

자영제과점 창업 길라잡이

투자비용, 입지 선정, 타임스케줄, 개업이벤트

본지가 조사한 바에 따르면 전국 제과점수는 올 3월 말 기준으로 1만 3,752개에 달한다. 이중 자영제과점은 1만 1,265개로 전체의 80%를 차지한다.

자영제과점은 제과기술인들이 개설하는 것이 일반적이다. 기술이 없더라도 가능하겠지만 일반인들은 기술에 대한 두려움으로 이를 꺼리기 마련이다. 자연 프랜차이즈 가맹점으로 방향을 잡는다.

자영제과점이든 프랜차이즈 가맹점이든 현재의 제과점 숫자를 두고 이미 포화상태에 접어들었다는 것이 업계의 일반적인 진단이다. 그럼에도 불구하고 지난해 서울·경기·강원지역에만 1,402개가 새롭게 문을 열었다. 명의변경은 제외된 숫자이다.

꾸준했던 제과점수 신장세는 향후 주춤할 것으로 전망된다. 대신 기존 점포의 주인이 바뀌는 명의변경률이 높아질 것으로 보인다. 이는 그만큼 실패율이 높아지리라는 것을 의미한다.

그렇지만 제과점 창업을 준비하는 사람들은 실패율 0%를 꿈꾸며 이에 도전한다. 먼저 자영제과점 창업을 위한 길찾기에 나선다. 여기에는 자영제과점뿐만 아니라 프랜차이즈 가맹점의 경우에도 해당되는 요소가 상당수 포함돼 있다.

자영제과점 개설 비용

규모에 따라 들어가는 비용이 다르겠지만 여기서는 10평을 기준으로 한다. 자영제과점은 매장에서 직접 제품을 제조하기 때문에 제조공간이 필요하다. 공장 평수는 최소 5~6평이 돼야 한다. 점포 규모가 20평 이상일 경우 매장과 공장과의 공간 배분은 55대 45로 한다.

〈표1〉 자영제과점 투자비(10평 기준, 임대료 제외)

단위: 만원

인테리어비	공장 및 매장 필요설비비	기타비	개업이벤트비
1,700~2,000 (평균 170~200)	2,000	400~500	250(1일)
총합계	4,350~4,750		

- 공장 및 매장 필요설비: 국산제품 기준
- 기타 설비비: 포장 인쇄물 등
- 개업 이벤트비: 시용품 비용포함 (1,000원 x 1,000명)

투자비 내역을 살펴보자. 인테리어의 수준, 기계의 국산여부, 개업 이벤트의 정도에 따라 달라지지만 일반적인 수준에

맞췄다. 점포 임대료, 보증금, 권리금 등은 제외했다.

인테리어 비용은 평당 170 ~ 200만원에 형성돼 있다. 평수가 20평 이상일 때는 평당 단가가 다소 떨어진다. 점포가 코너에 위치해 있을 경우는 단가가 올라간다.

공장 및 매장 설비비로는 약 2,000만원 정도가 들어간다. 국산제품을 기준으로 한 금액이다. 쇼케이스, 평대 쇼케이스, 전기오븐, 발효기, 가스렌지, 싱크대, 슬라이서, 냉장고, 믹서(2~3대), 기타 기구류가 포함됐다. 20평 이상일 경우 파이로올러, 컨벡션 오븐 등이 추가되고 기초 설비 대수도 늘어나 약 4천만원이 든다.

기타비로는 포장지, 인쇄물 등이 있다. 약 400~500만원이 필요하다. 포장지는 포장업체에 일괄적으로 구입하면 종류별로 제공해 준다.

개업 이벤트에 들어가는 비용도 있다. 이벤트 대행업체에 의뢰할 경우 하루 150만원 정도가 들어간다. 대행업체는 풍선장식, 빼에로 및 행사진행 요원 파견, 아치 풍선 제작 등을 해준다. 일반적으로 무료시식회를 곁들여 개업 당일 하루만 한다.

