

“경쟁력 있는 메뉴 개발…30년 갈 프랜차이즈 운영”

광주 찾은 ‘돈도니석쇠한판불고기’ 김동환 대표

“맛의 고장 광주에 진출하는 것은 모험에 가까웠습니다. 뭐든지 맛있는 곳에서 배달전문 프랜차이즈를 내 팔릴지 의문스러웠기 때문입니다. 그러나 나름 성공소식을 접하니 자신감도 생기고 자랑스럽기까지 하네요.”

12일 불고기 하나로 음식 배달업계에 새 바람을 일으키고 있는 디오푸드시스템의 프랜차이즈 브랜드 ‘돈도니석쇠한판불고기’ 홍보차 광주를 찾은 김동환(44) 대표는 돈도니가 광주에서 이뤄낸 4개월간의 변화를 성공적이라고 조심스럽게 평했다.

그도 그럴것이 치킨과 피자, 족발, 중화 요리가 일색이던 음식 배달업계에 새로운 바람을 불어넣고 있는 것은 프랜차이즈업계에서 드문 일이다. 식감이 금방 딱딱해지는 불고기의 단점을 보완해 요식업체 소비자로부터 큰 인기를 끌고 있는 것이다.

김 대표는 전국 프랜차이즈 업계 대표 중에서도 비교적 젊은 파에 속하는 편이지만 ‘화려한 이력’의 소지자다. 그는 어렸을 때부터 생업에 뛰어들었고 중화요리 등 요식업을 많이 접하게 된 덕분에 관련 업무와 기술을 습득할 수 있었다. 23살의 나이에 인천 모래내시장에서 1000원짜리 ‘미니 탕수육’을 개발 판매해 1년여간 체인점 40개를 내기도했다.1990년대에는 광주와 인연을 맺고 한 때 잘나가던 피자 전문점에서 점장으로 일한 적도 있다.

하지만 그가 이름을 알린것은 고향인 경북과 대구로 돌아와 본격적인 사업을 계획하면서 부터다. 지금까지 그가 ‘맛보기음’으로 겪은 실무와 실제 프랜차이즈 회사

경영에는 큰 차이가 있었고, 경쟁업체에 대한 대응도 빠르지 못했다. 망설이던 그는 우선 왜관에서 야식 배달가게를 운영하면서 메인메뉴로 ‘석쇠불고기’를 내세웠다. 석쇠불고기가 배달 메뉴로 인기를 얻자, 그는 2006년 철곡에 ‘석쇠한판’이라

‘사람이 자산이다’ 모토로

1년만에 체인점 27곳 늘려

광주에 수완점 등 3곳 영업

맛의 고향서 성공하니 자신감

점주와 소통·애환·노하우 공유

‘가맹점 모임’ 만들어 운영

는 가게를 냈다. 인근에 구미3산단과 LG 전자 기숙사가 위치해 있어, 영업시간인 오후 11시부터 다음날 새벽 4시까지 전화벨은 쉴 틈이 없었다.

그가 본격적으로 체인점을 내겠다고 생각한 것은 그로부터 2년 뒤였다. 처음으로 ‘돈도니 석쇠한판 불고기’를 브랜드로 내건 구미 육계점이 그야말로 ‘대박’났기 때문이었다. 이후 대구·경북을 중심으로 1년 만에 27개의 체인점을 냈다. 당시 전국에서도 200여건의 체인 문의가 빗발쳤지만, 그의 고민은 따로 있었다. 대구·경북



김동환 대표.

이외 지역에는 납품하는 재료의 신선도가 보장되지 않아 체인점을 내는 데 한계가 있었던 것. 특히 그는 석쇠에 구운 고기가 시간이 지나면 딱딱해지는 것을 막기 위한 연구에 매달렸다. 그러던 중 그에게 한 줄기 빛을 준 것은 소상공인시장진흥공단의 R&D지원사업이었다. 컨설팅 지원 식품제조사업에 눈을 뜨게 된 것이다. 전문가 코칭을 받아 지난해 2월 대구시 서구 비산동에 공장을 설립하고 재료를 생산하고 있다. 전국 각지에 가맹점을 낼 수 있는 기반을 마련한 것이다.

김 대표는 소스만 제조했던 예전과 달리 고기와 소스를 버무려 원팩처리하고, 영하 44도 이하에서 급랭시켜 납품하고 있다고 설명했다.

