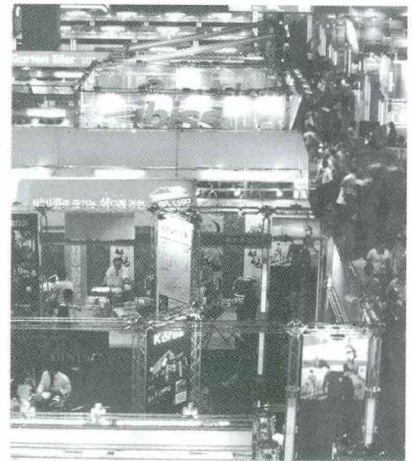


VENDING KOREA 2007 개최는 무산됐지만 2007 프랜차이즈 서울 Spring에 자동판매기 전시관 구성



2007년 자판기 전시회 개최 일정이 잡혔나요? 협회 사무국으로 심심찮게 내년도 VENDING KOREA 개최여부를 묻는 전화가 걸려 온다. 하지만 안타깝게도 내년도 전시회는 무산되었다는 소식을 전해 줄 수밖에 없다. 자판기 분야의 심각한 경기 부진은 내년도 전시회 개최를 또 다시 무산시켰다. 이로서 지난 2003년 전시회가 개최된 이래 4년여 동안 차기 전시회가 개최되지 못하는 비운을 맞게 되었다. 실로 안타까운 일이지만 어쩔 수 없다. 개최여건이 안되는 열악한 시장상황에서 무리하게 전시회 개최를 추진하는 것은 무모한 일이다. 차라리 차기 전시회를 위해 힘을 비축하며 쉬어 가는 게 현명하다. 이런 점에서 볼 때 내년은 VENDING KOREA 전시회는 재도약을 위한 총전기이다. 그런데 이런 시기를 보내며 최소한 자판기 전시회의 맥을 잇기 위한 의미 있는 작업이 진행되고 있다. 비록 단독 전시



회가 아니더라도 유관 전시회에 자동판매기관을 구성하는 방안이 그 것이다. 협회와 COEX는 2007 프랜차이즈 서울 스프링 전시회에 자동판매기 전시관을 구성하기로 합의하고 본격적인 참가 업체 모집에 들어갔다. 비록 단독 전시회 개최는 무산되었어도 자판기 관련업체들에게 전시회를 통한 대소비자 마케팅 기회를 제공하기 위함이 추진 목적이다. 프랜차이즈 전시회 속에서 새로운 꿈을 꾸게 된 자판기 전시관 구성의 면면을 살펴 본다.

VENDING KOREA 2007 무산의 이유

경기불황에 따른 산업 기반의 약화가 결정적 영향을 끼쳤다. 공동 주최자인 협회와 COEX는 가능한 한 VENDING KOREA 개최를 성사시키려 무던한 애를 썼다. 2005년 전시회가 무산되었던 아픔이 있는 마당에 내년마저 전시회를 무산시킬 수 없다는



강력한 의지가 전제되었다. 하지만 심각한 경기불황이라는 악재를 극복할 수 없었다. 올해의 자판기 시장의 경기는 바닥을 치고 있다고 할 만큼 경기가 부진했다. 이런 여건에서 산업계의 성

장동력이 제대로 발휘될 수 있는 상황이 아닌데다 산업계의 의욕마저 크게 꺾였다. 산업계의 투자도 원활히 이루어지지 않고, 자판기분야의 사업을 포기하는 업체의 증가로 중소기업의 사업 기반도 취약해 졌다. 전시회 성공적인 개최를 위해서는 우선 전시회 참가 대상업체가 많아야 한다. 하지만 산업 투자의 감소로 신규업체 증가가 미미하고, 기존 업체들마저 감소하고 있는 상황이라는 점이 문제로 작용했다. 일정 규모를 갖추는 것이 회의적이라면 전시회의 성공적인 개최는 힘들어 진다. 전시회의 성공을 위해서 라면 외형과 내실이라는 두 마리 토끼를 잡아야 한다.

결국 일정 규모를 갖추기 힘든 산업계의 열악한 여건은 근본적인 고민으로 작용했다. 여기에 무엇보다 중요한 메이저 업체의 사전참가가 보장되지 않는다는 점은 치명타를 끼쳤다. 산업의 주된 흐름을 형성하는 메이저 업체의 참가가 보장되지 않는다면 '반쪽 전시회' 성격을 탈피하기 힘들다.

