

인쇄물 온라인 경매사이트 개설한 프린트옥션

과거에 비해 수출·입 물품 및 제조 상품이 다양해지고 인터넷의 안정적인 보급이 이뤄지면서 온라인 경매가 활성화되고 있다. 또 이러한 경매 사이트는 다양하고 불특정 다수를 겨냥한 판매 전략보다는 하나의 판매 분야를 집중적으로 육성해 전문화를 이뤄나가고 있는 추세다. 이러한 시장의 흐름을 판단하고 최근 프리프레스에서 포스트프레스로 이어지는 인쇄 공정 부문에도 인터넷 경매 사이트가 등장했다. 프린트 옥션(대표 박금옥, www.p-auction.co.kr)이다.

판·구매 가교 역할

●●● 프린트 옥션은 온라인상에서의 인쇄 시장 활성화를 목표로 지난 7월11일 문을 열었다. 일상에서 공기처럼 쉽게 접할 수 있는 인쇄물이지만 막상 구매자의 입장이 되면 적당한 가격이 책정된 거래처를 확보하기란 쉽지 않다. 또 전화번호부나 114 전화안내 서비스를 통해 문의해도 추상적인 답변만 이끌어 낼 수 있을 뿐이다.

이런 환경 때문에 어떠한 경로를 통해서 정확한 견적을 받을 수 있는 지 의문점을 제기하는 이들이 많다. 판매자의 입장도 마찬가지다. 대형 인쇄업체라면 막강한 자본력과 영업망을 동원해 인쇄물을 손쉽게 수주할 수 있지만 중소 인쇄업체들은 마땅한 대안이 없이 인맥과 혈연에 의한 마케팅을 토대로 사업을 운영하고 있는 것이 사실이다. 물론 적당한 입찰 경쟁이나 특수 인쇄를 통해 차별화된 영업망이 구축된 업체라면 상황이 다르지만 대다수 영세 인쇄사들은 이에 대한 마땅한 돌파구를 찾지 못해 어려움을 토로하기도 한다. 프린트 옥션의 전략은 간단하다.

이에 대한 가교 역할을 충실히 수행하는 온라인 사이트로 거듭나는 것.

판매·구매자 사이의 투명하고 공정한 거래 질서 확립을 위해 탄생했다. 이에 대해 박금옥 사장은 “프린트 옥션은 자신의 상황에 맞는 업체를 찾는 것이 급선무인 구매자와 판로 개척을 위한 판매자간의 연결 고리 역할을 할 것이다”고 강조했다. 이 같은 사업 운영의 방향 설정은 인쇄 부문의 ‘틈새 시장’에 대한 깊은 연구가 그 바탕이 됐다. 판매·구매자가 어떠한 부분을 가장 어렵게 생각하고 있을까라는 물음에서 시작됐다. 이에 대한 답변은 간단했다고 한다. 투명한 거래가 이뤄질 수 있는 온라인 환경을 조성해주는 것이었다.

맞춤형 서비스 공급

●●● 인쇄 경매 사이트 운영이라는 전략이 수립되자 이에 대한 전술은 자연스럽게 추진됐다. 손쉬운 방문이 이뤄질 수 있도록 서버를 통합적으로 운영하는 것. 이를 위해 프린트 옥션은 ‘원클릭’을 검색 시스템에 도입했다. 구매자는 서적·카탈로그·전단지 등 수없이 다양한 인쇄물의 업체 검색을 무료로 이용할 수 있으며 판매자인 해당 기업은 출력물의 성격과 용도에 따른 수주 요청을 열람할 수 있다.

이는 실시간 검색을 가능케 해 시간과 비용을 절감할 수 있다. 판매자의 입장에서는 불필요한 광고비용을 줄일 수 있고 구매자는 불투명한 정보로부터 해방될 수 있다.

