

프랜차이즈 업체별 발렌타인데이 전략 엿보기

프랜차이즈 업체들의 올해 발렌타인데이는 제품과 전략 면에서 대체로 전년과 비슷한 수준이 될 것으로 보인다. 전년과 확실한 차이를 나타내는 것은 업체마다 30% 이상 높게 책정된 예상 매출액. 그러나 발렌타인데이 시장이 커진 만큼 팬시·할인점 등과의 나눠먹기 경쟁이 치열해진 데다가 소비 심리까지 꺾여 얼어붙은 상황에서 이들 업체의 목표 달성은 쉽지는 않을 것으로 예상된다. 다행히 설 연휴라는 악재가 있었던 작년과 달리 올 발렌타인데이는 평일이어서 오피스, 학원가를 중심으로 매출이 대폭 증가할 것으로 전망된다. 업체마다 팬시점과의 차별화 전략으로 고급화를 내세워 예년에 비해 무스 케이크, 쿠키 등 베이커리만의 장점을 부각할 수 있는 제품군이 대폭 늘어난 것도 시장 전망을 밝게 하는 요소다.

프랜차이즈 업체의 발렌타인·화이트데이 계획 중 이벤트는 거의 찾아보기 어렵다. 선물이 위주가 되는 날인만큼 이벤트보다 제품의 질 자체를 중시여기는 고객이 많아 오히려 실효성이 떨어진다고 판단했기 때문. 업체별 발렌타인데이 준비 상황을 점검해본다.

<취재·김미선>

피리바케뜨



▲ 딸기 초콜릿
화이트 초콜릿 속 생딸기



▲ 프렌즈 초코 타르트
딸기초코무스와 타르트를 결합한 제품

- 컨셉 : 꽃으로 연출하는 특별한 사랑의 선물
- 예상 매출액 : 전년 대비 40% 신장한 63억원
- 올해 특징

① '사랑의 탄생화'를 주제로 통합 마케팅 전개

작년 '사랑의 별자리' 컨셉에 이어 '사랑의 탄생화'를 올해 주제로 잡고 제품을 구성했다. 포장, 홍보물 등을 통합하는 마케팅을 펼쳐나갈 계획이다.

② 베이커리만의 장점을 내세운 제품 구성

연인끼리 가격과 크기 면에서 부담없이 즐길 수 있는 소형 리운드 및 소트 케이크, 쿠키, 타르트 등의 출시에 주력했다.

③ 'I♡YOU' 이니셜이 새겨진 양초 증정

작년에 좋은 반응을 얻은 '분위기 고조용' 양초를 발렌타인데이 케이크 구매 고객에게 증정한다.

④ 새로운 개념의 초콜릿 제품 출시

동결 건조한 생딸기에 화이트 초콜릿을 감싼 '딸기 초콜릿' 신선한 원료가 듬뿍 들어 있는 독특한 '생(生) 초콜릿'

- 가격대 : ①소트케이크 - 7,000원/2개 ②케이크 - 8,000~1만 3,000원
③초콜릿 - 3,500~1만 8,000원(주력 가격대 : 8,000~10,000원)

크라운베이커리

- 컨셉 : 달콤하고 맛있는 사랑 만들기
- 예상 매출액 : 전년 대비 40% 신장한 20억원
- 올해 특징 :

① 다양한 연령층을 타겟으로 하는 폭넓은 제품 구성

웅기 초콜릿(1만 1,000원)으로 나이 지긋한 연인·부부를 공략하고, 벌크류 등 저단가 제품을 다수 확보해 주머니 가벼운 여학생들을 노린다.

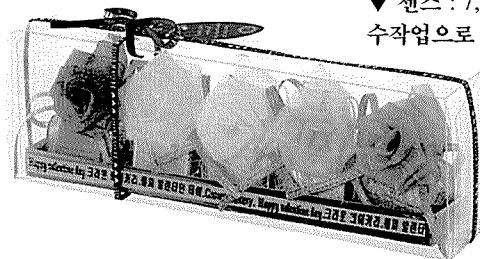
② 벌크 제품을 위한 판매 촉진 전략

원하는 제품을 원하는 가격대로 직접 담아 선물할 수 있게끔 아기자기하게 디자인된 미니 쇼핑백은 여학생들에게 반응이 좋을 것으로 예상된다.

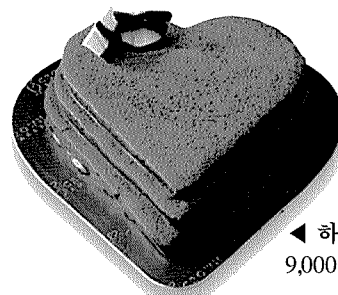
③ 포장의 실용성 추구

시식 후에 연필꽂이, 장식용 소품, 보석함 등으로 재활용 가능한 패키지가 눈에 띈다.

