



Back



Forward



Stop



Refresh



Home



AutoFill



Print

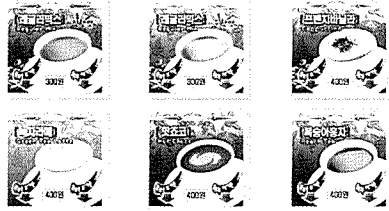
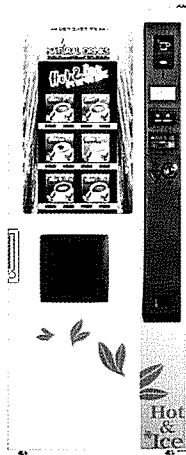


Mail

http://www.kova21.or.kr

Microsoft Web Sites MSN Web Sites Apple

캐리어, 믹스음료 전용자판기 선보여 고급화한 다양한 음료 적용 판매 가능



캐리어는 믹스커피는 물론 프렌치 바닐라, 핫초코, 녹차라떼, 복숭아 홍차 등 다양한 메뉴를 고객의 입맛대로 골라 먹을 수 있는 믹스커피 전용자판기(모델명: CVK-8012Hi(B)N)를 선보였다.

이 제품이 개발되게 된 동기는 최근 다양한

믹스음료들이 출시되고 있기 때문. 카페라떼, 녹차라떼 등 고급 믹스형 제품들이 많이 출시되고 있고, 국산차도 점차 고급화한 제품들이 늘어가고 있는 추세이다. 이같은 추세에 발맞추어 소비자들이 다양한 입맛을 충족시킬 수 있게 하기 위해 믹스음료전용자판기의 개발이 이루어 졌다. 이 제품은 과거 트레이 방식보다 커피 음료에 대한 의존도를 줄이고 다양한 음료세팅을 할 수 있는 점이 장점이다. 제품선택 버튼이 6칼럼으로 극단적으로는 커피를 안 넣고도 내용상품의 세팅이 가능하다. 우수한 국산차 내용물이

많은 경우는 국산차 판매비중을 크게 늘릴 수 있다. 또한 양송이 스프 같은 간식거리의 판매도 가능하다.

이처럼 보다 다양하고 고급화한 음료 취급을 통해 자판기 운영효율 향상을 기한 점이 마케팅 포인트로 작용을 한다. 고급음료를 써 소비자 만족도도 높이고 판매가격도 높일 수 있다는 점이 운영상의 장점이다.

이 제품은 또한 4계절 운영효율을 높이기 냉온 겸용의 아이스믹스 커피자판기로도 운영이 가능하다. 9500rpm 고속회전 믹스모터를 이용하여 커피 및 음료의 맛이 훨씬 부드러우며, 따뜻한 음료와 차가운 음료를 4계절 언제든지 동시 판매가 가능하다.

또한 음료의 특징을 살린 화려한 백라이트팅 메뉴판은 고객의 시선을 집중시키기 충분하고, 슬림형 도어의 채용으로 용량대비 제품크기를 최소화하여 설치 효율성을 높였다.

컴팩트한 제품 사이즈여도 600잔급, 대형 원료통 및 물통을 채용한 대용량을 자랑한다.

이 제품은 음료의 맛을 고급화하여 소비자를 사로잡는 맛 마케팅을 중시했다는 점에서 좋은 반응이 이어지고 있다. 캐리어의 마케팅 담당자는 "이 제품이 다양한 음료의 적용판매가 가능한 만큼, 국산차업계의 다양한 고급 내용상품을 개발할 수 있는 계기가 되었으면 한다"는 희망을 밝혔다.

제품의 소비자가격은 5,258,000원(vat포함)이다.

캐리어, 요거트&과일스무디 판매기 인기

더욱 새로워진 캐리어의 요거트&과일스무디 판매기(CSM-420C)가 인기를 끌고 있다. 이 제품은 기존의 스무디, 슬러쉬 뿐만 아니라 천연 유산균인 요거트까지 적용 판매가 가능하도록 해 높은 운영효율을 자랑한다.

