

성인용품 무인매장, '러브닥터 365' 사업성 진단



각종 성관련 생활용품, 팬시용품, 커플용품 등을 판매하는 무인매장이 속속 선보일 전망이다. 모텔과 자판기(대표:이전교, www.motelvending.com)는 1000여 종이 넘는 다양한 성인용품을 취급하는 국내 최초의 무인 성인샵 '러브닥터 365' 가맹사업을 진행하고 있다. 기존 숙박업소로 한정된 시장에서 무인샵으로까지 성인용품자판기 시장을 확대시키기 위한 새로운 사업시도가 어떤 반향을 불러일으킬지 흥미롭지 않을 수 없다.

'러브닥터 365'의 등장 배경과 사업 특성

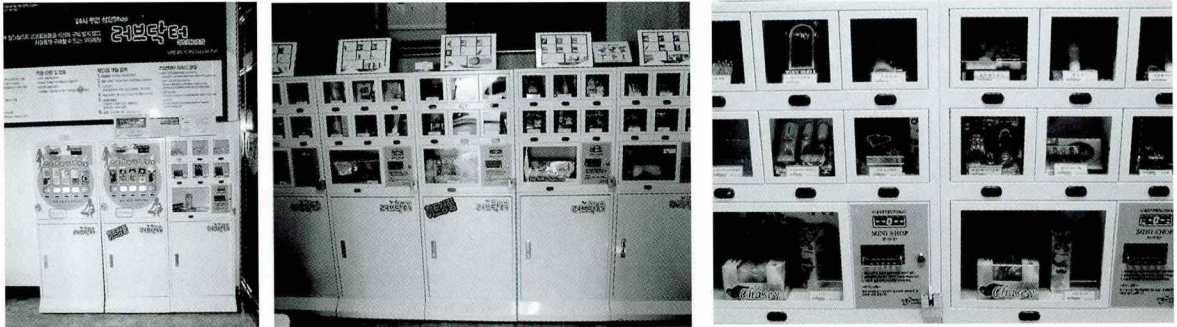
무인매장사업을 본격 소개하기에 앞서 최근 성인용품 자판기 시장 동향을 살펴보는 것이 순서일 것 같다. 숙박업소를 중심으로 음지에서 은밀히 발전해 오던 성인용품자판기 시장은 최근 시장부진이 심각하다. 숙박업소의 불황과 수익성을 고려치 않은 무차별적인 임대전개의 영향으로 시장은 이미 엉망이 되어 버렸다. 과거만큼 로케이션 확보가 수월치 않다보니 별다른 시장돌파구역시 보이지 않는 상황이다.

이런 상황에서 무인매장 사업은 성인용품자판기 시장의 새로운 영역이라 할 수 있다. 음지에 있던 성인용품자판기 사업을堂堂하게 양지로 끌어낸다는 점이 차별

화 요인이다. 성인이라면 누구나 매장에서 뚝뚝하게 성인용품을 구입할 수 있게 할 수 있다는 점에서 음지에서의 사업보다 더 큰 파급력을 기대할 수 있다.

사실 성인용품 샵은 구미 선진국에서는 보편화되어 있는지 오래이다. 이용하는 사람도 구경하는 사람도 거리낌이 없는 경우가 보통이다. 우리나라의 경우는 아직 온라인이나 숙박업소내 성인용품자판기를 통해서 주된 유통이 이루어지고 있는 단계이다. 매장은 주로 골목 후미진 곳 2층 이상에 설치되어 있어 대중화되었다고 볼 수 없다. 이런 상황에서 무인매장사업은 아직까지 시선이 굵지 않은 사회적 인식타파와 청소년 위해요인 제거하는 것이 대중화의 과제이다.

성인용품은 그 내용물 특성상 사람과 사람이 떳떳하게 거래하기가 불편한 품목이다. 이 보다는 차라리 익명성이 편하다. 무인매장은 어떠한 내용상품도 눈치를 안보고 떳떳하게 구비할 수 있다는 장점이 있다. 어찌 보면 사람이 당연히 없어야 장사가 잘 될 아이템으로서의 특성을 갖는다.



성인용품에 대한 굵지 않은 시선들은 시간이 지날수록 점차 개선이 되고 있다. 매년 급증하는 성인용품 판매 시장과 얼마 전 개최되어 큰 화제를 모았던 '섹스포' 성박람회도 이를 대변하고 있다. 수요가 있는 곳에 공급이 있는 경제논리처럼 성인용품에 대한 시장 수요증가는 대세적 흐름이다. 유통도 이에 맞추어 다변화되고 차별화될 필요성이 큰 상황이다.

이런 점에서 무인매장 사업의 등장은 시기적절해 보인다. 유통의 차별화적인 측면에서 시장 가능성은 크다. 성인용품 시장이 큰 폭으로 증가하고 있는 상황에서 매장사업도 얼마든지 활성화될 수 있는 가능성을 가지고 있다.

문제는 청소년 보호 등 사회적 위해요인의 차단하는 일이다. 이 문제의 해결을 위해 '러브닥터 365'는 성인인증 입출입 시스템을 채택했다. 주민등록증의 앞자리 7자리를 읽어 성인만을 입장시킬 수 있게 했다. 주민등록번호의 앞자리만 읽기 때문에 개인정보가 노출될 위험성은 없다.