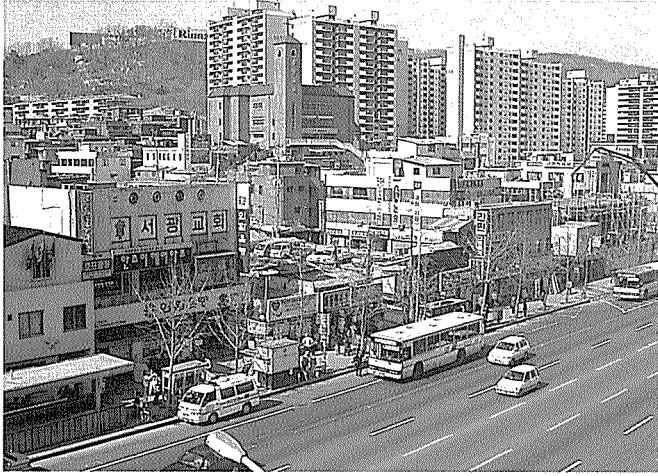
사은품은 자체 준비해야 한다. 보통 개당 1,000~1,200원대로 약 1,000개 준비한다. 20평 이상 중형 규모일 경우 2,000개 이상 필요하다.

이상과 같이 10평 규모의 자영제과점을 개업하기 위해서는 점포 임대료, 보증금, 권리금 등을 제외하고 약 4,350만원~4,750만원이 소요된다. 그러나 계획과 달리 실제비용이 예상액보다 20% 정도 상회하는 경우가 많음을 염두해 두어야 한다.

개업 전단계, 입지선정·시장조사

프랜차이즈 가맹점은 본사에서 축적된 노하우를 이용할 수 있어 별 어려움이 없겠지만 자영제과점의 경우 어떻게 해야 할지 막막해 하는 경우가 대부분이다.

목이 좋다고 생각되는 곳엔 이미 제과점이 들어서 있거나 설사 그렇지 않더라도 엄청난 권리금이 따라붙는다. 이럴 때 필요한 것이 입지를 보는 안목이다. 우선 현재는 임대료가 그



다지 높지 않지만 역세권 형성 예정 지역, 재개발 예정 지역 등 향후 발전 가능성이 있는 곳이 떠오른다. 여기에 다음과 같은 사항을 고려한다.

1) 상권의 잠재력 판단

상권 잠재력을 판단하는 것은 공공시설 현황, 전·출입 구수 동향, 건축물 증가 추세, 인구 밀집도 등 여러 요소를 종합 분석해야 하는 어려운 작업이다. 해당 자료를 구하기도 힘들고, 구했다 하더라도 전문적인 분석 기법이 요구된다.

손 쉽게 지역 상권을 가늠하는 방법이 우선 인근에 은행이 있느냐를 따져보는 것이다. 이외에도 구청, 동사무소, 우체국 등 관공서가 있느냐를 고려할 수 있겠지만 이들 지역에는 어김없이 제과점이 들어서 있는 경우가 대부분이다. 객관적으로 타제과점 수요층을 확실하게 끌어들이 수 있는 능력이 확보되지 않았다면 일단 1순위에서 제외한다. 선불리 달려들었다가는 낭패를 보기 쉽상이다.

상권이 활성화돼 있는 곳에 있던 제과점을 인수하려는 경우가 있다. 이때 주의할 것은 그 제과점의 인테리어, 제품, 직원들의 자세, 주인이 바뀐 횟수, 업주의 제과점 운영 기간 등을 살펴야 한다. 영입이 잘 되는데도 특별한 사정으로 가게를 내놓는 경우도 있지만 상당수가 경쟁력을 상실했기 때문이다. 한번 나빠진 점포 이미지는 주인이 바뀌고 인테리어가 바뀐다고 해도 쉽게 회복되지 않는다.

2) 소비자 접근의 용이성 여부

소비자가 제과점까지 오는데 얼마나 편리한가를 따져야 한다. 버스정류장, 지하철역, 횡단보도 등의 유무 등으로 판단한다. 접근성이 용이하다면 어느 정도의 유동인구는 확보할 수 있다.