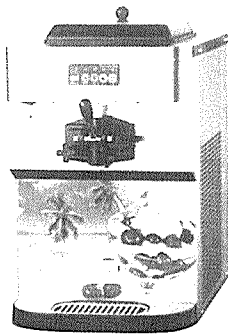
천연 과즙을 넣어 맛에 있어 좋은 반응을 얻고 있는 스무디는 망고, 딸기, 사과, 키위 맛의 적용판매가 가능하다. 또한 건강지향의 요거트까지 적용판매가 가능 할 수 있게 해 소비자에게는 선택의 폭을 늘렸다. 맛과 건강에 있어 더욱 새로워진 것이 좋은 반응의 비결이다.

요거트&과일스무디 판매기는 품질에 있어서도 뛰어난 성능을 자랑한다. 절전형 고효율 압축기, 특수설계 냉각시스템을 채용해 쾌속냉각이 가능하고, 원터치 냉각 버튼으로 편리한 운영과 간편하고 위생적인 세척관리가 가능하다. 또한 냉동/냉장 스위치가 별도로 있어서 사용 용도에 맞게 판매 상품별로 냉음료 설정이 가능하다.

적정 저장통 용량은 4.5ℓ x 3개이고 150컵의 판매능력을 갖추고 있다. 날이 더워질수록 더욱 인기를 끌 것으로 기대되는 이 제품의 소비자가는 4,400,000원(vat 포함)이다.



(주)세이아이엔씨, 요거트 & 소프트아이스크림기(SS1-141T) 신제품 출시



세계명품 아이스크림기를 선보인다는 기치 하에 지난 2년간 품질 높은 국산 제품(SS1-300T, SS1-303S)을 선보여 온 세이아이엔씨가 또 다시 야심에 찬 신제품을 출시했다. 명품 아이스크림기 세번째 시리즈에 해당되는 상품 요거트 & 소프트아이스크림기 SS1-141T 모델은 컴팩트한 디자인으로 좁은 장소에 설치가 용이하며, 기존의 소프트아이스크림 판매기능이외에도 요즘 인기를 끄는 요거트 판매기능도 갖추고 있어 높은 운영효율을 도모할 수 있다.

품질에 있어서도 치밀한 보안을 통해 동급 최강의 성능을 갖춘 점도 돋보인다. SS1-141T는 특수설계 냉각 방식을 채택하여 동급 모델 중 세계 최소인 소비전력 1.15Kw을 자랑하는 초절전형 기능을 실현했다. 또한 사용원료별 아이스크림

의 단단함(빙질) 5단계 조절기능, 원료저장온도 3단계 조절기능, 재판매 가능시간 단축, 고효율 방진모터 채용으로 저소음 정속운전 등의 뛰어난 성능과 품질의 우수함을 자랑하고 있다.

이 제품은 지난 3월 21일부터 3월 24일까지 일산 킨텍스에서 열린 서울국제식품전에 출품하여 단연 두각을 나타냈다. "COMPACT형, 저소음형, 경제적인 가격"이라는 장점이 높은 평가를 받았다.

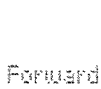
SS1-141T는 최근 소비경기부진이 계속되면서 창업비용과 고정비를 줄여 투자대비 이익률을 극대화하는 "실속형 창업"이 늘어나는 추세 속에 2006년 아이스크림기 시장에서 큰 시장 돌풍이 예상된다.

이 제품은 아이스크림점, 핫도그점, 샌드위치점, 꼬치점, 포켓샌드위치 아이스크림점, 스파게티점, 피자체인, TAKE-OUT 카페, 베이커리점 등 정속운전이 요구되어 지는 실내매장을 주 타킷 로케이션으로 삼고 있다.

