



치킨 배달 전문점 **디디**

한강CM의 새로운 닭고기 프랜차이즈 “DD(Delicious Delivery)”가 뜨고 있다

**「Delicious Delivery, “DD”가
맛있는 닭고기를 배달합니다」**

한강CM(대표 홍응수)이 지난해 자체 닭고기 프랜차이즈 “DD”로 외식사업에 진출 후, DD의 브랜드 이미지 통합(BI)에 지난 6월에는 기업이 미지통합(CI) 작업을 연이어 완료, 프랜차이즈 시장 평정에 선두주자로 나섰다.

한일농원과의 성공적인 전략적 제휴를 통해 빠른 성장을 거듭하고 있는 한강CM은 국내산 닭고기만이 가질 수 있는 특성과 맛을 활용하여 국내 틈새시장을 공략, 도시락 개념으로 부각시킨 새로운 닭고기 프랜차이즈 “DD”를 개발하여 지난 5월 20일 경기도 수원에 직영 1호점을 개점하고 본격적인 영업을 시작했다.

**DD에는 닭고기만
있는 것이 아니다**

“DD”는 ‘Delicious

Delivery’의 약자로 ‘맛있는 닭고기를 배달한다’는 의미가 내포되어 있다. 그러나 DD에서 판매되는 제품중에는 ‘닭고기만’ 있는 것이 아니다.

DD는 한강CM에서 자체 개발한 플라스틱 재질의 도시락형 용기를 사용하여 후라이드 치킨 뿐만 아니라, 용기 칸칸마다 닭강정 등 닭을 이용한 요리와 닭과 어울리는 음식, 야채·치킨 샐러드, 과일 등 새로운 음식을 넣어 포장 판매한다.

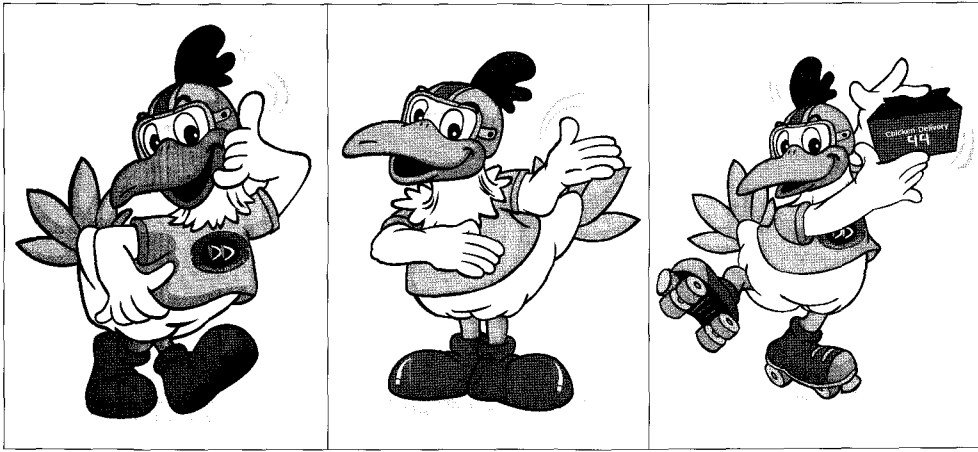


한강CM 홍응수 대표
‘DD’의 활성화를 위해 직접 발로 뛰어다닌다.

그러나 도시락에 들어가는 음식들은 항상 정해져 있는 것이 아니라 계절에 따라서, 점포특성이나 소비자의 선호도에 따라서 다양하게 변화될 수 있다.

이렇게 DD는 기존 통닭집과는 차별화된 영업전략을 꾀함으로써 현재 소비자들로 하여금 호평을 받고 있다.

이에 대해 홍응수 사장은 “외식사업의 진출은 곧 사육 부문에서의 품질제고와 함께



DD의 캐릭터

안정적 시장 확보에 지대한 역할을 할 것으로 기대하고 있다”며, “앞으로 고부가가치 사업과 함께 안정적인 수요처 확보를 위한 육계 계열화업체들의 프랜차이즈 시장 진출은 더욱 확대될 것”이라고 밝혔다.

현재 DD에서 판매되고 있는 메뉴는 7~8가지로 소형 도시락은 5,000원, 대형 도시락은 10,000원에 판매되고 있다.

기업보다 체인점이 우선시 되어야 한다

한강 CM은 직영점이 아닌 체인점 형태로 올해 안에 5개 정도 개설될 예정이다. 체인점의 자격요건은 프랜차이즈 사업에 지대한 관심과 적극적인 자세, 열정을 쏟아 부을 수 있는 마인드를 갖고 있는 사람이라면 누구나 환영한다는 것이 홍사장의 말이다.

홍사장은 “이제 주먹구구식 체인점 운영으로는 프랜차이즈 업계에서 살아남을 수 없다”고 전제, “한 곳을 운영하더라도 제대로 해야 한다”고 강조한다.

홍사장은 날마다 생각하는 것이 있다. ‘어떻게 하면 체인점이 돈을 많이 벌 수 있을까?’ 하는 것이다. 홍사장의 이런 생각은 체인점의 경영 안정을 토대로 기업이 성장할 수 있다는 이론에서 비롯된다.

이러한 이유로 체인점의 인테리어나 기계·장비 등에 대해서도 회사차원의 지원을 아끼지 않을 방침이며, 이 부분에 모든 역량을 결집시킬 것이라고 거듭 강조했다.

국내 닭고기 시장은 점차 그 수요가 증가하고 있는 가운데 이제는 품질과 맛으로만 승부하는 시대는 지났다. 얼마만큼 정성을 다해 소비자에게 다가가느냐가 관건이다.

앞선 경영이념과 품질·고객관리, 적극적인 브랜드 육성 전략으로 국내외 어떤 브랜드와의 경쟁에서도 뒤떨어지지 않겠다는 신념을 가지고 있는 한강CM의 홍사장의 “DD”에 대한 굳은 집념이 성공의 결실로 맺어지길 기대해본다. ◻