

칼국수 망한 자리서 칼국수로 대박

월 매출 1억6천만원 꾸준한 매출상승은 지금도 진행중

청와삼대 충남 아산점

청와삼대 아산점을 운영 중인 정주 부부는 음식점이라고는 전혀 해본 경험이 없는 초보 중의 초보다. 남편은 건축자업을 했고 부인은 전업주부로 살았다. 하지만 건설 경기가 어려워지면서 다른 일을 찾을 수밖에 없는 상황. 마침 친형 건물을 비어있던 그 고민을 하던 중 청와삼대를 알게 됐다. 무작정 직영점을 찾아가 맛을 보고 왔는데 며칠 뒤 다시 그 칼국수 생각이 간절하게 나는 것이었다. 이거다 하며 무릎을 탁 친 그는 일사천리로 창업 절차를 진행했다. 하지만 한 가지 마음에 걸리는 것이 있었다. 그가 오픈하려고 하는 자리가 바로 칼국수를 하다가 망한 자리였던 것이다.

대통령이 먹던 칼국수라고 하면 각종 산해진미가 잔뜩 들어가 있을 것으로 생각하는 이들이 많지만 청와삼대 족발보쌈 칼국수에 들어가는 재료는 생각처럼 화려하진 않다. 하지만 바지락 칼국수나 김치 칼국수 등 일반적인 칼국수와는 격이 다르다. 재료의 화려함을 떠나 칼국수 한 그릇으로 훌륭한 보양식을 먹었다는 느낌이 들게 한다. 공극처럼 진한 육수에 삼척조·담귀·황기·녹차 등 갖가지 한약재를 첨가한 덕분이다. 담백한 국물에서 은은하게 나는 한약 냄새를 맡으며 한 그릇을 푹푹 해치우고 나면 땀이 속까지 뻘뻘 흘려주는 것을 느낄 수 있다. 부들부들하면서 탱탱한 면발도 자랑거리다.

비결이 뭘까? '청와삼대'. 이름부터가 좀 특이하다. 청와대에서 역대 대통령 세분을 내리 모신 이근배 조리장이 만든 족발보쌈 칼국수 전문 브랜드다. 그래서 이름도 청와삼대로 지었다. 매장 내부에는 조리장이 역대 대통령들과 찍은 사진들이 걸려있다. 간판도 청와대를 형상화한 파란색 기와지붕 모양이다.

◆칼국수로 롬보신 한다?

대통령이 먹던 칼국수라고 하면 각종 산해진미가 잔뜩 들어가 있을 것으로 생각하는 이들이 많지만 청와삼대 족발보쌈 칼국수에 들어가는 재료는 생각처럼 화려하진 않다. 하지만 바지락 칼국수나 김치 칼국수 등 일반적인 칼국수와는 격이 다르다. 재료의 화려함을 떠나 칼국수 한 그릇으로 훌륭한 보양식을 먹었다는 느낌이 들게 한다. 공극처럼 진한 육수에 삼척조·담귀·황기·녹차 등 갖가지 한약재를 첨가한 덕분이다. 담백한 국물에서 은은하게 나는 한약 냄새를 맡으며 한 그릇을 푹푹 해치우고 나면 땀이 속까지 뻘뻘 흘려주는 것을 느낄 수 있다. 부들부들하면서 탱탱한 면발도 자랑거리다.



◆입소문 타고 오픈매장 늘어나

청와삼대 족발·보쌈 칼국수는 본격적인 마케팅을 하지 않은 상태에서 오직 입소문만으로 이미 수십 개의 매장이 오픈했고 오픈 예정점도 빠른 속도로 늘어나고 있다. 직영점이나 가맹점에 우연히 들렀던 고객들이 맛과 브랜드 경쟁력에 반해 매장을 오픈하는 사례가 대부분이다. 회사 관계자는 "순전히 입소문만으로 오픈 매장이 늘고 있다"며 "창업에 조금이라도 관심이 있는 사람들은 청와삼대 족발보쌈·칼국수의 경쟁력을 금방 알아보고 높은 위치를 선점하기 위해 발 빠르게 움직이고 있다"고 말했다.

◆최악의 상권에서도 경쟁력 돋보여

청와삼대 족발·보쌈 칼국수의 장점은 브랜드 자체가 차별화 됐다는 것이다. 지나가던 사람들이 특이한 간판을 보고도 호기심에 들르는가 하면 청와대 칼국수는 도대체 얼마나 맛있나 궁금해서 멀리서 일부러 찾아오기도 한다.

