

안전·건강, 락앤락 플러스! 락앤락 Go!

락앤락의 혁신 카드 '락앤락 플러스 플래그십 스토어'

글로벌 생활용품 기업 락앤락이 최근 중국 최초 라이프스타일 매장을 열고 변화를 선언했다. 교민들에게 친숙한 락앤락 허쉬루 매장에 들어서면 그 변화를 실감하게 된다. 알록달록 무지개 패널을 지나면, 세련된 파란색감의 카페가 눈에 들어 온다. 건강한 계절 음료를 한 잔 주문해서 들고 매장을 둘러 본다. 약 700평방미터의 넓은 매장은 익히 알던 주방생활용품 전문 아울렛이 아니다. 기존 공장형 F2C 느낌은 사라졌다. 제품군이 다양해졌다. 방문 고객들도 젊어졌다. 카페처럼 편안해졌다. 갤러리에 온 듯 고급스러워졌다. 중국 친구에게 보여주고 싶은 한국 브랜드의 자부심마저 느껴졌다. '변화'라는 말로는 부족한 락앤락의 '혁신', 어떻게 시작됐을까.

하게, 플렉서블(Flexible)하게”

김 법인장은 락앤락의 혁신을 이 세 단어로 설명했다. 이는 락앤락의 정체성이자 회사의 철학이라고 강조했다.

락앤락의 소비자는 밀폐용기가 1세대, 보온병 텀블러가 2세대로 즉 20~30대 여성 소비자로 연령층이 내려갔다. 이들 소비층들을 겨냥하기 위해서는 젊고, 유행에 민감하고, 탄력적으로 변하지 않으면 안됐다. 사무실 인테리어, 사원들의 복장, 기업 문화가 바뀌었다. 그리고 요즘 트렌드에 맞는 혁신적인 것들을 모두 다 넣어 시도해 보기로 했다. 건강과 안전한 생활을 콘셉트로 한 중국 최초의 라이프스타일 매장 '락앤락 플러스(LocknLock Plus) 플래그십 스토어'는 이렇게 탄생했다.

을 활용한 메뉴도 선보이고 있다.

또 락앤락 소형가전을 사용한 베이커리 제품을 함께 구성, 자사 제품과 매장을 통해 건강한 먹거리의 즐거움과 휴식을 동시에 선사할 수 있도록 했다. 한인타운과 가까운 상하이 교민들의 각종 단체 모임과 세미나 장소로도 추천한다.



김용성 락앤락 상하이법인장

특템도 할 수 있는 곳이라는 진정한 '락앤락 플러스'가 되겠다"는 각오를 밝히며 "락앤락 Go!"를 외친다.

락앤락은 지난 15년간 중국에서 브랜드 신뢰도를 탄탄하게 구축했다. 이를 기반으로 신 개념 체험형 오프라인 매장 '락앤락 플러스'를 통해 중국 소비자의 라이프스타일을 선도하는 기업으로 자리매김하기를 기대한다.

“중국 소비 트렌드에 변화가 왔다. 온라인 판매로 전환하면서 주력 소비자들이 젊은 세대로 내려갔다. 락앤락의 최근 변화는 락앤락이 주부들만 아끼는 브랜드에 그쳐서는 안된다는 데서 출발했다. 하지만 기존 콘셉트로는 젊은 여성 소비자들을 흡수하는데 매력적이지 못하다고 판단했다.”

락앤락은 최근 5년 정체기였다. 한때 중국 내 160개가 넘는 매장을 열었던 락앤락이 최근 쭉저우와 상하이 두 곳만 남기고 문을 닫았다. 락앤락은 중국의 변화를 읽지 못하고 트렌드에 합류하지 못하면 낙오될 위기에 놓였다. 지난해 11월 김용성 상하이법인장이 '혁신' 카드를 들고 부임했다.

“영(Young)하게, 패셔너블(Fashionable)

42

락앤락 플러스 플래그십 스토어는 중국 젊은 소비층을 겨냥해 다양한 서비스를 집약했다. 웰빙 음료와 소형 가전을 주축으로 건강한 식생활을 경험해볼 수 있도록 하는 체험형 매장이다.

