

Vending News

2006년 겨울 >> 벤딩산업계 최신뉴스 & 정보

냄새잡고 돈도 벌고 '에어샤워' 천연방향 탈취 · 냄새제거자판기

고기, 음식, 담배 냄새 등 불쾌한 냄새를 일거에 없애주는 자판기가 등장했다. 삼성특수유닛(대표:박홍건)은 '에어샤워' 천연방향 탈취 · 냄새제거자판기를 개발하여 본격적인 필드보급에 나설 계획이다.

이 제품의 주된 타킷 로케이션은 각종 음식점이다. 특히 고기를 먹고 난 후 의복이나 머리 등에 베어있는 냄새를 없애주는 기능상품으로 효용가치가 높다. 업소에서는 돈 100원을 넣고 사용할 수 있게 하거나 또는 무료로 천연방향 서비스를 함으로서 고객들이 상쾌한 기분에 업소를 나설 수 있다. 업소 입장에서는 고객 서비스 효과는 물론 부가수익을 창출할 수 있다는 점에서 도입효과가 높다.

삼성특수기기가 이 제품을 개발하게 된 것은 대형 커피자판기 시장 부진이 이어지고 있는 상황에서 사업다각화의 필요성을 절감했기 때문이다. 벤치마킹의 대상이 된 품목은 미니커피자판기. 삼성특수기기 박홍건 사장은 "미니 커피자판기 사업처럼 임대사업을 할만한 다른 아이템이 없을 까 고민하다 떠오른 게 탈취 · 냄새제거 자판기 사업이었다"고 말했다. 경쟁상대가 없이 독점사업으로 해볼 수

있다는 점이 더 큰 동기를 부여했다. 제품 구상에서 상품화까지 3년이 걸렸을 정도로 치밀한 준비를 해 왔다. 가장 급선무 과제는 제품에 있어 뛰어난 탈취 · 냄새 제거 효과를 구현하는 일. 시행착오를 거듭하며 탈취 · 냄새제거 기능을 보완했다.

이런 과정을 통해 탄생한 게 '에어샤워'이다. 이 제품은 펌프에 의한 자동분사형으로 1m거리까지 분사가 된다. 1.8ℓ 특수형 마개의 전용용기에 약 200회 사용이 가능한 용량을 담을 수 있다. 용액은 천연한약재 성분의 식물성이라는 점이 자부할 수 있는 강점이다. 기존의 화학방향 · 탈취제들은 효능은 좋을지 몰라도 환경이나 인체에는 별로 좋지 않다. 반면 당귀, 녹용, 복분자, 오가피, 오미자, 쑥, 감초 등 15가지 한방약재로 만들어진 '에어샤워'용액은 상쾌한 냄새는 물론 화학성분이 없어 인체에 무해한 장점을 가지고 있다. 또한 은나노 향균작용으로 멸균효과도 뛰어 나다.

제품에 있어 가장 중요한 탈취 · 냄새제거 능력이 뛰어나기 때문에 시장의 좋은 반응이 이어질 수 있을 것으로 기대하고 있다. 삼성특수기기는 그동안 5대의 제품을 필드 테스트하며 미진한 부분을 보



완해 온 끝에 정식 필드 공략제품을 출시했다.

주된 타킷 로케이션은 고깃집, 일반음식점, 노래방, 유흥주점, 호프집, 지하에 위치해 냄새가 많이 나는 업소, 헤어샵 등의 로케이션이다. 이들 로케이션을 대상으로 본사에서도 임대사업을 펼치며, 본격적인 유통망 모집도 진행을 한다. '에어샤워'를 설치한 업소는 고객서비스 강화효과는 물론 운영수익도 만만치가 않기 때문에 시장 파급력이 클 것으로 기대하고 있다.

'에어샤워'의 소비자가는 65만원으로 책정했다. 총판공급가는 40만원, 대리점공급가는 45만원이어서 임대사업을 펼치기에 무리가 없는 가격대이다. '에어샤워'가 성공적인 시장안착에 성공을 하면 후속모델로 복합형제품의 출시도 계획하고 있다.

