

주말경제



광주·전남지역에서 자생적으로 성장해온 지역가맹본부 중 가맹점 확보 1~3순위에 해당하는 동아리 꼬치구이, 아주치킨, 커피전문점 케냐. 이들은 이 지역에만 90~290여 개의 가맹점을 확보하고 있으며, 수도권 진출, 아시아 시장 공략을 다음 목표로 하고 있다.

■ 광주·전남은 프랜차이즈 왕국

가맹점만 5,000곳
불황에도 성장질주

경기가 안 좋을수록, 장사가 안 될수록 성장하는 서비스업 중 대표적인 것이 프랜차이즈라고 할 수 있다. 프랜차이즈는 가맹본부가 가맹점에 상호·경영노하우를 지속적으로 제공하고, 가맹점을 통해 상품·서비스를 판매하는 사업형태로, 지난해 현재 국내 가맹본부는 2천426개, 가맹점은 26만 개에 이른다. 매출액은 77조3천억원에, 고용창출 인원은 100만1천명, 지난 1999년 매출액 45조, 고용 55만6천명에서 매년 10%가 넘는 성장세를 지속하고 있다. 지난해 프랜차이즈의 업종별 매출액을 살펴보면, 외식업이 52%, 소매업 36%, 서비스업 12% 순으로, 외식업과 서비스업의 매출이 꾸준히 증가하고 있다. 광주·전남지역에서는 50여 개의 가맹본부와 5천여 곳의 가맹점이 활약하고 있으며, 최근에는 특히 꼬치구이집과 커피전문점의 선전이 두드러지고 있다.

한국프랜차이즈협회 광주·전남지회에 따르면, 현재 협회에

드 베이커리, 서비스업 등이 가능하다.

이 지역에서 가장 잘 나가는 프랜차이즈는 현재 동아리 꼬치구이(290여 곳), 아주치킨(100여 곳), 커피전문점 케냐(90여 곳), 일일 49피자(50곳), 송스부대찌개(30여 곳) 등을 들 수 있다(가로 안은 가맹점 수). 이들은 모두 지역에서 자생한 가맹본부로, 외식업이 1~5위를 차지하고 있는 것이 특징이다. 특히 최근 커피전문점 케냐는 지역 내에서 성공을 거둔 뒤 수도권 진출은 물론 해외시장까지 영역을 확대하고 있어 주목을 받고 있다.

케냐의 차명원 대표(47)는 "유럽에서 커피 풍을 직접 수입해 이를 국내에서 볶아 가맹점에 공급하고 있다"며 "20대 여성층을 타겟으로 해 음료를 개발하고, 휴식공간으로 인테리어를 강화한 것이 주요한 것으로 분석된다"고 말했다. 차 대표는 지난 1992년부터 커피 유통업체를 시작으로, 1997년 제조업체, 2000년 가맹본부 케냐를 설립해 17년 간 커피와 관련 제조·유통·서비스를 경험해, 이를 가맹점에 고스란히 전수하면서 가맹점 수가 크게 늘었다.

이 지역에서 오리요리로 명성을 얻은 '27년'은 5곳의 가맹점을 최근 낸 데 이어, 1억원 미만으로도 창업이 가능한 생계형 가맹점을 모집하기 위해 원재료를 개발 중이다. 박효숙(45) 대표는 "경기 탓에 비용을 적게 들고도 창업이 가능하도록 하는 방안을 추진중이다"며 "본점과 가맹점의 맛과 서비스의 차이를 없애기 위해 관리 직원 2명을 고용, 매달 2~3번 가맹점을 찾아 맛과 서비스를 점검하고 보완해주고 있다"고 말했다.

최근 지역 가맹본부들은 서울 등 수도권 진출을 통해 전국 각 지역 확산, 세계 진출까지 꾀하고 있다. 지금은 전국적인 유명세를 가진 치킨집이나 김밥집, 즉 전문점 등의 상당수도 지역에서 출발한 지역 가맹본부다.

문 사무국장은 "지역마다 대표 가맹본부를 적극적으로 육성하고 있으며, 이를 통해 지역의 서비스업이 한 단계 업그레이드되고 있다"며 "실제할 확률을 높이기 위해서는 창업자 자신이 철저히 준비하고, 가맹본부의 맛과 노하우를 전수받아 다시 이를 고객들의 반응에 따라 향상시켜야 한다"고 강조했다.

최근 가맹점 계약은 공정거래위원회에서 정한 정보 공개서를 근거로 해야하며, 이 공개서에는 가맹본부의 재무제표, 현재 가맹점들의 매출액, 강제 구입품목, 인테리어 등 가맹 조건 등을 명시하도록 돼 있다. 또 이 정보 공개서를 접한 뒤 2주 뒤에 계약을 체결하도록 해 속인수 계약을 원천적으로 차단했다.

