

이벤트, 당신의 점포가 바뀐다

이벤트의 기획과 실행시 점검사항

행사를 실시하는 제과점은 철저한 준비를 해야 한다. 먼저 이벤트에 대한 기획을 하고 시간별 진행 사항 등을 미리 체크해 놓아야 짜임새있는 행사를 할 수 있으며 이벤트 실시의 목적을 달성할 수 있다. 이번 호에는 이벤트이 준비 요령인 기획서 작성과 체크 사항 준비 등 실행에 대해 살펴본다.



김봉수(김스컨설팅 대표)
한국제과고등기술학교 2회 졸업/방통대 경영학과 졸업/ 제과 기능장 및 경영지도사 자격 취득



점검과 개선 방향 설정

이벤트 행사에 대한 평가가 있어야 문제점 파악 및 개선 방향을 설정할 수 있다.

- 1 전년도 혹은 전번과 내용 비교 분석(금액, 수량, 시장 동향, 고객 반응 등)
- 2 판매 동향 분석-행사를 통해 고객의 성향이라든가 고객의 요구 등 다양한 부분 분석 가능
- 3 품목별 금액 체크
- 4 기획, 홍보, 진행 과정에서 문제점 파악-개선방안 마련

제과점 행사 종류

설날, 발렌타인데이, 입학, 졸업, 화이트데이, 봄맞이 과일축제, 5월 가정의 달(어린이날, 어버이날, 스승의 날, 성년의 날), 6월 여름 제품 축제(빙수, 아이스크림 등 기타 여름제품), 여름 건강빵축제, 가을맞이 분위기 축제, 추석, 시험 떡 판매, X-MAS, 신제품 페스티벌 등이 있다.

이벤트시 점검 사항

왜 이벤트를 개최 하는가 명확한 목적과 진행 예정인 이벤트에 대한 내용, 진행, 점검 사항 등을 정확하게 파악하고 있어야 한다.

내용

시간별 스케줄 만들어야 짜임새 있는 행사 진행이 가능하다.

- 1 시간대별 내용과 준비 사항
- 2 홍보와 준비 사항
- 3 기타 어떻게 준비해야 효과가 클 것인지 직원들간의 상의
- 4 진행 요령을 만들
- 5 마케팅 전략 방향 설정-제품은 어떠한 가격과 방법으로 시행해야 고객에게 만족을 줄 것인가 마케팅 측면에서 고찰

실시

분위기 조성-행사 분위기는 화려하고 활기가 있어야 고객이 관심을 갖고 참여한다.

- 1 풍선, 행거, P.O.P 등 적당한 자리에 부착
- 2 음악을 통해 청각적으로 관심 유도
- 3 질서있고 매끄럽게 진행

이벤트 기획 사례

무료 시식 행사 기획

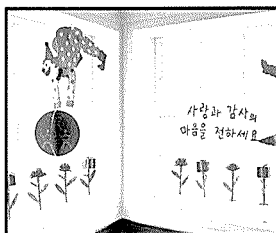
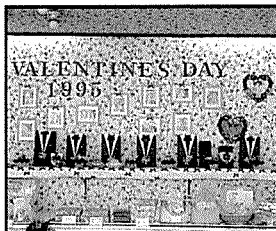
내용

- 1 날짜: 월 일 시부터 몇일간
- 2 플래카드: 이벤트 내용을 알리는데 6~7일전에 부착, 제과점 입구, 간판 밑 등 눈에 잘 띄는 곳에 설치
- 3 P.O.P: 제품 셀링 포인트 유리창 등 잘 보이는 곳에 부착
행사내용 시간, 품목, 어떻게 실시 등 표현
- 4 리플렛 제작: 행사 내용 등을 P.O.P 등으로 표현하기에 많은 내용의 문구를 제작해서 행사시 고객들에게 나눠 줌.
- 5 구전 홍보: 구매 고객들에게 무료 시식 행사를 어떻게 한다고 홍보함으로써 관심 갖게 함.

