

케이크와 꽃을 같이 판매한다

꽃 관리 · 제작 쉽고 판매 마진 50%로 높아

선물의 의미를 담은 케이크와 꽃은 서로 잘 어울리는 대상물이다.

그러나 그동안 고객들은 케이크는 제과점에서, 꽃은 꽃집에서 구매해 왔다.

제과점에서 케이크와 꽃을 같이 판매함으로써 높은 마진을 올리고 있는 사례를 소개한다.

〈취재 / 박종선 sunpark@mbakery.co.kr〉

소비자들이 축하의 마음을 전하기 위해 케이크와 함께 많이 구매하는 것이 꽃이다. 이 경우 고객은 제과점에서 케이크를, 꽃집에서 꽃을 따로 구매해야 한다. 그런데 제과점 내에 꽃집을 도입해 케이크와 꽃을 함께 구매할 수 있도록 함으로써 소비자들에게 좋은 반응을 얻는 한편, 적지 않은 매출을 올리는 곳이 있다.

서울 강남구 역삼구 오피스가에 위치한 아도르베이커리(대표 정하중)가 그곳. 이 점포는 매장 내에 꽃을 보관하는 쇼케이스를 설치하고 꽃바구니, 꽃 화병, 꽃다발 등 고객이 원하는 다양한 가격대의 꽃을 판매함으로써 1일 평균 25만원대의 적지 않은 매출을 올리고 있다.

아도르베이커리가 국내에서 처음 시도한 케이크와 꽃의 병행 판매가 가지는 매력은 두가지이다. 꽃의 관리, 상품화가 그리 어렵지 않으면서도 판매가 대비 50%대 이상의 마진이 남아 수익성이 좋다는 것이다. 비교적 케이크 판매량이 많고 오피스가에 위치한 점포라면 시도해 볼 만한 꽃의 병행 판매는 제과점의 매출 향상을 꾀할 수 있는 새로운 판매 방안이다.



interview

“매출 향상 꾀할 수 있는 색다른 아이디어”



정하중 / 아도르베이커리 대표

꽃을 판매하게 된 동기와 이로 인한 효과는?

케이크를 사고 꽃집에서 꽃을 따로 살 필요없이 제과점에서 판매해도 되겠다는 생각이 들었다. 현재 우리 점포는 중형 꽃바구니는 5~8만원, 소형 꽃바구니와 꽃 화병 제품을 각각 1만 5,000원, 꽃다발 및 날개꽃은 송이당 구입가에 적정 마진을 붙여 판매하고 있다. 하루 평균 꽃 매출만 25만원 정도이고 마진은 50%대이다. 꽃 판매는 매출 향상 뿐 아니라 매장 디스플레이 효과도 크다.

꽃의 조달과 보관 및 상품화는 어떻게 하고 있는지

꽃 시장이나 도매 상가에서 킷 서비스를 통해 한번 배달할 때마다 10만원치를 구매한다. 꽃 전용 쇼케이스에 보관하면 1주일 정도 신선도가 유지돼 특별히 신경 쓸 일이 없고, 이 기간 안에 대부분 꽃이 판매돼 재고 걱정은 없다. 바구니나 크리스탈 병 등에 꽃을 꽂아 상품을 만드는데 특히 여성들이라면 손쉽게 만들 수 있다.

꽃 판매를 위해 필요한 입지 · 점포 조건은?

고객이 직장 동료나 연인의 생일 등에 케이크와 꽃을 함께 구매하므로 주택가보다는 오피스가가 유리하다. 꽃 전용 쇼케이스를 별도로 놓아야 하므로 20평 정도의 매장과 평소 케이크 판매가 많은 점포라면 시도해 볼 만하다. 우리 점포는 길이 2.5m, 높이 2m, 폭 1.2m짜리 쇼케이스를 400만원에 주문했는데 매장이 작은 점포라면 절반 크기 정도로 설치하면 된다.

