

핸드북자판기, 가능성이 보인다



▲ 신길역에 설치된 핸드북자판기

지난 3월 많은 화제를 뿌리며 등장했던 품목이 핸드북자판기이다. 아이템의 참신성, 자판기만의 전용 콘텐츠로 무장한 핸드북자판기가 과연 시장에서 어떠한 반응을 불러일으키고 있는 지 관심이 아닐 수 없다. 사업 주체인 희망과 재미사를 찾아 그 궁금증을 풀어 봤다.



철도 로케이션 위주의 전개, 좋은 시장 반응 불러 일으키고 있는 중

시장 가능성이 보인다. 현재 핸드북자판기의 행보를 볼 때 이런 표현이 가장 적합한 듯하다. 다행스럽게도 서서히 필드 전개가 이루어지며 좋은 시장 반응을 얻고 있는 상황인 것.

시장 가능성 실현을 위한 해법은 한국철도유통과의 제휴를 통해 모색이 되고 있다. 현재 핸드북자판기는 국철 로케이션을 중심으로 23대 제품이 설치 운영이 되고 있다. 과천시, 일산선, 분당선, 3호선, 경원선, 경의선 등 수도권 5개 노선이 그 대상 로케이션이다. 주요 제품의 설치역을 살펴보면 영등포역, 신길역, 신도림역, 가산디지털단지역, 구로역, 대방역, 금정역, 안양역, 평택역 등이다.

한국철도유통에서 핸드북 자판기 전개에 적극성을 갖는 것은 독서 증진이라는 명분, 그리고 수익적인 사업으로서 시너지 효과가 있다고 판단했기 때문이다. 철도의 특성상 이동시간에 독서를 할 수 있게 하는 핸드북은 고객센터 차원에서도 제격이라 할 수 있다. 여기에 실판매도 잘 이어지다보니 전개 로케이션을 확대 시켜가는 추세에 있다.

현재 설치된 제품들의 하루 평균 실판매는 25권 정도가 된다고 한다. 권당 보통 2000원을 하니 하루 매출이 5만원에 달한다. 귀성객이 많았던 추석시즌에 영등포역, 평택역에는 하루 판매가 100권에 이르기도 했다.

이처럼 반응이 좋다보니 올해 안에 50~70대까지 필드전개를 확대할 계획에 있다. 철도와 핸드북자판기의 궁합은 더할 나위 없이 좋기 때문에 설치대수가 증가하는 것은 시간문제이다.

자판기용 핸드북이 소비자들에게 먹히고 있다

사실 핸드북자판기가 출시되었을 때 우려 섞인 시각들도 많았다. 자판기용으로 독자적인 콘텐츠로 구성된 핸드북이 참신하기는 하지만 과연 자판기를 통해 책을 구입하려는 사람이 많겠냐하는 부정적인 시각도 적지 않았었다.

한국철도유통의 철도 로케이션 전개는 이러한 부정적인 인식을 불식시킬 좋은 기회이다. 각 설치 로케이션에서 운영 수익성이 높게 나타나고 있어 핸드북자판기의 향후 사업성이 새로운 전기를 맞고 있다. 철도 로케이션의 높은 운영효율은 현재 자판기를 통해 제공되는 도서콘텐츠가 소비자에게 먹히고 있다는 얘기이다. 기존 출판과는 차별화된 자판기 도서 마케팅의 새로운 가능성을 열고 있다고 해도 과언이 아니다.

그렇다면 핸드북자판기가 소비자들에 소구하는 핵심 요인들은 무엇일 까. 우선 핸드북이 휴대도 편하고 읽기도 편하다는 점을 들 수 있다. 또한 2000원에 판매되어 가격적인 부담도 없다보니 쉽게 책을 접할 수가 있다. 여기에 책들도 볼만한 책들이 많다. 현재 준비된 콘텐츠만해도 50여 종류. 자기개발서, 일반교양서, 처세술 관련서적, 수필, 소설 등 쉽게 읽을 수 있는 콘텐츠



들이 소비자들에게 어필 하고 있다. 하나둘씩 책을 구입하다보니 마니아층도 늘고 있다. 자판기에 적용 판매되는 24종류의 책을 다 구입하고 새로운 책을 요청하는 열혈 마니아도 있다.

핸드북자판기가 먹히는 또 다른 요인은 '목록 보여주기' 기능을 통해 소비자 감성을 자극한다는 점이다. 목록이 디스플레이가 되니 시각적

인 구매효과를 극대화 할 수 있다는 장점이 있다. 현재 온라인상에서는 각 개인 블로그에 책자판기들 사진이 적지 않게 올라가 있다. 그만큼 소비자들에게 핸드북자판기가 신기하고 감성을 자극하는 이색 아이템으로 깊게 각인되고 있는 것이다.

