

변화하는 특수절

회원 모두의 힘으로 꽃피워야

베이커리 업계의 명절로 통하는 이른바 특수절(特需節)은 성탄절을 비롯해 발렌타인데이와 화이트데이 그리고 입시 시즌 등을 들 수 있으며 최근 새롭게 부상하고 있는 어버이날을 손꼽을 수 있을 것이다.

이와 같은 특수절 가운데 크리스마스는 이미 1980년대 중반을 정점으로 퇴조 현상을 보여오고 있어 안타깝기 이를 데 없다. 그러나 빛을 잃고 있는 크리스마스와는 달리 80년대 중반을 기하여 서서히 고개를 들기 시작한 발렌타인데이와 화이트데이는 날로 자리매김을 더하고 있는 추세여서 업계의 관심이 커지고 있는 게 사실이다.

특히 올해의 경우 발렌타인데이보다는 화이트데이가 짙은 매출을 보이고 있는데 그 이유는 남성의 씀씀이가 여성보다는 커 구매시 1만원부터 1만5천원 대의 제품을 구입하기 때문이라는 게 업계가 보는 대체적인 시각이다. 이외에도 올해에는 어버이날이 새롭게 부상하는 등 이색 현상을 보이고 있어 우리의 관심을 끌고 있다.

앞서 밝힌바와 같이 특수절은 부침(浮沈)하는 변화가 있음을 엿볼 수 있다. 시류(時流)에 따라 떠오르기도 하고 가리앉은 모습을 보이기도 한다. 그러나 80년대 중반 이전까지 호황을 누렸던 크리스마스가 그후부터는 이 기간 중 행락문화의 확산과 각종 상품의 다양화 추세라는 물결에 밀려 퇴색할 수밖에 없다는 것은 단적으로 우리의 무기력에서 비롯되었다고 한다면 무리한 말일까. 업소 나름의 이벤트를 해 본다든가 해보려고 노력하는 업소가 과연 얼마나 되는지 성찰해 볼 일이다.

농사꾼이 씨앗만 뿌려놓고 가꾸지도 않은 채 열매만 거두려 한다면 그 결과는 뻔할 것이기 때문이다. 우연히 떠오르고 피어난 특수절도 바람 부는 대로 흘러만 간다면 이 또한 얼마 가지 않아 남의 것이 되고 만다는 것은 자명하다.

발렌타인데이나 화이트데이에 비록 한정된 경우이긴 하지만 바구니 세트에 색다른 포장과 생화를 곁들인 결과 예상 외의 소비자 반응으로 크리스마스 경기를 능가했다고 하는 한 회원의 말을 깊이 새겨 볼 일이다.

입시 시즌을 맞은 찹쌀떡의 경우 역시 같은 범주에 속한다. '축 합격'이라는 글귀도 좋지만 생화 한송이를 상자에 얹어 놓은 상품은 한결 돋보일 수밖에 없는 것이며 이것은 바로 소비자들의 속마음을 살 수 있는 슬기이며 상술이 아니겠는가. 뿐만 아니라 베이커리 특유의 장점인 신선도를 살린 제품이 당연히 진열돼야 함에도 불구하고 대량으로 생산되는 기계에 의존돼 수십분만에 수천개씩 쏟아져 나온 제품을 받아 팔기만 한다면 업계의 명절은 퇴색할 수밖에 없으며 그 생명력을 잃고 만다는 것을 교훈으로 삼아야 할 것이다.

올해에는 생각치도 않았던 어버이날에 심심치 않는 매출 성과가 있었다고 들린다. 핵가족화하고 산업 사회화하는 소용돌이 속에서도 아직은 어버이나 윗분을 섬기려 하는 우리만의 예절이 아직도 구석구석에 도사리고 있음을 엿볼 수 있게 해 흐뭇하다. 이같이 좋은 날을 우리업계의 명절로 이끌기 위한 노력이 뒤따라야 하겠다. 1만6천여 베이커리 업자 모두가 나름대로 이벤트를 이상적으로 행하고 이에 따르는 깊은 연구도 함께 펼쳐야 할 절실한 시점에 와 있음을 결코 간과해서는 아니 될 것이다.

이밖에도 어린이날을 비롯한 석가탄신일도 우리의 특수절로 유도하기 위한 노력 또한 병행돼야 할 것 같다. 이것은 곧 무한경쟁시대에 적응하고 대처하는 것으로써 전국의 베이커리 업자 모두가 힘을 같이 한다면 성취될 것으로 보기 때문이다. **이**