

“카존에어24” 차량용 살균탈취자판기

최근 유통분야의 웰빙 트렌드는 거부 할 수 없는 흐름이다. 정신적, 육체적으로 고급화된 소비를 지향하는 경향은 많은 산업 분야에서 유행처럼 번지고 있다. 이런 마당에 자판기 역시 웰빙을 지향하는 트렌드에 관심을 안가질 수 없다.

최근 DK벤딩에서 전개 중인 "카존에어 24" 차량용 살균탈취자판기는 이러한 동향에 부합하는 제품으로 손색이 없다. 이 제품은 차량내의 나쁜 균들을 살균할 뿐만 아니라 냄새까지 없애줘 쾌적한 차량 내 환경을 제공해 준다. 출시되자마자 좋은 반응을 얻고 있어 올 하반기 시장의 히트상품으로의 부상이 예상되는 "카존에어 24" 차량용 살균탈취자판기를 소개한다.

살균 탈취의 절대 강자 "카존에어24"



"카존에어24"는 단 몇분 만에 무균 무취의 웰빙 카로 만들어 주는 제품이다. 일반적으로 차량내부는 각종 세균과 곰팡이가 서식을 한다. 세균성 바이러스, 0157균, 비브리오팀, 살모넬라균, 기타 대장균 등 세균의 온상

이 되는 것이 차량 실내이다.

"카존에어24"살균탈취자판기는 이러한 세균들을 완전 박멸할 수 있는 친환경 웰빙 제품이다. 세균박멸을 통해 담배냄새, 곰팡이 냄새들을 완전 제거하여 쾌적한 실내환경을 조성한다. 세균에 취약한 노인, 임산부, 어

린아이들에게 특히 좋고, 세균이 번창하기 쉬운 환절기, 우기에도 탑승자와 건강을 위해 꼭 필요한 제품이다.

소비자 입장에서는 돈2000~3000원만 들이면 차량내부를 상쾌하고 만들 수 있다. 제품이 곳곳에 설치되고 홍보가 제대로 되면 이용자들의 급속한 확대가 예상되는 이유도 여기에 있다.

"카존에어24"가 이렇게 강력한 살균탈취 성능이 가능한 것은 오존(O3)를 이용한 살균탈취방법을 채택했기 때문이다. 오존은 산소의 가열, 황산의 전기분해, 자외선이나 X선 음극선 등이 공기 속을 통과할 때도 생기므로 자외선이 풍부한 높은 산, 해안, 산림 등 공기 중에서 존재하며 상쾌한 느낌을 주는 근원이 되고 있다. 그리고 오존은 유해물질을 분해하면서 바로 산소로 환원되어 2차오염이나 잔류성이 없는 친환경적인 성분이다. 오존이 왜 살균효과를 가져다주는가를 살펴보면 오존 O3는 불안정한 물질로서, 균과 접촉하여 O를 이탈시켜 안정한 산소분자인 O2로 환원된다. 이것이 산화작

운영적인 측면에서 봐도 "카존에어24"의 사업성은 타 아이템이 따라오기 힘든 우수한 사업성을 갖추고 있다. 무엇보다 원재료비 지출이 없어 마진율이 높다는 점이 운영상의 최대 강점. 부자재의 공급이 필요 없어 사업경험이 없는 초보자도 사업이 가능하다. 게다가 청소 및 관리가 편리하고 위생상의 문제가 없다는 점도 강점이다.

용이다. 강력한 산화작용으로부터 균의 세포벽을 파괴 시킴으로서 생육 불능화를 시켜 살균한다.

이러한 오존의 강력한 산화작용으로부터 방향족, 유기 물과 같은 냄새의 큰분자를 매우 작은 분자로 분해한다. 이 분해작용이 계속되면 원래의 냄새분자 특성을 서서히 소멸시켜 결국 냄새를 없애는 탈취효과가 진행된다.

오존은 일반세균으로 죽지 않는 모든 균들과 바이러스조차도 세포막을 파괴시키는 완벽한 방식으로 사멸시키는 강력한 살균력을 가지고 있다

이러한 강력한 오존살균방식을 채택했기 때문에 "카존에어24"의 살균, 탈취력이 뛰어 날 수밖에 없다. "카존에어24"를 이용한 살균시간은 보통 3~5분으로 설정이 되며 살균 후, 5분 동안은 환기를 시켜야 한다. 환기를 시키지 않음으로 인한 흡사라도 모를 안전사고 예방을 위해 환기를 주지시키는 자세한 안내문구가 부착이 되어 있다.

사용료는 보통 승용차가 2000원, RV차량이 3000원을 받는다.

