신선한 과일, 이제는 자판기로 즐긴다!
화제만발, 생과일 자판기 등장

신선한 과일을 자판기를 통해 구입해 먹을 수 있는 시대가 열린다. 대한엔프라(주)는 국내 최초로 생과일자판기를 선보이고 본격적인 인기몰이를 준비 중에 있다. 건강 지향적인 트렌드와 맞물려 폭넓은 대중성을 형성하고 있는 과일을 자판기를 통해 신선하게 적용 판매한다는 점에서 만만치 않은 시장 반향이 예상되고 있다.

관심집중, 과일자판기 사업

▲ 정봉훈 사장

지난 9월 12일(화) KBS제2TV '무한지대 큐' 프로에서는 이색자판기 사업을 소개하면서 대한엔프라(H-page : www.과일자판기.kr)의 생과일자판기 사업을 비중있게 보도했다. 찜질방에 설치되어 큰 인기를 끌고 있는 생과일자판기가 방송을 탄 이후 큰 화제를 불러 일으켰다. 시청자들은 자판기에서 과일이 판매되는 사실에 무척 신기해했고, 이는 사업적인 관심으로 이어져 방송 후 회사로 문의전화가 폭주했다고 한다.

대한엔프라는 이같은 기대이상의 반응에 한껏 고무되었으며, 과일이라는 대중적인 아이템에 자판기라는 신무인유통 수단이 매칭된다면 사업적인 큰 성공도 가능하다는 확신을 갖게 되었다.

그 후 대한엔프라의 행보는 더욱 빨라졌다. 품질에 만전을 기하고 치밀하게 사업을 준비하기 위해 필드 테스트 작업에 중점을 두어 현재 찜질방, 사우나, 학교 등의 로케이션을 중심으로 생과일 자판기 7대를 설치 운영하고 있는데 반응이 좋다. 특히 생과일자판기의 최적의 로케이션으로 여겨지는 찜질방의 경우 하루 70~80여 개의 과일이 판매가 될 정도로 인기가 있다.

현재 영업중인 생과일자판기는 4칼럼 방식으로 4종류의 과일을 적용 판매할 수 있는 슬림형 제품이다. 최근에 주로 적용 판매하는 과일들은 방울토마토, 제주감귤, 단감, 사과 등이다. 계절에 따라 참외, 포도 등의 계절상품도 구비가 된다. 포장은 망사 및 원통형용기에 포장되어 내용물에 따라 1000원에서 2000원에 판매가 된다.

생과일자판기가 특히 찜질방, 사우나 등에서 인기가 높은 것은 땀을 많이 배출해 수분이 필요한 손님들에 갈증을 풀기에 과일만큼 좋은 게 없기 때문이다. 앞으로 본격적인 생과일자판기 사업에 있어 궁합이 잘 맞는 로케이션이라 할 수 있다.

보다 본격적인 로케이션 공략을 위해 최근 2차 제품도 출시를 진행했다. 모델명DHV-2인 생과일자판기는 제품 적재용량을 늘리고 관리의 편리성과 집객효율을

▲ 스파랜드 항아리에 설치된 4칼럼 생과일자판기

높이기 위한 여러 기능을 업그레이드시켰다. 우선 판매되는 과일은 팩 포장이 되어 있으며, 사과, 단감의 경우 껍질제거를 위해 플라스틱 칼을 동봉하여 위생에 대한 신뢰성 보장을 위해서도 많은 신경을 썼다. 밝은 조명위에 위생점검판을 노출시켜 자판기내부의 청결과 판매상품의 위생을 철저하게 관리하는 이미지를 부각시켰다. 또한 자외선 살균램프 장착으로 고객 만족도를 강화 했다는 것이 특징이다.

투명한 관리시스템 및 관리효율을 향상시키는데도 주안점을 뒀다. 일별, 월별 기간별로 판매에 대한 데이터를 인터넷으로 제공받을 수 있으며, 고장 및 품절 등의 운영정보도 언제나 손쉽게 확인할 수 있어 편리하고 효율적인 관리가 가능하다.

또한 광고 부가수익 창출을 위해 해상도가 뛰어난 면광원의 회전식 무빙포스터 5컷을 내장할 수 있게 했다.

신선한 생과일의 맛을 배가시키기 위해 냉장기능에 있어서도 세심한 신경을 썼다. 냉장온도를 식감이 가장 좋은 4~5℃로 제어할 수 있게 함으로써 가장 신선한 상태에서 과일이 제공될 수 있도록 했다. 1차제품의 소비자가는 360만원, 2차제품은 594만원이다.(부가세포함)

과일 중간유통을 생략시킨 합리적인 유통 시스템을 구현

생과일자판기가 시장에 선보이게 된 동기는 대한엔프라의 정봉훈 사장의 남다른 농촌사랑에 있다. 농촌출신인 정 사장은 무자비한 농산물 중간유통에 의해 피해를 입는 농민들의 애환에 많은 관심을 가졌었다.

특히 과잉생산에 있어 애써 생산한 농산물 가격이 폭락하는 상황들이 비일비재한 것을 보고 이래서는 안 되겠다는 생각이 들었다고 한다. 그래서 농민들에게 도움을 줄 수 있는 현재의 생과일자판기 사업을 고안해 내어 특허권도(실용실안,의장,상표)도 20여건 획득했다.