또한 중국에서 건강 음료를 기반으로 물병과 텀블러에 대한 젊은 세대의 관심이 높아지고 있는 점에 주목, 해당 제품군을 중심으로 카페형 매장을 조성했다. 커피를 비롯해 과일 요거트 음료, 타이완 차를 기반으로 한 나이차 등 건강과 미용을 콘셉트로 한 42종의 자체 메뉴를 개발했다. 자사 물병

가

락앤락 플러스 플래그십 스토어는 물병과 텀블러 외에도 주력 제품군이 중국에서 성장 속도가 빠른 소형가전을 특화해 체험형으로 운영하게 된다. 코로나19로 살균·소독·안전이 강조되는 소비 트렌드와 맞물려 칼도마 살균블럭, 칫솔살균기, 열화상 카메라 등 다양한 제품을 확충하고 있다. 또한 화장품과 다이어트 등 중국 MZ세대(1980년대~2000년대 초반 출생)의 관심이 높은 브랜드와 협업하는 등 차별화된 서비스를 제공한다. 내년에는 팻가전을 전략 제품으로 출시할 예정이다.

15

김용성 상하이법인장의 목표는 이러한 락앤락 플러스 플래그십 스토어를 상하이 100개 매장, 중국 1000개 매장을 내는 것이다. 그는 또한 스타벅스 리저브를 능가하는 혁신적인 락앤락 리저브 매장을 운영하는 것이 목표다. 그는 “고객들이 매장을 방문하는 것 자체로 플러스되는 느낌을 받고,

LocknLock Plus

闵行区宜山路2016号合川大厦
(9 合川路 1)
www.locknlock.com.cn



중국 여행의 모든것
세진여행사

올해 여름연휴는 세진여행사에서 여러분께 최고의 추억을 드리겠습니다
여름연휴 국내여행 상품(출발확정)

백두산/북파/사파일곡
2박3일 **3380원/인**
출발일: 7/31, 8/4, 8/8, 8/13

麗江 현지투어
3박4일 **2700원/인**~
2명부터 출발(매일 출발 가능)

내몽고/시카목련호위
크북치사막
2박3일 **3780원/인**
출발일: 7/31, 8/5, 8/14

해남도/백사장
3박4일 **4990원/인**
출발일: 8/3

최고의 서비스로 믿음을 지켜가는 여행사! 노쇼핑, 노옵서, 노팁!
국가여행국의 정식허가를 받은 독립법인 여행사!

여름방학 자녀와 함께 하는 중국문화 캠프

09:00~10:30	칭푸홍루공정도착	출발: 8월 5일
10:30~12:00	북공에 공장과 정식품을 광범하고 현장에서 선생님과 함께 나무조각공예품 만들기, 색 칠하기 등(정통 부채, 액자 등용 만능 수 있으며기념으로 가져갈수 있어요)	요금: 성인1명+어린이1명=630원 성인1명+어린이2명=890원 (어린이 14세 이하)
12:00~13:30	점심 식사(뷔페)	인원수: 최대 10패밀리
13:30~17:00	왕가 점토 빚기(왕가 점토는 PVC인공저온합성 재료로 실제 점토랑 차이가 있으며 생동하게 조각해낼 수 있는 재료로 사용 됩니다)	
17:30~18:30	저녁 식사	
18:00~20:30	몽몽원灯光秀 조명쇼(자유시각)	
20:30~21:00	상하이 구베이 도착	

주변 버스 투어

상해 1일	480원/인	무석(신상품) 1일	450원/인
오진야간투어	420원/인	황산 1박2일	1380원/인
항주 1일 투어	520원/인	항주/오진야간투어	650원/인
대명산 1박2일	899원/인	이성죽해/무석/넌화완 1박2일	1180원/인

곤명-리장-사마고도 4박5일 원난여행

여행일: 7월31일~8월4일
요금: **5580원/인**~(항공료포함)

- 대:소석림(石林)
- 호도협(虎跳峡)
- 차마고도 트레킹(茶马古道)
- 옥룡설산(운상평코스) (云山坪)
- 장예모감독 연출한 인상여강소
- 운남민속촌(民族村)

***21일 이상 중국 거주한 기록

엠티/워크샵 전문 수학여행전문

대명산, 황산, 승명도, 주가현 등 상해근교 및 중국전역 엠티 여행서비스를 제공하여 드리는 동시에 회사의 요구에 맞추어 기획부터 행사까지 깔끔하게 마무리하여 드립니다.

일일투어문의 수락여행 항공권 국내투어문의

·대표전화 021 6270 3996 ·일일투어상담 189 6464 4990 ·국내투어상담 181 1645 2367 ·긴급연락처 189 6461 6467 ·주소 상하이창닝취장수루599호 326실(여행협회건물내)