Cake&Flower

케이크와 꽃 병행 판매의 A B C



꽃 병행 판매 제과점 입지 및 점포 조건

- 케이크와 함께 꽃을 같이 선물하는 주 연령층은 20~30대이다. 직장 동료나 연인의 생일 등에 축하의 의미로 많이 구매한다. 따라서 아파트나 주택 단지보다는 회사 사무실이 밀집해 있는 오피스구나 젊은층의 유동이 많은 상권의 제과점이 유리하다.
- 꽃을 판매하려면 별도로 꽃 전용 쇼케이스가 필요하다. 따라서 최소한 가로 길이 1~1.5m의 쇼케이스를 설치할 수 있는 여유 공간이 있어야 한다.
- 앞의 두가지 조건을 가졌다 하더라도 제품의 질이 우수해 평소에도 케이크 판매가 일정 수준 이상이 되는 점포야 케이크와 꽃의 병행 판매 효과를 거둘 수 있다.
- 한 장소에서 오래 영업을 해온 제과점의 경우 주변의 타 업종 점포주와 안면이 많다. 부근에 꽃집이 있을 경우 인간 관계 때문에 꽃을 팔기 어려운 상황이 될 수도 있으므로 주변 여건을 고려해야 한다.

쇼케이스 제작 및 가동

- 꽃 전용 쇼케이스를 제작하는 업체에서 구입하거나 제과점 쇼케이스 업체에 매장 형편에 맞는 크기의 제품을 주문해 제작하면 된다.
- 꽃 전용 쇼케이스는 매장 디스플레이 효과가 크다. 특히 야간에는 매장 외부나 내부의 쇼케이스에서 발산되는 불빛이 화려한 꽃과 어울려 고객의 시선을 집중시킨다. 따라서 쇼케이스 제작시 특별한 조명을 주문하는 것도 좋은 방법이다.
- 꽃의 신선도를 유지하기 위한 꽃 전용 쇼케이스의 온도는 케이크와 비슷한 8~10°C로 유지하면 된다.



▲ 아도르베이커리는 쇼케이스 2단 받침대에는 미리 제작한 '꽃바구니'와 '꽃화병' 제품을, 맨 하단에는 장미 등 날개꽃을 물통에 담가 보관하는 방법으로 케이크와 꽃을 병행 판매하고 있다.

구비할 꽃 및 부대 물품의 종류

- 꽃 - 장미, 금어초, 후리지아, 안개꽃, 백합, 카네이션 등
- 부대 물품 - 바구니(大, 中, 小), 크리스탈병, 오아시스(물을 빨아들이고 꽃을 꽃을 수 있도록 된 스펀지류 제품), 비닐, 리본, 끈 등



꽃 상품 만드는 법

- 꽃바구니 : 바구니 속에 '오아시스' 를 넣고 원하는 꽃을 꽂아 완성해 두었다가 판매한다.
* 大, 中 바구니 제품은 배달의 용이성을 위해 꽃바구니를 완성하고 꽃이 있는 부분이 파손되지 않도록 투명 비닐로 싸서 리본이나 끈으로 묶는다.
- 꽃화병, 도자기 : 꽃 · 도자기 도매 상가에서 구매한 크리스탈 화병이나 도자기병에 원하는 꽃을 꽂아 완성해 두었다가 판매한다.
- 꽃다발, 날개 꽃 : 꽃송이를 비닐 종이로 싸고 리본이나 끈으로 묶는다. 꽃다발이나 날개 꽃은 포장에 시간이 걸리지 않으므로 쇼케이스 내에 물통 속에 꽃을 꽂아 보관하다가 고객 주문시 그 자리에서 포장해 판매한다.

아도르베이커리의 꽃 상품 판매 실례

꽃바구니(中)

- 바구니 속 '오아시스' 에 원하는 꽃을 꽂고,
꽃을 상하지 않도록 큰 비닐로 싸서 노란색 타이로 묶은 제품.
※ 판매가: 5~8만원대(크기나 꽃의 종류에 따라 가격 차이 있음)
- 단가가 높아 주로 연인 등의 생일에 선물용으로 고객이 구매함.

꽃바구니(小)

- 소형 바구니 속 '오아시스' 에 원하는 꽃을 꽂은 제품.
※ 판매가: 1만 5,000원대
- 가격이 저렴해 직장 동료 등의 생일에 선물용으로 고객이 구매함.
탁상용으로 적당해 인기가 많다.

꽃화병

- 크리스탈 화병에 원하는 꽃을 꽂은 제품.
도자기병을 사용해 상품 구성을 할 수도 있다.
※ 판매가: 1만 5,000원대
- 가격이 저렴하고 화병에 물을 부으면 탁상용으로
오래 볼 수 있어 인기가 있다.

꽃다발 / 날개 꽃

고객이 주로 장미를 많이 찾는다. 고객이 선물하는 사람의 나이에 맞춰 꽃을 사게 되므로 제과점에서는 장미 한송이 구입가에 적당한 마진을 붙여 판매가를 책정하면 된다



▲ 꽃바구니(中)



▲ 꽃바구니(小)



▲ 꽃화병