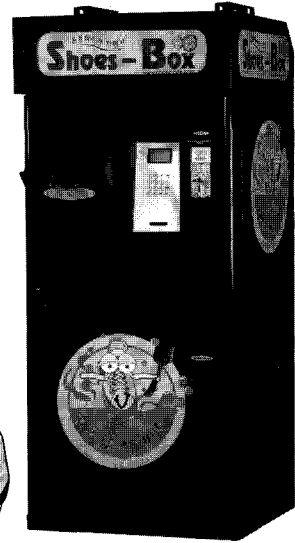


운동화 수거, 이젠 자판기에 맡겨 주세요



자판기가 이제 운동화까지 수거하는 시대. 세탁용 운동화를 수거해 운동화 빨래방의 운영효율을 높일 수 있게 하는 수거 자판기 '슈즈박스'가 아크로트레이드사에 의해 선보였다. 신유망 창업아이템으로 급속한 확산을 보인 운동화 빨래방의 영업 보조용 자판기로서 틈새시장을 개척하려고 있는 이 제품의 향후 사업 행보를 살펴보았다.

자판기가 무엇보다 수익성을 증시하는 영업용기기라는 측면에서 볼 때 혹자는 운동화 수거자판기가 과연 사업성 측면에서는 먹힐 수 있을까 하고 고개를 갸우뚱 할 수도 있다. 아이디어 지향의 제품이 반드시 사업성과 결부되지 않는 자판기 특성상 이러한 의문을 가질 수도 있지만 이 제품의 소구점과 마케팅 포인트를 살펴보면 얘기가 달라진다.

이 제품은 우선 제품의 운영 타킷에 있어 불특정 다수를 겨냥하는 제품이 아닌 운동화 빨래방 가맹점을 대상으로 하는 틈새상품이다. 따라서 제품의 폭발적 수요를 겨냥하기 보다는 꼭 이 제품이 필요한 대상층을 소구층으로 삼고 있다.

다시 말해 이 제품은 기존 운동화 빨래방의 운영효율을 위해서는 반드시 있어야 할 필수제품이라 할 수 있다. 주업을 보조할 수 있는 영업 보조용 자판기로서 새로운 시장개척을 할 수 있다는 점이 이 제품이 갖는 가장 큰 특징이다.

그렇다면 여기서 최근 신업태로 급부상한 운동화 세탁소 현황을 먼저 살펴볼 필요가 있다. 운동화 빨래방(일명: 운동화 세탁소)은 선진국에서는 이미 대중화되어 있는 업태로 최근 국내에서도 짧은 기간 안에 양적인 성장을 거듭했다. 현시점으로 볼 때 본사만 30여개 업체, 가맹점은 400여 업체가 넘는 것으로 추정된다. 여기에 개인적으로 운영하는 수치까지 포함하면 그 수는 훨씬 많아진다.

이렇게 운동화 세탁소가 급성장하게 된 배경은 1,400~2700만원 정도의 소자본, 소점포로 창업이 가능하고 유행을 크게 타지 않으며, 별다른 경험과 기술 없이도 할 수 있는 창업 특성 때문이다. 하지만 이러한 양적 팽창에도 불구하고 이 업태의 내부사정을 살펴보면 수익성이 극히 저조한 경우가 많다.

이에 있어선 무엇보다 수거 방식의 문제가 가장 큰 요인으로 작용한다. 현재의 운동화

수거는 일정한 체계 없이 고객이 전화할 때 업주가 직접 방문하여 수거하는 철저한 유인수거 시스템을 벗어나지 못하고 있다. 1컬레 수거하는 데 평균 20분이 걸린다 치면 3컬레를 수거하는데 만해도 1시간이 소요된다. 더욱이 불규칙한 전화 주문과 배달로 인하여 불필요한 시간과 경비가 많이 소요되기 때문에 노력에 비해서는 수익이 극히 저조한 구조를 가져갈 수밖에 없다는 문제점을 안고 있다. 보통 1~2명의 적은 인원으로 운영되는 업체 특성상 이러한 비효율적 수거 시스템은 운영효율을 떨어트리는 가장 큰 요인으로 작용한다. 이러한 현실에서 슈즈박스 운동화 수거 자판기는 고객과 가맹점주의 편의성을 극대화시킬 수 있을 뿐더러, 업소의 안정적인 수입과 체계적인 운영에 큰 도움이 된다.

