

1. 서론

최근에 신발의 값이 매우 폭등하면서 MZ세대들의 리셀러가 많이 등장하고 있다. 어느 한 기사를 보면 신발을 모으는 취미가 있는 사람이 많고, 유튜버 '와디의 신발장'은 신발이 500컬레가 넘게 있으며, 신발 한컬레에 1000만원이 넘게 거래되는 신발도 있다고 한다. '마이클 조던'이 신었던 신발은 출고가에 비해 높은 가격대를 형성하고 있지만 희소성이 높아 사람들에게 인기가 많다. 그리고 다양한 명품 브랜드와 유명 아티스트와 콜라보레이션을 하여 젊은 MZ세대들에게 인기가 많다. 하지만 이는 다양한 문제를 도래한다. 어느 한 기사에서 유명 신발 브랜드인 '나이키'는 소비자와의 갈등이 있었다. 흔히 말하는 '레플'이라고 추첨을 하여 비싼 신발을 하는 것인데, 상품을 받은 소비자는 **품질이 가격에 비해 너무 떨어진다고 주장하였다**. 또 다른 소비자는 **"품귀현상이 심하여 구매를 할 수 밖에 없다"** 라고 말하였다. 하지만 나이키 측에서는 다른 소비자들은 품질이 좋진 않지만 가격이 비싸 값어치가 높아서 그냥 구매한다고 주장하였다. 때문에 품질을 관리하는 어플인 '크림'이나 '슬드아웃'에서 검수를 하게 된다. 하지만 이 두 업체는 **수수료가 20%**나가서 소비자들에게 판매되는 가격이 더욱 비싸다. 이러한 이유로 리셀러 구매 소비자가 구매의 신뢰를 잃게 하는 것은 물론, 불만의 화살이 리셀러에게 향하게끔 유도한다는 지적이 있다. 하지만 다른 주장으로 **"품질은 떨어지지만 가격의 값어치가 중요하다."** 라고 주장하는 사람도 있다. 이렇게 이러한 문제에 대해 서로의 주장이 명확히 엇갈린다. 때문에 본문에서 이 문제에 대하여 자세하게 말해보겠다.

2. 본문

소주제: 신발의 리셀가가 적정하다.

소비자의 입장에서 리셀가격을 구매하는 것은 올바른 행위이다. 사람들은 신발에 대한 값어치를 중요시 한다. 예시로 유명 농구 스타인 '마이클 조던' 이 신었던 신발은 출고가에 몇배는 되는 가격으로 거래가 된다. 유튜버 '와디의 신발장' 은 신발이 500컬레나 가지고 있고, 한 신발에 1000만원이 넘게 거래되는 신발을 소유하고 있다. 많은 아티스트와 거래가되고, 다양한 명품브랜드와 콜라보를 하면서 가격이 높게 형성되는 것이다. 이는 팬과 유명인을 연결시켜주는 매개체라고 주장한다. 이것이 신발이 높은 가격이 형성된 것이고, 인기가 많은 것이다. 사람들에게 소소한 행복을 주는 존재이기에 아무리 높아도 사람들이 구매하는 것이다. 이러한 행동은 돈의 낭비가 아니라 적절한 것이다.

소주제: 신발 가격의 터무니 없는 측정은 말이 되지 않는다.

하지만 신발 가격의 터무니 없는 증가는 말이 되지 않는다. 사람들이 열광하고 행복하게 생각하는 것이 바로 신발이다. 하지만 이는 정말 경제적이지 못한것이다. 이런 신발 가격의 폭등은 다방면에서 피해를 끼친다. 유명인이 신었지만, 가격이 몇배나 폭등하는 것은 올바르지 않다. 이러한 리셀러들을 이용하는 업체가 정말 많다. 유명 신발 브랜드인 '나이키'는 품질이 좋지 않게 만들어 사도록 유도하였다. 높은 가격에 형성된 신발을 매장에서는 원가에 팔고 온라인에선 비싼 가격에 올린 것이다. 게다가 품질이 좋지 않아 소비자에게 신뢰를 떨어트리게 하였다. 이는 몇개월 동안 레플을 사려고 기다리는 소비자들에게 기만을 하는 행위인 것이다. 이에 몇몇 소비자들의 주장은 "품귀현상이 너무 심하여 구매할 수 밖에 없었다.", "가격에 비해 품질이 너무 떨어진다." 라고 주장하였다. 그래서 이러한 문제를 해결하고자 신발의 품질, 형태, 가격 등을 검수하는 어플이 생겨났다. 하지만, '크림', '솔드아웃' 등은 수수료를 20%나 가져가는 터무니 없는 가격을 형성하여 이에 또 소비자와의 갈등이 생겨났다. 그리고 이러한 신발 가격의 문제는 또 경제적이지 못하다. 출고가에 비해 몇배나 가격이 비싸고 이를 이용하여 리셀을 하여 더욱 높은 가격에 판매하는 사람들도 많기에 윤리적이지도 못하다.

