

건강·환경·1인 가구 수혜 업종 노려라

2016년 창업시장 이갈 소비트렌드

요가학원, 반찬·세탁 전문점 등 각종
식자재마트·테마여행업 눈여겨 볼만
여성·아동 소비재 선호…복고 열풍도
불황여파 가격파괴 매장 인기 누릴 듯

충선이나 대선이 있는 해에는 경기 부양 현상이 일어나면서 창업시장 역시 호황을 이루는 것이 일반적이다. 그러나 올해는 장기적인 경기불황 지속과 유가하락, IS의 테러, 신흥국의 몰락, 위안화 가치의 하락 등의 요인으로 불확실성이 이어지면서 지난해 못지 않게 힘든 한 해가 예상된다. 그러나 먹고 살기 위한 창업은 계속되고, 이 전쟁에서 살아남기 위해선 시기와 상황에 맞는 창업 트렌드를 읽는게 중요하다. 2016년 창업시장에서 성공할 수 있는 키 소비트렌드와 관련 브랜드를 살펴본다.

건강과 환경은 가장 주목받는 창업 아이템 중 하나다. 최근 중산층의 메스터리 소비(저렴한 평품과 고급제품을 구매하는데서 만족감을 얻는 현상)의 증가에 따라 의·식·주의 소비기호도는 건강을 위한 무농약, 유기농산물, NO-MSG, 자연식품을 선호하고 있다. 이에 따라 세집중후근, 아토피 등 환경관련 소비 촉진이 예상된다.

한식전문점, 유기농산물전문점, 환경개선업, 요가학원, 건강기능식품전문점 등이 관련 수혜 업종이다. 유망브랜드로는 반딧불이, 비비고, 초록마을, 핫요가, 비타민하우스, 무공이네, 신시, 청소박사, 정관장, 한삼인 등을 꼽을 수 있다.

식자재마트, 스포츠전문점, 테마여행사, 교육아카데미, 아웃도어전문점 등 공통의 취미나 특기를 가진 동호회들을 중심으로 한 창업아이템도 눈여겨볼 필요가 있다.

다이소, 바보스, 티바두마리치킨, 못된고양이, 말자씨름, 낙지대학떡볶이 등 실속형 소비 증가에 따른 창업도 늘어날 전망이다.

1인가구의 증가와 핵가족화의 급속한 발전에 따른 개인을 위한 소비유형의 다양화

가 활성화 될것으로 보인다. 일인식당과 주점 개인별 취미와 특기를 위한 여가산업 등이 대표적이다. 일인가구의 증가로 인한 수혜가 예상되는 창업아이템은 캐주얼식당, 반찬전문점, 세탁전문점, 원룸텔, 테마여행업, 스포츠클럽, 스포츠용품전문점, 온라인 서점 등이다.

불황에도 소비성향이나 소비형태의 변화가 가장 적은구매횜이 여성과 아동, 따라서 표적고객을 여성과 아이들의 소비기호도에 맞춤형 소비재를 선보이는 것은 불황 극복에 효과적이다. 악세사리전문점, 브랜드의류전문점, 교육학원업, 뷰티미용업, 교구판매업, 어린이학원업 등이 대표적이다. 집보리, 로즈마리뷰티샵, 박준미장, 네이퍼리퍼블릭, 바르다김선생 등이 여성과 아이들을 위한 브랜드다.

복고 열풍은 지난해에 이어 올해까지도 이어질 전망이다. 퓨전주류전문점, 빵전문점,죽발&보쌈전문점, 생활한복전문점, 모자전문점, 옛날통닭전문점 등 복고 열풍은 창업시장에 영향을 줄 것으로 보인다.

가격파괴 매장도 인기를 누릴 것으로 기대된다. 군일가할인점부터 미들비어전문점, 무한리필전문점 등 착한 가격을 앞세운 창업아이템은 불황에 더 강한 업종이다. 오펜비어, 편비어킹, 브랑펠피자, 공룡고기, 이디야, 똥소밥버거, 코바코 등 가격대비 성능이 높은 브랜드도 주목할 필요가 있다.

또 올해는 사람과 사람, 사람과 사물을 연결하는 플랫폼산업과 취향중심의 수직형 SNS, 1인 미디어산업의 발달이 그 어느 때 보다 증가할 전망이어서 이와 관련한 창업아이템도 각광을 받을 것으로 기대된다. 온라인과 오프라인이 결합되는 옴니채널



경제 불확실성이 높아지는 시기에 창업하기 위해서는 상황에 맞는 창업 트렌드를 읽는게 무엇보다 중요하다. 광주시 광산구 신가동 일대 상가 모습. <광주일보 자료사진>

과 O2O산업이 발달하고 지불편의성을 높이는 각종 간편결제서비스도 함께할 것으로 예상된다.

소상공인창업전략연구소 관계자는 “O2O는 먼 곳보다 가까운 주변의 것을 재발견하고자하는 소비자의 욕구를 파고들 것

로 보인다”며 “이에 따라 주변의 것을 재발견하는 ‘일상화’ 소비자의 욕구에 대응하는 ‘신속성’ 나만의 작은 취미와 관심사항을 존중하는 ‘개인의다양성’에서 창업 아이디어를 찾을 필요가 있다”고 말했다.