“사람이 자산이다”라는 평소 신념에 따라 그는 올해 ‘가맹점 밀착 영업’에 투입할 젊은 인재(슈퍼바이저) 3명을 영입했다. 가맹점이 잘 될 수 있도록 매출을 분석하고 전담 홍보 등 직접 발로 뛰면서 가맹점 지원을 펼치는 것이 이들의 임무다. 전남지사장으로 투입된 조재일씨도 그 중 한 명이다. 또 가맹점주와 서로 소통하며 애환과 노하우를 공유하자는 취지로 많은 본사가 꺼리는 ‘가맹점 모임’도 만들어 운영하고 있다.

김 대표는 30년 이상 끌고 갈 수 있을 프랜차이즈를 운영하는 것이 목표라고 강조했다. 메뉴를 우후죽순으로 늘리지 않고 오히려 인기메뉴 중심으로 간소화하고, 경쟁력 있는 메뉴 개발에 끊임없이 도전하는 것도 그런 이유에서다.

불고기 배달 프랜차이즈 돈도니는 현재 광주에 광주 수완점을 비롯해 3개점이 영업중이다. 곧 광주점단점도 문을 연다.

돈도니의 가맹개설 조건은 45㎡ 기준으로 인테리어(500만원), 가맹비(200만원), 교육비(300만원), 초도물품(600만원), 오토바이(315만원) 등을 합쳐 3695만원이다. 점포 특성에 따라 유동적이지만 평일 매출 70만원일 경우 수익성은 월 720만원 선으로 본다. 조리교육, 식품위생 안전교육, 서비스마인드교육, 창업지원뿐만 아니라 음식캘리타와 매출분석 등 본사의 체계적인 관리 시스템도 뒷받침된다. 가맹문의 1544-9217. /김대성기자bigkim@

조계현 소장의

창업 이야기



지역 프랜차이즈 가맹창업의 특징

창업을 앞둔 예비 창업자 입장에서 프랜차이즈 가맹창업을 고려할 때 전국형 프랜차이즈 브랜드에 가맹을 해야 할 것인지 지역 프랜차이즈 브랜드에 가맹을 해야 할 것인지에 대한 고민이 따른다. 창업비용이 동일하다면 대개의 경우 유명 전국 프랜차이즈 브랜드에 관심을 보이는 경우가 많다. 왜 지역 프랜차이즈는 정착 해당 지역에서 선택의 후순위에 머무는가?

그런 원인을 알아보려면 먼저 지역 프랜차이즈 브랜드의 장단점을 체크해 볼 필요가 있다. 지역 프랜차이즈의 장점을 꼽으려면 상대적으로 저렴한 창업비용과 식자재의 좀 더 저렴한 납품가격을 꼽을 수 있다. 또한 본사가 지근거리에 있어서 빠른 조치와 지원을 받을 수 있다는 장점도 빼놓을 수 없는 장점이며 활성화된 본점의 지역 내 유명세를 공유하여 매출로 연결되는 장점도 강점 중 하나다. 단점을 꼽으려면 본사 오퍼의 경험부족으로 인한 가맹점 관리시스템의 느슨함과 소극적인 브랜드마케팅을 대표적으로 꼽을 수 있다.

왜 지역 프랜차이즈에 가맹을 하지 않는냐는 질문에 답하는 예비창업자들의 의견을 살펴보면 다음과 같다.

첫째는 업종과 브랜드의 다양성의 부재를 꼽는다. 현재 지역 내 프랜차이즈 브랜드들이 많지 않아서 브랜드 선택의 폭이 너무 좁다는 얘기다. 두 번째는 지역 프랜차이즈의 장점인 저렴한 창업비용과 저렴한 식자재 사입단가라고 하지만 일부 브랜드들은 전국형 브랜드들의 창업비용과 식자재 납품가격 못지않게 부담스럽다는 점도 선택을 못하게 만든다. 세 번째는 지근거리에 있어도 가맹점 관리에 소홀한 브랜드들도 있다는 불신을 꼽을 수 있다.

하지만 최근에는 지역 프랜차이즈들도 업종이 다양해지고 창업비용과 식자재 납품가격에 대한 거품을 최소화 하려는 노력들이 더해지고 가맹점 관리시스템에 대한 관심을 지속적으로 갖고 전국형 프랜차이즈 브랜드들 못지않게 탄탄하게 구축하는 경우도 많아지는 추세다. 지역 프랜차이즈 본사들은 지역 내 가맹점 확장시 전국으로 나아가기 위한 충분한 준비와 경험을 축적하는 과정으로 생각하고 지역에서의 경쟁력을 최대한 확보하고 가맹에 대한 진입장벽을 낮춰주면 어떨까 싶다.