반론

신발에 붙은 가격은 터무니 없는 것이 아니다. 신발은 우리에게 의식주 중 '의' 로써 중요하기도 하지만, 예술이라고도 볼 수 있다. 단순 신는 신발이 아닌 보기에도 미적 감각으로 즐거움을 주는 것이다. 다른 브랜드, 아티스트, 워인 등과 콜라보레이션을 하여 더욱 그 신발에 가치를 주어 값어치가 비싼 것이다. 사람들은 이러한 것에 열광한다. 마이클 조던의 신발인 '조던'은 희소성이 정말 뛰어나 사람들에게 인기가 많다. 이는 조던과 팬들이 소통을 할 수 있는 매개체 이기 때문에 행복감을 준다. 그리고 신발을 사고파는 리셀을 통해 수익을 낼 수 있다. 가격에 오름에 따라 벌 수 있는 돈이 크다. 이러한 점은 경제적인 측면에서도 이득이라고 할 수 있다. 그리고 보이는 외관이 뛰어나기에 사람들에게 멋을 낼 수 있는 아이템이기도 하다. 때문에 리셀가격은 충분히 가치가 있다.

재반론

신발에 터무니 없는 가격이 붙은 것은 올바르지 않다. 유명인이 신발을 신는다고 가정 하더라도 신발의 원가거나 출고가는 변하지 않는다. 그리고 또한 리셀가가 붙으면 소비자를 기만하는 행위이다. '크림', '솔드아웃' 등 중간 검수 업체에서 수수료를 더 붙여 판매하는 등 소비자의 입장에서 볼 이익적이다. 이는 위에 반론에 맞지 않고 경제적이지 못한 문제이다. 그리고 신발 한켠에 1000만원 이상 거래하는 것은 자신의 소득에 비해 비경제적인 활동이다. 그리고 소비자 와 업체의 갈등도 생기면서 윤리적이 못 한 행동들이 계속 발생할 것이다. 또한 비싸게 거래되는 신발을 일명 사재기 즉 리셀러들이 생겨나면서 더욱 비싸게 판매하는 행위도 발생한다. 이는 비도덕적인 행동이다. 이러한 점 때문에 신발에 터무니 없는 가격이 붙은 것은 올바르지 않다.

결론

신발의 리셀 가격이 폭등하는 것은 경제적으로, 윤리적으로 올바르지 못하다. 사람들은 신발의 가격을 단순 '가치'에 초점을 맞추어 이러한 비싼 가격으로도 구매를 한다. 버는 소득에 비하여 많은 지출을 이끌어내고 돈을 더 벌기 위해 비 윤리적인 행동을 하는 것은 올바르지 못한 행동이라고 할 수 있다. 그래서 신발의 리셀가격이 폭등하는 것 보다 이 신발의 가치는 인정해 주지만 가격을 낮추어 더욱 소비자에게 접근하기 쉽게 만드는 것이 오히려 마케팅적으로 더 좋다. 그리고 이러한 전략을 사용한다면, 오히려 소비자들에게 신발의 미적 이미지를 더욱 심어줄 뿐더러, 경제적으로도 좋고 소비자와 브랜드의 갈등도 줄을 것이다. 그리고 사재기하는 리셀러나, 수수료의 가격도 낮아지기에 이는 정말 좋은 방법이다.

참고문헌

인터넷 자료

이신혜 " 수수료 제로 종료 리셀업계 1위 크림, 수수료 부과, 인상 나선다", 2022년 3월 31일 수정, 2023년 5월 23일 접속

<http://biz.chosun.com/distribution/fashionbeauty/2022/03/31/UHYBMIG2VVCY5KTLC55WOVYA6Y/>

신수정 " 리셀러 골탕먹이는 나이키? 이벤트 신발 품질놓고 시끌" 2022년 4월 12일 수정, 2023년 5월 23일 접속 <https://www.ziksir.com/news/articleView.html?idxno=23096>

이순민 " 신지도 않을 신발을 500컬레나 산 이유 " 2023년 5월 23일 수정, 2023년 5월 23일 접속 <https://evlounge.donga.com/FOREV/List/3/0111/20230523/119368918/2>