

# 스트로보스코프 & 머신비전 장비의 온라인 상품화

## Online Sales of Stroboscope & Machine Vision System

안지현 / (주)수텍 이사

### 불량검사 장비의 온라인 상품화 개발 배경

전자상거래가 보편적인 거래방식으로 자리매김하면서 2013년 한 해 거래 규모가 1,000조원을 돌파했다. 전자상거래는 인터넷 쇼핑몰과 기업 홈페이지를 이용해 이뤄지는 상품, 서비스 거래를 합친 개념으로 B2B(기업과 기업), B2C(기업과 소비자), B2G(기업과 정부), C2C(소비자와 소비자) 사이의 거래를 모두 포함한다. 이 중 B2C거래는 이제 일반인의 생활 주변에 폭넓게 자리잡았지만 전자상거래 총 거래액 중 절대적인 것은 거래액의 90%에 달하는 B2B거래이다. 특히 이 중에서도 제조업의 B2B 거래가 70%에 달한다.

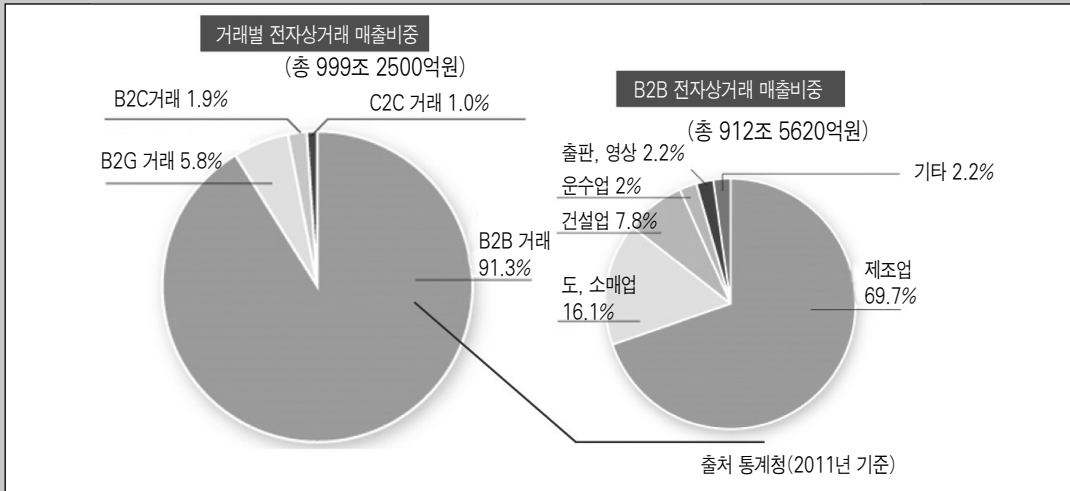
전산효율성과 영업, 관리비용의 증가에 따라 포장설비, 인쇄기계 분야에서도 온라인화가 장기적으로 대세를 이룰 것으로 예상되며 이미 미국의 C사는 불량검사 장비의 온라인 상품화로 각 제조사 간의 제품 비교 및 통합구매가 가능한 온라인 사이트를 성공적으로 운영하고 있다.

당사도 큐콘(Quality Control+Online) 온라인몰을 런칭함으로써 그동안 일부 판매처를 통해 구매할 수 있었던 불량검사 장비를 온라인으로 손쉽게 비교, 구매할 수 있도록 하는데 그 목적을 두고 온라인 상품화 개발을 시작하였다.

### 온라인 쇼핑 환경의 단점 보완

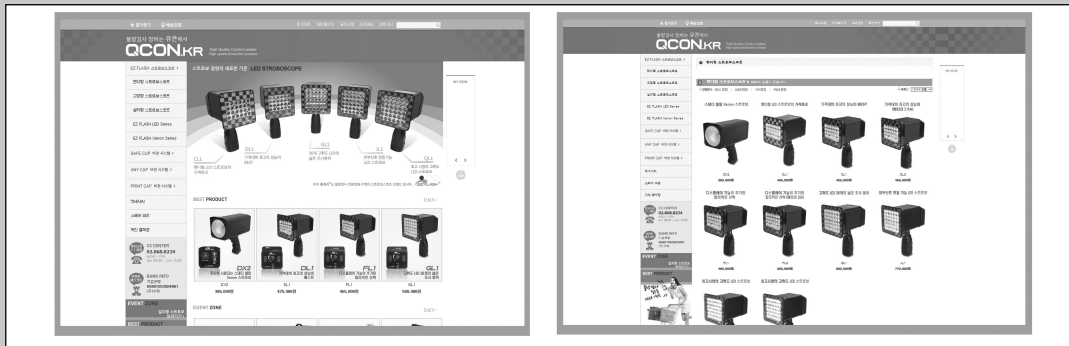
온라인 쇼핑의 장점은 시간, 장소에 구애 받지 않고 구매할 수 있는 점, 가격과 제품정보를 일일이 물어봐야 하는 번거로움이 없다는 점, 일반적으로 가격이 더 저렴하다는 점 등이 있다. 반면 온라인 쇼핑 환경의 단점은 불량검사 장비의 상품화에 있어서 가장 큰 해결 과제였다. 특히 불량검사 장비 같은 전문품, 기술제품의 경우 구매자의 결정에 있어서 제품 체험정보가 중요한데 온라인 환경의 상품 설명만으로는 전달 정보의 한계가 있기 마련이다. 또한 가격우위가 가장 큰 경쟁요소인 편의품, 선매품의 온라인 쇼핑에 비해 전문 기술제품은 가격우위 보다는 제조사, 성능, AS 등 제품 품질의 신뢰성이 가장 큰 경쟁요소이므로 온라인 쇼핑에 있어서 상품 신뢰성을 높이는 것이 가장 큰 해

