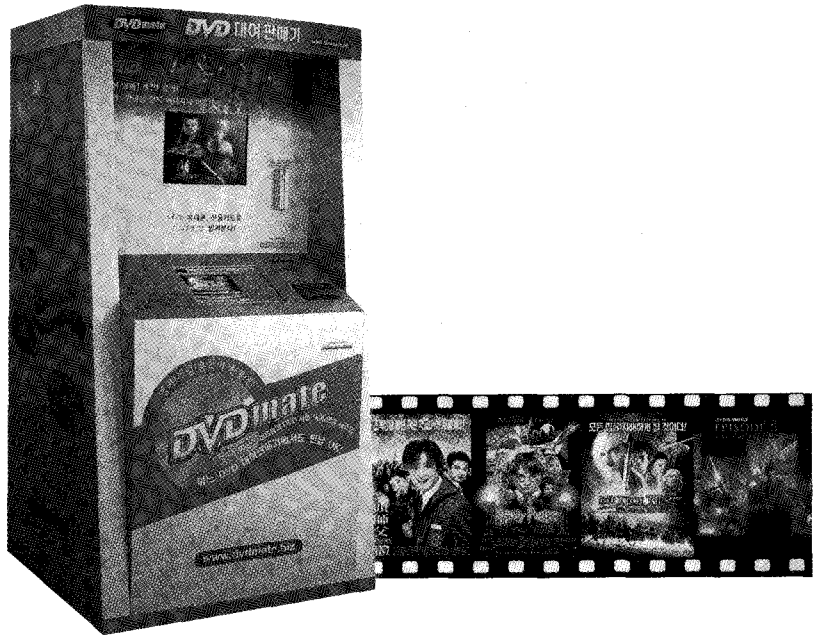


DVD대여 판매기, 시장 돌풍 가능한 가



작년에 첫선을 보여 많은 화제를 불러 일으켰던 DVD대여판매기가 새로운 사업 주체인 모렉스테크놀리지에 의해 시장 전개가 모색이 되고 있다. DVD시대의 본격 도래와 함께 무인 대여 판매시스템으로 선보인 이 제품은 첨단제품 성능과 사용 편리성예다가 관리효율성까지 갖추고 있어 시장에 적지 않은 반향을 불러 일으킬 것으로 기대된다. 본격 가맹점 모집을 통해 DVD 대여판매기의 적극 보급에 나선 모렉스테크놀리지의 사업행보를 살펴 봤다.

작년에 최초 선보인 DVD 대여판매기의 사업주체는 윤익씨앤씨였다. 이 회사는 작년 여름 대대적인 사업설명회를 개최하며 시장전개에 대한 의지를 불태웠으나 웬일인지 그후 사업행보가 잠잠해 졌다. 그러다 올해 초부터는 모렉스테크놀리지에 의해 DVD 대여판매기의 사업전개가 본격화 되었다. 그간 무슨 일이 있었던 건가? 거의 유사제품이 두 회사에 의해 시장전개가 모색이 되는 까닭은 어디에 있나?

이를 알기 위해서는 두 회사의 구연(舊緣)을 따라가지 않을 수 없다. 애초 모렉스테크놀리지는 DVD 대여판매기를 개발 생산을 담당하고, 윤익씨앤씨에서 이 사업의 판매권을 가지는 방식으로 사업 제휴가 이루어 졌다. 그러나 이 두 회사가 자금, 특허 등의 문제로 관계가 악화되면서 모렉스테크놀리지가 아예 사업 주체로서 등장하기에 이른 것이다. 애초 모렉스테크놀리지가 기술개발의 주체이기 때문에 이러한 사업진행이 외부적으로 문제가 될 요인은 없다고 한다.

DVD대여판매기는 DVD 대여 구매는 물론 반납을 자유자재로 할 수 있는 첨단 성능을 갖추고 있다. 영화, 게임, 뮤직 등 최신 DVD를 24시간 무인 대여 판매하여 연체 미반납 손실이 없는 신용카드, 휴대폰 후불 결제방식을 채택했고 전국 어느 곳의 다른 기계에서도 반납이 가능한 온라인 원격관리 기능을 갖추고 있다.

터치스크린 및 그래픽 안내 화면을 통해 손쉽게 조작을 할 수 있으며, 대여 판매 수익 외에 광고수익, 복권판매수익 등의 부가 수익을 올릴 수 있게 했다. 복권은 추첨식복권, 즉석식복권, 온라인 로또 등이 적용이 된다.