(tel: 032-814-0693~5)



Back



Forward



Stop



Refresh



Home



AutoFill



Print



Mail

<http://www.kova21.or.kr>

Microsoft Web Sites MSN Web Sites Apple

Favorites
History
Search
Scrapbook
Page Holder

롯데기공, "Venson" 자동판매기 사업 본격화

- 2월 6일 인천공장에서 커피자판기 시생산 기념행사 가져
- 유통대리점을 대상으로 한 사업설명회도 개최



▲ 커피자판기 시생산 기념행사의 테이프 커팅



▲ 자동판매기 사업설명회 전경

(주) 롯데기공(대표 원계태, www.lottelem.co.kr)이 커피, 담배, 일용품 등 다양한 모델의 자동판매기를 내놓는 등 자동판매기 사업을 강화하는 첫 출발을 알리기 위해 지난 2월 6일 인천공장에서 자판기 관련 내외빈을 모신 가운데 커피자판기 시생산 기념행사를 가졌다. 이번 행사에서는 삼성광주전자 자판기 사업 인수에 대한 경과 소개, 생산 및 판매 1위 기원제, 참석자 기념사진 촬영, 다과회 등이 다채롭게 진행되었다. 이로써 롯데기공은 지난해 11월 삼성광주전자의 자판기 사업을 인수한 이후 종합 자판기 회사로의 위치를 확고히 다져나가는 계기를 만들었다.

한편 지난 1월 13일 소공동 롯데호텔 36층 피콕 스위트 홀에서 자동판매기 사업설명회를 개최했다. 이번 사업설명회는 대리점 대표 15명과 본사 대표이사외 14명이 참석하여 2006년 자동판매기 사업확장에 따른 유통대리점에 관한 사업정책을 설명하고 시장 전체의 위기관리경영에 대한 전반적인 구상을 토의했다.

이번 사업설명회는 유통망과 가격, 판촉에 관한 설명회이나 그 이면에는 자동판매기 산업 전체에 대한 계획안을 엿볼 수 있는 자리가 되었다. 영업 및 연구개발 부분은 물론 고객지원 향후 사업전략 등의 굵직한 논의가 이루어졌다. 이번 행사장은 롯데기공의 대표이사, 영업본부장, 경영지원 본부장, 생산본부장 등 회사 대표와 대리점 대표가 4개의 원형 테이블에 나누어 둘러앉아 담소와 함께 진행되었다.

롯데기공의 생산과 유통을 대상으로 하는 연이은 두 행사는 자판기 사업의 본격화를 대외적으로 알리는 동시에 향후 의욕적인 사업 청사진을 펼치는 자리였다는 점에서 의의가 컸다.

롯데기공은 작년 11월에 업계의 많은 관심을 불러일으키며 28년간 지속되어 온 삼성광주전자의 자판기 사업을 인수해 자동판매기 업계의 신흥메이저로 부상하였다. 이 회사는 그간 삼성광주전자, 캐리어 양사와 더불어 3대 메이저 업체로서 위치를 점해 왔다. 그러나 자판기 사업영역이 캔자판기에 한정되다 보니 양사에 비해 사업영역이나 매출규모가 상대적으로 떨어졌던 게 사실이다. 캔자판기에 대한 사업도 계열사인 롯데칠성음료 등에 주로 직관하는 형태이다 보니 자판기 산업계에 있어 큰 역할을 보이지 못했다. 금번에 롯데기공이 삼성광주전자 자판기 사업을 인수하게 된 배경은 기존의 제한적인 사업영역을 탈피하여 명실공히 종합 자판기 제조업체로 부상하기 위한 목적이다. 기존 캔자판기 사업영역을 뛰어 넘어 자판기 분야의 매출을 크