[그림 1] 거래형태별 전자상거래 매출 비중



결 과제라고 판단하였다. 큐콘의 구매자 신뢰도를 높이기 위한 방법으로는 첫째, 납품실적과 인지도를 통해 검증된 제조사의 상품만을 취급하는 것이다. 오랜 납품실적과 현장에서의 철저한 성능 검증을 통한 제품만을 선별하여 상품을 구성하고 제조사에 대한 구체적인 정보를 제공함으로써 품질, A/S에 대한 명확한 정보를 제공한다. 둘째, 큐콘에서 판매하는 상품의 부속품은 구매일로부터 3년간 공급 가능하도록 보증한다. 현장에서 사용되는 검사장비의 경우 A/S 발생이나 부품교체, 업그레이드 같은 요구사항이 빈번히 발생하기 때문에 상품의 단종이나 소모성 부품의 재고 미확보는 구매자의 사용손실로 이어지기 때문이다. 셋째, 안전하고 간편한 거래방식의 도입이다. 큐콘은 판매금액의 크기에 상관없이 에스크로 서비스를 통해 안전한 결제를 보증한다. 에스크로(Escrow)란 1997년 미국에서 처음 도입한 제도로 서비스 초기에는 부동산 거래에 많이 쓰였다. 전자상거래에 있어서는 결제대금 예치률의

[그림 2] 큐콘(www.qcon.kr) 화면



[표 1] 분야별 스트로보스코프 활용범위와 큐콘 상품모델 분류

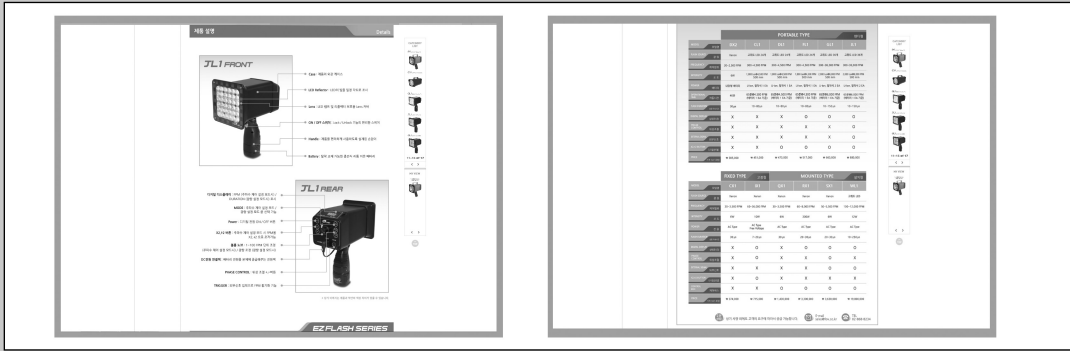
산업분야	활용범위	큐콘핸디형 모델	큐콘 고정형, 설치형 모델
철강	표면불량검사	EZ FLASH QL	EZ FLASH RX, WL
인쇄	레지스터 마크 검사, 표면 불량 검사	EZ FLASH CX, DX, CL,DL, FL, GL, JL	EZ FLASH QX, SX, ANY CAP AC, PRINT CAP PC
머신비전	고속 물체 촬영	EZ FLASH GL, JL, QL	EZ FLASH IX, SAFE CUP SC
포장	라벨 불량 검사, 성형 불량 검사	EZ FLASH GL, JL, QL	SAFE CUP SC
제지	표면 불량 검사	EZ FLASH CX, DX, CL,DL, FL, GL, JL	EZ FLASH QX, SX, ANY CAP AC, PRINT CAP PC

