

인터뷰

이태리바게뜨가 기존 프랜차이즈 업계에 도전장을 내밀었다. 이태리 팔루아니사와 기술 합작 등 차별화된 점포 구성 및 사업 전개로 관심을 끌고 있는 이태리바게뜨 이해명 사장에게 앞으로의 사업 방향을 듣는다.

이태리바게뜨 이해명 사장

차별화 점포로 올해 100억원 매출 목표

뒤늦게 진출해 기존 판도를 깨는 데 어려움이 있을텐데 어떤 복안을 가지고 있는지.

기존 업체와 똑같은 사업 전개로는 힘들기 때문에 완전히 차별화된 형태를 선보일 것이다. 이를 집약하면 제품 맛, 포장, 가맹점 관리 차별화이다. 맛의 경우 우리의 대표적인 제품은 이태리 팔루아니사와 기술 합작해 수입하는 케이크인데 총 32 종류로 중량도 다양하며 103년의 축적된 기술에 의해 방부제 없이도 장기간 유통이 가능하도록한 맛과 향을 자랑한다. 기존 버터 및 생크림케이크와 다른 개념의 제품이 될 것이다. 포장은 형태나 색상 면에서 기존과 완전 차별화된 색으로 패션화, 고급화를 지향해 구매 의욕을 충분히 자극할 수 있도록 시각적으로 구성했다. 가맹점 관리도 뒤에 언급하겠지만 최대의 마진부여와 적극적인 홍보 등 기존 업체와는 많이 다르다.

앞으로 어떤 점포를 선보이게 되는가?

팔루아니사의 케이크 50%, 과자, 초콜릿 20%, 국내에서 생산하는 냉동 생지 및 완제품 빵을 30% 비율로 베이커리쪽을 구성할 방침이다. 이런 베이커리쪽은 전체 점포 구성의 50%이며 나머지 50%는 팔루아니사에서 알선한 이태리 최고의 아이스크림 업체를 결정해 50여 가지의 아이스크림을 직접 수입하는 형태로 빵과 아이스크림의 복합 점포를 구성할 계획이다. 국내에서 생산하게 되는 냉동 생지는 공장 건립 또는 외부에서 제품을 공급받는 방안을 검토 중에 있으며, 완제품 빵류는 충남 아산 청자당 공장의 일부 시설을 이용할 계획이다.

후발 업체이기때문에 소비자에게 이태리바게뜨 홍보가 필요한데 어떤 계획을 갖고 있는지.

사업 초기부터 가맹점 모집을 위해 신문 광고를 하고 있으며 하반기에는 TV 광고도 계획하고 있다. 또 이태리바게뜨와 우수한 제품을 알리기 위해 호텔에서 회사 소개 및 전 제품을 시식케 하는 품평회를 개최했으며 앞으로도 매월 개최할 것이다. 이밖에 현재 우리나라가 2002년 월드컵 유치를 위해 5월경 이태리 AC 밀란 축구팀을 초청할 계획인데 마침 기술 합작회사인 팔루아니사가 '아레나'란 축구팀을 갖고 있어 4월경에 이팀을 초청해 국가대표와 경기를 갖는 계획을 추진하고 있다. 이때 후원사로서 입장객에게 3만개의 빵을 제공, 응원할 수 있도록 하는 등 홍보에 나설 구상이다.

앞으로 개설되는 점포 수준·후원 방향과 사업 목표는?

평균 10평 규모로 가맹비 300만원, 보증금 1,000만 포함 5,500만원 정도가 소요된다. 타 업체와 달리 우리는 40~50%의 마진을 제공한다. 가맹주를 위해 인테리어를 예를 들더라도 인테리어 업체에게 필수적으로 보증 보증을 들도록 해 하차시 보상을 하게 할 예정이며 가맹점주들을 팔루아니사 견학을 시킬 계획이다. 이밖에 점포 개설시에도 우리가 후원하고 있는 연예인 축구단을 초청해 사인회를 실시하는 홍보를 펼칠 것이다. 사업 목표는 올해만도 100개 점포 개설에 매출 100억을 목표로 하고 있다. 3월에 첫 점포가 탄생하며 한달에 평균 10개 이상의 점포를 오픈할 계획이다. 기존업체와의 경쟁이 불가피한 만큼 기존 상권에 입점해 경쟁할 예정이며 이걸 자신이 있다.