/*윤현기기자 chadol@kwangju.co.kr

동아리꼬치·아주치킨·커피점 케냐 등 성업

맛·경영 노하우 앞세워 해외 시장까지 공략

등록돼 있는 가맹본부는 12곳이며, 가입 여부가 논의되고 있는 예비후보는 10곳이다. 프랜차이즈는 서울 등 수도권에서 인기를 얻어 지방으로 내려오는 '중앙 가맹본부 가맹점'과 지역 내에서의 높은 매출을 바탕으로 수도권이나 외국으로 진출하는 '지역 가맹본부 가맹점'으로 구분된다. 최근에는 지역 내 유명 식당이나 국밥집 등도 프랜차이즈 업체에 서둘러 진입하고 있으며, 갈수록 이 같은 추세는 심화될 전망이다. 갈수록 치열해지는 경쟁 속에서 외식업이나 소매업, 서비스업에 있어서의 개인 창업의 성공률이 극히 낮기 때문이다.

문형우(53) 사무국장은 "요즘은 경쟁이 워낙 치열해 맛과 기획능력, 마케팅이 적절히 조화를 이뤄야하는데, 개인이 이를 단기간에 이뤄내는 것은 한계가 있다"며 "실제로 협회 차원에서 조사한 바에 지난 2003년부터 5년 간 자영업자의 창업 대비 폐업 비율은 84.3%에 이를 정도"라고 지적했다.

프랜차이즈 창업의 경우 자본금 규모에 따라 업종을 다양하게 선택할 수 있다는 장점이 있다. 예를 들어 1천만~1억원 사이의 경우 꼬치구이집이나 지역 가맹본부 치킨 주점, 저가 피자점, 1억원 이상 2억원 미만의 경우 지역 가맹본부 베이커리, 중앙 가맹본부 브랜드 치킨 주점, 2억원 이상의 경우 유명 브랜드

백화점 1층

화장품 매장이냐 까닭?

구매고객 매출 기여도 가장 높아

백화점의 노른자위 자리인 1층을 화장품 매장이 점령할 수밖에 없는 이유는 고객들의 실제 매출 기여도를 통해 분석한 자료가 나와 눈길을 끈다.

4일 현대백화점에 따르면 올 한 해를 결산하며 11월까지 자사의 신용카드 회원들의 구매실적을 상품군별로 조사한 결과, 매출 기여도가 가장 높은 고객은 화장품 구매고객인 것으로 나타났다.

상품군별 기여도는 각 상품군의 매출 실적 자체를 말하는 것이 아니라, 특정상품을 구매한 고객이 연간 백화점에서 지출한 모든 금액을 합산한 액수가 백화점 전체 매출에서 차지하는 비중을 계산한 것이다.

이 같은 방식으로 계산한 결과 화장품은 한 번 이상 구매한 고객들의 경우 이들이 백화점에서 지출한 총 금액은 백화점의 연간 전체 매출의 78.5%를 차지했다. 이어 베이커리·디저트류 등 조리식품을 구매한 고객의 총 지출액은 백화점 전체 매출의 76.5%를 차지해 화장품에 이어 기여도가 높은 것으로 나타났다.

이에 반해 절대적인 매출 규모가 화장품보다 큰 명품의 경우에는 이들 고객이 지출한 금액이 전체 매출의 46.4% 정도밖에 기여하지 못했다. 이는 화장품 고객이 명품 고객보다 백화점에 자주 방문하고 다른 상품을 더 많이 구입하는 '효자' 고객임을 보여주는 것이라고 현대백화점은 분석했다.

'상위 20% 고객이 매출의 80%를 차지한다'는 백화점의 파레토 법칙에 따르면 화장품 고객이 전형적인 상위 20%에 속하는 고객이라는 것이다.

게다가 화장품 고객의 매출 기여도는 2004년 68.7%에 비해 올해 9.8%포인트 늘었고, 점점 커지는 추세다.

화장품 매장을 4회 이상 방문한 단골고객을 대상으로 화장품 구매주기와 1인당 구매금액(객단가)을 조사한 결과 올해 11만7천173명이 38.9일 만에 방문해 104만6천 원어치를 구입한 것으로 나타났다. 이는 2004년에 8만7천190명이 41.6일 만에 방문해 92만9천 원어치를 구입했던 것에 비해 고객수와 객단가가 각각 34.4%, 12.5% 증가한 것이다.

결국 화장품이 백화점의 매출 신장률을 높여줄 뿐 아니라 단골고객을 늘려 평균 구매금액도 키워준 효자 노릇을 톡톡히 해 온 셈이다.

특히 올해에는 불황에 자신을 더 꾸미려는 '립스틱 효과'와 함께 상반기에는 일본인, 하반기에는 중국인 등 외국인 관광객 특수까지 겹쳐 화장품 매출이 더욱 올랐다.

현대백화점 정재훈 화장품 바이어는 "화장품 고객의 기여도가 가장 높은 만큼 매장 위치도 고객이 오기에 가장 편한 1층에 두고 있다"며 "매출 비중과 집객효과 등 모든 면에서 '화장품 1층 법칙'은 깨지지 않을 것"이라고 말했다.

