

인쇄물+판촉물 온라인쇼핑몰 창업 '봄'

국내 판촉물과 인쇄물 시장은 연간 20조원에 달하며 성장세도 꾸준하다. 식당 전단지에서부터 대형 백화점 광고 대부분이 인쇄물이며, 개인의 홍보수단 중 명함도 중요한 인쇄물에 해당할 만큼 그 범위와 쓰임새가 다양하다. 특히 경기가 어려울수록 기업들은 광고 홍보에 사활을 걸기 때문에 판촉물과 인쇄물 관련 사업은 오히려 호황을 누리는 수혜 업종이다. 이 때문에 요즘 같은 극심한 불황에 창업을 망설이는 초보창업자나 무점포 소자본 창업자들은 물론 직장인 투잡스나 인터넷으로 돈벌기에 나선 젊은 일반생들에게 추천창업 영순위로 여겨지고 있다. 월 10만원의 쇼핑물 운영비용 투자만으로 20조원 시장에서 나만의 성공창업을 써내려 갈 수 있는 온라인 인쇄물+판촉물 사업에 대해 알아보았다.

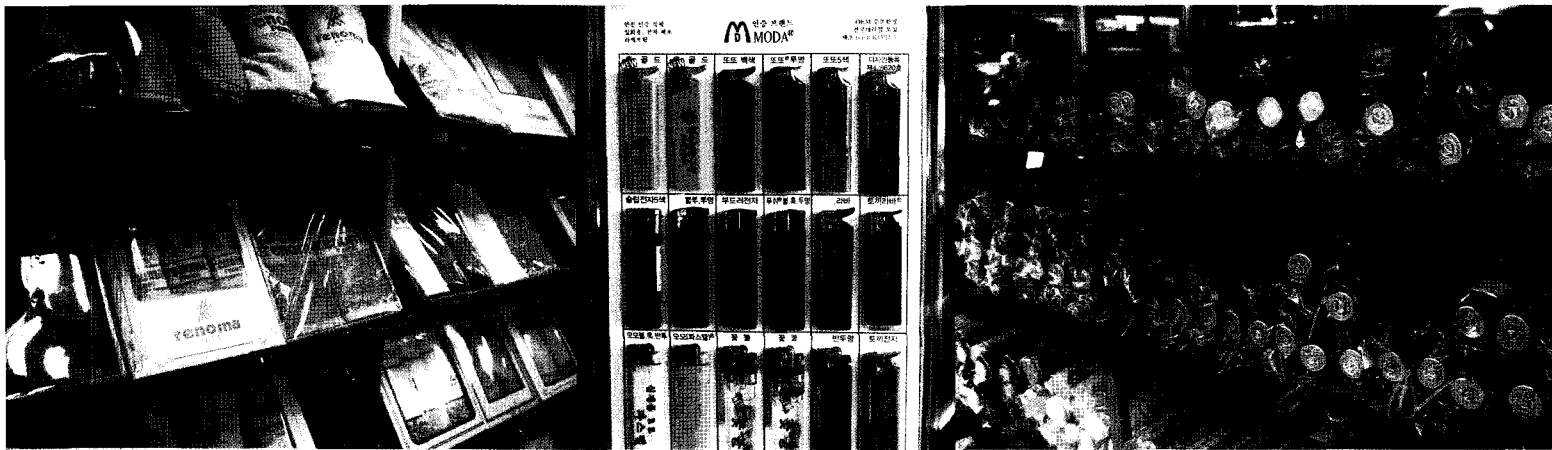
소자본 창업 가능

판촉물과 인쇄물시장의 온라인쇼핑몰 사업을 시작하려면 우선 믿을 수 있고 시장지배력을 갖춘 대표적인 온라인프랜차이즈업체를 선택해 가맹점 계약을 맺는 게 중요하다. 무점포 소자본창업 특성상 홈페이지 쇼핑몰만 구축하면 되는데 이 또한 프랜차이즈본사에서 월 10만원 수준의 임대료만 받고 무료로 구축해준다. 이후 사업자등록증을 신청하고 통신판매업 신고를 거쳐 쇼핑몰을 정식 오픈 하면 된다. 여기까지가 창업자들이 할 일이다. 아주 쉽고 간단한 절차이다. 그렇다면 본사는 어떤 역할을 할까? 