

멀티자판기에 의해 제시되는 자판기 무인카페 활성화의 현장



최근 멀티자판기에 대한 좋은 시장 반응이 이어지고 있어 뉴트랜드로서 큰 기대를 갖게 한다. 멀티자판기의 장점은 무엇보다 다양한 내용상품을 취급할 수 있다는 점. 따라서 소형매점의 역할까지도 대체가 가능하다. 학원, 빌딩 등 고정인구가 많지 않은 로케이션에 있어 굳이 유인매점을 고집할 것이 아니라 멀티자판기 한대면 더 높은 운영효율을 살릴 수 있다. 이런 멀티자판기의 등장은 자판기 무인카페 사업에 있어서도 좋은 기회를 제공하고 있다. 음료자판기와 멀티자판기가 매칭이 되면 간편하게 식음료를 즐길 수 있기 때문에 소비자의 사랑받는 공간으로서 정착이 가능하다. 이를 입증하는 것이 대전직할시 유성구의 현대 리조텔 로케이션이다. 이 곳은 KBS "무한지대 큐" 프로그램에도 소개가 될 정도로 운영이 잘되고 있다. 무인카페 사업의 새로운 가능성을 제시하고 있는 현장을 찾아 봤다.



대전시 유성구 대규모

온천관광타운과 유흥가들이 즐비한 휴양단지이다. 화제가 되고 있는 자판기 무인카페는 유성구 동인호텔 건너편 현대리조트 내 3층에 있다. 20여평 규모의 세련된 매장 내에는 멀티자판기 3대, 원두커피자판기 1대, 컵라면자판기 1대, 담배자판기 1대, 디카·폰카인

화자판기 1대, 캔자판기 1대, 화폐교환기 1대, 공중인터넷자판기 3대 등의 다양한 부대시설들이 설치되어 있다. 각종 커피와 음료, 스낵, 라면 등의 먹을거리를 판매하고 디카·폰카 사진 인화는 물론 인터넷 서비스를 제공하고 있다. 먹을거리를 즐기는데 있어서나 휴식에

있어 불편함이 없는 시설들을 갖추고 있다.

이 무인카페의 운영주는 이상노 사장. 원래 이 자리는 다른 사람이 슈퍼를 운영하던 자리였다. 그런데 슈퍼가 이곳에서 철수되자 이상노 사장은 무인카페 샵을 구상하고 기회를 잡았다. 무인카페 사업이 괜찮다고 판단한 것은 리조트의 특성상 젊은 층이 많고 주간은 물론 심야에도 활동층이 많다는 점이다. 심야에 리조트 밖을 나가지 않은 이상 먹을거리를 구입할 수 없는

루트가 찾을 수 없기 때문에 24시간 운영하는 무인카페 사업이 적합하다 판단을 한 것이다.

이러한 확신 하에 대전 캐리어자판기 최건희 사장과 손잡고 매장을 꾸렸다. 최건희 사장은 다양한 자판기를 매칭시켜 무인카페의 특성에 맞는 서비스 시스템을 갖추도록 지원했다. 모든 시스템을 갖추고 매장이 오픈 되자마자 뜨거운 반응이 이어졌다. 리조텔의 특성 때문에 이용자들이 무인카페를 선호하리라는 전망은 기분 좋게 적중했다. 매장 오픈 후 4개월여가 지난 지금까지 꾸준한 매출 증가가 이어져 하루 40~50만원대의 매출을 기록하고

있다고 한다. 평균 이용자수는 하루 400명. 이용층은 주로 20~40대 층이다. 내국인 뿐만 아니라 외국인들도 꽤 있다. 시간대로 볼 때 아침시간과 오후 늦은 시간대의 이용률이 가장 높다.

이용자들은 우선 24시간 영업을 해 언제든 원하는 시간에 이용할 수 있다는 점을 가장 선호한다. 또한 다양한 판매상품들이 구비되어 있을 뿐만 아니라 가격도 슈퍼에서 받는 정도로 저렴하니 고객 만족도가 높다. 판매되는 내용상품 중 한 가지 특징적인 점은 원두커피의 판매가 인스턴트커피의 판매를 압도한다는 점. 비율로 볼 때 7:3 정도로 원두커피 판매비율이 높아 매장성격에 따라 고급커피의 선호도가 달라짐을 알 수가 있다.

