

장사냐 경영이냐

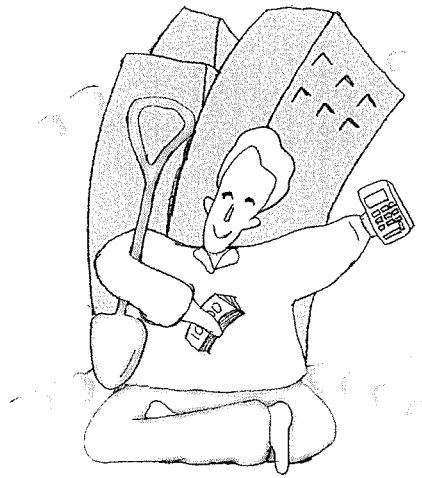
성공 3요소, 업종 · 입지 · 경영마인드

고용불안 의식이 확산되면서 창업에 대한 열기가 뜨겁다.

창업 관련 서적이나 신문기사에 유망업종으로 심심찮게 거론되는 제과점에 대한 관심도 높아지고 있다.

이에 두 명의 가상인물을 내세워 제과점 창업의 준비에서 운영까지를 다룬 창업드라마를 지상 연재한다. 두 사람은 과연 창업에 성공할 수 있을까?

□ 글/손인수



40대 초반으로 모기업 과장 5년차인 이모씨는 2년 전 일을 후회하고 있다. 다른 곳보다 앞서 구조조정을 위한 인원감축에 나섰던 회사는 그때 과장급 이상을 대상으로 조기퇴직 희망자를 모집했다. 퇴직금과 함께 몇 년치의 월급을 지급하는 조건이었다. 그러나 이씨는 조마조마한 심정으로 자신이 '살생부'에 포함되지 않기만을 기도했고, 결국 계속 직장을 다닐 수 있었다.

그러나 상황은 급변했다. 국내 경제의 뿌리가 흔들리며 대기업이 잇달아 도산하자 이씨의 회사도 더 많은 인원감축이 요구됐다. 물론 조기퇴직자에게 주었던 거액의 '위로금'은 기대할 수도 없었다. '차라리 그때 목돈을 쥐고 그만 둘걸' 후회해도 소용없는 일이었다. 이씨는 '불의의 사고'에 대비해야 했다. 창업 관련 서적이나 신문 기사를 꼼꼼히 읽기 시작했고 거리의 점포들을 유심히 살펴보게 됐다. 집 근처에 있는 제과점을 관심있게 보게 된 것도 그 즈음이었다.

30대 중반으로 모제과점 공장장으로 근무하고 있는 박모씨는 경력 15년의 제과기술자이다. 박씨는 언젠가는 독립해서 자신의 제과점을 꾸릴 것이라는 희망으로 힘겨운 순간들을 이겨냈다. 3년전부터는 이를 위해 구체적인 자금계획도 잡아놓았다. 이제 어느 정도 준비가 마무리되고 있다.

그러나 상황이 너무 안좋다. 날로 그 수가 늘고 있는 할인점, 백화점 등 대형 유통점에 대형 베이커리가 입점하면서 주변 제과점을 위협하고 있고, 눈을 씻고 봐도 제과점이 들어서지 않은 곳이 없을 정도로 경쟁이 더욱 치열해지고 있기 때문이다. 한 선배가 1억 이상의 빚을 얻어 서울의 한 신도시에 제과점을 개업했다가 최근 문을 닫았다는 소식도 들었다.

이씨와 박씨의 고민, '제과점이 될까?'

두 사람은 우연히 신문에서 한국창업컨설팅협회에서 소자

본 창업 무료 설명회를 개최한다는 기사를 보게 된다. 지난 11월 30일과 12월 7일 2회에 걸쳐 진행된 설명회에는 두 사람과 같은 생각을 갖은 사람들이 많이 모였다. 진지한 표정으로 강의를 경청하며 메모하는 모습들이다.

한국창업지원센터 고종욱 소장은 "업종은 큰 틀로 성공업종, 현상유지업종, 실패업종으로 나뉜다. 실패업종은 아무리 노력을 해도 실패할 수밖에 없지만 성공업종, 현상유지업종은 업주의 노력 여부에 따라 서로 바뀔 수 있다"고 말한다. 그렇다면 제과점은 어디에 해당되는가? "제과점은 성숙단계에 와 있기 때문에 실패업종이라고 할 수 없다"고 고 소장은 덧붙인다. (주)글로벌 매니지먼트 김규태 대표도 제과점을 유망업종에 포함시키고 있다.

강사들은 점포 창업에서 가장 중요한 요소로 입지와 업종을 꼽고 있다. 그러나 둘 중 우선순위를 매기는 문제에서는 의견을 다소 달리한다. 이씨와 박씨 두 사람은 이미 제과점으로 사업 업종을 선택했기 때문에 입지선정이 가장 중요한 부분으로 남는다.

한국상권연구소 이왕건 소장은 "좋은 입지를 선정하는 왕도는 발로 뛰는 것"이라고 말한다. 입지와 상권에 대한 안목을 키우기 위해 주말에는 지역에서 가장 번화한 지역을 찾아 고객동선, 성업 중인 점포 등을 유심히 살펴보라고 권유한다.

그렇다면 올바른 업종 및 입지 선정이 곧 성공으로 이어질 수 있을까? 이와 관련 김규태 대표는 경영마인드 또한 빼놓을 수 없는 성공 요소로 꼽는다. "망하려고 시작하는 사람은 없다. 그런데도 창업점포의 약 75%가 폐점한다는 사실을 직시해야 한다. 실패의 원인은 '경영'을 하지 않고 '장사'를 했기 때문이다. 단기적인 수익에만 골몰하는 것이 장사라면 경영은 장기적인 전략과 포석 속에서 점포를 꾸려나가는 것이다. 경영 마인드가 없다면 그 75%에 포함되는 것은 시간문제다." 