



독특한 판매 전략으로  
고객 유도하는

## 배진

인 요소가 가미돼야 합니다.”

서울 양재역 부근에 위치한 상제리제 제과점의 배진 사장은 행사의 중요성을 무척 강조한다. 경쟁 업종의 확산으로 소비자는 선택의 폭이 넓어졌지만 반대로 제과점은 고객 유치의 어려움이 가중되고 있기 때문이다.

배사장은 행사의 중요성을 인식해 작년만 해도 두차례에 걸쳐 주부 대상 무료 시식회 겸 강습회를 열어 좋은 반응을 얻었고 크리스마스 때도 점포 앞에 작업대를 설치, 생크림 케이크 제조 과정을 선보임으로써 판매에도 큰 효과를 보았다.

그리고 올해도 지난달부터 한달간 점포 앞에 판매대를 설치하고 바게트 무료시식과 피자를 조각으로 판매하고 있다. 점포와 보도 사이의 거리까만 만큼 점두 판매를 통해 시각적으로 고객과의 거리감을 좁히고 시선을 집중시켜 손님을 유도한다는 게 이번 행사의 취지라는 말에서 점포의 특성을 감안한 독특한 판매 전략을 엿볼 수 있다.

“매출의 10%는 고객에게 서비스한다는 생각으로 무료 시식을 비롯해 다양한 행사가 필요합니다. 이런 행사는 당장의 이익은 없지만 점포 홍보를 통해 잠재 고객을 확보하는 방법입니다.”

그는 “요즘 소비자들이 점포의 인테리어나 외장 등 구매 욕구 충족 요인에 의해 구매 여부를 판단하기 때문에 손님을 유도할 전략이 필요하고 일반 제과점에서도 충분히 무료 시식 행사 때 프래카드 이용이나 점두 판매 등을 실시하면 이것이 이벤트, 쇼적 요소이며, 점포 특성에 맞는 행사가 될 것이다.”라고 덧붙였다.

“

매출의 10%는 고객에게  
서비스해야 합니다

”

“요즘 소비자는 백화점같은 곳의 대대적인 행사에 익숙해져 있습니다. 따라서 제과점도 규모는 작지만 매출 증대를 위해선 행사에 이벤트나 쇼적



사회단체가 선정한  
모범직장인상 수상한

## 백정관

“

평범한 시민에서 이제는  
사회활동가로 변화해야겠죠

”

“책임이 무겁습니다. 지금까지는 평범한 소시민으로 살았지만 앞으로는 사회를 책임지고 선도하는 사람으로 살라는 의미라고 생각합니다.”

한국여성협의회에서 모범직장인으로 선정된 크라운베이커리 백정관 상무이사의 말이다.

그는 이 단체에서 지난 86년부터 관공서, 기업, 국민여론 등을 바탕으로 선정한 인물중 식품업계 유일의 인물로 뽑혔다.

이번에 그가 상을 받게 된 동기는 한 직장에서 그것도 같은 부서에서만 15년 동안 근무하면서 평사원에서 상무이사까지 순차적 단계를

밟아 온 것이 높게 평가됐다.

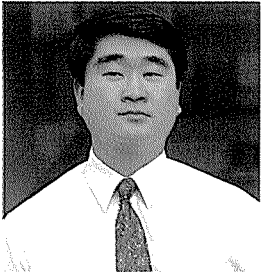
그러나 무엇보다도 크라운제과 생과사업부에 입사해 오늘의 크라운베이커리를 설립하고 업계 최고의 위치까지 끌어 올린 것이 가장 중요한 이유다.

“처음 연간 매출 7억8천만을 올리던 생과부가 이제는 6백억원의 매출과 300여개의 체인을 소유한 사업장으로 발전했습니다. 이제는 회사의 발전도 중요하지만 소비자에게 신뢰를 주고 이익을 사회에 환원할 줄 아는 성숙된 기업자세도 필요하다고 봅니다.”

그는 무슨 일이든지 겁내지 않고 덤비는 도전적 자세와 일을 즐기는 마음이 자신뿐 아니라 회사의 발전도 가져왔다고 주장한다.

“가장 뿌듯한 것은 내가 이 자리를 그만 두더라도 대신할 후배들이 있다는 겁니다. 그만큼 일반인들의 관심도 많아졌고 인력충도 두터워 졌다고 봅니다.”

사내에서 ‘정’ 많기로 소문난 그가 앞으로 벌일 사회활동이 자못 기대된다.



선생님에서  
실연실장으로 변신한

## 김영석

“  
이론바탕으로 실용적인 제품 개발할 계획  
”

이제는 선생님이라는 호칭보다는 '실연실장'이라는 이름이 익숙해 졌다는 미래기획 김영석씨.

그가 6여년간 근무했던 국제제과직업전문학교에서 이곳으로 자리를 옮긴 것은 5월 1일이다. 미래기획이 지금까지 매장을 중심으로 회원업소를 지도했기 때문에 현장이 약하다는 평가를 내리고 별도로 제품지도팀을 마련한 것이다.

“학생들을 대상으로 이론적인 것을 가르치다 이제는 현장에서 필요로 하는 실용적인 제품을 개발해야 한다는 입장에 서게 됐습니다. 과거의 이론이 바탕이 되는 제품개발에 힘쓰고 싶은 생각입니다.”