/*연합뉴스

광주광역시의회(광주광역시의회) 2009. 12. 05. 10:00
1. 민원처리
가. 민원처리
나. 민원처리
다. 민원처리
2. 민원처리
가. 민원처리
나. 민원처리
다. 민원처리
3. 민원처리
가. 민원처리
나. 민원처리
다. 민원처리
4. 민원처리
가. 민원처리
나. 민원처리
다. 민원처리
5. 민원처리
가. 민원처리
나. 민원처리
다. 민원처리
6. 민원처리
가. 민원처리
나. 민원처리
다. 민원처리
7. 민원처리
가. 민원처리
나. 민원처리
다. 민원처리
8. 민원처리
가. 민원처리
나. 민원처리
다. 민원처리
9. 민원처리
가. 민원처리
나. 민원처리
다. 민원처리
10. 민원처리
가. 민원처리
나. 민원처리
다. 민원처리

무등빌딩임대
062)222-0527
정정공고
본지 10월 30일자 (주)브릿지건축사
공고인: 김삼성, 이수자
한정승인수리일: 2009. 11. 30
공고기간: 2009. 12. 05 ~ 2010. 02. 04(2개월)
연락처: 목포시 옥암동 1026 부영아파트 502-1501
이수자(010-2222-7368)

(서울) 퍼스트부동산
(02) 515-8698
010-6245-5585
전국
싼
땅
팔
분
1천만 ~ 10억
즉시
계약
물물교환도 환영

가용공인중개사
371-4448 / 010-8289-8549
(상무지구 랜드마크)
신축중인 최고급
무인텔 매매
광주 하남상업지역내
대지: 736평
연건평: 883평
객실: 32개
매매가 65억원
용자: 30억원
월매출: 1억원
이상보장
공동중개
환영합니다.

다산공인중개사
010-7154-6986 072-8004
▶빌딩(임대용, 투자용)
• 토지 177평, 건물 740평
- 매가 30억
보통금 16억/월세 750만/층자 6억
▶신축 무인텔 매매(여관)
• 토지 735평, 건물 830평
객실 34실(매가68억)
▶상가매매(점단)
• 아파트 5000세대 앞 1층 48평
- 매가 12억
경정업종: 의류, 편의점, 안경, 푸드
▶상가임대
• 아파트 1300세대 입구
(북구연체동) - 1층 11평
임대가 평당500만원
전입준비 가능
● 구 할 ●
• 골프 연습장 부지-광주권
• 가스충전소 및 주유소 부지
• 창고부지
• 공시지가 50%미만 부동산
• 투자용 부동산
부동산 매각, 신축, 임대 등
에 관하여 무료 컨설팅
하어 드립니다.

한국씨티은행과 함께!
Citi신용대출 직장인 사업자
200만원부터
최대 5,000만원
대출대상
- 직장인(또는 배우자), 자영업자, 프리랜서
대출금액
- 최저 200만원~최고 5,000만원
대출기간
- 1년 ~ 최장 4년까지(6개월단위)
대출리
- 100만원당 1년 만기 상환시 월 4천 500원부터
신용도를 관리해 드리는 채무통합서비스
타 시에서의 고금리 대출을 저금리 대출로 전환.
고객님께 더 나은 신용도를 열어드리는 채무통합 서비스!
취급수수료 면제 및 월 납입금까지 절약하실 수 있습니다.
씨티파이낸셜
전화상담 010-7167-3838

부동산투자클럽
T. 011-641-0925, (062) 515-4985
▶토지(광주호성동-가든식당, 과수원, 임야)
34,830㎡ 매매가 3.3㎡당 12만원(분할가, 대물교환가능)
농지(무안군 운남면) 23,600㎡(바닷가,계곡관리지역)
- 매매가 3.3㎡당 20만원
▶대지(신촌동) 764㎡(버스승강장, 전철역 5분거리)
매매가 ㎡당 36만원(원룸, 빌라, 물류창고적합)
고시텔(전대후론 체육공원 인근) 대 282㎡/건 560㎡
- (최근준공) 톨52(플랑 월일당 23만원)매매가 8억5천
▶대지(북구 신안동)402㎡(물류창고적합)
매매가 3.3㎡당 150만원
상가주택(오차동 대단지 아파트 입구)
- 대 496㎡/건 1487㎡ (6층건물) 매매가 17억
▶농지(전.담양군 금성면) 883㎡ (관리지역)
매매가 3200만원(조평가)
농지(충효동-광주호성동) 1,927㎡
- 각종 유실수 100여 주식제, 매매가 ㎡당 9만5천
(가격조정가)
▶기든식당(월출산국립공원 입구) 7,665㎡
식당, 숙박업, 단란주점, 체육시설, 농장
모든시설 허가 필 - 매매가 3.3㎡ 당 32만원
경매부동산상담, 대출상담, 각종부동산투자상담
부동산투자클럽 공인중개사사무소
광주광역시 북구 용봉동 1370-3(용봉동 하이마트 옆)