/김대성기자 bigkim@kwangju.co.kr

조계현 소장의

창업 이야기



2016년! 치열한 생존경쟁의 해

작년에 이어서 올해를 전망하는 각종 경제지표들이 내수시장 경기의 불확실성에 더 무게를 두고 있다. 쉽게 말해서 작년도 제법 어려웠지만 올해는 더 어려워질 가능성이 높다는 얘기다. 이런 경기불황은 창업을 준비하는 예비창업자들과 이미 창업을 한 자영업자들 모두에게 생존에 대한 불안한 환경적 요소로 작용한다.

그런 환경은 생존경쟁에 대한 불안감으로 확대되어 자영업자들은 자신이 운영중인 매장에 대해 경쟁력 강화 차원에서 변화를 추구하게 되고 예비창업자들은 자신이 선택한 아이템이 경쟁력 확보 차원에서 좀 더 특화되기를 원하게 된다. 기존 자영업자나 신규 예비창업자 모두 결국은 경쟁력이라는 카드를 잡아야 생존확률이 높아지게 되고 그 화두를 잡기 위한 방식이 각각의 시장진입 시차로 인해서 변화와 특화라는 단어의 차이를 만들어 낼 뿐이다.

또한 기존 자영업자는 두 개의 전장을 생존경쟁의 전장으로 삼아야 하는 부담이 따른다.

하나는 기존 자영업자와의 경쟁에서 살아남아야 하고 다른 하나는 신규로 진입할 예비창업자와 경쟁에서도 이겨내야 한다. 예비창업자 입장에서는 기존 자영업자들을 대상으로 생존경쟁을 펼쳐야 하기에 하나의 전장 같지만 자세히 들여다보면 결국 상대해야 할 경쟁상대의 숫자는 기존 자영업자와 크게 차이가 없다는 부담이 따른다.

생존경쟁시 기존 자영업자나 예비 창업자들이 던질 수 있는 경쟁력 강화카드에는 여러 가지가 있겠지만 기존의 경기불황을 통해 학습한 결과로는 가격파괴나 이색메뉴 혹은 세트메뉴의 런칭, 서비스품질 개선, 운영전략의 차별화, 이벤트, 원가절감, 홍보마케팅 강화 등이 주요 방법론으로 떠오른다. 이 모든 단어들을 하나의 단어로 압축시킨다면 그건 변화다. 결국 생존경쟁을 위한 최대의 목표키워드는 경쟁력 강화이고 이를 완성해낼 실행키워드는 변화라는 얘기다.

물론 모든 변화가 빠른 실행을 필요로 하진 않는다. 변화도 좋은 타이밍과 전략이 필요하다. 너무 잦은 변화는 스스로의 불안정성을 고객에게 노출하는 역효과가 발생하기에 적절한 시점에 전략적으로 유효한 변화요인만을 엄선해서 적용시켜야 한다.

특히 경기 불황때에는 고객층이 감소하여 관련 시장 자체에 대한 매출이 급격하게 하락한 상태로 생존경쟁에서 살아남았다 하더라도 이미 더 많은 비용소모를 통해 경쟁력을 강화한 상태라 수익성은 상당히 나빠질 가능성이 높다.

생존경쟁이 끝나고 나면 승자는 수익성이 나빠지고 패자는 폐업으로 내몰리는 안타까운 상황이 빈번히 발생할 것이다. 그렇기에 생존전략이 통해서 기본적인 안착에 성공했다면 그 다음에 매장의 수익성을 강화하는 방향으로 운영전략을 전환해야 한다.

단, 수익성 강화전략이 매장의 경쟁력을 약화시킬 정도의 급격한 변화는 절대 자제되어야 한다. 많은 예비창업자나 기존 자영업자들이 이 부분에 대한 조절을 잘못하여 간신히 잡아둔 고객을 다시 놓치는 우를 범하는 경우가 종종 있다. 고객은 사소한 것에 감동을 하기도 하지만 반대로 사소한 것에 발길을 끊기도 하는 예민한 존재들이라는 사실을 잊지 말자.

<소상공인창업전략연구소장>

여성 패션상품 상표출원 매년 증가

지난해에도 1만1707건

의류·신발·모자·가방 등

최근 여성 창업이 늘면서 여성들의 패션 상품 상표출원이 증가하고 있는 것으로 나타났다.

특허청에 따르면 여성의 패션상품 출원은 2010년 1만2612건에서 2014년 1만4932건으로 18.4%나 늘었다. 2015년에도 9월까지 1만1707건이 출원돼 증가세가 이어지고 있다. 2010년 이후 지난해 9월까지 여성의 패션상품별 상표출원을 살펴보면 의류가 57.3%로 가장 많았고, 신발 9.3%, 모자 8.8%,

가방 8.7% 순이었다.

여성 연령대별 패션상품 상표출원 건수는 30대가 41.2%로 가장 많았고, 40대 26.4%, 20대 17.0%, 50대 11.5%의 순으로 나타났다.