먼저 가맹점의 인터넷 쇼핑몰을 무료로 구축해 주는 걸 시작으로 네이버 다음 야후 엠파스 등 주요 검색사이트를 통한 다양한 키워드광고를 지원해 주고 나아가 고객상담, 디자인 인쇄 및 납품까지 모든 업무를 대행해 준다. 그뿐만 아니라 오프라인 영업에 필요한 상품 카달로그와 기획상품 전단지도 무료로 제작해 제공해 준다. 초보창업자들도 손쉽게 창업할 수 있는 이유다.

매출의 최대 60%에서 15%까지가 판매마진이며, 이에 반해 창업비용은 쇼핑몰 임대료 월 10만원이 전부다. 현재 개별 가맹점주들의 노력에 여하에 따라 월 2백만 원에서 많게는 5천만 원까지 수익을 내는 대박창업자들도 속속 생겨나고 있다.

IDP, 즉석인쇄로 시간단축

IDP(Instart Digital Printing)는 즉석해서 인쇄를 할 수 있다는 장점을 가지고 있기 때문에 시간적인 면에서 많은 절약을 할 수 있다. 시간의 단축은 곧 비용의 단축을 부르는 실과 바늘의 관계인 것처럼 시간과 비용을 줄일 수 있다는 점은 어떤 오너에게든지 구미를 당기게 한다. 뿐만 아니

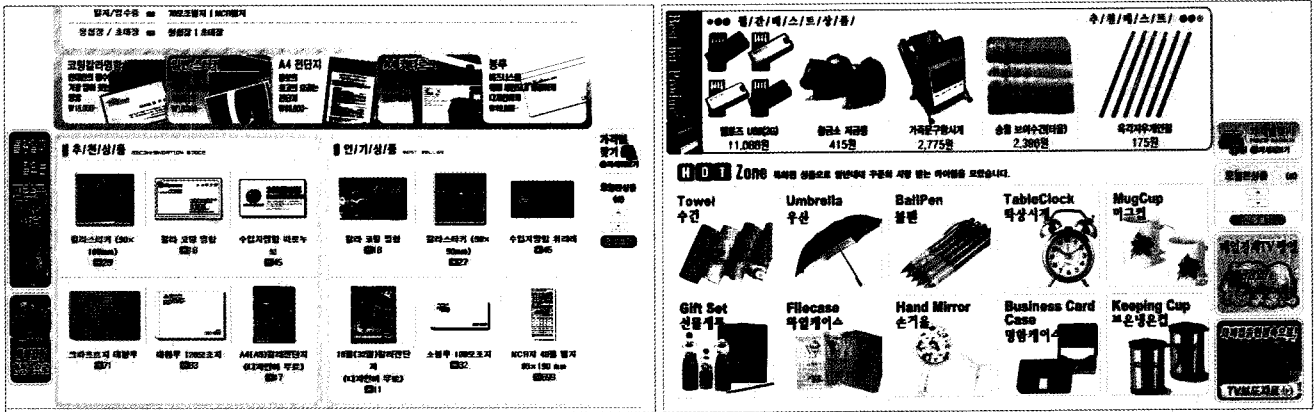


대표적 판촉물인 수건, 라이터, 우산

라, 서비스 측면에서도 고객에게 좀 더 저렴한 가격으로 기다리는 시간 없이 최상의 품질로 고객의 만족도를 100% 채워줄 수 있다. 이로 인해 공급자와 소비자 모두에게 도움이 될 수 있는 win-win 전략을 갖추고 있다는 점에서 이미 일본과 미국에서는 즉석 인쇄점이 오래 전부터 유망업종으로 자리 잡아왔으며, 기존 인쇄사에서는 경험하기 힘든 소비자와의 커뮤니케이션을 통해 부가 서비스를 할 수 있다는 점에서 즉석 디지털 체인점이 각광을 받고 있다.

