

멀티자판기 도입

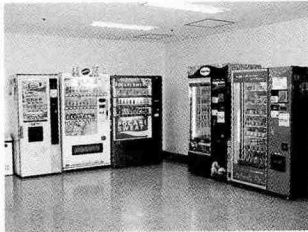
미니 편의점 'G마트' 사업, 뜰 수 있을까

최근 자판기 시장의 새로운 트렌드를 논할 때 멀티자판기가 그 중심에 있다. 다양한 내용물을 판매할 수 있다는 멀티자판기의 장점을 제대로 살린다면 향후 자판기 시장을 주도할 주력기종으로 부상도 얼마든지 가능하다는 게 산업계의 중론이다. 이러한 가운데 최근 게이트마켓의 사업 행보는 단연 주목을 받을 만 하다. 게이트마켓은 대학교 등의 로케이션을 대상으로 멀티자판기를 도입한 미니 편의점 'G마트' 운영사업을 본격적으로 펼쳐나가고 있다.

G마트는 경쟁력 있는 내용상품으로 칼럼을 구성해 판매효율을 높였고, 최근에는 실시간 판매 및 장애관리가 가능한 ASP서비스까지 구축했다. 멀티자판기의 새로운 시장 가능성을 실현하기 위해 분투하고 있는 게이트마켓의 행보를 따라가 봤다.



다양한 내용상품 판매를 통한 판매효율 극대화 전략이 주요



게이트마켓(대표:박남재)은 최근까지 60여대의 제품을 설치 운영하고 있다. 대학교 로케이션이 40대 정도이고, 그 외 골프

연습장, 학원가, 미용실, 운전면허장 등에 20여대의 제품이 설치 운영되고 있다. 핵심 로케이션인 대학교의 경우 서울, 경기권 대학에 집중적인 설치가 이루어졌는데 세종대, 경희대, 이화여대, 인천대 등이 주요 로케이션이다. 서울대에는 최근에 제품 설치가 이루어 졌다. 올해부터 사업을 본격화한 점에 미루어 본다면 60여대는 적지 않은 전개 대수이다. 현재 전개되고 있는 제품은 대부분 분사 직영방식이다. 일정 로케이션 피를 지불하고 일정기간 운영권을 따내 운영하는 방식이다. 사업 초기 단계인 만큼 시스템 안정화에 주력하며 사

업 노하우를 쌓아야 하기 때문에 이러한 운영방식을 선택했다.

지금까지 설치된 제품들의 운영효율은 기대이상이다. 무엇보다 자판기 운영의 핵심인 매출이 따라주고 있다는 점은 게이트마켓 사업에 큰 힘이 되고 있다. 매출의 직접적인 비교대상은 캔자판기. 기계가가 더 비싼 멀티자판기가 활성화되기 위해서는 매출이 캔자판기보다 높아야 하는 게 기본이다. 게이트마켓은 G마트의 다양한 로케이션의 운영결과, 캔자판기 매출의 배가되는 로케이션도 적지 않다고 한다. 심지어 세배 매출차이가 나는 곳도 있다고 한다.

이같은 G마트 매출호조는 다양한 내용상품 판매를 통한 판매효율 극대화 전략이 주요하고 있음의 반증이다. G마켓은 멀티벤더의 운영효율을 높이기 위해 특성사의 제품에 업메이는 게 아닌 편의점 인기 상품위주로 칼럼을 구성하는 전략을 사용하고 있다. 경쟁력 있는 내용상품 구비를 통해 판매효율을 극대화하는 전략이 게이트마켓의 핵심 마케팅 전략이다. 최고의 품질

과 인지도를 갖춘 캔·병·PET음료, 스낵, 유제품, 라면 등으로 칼럼을 구성하고 있다.

이같은 칼럼 구성과 더불어 로케이션 특성에 따라 내용상품의 변화를 주는 전략도 주효하고 있다. 게이트마켓은 주 고객층과 로케이션에 따라 상품배치를 달리 한다. 예를 들어 시험기간 안에 컵라면 칼럼을 늘리고, 시험기간이 끝나면 줄이는 식으로 운영을 한다. 학교별로도 선호하는 내용상품이 차이가 있는 경우도 많다. 그 예로 인천대학교의 경우 과즙음료 중 오렌지, 토마토가 많이 팔리는 반면, 이화여대의 경우 알로에, 포도가 많이 팔린다고 한다.

이렇듯 구매성향에 따라 내용상품의 차별화가 가능하다는 점이 G마켓의 남다른 강점이다. 똑같은 내용상품을 매칭을 하면 판매로스가 크다는 사실을 지금까지 운영을 통해 간파했다.

따라서 주기적인 판매통계를 토대로 내용상품을 다변화하는 데 주안점을 두고 있다.

높은 운영효율을 위해 고가위주로 내용상품을 매칭하는 것도 G마켓의 전략이다. 보통 멀티벤더 운영 시 내용상품 중 스낵 마진이 크지 않다는 점이 운영상의 애로점으로 작용한다.

이같은 문제점을 극복하기 위해 G마켓은 고가 내용상품 위주로 세팅을 한다. 고품질에 가격도 비싼 제품으로 칼럼을 구성하기 때문에 마진구조가 좋다는 점도 운영상의 장점이다.

또한 고객의 기대심리를 만족하기 위해 주기적으로 내용상품의 변화를 주는 것도 특징이다. 항상 똑같은 내용상품을 가져가는 경우 고객이 싫증을 느끼는 경우도 있기 때문에 고객의 요구사항을 수용해 주기적인 상품 변화도 진행하고 있다.