전국적으로 지역 프랜차이즈 산업이 가장 발달하고 있는 지역을 꼽으려면 주저없이 대구, 경북을 꼽을 수 있다. 대구, 경북의 예를 보면 지역 내 예비창업자들이 전국형 브랜드들에 대한 선호도 보다는 지역 프랜차이즈를 선호하는 경우가 확실히 높다. 그런 현상은 지역 프랜차이즈 본사들의 발전을 가져왔고 전국적인 경쟁력을 갖춘 다양한 브랜드들이 대구, 경북을 거점으로 생겨나고 있는 추세다. 이를 주의깊게 살펴보면 광주, 전남의 지역 프랜차이즈 업체나 예비창업자들이 미래로 나아가야 할 길이 보인다.

한때 대한민국을 대표하는 남도음식의 메카인 광주, 전남이 전국형 외식프랜차이즈 브랜드들이 성장하지 못하는 아이러니는 지역 프랜차이즈 사업과 가맹에 대한 무관심이 불러온 부정적인 여파로 해석된다. 이제라도 지역 프랜차이즈들에 대한 관심을 갖고 유사 업종이라면 지역 프랜차이즈에 가맹을 하면 어떨까 권유하고 싶다. 지역 프랜차이즈가 발전해야 지역 내 관련 산업도 발전한다는 사실을 본사도 예비창업자도 알아줬으면 좋겠다.

〈소상공인창업전략연구소장〉

“창업 아이디어·경험 공유하세요”

내달 19일 DJ센터서 광주·전남 프랜차이즈 창업박람회

(주)제일좋은전람이 광주에서 최초로 개최하는 ‘광주·전남 프랜차이즈 창업박람회 2016’이 내달 19일에서 21일까지 3일간 광주시 서구 지평동 김대중컨벤션센터에서 열린다.

이번 박람회는 서울, 인천, 대전, 대구 등 전국에서 창업박람회를 진행하는 전문기획사인 (주)제일좋은전람이 주관하는 박람회로 올해 2016년 하반기 창업 트렌드를 확인할 수 있는 자리다. 그동안 지방에는 참가하지 않았던 수도권 중심의 프랜차이즈 업체와 독특한 창업아이템을 가진 다양한 업체들이 대거 참가 할 예정이다.

광주·전남 프랜차이즈 창업박람회 2016은 창업에 대해 실질적인 정보가 부족했던 지역민에게 박람회를 통해 다양한 창업 아이디어들을 서로 비교 체험해 볼 수 있도록 구성할 예정이다.

또 광주 지역 토종 프랜차이즈 본부가 대거 참여하는 박람회로 타 지역 프랜차이즈와 비교 분석도 가능해 창업을 생각하는 광주·전남 지역 예비창업자에게 안정적인 창업 기회를 제공하는 것은 물론 지역 경제에 도움을 줄 것으로 기대된다.

홍병열 제일좋은전람 대표는 “지역의 프랜차이즈 본사들과 서울·수도권 업체들이 대거 참여해 예비창업자들에게 직접적인 만남 수 있는 기회와 장이나 만큼 보다 적극적인 참여를 기대한다”고 말했다.

이번 전시에서는 박람회 부스 운영 외에 도 창업 세미나 및 참가업체 사업설명회 등 다양한 부대행사가 무료로 운영된다. 자세한 사항은 제일좋은전람 홈페이지(www.yesexpo.co.kr) 또는 전화(02-856-1402)로 문의하면 된다.

/김대성기자bigkim@kwangju.co.kr

“자율주행차·바이오 등 신산업 창출

규제 프리존법 신속한 법제화 필요”

한경연 세미나서 주장

한국경제연구원은 12일 “자율주행차, 바이오, 사물인터넷(IoT) 등 신산업을 비롯한 미래성장동력의 창출을 위해 ‘규제 프리존법’의 신속한 법제화가 필요하다”고 주장했다.

한경연은 이날 전경련 컨퍼런스센터에서 개최한 ‘신산업 창출을 위한 규제프리존 정책 방향’ 세미나에서 이같이 밝혔다. 발표자로 나선 김규만 대외경제정책연구원 연구위원은 수도권, 의료, 농업 분야 등에 규제 특례를 적용한 일본의 국가전략특구가 성공한 사례를 소개했다.

일본은 2013년 국가전략특구법을 제정해 신산업 창출에 박차를 가하고 있으며 현재 10개의 특구를 운영 중이다. 일본의 국가전략특구제도는 특정 지역의 산업을

육성하려는 정책이지만 예산투입이 아닌 규제 특례를 정책적 수단으로 삼고 있다.