편집만 하면 작업 끝

IDP는 어떤 정형화된 샘플이 없다. 물론 눈으로 보여주기 위해 수천수만 가지의 샘플은 있지만 실질적인 출력의 양은 무한대이다. 즉 소비자가 원하는 그림이나 글을 마음대로 고를 수 있고, 색깔이나 명함, 전체적인 톤&무드에 이르기까지 세세한 부분까지 직접 선택할 수 있기 때문에 이 세



상에 완전히 똑같은 사람이 없는 것처럼 그 생산의 형태는 가지각색이다. 이러한 장점은 개개인의 개성을 중시하는 요즈음 같은 시대에 소비자로서 하여금 매력을 느끼게 하기에 충분하다. 또한 작업에 있어서도 기존의 아날로그 방식의 불편함은 아주 먼 선사시대의 이러한 역사의 한 유물로 생각될 것이다.

꾸준한 수요가 장점

소량의 인쇄물을 빠르고 다양하게 처리할 수 있고 가격이 싸다는 게 장점으로 뽑힌다. 기존의 다루던 인쇄물 외에도 판촉물, 특히 신세대 취향에 맞춰 사진이 들어가는 머그잔, 시계, 티셔츠 등의 대형 실사물을 처리할 수 있다. 기존 인쇄사들은 마진이 낮거나 기술적 이유로 소량 인쇄 주문을 꺼리는 경향이 있다. 그러나 즉석인쇄편의점은 최신 장비를 이용, 빠르고 값싸게 처리할 수 있는 경쟁력을 갖고 있다. 작업 시간이 짧고 가격도 저렴하기 때문에 영업 또한 유리하다. 직접 소비자를 대상으로 하거나 문구, 도장 등 복합 점포나 슝인숍 형태도 가능하다.

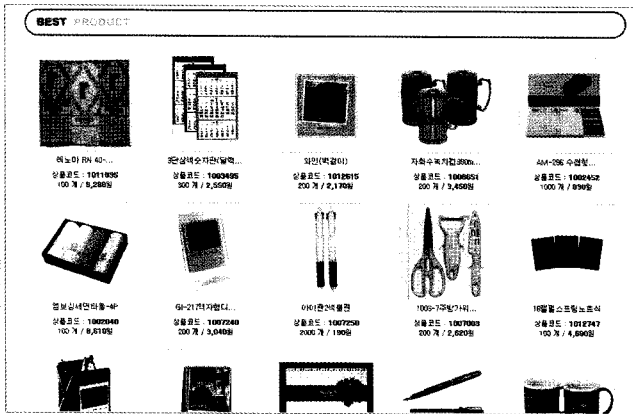
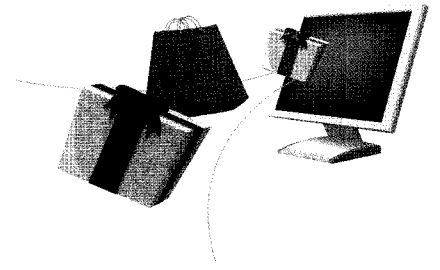
돈안드는 '온라인창업' 관심 높아져

창업비용은 모든 예비창업자들의 공통적인 관심사다. 성공창업을 꿈꾸는 사람들이 '저비용 고수익'의 창업 아이템에 눈을 돌리게 되는 건 어쩌면 당연지사다. 거기에 특별한 기술도, 번듯한 점포도 없이 맨손으로 시작해 두발로 부지런히 뛰어다니면 열심히 노력한 만큼의 수입이 발생할 수 있는 맨손창업은 요즘 같은 불황엔 더욱 관심이 갈 수밖에 없다. 이 때문에 맨손창업이라고도 불리는 '무점포창업', '소자본창업' 등에 대한 관심은 사업영역이 오프라인을 넘어 온라인으로까지 확대 될 정도로 높다.

무궁무진한 창업 아이템이 즐비한 온라인창업은 별도의 점포가 필요 없어 소자본으로 시작하기 안성맞춤이다. 시간과 비용을 절감 할 뿐 아니라 업무 능률의 향상 효과도 기대할 수 있다. 기존 소형 점포의 한계를 뛰어 넘어 무한한 성장 잠재력을 보여주고 있는 것.

조아기프트(www.joagift.kr) 김재점 대표는 "판촉물 인쇄물 사업은 다량판매라는 점이 매력적이다"라며 "투자와 위험 부담이 적은 만큼 불황기에 무점포 소자본 창업아이템으로 손색없다"고 확신했다.

