

올 창업 저가·가성비 트렌드로 승부하라

(가격 대비 성능)

커피·디저트 등 프랜차이즈 시장에 반영될 듯

저가 아이템 활용 스텝인숍 방식 '가성비 창업' 고려

올해 창업은 가성비(가격 대비 성능)로 승부하라.

10월 프랜차이즈업계 등에 따르면 올해에도 지난해와 같이 저렴한 가격대와 가성비를 중시하는 소비트렌드가 이어질 것으로 보여 프랜차이즈 창업시장에도 그 분위기가 고스란히 반영될 것으로 보고 있다.

◇창업 1순위 대형 커피전문점도 가성비로 '격랑'=이러한 흐름은 프랜차이즈의 점포 수 변천을 보면 쉽게 읽히는데 커피, 디저트, 패스트푸드 등 주요 외식 업종에선 가성비(가격 대비 성능)를 앞세운 브랜드 위주로 시장이 재편되는 추세다.

2010년까지만 해도 '창업 1순위'는 단연 대형 커피전문점이었다. 2010년에만 425개 점포를 늘린 카페베네를 필두로 엔제리너스, 할리스, 파스쿠찌, 투썸플레이스 등이 2010년대 초반을 품었다. 창업 비용이 5억원을 훌쩍 넘고, 아메리카노 가격이 4000원대인데도 창업 대가자와 고객이 줄을 섰다. 이들 브랜드가 2010~2013년에 순증한 점포 수를 더하면 2500여개에 육박한다. '바퀴벌레(바퀴벌레가 번식하듯 빠르게 늘어난다는 뜻)' '카페베네 같은 사람(어딜 가도 눈에 띄는 카페베네처럼 헤어졌지만 잊을 만하면 계속 생각나는 사람)'이란 신조어가 등장했을 정도다.

그러나 2014년을 기점으로 대형 커피전문점의 인기는 급격히 시든다. 2000원대 아메리카노를 앞세운 중저가 커피전문점이 각광받았기 때문이다.

이디야가 대표적인 예다. 이디야는 2010~2013년 동안 평균 160개 점포를 늘렸을 뿐이다. 그런데 2014년 들어 376개나 순증하며 급성장한다. 2014~2016년 3년간 이디야의 순증한 점포 수는 약 1000개에 달한다.

2015년에는 한술 더 떠 1000원대 초저가 커피전문점의 시대가 열렸다. 백다방이 2015년에만 400여개의 점포를 늘렸다. 반면 대형 커피전문점은 침체일로였다. 카페베네와 엔제

리너스는 2016년에 점포가 순감하거나 정체됐다. 특히 2010~2013년에 출점이 많았던 이들은 점포 임대차 계약과 가맹 계약 기간 3~5년이 끝나는 시기와 맞물리며 2017~2018년에도 출점이 이어질 것이라 업계 관측이다.

◇디저트·패스트푸드 시장도 가격 경쟁에 웃고 울고=디저트 시장도 가성비로 판도가 엇갈렸다. 1000원대 저가 주스를 내세운 쥬씨, 쥬스식은 지난해에만 점포가 800개, 200개가량 순증하며 급성장했다. 이제는 카페베네 대신 '쥬씨 같은 사람'이라고 해야 할 판이다. 유탄을 맞은 건 4000~5000원대 생과일주스를 팔던 커피전문점과 주스전문점, 그리고 기본 메뉴가 1만원 안팎에 달하는 팥빙수전문점이다.

설빙, 옥루몽은 한때 점포가 각각 500개, 70개에 육박하며 전성기를 누렸다. 그러나 가격이 최대 10분의 1에 불과한 저가주스가 대체

가성비 창업

점포를 공유하는 스텝인숍(Shop in Shop) 창업방식을 통해 권리금, 임대보증금, 시설비 등의 고정비용을 크게 줄이고, 기존 매장 고객을 활용해 별도 마케팅 및 투자 없이 영업을 하는 방식.

제로 떠오르며 가맹점 매출이 급감했다. 작 50여개씩 점포가 순감했고, 옥루몽은 아예 가맹 본사가 문을 닫을 위기에 놓였다. 빙수업계 비수기인 이번 겨울이 지나면 폐점 속도는 더욱 빨라질 전망이다. 스무디킹, 망고식스도 가격 경쟁력에 밀려 고전 중이다.

패스트푸드도 사정은 비슷하다. 패스트푸드 업계 '빅3'인 롯데리아, 맥도날드, 버거킹은 그간 서로 다른 가격 전략으로 저마다의 시장을 구축해왔다. 롯데리아는 햄버거가 2000원대(단품 기준)로 가성비를, 버거킹은 5000원대 고급화를 추구했다. 맥도날드는 그 가운데에서 '중용'의 선택지를 제공했다.