이로 인해 얻을 수 있는 가장 큰 장점은 적정 가격 형성이 자연스럽게 이루어질 수 있다는 것이다. 일대일 직거래를 통해 구



프린트옥션의 인쇄물 온라인경매사이트
www.p-auction.co.kr

매자는 믿고 거래할 수 있는 장소를 제공받을 수 있다. 무엇보다도 이 같은 맞춤형 서비스 공급으로 인해 발생하는 시너지 효과는 직접 발로 뛰는 영업을 통해 사업을 운영했던 영세 인쇄업체들의 경쟁력을 키울 수 있다는 점이다. 이런 효과가 더욱 커질수록 인쇄물의 품질은 더욱 향상되고 문화산업으로 표현되는 인쇄 분야가 경쟁력을 갖출 수 있다. 박 사장은 “선의의 경쟁을

통해 자연스럽게 생성된 온라인 장터는 공정성이 강화된 인쇄 시장을 만들어가는 시발점이 될 수 있다”고 강조했다.

온라인 장점 극대화

●●● 프린트 옥션은 매달 우수업체를 선정해 일반 구매자들을 대상으로 집중적인 홍보를 추진할 계획이다. 구매자의 인쇄물 품질에 대한 만족도를 바탕으로 평가 기준을 세워 고정 거래처 외에도 다양한 수주가 이뤄질 수 있도록 먼저 배려한다는 차원에서다. 또 마케팅 능력이 떨어지는 업체들을 위해 인터넷 광고와 전단지 배포 등을 통해 자체 온라인 시스템에 대한 홍보에 주력한다는 방침이다. 판매자가 활성화돼야 온라인 서비스 구축이 안정적으로 운영되고 이를 통해 구매자는 다양한 선택을 할 수 있기 때문이다. 이러한 방침 외에도 프린트 옥션은 무리한 가격 경쟁을 원천 봉쇄한다.

온라인 경매 사이트가 최대 장점으로 내세우고 있는 최저 단가 경쟁으로 인해 자칫하면 시장의 문란으로 이어질 수 있는 가능성을 미연에 방지하기 위해서다.

경쟁 업체들끼리의 무분별한 수수료 경쟁으로 인해 최저 가격선이 붕괴되면 인쇄물의 품질 저하로 이어지는 것은 불을 보듯 뻔하기 때문이다. 이를 위해 프린트 옥션은 ‘인쇄시장보호제도’를 통해 최저 입찰가는 자동적으로 탈락시키고 있다. 또 안정적인 사이트 운영을 위해 다양한 커뮤니티를 정비하고 온라인 견적 의뢰 시 주의사항을 실시간으로 업그레이드 해 사이트를 이용하는 고객들의 불편을 최소화한다는 방침이다.

이밖에 인쇄 관련 최신 동향 및 기술 변화 등의 콘텐츠 공급을 통해 토론의 장으로 거듭날 수 있게 만들어 간다는 계획이다. 프린트 옥션에서 제공하는 서비스 이용 및 전단지 등의 다양한 인쇄물의 견적서를 산출하고자 하는 기업들은 연 8만원(6개월 4만원)의 비용으로 등록이 가능하다.

(장홍일 기자)

한.마.디. | 박금옥 사장

“믿고 찾을 수 있게 만들 것”



“인쇄 시장은 끝이 보이지 않을 정도로 거대합니다. 프린트 옥션은 온라인 시스템을 이 시장에 접목시켜 활발한 거래가 이뤄질 수 있는 발판이 되고자 합니다.”

박금옥(33) 사장은 인쇄 부문에 대한 경매 사이트 개설 동기에 대해 이렇게 설명했다. 하지만 그는 “무분

별한 가격 경쟁으로 영세한 업체들은 입찰 한번 응해 보지 못하고 도산하는 경우가 비일비재하다”라고 지적했다. 인쇄 시장이 발전하기 위해서는 온라인 부문의 거래도 활성화돼야 한다는 것. 조금 더 투명하고 정당한 입찰 경쟁이 이뤄질 수 있는 환경 조성 이 시급하다는 것.

향후 계획에 대해 그는 “동양제철 인사 총무팀에서 근무한 10여 년의 경영 기법을 온라인 운영에 접목시켜 고객들이 믿고 찾을 수 있는 터전으로 만들어 갈 것이다”고 강조했다.