실제 조아기프트는 국내 몇 안 되는 인쇄물 제작 프랜차이즈 업체로 지난 1997년 작은 인쇄사로 시작해 수년간의 오프라인 경험과 운영노하우 및 다양한 창업정보를 기반으로 2002년 동종업계 처음으로 온라인 프랜차이즈를 시작한 이래 이 방면에 성공창업사례로 통한다. 명함에서부터 각종 전단지 또 현수막을 비롯한 2만여 가지의 다양한 판촉물을 무점포 소자본으로 할 수 있도록 돕고 있다.



왼쪽부터, 조아기프트, 행운기프트, 아란판촉 홈페이지

대박쇼핑몰로 거듭난 '행운기프트'

행운기프트(대표 임성규)는 판촉물제작, 판촉물도매, 판촉물할인마트, 개업판촉물, 학원판촉물, 홍보판촉물, 기념품제작, 기념품도매, 기념품수건, 기념품우산, 개업기념품, 행사기념품, 창립기념품, 답례품수건, 답례품도매, 답례품우산, 답례품추천, 돌답례품, 돌잔치답례품, 개업답례품 등 다양한 판촉물쇼핑몰로 성장하고 있다.

행운기프트는 2007년과 2008년 파워프랜차이즈 대상 수상, 2007년 스포츠 서울, 일간 스포츠, 서울신문 대상수상, 2007년도 대한민국 혁신기업 대상수상에 빛나는 믿을 수 있는 쇼핑몰이다.

행운기프트(www.giftsk.com)에서는 국내 최대 규모의 상품진열과 편리한 검색기능을 갖추어 보다 편리한 쇼핑을 할 수 있도록 항상 노력할 것이기에 "최고의 상품", "최저의 가격"이라는 슬로건을 내걸고 행운기프트를 방문한 고객 모두에게 정성을 다하는 회사가 되도록 노력하고 있으며, 아기돌 답례품, 첫돌 답례품, 저렴한 답례품, 돌 답례품 타월, 돌답례품 수건, 돌 답례품 타올, 돌 답례품 우산, 돌 답례품 머그컵 등 돌 답례품에 대해 최근 주력하고 있다.

임성규 대표는 "조그마한 상품 하나로 정을 나누고 그것이 곧 매출로 이어지게 해주는 행운제조기 같은 판촉물쇼핑몰"이 되겠다며 포부를 밝혔다.

기분 좋은 판촉물의 집결체 '아란판촉'

35년의 전통과 신용을 바탕으로 꾸준한 성장세를 보이고 있는 아란판촉(대표 김철승)은 최저의 부담으로 최고의 성과를 제공하고자 노력하며, 파트너와 함께 성장하기를 원하는 판촉물 전문회사이다.

새로운 한해를 맞이하고 경기가 어렵다보니 기업이나 학원가, 보험사 등에서 자신의 브랜드와 기업을 알리는 일에 투자를 하게 된다. 광고의 한 방편으로 효과적인 홍보를 위해 생각하는 것이 판촉물이나 홍보물이다. 전단지 등의 인쇄물에 비해 홍보의 효과가 더 높은 판촉물은 저비용으로 고효율을 얻을 수 있는 방법 중에 하나이다. 아란판촉(www.aranpanchok.com)에서는 신년맞이에 홍보물로 좋은 탁상용 캘린더부터 3단삼색숫자판 달력, 계산기 등을 비롯한 타월이나 볼펜 등의 각종 판촉물들을 취급하며 기업의 홍보의 수단으로 가장 적합한 아이템을 추천하고 있다.

아란판촉의 김철승 대표는 "경기가 안 좋을수록 많은 사람들이 그 대안으로 판촉물이나 기념품을 생각하기 마련입니다. 저희 아란판촉은 35년 동안 많은 기업과 파트너로서 함께 걸어오면서 함께 성장하며 발전하길 바랍니다. 항상 믿을 수 있는 업체로 사랑받을 수 있도록 최선을 다하겠습니다" 라고 말했다. ☺

박성권 기자 vovsys@print.or.kr