

2010 틈새시장 개척 주도 이색자판기 4選

- (주)하희연플라워, '라이세네' 꽃자판기
- 유넷프라임, 슈마스터 자동구두광택기
- 제주 서귀포시, 감귤 자동판매기
- 희망과 재미, 쥐포&팝콘 자동판매기



'라이세네' 명품 꽃(분화) 자판기 선보여

'물구멍 없는 화분', '썩지 않는 흙'을 이용해 화분 신선하게 적재 판매
 지난해 10월 30일부터 11월 1일까지 서울무역전시컨벤션센터에서 개최된
 2009 서울시소상공인창업박람회에서는 이색 자판기 하나가 선보여 큰 관심
 을 끌었다. (주)하희연플라워에서 선보인 꽃자판기가 바로 그것. 자판기의 겉
 외관은 친환경적인 목재로 디자인되어 있고 내부에서는 아름다운 화분이 판
 매되는 제품이다. 국내에는 꽃자판기 시장이 아직 미지의 '블루오션'이라 꽃을
 자판기로 판다는 콘셉트 자체도 신선하게 와 닿는다. 더욱이 꽃을 다발로가
 아닌 화분으로 판다는 점에서 독특한 제품이 아닐 수 없다. 화분으로 파는 꽃
 자판기는 세계 최초라고 한다.

보통 화분을 자판기로 팔게 되면 여러 제반 문제점이 따른다. 주기적으로 물을 줘야하고, 빛과 온도도 어
 떻게 최적화시키느냐 하는 문제가 따른다. 이 부분에 노하우가 없으면 자동판매기에 적용하여 판매하기
 힘들다. 하지만 하희연플라워는 이 부분에 대한 솔루션을 가지고 있다는 점이 독특한 자판기를 개발하게
 된 계기이다. 이 회사는 물구멍 없는 화분과 썩지 않는 흙 '리치쏘일'의 특허를 가지고 있다. 이 특허를 바
 탕으로 고품격 화분 전문점 '라이세네'를 양재, 반포, 목동 등지에 운영해오고 있다.

2008년부터는 국내 최초 리치쏘일(상토)의 일본 수출을 개시했고, 전국 10여개 총판점을 운영하고 있다.
 이런 핵심역량을 가지고 있다 보니 식물생육이 가능한 꽃자판기로 사업화가 가능했던 것이다.

이 자판기의 구체적인 특징을 살펴보면 먼저 식물 생육에 필요한 빛, 온도 등을 자동조절 할 수 있어 항상

아름답고 싱싱한 상품을 판매할 수 있다는 점이 돋보인다. 또 물구멍이 없는 화분임으로 물관리가 쉬워 비용절감이 가능하다.

상품진열대에는 화분 32개까지 진열이 가능하다. 상품진열대가 원형으로 회전되도록 설계되어 소비자가 상품 전체를 보고 선택할 수 있고, 상품보충도 편리하게 했다. 판매되는 상품은 화분뿐만이 아닌 라이네제에서 취급하는 리치소일, 다팻, 기타 특별상품 등의 제공이 가능하다. 제품상단에는 LCD 모니터도 장착되어 있어 판매자 또는 설치한 곳의 홍보를 직접 할 수 있다는 장점도 있다.

이 제품은 유례가 없는 상품인 만큼 다양한 로케이션에 시장 확대를 꾀할 수 있는 장점을 가지고 있다. 지하철역, 공공기관로비, 각종 건물은 물론 전시장, 버스정류장, 공항 등에도 설치를 꾀할 수 있다.

국내 최초라는 시장 선점성, 내용상품의 높은 선호도 등의 장점을 살려 시장 확대를 해나갈 계획이다. 지난 전시회에 선보인 제품은 아직 시제품 단계이기 때문에 본격적인 시판용 제품을 개발 생산하는 일이 앞으로의 과제이다. (주)하희연플라워의 하희연 사장은 “국내 자판기 개발생산 업체와 제휴해 시판용 제품을 준비할 것”이라며, “독특한 식물생육이 가능한 꽃자판기라는 점에서 좋은 반응이 기대가 된다”고 밝혔다.

국내에 그동안 꽃자판기가 상용화가 못된 것은 사업성도 문제이지만 자판기로 꽃을 보관하며 판매하는 시스템을 구축하는 일이 쉽지 않은 일이었기 때문이다. 하지만 물구멍 없는 화분과 썩지 않는 흙을 이용해 별도의 관리 없이도, 생화를 오래 동안 보관 판매할 수 있다는 점은 대단한 경쟁력이다. 비로소 꽃자판기로 사업화를 진행할 여건이 마련되었다고 할까. 하희연 플라워가 펼치는 아름다운 꽃자판기 세계가 활짝 열리기를 기대해 본다.

