·완숙 상태로 나오기 까지 판매속도를 단축하는데도 주안점을 두었다. 소요시간은 12초선으로 커피가 투출되는 속도에 크게 뒤지지 않는다. 이렇게 속도가 빨라진 것은 계란을 순간에 조리하는 회전형 이송 픽킹 바스켓을 적용했기 때문이다.

관리 효율의 편리성 확대를 위해서는 무선원격감지시스템을 장착하여 현장을 방문하지 않고도 자판기의 재고현황, 판매실적, 에러여부를 체크할 수 있도록 했다.

또한 동영상 광고를 원하는 운영자들 위해서는 19.1인치 LCD 모니터를 장착 할 수 있도록 했다. 이 시스템을 장착하면 주변 상점 및 상조회, 보험회사, 찜질방 등 여러 업계의 광고가 가능해져 부가 수익을 창출 할 수 있다. 외부 설치되는 환경을 고려해 초고강도 강화 처리된 주문창 보호막을 장착했다. 이로 인해 파손방지 및 도난 사고 예방이 가능하다.

뛰어난 맛, 저렴한 가격.

먹거리 시장에 있어 충분한 경쟁력이 있다

이렇듯 에그크리아의 계란 즉석조리자판기는 제품의 적재에서 투출, 관리 편리성 등에 있어 최고의 품질을 지향했다. 그렇다면 시장 성패에 있어 가장 중요하다고 할 수 있는 맛은 어느 정도인지 궁금하다.

그 맛을 확인하기 위해 기자는 자판기를 통해 제공되는 즉석조리 계란을 시식했다. 맛은 고소하고 단백했다. 계란의 신선한 맛을 그대로 느껴지며, 무엇보다 기름이 가미되지 않은 단백한 맛이 일품이었다. 그 맛이 당기

어 컵에 적재된 계란을 전부 먹었다. 인상적인 점은 계란을 먹을 때 소스로 소금이 아니라 케첩을 제공한다는 점이다.

케첩을 넣은 이유는 소금을 넣는 것보다는 영양식으로 좋기 때문이다. 특히 제품의 이용자 중에는 학생층이 많을 것이기 때문에 학생 건강을 고려하는 요인이 크게 작용했다. 영양만점 게다가 자꾸 맛이 당기기 때문에 식사대용으로 몇 개 뿔아 먹는 수요도 많을 것 같다는 생



각이 들었다.

이처럼 영양식으로 뛰어난 맛은 자판기가 갖는 최대 경쟁력이다. 일단 맛이 있어야 사람이 모이고 단골이 생긴다. 아무리 자판기이지만 요식업과 비근한 이치이다.

맛도 뛰어나지만 가격도 싸다는 점도 소비자에게 어필 할 수 있는 요인이다. 적정 제품의 판매가는 500원선. 단돈 500원으로 간식거리로 맛있게 먹을 수 있는 제품을 타 유통 분야에서 찾기는 쉽지 않다.

안용식 전무이사는 “계란 즉석조리자판기가 전국적인 보급 확대를 노릴 수 있는 요인은 뛰어난 맛에 있다”며 “자판기 보급을 통해 양계 시장의 확대에도 공헌하고 싶다”는 바람을 밝혔다.

무궁무진한 시장성,

침체된 자판기 시장에 있어 활력을 주도한다

뛰어난 제품 경쟁력을 갖추고 비로소 시장에 선보이는 계란 즉석조리자판기의 시장성은 과연 어느 정도일까? 과연 이 아이템이 침체된 자판기 시장에 있어 활력을 주도하는 릴리프 역할을 할 수 있을까?

시장성에 있어 최대 장점은 아직까지 이 제품이 ‘블루오션’의 영역이라는 점이다. 경쟁자가 없이 시장을 선

시장성에 있어 최대 강점은 아직까지 이 제품이 '블루 오션'의 영역이라는 점이다. 경쟁자가 없이 시장을 선점할 수 있다는 점에서 메리트가 크다. 먹거리 자판기에 대한 니즈가 큰 로케이션을 적절히 공략한다면 큰 시장 반향이 예상된다.

점할 수 있다는 점에서 메리트가 크다. 먹거리 자판기에 대한 니즈가 큰 로케이션을 적절히 공략한다면 큰 시장 반향이 예상된다.

대상 로케이션만 해도 무궁무진하다. 오피스텔, 빌딩, 시장 상가, 병원, 학교, 군부대, PX, 전철, 버스터미널, 공장, 대학가 등등 풍부한 대상 로케이션을 가지고 있다. 시장성은 넓기 때문에 얼마만큼 소비자들에게 포지셔닝하느냐가 시장성패의 관건이 될 것이다. '맛있는 계란 반숙·완숙이 자판기에서 제공된다'는 인식을 소비자들에게 하루 빨리 확산시킬 필요성이 크다.

에그코리아는 뜨거운 도전을 펼칠 만반의 준비가 되어 있다. 좋은 제품이 구비되어 있는 만큼 시장에서 좋은 반응이 이어질 수 있을 것으로 기대하고 있다.

유통망 구축은 직영방식과 대리점 모집을 병행할 계획이다. 사업 초창기인 8월부터는 30여대 자체 운영시스템을 구축할 계획이다. 유망 로케이션의 운영을 통해 소비자와 본격적으로 대면할 시간을 갖으면서 서서히 인지도를 높여 나갈 계획이다. 그 결과를 토대로 보완할 것은 보완한 후, 사업을 본격화한다는 계획이다.

안용식 전무는 "우리의 사업이 성공하기 위해 제품 자체가 완벽해야 한다는 점을 철칙으로 삼고 있다"며 "직영을 통해 즉석 계란조리자판기 매력을 부각시키며, 제품 선호도를 높여갈 계획이다"고 말했다.

아직 시장 경쟁사가 없지만 애써 개발한 기술이 도용당



▲ 신기한 계란 즉석조리자판기 내부

하지 않도록 특허출원과 의장등록을 하는 일도 진행해 놓았다. 분명히 시장이 좀 된다고 하면 덤벼드는 업체가 있을 것이기 때문에 그런 상황에도 대비를 해 놓은 것이다.

사업이 본격화되는 시점에는 위탁 운영방식의 사업도 계획하고 있

다. 본사는 로케이션 개척에 애로점이 있는 사업자의 고충을 해결하여 사업 성공률을 높이기 위한 목적에서이다.

에그코리아의 만반의 준비를 접하니 정말 "나는 달라도 한참 달라!"를 외칠만하다는 생각이 든다. 과거의 계란 반숙·완숙자판기의 문제점들을 대폭 보완해 탄생한 제품으로 사업을 진행하는 만큼 이번에는 정말 달라진 결과를 보여줄 가능성이 크다. '계란 즉석조리자판기가 결코 시장성이 없어서 실패한 아이템이 아니다'는 사실이 에그코리아에 의해 입증될 수 있을지 사뭇 기대가 된다.

■ 에그코리아(주) tel: 031-511-8096~7