

장기 불황 이겨내는 '하이브리드 창업' 뜬다

장기적인 경기불황에 안착된 창업에 대한 수요가 늘고 있는 가운데 안정적인 수익을 도모할 수 있는 하이브리드 창업이 새로운 유형으로 떠오르고 있다.

11일 업계는 안정적인 창업에 대한 수요에 따른 프랜차이즈 가맹점 증가속에서 하이브리드 창업 모델이 치열한 경쟁에서 살아남기 위한 방안으로 제시되고 있다고 밝혔다.

하이브리드 창업은 과포화되어 출혈 경쟁을 겪고 있는 카페 창업과 식음료 창업 시장에서 쉽게 찾아볼 수 있다. 프랜차이즈 업체들은 타깃 층이 서로 다른 브랜드를 통합 운영하거나 판매되는 주요 시간대나 시즌이 달라 서로 보완될 수 있는 브랜드를 통합 운영하는 하이브리드 창업을 새로운 수익 창출 모델로 제시하고 있는 것이다.

티(Tea) 카페 시장의 선두 브랜드인 '오가다'는 세컨 브랜드인 오웨이크와 복합

음료에 아이스크림, 낮엔 점심 저녁엔 술안주 ...

오가다·놀부·본죽, 상호 보완 메뉴 복합매장 운영

연령·시간대별 특성 반영 ... 매출 상승 '긍정적'

매장을 구성한 하이브리드 매장으로 넓은 고객층을 확보하고, 비수기 없는 창업 모델을 제시한다.

오가다의 주 타깃은 건강한 음료를 즐기는 20·30대이며 중장년 고객층도 많이 찾는 브랜드인데 비해 오웨이크는 '셰이크'와 '아이스크림'을 주메뉴로 하여 10·20대의 학생 소비자층이 주로 즐기는 브랜드이다. 따라서 오가다와 오웨이크가 함께 운영되는 복합매장은 1020세대부터 5060세대까지 고객층을 넓힐 수 있다.

또한 오가다의 차 메뉴는 봄, 가을, 겨울에 많이 찾는 데 비해 오웨이크의 셰이크와 아이스크림은 여름에 주로 판매되기 때

문에 두 개의 브랜드가 결합된 복합매장은 비수기 없는 매장 운영이 가능하다.

'놀부보쌈', '놀부부대찌개&철판구이', '놀부옛날동남', '공수간' 등 12개 외식 브랜드를 갖고 있는 ㈜놀부는 지난해 복합매장 타입의 '놀부키친'을 선보이며 로드샵, 쇼룸몰, 복합매장 등 상권의 특성에 따라 다양하게 창업이 가능하도록 했다.

놀부보쌈과 놀부부대찌개&철판구이의 복합매장에서는 낮에는 점심메뉴로 부대찌개를 팔고 저녁에는 술안주로 보쌈이나 족발을 판매하는 등 시간에 구애 받지 않고 안정된 매출을 올릴 수 있어 많은 고객들을 불러모으고 있다.

죽 전문 브랜드인 '본죽'은 계절 보양성 메뉴로 자사 브랜드인 본 비빔밥과 본죽을 복합매장으로 구성해 안정적인 매출을 도모하고 있다. 주 메뉴인 죽이 여름에는 인기가 떨어지는 것을 보완하기 위한 전략으로 2008년 첫 선을 보였다.

전국 1300여개의 본죽 매장 중 복합매장으로 운영 중인 매장은 140여개로 그 중 30개 매장이 기존 본죽 매장에서 복합매장으로 전환한 매장이며 복합 매장이 본죽보다 평균 매출이 약 30%정도 많은 것으로 나타났다.

하이브리드 창업 모델의 증가세와 관련한 창업전문가는 "치열해지는 경쟁 속에서 창업시장의 활로를 모색하기 위한 대안으로 주목 받고 있지만 새로운 유형의 창업인만큼 매장 위치와 수익률 등을 철저히 고려하고 아이템을 선정해야 성공할 수 있다"고 조언했다.

