

이벤트와 이 남자의 공생관계 삼성이벤트 과장 하지훈

끝날 줄 모르는 폭우, 끈적한 공기, 온통 하늘을 뒤덮은 짙은 먹구름. 생명을 키우는 찬란한 햇살이 그 어느 때보다도 그림던 날, 어떤 사람에 관한 이야기길 접하게 되었다.

이벤트 전문가가 부족한 제과업계에 요즘들어 심심찮게 inquiry에 회자되는 사람에 대한 이야기였다. 설레이는 호기심으로 장대비에도 아랑곳없이 그를 만나러 달려갔다.

기계공학 저리 가! 이벤트 이리 와!

하지훈(31)씨. 대학에서 그의 전공은 놀랍게도 기계공학이었다. 전공을 그대로 살렸더라면 지금쯤 기계를 다루는 엔지니어가 되어있으리라.

“대학 1학년을 마치고 입대했으니까 남들보다는 군대를 좀 일찍 갔다는 편에 속해요. 제대하고 곧바로 학비도 벌 겸 아르바이트를 찾던 중 우연히 레크레이션 지도자란 걸 알게 되었습니다.”

그의 표현대로라면 그야말로 ‘놀고 벌고’ 할 수 있는 일을 찾다보니 레크레이션 지도자를 선택했더라. 한창 푸름에 젖어 있을 대학시절, 왠지 개구쟁이 같은 치기어린 발상에 절로 웃음이 나오는 이야기다.

일말의 주저함도 없이 결심을 굳힌 그는 당시 모 일간지에 서 운영하는 문화센터 레크레이션 지도자 과정에 등록, 이를 수료한 후 곧바로 YMCA에서 자격증을 취득하게 된다. 단지 호기심에서 시작했던 일이 어느덧 일생의 업으로 자리매김해 갔던 것이다.

누구나 그렇듯 대학 졸업당시 생각도 많았고 고민도 컸다. 그러나 송충이는 술잎을 먹고 살아야 한다고 했던가. 전공과는 담을 쌓은 채 순전히 재미로 시작해서 전문가로서의 능력을

갖게해 준 천금(?) 같은 ‘이벤트’를 그냥 내던져버릴 수만은 없는 노릇이었다. 그 후 사단법인 한국여가레크레이션협회 상임 지도자를 거쳐 95년과 96년경 의기투합한 친구와 이벤트 기획사를 차려 당시 한창 붐을 이루던 각종 선거 관련 이벤트를 직접 기획·진행하게 된다.

홍보나 매출이나

패스트푸드점, 셀프주차장, 외식체인업체 등 그가 오프닝 이벤트를 기획한 곳은 이루다 헤아릴 수 없을 정도로 많다. 물론 시행착오도 없진 않았다. 그 당시 이벤트에 대한 인식이 그리 폭넓지 못한 탓에 행사도중 소란스럽다는 이유로 여기저기서 민원이 빗발쳤고 경찰서에서 조서를 썼던 적만 수십번, 게다가 경범죄로 벌금까지 문 적도 있다.