자판기로도 구두광택 '번쩍 번쩍'

유넷프라임, 슈마스터 자동구두광택기 출시

바쁜 직장인들이 구두를 닦는 일은 쉬운 일이 아니다. “구두~딱!”를 외치며 구두를 수거해 닦아주는 방문 서비스 시스템이 마련되어 있는 곳은 그나마 낫다. 이런 서비스 없이 단순히 ‘셀프’로 닦아야하



는 경우, 귀찮다보니 구두 닦는 일을 소홀히 하게 마련이다. 아무리 단정한 슈트를 걸쳐도 구두가 더러우면 이미지를 구기게 마련. 이런 경우 사람들은 왜 치게 된다. “누가 내 구두 좀 닦아 줘!”라고.

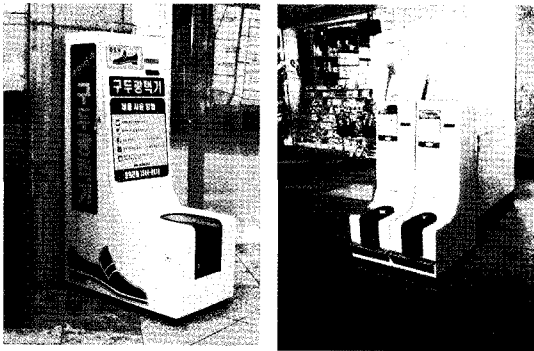
구두 닦는 것을 귀찮아하거나 소홀히 하는 사람들에게 딱 알맞은 제품이 있다. 사람이 아닌 기계가 구두를 닦아주는 ‘자동구두광택기’가 바로 그것. 이 제품은 일정 금액을 투입을 하면 무인으로 구두를 번쩍이게 해준다. 접근성이 좋은 곳에 제품이 설치되어 있으면 실용적으로 이용할 수 있다. 가격도 유인서비스에 비해 저렴하고, 시간도 빠른 것도 장점이다.

최근 자동구두광택기 시장에 있어 기대되는 제품 하나가 등장했다. 유넷프라임(주)(대표:서지웅)의 ‘슈마스터’ 자동구두광택기가 본격적으로 출시된 것이다. 콤팩트하고 미려한 디자인의 이 제품은 액스타입의 최고급 구두약 사용으로 광택이 뛰어난뿐더러, 이용시 양말 및 의류에 구두약이 묻는 것을 방지할 수 있다. 천연말 갈기털 브러시를 적용해 구두광택 뿐만이 아닌 구두의 보호, 방수기능까지 갖추어 사용자 만족도를 높였다.

외부 환경과의 조화를 위해서는 어느 곳에도 어울리는

미려한 디자인 및 다양한 색상을 구비했다. 색상은 현재 녹색, 노랑, 아이보리색 세가지 중에서 선택을 할 수 있다.

자동구두광택기 사용을 낯설어하는 고객을 세심하게 배려한 점도 특징이다. 구두를 닦는 동안 전과정이 친절하게 음성으로 안내가 된다. 고객은 이 음성에 따라 편안한 마음을 가지고 제품을 이용할 수 있다. 옵션으로 전자화폐 결제시스템의 채택도 가능하다. 관리의 편리성을 위해서는 이중 안전장치 및 복구 시스템을 갖추고 있다.



이 제품의 운영상의 장점은 마진이 높다는 점. 1회 사용료를 1000원으로 설정하면 원가대비 90% 이상의 수익률이 가능하다. 젤 타입의 구두약 하나면 250~300세트의 광택을 낼 수 있어 경제적이다. ‘슈마스터’의 가격대도 과거의 출시되었던 타사의 제품들보다는 저렴해 애지간한 설치장소라면 높은 운영수익이 기대된다.

유넷프라임의 서지용 사장은 “외부 아웃도어 커피자판기들이 많이 철수되는 현실에서 ‘슈마스터’ 자동구두광택기가 어필할 수 있는 로케이션이 많아 졌다”며, “뛰어난 제품 경쟁력을 갖춘 제품이 만큼 앞으로 아이디어 상품 자판기 시장에 있어 돌풍을 주도할 수 있을 것”이라며 자신감을 내비쳤다.

앞으로 소비자들로부터 좋은 반응을 이끌려면 하루 빨리 제품에 대한 선호도를 끌어 올리는 일이 중요하다. 기계를 사용한다는 낯선 거부감을 실용성으로 극복해야 하는 것이다. 고객이 자동구두광택기를 사용해 흡족한 기분을 느낄 수 있게 하는 일, 기계의 한계를 극복하고 사람이 닦은 것만큼의 만족을 주는 일이 무척 중요하다. 이런 점에서 치밀히 준비된 ‘슈마스터’ 자동구두광택기는 이제 필드에 당당한 출사표를 던진다. 고객만족도 ‘번쩍 번쩍’ 빛내드리겠다는 당찬 기세를 가지고 말이다.