외곽 C급 상권에서 월 매출 6000만원

청와삼대 충북 충주점

통상 월세는 그 매장의 매출과 깊은 관계가 있다. 임대료가 높다는 것은 그만큼 목이 좋다는 것이고 매출도 높다는 얘기다. 반면 임대료가 낮은 곳은 자리가 좋지 않아 매출이 낮을 수밖에 없다. '청와삼대 족발보쌈·칼국수' 충북 충주점은 이런 상식을 뒤엎고 있다. 충주는 그리 크지 않은 도시다. 청와삼대 충주점은 중심지에서도 한참 벗어난 번두리에 위치해있다. 유동 인구가 많지 않아 월 임대료가 70만원에 불과하지만 매출은 그 60배가 넘는 6000만~6200만원 수준을 꾸준히 유지하고 있다. 그것도 테이블이 20개에 불과한 중소규모 음식점이어서 놀라지 않을 수가 없다.



그것도 충주 중심가에서 벗어난 번두리에서 장사를 시작했다. 하지만 청와삼대에겐 상권은 그리 중요하지 않았다. 지난 4월 오픈했으니 얼마 안됐음에도 충성도 높은 단골이 빠르게 늘고 있다. 한 번 와서 맛을 본 고객들은 심심찮게 가족이나 지인을 대동하고 다시 찾는 경우가 많다. 요즘 이 매장은 점심에는 칼국수로, 저녁에는 족발보쌈 메뉴로 매장은 쉴 새 없이 돌아간다. 그는 "인생역전이 이뤄지고 있다"며 "치지를 감안해 맞춤창업을 진행해준 본사에 고마움 따름"이라고 말했다.

◆고성품, 인생역전

충주점 점주는 청와삼대를 오픈하기 전까지 수많은 일반 음식점을 운영했다. 하지만 번번이 실패를 거듭했고 고난의 연속이었다. 힘든 나날을 보내던 그에게 기회가 찾아온 것은 지인을 통해 청와삼대를 소개 받고 부터다. 큰 기대 없이 가까운 가맹점을 찾아가 우선 맛부터 본 그는 확신을 가질 수 있었다. 특히 청와대 조리장을 지낸 사람이 만들어낸 음식이다 보니 더욱 신뢰가 갔다. 하지만 창업비용이 문제였다. 이미 여러번의 실패로 여유가 없었다. 말쑥이든 그에게 청와삼대 본사인 (주)봄봄은 흔쾌히 맞춤 창업을 제안했다. 상황에 맞춰 서울에서 연고가 없는 충주까지 가족 모두 내려와 창업을 했다.

창업문의
1599_1945
www.chungsamdae.co.kr

無 권리금 상권서 월 매출 1억2천만원



'청와삼대 족발보쌈·칼국수' 유성점 상권 무시하는 청와대 칼국수의 힘

대전광역시 유성구 원신동 568-12번지 이곳은 이제 막 개발이 진행되고 있는 지역으로 아직까지도 논밭이 많다. 상업지구 주변이라고는 해도 유동인구가 거의 없는 지역이다. 유일하게 목원대학교가 인근에 위치해있고 주변에 아파트 단지가 있다고는 해도 거리가 있어 차를 가지고 와야 하는 지역이다. 건물들도 좀 들어서 있지만 대부분이 비어있고 몇몇 식당이 들어와 영업을 하다가 얼마 버티지 못하고 줄줄이 망해나간 곳이다. 상권이라고 하기에도 무색한 이곳에서 얼마 전부터 놀라운 일이 벌어지고 있다. 월 9천만~1억2천 만원 정도의 매출을 올리는 음식점이 등장한 것이다. 이 음식점은 족발보쌈·칼국수 전문점 '청와삼대' 유성점으로 2013년 5월에 문을 열었다. 테이블 수가 23개 정도로 규모가 큰 것도 아니다. 게다가 오픈한지 1년이 조금 넘는 음식점이 최악의 상권에서 월 1억원에 가까운 매출을 올린다는 것은 불가능에 가까운 일이다. 서울의 핵심 상권에서도 쉽지 않은 일이기 때문이다.

◆조리과정 최소화한 '복리스 시스템'

청와삼대 매장들은 전문 조리사를 불 필요가 없다. 조리과정을 최소화한 복리스 시스템으로 운영돼 조리경험이 전혀 없는 사람도 간단한 교육만으로 분침과 똑같은 맛을 낼 수 있도록 했다. 주재료인 생면부터 소스등 20여가지 원부재료를 본사가 직접 생산·공급한다. 당연히 인건비와 재료비가 줄어들어 가맹점 수익을 극대화 한다. 또한 칼국수라는 메뉴 특성상 계절적인 영향이 거의 없으며 각종 가축질병으로부터도 안전하다.

