

청년창업의 꿈 휴게소에서 잡아라

서해안 고속도로 화성휴게소(목포 방향). 요즘 화성휴게소 이용객들의 발길을 한번씩은 멈추게 한다는 이곳은 양중맛은 모양과 독특한 맛으로 고객의 입맛을 사로잡고 있는 퓨전 주먹밥 매장이다. 이 매장이 주목받는 또 하나의 이유는 각종 요리경연대회에서 수상한 대학생들이 아이디어를 내 지난해 한국도로공사 청년창업 매장으로 문을 열었다는 점이다.



중부고속도로 하남 드림휴게소 역시 색다른 청년창업매장을 만나볼 수 있는 곳이다. 전문 작가들이 만든 작품을 관람하거나 직접 인형을 만들 수 있고 각종 액세서리까지 구입하는 등 참신한 아이디어가 돋보이는 지식창업 매장으로 유명세를 타고 있다. 지난해 8월 문을 연 이 인형가게는 하루 평균 40만원 안팎의 매출을 올릴 만큼 좋은 반응을 얻고 있다.

한국도로공사, 내달 22일까지 창업 아이템 공모

■ 청년 창업매장 운영 계획(단위:개소)

구분	수도권	강원	대전·충청	전북	광주·전남	대구·경북	부산·경남	계
창업매장수	23	8	23	5	11	14	16	100
휴게소수	13	8	19	5	11	11	11	78



서해안고속도로 화성휴게소 청년창업 매장 퓨전 주먹밥집 '식객 옹골밥'.



중부고속도로 하남 드림휴게소 청년창업 매장 테디공장 & 선물가게 전경.

작년 첫 실시 경쟁률 10대 1
 퓨전 주먹밥·공예 등 선정
 29개 매장에서 61명 영업 중
 올해는 섬진강 등 78곳 대상
 인테리어 비용·홍보 등 지원
 선정되면 2년간 매장 운영

창조경제가 우리 경제의 나아갈 길로 강조되고, 실업의 돌파구로 청년창업이 부각하는 있는 가운데 새로운 고속도로 휴게소 문화를 만들고 일자리 창출에도 기여하는 청년창업매장이 추가로 문을 열 예정이어서 주목된다.

올해는 지난해 매장이 없었던 광주·전남 권역에도 매장 오픈이 가능할 것으로 보여 지역 예비 청년창업자들의 관심이 높아지고 있다.

한국도로공사는 오는 5월 22일까지 만 20세 이상 35세 이하 청년들을 대상으로 '청년창업휴게소' 창업 아이디어를 공모한다고 28일 밝혔다. 청년창업휴게소는 창의적인 아이디어를 가진 청년들이 고속도로 휴게소에서 창업하고 이를 기반으로 사회에서 자립할 수 있도록 체계적으로 지원하는 제도다.

지난해 처음으로 실시된 공모에서 10대1이 넘는 경쟁을 통해 전국 9곳 휴게소 29개 매장에서 61명의 청년들이 창업에 성황리에 영업중이다. 올해에는 지난해 보다 3배 이상 많은 고속도로 휴게소 매장 100곳이 창업을 희망하는 청년들에게 제공될 예정이다.

대상 휴게소는 광주전남권은 섬진강(부산 방향) 등 11개, 수도권은 서울남양주광장 등 13개, 강원권은 문막(강릉)휴게소 등 8개, 대전충청권은 천안(서울) 등 19개, 전북권은 이서(논산) 등 5개, 대구경북권은 칠곡(부산) 등 11개, 부산경남권은 진영(부산) 등 11개 등 78곳 휴게소이다.

공모분야는 고속도로 휴게소 매장에서 창업이 가능한 일반창업(기존 메뉴와 차별화되는 간식류와 식사류) 분야와 지식창업(공예, 그림, 패션소품 등)으로 나뉜다. 심사는 사업계획서 심사 및 심층면접으로 나눠 2차례 진행되며, 심사위원은 대학교수, 요식업체 및 창업전문가, 휴게소 운영업체 임원 등으로 구성된다.

우수 창업 아이템으로 선정되면 최장 2년간 본인이 희망하는 휴게소에서 창업매장을 직접 운영하게 된다. 창업자들에게는 인테리어 비용, 창업전후 전문가 컨설팅, 온·오프라인 홍보 등 다양한 지원이 이뤄진다. 고객 반응이 좋을 경우 우수창업 인증서를 주고, 휴게소에 정식으로 입점해 계속 운영하게 한다는 방침이다.

