



커뮤니케이션의 대명사 피트니보우스코리아

# 최고의 DM솔루션으로 풀컬러 가변 데이터 인쇄 주도

지난 9월 5일부터 8일까지 일산 킨텍스에서 열린 키페스2012에서 많은 인쇄인의 관심이 집중됐던 부스가 있었다. 바로 우편물제작과정을 통합해 최적화시킨 피트니보우스코리아 부스였다. 피트니보우스코리아를 방문해 공급하는 제품은 무엇이며, 한국시장의 성장가능성에 대해 들어봤다.

글 | 임남숙 기자 sang@print.or.kr

잔순이 A. 그녀는 매달 마트와 백화점에서 날라오는 DM발송물을 꼼꼼히 챙긴다. 몇 년전만 해도 이런 DM인쇄물을 받아도 그냥 지나쳤지만, 요즘은 꼼꼼하게 챙겨 본다. 그 안에는 감사품 증정쿠폰, 사은행사 참여쿠폰, 상품할인권, 무료주차권 등 다양한 쿠폰이 포함돼 있어 보다 저렴한 가격에 물건을 구입할 수 있기 때문이다.

이와같이 소비자의 생활패턴의 변화에 따라 백화점 DM도 변신하고 있다. 한 백화점은 DM을 고정적으로 받아보는 고객을 20여개 고객군으로 세분화해 차별화된 DM을 제공했다.

바겐세일에 민감한 고객, 바캉스 상품 구입 예상고객, 원거리 거주고객, '영(Young)' 고객 등으로 나눠 개개인에게 적합한 최적의 DM을 제작하고, 쿠폰과 우대권 등 혜택도 달리했다. 그 결과 DM에 포함된 식품과 가정용품 할인권은 쿠폰 사용 초기부터 100% 소진되었고, DM 고객활용도는 전국 평균인 30~35%보다 높은 평균 40%에 육박했다고 한다.

이러한 고객맞춤형 DM이 활발해지고 있는 가운데, 보다 높은 수준의 커뮤니케이션을 제공하는 업체가 있다. 바로 피트니보우스다.

**90년 우편기술 보유한 피트니보우스,  
세계 130여개 지사 보유**

피트니보우스는 90년 이상 우편과 관련된 분야에만 집중해 기술을 축적하고 있으며, 현재 전 세계에 걸쳐 지사를 운영하고 있는 유일한 우편 관련 글로벌 기업이다.

피트니보우스는 전 세계 130여개 지역에 지사가 있으며, 2만 9000여명의 직원을 둔 53억 달러의 가치를 보유한 기업이다. 사업 지역으로는 미주, 유럽 그리고 Growth Markets 로 구분하고 있으며 Growth Markets은 아시아태평양, 중동, 남아프리카 및 라틴아메리카 지역을 포함하고 있다. Growth Markets 지역 본부는 2007년 10월 싱가포르에 설립했다. Growth Markets 지역 지사는 15곳에 이르며 190여개의 채널 파트너사와 보다 확장된 채널 네트워크를 구축하고 있다. 피트니보우스코리아 역시 피트니보우스 본사가 직접 운영하는 지사 조직으로 우수한 제품의 공급과 우수한 서비스 인력을 보유하고 있는 국내 유일의 우편 관련 글로벌 기업이다.

**최상의 메일스트림 솔루션 제공**

피트니보우스는 우편요금인영, 주소관리, 우편물 제작, 봉입, 분류 그리고 추적기능을 통해 물리적인 메일 프로세스를 혁신화한 기업으로 지속적인 기술개발, 특허등록 등 차별화된 품질을 지속적으로 구축해왔다. 최근 10년 동안 10억 달러 이상을 연구개발에 투자하는 등 기술개발을 위해 노력하고 있다. 특히 문서생성 및 관리부터 생산과 배포에 이르기까지 최상의 메일스트림(mailstream) 솔루션을 제공하고 있다.

메일스트림이란 기업이 고객과 관련기관에 발송하는 모든 것을 의미하는 것으로, 서류와 같은 물리적인 형태 외에도 이메일과 같이 디지털 형태로 생성, 발송하고 그에 대한 회신결과까지 포함된 것을 말한다.