게 끌어 올리겠다는 구상이다. 삼성광주전자의 기술력을 보완한 일반 커피자판기, 원두커피 자판기, 얼음커피 자판기, 커피와 캔을 동시에 판매할 수 있는 복합형 자판기, 일용품 자판기, 담배자판기 등 다양한 모델들의 출시를 준비하고 있으며 인천광역시 남구 주안5동에 소재한 롯데기공 인천공장에서 제조하여 유통하게 된다. 롯데기공은 경제 전반이 어려운 시기에 구조조정과 혁신 그리고 적극적인 투자를 통해 거듭나는 회사로 업계에 알려져 있다. 기존의 캔자판기 사업영역을 뛰어 넘어 명실공히 종합 자동판매기 제조업체로 부상한 롯데기공은 그동안 삼성광주전자와 더불어 자판기 시장에서 치열하게 경쟁을 벌여왔던 캐리어와 치열한 2파전을 벌려 나가게 된다.

엑스골프(주), 모니터형 골프라운딩 자판기 업그레이드해 전개



최근 골프에 대한 관심이 크게 늘고 있다. 실제로 400만 명이 넘는 국민이 골프를 즐기고 있고 기하급수적으로 골프 인구가 늘고 있다. 하지만 국내 골프장 상황은 골프 인구를 수용하기에는 턱없이 부족한 현실. 현재 약 200여 개의 골프장이 운영되고 있으나 골프 회원권이 없으면 주말 부킹은 상상도 할 수 없고 주중에도 이른 새벽에나 가야 맘 놓고 골프를 칠 수 있는 상황이다. 몇 억이 넘는 골프 회원권을 가지고 있지 않으면 골프를 제대로 즐길 수 없다.

이러한 현실에서 엑스골프(주)는 폭발적으로 늘고 있는 골프 인구를 수용할 대체 방안으로 모니터형 골프라운딩 자판기를 제시하고 있다.

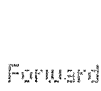
골프라운딩 자판기 4대를 운영할 무점포 사업주를 모집하여 전국에 산재해 있는 골프연습장에 설치를 하고 입금 총액을 각 이해 당사자가 나누는 것이 사업의 개요다. 지난 4년간의 개발과 1년간의 필드 테스트를 마친 이 제품은 수익성 및 기술력을 시장에서 인정받았다. 금번 업그레이드되어 출시하는 제품은 3차원 그래픽으로 실제 PGA코스에서 PGA선수 캐릭터가 나오고 여성포함 최대 4명까지 라운딩을 즐길 수 있도록 해 더 많은 수익성을 올릴 수 있을 것으로 기대된다. 엑스골프(주)는 케이블방송인 MBN의 '성공 창업 문을 열어라'를 통하여 사업을 소개했으며, 3월30일~4월2일까지 코엑스에서 주최하는 '2006 프랜차이즈 서울 전시회'에 참가를 진행했다. 이런 마케팅을 통해 많은 무점포 사업주 희망자가 몰리고 상황이어서 전국 골프 연습장을 대상으로 전개가 크게 확대될 전망이다. 이 사업은 골프에 관계된 모든 사람들이 윈-윈(win-win) 할 수 있다는 것이 가장 큰 장점. 즉, 사업 주체인 엑스골프는 매출을 올리며 골프 라운딩 자판기 분야에서 독보적인 위치를 점유할 수 있으며, 사업주는 임대 사업 수익을 크게 올릴 수 있다. 또한 골프 연습장 주인은 비싼 스크린 골프를 구매하지 않고 골프 라운딩을 즐길 수 있는 장비를 무료로 연습장에 설치할 수 있으며, 골퍼들은 어렵지 않게 골프 라운딩을 즐길 수 있다. 이같은 장점을 바탕으로 엑스골프는 본격적인 시장 확대를 진행해 나갈 계획이다.