사회활동이 왕성한 30대가 가장 많이 출원했고, 2014년부터는 40~60대의 출원비중도 약간씩 늘었다.

최근 여자 연예인들이 인터넷 쇼핑몰에서 수백억원대 매출을 올리고 있고, 창업이

어려운 일반 여성도 비교적 소자본으로 손쉽게 창업할 수 있는 인터넷 쇼핑몰 창업에 대한 관심이 높아지고 있어 이와 관련한 상표출원은 계속 늘어날 전망이다.

최규완 특허청 상표디자인심사국장은 “경기가 어려워지고 여성의 사회진출이 늘면서 유행에 민감한 여성들의 감성인 패션 상품 분야의 브랜드 선점을 위한 상표출원이 계속 증가할 것으로 보인다”고 말했다.

/김대성기자 bigkim@kwangju.co.kr

신축 상가원룸 매매 <전대 정문 2분, 전대후문 2분>		7층 상가건물 매매 <북구 우산동, 안보회관 사거리>		법 른 경 매		8층 상가건물 경매 북구 오룡동 (삼성전자 정문 앞)
(4층) 신축원룸 (코너자리, 아파트 정문, 마트 부근)		1층 (커피숍 입점 완료) 2층~5층 (사우나,주택) 6층~7층 (설계사 건설사)		(특수물건 추천)		☆ 감정가 35억 (대출 30억) ☆ 분할 등기시 향후 60억 가치 ☆ 2016년 1월 12일 경매일
1층 (상가 2칸) 2층~3층 (원룸 6개, 투룸 2개) 4층 (주택) (방 3개, 화장실 2개, 내부 깔끔한 화이트, 다용도실)		☆ 월 수익 1,000만 사우나 직접 운영시 (2,000만) (보 1억5천만, 융 6억)		1. 동구 계림동 (다가구 원룸) (토 90평, 건 203평) (1층~4층 총 룸 18개) 임대수익, 투자 가치 적합 계림동 홈플러스 남측 근처,재개발지역 부근 감정가 6억3천 → 최저가 4억4천	① 북구 신안동 (토 53평,건140평) 감정가 2억9천 → 최저가 1억6천 ② 서구 금호동 (토63평,건370평) 감정가 3억2천 → 최저가 2억3천 ③ 광산구 서봉동 (토202평,건84평) (주택) 감정가 3억 → 최저가 2억	1층 (상가 130평) 2층~7층 (고급 오피 56개) 8층 (주택겸 사무실 41평)
☆ 보 5,000만 - 월 500만 ☆		매가 15억5천		2. 동구 수기동 (토 130평, 건 320평) (1층, 생활시설,창고-2층~3층,소매점-4층~5층,사무실) 감정가 10억 → 최저가 4억8천만	④ 남구 월산동 (토 34평,건43평) 감정가 1억3천 → 최저가 9천4백	경매 교육
매가 6억 8천만 (융 1억2천)		① 북구 중흥동 원룸 상가 (전대 정문2분,코너) (월수익 500만) (1층상가, 1개) (4층 주택) (2~3층-원룸 10개) → 매가 6억7천 ② 전대 정문 상가 원룸 매매(1층상가2개-투룸12개,원룸6개) (보4천5백,월720만) → 매가 7억8천만 ③ 용봉지구 원룸 (미래도 AP,T 코너) 룸-20개 (엘리베이터 있음) 월수익 800만 → 매가 11억		3. 전남 순천시 황전면 (토 05평, 건 221평) (1층,음식점 - 2층 커피숍 - 3층 사무실 - 지하,보일러실) ※구례구역 부근, 섬진강 부근으로 경치 좋음 감정가 4억2천 → 최저가 1억5천	수익성 상가 (근린주택,주택) 수익성 상가 (다가구 원룸) ① 서구 광천동 (토 54평, 건 155평) → 최저가 2억8천 ② 광산구 월계동 (토 86평, 건 161평) → 최저가 2억3천 ③ 서구 쌍촌동 (토 90평, 건 364평) → 최저가 8억6천 ④ 서구 양동 (토174평, 건 424평) → 최저가 7억	바로 실전 교육듣고 수익 창출 가능
010-7384-7800		010-6670-9800		4.동구 학동 (토 114평, 건 60평) ※학운동 주민센터 북측 인근 약 2미터 도로 접으로 차량 통행가능 감정가 2억 6천 → 최저가 2억6천	아파트 추천 북구 신용동 (침단지구) (토18평,건25평) 총 15층중 7층 감정가 3억5백만 → 최저가 2억1천3백만	매주 수요일 (오전,오후반) (경매입찰 매매, 임대 개발 기획까지)
				☆ 경매 투자 ☆ → 공동투자 가능, 단독 투자 가능, 후순위 설정, 연이자 15%	토지 추천 북구 장동동 (토지) 291평 - 감정가 2억 → 최저가 2억	직원구함 (남,여직원) 경매, 부동산 배우실분 경매컨설팅 교육
				010-6834-4800	(주)대신경매	010-6832-9800