

## 자판기 가격, 왜 이렇게 비싼가요?

요즘 자판기 사업을 진행하는 여러 분야의 업자들을 만나보면 자판기 가격에 대한 애로점을 피력하는 경우가 많아 졌다. "제품에 대해 관심은 많아 보이는 데 가격이 비싸다고 하니..." 비슷한 하소연이 많이 나온다는 얘기는 시장이 자판기 가격에 대해 상당히 민감해 졌다는 것을 반증한다.

과거보다 자판기 가격이 많이 오른 것도 아닌데 가격에 대한 거부감은 커져가는 상황. 왜 이런 현상이 발생할까? 근본적인 이유는 창업시장의 경기가 크게 냉각되어 있기 때문이다. 관련업자들은 흔히 말한다. "필드에 돈이 말랐어요." 그만큼 시장의 체감경기가 부진하다보니 자판기 창업에 대한 투자할 여력들이 많지 않은 것이다.

관련업체 입장에서 볼 때 이러한 현상은 안타까운 일이다. 대개의 자판기들은 대량생산, 대량소비를 특성으로 하는 제품이 아니다 보니 원가절감을 통해 가격을 낮추는데 한계가 있다. 이러한 현실에서 시장에서 원하는 가격과는 갭(gap)이 클 수밖에 없다. 몇몇 품목의 예를 들어보자. 티켓발매기의 경우 시장에서 원하는 가격은 300만원대 선이라고 한다. 현재는 보통 600만원대 이상의 가격대를 형성하고 있으니 그 갭은 엄청나다. 필드에서는 '티켓 판매기능만 갖추고 있으면 되는 제품이 왜 그렇게 비싸냐'며 의아해 하는 게 보통이다. 하지만 업체 입장에서 볼 때 티켓발매기의 내구성, 신뢰성 등을 고려하면 비싼 부품을 쓸 수밖에 없고 시장 수요도 많지가 않으니 대폭적인 원가절감은 불가능한 지경이다.

멀티자판기의 경우도 시장에서는 300만원대를 희망하는 목소리가 높다고 한다. 하지만 아무리 기능을 단순화시키고 제품규격을 작게 하더라도 500만대 이하로 가격을 낮추기는 힘들다.

시장에 첫선을 보이는 신규아이템의 경우도 일단 이런 가격적인 저항감에 부딪치는 경우가 많다. 이렇듯 시

장의 니즈는 일단 가격이 싼 자판기에 포커스가 맞추어져 있다. '자판기가 왜 그리 비싸야만 하느냐'하는 시장원성에 관련업체들이 아무리 항변을 해도 먹혀들지 않는다.

시장이 가격에 대해 이처럼 민감해 졌다는 점은 그만큼 잠재사업자들이 약아지고 똑똑해 졌다는 얘기이다. '내가 이 자판기를 운영해서 원하는 만큼의 수익을 올릴 수 있을 까'를 면밀히 따져 봤을 때 자판기 가격대가 적정한지 여부에 대해 치밀한 고려를 하는 게 보통이다. 이런 잠재사업자들에게 과거처럼 판매자 전형적인 가격대의 전가는 먹히지가 않는 시대로 가고 있다. 현재 대형 커피자판기의 시장 부진의 가장 큰 요인도 비싼 자판기 가격대로는 원하는 만큼의 수익성을 얻기가 힘들다는 점에 있다.

시장의 니즈는 이제 자판기 분야의 새로운 가격 정책을 절실히 요구하고 있다. 판매자 전형적인 가격대가 아니라 구매자가 원하는 가격대를 얼마나 충족시킬 수 있는냐에 따라 시장성이 달라지는 시대에 와있다. 거침없는 가격파괴로 자판기 가격을 다이어트 시키지 않고서는 현재의 침체된 시장을 벗어나기 힘들다. 거부할 수 없는 가격인하의 대세를 자판기 산업계는 운명적으로 받아들여야 할 때가 왔다.

지금까지의 구태에 연연해 가지고는 가격 혁신이 힘들다. 만약 너무 많은 유통마진이 고가 자판기의 근본적 이유로 작용을 한다면 마진축소를 위해 과감하게 메스를 들어대야 한다. 치열한 원가절감의 노력으로 자판기의 가격대를 지금보다 끌어 내릴 수 있는 제반여건을 마련해 놓는 일도 중요하다. 또한 불필요한 기능들을 삭제하고 꼭 필요한 기능을 갖춘 보급형 자판기의 개발 상품화에 보다 많은 비중을 둘 수 있어야 한다.

자판기 사업에 대한 부담을 낮춰 보다 대중적인 접근을 가능케 하는 일에 업계가 사활을 걸어야 하는 시점이다.