/김대성기자bigkim@kwangju.co.kr



최근 창업 트렌드로 하이브리드 창업이 뜨고 있다. 두 개의 브랜드('놀부보쌈'과 '놀부부대찌개') 간판이 달린 ㈜놀부의 복합매장인 '놀부키친'의 모습. <㈜놀부 제공>

제14회 서울 프랜차이즈 창업박람회

10.13(목) ~ 15(토) aT Center 양재

10285-1402 www.koreafranchise.com

요즘 뜨는 창업 아이템 만나고 마케팅기법 배우고 ...

서울 프랜차이즈 창업박람회

13일~15일 양재동 aT센터

향후 대한민국을 이끌어갈 프랜차이즈를 만날 수 있는 '제14회 서울 프랜차이즈 창업박람회'가 오는 13일부터 15일까지 3일간 서울 양재동 aT센터에서 열린다.

중소기업프랜차이즈협회 주최하고 제일좋은전람이 주관하는 이번 박람회에서는 브랜드 전시와 무료창업세미나, 부동

산관광분석과 마케팅기법 교육도 진행될 예정이며 요즘 트렌드와 새롭게 뜨는 창업 아이템이 다양하게 소개될 예정이다.

요즘 외식시장에는 두드러진 특징이 있다. '치맥(치킨+맥주)' 열풍을 잇는 '스맥(스테이크+맥주)', 이자카야 기존에 흔지 않았던 경향으로 젊은 직장인과 학생들 사이에서 퓨전음식 유행이 빠르게 번지고 있다

이에 맞춰 새로운 이자카야 브랜드와 세가프레드, 선빌인사이드, 로스팅하우스 등 커피업체를 만날 수 있으며, 스테이크

레브, 스테이크앤포 등 스테이크업체들도 다양하게 만나볼 수 있는 기회이다.

이 외에도 박람회에서는 요즘 뜨는 다양한 창업아이템을 만날 수 있다. 치킨, 분식, 커피, 고기, 한식 등 과거에 볼 수 없었던 새로운 형태의 트렌드를 접할 좋은 기회다.

박람회는 홈페이지에서 사전 등록할 수 있으며, 참가료는 무료다. 자세한 문의는 (주)제일좋은전람으로 하면 된다.

/김대성기자bigkim@kwangju.co.kr

조계현 소장의

창업 이야기



갈수록 젊어지는 프랜차이즈업

많은 젊은이들이 모바일 기반으로 사업적인 관심을 갖고 접근하고 있지만 최근 들어서 프랜차이즈 업계의 주요 트렌드 중 하나도 젊은 CEO들의 다양한 출현과 약진을 꼽을 수 있다. 주로 40대와 50대가 축적된 자본과 경험을 바탕으로 주도하던 기존 프랜차이즈 업계에 20대와 30대의 젊은 CEO들이 참신한 아이디어와 패기로 자본과 경험의 열세를 만회하며 광주와 전남·북을 포함한 전국 대부분의 프랜차이즈 업계에 신선한 활력을 불어넣고 있다.

젊은 CEO들의 등장의 환경적 배경을 살펴보면 크게 3가지 유형을 보이고 있다.

첫 번째는 자수성가형 CEO들이다. 이들은 취업 보다는 일찍 창업에 도전하여 이른 성공을 토대로 한 사업의 확장개념으로 프랜차이즈 사업에 뛰어들었다. 이런 유형의 젊은 CEO들은 굉장히 적극적이고 도전적인 사고방식을 가진 채 실천창업을 통해 내공을 쌓은 경우인자라 자신감과 자존감이 상당히 강한 경우가 많다. 유형의 특성상 주로 소형매장 형태의 프랜차이즈 사업을 하는 경우가 많다.

두 번째 유형은 부모투자형 CEO들이다. 다른 현업에 종사중이거나 은퇴를 앞둔 부모들이 자신의 창업자금을 자녀에게 투자하여 자녀와 동업을 하거나 자녀의 창업을 도와서 성공을 시킨 후 이를 다시 프랜차이즈 사업으로 확대하는 경우다. 이런 경우의 젊은 CEO들의 공통점은 먼저 자신이 창업할 업종분야에 대해서 일단 취업을 통해 사전경험을 충분히 쌓은 후에 창업을 하여 성공한 경우가 많다. 어쩌면 최근 많이진 젊은 CEO 그룹 중 이 경우에 해당하는 비율이 가장 높다고 봐도 과언은 아니다. 유형의 특성상 주로 중소형 매장 형태의 프랜차이즈 사업을 하는 경우가 많다.