소비자의 접근이 용이하다고 판단되면 이어 경쟁업소를 조사해본다. 방법은 사람들이 모이거나 집결하는 곳에서 입점 예정 위치까지 제과점, 패스트푸드점, 피자점 등 경쟁업

소를 파악하면 된다.

3) 눈에 잘 띄는 지의 여부

제과점과 같은 자영업의 가장 효과적인 홍보는 얼마나 눈에 잘 띄는가이다. 제과점을 오픈하면서 인테리어나 간판, 조명에 신경을 써야하는 것은 당연하겠지만 우선 현재 점포 상태를 점검한다. 길 건너편이나 길 좌우측에서 보았을 때 입점하려는 점포가 눈에 잘 들어오는지 살펴본다. 지나가는 사람들에게 가게의 위치를 물어보면 더욱 객관적인 조사가 가능하다.

타임 스케줄, 인테리어 · 설비 · 생산



예산 책정과 입지 선정이 끝났다. 구체적으로 '실전'에 대비하는 일이 기다리고 있다.

1) 인테리어

인테리어 업체를 선정한다. 한 곳에서만 견적을 받아보지 말고 2~3곳에서 견적을 받는다. 볼펜으로 대충 적은 견적서를 가져왔느냐 컴퓨터로 깨끗하게 작성해왔느냐는 업체를 선정하는 데 하나의 판단 기준이 된다. 후자쪽에 신뢰가 가는 것은 당연하다. 모든 업체가 컴퓨터로 견적서를 작성해왔다면 시공 실적 자료 파일을 꼼꼼하게 챙겨온 업체에 점수를 더 준다.

인테리어 공사를 계약할 때는 1년간 하자보수비로 전체 발주액의 5~10%를 따로 떼어 계약한다. 이 금액은 개업 후 1년이 지나서 지급하기로 한다. 그래야 A/S를 수월하게 받을 수 있다. 또한 위반에 대한 배상 등 세세한 내용까지 계약서에 기재한다.

일정대로 공사가 진행되는지 때때로 점검하는 것이 필요하다. 시정을 요구할 때는 작업 인부에게 하지 말고 현장 책임자에게 한다. 지적할 때는 근거를 갖고 분명히 해야 불필

〈표2〉 타임 스케줄

업무내용	30일전	10일전	9일전	8일전	7일전	6일전	5일전	4일전	3일전	2일전	하루전	개업
1.전체계획 수립												
인테리어계획수립	→											
운영계획수립	→											
일정계획수립	→											
2.인테리어계획												
업체선정	→											
시공		→	→	→	→	→	→	→	→	→	→	
3.생산설비발주												
업체선정발주	→											
납기		↔										
시험가동		↔										
4.포장재 및 집기												
업체선정	→											
발주	→											
납기	↔	↔										
점검 및 추가보완		↔										
5.생산												
공장장연수 및 유명제과점 시찰	↔											
생산품목리스트작성	↔											
제품생산실시												→
제품보완 및 중간점검							↔				↔	
6.홍보												
시연품 발주 및 납기	→											↔
이벤트 기획안		↔										
이벤트 실시												↔
전단 도안작성	→											
전단 도착							↔					
7.영업												
기획	→											
생산사원 모집	→											
판매사원 모집												↔
아르바이트 모집												↔
직원교육												↔

요한 잔소리로 전달되지 않는다.

2)기계·설비

기계 및 설비는 예상 매출액과 영업 전략에 따라 구비한다. 예를 들어 생크림 케이크를 전략 상품으로 선택할 경우 냉동고를 2대 구비한다. 유럽빵을 선택할 경우는 기초 설비 외에 컨베이션 오븐, 파이로올러를 설치한다.