수거자판기가 갖는 장점은 여러 측면이 있다. 우선 지역선점 효과를 들 수 있는데 제품설치의 주 타깃인 아파트단지나 스포츠 센터, 독신자 오피스텔, 사원주택, 기숙사, 주택 단지의 일정장소를 선점하여 타 동종업체와의 경쟁에서 앞서 갈 수 있을뿐만 아니라, 24시간 지속적인 수거를 할 수가 있다. 또한 영업지역내 전단지와 각종 홍보물의 배포 보다 자판기 자체광고를 이용한 홍보 및 전시효과를 얻을 수 있는 효과도 있다.

이 같은 운영자입장의 장점 이외에도 이용자 입장에서 무척 편리하게 사용할 수 있다는 장점이 있다. 24시간 언제 어느 때라도 상시 이용할 수가 있고, 세탁물을 맡기기 위해 전화를 하고 수거물을 기다리는 불편 없이 즉시적인 이용이 가능하다.

아크로트레이드에서 개발한 슈즈 박스 운동화 수거 자판기는 농구화로 치면 30컬레, 운동화는 40컬레까지 수거가 가능하다. 이 제품은 이용자가 세탁요금을 자판기에 지불하고, 음성안내에 따라 아파트나 거주지의 동/호수, 전화번호를 자판을 이용하여 세팅을 하게 되어 있다. 그런 다음 투입구에서 나오는 봉투에 신발과 주소, 전화번호가 기입된 주소지를 함께 넣고 묶은 후 이를 투입구에 넣게 된다. 이렇게 투입이 끝나면 투출된 보관증을 받아가서 향 후 신발이 배달되면 상호 확인 할 수 있는 수단으로 활용

하게 된다.

현재와 같은 기능에서 앞으로는 회원번호만 입력시키면 될 수 있게 하는 기능, 휴대폰 결제기능 등의 추가를 계획하고 있다.

슈즈박스 자판기는 오랜 기간의 준비과정을 거쳐 이제 본격적인 시장성을 평가받게 된다. 운동화 빨래방의 산업태의 등장과 함께 이 수거자판기를 기획 개발하게 되었다는 김병관 사장은 이 제품이 기존 운동화 빨래방의 운영효율을 대폭 높일 수 있는 제품이기 때문에 시장성에 대해 큰 자신감을 피력한다.

“시장조사 결과 운동화 빨래방 업주들이 꼭 필요로 하는 아이টে이고 호응도 높아 빠른 기간 안에 보급이 확대 될 수 있을 것으로 기대합니다.”

아크로트레이드는 500여 군데 전국아파트 단지를 주 타깃 로케이션으로 삼고 있다. 그리고 제품보급을 위해 운동화 빨래방 프렌차이즈 본사를 중심으로 집중적인 직관영업과 가맹점별 개별영업을 병행해 나가고 있다.

아파트 단지 외에도 스포츠센터 등의 로케이션 역시 집중 영업대상이다. 이들 로케이션의 경우 고객서비스의 질을 높이기 위해서는 꼭 필요한 아이টে이기 때문에 경쟁적으로 설치가 확대될 로케이션으로 보고 있다.

슈즈박스자판기의 행보가 앞으로 중요한 것은 이 제품이 수거자판기의 효시를 열어가는 제품이라는 측면이다. 기존에 비디오대여점을 중심으로 비디오테이프 반납기가 다량 설치되어 있지만 엄밀히 보면 자판기의 형태가 아니기에 직접적인 비교를 할 수 없다. 그렇지만 슈즈박스자판기가 수거용 전문자판기로서 확실히 자리 매김을 하게 된다면 다른 자영업 분야에 있어서도 유사 아이টে의 상품화가 촉발될 수 있을 것으로 보여 진다. 예를 들면 세탁용 의류, 구두 역시도 대상이 된다. 수거서비스를 이제 기계가 대신하는 시대는 한번 그 흐름을 타기 힘들어서 그렇지 그 효율이 입증된다면 확산력은 무척 빠르다는 장점이 있다. 이제는 운동화 수거라는 기상천외의 자판기 등장이 단순히 화젯거리가 아닌 실생활에 꼭 필요한 아이টে으로서 굳건한 자리 매김을 할 수 있기를 기대해 본다. ▣