미하며 구매자가 결제대금을 은행 등 공신력 있는 제3자에게 보관했다가 거래가 정상적으로 완료되면 은행에서 판매자 계좌로 입금되므로 물품을 받지 못했거나 반품할 경우 금융기관이 즉시 환불해 주어 구매자의 피해를 원천적으로 막을 수 있다. 넷째, 제품체험 기회를 통한 체험정보의 전달이다. 앞서 언급한 대로 온라인 쇼핑의 콘텐츠 한계에 의한 정보 부족을 보완하고 구매자의 신뢰도 향상을 위해 특정 제품은 무료 체험 이벤트를 진행하고 있다. 다섯째, 전문 엔지니어의 판매상품에 대한 정확한 상담과 솔루션 제공이다. 불량검사 장비의 경우 다양한 생산환경에서 최적의 성능을 구현해야 하기 때문에 전문 엔지니어의 현장 대응력과 경험이 매우 중요한 요소이다. 유통과판매만을 위한 일부 온라인 쇼핑몰과 달리 큐콘은 제품설치 및 AS가 가능한 전문 엔지니어가 제품에 대해 정확히 파악하고 있으며 다양한 방법으로 고객중심 서비스를 제공하고 있다.

[표 2] PC와 스트로보스코프의 상품 데이터 베이스 비교

구분	대분류(용도)		소분류(성능)		
	용도별	가격대별	CPU 종류	메모리 용량	HDD 용량
PC	서버용PC	40만원 이하	인텔코어 i7	1GB	320GB
	노트북	41~60만원	인텔코어 i5	2GB	500GB
	사무용 PC	61~80만원	인텔코어 i3	3GB	640GB
	게이밍 PC	81~100만원	인텔 펜티엄	4GB	750GB
	미니 PC	100만원 이상	인텔 셀러론	8GB	1TB
	용도별	가격대별	광원	배터리	컨트롤
스트로보스코프	EZ FLASH	40만원 이하	XENON 6W	AC Type	상태표시창
	SAFE CUP	41~50만원	XENON 10W	내장형 배터리	위상조절
	ANY CAP	51~60만원	XENON 12W	Li-ion 1EA	외부신호
	PRINT CAP	61~100만원	XENON 300W	Li-ion 2EA	디지털컨트롤
	-	100~1,000만원	LED 24EA	-	제어박스
	-	1,000만원 이상	LED 36EA	-	-

[그림 3] 큐콘(www.qcon.kr) 상품 데이터 베이스 화면



### 상품 데이터 베이스의 체계화

구매결정을 위해서는 가격과 성능을 동시에 비교해야 한다는 구매자의 관점에서 전체 상품데이터 베이스를 판매가 별로 비교, 정리하여 최적의 성능을 가진 상품을 선택할 수 있도록 체계화하였다.

먼저 철강, 인쇄, 머신비전, 포장, 제지의 산업분야 별로 브랜드 카테고리를 구분한 후 각 카테고리 별로 가격, 성능을내림차순으로 정렬하였다. 이러한 구조는 전통적인 전문품, 기술제품 온라인몰에서 가장 편리하게 상품을 체계화하는 방법이다. 우리에게 비교적 널리 알려진 PC의 온라인 상품 데이터 베이스 구조를 예로 들어 큐콘의 상품 구조와 비교해 보면 [표 2]와 같다.

이와 같이 명확한 기준으로 구매자는 각자의 생산 환경에 맞는 상품을 쉽게 찾아서 가격, 성능을 한 눈에 비교해 볼 수 있다.영업사원의 권유나 기존 거래관계, 인맥에 의해 상품구매가 이루어질 경우 주관적인 요소가 많이 개입되어 상품에 대한 객관적인 비교가 힘들어지는 경우가 많다. 최근 들어 전자상거래가 기존 오프라인 상거래를 폭발적으로 대체하는 이유는 전자상거래 초기의 저렴한 가격을 앞세우던 시기를 지나서 제품선택의 다양성이라는 서비스 요소의 강화에 있다. 기존 판매점들이 가진 영업시간과 장소(가능한 제품 디스플레이 면적)의 한계와 관리비용의 지속적인 증가로 인해 온라인 쇼핑몰의 경쟁력이 강화되고 있는 상황이다. 이렇게 큐콘은 온라인의 장점은 취하고 단점은 보완하여 구매자에게 최대의 가치를 제공하는 것을 목표로 개발되었다. 합리적인 가격으로 최적의 성능을 가진 제품을 고객중심 서비스로 공급하여 구매자에게 최대가치로 제공하는 것이 궁극적인 온라인 상품화의 목적이다. 불량검사 장비 이외에도 B2B 산업분야 전반에서 아직 온라인화가 이루어지지 않은 많은 상품들이 있을 것이다. 기회가 있어서 도전을 하는 것보다 도전을 함으로써 기회가 생긴다는 개척자의 정신으로 제조업 산업분야 전반에 새로운 시도들이 많아진다면 시장의 신규수요 창출로 이어져 결과적으로 산업분야 전반의 발전에 기여할 수 있을 것이다. [ko]

※ 상담 및 문의 TEL) 02-868-8234 E-mail) fov@fov.co.kr