씨케이테크놀로지 사무실 이전

- 이전일자 : 2006년 4월 12일
- 주 소 : 경기도 안산시 단원구 초지동 626-4
- 대표전화 : 031-346-3200
- 팩스번호 : 031-364-3201



Back



Forward



Stop



Refresh



Home



AutoFill



Print



Mail

Address

<http://www.kova21.or.kr>

Microsoft Web Sites

MSN Web Sites

Apple

Favorites
History
Search
Scrapbook
Page Holder

한국자동판매기공업협회, 제12회 정기총회 개최



한국자동판매기공업협회 제12회 정기총회가 지난 3월 24일(금) 오전 11시 강남 신사동 영등호텔 2층 목련홀에서 12개 회원사가 참석한 가운데 개최되었다. 이날 행사는 2005년 사업실적 및 수지결산, 회장선임, 2006년 사업계획 및 수지예산, 회비부과기준 등의 안건이 상정되었다.

김용일 회장은 인사말을 통해 "지난 한해는 국내 경기 불황의 여파도 있지만 자판기 산업이 새로운 성장 동

력을 찾지 못하고 심각한 부진에 시달렸던 한해였다"며, 어려운 가운데서도 묵묵히 제 역할을 수행해온 회원사들을 격려했다. 아울러 "한편으로는 작년 한해 산업계 구조조정이 촉발된 시기였다"며, "소수정예가 업종 전문화를 더욱 촉진시키며, 건전하고 선진적 시장구조를 만들어 갈 수 있는 상황이 된 만큼 각자의 영역에서 더욱 분발해 나가자"고 강조했다. 제 1호 의안인 2005년 사업실적 및 수지결산이 상정 통과된데 이어, 제2호 의안이 회장 선임안이 상정되었다. 회원사 추대를 통해 현 김용일 회장이 다시 선출되어 차기 회장직을 수행하게 되었다. 김용일 회장이 재선출되게 된 것은 그간 임기를 맡은 기간이 1년 밖에 안되었기 때문. 지난해 캐리어 존리 회장이 불가피한 사정으로 잔여임기를 수행하지 못함에 따라 김용일 회장이 선임을 통해 1년 동안 직무를 수행해 왔다. 그런데 이번에 한 회원사 발의를 통해 "1년이라는 기간이 협회 정책을 일관성을 가지고 추진하게에는 무리가 있다"는 회원사 의견이 제시되어 다시 회장직 선임이 이루어지게 된 것이다.

김용일 회장은 "다시 협회 회장을 맡겨 주신 것은 협회정책을 더욱 일관성 있게 추진하라는 독려로 받아들이고 더욱 열심히 하겠다"는 의욕을 밝혔다

이어 상정된 제3호 의안 2006년 사업계획 및 수지예산, 제4호 의안 회비부과 기준이 별다른 이견 없이 통과되었다. 2006년 협회에서 추진할 주요 사업계획으로는 VENDING KOREA 2007개최 준비, KOVA품질인증 마크 사업, 1000원권 신권발행 대응, 자판기 개정 표준약관 사용 및 유통시장 정화, 자판기관련 방문판매 등에 관한 법률 정책건의, 자판기분쟁 조정, 어뮤즈먼트자판기 시장 발전방안 모색, 해외전시회 참가업체 모집, 위생교육 등 식품자판기 관련 식품 위생 법률 정책건의, 자판기 시장발전 저해 규제완화, 중소기업육성 대책 마련, 협회지 VENDING INDUSTRY 발간 등을 들 수 있다.

제4호 의안을 마지막으로 공식 행사를 끝내고 회원사간 오찬과 담소를 통해 친목을 도모하는 시간이 마련되었다.

총회 인사말



▲ 김용일 회장

바쁘신 가운데도 불구하고 본 협회 정기총회에 참석해 주신 회원사 여러분께 진심어린 감사의 말씀을 드립니다. 만물이 약동하고 희망에 찬 봄의 길목입니다. 이 화사한 계절에 밝고 희망찬 계획들 가득 품으시고, 만사행통하시길 바랍니다.