한국도로공사는 6월중 심사를 통해 창업매장 입점자

를 최종 선별해 창업준비가 완료된 창업매장부터 단계적으로 매장을 열 계획이다.

참가를 원할 경우 한국도로공사 홈페이지(www.ex.co.kr)를 참조해 신청서류를 작성하고 창업을 희망하는 휴게소를 관할하는 한국도로공사 지역본부(7곳)에 제출하면 된다.

이와 관련 조계현 소상공인 창업전략연구소장은 "기존 휴게소의 취급메뉴나 매장 구성 등을 분석해 특색있는 창업 아이템을 개발하는 전략이 필요하다"며 "공예, 그림, 패션소품의 경우 본인이 직접 만들 수 있는 아이템을 선택하는게 좋지만 비전문 분야의 유통경로를 파악, 노하우를 확보한 이후 사업을 신청하는게 바람직하다"고 조언했다. /김대성기자 bigkim@kwangju.co.kr

조계현 소장의

창업 이야기



직원관리는 성공창업 필수조건

예비창업자가 창업 이후에 자영업자로 변신하면 대개의 경우 첫 번째 고민은 매출이 되고 두 번째 고민은 직원문제라는 사실을 알게 된다. 그리고 점포가 안정화 되면 그 상황이 역전되어 매출 걱정보다는 직원 걱정이 더 우선적으로 앞선다는 사실도 깨닫게 된다. 오너만 잘한다고 잘 돌아가는 가게가 있다면 그 가게는 아마도 오너 혼자 운영하는 1인 점포일 것이다. 직원을 고용하여 창업을 해야 하는 대부분의 자영업자들에게 직원에 가장 좋은 협력자이자 성공을 좌우하는 핵심키워드 중 하나이다.

문제는 직원관리다. 감정과 개성을 가진 사람들과 끼리 고통자와 피고용자로 만나서 상호간에 만족스럽게 호흡을 맞추기란 쉽지가 않다. 오너 입장에서는 최대한 고용의 효율성을 극대화시키는 차원으로 직원관리는 절대적으로 필요하다고 생각하고 직원 입장에서는 가장 자유스러운 분위기에서 속편하게 근무하고 싶어 한다. 이렇듯 간격이 큰 입장차를 가진 관계에서 직원관리는 어떤 기준과 방법으로 접근하는 것이 좋을까? 이 답을 찾기 위해서는 먼저 상호간에 원하는 것들을 들여다 볼 필요가 있다. 먼저 오너가 직원에게 원하는 것들을 살펴보면 성실하게 일 잘하고 성격 좋아서 직원들과 잘 어울리고 고객에게 친절함의 진수를 보여주고 청결하고 깔끔한 자기관리를 하며 급여에 대한 불만이 없는 직원이 아닐까 싶다. 직원이 오너에게 바라는 것들은 월급 많이 주고 인격적, 인간적으로 따뜻하게 대해주고 장사가 잘 되면 직원에게도 어느 정도 혜택이 돌아가면 좋겠고 일은 좀 더 편했으면 좋겠고 4대 보험 등 복지도 신경써주면 좋겠고 휴무일은 최대한 보장해주면 좋겠고 연장근무는 안했으면 하는 바람들이다.

오너의 직원관리는 바로 저런 차이점에 대한 이해에서 출발한다. 직원들 입장에서 보면 세상에서 제일 힘든 요구가 자기일처럼 일을 해달라는 말이다. 오너가 아닌데 어찌 오너처럼 일을 할 수 있을까? 자기일처럼 열심히 일하면 급여가 오너처럼 많아진다면 가능한 요구지만 그렇지 않기에 불가능한 요구조건인 셈이다. 그런 순진한 생각은 버리자. 결과론적으로 직원관리의 답을 말하자면 오너가 직원들에게 원하는 것을 얻으려면 먼저 직원이 오너에게 원하는 것들을 들어줘야 한다는 것이다. 물론 다 들어줄 수는 없다. 하지만 근무수칙이나 기대매출에 대한 단계적 목표를 설정하여 도달할 경우에 그에 상응하는 근무환경의 개선이나 급여의 인상 또는 보너스의 지급 등을 통해 동기부여를 제공하는 방식이 가장 이상적이다.