"생과일자판기를 통해 과일유통을 시킨다면 농민들은 안정된 가격으로 적기에 출하할 수 있어 좋고, 소비자들 역시 신선한 과일을 싸게 공급받을 수 있는 장점이 있습니다. 국민건강을 증진시킬 수 있을 뿐만 아니라 시장성 역시 크다고 판단한 것이 현재 사업을 진행하게 된 동기입니다"

이러한 정봉훈 사장의 말처럼 생과일 자판기 사업은 기존 농수산물 유통에 있어 혁신이라 할 정도로 획기적인 시스템이다. 대한엔프라는 농촌생산자조합과 년중으로 계약하여 안정된 가격으로 구매한다. 기존 7~8단계에 달하는 복잡한 유통구조가 3단계로 간소화되고 중간 유통마진은 농민과 운영자에게 돌아간다. 농민도 기존 유통보다 높은 가격에 판매를 할 수 있고, 과일자판기 운영자 역시 일반유통보다 저렴하게 공급받아 높은 마진을 취할 수 있는 장점이 있다. 자판기가 과감히 중간유통을 생략시킨 합리적인 시스템을 구현하게 된 것이다.

생산자로부터 공급받은 과일들은 본사의 생산 공장을 통해 세척 포장이 되어 운영자에게 공급된다. 운영자는 공급받은 신선한 과일을 자판기에 적재 판매하면 된다.

히트상품으로서의 부상을 꿈꾸며

앞으로 생과일자판기가 어떠한 시장 반향을 불러일으

▲ 은하수 랜드 찜질방에 설치된 생과일자판기

킬지 큰 관심사가 아닐 구 없다. 일단 시작은 좋은 편이다. 소비자들의 호기심도 높고 필드 테스트하는 제품들의 운영효율도 높다. 조심스럽게 오랜 동안 자판기 산업계에 부재했던 히트상품의 계보를 이을 수 있는 아이템이 아닌가하는 기대를 머금게 한다.

생과일자판기의 사업성을 밝게 하는 가장 큰 요인은 과일이라는 아이템이 선호도가 높아 오래갈 수 있는 사업이라는 점이다. 보통 육류를 싫어하는 사람은 있어도 과일 싫어하는 사람은 별로 없다. 선호도가 높은 대중적인 식품일뿐더러 최근 건강지향의 웰빙 트렌드와도 잘 맞는다. 따라서 생과일자판기 사업은 단기적으로 반짝하는 사업이 아니라 장기적으로 시장성을 증진시킬 수 있는 사업 아이템으로의 특성을 가지고 있다. 편리한 장소에서 소포장의 제품을 싸게 구입할 수 있는 장점을 살려 기존 과일 유통과 차별화된 틈새시장을 잘 개척만 한다면 사업전망은 밝다. 각종 찜질방 등의 휴게시설, 교육시설, 스포츠시설, 레저관광 단지, 군부대, 공공시설, 병원, 도심빌딩, 아파트 단지, 고속도로 휴게소등 유망 로케이션이 많다. 초기 설치된 제품들이 좋은 시장반응을 이끌어 낸다면 시장 파급력을 급속히 확산시킬 수 있다. 유행성 상품이 아닌 생활 밀착형 먹을거리로 꾸준한 소비층을 형성할 수 있는 점에서 큰 시장 파급력이 기대 된다. 또한 독신자 및 핵가족의 증가와 식생활 패턴의 변화로 소량 포장 판매가 확대된 점도 긍정적인 요인이다.

식품자판기로서 위생에 대한 소비자 불신요인이 크지 않다는 점도 사업성을 밝게 한다. 과일자체가 가공이 되지 않은 천연 그대로 이다보니 별다른 위생 불신 요인이 작용하지 않는다. 깨끗한 세척과 포장을 통해 신선하게 적재 판매가 이루어지기 때문에 소비자들이 신뢰성을 형성하는데 문제가 없다.

지난 1991년부터 미국에서는 국립 암센터와 보건복지부, 국립보건원등 국가 기관의 주도로 몸에 좋은 오색(五色)과일을 먹자는 "Five A Day" 캠페인을 꾸준히 벌리고 있다. 웰빙 트렌드는 세계적인 추세로 건강하게 오래 살고 싶은 욕망이 인간에게 존재하는 한 계속될 것이다. 생과일자판기에서는 방울토마토, 사과, 단감, 제주감귤, 참다래, 포도, 배등 오색과일 모두를 취급한다.

대한엔프라는 생과일자판기의 본격적인 보급을 위해

유통망 모집 작업에 착수를 했다. 전국적인 총판 및 대리점 모집을 통해 전국 10만대 이상의 제품을 보급한다는 야심에 찬 계획을 가지고 있다.

대리점은 자판기 10대 이상을 구입하면 자격이 부여된다. 대리점 주는 독립적 지위가 주어지는 지역에서 직영 할 수도 있고 판매할 수 있다. 직영 시 필요하면 본사에서 로케이션 섭외, 설치까지 가능하다. 현재 경기북부총판과 안산대리점이 계약되어 있고, 12월과 1월에 TV방영이 예정되어 있다고 한다. 자판기 내용상품의 참신성, 우리농촌을 살리자는 이슈, 사업자체가 갖는 공공성 요인 등 생과일자판기 사업은 여느 아이템이 갖추기 힘든 장점을 가지고 있다. 이런 장점을 제대로 살려 필드에 성공적으로 안착하는 일이 당면과제이다. 생과일자판기가 오래 동안 히트상품 부재에 시달렸던 자판 산업계에 단비 같은 존재가 될 수 있을 지, 앞으로 행보에 귀추가 주목되고 있다.