- 가격대 : 기획 상품 - 5,500~1만 5,000원



▼ 센스 : 7,000원
수작업으로 만든 색깔별 장미가 특징



▲ 하트 트리플
9,000원 - 하트 3단 초콜릿 케이크

뚜레쥬르

- 컨셉 : 사랑해~ 사랑해~ 주문을 걸면 사랑이 이루어집니다.
- 예상 매출액 : 전년 대비 30% 신장한 5억원
- 올해 특징

①매장 영업의 편의 최대한 배려

매장에서 직접 포장을 하는 번거로움을 덜기 위해 기본 포장지 포장에서부터 꽃·리본 등의 데코레이션까지 완전히 끝낸 제품을 공급한다. 매장별로 큰 차를 보이는 포장의 질 또한 해결 가능할 것으로 기대되고 있다.

②온라인&오프라인을 통한 이벤트 전개

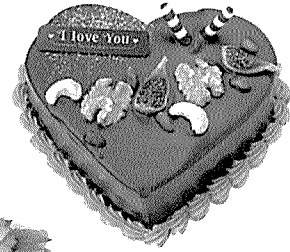
온라인 추첨을 통한 경품 이벤트, CGV와 연계한 쌍방향 프로모션, 사랑 카드 제공 등 다양한 이벤트를 통해 '재미 요소'를 가미할 계획이다. 발렌타인데이에는 업체 대부분이 특별한 이벤트를 진행하지 않기 때문에 뚜레쥬르만의 차별화 요소가 될 것이다.

③소형 시즌 케이크 6종 기획

2호 사이즈를 넘지 않는 미니 케이크를 시즌 기획 상품으로 선보인다.

하트형, LOVE 문구를 적극 활용한 케이크 등이 주를 이룬다.

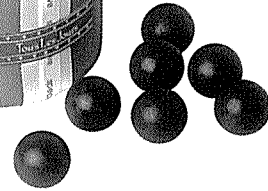
- 가격대 : 기획 상품 - 7,000~1만 5,000원



▲ 미니 초코 하트 - 7,000원

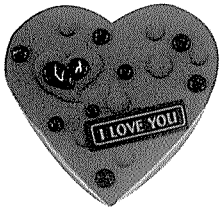


◀ 러블리 4호 - 1만원



▼ 러브 하트

2만원 - 하트형 아이스크림 케이크



고려당

- 컨셉 : 2월의 축제~사랑하는 이에게 달콤한 고백을 고려당에서 하세요!
- 예상 매출액 : 전년 수준인 3억 5,000만원
- 올해 특징 ①하트형 아이스크림 케이크 '러브 하트' 마련
②지난 해 10개 품목에서 올해 17개 품목으로 세트류 품목 강화
- 가격대 : 2,000~1만 2,000원

신리명과

- 컨셉 : 2월과 3월엔 달콤한 사랑의 이름을 불러 보세요!
- 예상 매출액 : 3~5억원
- 올해 특징

①케이크는 무스류로, 초콜릿은 벌크류로

봄 분위기에 맞게 상큼한 소재의 무스 제품 위주로 시즌 상품을 마련했고, 객단가가 낮은 발렌타인데이의 특성상 기획 상품보다 고객이 직접 바구니나 포장 용기에 담아 선물할 수 있는 벌크류에 치중하는 편이 승산있다는 전략을 수립했다.

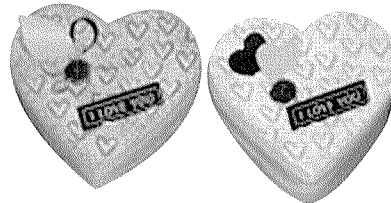
②삼페인 할인 이벤트

행사 기간 동안 케이크를 구입하는 고객에게 삼페인을 할인 판매한다.

③초콜릿 기획 상품의 고급화

핸드메이드풍의 제품으로 구성해 고급화를 시도하면서 고단가 세트류보다 중·저가 제품에 치중했다.

- 가격대 : 1,500~1만원



◀ 딸기·망고무스

1만 1,000원 - 약간 커진 하트형 케이크 위에 새겨진 스무개의 하트 무늬가 특징



▶ 반제품 바구니(대)(소)

각각 1만 5,000원, 1만원 - 망사에서 탈피해 명주로 데코레이션한 고급 포장용 바구니



조선술텔레커리

- 주제 : Love! Passion! Tenderness!
- 예상 매출액 : 전년 대비 소폭 신장한 2억원
- 올해 특징: ①직접 제조한 고급 수제 초콜릿
②카라, 장미 등 '꽃'을 주제로 한 포장 디자인
③행사 기간 중 케이크 구매 고객에게 카드 증정
- 가격대 : 5,000~3만원