그러나 2015년까지만 이런 공식이 깨졌다. 외식업계에도 가성비 열풍이 불어닥치자 상대적으로 고가 전략을 펼치던 맥도날드와 버

거킹이 각종 할인쿠폰을 뿌리며 가격 경쟁을 시작했다기 때문이다. 버거킹은 햄버거 세트 메뉴의 반값에 팔기 시작했고, 파파이스도 통신사 VIP 고객에게 세트 메뉴를 월 2회 무료로 제공하며 저가 마케팅에 동참했다.

'햄버거를 제값 주고 사 먹으면 바보'라는 말이 나올 만큼 경쟁이 심화되면서 타격을 입은 건 롯데리아다. 롯데리아는 2015년 국내 매출과 영업이익이 9061억원, 134억원을 기록하며 전년 대비 각각 2.7%, 67.8% 줄었다.

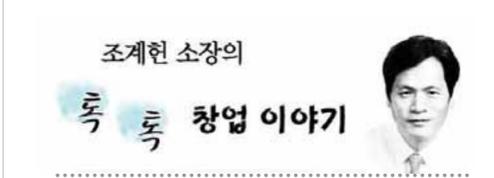
이와 관련 전문가들은 앞으로도 가성비 트렌드가 지속될 것으로 봤다. 단 점주의 수익성 확보를 위해 객단가를 높이기 위한 대책 마련이 필요하다는 의견이다. 창업 역시 가성비 창업을 신중하게 고려해야 한다고 조언한다.

강병오 중앙대 산업창업경영대학원 글로벌 프랜차이즈학과장은 "가성비 트렌드는 올해도 계속되겠지만 양상은 조금 달라질 것이다. 너도나도 저가 경쟁에 뛰어들면서 점주 수익률이 점점 하락하는 추세기 때문"이라며 "저가 아이템을 미끼로 고객을 모은 뒤 객단가를 높일 수 있는 서브 메뉴 개발이 절실하다"고 강조했다.

/김대성기자bigkim@kwangju.co.kr



초저가 트렌드를 활용해 성업을 이룬 커피전문점 '백다방'. 백다방은 이 트렌드로 지난 2015년에만 전국에 400여개의 점포를 늘리는 등 성공 사례로 꼽힌다. <광주일보 자료사진>



소자본·알뜰형창업 선호 전망

창업시장 관점에서 보면 상당히 어려운 시기라는 2016년을 넘어서 이제 다시 해가 바뀌어 새로운 2017년이 시작됐다. 예비창업자들과 자영업자들에게 2017년은 2016년보다 상황이 호전된 희망의 해가 될 것인지 여전히 어려운 또는 더 어려워지는 상황의 연속일지에 대한 기대와 두려움이 교차하리라 생각된다.

올해 창업시장과 자영업자들에게 지대한 영향을 끼칠 거시적 화두는 크게 3가지로 분류할 수 있다.

첫째는 장기불황의 그늘이 더 깊어질 것인지이고 두 번째는 예측하기 힘든 혼란한 정국(政局)의 불안정성이고 세 번째는 폭탄으로 변해가는 조짐이 보이는 주택시장의 불안정성을 들 수 있다. 이 3가지 거시 화두들의 움직임은 방향에 따라 소비심리를 더욱 얼어붙게 만들거나 그나마 작은 수준을 유지하거나 결정되어질 것이라 예측된다.

물론 현재 점포 임대매물 현황과 권리금의 낙폭흐름을 살펴보면 어쩌면 작년보다 올해가 더 나빠질 가능성이 농후한 것이 사실이다.

상황이 이렇다보니 2017년을 준비하는 창업시장의 가장 큰 특징은 경기적인 측면에서의 화두들은 자신의 부담을 최소화한 소자본창업과 인력의 부담을 최소화한 소형, 중소형 점포 선호현상을 필두로 가격과 시장이 성장할 것이며 수익성 강화를 위해 장르나 메뉴가 다양하게 융합된 하이브리드형 창업이 아이템이 다양하게 등장할 것으로 예상된다. 시설은 디자인적인 요소가 강조된 시설의 개선향 창업과 기존 인수점포의 시설을 그대로 사용하는 알뜰형 창업과 같은 시설방식이 양극으로 나뉘어 선호될 것으로 전망된다.

또한 창업시장의 특징을 사회현상적 측면에서 살펴보면 거의 국내 전체가구수의 30%에 육박해가는 1인 가구 세대의 증가로 인해 분식, 도시락, 간식 등 즉주형 푸드 시장과 가정간편식 시장 및 배달음식 시장이 어느 정도의 성장에 예상되고 결혼과 출산의 저하로 인해 관련 업종들의 어려움이 올해도 이어질 것으로 예측된다.

