

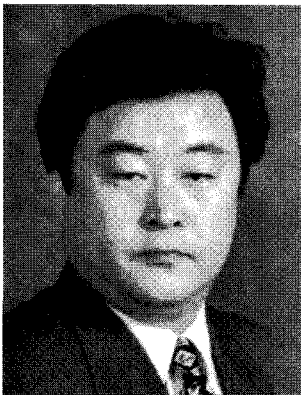
국내 필름시장 동향

## 유통구조 변화 따른 새 판매 전략 필요

소매상 위주로 전환해 마진 줄이고  
제품 가치 전달하는 판촉 강화할 것

대형 할인매장의 성장과 소비 심리의 위축 등에 따라  
필름시장의 전통적인 유통구조가 변하면서  
판매전략의 변화가 필요하게 됐다.

글:곽재근 차장/한국코닥(주) 마케팅기획부



▲ 곽재근 차장

99년도 우리 경제는 지난 98년 IMF 한파로 인해 유례없이 큰 폭의 감소세를 보였던 민간 소비가 빠른 속도로 회복세를 보이고 있다. 또 대기업의 구조 조정이 일단락 되고 몇몇 주산업 부문의 수출 수주 물량이 증가하는 데 따른 생산 증가, 투자 증가로 이어지면서 당초 예상보다 높은 5~7%의 성장을 보일 것으로 전망되고 있다.

지난 해 사상 최저의 감소율을 보였던 민간 소

비는 저금리 지속 및 각 산업의 구조조정이 마무리 단계로 들어섬에 따라 위축되었던 일반 소비 심리가 되살아나고 있다. 또 98년 부진에 대한 상대적 반등 등의 요인으로 예상보다 빠른 회복세를 보이고 있다. 그러나 아직 국내 사진 시장의 전반적인 매출 증대 및 시장 활성화로는 이르지 못하고 있는 실정이다.

이러한 어려운 여건 하에서도 한국코닥은 일반 아마추어 필름 시장에서 98년 대비 7%(판매 수량 기준)의 성장을 달성하리라 예상하고 있다. 이로 인해 국내 사진 시장 전반에 걸쳐 새로운 활력을 불어넣고 있으며 특히 전통적인 필름 사업에만 머물지 않고 디지털 영상 사업이라는 새로운 사업분야를 적극 개척하기 위해 지난 9월에 'Kodak Digital ID Photo System'이라는 신제품을 출시하여 영상 사업에서 새로운 시장을 열고 있다. 이 시스템은 증명사진 시장에 일대 돌풍을 일으킬 제품으로, 코닥 디지털 카메라, 디지털 ID 시스템 포토 소프트웨어, 코닥 4700 시리즈 디지털 프린터 및 PC로 구성되어 있다.

**기존의 도매상 위주에서 소매상 위주로 바뀌  
유통단계를 줄여 마진을 축소하는  
새로운 전략의 필요성이 강화되고 있다.  
또 향후 아마추어 필름 시장은 각각의 소비자 군에  
적합한 다양한 판매 전략이 요구된다.  
단순한 가격 경쟁에서 탈피해서  
제품에 대한 적절하고 새로운 개념의 가치를  
창조, 전달하는 판촉 전략이 예상된다.**

### 할인매장 저가 공세에 따라 소비자 구매 형태 변화 조짐

전통적인 필름 시장은 지난 98년을 기점으로 점차 둔화된 성장을 보여 주고 있어, 실제로 올 99년 현재 일반 아마추어용 필름 시장의 규모는 연간 국민 1인당 약 1롤 정도로 추산된다. 물론 IMF 이후 위축되었던 민간 소비의 회복으로 점차 증가 추세를 보일 것으로 전망된다.

사실 지난 98년은 IMF 한파로 불어닥친 환율 인상에 따른 필름 산업의 전반적인 가격 인상으로 일반 소비자의 구매 심리가 위축되었다. 아울러 급속한 경기 냉각 및 대규모의 구조 조정으로 인해 실업 인구가 증가되면서 소비 심리의 하락과 맞물린 어려운 한해였다.

이에 따라 기존의 전통적인 유통구조가 대형 할인매장이 성장하고 이들이 대 소비자 저가 공세를 퍼면서 변하고 있고, 일반 아마추어 필름 시장은 새로운 구매 형태를 보이고 있다. 즉 SINGLE ROLL보다 MULTI-PACK 개념으로 2~5롤의 구매를 유도하고 있다. 아울러 전통적

인 도매상 위주의 판매에서 유통 단계를 축소함으로써 유통마진을 줄이고, 소매상을 위주로 하는 새로운 판매 전략의 필요성을 한층 강화시키고 있다.

이와 같이 향후 일반 아마추어 필름 시장은 소비자 개개의 구매 형태가 중요시되어 각각의 소비자 군에 적합한 다양한 판매 전략이 필요하게 되었다. 단순한 가격 경쟁에서 탈피해서 소비자에게 자사 제품에 대한 적절하고 새로운 개념의 가치를 창조, 전달하는 판촉 전략을 수행하리라 예상된다.

따라서 한국코닥은 98년 한해동안 Triple-Win Promotion 등 다양한 대소비자 판촉 활동을 전개해 왔다. 향후 단순한 필름회사로의 이미지를 탈피해서 소비자에게 새로운 영상 이미지의 가치를 전달하고 다양한 영상산업에서의 소비자 활동을 촉진시키기 위해 전통적인 사진과 디지털의 접합을 통해 전통적인 필름 사업에만 머물지 않을 것이다. 디지털 영상 사업이라는 새로운 사업분야를 적극 개척하여 국내 영상 사업분야의 영원한 리더로의 역할을 충실히 해나갈 것이다.