이 곳이 장사가 잘된다는 소문이 나니 외부의 관심도 높다. 하루에도 2~3팀 정도가 이 곳 매장을 자세히 둘러보고 시장조사를 한다고 한다. 강원도 등의 먼 지방에서도 시장조사를 위해 매장을 내방하기도 한다.

이 곳 무인카페의 정도만 운영될 수 있다는 확신만 있



으면 매장을 오픈하겠다는 반응이 많다. 지방일수록 무인카페 사업에 관심이 높은 편인데 그 이유는 낮은 임대료 때문이다. 임대료 부담만 크지 않으면 무인 카페사업도 해볼만한 매력적인 사업성을 가지고 있다. 하지만 판매되는 내용상품 자체가 박리다매로 싸다보니 이용률이 높아도 높은 임대료 부담을 안고 있는 사업을 하기 힘들다. 현재 리조텔 로케이션의 경우도 매장 자체가 이상노 사장의 소유이다 보니 무인카페 사업의 과감한 진행이 가능했었다.

이런 점에서 본다면 서울 중심가 로케이션에서의 무인 카페 사업은 쉽지가 않다. 높은 임대료 부담을 극복할 수 있을 만큼의 매출이 나오기란 쉽지 않다. 더욱이 무인카페는 설 수 있는 편의시설을 반드시 갖추어야 하기 때문에 고객 회전율도 빠르지 않다는 점도 약점이다. 결국 박리다매의 사업특성을 살리는 로케이션을 얼마나 많이 찾느냐가 무인카페 사업 활성화의 관건이다. 적은 투자로도 만만치 않는 수익을 올릴 수 있는 사업 특성을 잘 살릴 수 있는 로케이션을 집중 공략한다면 승산이 있다.

무인카페 사업이 아닌 멀티자판기를 중심으로 매점을 대체하는 사업은 더 대상 로케이션이 폭넓다. 유인 매장을 운영하기에는 수익성이 떨어지지만 멀티자판기로 이를 대체하는 경우 수익성이 괜찮아지는 로케이션이 집중 공략 대상이다. 이런 대표적 로케이션으로 학원, 병원, 오피스빌딩 등을 들 수 있다.

현대리조텔 무인카페사업을 멋들어지게 성공시킨 이상노 사장도 이런 멀티자판기의 가능성에 주목하며 2군



▲다양한 자판기를 매칭시켜 무인카페 특성에 맞는 서비스 시스템을 지원한 캐리어자판기 최건희 사장

대의 멀티 샵을 추가 오픈 했다. 대전 문화동 썬이백화점 옆 기독교 봉사회관의 매점을 인수해 멀티자판기 2대와 라면자판기 1대로 멀티 샵을 꾸며 운영을 하고 있다. 또한 둔산동 향촌아파트 향촌빌딩 내에도 멀티 샵을 꾸몄다. 이 두 곳 로케이션 모두 운영이 잘되고 있다고

으로 더욱 커지리라는 전망은 이러한 요인에 근거하고 있다. 무인카페에서 멀티 샵에 이르기까지 멀티자판기에 의해 새롭게 제시되는 가능성이 자판기 유통 분야를 설레게 하고 있는 중이다.

한다.

이렇듯 멀티자판기는 자판기 운영 로케이션에 있어 새로운 가능성을 제시하고 있다. 경영이 잘 안되는 작은 매점들보다 멀티자판기가 경쟁력이 있다는 것을 속속 입증시켜가는 추세이다. 멀티자판기의 과급력이 앞

"아줌마대축제"에 멀티벤더 홍보 부스 설치

캐리어자판기(주)는 지난 10월 19일(목)부터 22일(일)까지 대전 안영동 농협 농수산물유통센터에서 개최된 "아줌마 대축제"에 멀티벤더 홍보 부스를 개설했다. "아줌마 대축제"는 충청투데이가 주최한 우리 농수산물 큰 잔치. 캐리어자판기는 부스에 '미래형 무인 디지털 점포 자판기'라는 현수막을 걸고 멀티벤더, 커피자판기 등을 설치 운영하여 참관객들의 큰 인기를 끌었다. 고객에 가까이 다가가는 적극적인 제품 홍보 전략을 통해 제품 이미지를 한껏 제고하는 좋은 기회가 되었다는 것이 회사 측의 평가이다.