원두커피자판기 렌탈 시장을 연다 벤딩뱅크, 제2회 한국렌탈산업전 참가

벤딩뱅크(대표 : 이기조)가 지난 12월 1일(금)부터 3일(일)까지 서울무역전 시컨벤션센터(SETEC)에서 개최된 제 2회 한국렌탈산업전에 참가했다. 이 전시회는 디지털 시대의 새로운 유통 패러다임으로 주목받고 있는 렌탈산업의 현주소를 한눈에 볼 수 있는 전시회로 국내외 70여사가 참가하여 생활용품, 행사용품, 정보사무기기, 클린 환경용품, 자판기 등 각 분야에 걸쳐 1000여점이 전시되었다.

벤딩뱅크가 이 전시회에 참가를 진행한 이유는 원두커피자판기의 렌탈 사업 가능성을 확대하려는 목적에서이다. 원두커피자판기 운영효율이 높은 로케이션만 있다면 렌탈방식으로도 자판기를 설치 운영하는 사업모델을 적극 제시했다.

벤딩뱅크는 이번 전시회에 캐리어의 대형원두커피자판기, 유로社 소형원두커피자판기를 출품했다. 대형과 소형의 로케이션이 각기 있기 때문에 로케이션 특성에 맞는 사업 모델을 제시

했다. 벤딩뱅크가 제시하는 렌탈사업의 유형이 다양하다. 특A급 로케이션의 경우 무상 임대도 가능하지만 대개의 경우는 월 일정 렌탈료를 받고 렌탈을 한다. 고가의 원두커피자판기를 무상으로 임대할 수 있는 로케이션은 그다지 많지 않기 때문에 렌탈료를 받은 유상임대가 앞으로 크게 확대되어 나갈 사업방식이다. 아울러 벤딩뱅크는 운영자의 희망에 따라 제품도 판매를 한다.

벤딩뱅크는 이러한 유연한 원두커피자판기 유통방식을 통해 최근 시장이 크게 확대시키고 있다. 대형 원두커피자판기만 해도 캐리어 제품을 가지고 300대 이상을 보급했다. 병원, 대학교, 전철역, PC방, 쇼핑몰, 골프장, 백화점 등 운영 효율이 높은 로케이션이 주류를 이룬다. 한마디로 원두커피자판기 시장은 벤딩뱅크가 고군분투하고 있다고 할 정도로 활약이 눈부시다. 최근에는 동서식품에도 30여대, 철도청 20대 제품을 공급했다. 인스턴

트커피로 시장 트렌드를 이끌어온 동서식품이 원두커피자판기 운영에 관심을 가진다는 사실은 의미심장하다. 원두커피자판기도 보다 파급력 있는 시장 확대의 분위기가 무르익어 간다고 볼 수 있다. 벤딩뱅크는 동서식품을 통해 '벤딩까페'라는 원두커피 브랜드를 생산 받아 판매하고 있다. 질 좋은 원두와 크림을 사용해 가장 기계에 적합한 맛을 맞출 수 있다는 게 벤딩뱅크 특유의 노하우이다.

한편 벤딩뱅크는 소형 원두커피자판기의 경우는 주로 고급식당, 사무실 등의 로케이션을 대상으로 렌탈사업을 펼치고 있다. 고급식당 등에서 좋은 반응을 이끌어 내고 있으나 아직 제품이 초기단계이기 때문에 보완해야 할 부분이 많다고 한다.

자판기시장이 렌탈시장으로의 확대는 침체에 빠진 자판기 산업계에 있어 새로운 돌파구가 될 수가 있다. 메이커 입장에서는 기계매출을 늘리고, 운영시장의 볼륨도 늘릴 수 있다는 장점이 있다. 하지만 OP 업체의 영세성이 시장 확대의 걸림돌이다.

벤딩뱅크 이기조 사장은 "자판기 렌탈 시장은 엄청 크지만 시장 확대를 위해서는 자본력 있는 OP들이 많이 생겨야 한다"면서 "장기적인 면을 보고 렌탈 시장을 늘려 갈 수 있는 방안들이 적극 강구되어 나가야 할 것"이라고 말했다.



▲ 원두커피자판기 시장개척에 있어 선각자 역할을 하고 있는 이기조 사장