◆점심·저녁 구분 없는 매출

점심에는 주로 칼국수 메뉴가 매출을 견인한다. 100% 국내산 사골로 우려낸 진하고 구수한 사골육수의 청와삼대 대표 칼국수 청와삼대 수를 비롯해 웅심이들깨칼국수, 바지락칼국수 장터칼국수 등 메뉴를 다양화해 고객들이 취향에 따라 선택할 수 있도록 했다. 청와삼대는 저녁 장사도 잘 된다. 일반적인 칼국수 전문점은 점심 장사가 끝나면 손님이 거의 없지만 청와삼대는 왕족발, 매운양념족발, 명이마늘보쌈 등 족발보쌈을 함께하기 때문에 하루 종일 매장이 쉴 새 없이 돌아간다.

◆차별화가 성패의 열쇠

이처럼 청와삼대 가맹점들은 좋지 않은 상권에서도 놀라운 매출을 올리고 있다. 이유는 다름 아닌 차별화와 모든 매장의 음식 맛을 통일하는 시스템에 있다. 우선 청와삼대 족발보쌈 칼국수는 아무나 쉽게 모방할 수 없는 깊은 맛이 일품이다. 이근배 조리장의 30년 요리 노하우가 고스란히 녹아있기 때문이다. 카투사에서 처음 요리를 시작할 때부터 서울프라자호텔을 거쳐 청와대에서 역대 대통령 세분을 내리 모시면서 체득한 노하우가 빠짐없이 담겨있다. 때문에 청와삼대 족발보쌈·칼국수는 그 누구라도 땀 흘려서 그 깊은 맛을 흉내 낼 수 없다.

창업자금대출
5,000만원

대출금액 및 이율은 개인의 신용도, 매장 상황에 따라 달라질 수 있습니다

청와삼대
www.chungsamdae.co.kr

“청와대 칼국수, 세상에 나온다”

세 분(三代)의 대통령을 모신 이근배 조리장의 청와대에서 경험과 수십년의 요리연구를 바탕으로 "청와삼대"가 여러분의 성공창업을 지원합니다

- 1 **안정적인 수익성**
청와삼대는 유행을 타지않는 특유의 독창성으로 지속적이면서도 안정적인 수익을 창출합니다.
- 2 **간편한 조리 시스템**
본사의 경험과 노하우를 바탕으로 기술훈련으로 조리방법이 간단하면서도 맛이 뛰어난 전문 주방장이 필요없어 인건비 부담을 최소화 할 수 있습니다.
- 3 **"원터치완성" 족발 전용 오븐**
손맛에 크게 좌우되는 족발의 꾸준한 품질을 유지하기 위해 자체개발한 족발 전용오븐을 이용, 단 한번의 버튼 터치 만으로 조리장님의 손맛이 고객님께 그대로 전달됩니다.
- 4 **폭넓은 메뉴구성**
칼국수와 매출 상승의 바탕이 되는 명이마늘보쌈, 한방족발 등 특별한 요리가 함께 구성되어 점심, 저녁, 주중, 주말에 관계없이 꾸준한 매출을 기대할 수 있습니다.
- 5 **자체 공장운영을 통한 원가경쟁력 확보**
품질과 직결되는 주요 식자재의 생산부터 공급까지 본사가 책임지며 자신할 수 있는 원가 경쟁력을 자랑합니다.
- 6 **풍격있는 인테리어**
세련되고 현대적인 고품격 인테리어를 창출함으로써 찾아 가고 싶은 매장, 다시 가고 싶은 매장의 이미지를 연출합니다.

청와삼대 족발·보쌈·칼국수

각종 언론에서 극찬!!

창업문의 1599-1945
경상지사 053_768_5530
(주)봄봄 가맹본사 | 경기도 고양시 북한산로557 (덕양구 효자동 96-13)

“시식과 함께 하는 알기쉬운 창업설명회”

청와삼대의 대표 메뉴 시식도 해보시면서 창업에 관심이 있지만 막막하고 답답하셨던 예비 창업자들에게, 가장 쉽고 빠르게 창업에 관한 전반적인 내용을 설명해 드리는 설명회를 진행합니다. 많은 참여 바랍니다

<p>9월 04일(금)4시 (전리)광주 수완점</p>	<p>9월 12일(토)4시 (서울)북한산 본점</p>	<p>9월 18일(금)4시 (충청)천안 불당점 (경상)대구 수성못점</p>
--	--	--

1599-1945 [사전에약필수]

*접수 : 대표전화 1599-1945 또는 홈페이지 www.chungsamdae.co.kr *신청자 수에 따라 장소 또는 일정이 변경될 수 있으니 사전에 예약 바랍니다
 *자세한 일정은 홈페이지에 명시되어 있으니 확인하시고 신청해 주시기 바랍니다 *지세한 사항은 전화문의 바랍니다