편리한 신용카드 결제시스템 채택

G마트의 높은 운영효율이 구내매점을 철수하게 만드는 경우도 있다. 상지대 기숙사 로케이션의 경우 G마트 2대가 설치된 후 유인매점을 철수했다고 한다. 로케이션 확대에 있어서는 구전 마케팅이 큰 역할을 하고 있다고 한다. 대학교

의 경우가 대표적인 예다. 한 대학교에서 운영효율이 높다고 소문이 나서 타 대학교로 연계 설치되는 경우가 많다고 한다.

G마트가 기대 이상의 운영효율의 나타낼 수 있게 되는데 있어 편리한 결제시스템도 한몫을 했다. G마트에는 편리한 신용카드 결제시스템이 장착되어 있어 6개사의 신용카드와 교통카드 등을 이용해 결제를 할 수 있다. 고객 입장에서는 카드를 단말기에 한번 터치하면 되기 때문에 무척 편리하다.

실시간 판매 및 장애관리, ASP서비스 도입

멀티벤더 사업이 이상적으로 진행되기 위해서는 좋은 제품과 판매상품, 그리고 이를 잘 활용할 수 있는 운영시스템이 삼위일체가 되어야 한다. 특히 다양한 내용상품을 취급하는 멀티벤더의 경우 효율적인 운영시스템이 구축되지 않고서는 운영을 감당하지 못하는 상황이 될 수도 있다.

이를 누구보다 잘 알고 있는 게이트마켓은 최근 실시간 무인관리가 가능한 ASP서비스를 도입했다. 이 서비스는 현장에 있지 않고도 판매정보, 정산정보, 자료처리, 재고관리, 장애정보 등을 일목요연하게 관리할 수 있다. 물류의 효율을 높이는 판매 및 재고정보는 멀티벤더에 있어 반드시 필요한 기능이다. 32칼럼에 달하는 멀티벤더에 있어 주먹구구식으로 판매관리를 하면 큰 비효율이 따른다. 32종류의 내용상품 보충을 위



해 32개의 박스를 일일이 가져 갈 수는 없는 일이다. 내용상품 중 추가 적재가 필요한 만큼의 수량을 파악해 효율적으로 처리하

는 것이 반드시 필요하다. ASP서비스를 이러한 판매 및 재고정보를 실시간으로 파악하여 관리할 수 있다는 장점을 가지고 있다. 뿐만 아니라 장애정보가 즉시에 통보되어 A/S효율을 높임으로써 고장으로 인한 판매 로스를 최소화할 수 있게 했다.

ASP서비스의 모든 정보들은 관리자에게 SMS를 보낼 수 있게 시스템화되어 있다. 게이트마켓은 이번 ASP 서비스의 구축을 통해 대량으로 멀티벤더를 운영할 수 있는 기반을 마련했다고 할 수 있다.

또 다른 사업모델, 아이스크림자판기



게이트마켓의 또 다른 사업모델은 '하겐다즈' 아이스크림자판기 운영 사업이다. 국내 아이스크림 시장은 과포화로 인해 덤핑경쟁이 심해지고 있는 추세에

있다. 따라서 고급 아이스크림기 시장에 대한 관심이 높아지고 있는 시점이다.

게이트마켓은 이러한 시장변화를 주목하고 아이스크림자판기 사업을 확대하려 하고 있다. 그 첫 번째 시도로 하겐다즈사의 제품을 적용한 아이스크림자판기를 필드 테스트하고 있다. 하겐다즈사와 본격적인 제품 설치 확대 방안에 대해 긍정적인 협의가 진행되고 있

는 중이다.

본격적인 시장 확대를 위해서는

게이크마켓에 있어 올 상반기는 시스템 안정화에 주력하는 시기였다면 올 하반기부터는 본격적인 시장 확대에 나서는 시기이다. 더욱이 무인 판매관이 가능한 ASP서비스



까지 개발을 완료했기 때문에 바야흐로 사업을 확대할 시점에서 있다.

앞으로 본격적인 시장 확대를 위해 기존 식품메이커와 제휴를 확대해 나가는 전략을 펼칠 계획이다. 식품업체들이 기존 유통과는 차별화된 새로운 판매 루트 개척에 관심이 많은 만큼 G마트와 제휴에 많은 관심을 보일 것으로 기대하고 있다. 본격적인 지역 거점 사업자 모집에도 나서 큰 시장 파급력이 예상되고 있다. 임대보증금을 내면 G마트를 지원해 주는 식으로 시장 확대에 나서게 된다. 게이트마켓을 G마트의 큰 시장 확대를 통해 침체된 자판기 산업계에 큰 시장 활력을 부여하겠다는 의욕이 드높다.

"자판기 시장이 활성화되려면 잃어버린 고객을 되찾아야 합니다. G마트가 그 역할을 당당히 해내며 자판기 시장 활성화에 기여할 수 있도록 하겠습니다." 게이트마켓에서 마케팅을 담당하는 이석희 팀장은 G마켓의 향후 행보에 큰 기대를 걸어 달라고 강조한다. G마켓이 높은 운영효율을 가지고 승부하는 자판기이기 때문에 큰 시장 확대가 가능하다고 자신하고 있다. 본격적으로 OP시장을 개척하는 게이트마켓의 신선한 도전이 멀티자판기 시장 활성화의 계기가 될 수 있을 지, 관심이 집중되고 있다. ▲게이트마켓(tel: 2026-3060)