

패스트푸드의 고정관념을 깬다

삼립G·F 새로운 체인 브랜드 '구 드 프랑스'



국내 선두 양산
업체인 삼립G·F

가 사업다각화의 일환으로 체인 사업을 전개해 관심을 모으고 있는 '구 드 프랑스'가 닷을 올린 지 6개월이 지났다. 프랑스식 정통 패스트푸드를 표방하며 지난 5월 종로 1가에 첫 점포를 개설한 구 드 프랑스는 현재 종로점, 상계동 한신코아점 등 2개의 직영점과 부산 광안리점·사직점, 경주 보문단지점, 인천 인하대점, 춘천 중앙점 등 5개의 가맹점을 운영하고 있다.

올초 삼립G·F가 새로운 브랜드로 체인 사업을 전개할 것이라는 소문이 나돌자 업계에서는 이것이 제과점 프랜차이즈 사업일 것이라는 주장이 설득력 있게 제기되었다. 삼립G·F가 이미 89년 일본 후지베이커리와 합작, '삼부제과'란 법인을 설립하고 지금껏 직영 위주로 제과점 사업을 전개해 왔기 때문에 이를 확대 개편하리라는 것이었다.

그러나 무성했던 소문을 일거에 불식하듯 새로운 체인사업은 제과점이 아닌 패스트푸드였다. 그것도 햄버거, 피자, 치킨 등 일반적인 패스트푸드가 아닌 독특한 아이템을 적용한 패스트푸드 전문점. 구 드 프랑스의 산파역인 김창연 전무는

“베이커리 시장이
포화 상태에 다달

았다고 보았기 때문에 제과점 사업으로 진출하기에는 너무 늦었다고 판단, 새로운 패스트푸드 전문점에 초점을 맞추었다”고 말했다.

제과점 아닌 패스트푸드에 타깃 맞춰

구 드 프랑스는 순수한 국산 브랜드로서 삼립G·F가 2년간의 준비작업 끝에 탄생했다. 제품은 주로 소시지, 스테이크 등을 길쭉한 빵 사이에 충전한 것으로서, 가격대는 2천원에서 3천원 사이로 비교적 저렴하게 형성돼 있다. 삼립G·F는 이를 위해 패스트푸드 전문용 빵은 물론 우리 입맛에 맞게 소시지, 스테이크, 소스 등을 자체 개발했다.

구 드 프랑스는 패스트푸드 외에도 커피, 맥주 등 음료와 아이스크림을 겸비해 제품 구성을 다양화했다. 특히 아이스크림은 미국 유명 브랜드로서 이미 한국에 상륙한 블루 버니 제품을 공급받고 있다. 또한 생크림 쇼트 케이크, 소시지 크로와상 등 베이커리 제품도 2~3가지 갖추고 있다.

삼립G·F는 구 드 프랑스가 첫 점포를 개설한 후 패스트푸

드 시장에는 이를 본뜬 업체들이 속속 생겨나며 '신(新) 패스트푸드 붐'을 조성하고 있다고 평가하고 있다. 김 전무는 "구드 프랑스 개점 이후 10여개의 외국 브랜드가 국내에 상륙, 구드 프랑스와 비슷한 제품을 갖추고 영업에 돌입했다"면서 "이는 기존 햄버거, 피자 등에 식상해진 소비자들의 호응을 받고 있다는 증거"라고 구드 프랑스의 성공을 낙관했다.

실제로 종로점 오픈 후 지난 8월부터 본격적으로 가맹점 모집에 들어가자 전화문의가 활발히 이루어지고 있다고 구드 프랑스 가맹사업 담당자는 전했다. 특히 서울 지역보다는 지방쪽에서 가맹점 개설 문의가 많았다고 한다. 삼립G·F 프랜차이즈 사업부 김원근 부장은 "특별한 기술이 없어도 본사에서 공급된 제품을 즉석에서 만들어 판매할 수 있고 제품 구성도 새로워 이를 선호하고 있는 것으로 본다"고 말했다.

소비자들의 반응 또한 긍정적이라는 평가다. 30평 규모인 종로 직영점의 경우 하루 100만원 정도의 매출을 꾸준히 올리고 있고 각 가맹점의 경우 대부분 20평 내외의 규모로서 하루 50 ~ 60만원의 매출을 올리고 있다.

초기 반응 좋아...내년 말까지 가맹점 50여개 목표

구드 프랑스의 가맹조건은 시내 중심 지역, 학교나 아파트 밀집 지역에 10평 이상의 점포를 갖추고 가맹비, 보증금을 본사에 납부하면 되는데, 금액은 점포 규모에 따라 차등을 뒀다. 10평은 600만원, 20평은 800만원, 30평은 1,000만원을 내야 한다. 백화점이나 쇼핑센터에 점포를 낼 경우는 5평 전후도 가능하다. 계약기간은 2년이고 마진율은 50%를 보장한다. 이외에 들어가는 비용으로 시설투자비가 있다. 점포 규모에 따라 인테리어, 주방기기, 집기비품 등에 1,350만원 ~ 4,050만원이 소요된다.



▲ 구드 프랑스는 독특한 아이템의 패스트푸드 제품 외에 아이스크림, 음료 등을 결합, 제품 구성을 다양화했다.

가맹점으로 가입하면 신규 가맹점주는 삼립G·F에서 실시하는 1주일간의 교육을 받게 되는데 이중 이들은 본사에 있는 모델숍에서, 4일은 종로 직영점에서 제품 제조 및 영업에 관한 내용으로 채워진다. 또한 오픈 이틀 전부터 본사 기술자가 파견되어 1주일 간 머물며 최종적으로 기술 및 영업 지도를 받게 된다.

삼립G·F는 현재 7개의 점포를 내년 말까지 50개 이상 개설했다는 계획이다. 이를 위해 매체 광고를 통해 적극적인 홍보를 하는 한편 새로운 제품 개발에 힘을 쏟을 방침이다. 제품 개발은 6개월 주기로 진행되는데 7개월째로 접어드는 이달에 후렌치 피자, 후렌치 불고기 등 신제품 2종류를 선보일 예정이다. 김창연 전무는 "제품군을 크게 6 ~ 7가지로 유지해 과다한 품목으로 인한 관리상의 어려움을 없앨 것"이라고 말했다.

초기의 평가대로 구드 프랑스가 패스트푸드 시장의 틈새를 효과적으로 공략, 새로운 흐름을 주도할지 주목된다. 97년은 구드 프랑스에게 중요한 시험대가 될 것이다. **☞**

〈글/손인수〉



◀ 가맹조건은 매장 규모에 따라 다르다. 가맹점 마진율은 50%.

▼ 특별한 기술이 없어도 된다. 가맹점은 본사에서 공급된 반제품을 즉석에서 완성해 손님들에게 제공한다.