지난 한해 자판기 산업은 어려움은 말로 표현하기 힘들 정도였던 게 사실입니다. 국내 경기불황의 여파도 있지만 자판기 산업이 새로운 성장 동력을 찾지 못하고 심각한 부진에 시달렸던 한해였다고 봅니다. 주력기종인 커피자판기 시장의 침체, 디카·폰카 인화자판기 시장 실패, 새로운 히트상품의 부재 등등... 기쁜 일 보다는 아쉬운 일들만 많

았던 한해였던 것 같습니다. 이런 어려운 시장 속에서 회원사 여러분의 고충도 무척 컸으리라 생각됩니다. 지난 한해의 부진한 성적표는 올해의 새로운 분발을 촉구하고 있습니다. 작년 시장은 한편으로 보면, 산업계의 구조조정이 한껏 촉발된 시기였습니다. 적지 않은 중소기업체가 사업에서 손을 떼는 바람에 진짜 소신 있고 경쟁력을 갖춘 업체 위주로 시장이 재편되었습니다. 이러한 사실은 이제 거품의 시장을 억지로 만들어가는 게 아니라, 내실 위주로 건실하게 흘러가는 시장으로 다가가고 있다는 것을 의미합니다. 즉 무리한 경쟁으로 시장을 그르치는 상황이 아닌, 각자 영역에서 충실하며 사업성을 강화하는 성숙기 시장에 가까워지고 있는 것입니다.

이제는 소수정예가 업종 전문화를 더욱 촉진시키며, 건전하고 선진적 시장구조를 만들어 갈 수 있는 상황이 됐다고 봅니다. 자판기 산업의 비전은 먼데 있는 게 아닙니다. 회원사 여러분의 각자의 영역에서 과거와는 다른 선진적 시장을 만들어 보자는 변화의지를 한껏 고취시켜 나갈 때 성공 실체를 드러내는 것입니다. 협회에서는 올 한해 새로운 시장발전을 위한 선진적 시장 환경을 조성하는 데 많은 노력을 기울이도록 하겠습니다. 자판기 시장의 고질적인 문제점을 개선하는 일 뿐만 아니라, 자판기 산업의 사회적 책임을 증시하며 위생, 환경, 안전, 절전, 방법 등의 문제에 대한 적극적인 대책도 강구하겠습니다.

아울러 그간 문제가 되었던 자판기 부실판매를 줄이기 위해 새롭게 보완된 자판기 매매 표준약관을 산업계에 보급할 계획이며, 각종 산업발전을 저해하는 규제완화에는 많은 힘을 기울이도록 하겠습니다.

또 하나 중요한 과제는 다가오는 2007년 9월에는 성공적으로 VENDING KOREA 전시회가 개최될 수 있도록 만반의 준비를 하는 것 입니다. 개최효과에 있어서나 산업 비전 제시에 있어 최고 전시회를 만들 수 있도록 많은 노력을 기울일 것입니다. 회원사 여러분에게 당부 드리고 싶은 점은 내년 VENDING KOREA 전시회에 많은 관심을 가지고 참가 협조를 해주셨으면 하는 점입니다. 기본적으로 회원사 여러분의 적극적인 지지가 선행이 되어야만 VENDING KOREA 전시회 개최가 가능합니다.

회원사 여러분!

오늘 총회의 자리가 업계 결속은 물론 더욱 진취적인 의욕을 고취할 수 있는 자리가 되었으면 하는 바램입니다.

특히 오늘 총회가 더욱 뜻 깊은 것은 롯데기공이 삼성광주전자 자판기 사업을 인수해 새로운 회원사가 되었다는 점입니다. 롯데기공이 의욕적이고 진취적인 사업행보로 새로운 산업 활력을 주도해 주시길 기대합니다.

끝으로 회원사 여러분의 건강과 행운이 항상 같이하시기를 바라며, 인사말을 대신하고자 합니다. 감사합니다.