사업성 왜, 유망한 가

"카존에어24"의 사업성이 유망한 것은 우선 엄청난 자동차 산업의 시장규모에 있다. 국내 승용차는 2004년 말 기준 승용차가 1,062만대, 승합차 120만대가 보급이 된 것으로 알려지고 있다. "카존에어24"는 경쟁상품도 없는 독점제품이고, 새로운 시장을 형성하는 제품

이기 때문에 운전자들에게 제대로 홍보가 된다면 시장 파급력은 무한하다.

차량의 담배냄새, 곰팡이 냄새, 에어컨 냄새를 제거할 수 있다는 점은 사용해 본 이용자들이라면 직접적으로 느끼는 효과이다. 현재 필드에 설치된 제품들에 대한 소비자 만족도는 상당히 높게 나타나고 있다.

운영적인 측면에서 봐도 "카존에어24"의 사업성은 타 아이템이 따라오기 힘든 우수한 사업성을 갖추고 있다. 무엇보다 원재료비 지출이 없어 마진율이 높다는 점이 운영상의 최대 강점. 부자재의 공급이 필요 없어 사업경험이 없는 초보자도 사업이 가능하다. 게다가 청소 및 관리가 편리하고 위생상의 문제가 없다는 점도 강점이다.

설치장소까지 섭외를 해 지원을 하기 때문에 자판기운영 사업에 경험이 없는 사람들도 투자가 가능하다는 점 역시 사업상의 강점이다.

구체적으로 사업방법을 보면 업소 렌탈사업과 용역사업이 가능하다. 업소 렌탈사업은 코인 투입방식이 아닌 기계를 업장에 렌탈하여 월 임대료를 책정하여 월1회 수금 및 기계정비, 관리를 진행하는 형태이다. 용역사업은 점주가 업장(노래방, 단란주점, 음식점, 주방, 가정집, 사무실 등등)을 직접 찾아다니며 평당 1회 살균 탈취 금액을 책정하며 순회 관리하는 방식이다.

투자자는 10대 이상의 제품을 구매하면 지역독점 영업권을 보장하고, 명함, 전단지, 배너 현수막 등의 판촉지원도 실시하고 있다.

대형로케이션 들의 설치 확대로 "카존에어24"에 대한 인식확대도 빠르게 진행되고 있다. 한번 사용해본 사람들은 그 높은 효과를 인정, 다시 사용하는 비율이 높다고 한다. 반복사용이 이어지고 있다는 점은 살균탈취서비스가 차량 관리 문화로서 자리매김을 할 수 있다는 사실의 반증이다.

주로 운영메리트가 큰 타킷 로케이션은 세차장, 주유소, 주차장, 카센터, 휴게소 등의 로케이션. 차량이 일정시간 정차해 있는 곳이면 어디에서나 "카존에어24"의 설치 로케이션이 될 수 있다.

DK벤딩은 "카존에어24"의 빠른 시장 확대를 위해 적극적인 마케팅정책을 실시하고 있다. 일간지를 통한 제품광고는 물론 와우TV, 매일경제TV 등 케이블 TV방송매체를 통한 광고에 이르기 까지 "카존에어24"의 붐조성을 위해 많은 노력을 기울이고 있다.

이러한 노력의 결과, 제품에 대한 인기가 크게 확대되고 있어 앞으로의 사업전망을 밝게 하고 있다. 7월말 시점까지 100여대 제품이 전국 각지에 보급이 되었고, 신규계약 체결도 속속 이어지고 있다. 또한 대형 로케이션이라 할 수 있는 롯데백화점, 신세계, E마트, 한화대명콘도 등에도 제품 속속 설치되어 살



균 탈취 서비스를 제공하고 있다. 아울러 고성 썸머리장에서 개최되는 2005 썸머 페스티벌에도 제품 설치를 지원하기도 했다.

이같은 대형로케이션 들의 설치 확대로 "카존에어24"에 대한 인식확대도 빠르게 진행되고 있다. 한번 사용해본 사람들은 그 높은 효과를 인정, 다시 사용하는 비율이 높다고 한다. 반복사용이 이어지고 있다는 점은 살균탈취서비스가 차량 관리 문화로서 자리매김을 할 수 있다는 사실의 반증이다.

"카존에어24"는 최근 마땅한 히트상품이 없는 자판기 산업계에 있어 뉴트랜드 상품으로 큰 기대를 모으고 있다. 웰빙, 건강의 중요성이 점점 커지는 시대에 있어 "카존에어24"가 얼마만큼의 시장 파급력을 보여 줄지 자못 궁금해진다.