지금까지 예측한 올해의 상황만 살펴보면 '상황이 매우 녹록치 않으니 올해 창업은 자제하는 것도 좋겠다' 라고 생각하기 쉬울 것이다. 일반적인 관점에서는 틀린 말이 아니다. 하지만 점포매물이 많아지고 권리금이 끝없이 추락하고 있는 상황은 시각을 달리하여 보기에 따라서는 예비창업자들에게는 기회의 시기일 수도 있다.

더 적은 창업자금으로 더 좋은 점포를 구할 수 있기에 상권의 소비흐름만 제대로 파악하고 아이템의 경쟁력을 정확히 확보하고 서비스의 품질을 높일 수 있다면 오히려 경기가 좋을 때 못지않게 유리한 상황을 본인의 노력으로 만들 수도 있는 것이다.

과거에도 IMF 상황처럼 경기가 매우 안 좋을 때 많은 점포들이 매물로 쏟아져 나왔고 이때 좋은 점포를 관철은 조건으로 인수한 예비창업자들의 약진과 불경기를 활용한 다양한 스타점포들의 탄생들이 있었다는 사실도 참고하길 바란다. 다만 경협이 없고 내공이 약한 예비창업자들은 반드시 경협과 내공의 축적 한 이후에 창업에 도전하는 것이 바람직하다는 사실은 호경기 때나 불경기 때나 절대불변의 안전창업 공식이라는 사실은 절대 잊지 말길 바란다. <소상공인창업전략연구소장>

“예비창업자들 청년창업사관학교 지원하세요”

중기청·중기진흥공단 18일까지 모집

중소기업청과 중소기업진흥공단이 '2017년 청년창업사관학교' 지원 대상자를 오는 18일 오후 5시까지 모집한다.

모집은 ▲1년 과정 ▲2년 과정 ▲추가 과정으로 구분해 이뤄지며 사업화·지원금은 각각 1억원 이내, 2억원 이내, 1억원 이내다.

선발 규모는 전국 450명 규모며 자격요건은 만 39세 이하의 예비창업자 또는 예비창업팀, 창업 후 3년 이하 기업 대표자 등이다.

대상자 선발은 1차 서류심사-2차 심층심사-최종 선정-협약 체결 순으로 진행된다. 지원서 접수는 K-스타트업 홈페이지(www.k-startup.go.kr)에서 가능하다.

호남 지역은 호남 청년창업사관학교(광주 북구 동문대로 456번길 40 호남연수원 내) 062-250-3030, 062-250-3031로 문의하면 된다.

/김대성기자bigkim@kwangju.co.kr

광주지역 에너지 IoT분야 기업 지원

전자부품연구원

전자부품연구원(KETI·원장 박정원)이 광주 소재 에너지 IoT 분야 기업 지원 사업을 시행한다.

지역내 에너지 IoT 분야 전문 기업 육성 및 판로 확대를 꾀하고 신규 일자리 창출을 위한 사업이다.

지원 자격은 광주지역내 소재기업으로 에너지(태양광 심부지열 아차전지 ESS 등)소재, 부품 및 시스템 산업 관련 에너지 IoT(사물인

터넷) 분야 연관 제품 제조기업이다.

지원은 ▲시제품 제작 ▲인증 ▲특허 ▲마케팅 분야로 구분해 진행된다.

지원신청서는 오는 20일까지 접수한다. 접수는 광주시 북구 첨단과기로 226(오봉동 1110-11) 전자부품연구원 연구동 2층 215호 스마트기전혁신지원센터로 우편 또는 방문하면 된다. 신청서 양식은 전자부품연구원 홈페이지(www.keti.re.kr)에서 내려받으면 된다. 문의 062-975-7012.

/김대성기자bigkim@kwangju.co.kr

CGV광주용봉점 2층 상가매매

체육관련업종(에어로빅, 체육관, 당구장) 병원, 학원, 미용실, 골프 아카데미 등

- 전용 289㎡ (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 급매조정 가능합니다)

www.솔향기맑은터.com

NAVER 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 풍성한 전통음식 그리고 혁신도시에서 10분 거리에 있습니다

▶ 다량의 원적외선을 방출하는 불베는날 화, 목, 토, 일 불베는 날이 아니어도 화로방에서 원적외선 샤워

▶ 사전예약시 컨퍼런스룸, 족구장, 10인승, 20인승 무료이용

▶ 멸균작용으로 시 및 바이러스 퇴치에 도움을 주는 목초액 연가공급 1톤 30만원 (양돈, 양계, 한우, 하우스농가대상)

▶ 참숯가마 고객님이 식당 이용시 10% 할인

참숯구이 돼지갈비 13,000원
(눈,비오는날 9,900원)

- 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