

## 주5일 근무 시대, 자판기 시장특수의 기회인가

주5일 근무제도의 확산으로 직장인들은 삶의 질을 향상시킬 기회를 맞고 있다. 주5일 근무제가 실시되면 레저 생활, 자기개발 등에 투자할 수 있는 시간이 많아져 보다 윤택한 삶을 즐길 수 있는 장점이 있다. 이러한 점 때문에 많은 사람들이 주5일제 근무를 적극 찬성하지만 반대인 경우도 있다. 경제적인 여유가 뒷받침 해주지 못하는 사람들은 레저생활 등에 많은 돈이 소요되는 점을 들어 주5일 근무제에 달가워하지 않는 입장을 보이기도 한다.

누구에게나 똑같은 시간이 주어지지만 이를 활용하는 방법은 다를 수밖에 없다. 레저가 화두로 등장하기도 하지만 경제적으로 궁핍한 사람들은 남은 시간을 잘 활용해 부업거리를 찾으려는 욕구도 커지고 있다. 그래서 그런지 최근 본업이외에 짝짤한 부업거리를 찾으려는 "투잡스"족이 늘고 있다. 주말의 시간을 '꿀로' 투자할 수 있는 여건에서 좋은 부업거리에 사람들이 관심을 보이는 일은 자연스러운 일이다. 더욱이 최근 같은 불황에서는 소자본으로 할 수 있는 부업거리에 대한 관심이 더욱 높아지기 마련이다.

이런 점에서 볼 때 자판기 창업은 시장특수를 노릴 수 있는 좋은 환경 하에 있다. 소자본 창업을 할 수 있고, 부업으로서 일정시간을 쪼개서 할 수 있는 자판기 사업은 "투잡스 시대"에 있어 더할 나위 없는 사업아이템이다.

주5일 근무제를 맞아 "투잡스" 열풍이 확산되면 될 수록 자판기 사업에 있어 기회 역시 확산이 될 수 있다는 점을 관심있게 봐야 한다. 일단 자판기 사업에 대한 외부적인 관심을 증폭시킬 수 있는 환경은 마련되는 시점에서 정말 중요한 과제는 과연 얼마만큼의 메리트 있는 자판기 사업 아이템을 제공하느냐 하는 부분이다. '구슬이 서 말이어도 꿰어야 보배'인 이치처럼 정말 매력적이고 메리트가 있는 아이템을 산업계가 폭넓게 제공할 수 있어야 한다. 하지만 아쉽게도 자판기 산업은 주변적인 좋은

여건을 활용할 준비가 제대로 되어 있지 못하다. 자판기 아이템에 있어서도 개발상품화가 지지부진하고, "투잡스" 열풍을 잘 활용할 만한 마케팅도 제대로 이루어지지 못하고 있다.

오히려 일부 업체들은 단기적인 시장만을 보고 기만에 가까운 마케팅 전략을 일삼아 시장을 그르치기 일수이다. 진정으로 소비자의 운영 수익을 신경을 쓰는 게 아니라 일단 팔고 보자는 식의 무리한 마케팅이 시정되지 않고서는 시장의 희망은 없다. 한두 대의 자판기 사업 투자가 아닌 많은 대수의 "묻지 마 투자"를 유도하는 일부 업체들의 마케팅전략은 이제 시장에서 추방을 해야 한다. 자판기 사업은 도박이나 투기가 아니다. '돈 넣고 돈 먹은 식'의 사업이 아니라 일정 부업적인 메리트를 부여하는 사업이다. 결코 일반인들이 전업 이상의 수익을 노리고 달려들어서는 안 되고, 판매업체들도 헛된 기대치만을 높여 놓아서 안 된다. 현실에 기반을 두고, 많지 않은 수입이지만 진정으로 맘의 보람을 느낄 수 있는 방향으로 자판기 마케팅은 재정립이 되어야 한다.

자판기 사업의 환상과 거품을 걷어내고 작지만 알찬 부업적인 메리트를 강조하는 마케팅전략이 더 호소력이 크다. 인터넷 시대에 있어 소비자들은 더 이상 어리석지 않다. 과거처럼 눈먼 소비자들을 찾는 기만영업행위는 발붙이기가 점점 힘든 환경이다. 알차고 내실 있는 자판기 사업아이템을 제공하는 일에 산업계는 총력을 기울여야 한다. 진정으로 소비자와 더불어 운영수익을 걱정하고 노력해야 한다. 가격대의 거품이 운영수익에 근본적인 문제로 작용한다면 과감하게 가격을 하향조정해야 한다. "투잡스" 열풍에도 불구하고 자판기 사업이 이를 제대로 활용하지 못한다면 정말 희망은 없다. 시장을 살리는 자판기 마케팅의 새로운 방향 모색에 산업계가 사활을 걸어야 하는 시점이다.