산업여건이 따라주지 않은 상황에서 전시회만 홀로 갈 수는 없다. 열악한 시장 상황 속에서 개최를 모색했던 VENDING KOREA는 또 다시 개최가 무산되는 아픔을 겪을 수밖에 없게 된 것이다

2007 프랜차이즈 서울 Spring 자동판매기 전시관 구성 동기

VENDING KOREA 2007 개최가 무산된 상황에서 2007 프랜차이즈 서울 Spring 자동판매기 전시관 구성은 산업계에 조금이나마 위안을 줄 수 있는 대안이다. 단독 자판기 전시회는 아니더라도 유관성이 큰 프랜차이즈 전시회에 자동판매기관을 마련해 관심있는 업체들을 대상으로 전시회 마케팅의 기회를 제공할 수 있다는 점이 추진의 배경이다.

협회와 COEX는 비록 단독 전시회 개최가 무산이 되었더라도 자판기 전시회의 맥은 이어가기 위해서 자동판

매기 전시관 구성 프로젝트 추진을 합의했다. 애초 프랜차이즈 전시회는 VENDING KOREA 전시회와 병행 개최

하기로 한 전시회이다. 예정대로 라면 내년 9월에 프랜차이즈 서울 2007전시회와 VENDING KOREA가 동시에 전시가 이루어진다. 자판기 사업 역시 창업에 관심이 많은 잠재사업자를 대상으로 하기 때문에 양 전시회가 서로 시너지 효과를 얻을 수 있다는 점이 병행 개최의 장점이다. 하지만 동반 개최가 무산이 된 상황에서 프랜차이즈 전시회를 이용하는 방법도 훌륭한 대안이 될 수가 있다. 프랜차이즈 성격이 강한 자판기 사업 아이템들을 묶어 별도의 자판기 전시관을 구성한다면 높은 전시효과를 기대할 수 있다.

전시회 참가 대상 업체는 아무래도 신규아이템으로 사업을 펼치는 중소기업체들이다. 새로운 아이템의 출시와 더불어 유통망 구축을 원하는 업체들이 주로 프랜차이즈 전시회를 통해 적극적인 마케팅을 펼칠 것으로 기대가 된다.



자동판매기관 구성의 기대효과

그런데 왜 개최시기가 가을이 아니라 봄인가. 프랜차



이즈 서울 전시회는 연간 봄, 가을 2회 개최가 된다. 두 전시회를 놓고 비교해 볼 때 봄에 개



최되는 전시회가 규모도 더 크고 전시효과도 높은 것으로 평가되고 있다. 올해 3월 30일부터 4월 2일까지 개최된 프랜차이즈 서울 SPRING 전시회는 국내의 23,494명이 전시회를 참관했으며 124개업체, 284부스 규모로 전시회가 이루어 졌다. 보통 프랜차이즈 사업에 대한 관심과 투자의욕이 하반기 보다는 상반기가 더욱 높게 나타나는 게 일반적이기 때문에 봄 전시회 비용이 크다.

이렇다보니 자동판매기 전시관 구성도 개최효과가 높은 봄 전시회를 선택했다. 내년 3월 23일(금)부터 25일(일)까지 COEX 대서양홀에서 개최되는 프랜차이즈 서울 SPRING 2007에 자동판매기 전시관이 구성될 계획이다. 관구성 규모는 15부스~30부스를 목표로 하고 있다. 참가업체 모집이 제대로 안돼 15부스 미만 시는 관구성은 불가능하다. 이럴 경우 자판기 참가업체들은 별도의 관지정 없이 몰아서 부스배치를 진행한다.

자동판매기관이 구성이 되면 관련 장치물 차별화 및 별도 명칭관이 삽입되어 전시 시너지 효과를 높게 된다. 또한 전시회 디렉토리 업체 소개란에도 별도 페이지가 지정이 되게 된다.

자동판매기관은 자판기 사업 마케팅에 애로점을 겪는 업체들이 최상의 조건에서 사업자를 모집할 수 있는 기회를 제공하기 위해 마련이 된다. 프랜차이즈 전시회가 새로운 창업에 관심이 많은 잠재사업자들이 참관객의 주류를 이루는 전시회이다. 그렇기 때문에 자동판매기관 구성은 잠재사업자들의 관심을 대폭 증폭시킬 수 있는 기회를 제공한다. 과거 전시회에도 자판기 관련 업체들의 참가는 드문드문 있었다. 올 9월 8일부터 10일에 개최된 프랜차이즈 서울 가을 전시회에도 4개 업체가 참가를 했다. 그러나 이들 업체는 타 프랜차이즈 업체들 사이에 드문드문 배치가 되어 자판기 사업의 특성이 제대로 부각되지 못했다.

이런 점에서 자동판매기 전시관 구성은 자판기 사업성을 집중 부각시킬 수 있다. 다양한 창업아이템들을 모아 별도의 전시관을 통해 전시를 한다면 참관객들은 일목요연하게 자판기 사업성을 집중 검토할 수 있다. 특히 20부스 이상의 자동판매기 관이 구성이 된다면 참가업체들의 시너지 효과를 극대화할 수 있다. 이런 경우 프랜차이즈 전시회의 당당한 축으로 자판기 분야가 각광을 받을 수 있을 것이다.