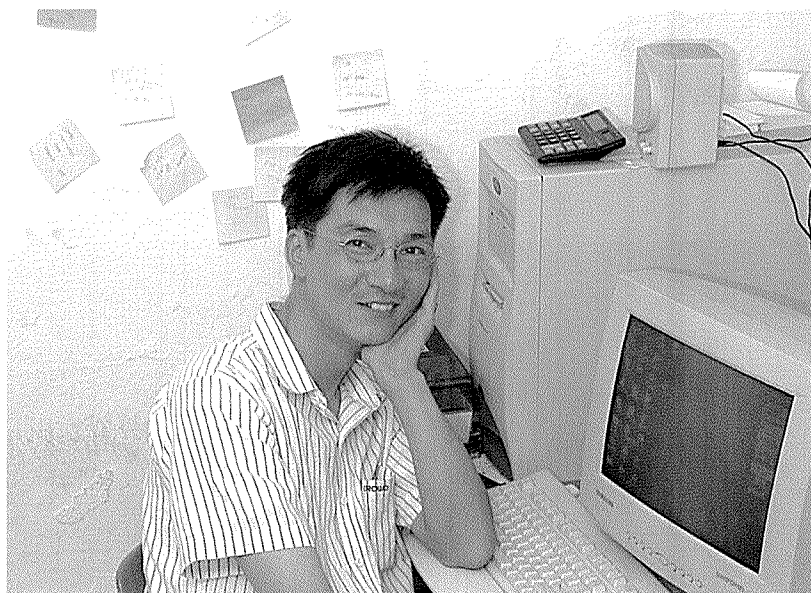
한 번은 모 제과점 이벤트를 막 진행하려는데 행사요원 한 명이 시간이 지나도 오질 않자 난감하기가 이를 데 없었다. 할 수 없이 자신이 직접 곰모양의 캐릭터를 쓰고 이벤트 공연의 주인공이 되었다. 순간, 요즘 표현을 빌리자면 게릴라성 장대비가 퍼부었고 숨으로 돼 있어 가볍던 곰모양 캐릭터가 물이 스며들어 차츰 돌덩이가 되어갔다. 하지만 자신이 기획한 이벤트를 망칠 수 없어 끝까지 이를 악물고 최선을 다했으며 나중에 이 사실을 알게 된 제과점주는 역정을 내기는커녕 행사요원들에게 일일이 저녁식사를 대접했다.

진흙 속에서 한 송이 연꽃이 피어오르듯 이제 그는 단연 프로다운 프로다. 이벤트를 하기 전에 점주입장에서 무엇을 제일 먼저 고려해야 하느냐에 대한 질문에 그는 ‘홍보’에 주안점을 둘 것인가 ‘매출’에 역점을 둘 것인가를 우선 따져봐야 한다고 지적했다.

어느 것에 주안점을 두느냐에 따라 이벤트의 색깔이 달라지기 때문이다. 홍보에 주안점을 둘 경우 흥을 돋우는 음악과 치어걸들의 현란한 몸동작으로 행인들의 시선을 잡아야 하고, 매출에 역점을 둘 경우 점포 입구에 될 수 있으면 고객이 길게 줄지어 서도록 해서 소비자들이 모여들게 해야 한다.

때때로 점주와의 상담을 통해 이벤트를 기획하다보면 다소 무리한 요구도 없지 않다는 게 힘든 점이기도 하다며 그는 인터뷰 끄트머리를 이렇게 맺었다.

“점주입장에선 이벤트 전문가의 의견을 최대한 신뢰해주셨으면 좋겠고 이벤트 전문가는 점주의 제과점을 마치 자신의 부모가 운영하는 가게인 것처럼 생각해야 합니다.”



기술력향상으로 내일을 준비한다 삼호바게트과자점 박종만



제과점 매출 부진에 따른 기술인의 실적이 표면화된 이후 기술인의 뇌리에 깊이 각인된 것은 '기술있는 자만이 살아남을 수 있다'란 의식이다. 실적의 원인에는 여러 가지가 있겠지만 기술력의 우열이 크게 좌우했기 때문이다. 이런 까닭에 실적자 가운데는 기술력 향상을 위해 나름대로 노력하는 움직임이 일고 있기도 하다.

삼호바게트과자점에 근무하는 박종만씨. 현재 그는 한미제과기술학원의 중견 기술인을 위한 고급 과정 프로그램을 수강하고 있다. 매주 월·수·금요일, 일과가 끝나면 박종만씨는 학원으로 달려가 오후 7시부터 9시까지 화과자, 에어브러쉬, 웨딩케이크 등의 기술을 익힌다. 교육을 마치면 밤 10시가 넘기 일쑤여서 몸은 지칠 대로 지치지만 일과 공부를 중단해 본적은 없다.