기계별 리스트를 작성해 빠진 것이 없는지 점검한다. 다음과 같은 양식으로 리스트를 만드는 것도 좋다. 구매 계약시 납기일을 정하고 정한 날짜에 정확하게 배달되도록 한다. 납기일을 지키지 못했을 경우 지체보상금 지불 내용을 계약서에 삽입한다.

품목	구입업체	연락처	납기일	용도

기계 구입시 활용방법, 응급조치 요령 등을 정확하게 숙지하는 것이 중요하다. 소모 부품, 설명서 등은 한곳에 모아 정리해 둔다. 또한 개업전에는 충분히 시험가동해 개업 당일 문제가 발생하지 않도록 한다.

3)집기, 포장재, 기구

늦어도 개업 1주일 전까지는 완료한다. 집기물도 구매 리스트를 작성해 수량, 종류 등을 체크한다. 포장재는 포장업체와 수량, 도안 등을 협의한다. 제품 제조에 필요한 각종 기구는 공장장이 있다면 공장장과 협의, 결정한다. 구입한 모든 제품의 영수증은 반드시 챙긴다.

4)생산 계획

먼저 필요인력을 산출해야 한다. 10평 규모의 점포에서 업주인 남편이 제조를 맡고 아내가 판매를 맡는 경우가 대부분이다. 추가로 인건비가 들어가지 않는다. 이는 업주가 기술인 출신일 때 해당하는 것이고 그렇지 않다면 기술자를 고용해야 한다. 또한 예상 매출액이 30만원 이상일 때는 기술자 출신 업주라도 기술자를 고용해야 한다.

필요인력 산출은 예상 하루 매출액을 기준으로 한다. 보통 1인 고용시 20만원 정도의 매출 효과가 있는 것으로 보면 된다. 인건비는 제과점 개업 준비 비용으로 당장 필요한 것은 아니지만 안정적인 제조 기반을 위해서는 필수적으로 고려해야 할 사항이다.

다음으로 제품 리스트와 생산 일정표를 짠다. 지역 및 기술수준 등을 고려해 주력제품을 설정한다. 개업 10일 전부터 시험제품 생산에 들어간다. 중간 점검을 통해 제품을 보완한다. 시험생산을 통해 제품별 제조시간, 수량 등 생산 일정표를 만든다. 이는 개업후 상황에 따라 조정될 수 있다.

〈표3〉 임금지급 수준

등급	지역	서울 A제과점	서울 B제과점	부산 C제과점	전남 D제과점
초급 (경력 1년 미만)		50~55만원 (3개월마다 5만원 인상)	50~60만원 (4개월마다 10% 인상)	45~50만원 (3개월마다 5만원 인상)	50~60만원 (3개월마다 5만원 인상)
중급 (경력 1년이상~3년미만)		80~95만원	75~90만원	70~100만원	70~90만원
상급 (경력 3년이상~5년미만)		120~130만원	100~150만원	120~150만원	100~110만원
공정장급		220만원	200~250만원	180~210만원	200~220만원

*위 자료는실제조사를 통해 만들어진 것이나 여건에 따라 다른 제과점과 다소 차이가 있음.

5)직원교육

개업 1주일 전, 개업 전날, 개업 당일에 판매 직원 교육을 실시한다. 첫인상을 좌우하는 커다란 요소가 판매원의 서비스

스에 달려 있다.接客예절, 제품의 종류와 가격 등을 숙지하도록 한다. 판매직원에게 인센티브를 부여하는 것도 고려해 볼 만하다.

생산 직원에게는 작업 흐름, 제조 공정 등을 다시 한번 상기시킨다. 처음부터 근무시간, 작업량을 반복해서 주입하는 것보다는 분명한 비전을 제시하는 것이 좋다. 직원에게도 업주의 첫인상이 중요하기 때문이다. 내부영업이 잘 돼야 외부 영업도 잘 되는 법이다.