철도 로케이션이외의 시장 확대가 과제



▲ 재물포역에 설치된 핸드북자판기

희망과 재미의 노백경 사장은 "실제 자판기를 열어 판매 데이터를 볼 때까지는 부

정적인 시각이 많았다" 며, "현재는 높은 운영효율을 바탕으로 꺼져가는 시장 불씨를 살렸다 할 수 있다"고 그간의 과정을 평가했다.

앞으로 1차 목표는 200여대 제품을 깔아 새로운 도약의 계기를 마련하는 일이다. 200여대 제품이 깔린다면 1000여대 까지는 가속도가 붙을 것으로 보고 있다. 그리고 3000여대 제품이 전개되는 상황까지 갔을 때를 성공적인 시장 진입의 시점으로 평가하고 있다.

앞으로의 본격적인 시장 확대가 이루어지려면 현재의

경쟁력있는 다양한 콘텐츠의 확보가 전제된다면 핸드북자판기의 시장 파급력을 더욱 커지게 마련이다. 개척에 따라서는 무궁무진한 가능성의 시장이라는 점이 핸드북 자판기 사업의 매력이다.



▲ 노백경 사장

철도 로케이션 만으로는 안 된다. 철도이외의 일반 로케이션 확대가 시장과 제. 희망과 재미는 2차 공략 타깃 로케이션으로 터미널, 병원, 찜질방을 겨냥하고 있다. 책자판기의 특성상 모든 로케

이션을 대상으로 하기는 힘들다는 것을 알고 있다. 그래서 철도 로케이션과 유사한 특성을 갖춘 로케이션인 터미널과 종합병원, 찜질방 등을 대상으로 하는 제품 전개 확대를 목표로 하고 있다.

노백경사장은 본격적인 시장 확대를 위해서는 자본력 있는 OP업체가 나타나 줘야 한다는 점을 강조한다. 희망과 재미가 자체적으로 소화할 수 있는 물량은 한계가 있을 수밖에 없기 때문에 사업에 관심 있는 OP업체를 늘리는 일이 과제이다.

"우리 자판기 사장은 단기간에 투자해서 수익을 내려는 성향이라 사업성이 뽀뽀할 수밖에 없다. 보다 장기적인 마인드로 제조와 OP와 더불어 갈 수 있는 구조가 되어야 한다."

노백경 사장은 이렇듯 적정히 각자의 영역이 같이 커가야 하는 점을 강조한다. 단기적으로 한분야만 이익을 보는 게 아닌 제조업체, 운영자, 소비자 모두에게 이

익이 돌아가는 선순환 구조로 사업이 이루어졌으면 하는 바람을 가지고 있다

다양한 도서 콘텐츠의 확대를 통해 시장 경쟁력을 키운다

본격적인 시장 확대를 위해서는 핸드북 콘텐츠를 확대하는 것도 과제이다. 앞으로 200여대 제품이 깔리면 자판기 전용 순수창작물까지도 콘텐츠도 포함시킬 계획도 가지고 있다.

출판기획서를 받아 다양한 내용의 콘텐츠 확대를 통해 독자를 확대할 계획이다. 또한 기존 출판사에 다양한 아이디어를 제공해 관련 도서 출판을 늘려 나갈 계획도 가지고 있다.

콘텐츠 부분의 경쟁력은 든든한 파트너인 김&정 출판사가 있기 때문에 가능하다. 새로운 시도를 두려워하지 않는 김&정의 도전정신은 뛰어난 기획 개발능력과 맞물려 앞으로 더욱 경쟁력 있는 콘텐츠들을 쏟아 낼 것으로 보여 진다.

3000여대 제품이 깔리는 단계가 되면 국내 단행본 시장에 있어 10%선에 이르는 다양한 콘텐츠 확대가 가능할 것으로 보고 있다.

경쟁력있는 다양한 콘텐츠의 확보가 전제된다면 핸드북자판기의 시장 파급력을 더욱 커지게 마련이다. 개척에 따라서는 무궁무진한 가능성의 시장이라는 점이 핸드북 자판기 사업의 매력이다. 사업성에 대한 부정적인 인식을 불식시키며 도약의 계기를 마련하고 있는 희망과 재미의 의욕적인 행보는 아이템 부재에 신음하는 산업계에 새로운 희망의 빛을 던지고 있다.

(<http://www.ventek.co.kr>)