Glynn M. Brasington 한국지사 대표는 “고객 커뮤니케이션 관리는 기업의 메일스트림 구축을 시작으로 단 한명의 고객으로부터 다수의 고객을 생성하기 위한 기술과 프로세스를 통합한 것이다”고 설명했다. 그는 또 “우리는 개인화된 커뮤니케이션을 생성하고 전달한다. 문서의 저장과 복구, 그리고 고객자가 서비스와 콜센터 운영으로 각 기관의 고객 커뮤니케이션 증대를 위해 노력하고 있다”고 말했다.

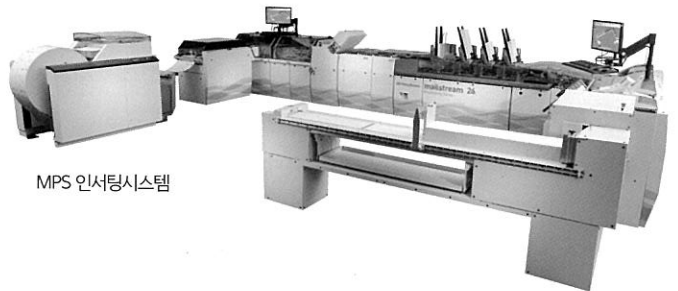
**봉입봉합기-주소출력 프린터 등 공급**

피트니보우스코리아(유)(대표이사 Glynn M. Brasington)는 2003년 피트니보우스사의 국내 총판이던 태양사무기(주)를 인수해 피트니보우스코리아 유한회사로 설립되었다. 본사에



키페스2012에 참가한 피트니보우스

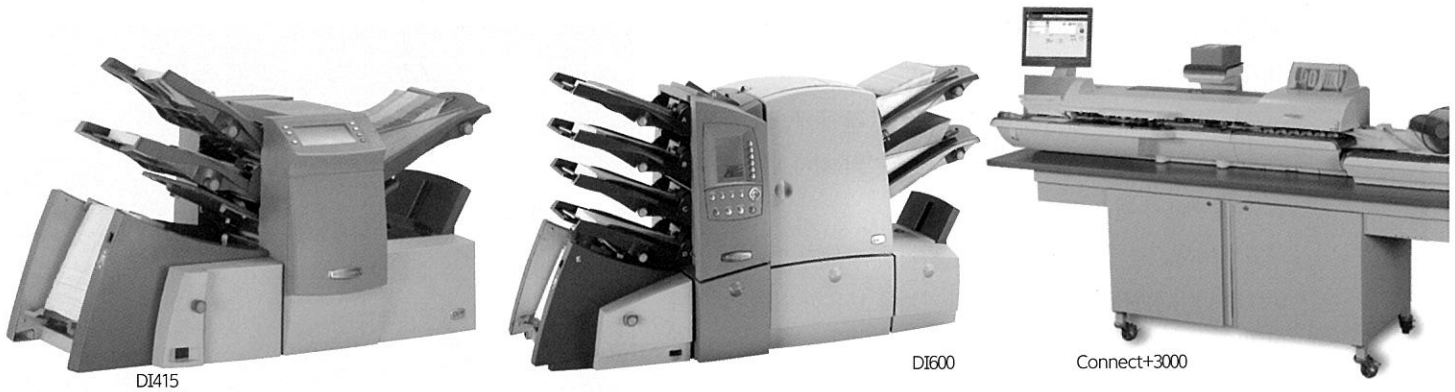
서 직접 운영하는 지사 조직이기 때문에 우편 솔루션에 대한 우수한 인력을 보유하고 있으며, 본사로부터 가장 빠르고 정확한 기술 지원을 받고 있다. 우편물을 제작해주는 대형, 중형, 소형 봉입봉합기와 주소출력 프린터가 주력 제품이다. 대형 봉입봉합기로는 MPS인서팅 시스템, MSE 인서팅시스템, DI시리즈, FlowMaster RS Flex 등이 있다.



MPS 인서팅시스템

MPS인서팅 시스템은 APS인서팅 시스템의 신형모델로, 시간당 2만6000통의 우편물을 제작할 수 있다. 이 제품은 출력, 우편물 품질상태의 신뢰성을 증진한 혁신적인 시리즈로 100% 서보 파워 봉입봉합기다. 98%의 전송률로 일관적인 수행능력과 최상의 자재이용이 가능하다. APS 인서팅 시스템은 현재 우리나라 DM업체 중 최고로 손꼽히는 빌포스트, 트랜스 코스모스코리아 등에서 사용하고 있다.