개업 이벤트, 이렇게 한다



한달여의 준비기간을 거쳐 이제 개업이다. 처음으로 고객과 만나는 날이니 긴장감이 감돈다. 전단을 뿌리고 플래카드를 내거는 등 나름대로 홍보를 했는데 얼마나 사람이 모여줄지 걱정이다. 개봉 첫날 개봉관 앞에서 있는 감독의 심정을 이해할 만하다.

개업 이벤트는 보통 이벤트 대행업체를 통해 실시한다. 그렇다고 대행 업체에서 모든 것을 준비해주는 것은 아니다. 전단 제작 배포, 사은품 준비, 플래카드 게시, POP 부착 등은 업주의 몫이다. 또한 대행 업체에서 개업 당일 행사를 진행하더라도 업주도 행사요원으로 적극 참여해야 함은 물론이다.

1) 사은품 종류

- 주부 대상 용품 : 머그컵, 플라스틱 주방용품, 유리용품 등
- 어린이 대상 용품 : 필통, 물통 등
- 일반용품 : 도자기류, 수건, 쇼핑백 등
- 제과 관련 식품 : 고급 잼류, 쿠키 선물 세트 등
- 기타 : 할인쿠폰 등

2) 행사의 내용

▪ 나레이터의 홍보 멘트와 풍선 나눠주기로 분위기를 조성한다. 풍선에는 상호가 인쇄돼 있어 걸어다니는 광고판 역할도 한다.

▪ 무료시식행사는 제품 이미지를 전달한다. 맛과 질이 담보되어야 하는 것은 기본이다. 무료로 나눠준다고 엉성하게 품질관리를 했다가는 큰 낭패를 보기 쉽다. 개업 당일에 너무 바빠서 실행이 안되는 경우가 있으므로 철저한 준비가 필요하다.

▪ 보여주는 행사로 빼어로 혹은 동물 복장을 한 행사요원이 어린이와 함께 즉석 카메라로 사진 촬영을 한다. 클래식 연주가를 초빙하거나 풍물패를 초빙할 수도 있다.

▪ 이밖에 마술쇼, 고적대 연주 등을 유치할 수도 있지만 비용과 효과를 면밀히 따져봐야 한다. **14**

제과점 허가 절차 및 필요 서류

제과점을 개업하기 전에는 시·군·구청으로부터 영업 허가를 받아야 한다. 필요한 서류는 식품영업허가 신청서 1부, 영업설비개요 1부, 위생교육필증 등이다. 명의변경일 경우는 여기에 양도양수서 1부가 추가된다.

위생교육의 경우 개업전에 1일 6시간의 교육을 이수해야 하지만 불가피하게 교육전에 개업하고자 할 경우에는 교육기관인 대한제과협회 해당 지회에 사후교육이수각서를 제출하고 개업 후 60일 이내에 교육을 받으면 된다.

영업의 허가 및 신고에는 신규의 경우 1만원, 명의변경의 경우 5천원의 수수료가 납부해야 한다. 또한 점포연면적이 33㎡(9.9평) 이상일 경우 도시철도가 건설된(되고 있는) 지역은 45만원의 도시철도채권을, 기타 지역은 광역시 30만원, 도청소재지 20만원, 기타지역 10만원의 국민주택채권을 매입해야 한다. 이외에도 면허세가 있는데 다음과 같이 납부해야 한다.

(단위: 원)

건축물 연면적	인구 50만명 이상시	기타 시	군
1,000㎡이상(1종)	45,000	30,000	18,000
500㎡이상(2종)	36,000	22,500	12,000
300㎡이상(3종)	27,000	15,000	8,000
100㎡이상(4종)	18,000	10,000	6,000
100㎡미만	12,000	5,000	3,000

시·군·구 해당 구청 이외에도 들려야 할 곳이 있다. 바로 세무서다. 누구든 새로 사업을 시작하는 사람을 세무서에서 사업자등록증을 받아야 한다. 이때 필요한 서류는 사업자 등록신청서 2부, 주민등록 등본2부(법인인 법인등기부 등본), 임대차 계약서 사본 1부(사업장을 빌린 경우에 한함), 사업허가증 사본 1부 등이다.