이런 그의 열성을 읽을 수 있는 한 대목. 박종만씨의 고급 과정 프로그램 수강은 한미제과기술학원에서만도 두 번째다. 첫 번째 수강에서 자신이 교육 과정을 제대로 소화하지 못한다는 생각에 다시 재수강을 신청했다. 이밖에 기술력 향상을 위해 이미 다른 학원의 케이크 데커레이션 과정을 수강한 적이 있고, 지금 받고 있는 교육의 편의를 위해 학원에서 가까운 지금의 점포에 자리를 옮겼을 정도로 남다른 열의를 가지고 있다.

"학원 수강료가 월 30만원인데 월급의 30~40%를 차지하기 때문에 개인적으로 부담이 큼니다. 쓰는 비용을 줄일 수밖에 없죠. 이 때문에 친구도 자주 못 만납니다. 하지만 앞으로는 기술력을 갖춘 자만이 살아남을 수 있기 때문에 먼 훗날을 위해 투자하고 있습니다. 또 수강생 중 30대 초반 연령층이 많아 뒤떨어지지 말아야 한다는 생각에 더 열심히 하게 되는 것도 같구요."

경력 5년째인 그는 열심히 기술을 익혀 2~3년 후에는 경연대회에 나가 자신의 기술이 어느 정도인지 기능해 보고 싶다는 것이 꿈이다. '노력하는 자에게만 미래가 있다'는 말처럼 박종만씨는 오늘도 하루의 피로도 잊은 채 기술 향상을 위해 밤을 밝히고 있다.

비 온 뒤에 땅이 굳는다 카이제르과자점 지수만

부천시 중동 포도마을 상가를 지나다 보면 누구나 한 번쯤 카이제르과자점의 산뜻한 인테리어에 시선이 붙들려 걸음을 멈추게 된다. 하지만 그 무엇보다 오래도록 눈길을 사로잡는 것은 새하얀 가운 차림의 빵집 아저씨, 지수만(44)씨의 활기 찬 움직임과 표정 때문이다.

"몇 년전 제과점을 운영하다 단돈 300만원만 남기고 모두 날려버린 적이 있어요. 갖은 고생 끝에 이제 이만큼 일어서게 됐으니 즐거울 수밖에요. 그때의 쓰라린 실패 경험이 제과점 운영에 많은 교훈을 준 것 같아요."

지난 6월 29일 문을 연 카이제르는 이제 갓 출생신고를 마친 신생점포인 셈. 하지만 한번의 실패를 경험한 지수만씨는 계획적인 매장 운영을 통해 두달 남짓만에 매출 안정선에 진입할 수 있었다. 그의 경영 비결은 주변의 성공 점포를 견학하며 운영 노하우를 벤치 마킹하는 것으로 요약된다. 독특한 경영 방법이나 특이한 제품이 있다는 소문만 들으면 한걸음에 달려가 꼼꼼히 둘러보고 과감히 점포 운영에 도입한다. 그러다보니 카이제르는 신생점포가 겪기 쉬운 시행착오를 찾아볼 수 없으며 단시간에 인지도 확산에 성공할 수 있었다.

그의 경영 방침은 '하루 종일 빵굽는 향기를 지속시키는 노력'에서도 드러난다. 일주일에 하루씩 직원들을 쉬게 하는 대신 모든 제품을 하루 3회 이상씩 생산하도록 해 언제나 즉석빵의 이미지를 고수하는 것도 카이제르의 경쟁력이다. 제품 관리도 무조건 당일 생산, 당일 판매를 고집할 정도로 엄격하다.

"소비자에게 이익을 환원한다는 생각으로 좋은 재료를 사용하고 저렴한 가격을 유지하는 것이 중요하죠. 그래야 오랫동안 고객들에게 사랑받을 수 있구요."

배달 사원을 자처하며 고객들과 자주 대면하는 지수만씨는 늘 좋은 제품을 생산하는 것이 점포 홍보의 최선책이라고 믿는다. 그래서 수익은 좀 줄더라도 지역에서 가장 믿고 찾을 수 있는 제과점으로 키워가는 것이 가장 큰 희망이다. 짧은 시절의 실패를 이겨내고 성공의 길로 접어든 그의 얼굴에 축복처럼, 환한 햇살이 쏟아진다.