MSE 인서팅 시스템은 일관적이며, 예측이 가능한 기능과 간편한 사용방법으로 세계적으로 많은 관심을 받는 솔루션이다. 소봉투 작업에서 대봉투 작업으로 전환시 필요한 시간을 줄여주는 No Changover 기능과 완벽한 인라인 출력관리, 신속한 작업전환 및 조정, 봉투 출력 등을 할 수 있는 자동화 문서생산기능을 포함하는 등 보다 유연한 작업이 가능하다는 장점을 가지고 있다. 전 세계에서 1500대 이상이 가동되고 있다.



중소형 봉입봉합기로는 DI425 패스트팩 인서팅시스템, DI600 패스트팩 인서팅 시스템 등이 있다. DI425 패스트팩 인서팅시스템은 오피스 환경에 적합한 설계 및 디자인으로 인기가 높다. 이 중급지 감지기는 이중급지를 방지하기 위해 종이의 두께를 측정하며, 최대의 생산성을 위해 10가지 작업을 저장할 수 있다. 다양한 형태의 접지로 봉입봉합 형태의 유연성을 제공하며, 손쉬운 페이지 분리 및 접지 세팅을 위한 자동조절이 가능하다. 동급 대비 최소 에러율로 최대의 출력이 가능하다. 시간당 3500통의 작업이 가능하며, 월 작업량은 6만통이다.

DI600 패스트팩 인서팅 시스템은 작업중 정지없이 지속적인 용지공급으로 최고의 생산성을 자랑하며, OMR작업이 가능하다. SwiftStart 기능으로 신속한 작업이 가능하다. 시간당 4천통의 작업이 가능하며, 월작업량은 6만통이다.

이외에도 세계우편요금인영기의 70%를 피트니보우스가 차지하고 있는데, 관련 솔루션으로 우편솔루션에 Connect+ 시리즈가 있다. Connect+ 시리즈는 우편요금 및 별후납인쇄가 가능하며, 봉투 전면에 풀컬러 이미지 및 메시지 인쇄가 가능하다. 터치스크린을 통한 사용자 인터페이스로 조작이 쉽다. 1000과 2000시리즈는 분당 180통, 3000시리즈는 분당 300통의 작업이 가능하다.

Glynn M. Brasington 대표는 “대형 봉입봉합기의 경우 국내 주요 관공서 및 대형 금융권 그리고 대형 DM 대행사들을 타깃 고객으로 하고 있다. 중·소형 봉입봉합기의 경우 전국 지방자치단체, 공공기관, 학교 및 우편물을 발송하는 일반 기업 등을 주요 가망 고객으로 영업활동을 펼치고 있다. 현재 공공 및 금융기관인 국세청, 한전, 신한은행, 우리은행, 경남은행 등과 대형 디엠 대행업체인 빌포스트, 포스토피아, 트랜스코 스모스코리아 등이 기기를 도입했다”고 말했다.

한편 피트니보우스코리아는 향후 봉입봉합 솔루션 외에도 방문자 관리 솔루션 및 위변조 방지 솔루션 등을 포함한 솔루션 팩토리 제품군으로 사업 영역을 확대할 예정이다.

### 백지인쇄로 최적화된 개별 마케팅 대세

우리나라 대부분의 DM인쇄의 경우 내지와 봉투를 사전에 인쇄한 후에 가변데이터를 활용해 흑백으로 필요한 부분만 인쇄를 추가한다. 그러나 DM선진국의 경우 사전 인쇄품의 재고부담으로 인한 원가상승을 억제하는 한편 고객맞춤형 소량 다품종 작업을 위해 White Paper Factory 등을 포함한 백지인쇄에 DM인쇄를 하고 있다. 사전인쇄용지대신 백지에 인쇄하기 때문에 고객에게 더욱 최적화된 개별 마케팅 우편물을 제작할 수 있다.