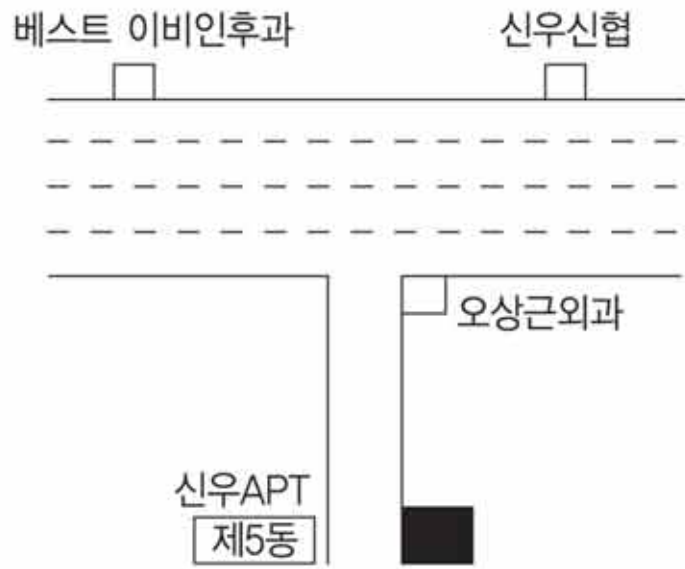
그런 동기부여를 위해서는 먼저 직원의 맡은 업무에 대한 전문성을 강화하기 위해서 정기적인 교육과 보직별 근무매뉴얼이 필요하다. 직원교육은 가능한 외부강사를 쓰거나 선임직원에게 교육을 맡기는 것이 좋다. 오너가 직접 직원교육을 진행하면 자칫 잔소리로 비춰지기 십상이기 때문이다.

근무매뉴얼도 초안은 오너가 잡더라도 확정안은 해당 직원과 의논해서 결정하는 것이 좀 더 능동적인 근무환경을 조성하는데 도움이 된다. 좀 더 전문적이고 객관적인 시각의 근무매뉴얼을 원한다면 외부 전문 컨설팅업체에 맡기기도 것도 괜찮은 선택이다. 이벤트도 고객들을 대상으로만 펼치는 매출강화용 무기로만 쓸 것이 아니라 직원들을 대상으로도 펼쳐서 내부결속용 무기로도 끼어려 써보길 추천한다. 직원 회사자리도 종종 만들어서 허심탄회한 대화의 장을 만들 필요도 있다. 물론 직원과 대화시 업무부문에만 치중하지 말고 직원의 일상에 대한 대화요소도 고르게 포진시켜야 인간적인 관계가 더 견고해진다. 이 모든 직원관리 방법의 최종 목적지는 결국 오너와 직원간의 신뢰관계 조성이라는 사실을 잊지 말아야 한다.

월산동, 광전파크 빌라 “급매” 합니다

- 광주 월산동 110-18번지
- 5층 중 5층 19평
- 전망좋음, 2013년 신축
- 방 2, 화장실 1, 거실, 베란다
- 내부깨끗, 즉시 입주
- 신우 APT 105동 옆
- 식 보5백에 월 45만 가능
- 전세 8천만원 가능
- 대출 7천만원 가능
- 감정/시세 - 1억 2천만원 정도
- 매매 - 9천 4백만원

- 광주 월산동 110-18번지
- 5층 중 2층 34평
- 정남향, 2013년 신축
- 방 3, 화장실 2, 거실
- 첫 입주
- 신우 APT 105동 옆
- 식 보1천만에 월 65만 가능
- 전세 1억 4천만원 가능
- 대출 1억 1천만원 가능
- 감정/시세 - 2억원 정도
- 매매 - 1억 6천 4백만원



경매투자

- ▶ 특수비법 배우실분
 - 교육비 / 임정활동비
 - 사무실 사용료 등
 - 2200만원
 - ▶ 단독 / 공동투자 하실분
 - 자본금 - 1억원 이상
 - 수익률 - 연 20% 이상
- (주) 오 천 경 매
 H.P 010-3605-5000

경매 직전 부동산
 매입/해결합니다.

문의.010-3605-5000