세 번째는 사업 대물림형 CEO들이다. 프랜차이즈 본사나 맛집을 운영하는 부모를 둔 자녀들이 부모로부터 관련 사업에 대한 경영교육을 받거나 부모의 회사나 사업장에서 충분한 경험을 쌓은 후 프랜차이즈 사업을 이어받아 경영하거나 아니면 이미 충분한 사업성을 가진 맛집을 토대로 프랜차이즈 사업으로 전환하여 사업화하는 경우다. 3가지 유형 중 자본과 경험면에서 부모의 자본과 경험이 모두 결합된 형태인자라 가장 안전한 사업형태로 발전이 가능하다는 장점이 있다. 유형의 특성상 중대형이나 대형 매장 형태의 프랜차이즈 사업을 하는 경우가 많다.

프랜차이즈 사업에 뛰어들어 환경적 배경은 달라도 젊은 CEO들의 공통점이 있다. 그건 바로 새로운 사업모델이나 시설, 운영전략 등에 대한 과감한 시도를 두려워하지 않는다는 사실이다.

이들은 기성세대의 전라들을 벤치마킹하여 좀 더 진화된 개념으로 사업을 해석하고 새로운 시각으로 접근하는 기술이 발달했고 독창적인 전략을 수립하는데 기성세대 보다 좀 더 창의적인 발상이 가능하다는 장점을 가지고 있다. 하지만 준비가 덜 된 상태에서 너무 빠르게 프랜차이즈 분야에 사업적인 접근을 하면 자칫 실패로 인한 큰 좌절과 고통도 따른다는 사실을 알고 부족한 경험을 보완할 수 있도록 더욱 철저한 준비가 필요하다는 사실을 잊지 말아야 한다. 그럼에도 이들이 향후 몇 십년간 지배할 프랜차이즈 업계에 관건하는 즐거움도 상당히 기대가 된다.

<소상공인창업전략연구소장>

CGV광주용봉점 2층 상가매매

체육관련업종(에어로빅, 체육관, 당구장) 병원, 학원, 미용실, 골프 아카데미등

- 전용 289m² (락볼링장 옆, 점포 2칸)
- 매 7억5천만원 (근저당 5억원), 실투자 2억5천만원

락볼링장 매매

CGV광주점 2층 최신시설 락볼링장 현성업종 직영하실분

- 볼링장 16레인, 시설비품 일체포함
- 매 26억5천만원 (근저당 20억), 실투자 6억5천만원

화순 도곡 무인텔 매매

최근 올 리모델링 객실28개 최상의 입지 및 현 성업중

- 매23억 (근저당 14억5천만원), 실투자 8억5천만원

문의 010-3647-4747

(상기 물건은 전속중개 물건으로서 급매조정이 가능합니다)

www.솔향기맑은터.com

www.naver.com 솔향기맑은터 검색

전남 나주시 남평읍 풍림리 171(풍림죽림길 86)

대표전화 (061)336-0770

솔향기정식(예약에 한함) 참숯구이 돼지갈비 전문점

www.솔향기맑은터.com 061)336-3939

참숯가마

24시간 OPEN!!

맛의향연

솔향기 맑은터는 충청남도 진평읍 그리고 혁신도시에서 10분 거리에 있습니다

- ▶ 다양한 원적외선을 방출하는 불뼈는날 화, 목, 토, 일
- ▶ 불뼈는 날이 아니어도 화로방에서 원적외선 샤워
- ▶ 사전예약시 컨퍼런스룸, 족구장, 10인승, 20인승 무료이용
- ▶ 멸균작용으로 시 및 바이러스 퇴치에 도움을 주는 목초액 염가공급 1톤 30만원 (양돈, 양계, 한우, 하우스농가대상)
- ▶ 참숯가마 고객님이 식당 이용시 10% 할인

- 단체모임을 위한 8인실, 16인실, 32인실, 56인실 구비
- 솔향기정식(예약에 한함), 돼지갈비 전문점
- ▶ 돼지갈비를 드시면 참숯가마 찜질방 20%할인
- ▶ 주말 및 단체모임은 사전예약을 해주시면 정성껏 모시겠습니다.

각종모임(상견례, 가족모임, 기업체모임)/컨퍼런스룸/참숯가마 찜질방/노래방 & 동전노래방