산업계의 뜨거운 호응을 기대



이제 문제는 산업계의 호응이 어느 정도 이어지는 지 여부이다. 산업계의 호응이 부진하면 자동판매기 관은

구성이 될 수가 없다. 자동판매기 관이 성공하려면 아가자기한 각종 자판기 사업 아이템들을 가진 업체들이 뜨거운 호응을 보여야 한다. 비록 프랜차이즈 전시회 내 미니 전시회이기는 하지만 높은 참가효과를 기대할 수 있기 때문에 관련업체들의 적극적인 참가를 진행할 수 있어야 한다.

참가에 관심이 있는 업체들은 협회로 신청을 하면 된다. 참가비는 중소기업의 경우 독립부스 1부스 1,450,000원, 조립부스 1부스 1,750,000원이다. 접수는 2007년 2월 23일까지 선착순 접수되며 신청업체가 많을 경우 조기마감이 된다.

자판기 산업계의 뜨거운 호응으로 프랜차이즈 전시회를 활용한 자판기 전시회 마케팅이 성공적으로 이루어질 수 있기를 기대해 본다.

■ 전시회 개요 ■

- 행사명 : 2007 프랜차이즈서울 Spring / Franchise Seoul Spring 2007
- 기간 : 2007. 3. 23(금) - 3. 25(일), 3일간
- 장소 : COEX 3층 대서양홀
- 주최 : 코엑스(COEX), (주)월드전람

- 전시품목
 - 외식 관련 산업
맥주전문점, 치킨전문점, 일식초밥전문점, 퓨전음식전문점, 테이크아웃커피전문점, 삼겹살집 등
 - 유아/교육 관련 산업
육아전문점, 유아교육 및 유아 학습 비디오 대여
 - 판매/대여 관련 산업
무점포판매, 토탈팬시점, 판매기입대업 등
 - 건강/생활용품 관련 산업
다이어트관련업, 건강식품점, 웰빙용품 등
 - 유통/서비스 관련 산업
간판 및 인쇄, 피부미용관리체인점, 애완견 관리샵, 부동산 컨설팅 등
 - 컴퓨터 관련 산업
PC방 사업, 컴퓨터교육, 통신판매 등
 - 기타 뉴 비즈니스 관련 산업
자동차판매기사업, 자동차 외장사업, 즉석사무편의점, 캐릭터비즈니스

- 부대행사(예정)
 - 창업컨설팅 및 창업 특별강좌
 - 창업 & 경영자 아카데미
 - 자판기 창업 특별관



■ 참가안내 ■

1. 참가절차

Franchise Seoul Spring 2007 참가신청서 제출 : 2007년 2월 23일(금) 마감



계약금(부스비 총액의 50%) 납부 : 신청서 제출과 동시에 납부



잔금(부스비 총액의 50%+부대시설 신청비용) 납부 : 2007년 2월 23일(금) 까지



Franchise Seoul Spring 2007 개막 : 2007년 3월 23일(금)

2. 참가신청 및 계약안내

1) 참가비

※ 조기 신청(2006년 12월 29일(금) 마감)

구 분	부스단가(VAT 별도)			제공내역
	정 상 가	중소기업적용가	조기 할인가	
독립부스	₩1,700,000	₩1,450,000	₩1,305,000	전시면적만 제공
조립부스	₩2,000,000	₩1,750,000	₩1,605,000	전시면적+조립식부스 제공

※ 일반 신청

구 분	부스단가(VAT 별도)		제공내역
	정 상 가	중소기업적용가	
독립부스	₩1,700,000	₩1,450,000	전시면적만 제공
조립부스	₩2,000,000	₩1,750,000	전시면적+조립식부스 제공

- 1부스의 크기는 9㎡ (2.7평 : 3m X 3m)입니다.
- 조기신청 기간 내에 계약금을 입금하셔야 조기신청이 인정됩니다.
- 중소기업 적용가는 매출액 1,000억원 미만인 중소기업에게 적용이 됩니다.

2) 참가신청서 제출

※ 제출서류 : Franchise Seoul Spring 2007 참가신청서 1부, 사업자등록증 사본 1부

※ 제출방법 : 팩스접수

※ 제출처 : 자동판매기 분야 / 한국자동판매기공업협회 : Tel. 02-461-0748~9 Fax. 02-461-0756

※ 신청마감 : 2007년 2월 23일까지 선착순 접수 (신청업체가 많을 경우 조기 마감될 수 있음)

※ 납입계좌 : 우리은행 : 196-04-123621

※ 예 금 주 : 한국자동판매기공업협회 (송금시, 입금자란에 참가업체 상호를 명기)