김 위원은 “일본은 2013년 말 특정지역에 규제 특례를 적용하는 국가전략특구제도를 도입했는데 2016년 6월 현재 기업이 활용 중인 규제개혁 메뉴는 45개, 추진 중인 사업은 175개에 달하는 등 성공적인 규제개혁 사례로 평가받는다”고 말했다.

이처럼 일본은 국가전략특구제도를 도입해 성장동력 산업을 육성하고 있지만, 우리나라는 주력산업의 부진 속에서 미래 성장성장동력 창출마저도 지연되고 있다고 한경연은 지적했다.

따라서 “지역 경제 활성화, 미래 성장동력 창출을 목적으로 추진 중인 정부의 규제프리존 정책이 신속히 법제화돼야 한다”고 최윤기 산업연구원 선임연구위원은 촉구했다.

/연황뉴스

2016년 한국전력전우회
지역사랑 장학생 선발공고

한국전력전우회에서는 나눔의 실천과 사회적 책임의 일환으로 (주)제이비씨(구 전우실업)의 발전사업소가 있는 도·지·시·군 우수 학생을 지원하여 인재를 양성하고 지역경제 활성화에 기여하며 지역사회의 협력을 강화하기 위하여 본 장학생 선발계획을 다음과 같이 공고합니다.

1. 장학생 선발요강

- 선발인원: 연간 100명(시·군별로 선발)
- 대상지역: (주)제이비씨의 65개 도·시·군 발전사업소가 포함되어 있는 65개 시·군 - 인천·울진군, 경기 안산시, 충남 태안군·보령시, 전북 군산시·부안군, 전남 영광군·신안군·진도군·완도군·고흥군·여수시, 경북 울릉군, 경남 통영시, 제주 제주시·서귀포시
- * 대상 도·시·군(65)은 한국전력전우회 홈페이지 www.obkspco.co.kr 선명공고양식 별표 1 참조
- 선발자격: 대학(전문대 포함) 1·2학년 재학생 또는 복학예정자
- 선발순위 (“공고일 현재”를 기준으로 “3개월 이상 주민등록” 필요) - 1순위: (주)제이비씨의 발전사업소가 속한 65개 도·시에 “실거주” 하는 주민 또는 직계비속 - 2순위: 16개 지자체(시·군)에 “실거주” 하는 주민 또는 직계비속
- * 학업에 충실하고 지역사회 및 전력사업에 협력·봉사정신이 투철한 자
- 장학금액: 연간 3억 원(한전전우회 배당수익금의 20% 수준) - 1인당 연간 300만원(16년 2학기, 17년 1학기 각각 150만원)

2. 선정방법

- 지역 장학생 추천협의회(한전, 지자체, (주)제이비씨개발전선사에서 상사·평가 후 한전전우회 지역사랑 장학위원회에서 확정)
- 선발결과 안내: 8. 12(금)까지 개별 통보 및 한전전우회 홈페이지 공지
- 장학증서 수여식: 8. 28(금), 해당 지역 한전지사(또는 본부)
- * 상기 일정은 상황에 따라 변경될 수 있음

3. 신청서 접수 및 제출서류

- 접수기간: 7. 13(수) 09:00 ~ 7. 25(월) 17:00 까지(토·일, 공휴일 제외)
- 접수처 및 제출서류: 해당 지역 한전지사(또는 본부)로 e-mail 접수
- * 자세한 내용은 www.obkspco.co.kr 선발공고 참조

4. 문의 ☎ 02) 3702-0853~1

한국전력전우회

광주·전남
기능장1호

大山 프리모남녀가발

시술전

시술후

시술전

시술후

국무총리상 표창·보건복지부장관 표창
광주광역시시장 표창·광주남구 구청장 표창

특수가발 별매(원터치)
완전 탈부착형
테이프 X, 핀 X
원장 직접시술 1만여명 내공!

M.H.타사
130만원
브랜드
동급제품

신제품
59만원~

이용기능장 원장 직접시술

매주 화요일, 휴무일요일 정상영업)
본점: 광주광역시 남구 주월동 라인가든 상가2층
대표전화: 062)673-5858, 672-4622
원장 이수재 010-3600-9955

ABC협회인증
호남 최대
발행 부수

독자와 함께 걸은 길 64년

광주일보

광주일보 문화예술매거진

예향

광고문의 (062)227-9600
신문구독 (062)220-0551
예향구독 (062)220-0550