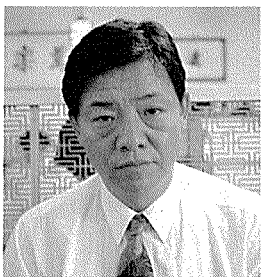
그는 이론과 실제의 벽을 허물기 위해 회원업소를 돌아보고 있다. 현재 현장에서 만들어지고 있는 제품들의 목록을 만들고 있는 그는 '제품이 균일하지 못하다'는 평가를 내린다.

“미래기획의 회원이라면 전국 제과점중 일정수준 이상을 갖춘 곳이라고 생각합니다. 그런데도 과거 유행했던 제품을 아직도 만들고 있는 곳이 있더군요. 소비자의 생각을 따라가지 못한다는 생각이 들었습니다.”

그는 특히 '빵기술'이 약하다는 평가를 내리고 앞으로 회원업소들에게 이 분야를 중점 지도할 생각이라고 한다.

그의 욕심은 전시효과를 노린 제품보다는 실질적인 제품을 개발하고 지도해 미래의 회원은 전국 최고의 업소라는 평을 듣고 싶은 것이다.

며칠씩 집에도 못들어가고 밤을 세우면서 오픈행사를 하는 요즘이 인생의 가장 보람있는 날이라며 환하게 웃는 모습에서 새롭게 변신하고 있는 그를 확인하는 순간이다.



새로운 형태의  
매장 구성 선보이는

## 방성렬

“  
미래형 점포를 보여 드립니다  
”

화려한 인테리어의 제과점은 찾기 쉽다. 그러나 마케팅적 요소가 구비된 인테리어, 새로운 방향을 제시한 매장의 제과점은 흔치 않다. 이는 매장 시공자 뿐만 아니라 앞날을 내다보는 점주의 안목이 일치돼야 하기 때문이다.

“베이커리, 레스토랑, 커피 전문점 3개의 형태가 복합된 매장이라 할 수 있습니다. 베이커리가 70%, 나머지가 30%의 매장으로 구성돼 있죠.”

지난 7월 11일 새 단장한 서울대입구 전철역 구라과과자점 방성렬 사장의 말이다. 방사장은 기존 27평 규모의 매장을 전면 확장 공사를 통해 120평 규모로 늘렸으며 이번 공사에 총 4억3천만원의 경비가 소요됐다고 밝혔다.

이번에 단장한 구라과과자점의 특징은 베이커리와 피자, 스낵케티 등의 레스토랑, 커피·음료 3가지 형태의 특성을 한 매장 안에 독립적으로 부각시킨 점. 30평

규모의 공장과 실내 50평 중 상당공간 외에도 실외 40평을 객석화시켜 만남의 공간으로 선호도가 다양한 고객층을 유도하고 있다.

마케팅이 구현된 매장 구성외에도 방사장의 넓은 안목은 곳곳에서 나타난다. 젊은층을 대상으로 하는 업종인 만큼 그들의 선호를 반영하기 위해 자녀들에게 조언을 듣는 한편, 사용하는 집기류에 구라과과자점의 상호를 새겨 넣는 등 그의 손길은 세심한 부분까지 뻗어 있었다.

그리고 새단장 기념 이벤트 행사 이후에도 한달에 한번 정도 실시할 주부 무료 빵 세미나 계획과 컴퓨터 고객 관리 카드 운영 등 미래지향적 마케팅을 계획 중이다.

관악지역의 명소 구라과과자점의 방성렬 사장을 눈여겨 보아야 하는 것은 대형 매장을 선보인다는 사실에 그치지 않는다. 기존 관념에 머무르지 않고 새로운 모색을 시도한다는 의식의 신선함에 있기 때문이다.



빵샐러드로  
경연대회 대상받은

## 이분자

“  
식빵을 먹기 좋게 썰고  
야채와 과일 섞으면 끝입니다  
”

“이 분의 제품은 만드는데 5분도 안걸릴 겁니다. 그러나 이번 대회 목적인 '빵식 문화의 활성화' 측면에서 본다면 당연히 일등감입니다.”

제2회 주부 빵요리 경연대회 일곱번째 개최장소인 수도요리학원에서 심사를 맡은 고원방씨의 평이다.

금상을 받은 이분자씨의 제품은 빵샐러드와 브리빵 베이컨구이. 이중 빵샐러드가 창의성면에서 각광을 받은 제품이다.

집에서 자주 사다먹는 식빵을 깎두기 모양으로 썰어 담고 각가지 야채, 과일, 예를 들면 미니토마토나 양상추 등의 계절 식품을 섞으면 끝이다.

“아이들이 빵을 좋아하는데도 햄버거나 야채빵 등 조리된 종류만 좋아합니다. 그래서 식빵도 자연스럽게 먹는 방법은 없을까라고 생각했습니다.” 그녀가 아이디어를 얻은 부분은 의외로 간단했다.

또 이 샐러드의 드레싱은 단순히 케첩과 마요네즈를 섞은 것이 아니라 김치, 알타리 무우를 가늘게 썰어서 우유, 마요네즈와 혼합했다.

이 드레싱의 맛이 어울려 빵맛을 한층 높여주고 있다.

이분자씨가 처음 요리를 배운 것은 7년전이다. 워낙 관심이 많았지만 하나씩 무엇인가를 만드는 재미에 점점 빠져들었다고.

“고등학교에 다니는 딸이 있는데 반에서 인기가 최고입니다. 오밀조밀 싸오는 도시락 반찬 때문이지요.”

그녀는 항상 관심을 갖고 무엇인가를 찾는 일이 일등엄마의 비결이라고 밝혔다. [11]