성인인증 입출입 장치를 통해 매장 안에 들어가면 성관련 커플용품, 남성기능강화도구, 여성을 위한 은밀한

제품 등 다양한 성인용품들이 자판기를 통해 판매가 된다. 자판기는 상품의 크기나 무게에 관계없이 적재만으로 판매가 가능한 '편의점 박스'(MV307)가 병렬배치가 된다. 1만원에서 9만원에 달하는 다양한 상품들을 적용 판매할 수 있다. 매장 규모와 판매상품에 따라 설치기계 대수는 맞추면 된다.

매장안과 밖을 차별화할 수 있는 점도 '러브닥터 365' 사업의 특징이다. 매장 입구 로비는 전세계 유명콘돔을 판매하는 무인 콘돔샵으로 차별화할 수가 있다. 이곳에는 기존 숙박업소 등에 주로 설치되는 복도형자판기(MV305)가 설치된다. 성병예방과 낙태방지를 위해 콘돔 판매처 확대의 필요성이 높아지는 상황에서 '러브닥터 365'의 콘돔샵은 큰 환영을 받을 만하다. 아울러 콘돔이외에도 목욕용품, 펜시용품까지 판매해 수입원을 다변화할 수 있는 장점도 있다.

뛰어난 사업성, 전망은 밝다

무인매장 사업이 성인용품 유통에 있어 적절한 방법이라는 점이 사업전망을 밝게 하고 있다. 성인용품은 그 내용물 특성상 사람과 사람이 떳떳하게 거래하기가 불



▲ 이전교 사장

편한 품목이다. 이 보다는 차라리 익명성이 편하다. 무인매장은 어떠한 내용상품도 눈치를 안보고 멋 멋하게 구비할 수 있다는 장점이 있다. 어찌 보면 사람이 당연히 없어야 장사가 잘 될 아이템으로서의 특성을 갖는다. 점주입장에서 보면 직원이 있을 필요가 없다는 점에서 인건비 부담으로부터 자유로울 수 있다. 상주 직원이 필요 없으니 이침 저녁으로 내용상품 보충과 돈수거만 하면 된다.

과연 사람이 없어도 도난 등의 위험으로부터 안전한가 하는 의문이 들 수도 있다. 하지만 감시 카메라가 설치되고 자택에서 매장을 원격 모니터링 할 수 있어 안심해도 된다.

'러브닥터 365'매장은 주로 대로변에 설치를 유도할 계획이다. 뒷골목의 후미진 빌딩에 숨을 이유가 없다. 밝은 분위기를 유지하는 매장 컨셉으로 당당하게 소비자들을 맞게 된다.

가장 유망한 매장 적합 상권은 유흥가 및 숙박업소 밀집지역이다. 주로 성인용품의 구매는 야심한 밤에 이루어지는 게 보통이다. 술이라도 한잔한 분위기에서 호기심과 즉흥구매 동기가 더욱 유발되는 것은 당연한 일이다.

모텔과 자판기는 본격적인 '러브닥터 365' 사업을 위해 전국적인 지사모집에 들어갔다. 무인샵의 비전에

공감한 많은 사람들이 관심을 갖고 지사를 개별하려고 있다고 한다. '러브닥터 365'사업의 무궁무진한 가능성을 집중 홍보해 나가며 매장 개설을 늘려 계획이다.

멀티 무대조명자판기 '추바플러스'도 야심에 찬 사업 아이템

모텔과 자판기는 '러브닥터 365' 사업 이외에도 무대조명 자판기 분야로도 사업을 펼치고 있다. 최근 야심에 차게 출시한 '추바플러스'는 상품 판매라는 새로운 기능을 추가하여 사업성을 극대화한 점이 장점이다.



기존에 나와 있는 제품들은 오로지 조명만을 가지고 승부를 해 고객들의 구매효과를 극대화하지 못했던 것이 사실이다. 하지만 '추바플러스'는 팬시용품, 뷰티상품, 커플용품, 숙취음료 및 이벤트 상품 등 3종류를 선별하며 판매를 할 수 있다. 상품 구매 시 조명은 공짜로 제공이 된다. 그렇다고 조명수준이 떨어지는 것도 아니다. 분위기를 한껏 띄울 수 있게 싸이키, 무빙아트, 레이저, LED, 회전레이저, 무드등, 이벤트 안개 등 다양한 조명이 제공이 된다.

상품판매에 화려한 조명까지, 이게 다가 아니다. 여기에 휴대폰 충전, 광고판 탑재 기능까지 가능하도록 했다. 한마디로 추가 플러스는 멀티 무대조명자판기로 다기능을 갖추고 있다. 안정적인 상품 판매 및 부가서비스 제공을 통해 고객만족도를 강화한 점에서 큰 시장인기가 예상되고 있다. 침체에 빠진 기존 무대조명자판기 시장에 새로운 활력을 부여할 아이템으로서 필요충분 조건을 갖추고 있다.