DVD타이틀은 기계 내에 최대 용량 620장까지 수용이 가능하고, 주로 흥행작 위주의 타이틀로 채워지게 된다. 이용자는 최신 타이틀 및 주간 TOP10 순위정보를 열람할 수 있고, 장르, 제목, 주연, 감독 등으로 검색까지 가능하다. 정보검색을 한 후에는 예고편 보기기능으로 미리보고 선택을 할 수 있다. 한편 DVD대여판매기는 첨단 기술로 매출관리, 네트

워크 관리를 할 수 있는 시스템을 채택하고 있다. 운영센터 첨단관리 시스템을 통해서 모든 자판기 원격 콘트롤하고 고객, 타이틀, 대금정산, 대여반납 관리를 할 수 있으며, 지역별, 계절별, 시간대별 고객성향분석까지도 가능하다.

또한 제품의 안전을 위해 파손방지용 자동동작 카메라와 경비보안 회사 및 운영센터 연결 도난방지시스템을 채택했고, 모바일 웹을 통한 ASP서비스 기능도 가능하다.

모래스테크놀리지는 적어도 제품성능에 있어서는 관리상에 있어서나 소비자에게 있어 크게 어필 할 수 있는 메리트가 크다고 판단하고 있다. 문제는 과연 DVD 대여 판매시장이라는 외부요인이 얼마나 활성화되나 하는 부분이다.

이 점에서 볼 때 현재의 상황은 매우 유리하게 전개가 되고 있다. 홈씨어터, PC, 게임기, Car DVD, 포터블 DVD등의 공급 확대가 활발히 진행이 되고 있고 DVD플레이어 가격은 과거에 비해 많이 대중화가 되었다. 이에 DVD플레이어 보급률이 급속히 늘고 있

고 DVD타이틀 판매량 역시 급성장하고 있다. 이 추세대로 라면 DVD가 VCR 시장규모 추월할 때도 멀지 않은 듯 보여진다.

한마디로 시장성은 무르익은 상황에서 DVD 대여판매기의 사업전개가 이루어지고 있는 것이다. 회사측에서도 DVD 대여판매기의 시장성을 무엇보다 좋게 보는 이유도 여기에 있다. 적재적소에 설치된 DVD대여판매기는 DVD 대여판매의 새로운 유통수단으로 소비자의 사랑을 받을 수 있을 것으로 확신하고 있다.

모래스테크놀리지는 최근 사업설





까지 신경을 쓴 DVD대여판매기 사업은 이제 본격적으로 그 가능성을 검증 받게 된다. 이 제품은 우선 내용상품인 DVD 타이틀의 부피가 적어 자판기 시스템화를 통한 무인 대여 판매 상용효과가 매장 하나를 대신할 만큼 크다는 강점을 가지고 있다. 또 DVD 시장 성장이라는 시대적인 시류에도 적절히 부합을 하고 있어 시장가능성에 큰 기대를 모으게 하고 있다. 이러한 상황에서 과연 모렉스테크놀로지는 잠재 사업자들의 관심과 기대를 얼마만큼 필드에서

명희 개최를 통해 본격적인 가맹점 모집에 들어갔다. 제품가격은 2300만원대(부가세 별도)로 고가이기는 하지만 하나의 샵을 대신 할 수 있는 시스템 특성을 감안한다면 그리 무리한 가격대로는 볼 수 없다는 것이 회사측의 입장이다. 제품이 첨단 성능을 갖추고 있고 신용카드, 휴대폰 결제기능까지 부가되어 있어 現 가격대 책정은 불가피하다고 한다.

특히 회사측은 DVD타이틀 무상공급으로 추가비용 없이 순익을 최대화하는 전략을 택했다. 회사에서는 그때 그때 인기프롤을 무상으로 공급해 주기 때문에 가맹점들은 타이틀 구입비용이 전혀 들어가지 않는다. 제품의 유망 설치 로케이션도 본사에서 확보를 해 주게 되며 수익에 있어서는 로케이션주와의 분배 방식을 택했다.

이처럼 다양한 타이틀을 제공하고 휴대폰 신용카드 결제방식으로 연체 및 미납 손실이 없기 때문에 안정적인 수익성을 확보할 수 있다는 점이 사업상의 강점이다.

첨단제품으로서 강점을 갖추고 안정적 수익성 확보

실현을 시킬 수 있는지가 핵심과제로 작용을 한다. 적지 않은 제품 소비자 가격대인 만큼 본사에서는 가맹점들의 수익성 확보에 정말 사활을 걸어야 한다. 이를 위해서는 다양한 수익모델 확보할 수 있도록 지속적인 정책 지원이 있어야 하며, 가맹점에 보다 유리한 수익분배 혜택이 갈 수 있도록 하는 부분도 중요하다.

겉만 화려하고 실속은 없는 DVD대여판매기 사업이 아니라 실속 만점의 사업이 되어야 장기적인 시장성을 보장할 수 있을 것이다. 이 점이 수반되지 않고 가맹점만 늘리는 식의 영업전략에 치중해서는 안될 것이다.

수익성 부진으로 시장이 단기화되기에는 그 가능성이 너무도 아까운 아이템이 바로 DVD대여판매기 시장이다. ▣