감귤자동판매기 등장한다

제주 서귀포시, 감귤판촉위해 시범사업 준비 중

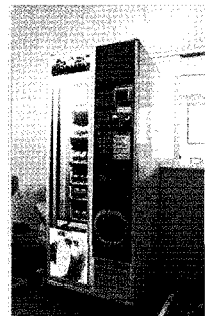
황금빛 제주감귤을 자동판매기를 통해 쓱쓱 뽑아 먹는 시대가 온다. 제주 서귀포시가 감귤판촉을 위해 감귤자동판매기 시범사업을 준비 중에 주목을 받고 있다.

서귀포시는 이를 위해 유동인구가 많은 서울소재의 대학병원, 철도역사, 등반로 등 자동판매기 설치장소 섭외 작업이 마무리 되는 대로 감귤자동판매기를 시범사업을 벌일 계획이다.

제품은 국내 특수자판기 개발 생산업체인 DK벤딩을 통해 공급을 받는다.

서귀포시는 시범운영을 한 뒤, 자판기 운영주체, 자판기 제작업체 등과 성과분석보고회를 열어 사업물량을 확대를 본격 논의, 실질적인 감귤소비촉진으로 이어지게 할 방침이다.

서귀포시는 또한 대당 약 1000만원의 자동판매기 제작비용은 브랜드 감귤 생산단체를 대상으로 사업설명회를 갖고 사업자를



선정해 자동판매기 제작비용의 50%가량을 지원할 계획이다.

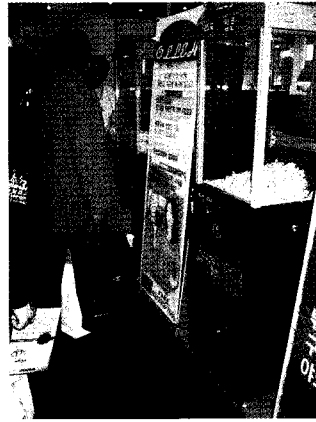
원료공급 대상 농협협도 '블로초'를 생산 공급하는 제주감협과 '행복담원'을 출하하는 효돈농협, '담문주왕'을 출하하는 위미농협 노지감굴에 이어 비가림 월동감굴, 한라봉, 천혜향, 하우스 감굴 등을 대상으로 해 연중공급 체계를 유지키로 했다.

특히 자판기를 통해 판매되는 감굴은 철저한 품질관리를 통해 당도 12bx이상 양질의 제품이 공급될 수 있도록 할 계획이다. 한편, 감굴가격은 향후 자판기 운영주체 등과의 협의를 통해 결정할 방침인 가운데 1개당 가격은 약 200원~500원으로 결정될 것으로 예상된다. 감굴자판기는 향후 과일자판기 시장의 가능성을 가늠해 보는 중요한 시발점이 될 것으로 보인다.

즉석에서 튀긴 팝콘, 갓 구운 쥐포를 한 자판기에서...

희망과 재미, 쥐포&팝콘 자동판매기 즉석에서 튀긴 팝콘을 파는 자판기. 고소한 쥐포구이를 파는 자판기. 이 두 자판기의 콘셉트는 특별하지 않다. 이미 과거에 선을 보였던 제품군이다. 그런데 이 두 내용상품을 한 자판기에서 취급한다면? 운영효율이 당연 배가 된다.

희망과 재미(대표: 노백경)에서는 새로운 제품 콘셉트의 쥐포&팝콘 자판기 사업을 본격 진행하고 있다. 이 제품은 팝콘을 즉석에서 튀기고, 쥐포는 바로 구워 먹을 수 있으니 2대의 자판기를 1대로 구현하여 투자대비 높은 수익을 얻을 수 있는 점이 장점이다. 다기능일뿐더러 기능에 있어서도 특화를 하는데 많은 신경을 썼다. 저전력 LED 조명을 채택하여 전기요금



을 최소화했고, 제품 사이즈가 콤팩트하여 설치 공간의 제약이 적고 미려한 디자인을 자랑한다. 또 투명창을 통해 내용물 상태를 확인하고 기계동작을 볼 수 있어 마치 게임 같은 재미를 안겨준다. 안전을 강화하기 위해서는 외부충격에 의해 제품 파손을 줄일 수 있도록 강화유리를 채택했다. 뛰어난 맛을 구현하는데도 주안점을 두었다. 팝콘을 튀기는데 있어 기존 제품보다 2배 큰 대용



량 술을 채택하여 튀김시간을 단축했다. 또 쥐포는 고용량 할로겐램프로 직접 구워 맛이 뛰어나고 굽는 시간을 단축했다.

쥐포&팝콘자판기는 먹을거리자판기가 부족한 자판기 시장에 있어 새로운 틈새시장 개척을 노리고 있다. 특히 음료자판기 옆에 설치하면 '찰떡궁합'으로 매출 시너지 효과를 기할 수 있다는 점이 장점이다.