

상표화를 통한 소비촉진



안 형 진
퓨리나 사료부장

계란은 지구상에 존재하는 신비의 완전 식품이다. 이런 계란의 소비를 지속적으로 촉진시키기 위해서는 우선 소비자가 즐겨찾는 좋은 품질의 계란을 만들어 공급해야 하며 소비자를 기만해서는 안된다.

계란의 품질을 차별화하는 것은 생산자, 유통업자의 수익을 개선하며 소비자에게는 우수한 품질의 계란을 공급하고 더 나아가 수입개방에 대처함으로써 안정적으로 국내

채란업이 발전하도록 하기 위한 것임은 누구나 부정할 수 없는 자명한 사실이다.

하지만 목전의 이익에만 급급하여 상표화 함으로서 전체 계란시장을 축소시키거나, 계란에 대한 소비자의 이미지를 추락시키는 일을 해서는 안된다.

따라서 유통되고 있는 계란을 정확히 분류해보고 우리 양계인이 가야만 하는 상표화를 통한 계란의 품질 개선 및 소비촉진의

방향에 대해서 정확히 새겨보고자 한다.

유통계란의 분류

유통되고 있는 계란은 포장여부(포장란과 난좌란), 세척여부(위생란과 비세척란), 특수성분 또는 개념의 추가여부(특수란과 일반란), 사용용도(공업용, 가정용) 및 난중(특란, 대란, 중란, 소란)에 따라 세분할 수 있다.

포장되어 있는 것 중에는 위생처리되어 상표가 부착된 것이 있는가 하면 포장되어 있지만 상표가 없는 것도 있으며 위생란이라는 상표를 부착하여 포장은 했지만 위생적으로 처리되지 않은 것이 있다.

포장되지 않은 난좌형태로 햇볕에 노출된 채 유통되고 있는 계란은 점점 그 소비가 줄어들 것이며 위생란의 개념도 위생처리되지 않은 계란에 사용함으로써 소비자로부터 점점 외면을 받고 있는 실정이다.

국민소득증대에 따라 건강개념, 위생개념에 대한 소비자의 관심이 높아지고 있으며 이에 부응하여 20여종의 특수란이 유통되고 있다.

특수란의 분류

닭은 생리적으로 영양성분이 과도하게 섭취되면 계란을 통해 배출한다. 이와 같은 원리를 이용하면 인체에 필요한 성분을 자연스럽게 강화시킨 계란을 쉽게 만들 수 있다. 더구나 닭은 거의 매일 산란을 한다는 사실이 무궁무진한 가능성을 암시하고 있

다. 어떤 다른 동물도 짧은 시간내에 지속적으로 그와 같은 생산활동을 할 수 있는가?

상표화의 방향

1. 전체시장을 고려해야 한다.

특수란의 특수성에 집착하여 일반란은 마치 성분이 부족한 계란인 것처럼 소비자를 오도해서는 안된다. 계란은 완전식품임을 명백히 해야 하며 다만, 그것에 추가하여 일부 특수한 성분 또는 개념을 강화한 것이라는 것을 잊어서는 안된다.

현재 유통되고 있는 특수란은 전체소비량의 약 10%정도이며 이것이 일반란을 모두 몰아낼 것이라는 것은 선진국들의 계란소비 형태를 살펴봐도 불가능하다. 따라서 전체 계란시장은 어디까지나 일반란이 기본이므로 상표화를 할 때는, 이 시장의 소비를 위축시키는 우를 범해서는 안된다.

2. 식품과 약품을 혼돈해서는 안된다.

계란은 식품이지 약품이 절대 아니다. 짧은 기간내에 회복을 위한 환자에게 필요한 것은 약품이지 특수란이 아니라는 사실을 겸허하게 인식해야 한다. 식품은 어디까지나 기본적인 영양분 공급이 주목적이다. 계란이 마치 성인병을 예방하는 것으로 콜레스테롤 문제를 해결하는 신비스런 약품인 것으로 판촉해서는 안된다.

3. 소비자를 존경해야 한다.

예상외로 소비자는 계란에 대해서 잘 모

른다. 어떤 계란이 신선한 것이고 오래된 것인지? 품질이 저하된 것인지? 정확하게는 모른다 할 지라도 소비자는 맛이 어떻다, 어떤 계란은 못 먹겠다는 것 등을 분명히 느끼며 구매할 때 행동으로 옮긴다.

따라서 완전식품인 계란의 품질을 잘 유지하여 소비자에게 지속적으로 좋은 계란을 공급해야 되는 것은 우리의 사명이다. 특히 계란이 값싼 저급식품으로 인식되어 있는 것을 개선해야 하며 상표화에 앞서 품질유지에 최선을 다해야 한다.

4. 너무 비싸면 소비자는 외면한다.

특수란을 눈으로 확인할 수는 없으며 약품이 아니므로 금방 어떤 효과를 기대하기란 매우 어렵다. 그러나 고급화했다고 해서 너무 비싸게 판매하면 한번쯤은 호기심으로 구매할지 모르나 이에 실망한 소비자는 오랫동안 그 계란에 대해서는 외면하게 될 것

이다.

또한 유통마진이 많으면 판매하는 분은 적게 팔아도 수입이 많아서 만족할 지 모르나 땀흘리면서 씨름하는 사육가의 입장을 항상 깊이 생각하지 않으면 발전할 수 없다.

5. 확실한 근거가 있어야 한다.

특수란을 얼마든지 만들수는 있지만 성공하기 위해서는 확실한 기술적인 근거가 뒷받침되어야 한다. 막연히 좋은 것으로 소비자가 구매해 주는 것은 아니다. 지속적으로 연구하며 분석하여 소비자로 하여금 신뢰를 갖도록 해주어야 한다.

계란의 상표화에 앞서 소비자의 필요성을 정확히 파악하여 좋은 품질의 계란을 공급하며 계란전체의 소비를 촉진하도록 관측해야 한다. 그렇게 해야만 수입될지도 모르는 외제계란과의 경쟁에서 이겨 안정적인 채란업의 발전을 기할 수 있을 것이다. **양계**

사원모집

1. 모집부문

모집부문	응 모 자 격
영업 엔지니어	- 건축 및 시설관련 경력자 - 병역필 또는 면제자
A / S 사원	- 공고이상 졸업자로 경험자 우대 - 전기분야 자격증 소지자 우대 - 운전면허 소지자

2. 제출서류

- ① 자필이력서(사진부착) 1통
 - ② 자기소개서(업무중심) 1통
 - ③ 주민등록등본 2통
- *접수된 서류는 일체 반환치 않음

3. 전형방법 : 서류전형 - 면접(본인 직접 내사)

중원무역

충남 천안시 성황동 12-21
TEL 0417-568-3366
FAX 0417-567-7052