1. 피트니보우스의 다양한 우편관련 기기를 체험해 볼 수 있는 데모룸
2. 외국의 DM은 백지에 컬러인쇄하는 것이 일반적이다. 그래서 완벽한 고객맞춤형 DM으로 맞춤광고도 가능하다
3. 봉투 역시 풀컬러로 인쇄하거나 고객맞춤형 광고가 가능하다

손원상 마케팅 팀장은 “우리나라는 사전 인쇄한 종이에 정보를 흑백으로 인쇄하는 것이 일반적이다. 그래서 어떠한 변형도 불가능하며, 발빠른 작업 전환이 어렵다. 또한 재고운영의 어려움이 원가 상승의 원인이 되기도 한다. 하지만 우편선진국인 미국의 경우 백지를 이용한 풀컬러 잉크젯 프린팅 기술이 널리 적용돼 내지 및 봉투를 다양한 방식으로 인쇄하고 있다. 또 고객의 쇼핑성향에 따른 광고를 게재하고 광고비도 받을 수 있어 기업들에게는 DM발송이 이익이 되기도 한다. 인쇄비용 역시 레이저방식이라면 비싸겠지만 잉크젯방식이라 운용비용도 저렴해 선진국에서는 일반화되고 있다”고 말했다.

그는 또 “우편 선진국에서는 이미 풀컬러 가변 데이터 및 가변 이미지 인쇄를 통해 고객 개개인에 꼭 맞는 1:1 마케팅 메일을 발송하고 있다. 현재 우리나라도 이러한 기술을 적용한 장비의 보급이 늘어나고 있는데, 이는 곧 적은 비용으로 더욱 큰 마케팅 효과를 볼 수 있는 기술이 보편화될 것”이라고 예상했다.

현재 우리가 받고 있는 개인화 우편물을 보면 내가 어떤 음식을 좋아하고, 어떤 물건을 주로 사는지 알 수 있다. 이와 함께 관련 솔루션도 점점 고객맞춤형 인쇄물 제작에 초점이 맞춰지고 있는데, 명함처럼 DM인쇄물이 내가 어떤 사람인지 설명해주는 날이 멀지 않아 보인다. ↻

### 피트니보우스코리아(유)

주소 서울시 영등포구 여의도동 12-3 신한빌딩 7층 문의 02-458-6111 홈페이지 <http://growthmarkets.pb.com>



〈미니인터뷰〉Glynn M. Brasington 대표

## “한국 성장가능성 상당히 크다”

### Q 한국에는 언제 부임했나?

지난 2010년 9월 한국지사장으로 임명됐다. 10여년 전부터

일본 지사장을 담당하고 있으며, 2010년 3월 일본 지사장으로 3번째 임명됐다. 현재 한국과 일본 양국의 지사장을 맡고 있다. 또한 지난 20여 년 동안 홍콩, 뉴질랜드 등 아시아 지역의 지사장을 맡아 왔다.

### Q 한국과 일본 시장은 어떻게 다른가?

우선 일본의 우편시장은 성숙기에 들어갔다고 얘기할 정도로 많은 업체가 기계를 도입했다. 현재 피트니보우스일본의 고객사는 2만여 곳에 이른다. 반면에 한국은 대형장비 위주로 판매되고 있는데 100~150개의 고객사를 확보하고 있다. 앞으로 성장가능성이 크다고 생각한다.

### Q 최근 키페스2012에 참가했다. 성과는 어떠했나?

키페스는 지난 2010년 처음 참여한 이후 두 번째로 참여했다. 예상

보다 많은 고객들의 호응에 2년 전보다 DM인쇄물에 대한 관심이 높아졌음을 실감할 수 있었다. 전시회를 통해 많은 가맹고객을 확보했으며, 전시회를 마친 지 1주일 안에 이미 판매 실적을 거두었다. 앞으로도 더 많은 성과를 기대하고 있다.

### Q 앞으로의 계획은?

현재까지는 우편물 제작을 위한 하드웨어 판매와 유지보수에 큰 비중을 두었다면, 앞으로는 고객 커뮤니케이션 및 문서와 관련된 우수한 소프트웨어 또는 커스터마이징 솔루션의 공급을 통해 국내 사업을 다각화할 계획이다. 또한 보다 빠르고 성공적으로 한국시장에 피트니보우스의 새로운 기술과 프리미엄서비스를 제공하기 위해 파트너를 찾고 있다.

### Q 고객들에게 하고 싶은 말은?

고객 맞춤형 커뮤니케이션 또는 풀 서비스 아웃소싱 우편실을 필요로 한다면 우리가 도와줄 수 있다. 변화 또는 새로운 기술을 원한다면 우리가 처음부터 끝까지 모든 것을 지원할 것이다. 우리는 기대에 어긋나지 않는 위한 서비스로 다가갈 것이다.