사전 준비 및 체크 사항

업주는 공장 책임자, 판매 책임자와 함께 이벤트 취지에 대해 개략적인 설명을 하고 각자 업무에 대해 알리고 준비 사항을 하달한다.

- 1 공장장: 제품에 대해 책임지도록 한다.
수량, 품목, 생산 절차-인원, 시설, 재료 등 여러가지 문제점 있을 수 있으므로 상의해서 공장 직원들에게 내용을 숙지시켜서 차질없도록 진행
- 2 판매책임자: 판매 진행상의 부수적인 부분 준비-탁자, 음악, 쓰레기통, 깨끗한 탁보, 이쑤시개, 음료 등(대부분 업주 측에서 준비시키고 확인하여야 함)
-인원 부족 경우 아르바이트 확보





-고객들에게 구전 홍보

③ 업주

- 홍보 부분 준비 사항 점검
- 각 부분별 점검 사항 수시 체크
- 회의를 통해 어떠한 방법이 가격, 수량, 홍보 측면에서 효과가 극대화 될 것인지 연구해서 개략적으로 이해하고 있어야 함
- 전체적 준비 사항 및 진행을 업주가 책임을 져야 하므로 사전 준비가 필수적임
- 분위기 조성 : 포스터, 조형물, 엑스트러, 제품 등 여러가지를 분위기 조성을 위해 준비한다.

실시

- ① 제품이 부족하지 않은지 수시 점검
- ② 분위기 조성은 어떤지 수시 점검(음악, 질서 등)
- ③ 고객 불편한 부분 없는지 수시 점검
- ④ 각 파트별 직원들이 맡은 임무에 충실하고 협조 잘 되는지 수시 점검

평가보고

- ① 전년도 혹은 전회 비교 분석-매출금액, 품목별 수량 및 매출, 시장 동향, 고객반응
- ② 판매동향 예측
- ③ 기획, 홍보상의 문제점 및 사전 준비 사항 체크 여부 등 문제점
- ④ 전반적 문제점과 개선 방향 등을 기록으로 남겨 놓는다.

이상과 같은 이벤트 계획을 사례를 들어 설명했지만 제과점에서는 실행을 해본 경험이 적기 때문에 스스로 실행하기에는 준비 과정과 많은 문제점을 갖고 있다고 본다. 따라서 부족한 부분을 상담한다면 성의껏 도와줄 계획이다.

사례

화이트데이 행사 기획

내용

1. 사전 준비사항

- ① 연도별 판매 동향 분석 및 예측-작년까지 화이트데이 사탕 판매 추이 분석해서 시장 전망 예측. 예를 들어 95년 같은 경우에는 1~2천 원대의 사탕보다 5,000~20,000원대의 사탕 선물 세트가 많이 나가고 있고 사회적 분위기가 남성들이 큰 부담없이 여성들에게 호의적인 의미에서 사탕 선물을 하는 분위기가 조성되다 보니 많은 판매 신장이 예상된다.
- ② 타업체 동향 예측-화이트데이가 영업이 잘 될거라는 막연한 예측을 하고 있으며 각자 제품과 홍보를 계획하고 있음. 또한 펜시마트나 백화점에서도 판매 촉진을 위해 많은 준비를 하므로 경쟁이 예측됨. 일부 판촉물 증정을 고려하고 있음
- ③ 96년도 마케팅 전략 방향-화이트데이가 사탕 선물 세트 구매는 매년 30%이상 계속 신장하고 있으며 고급화 경향이 예측됨(보답이라는 의미와 남성의 구매이므로 자금력이 좋음) 그래서 매년 30%이상 높여서 수요량 잡음

2. 기본방향

① 홍보 부분

- 3월 5일부터 매장 한 코너를 사탕 제품을 진열 홍보
- 바구니 제품을 고급화 시켜서 다양하게
- 밑에 빨간 천을 깔고 꽃과 액세서리로 구매 층등 분위기 조성
- 전략 가격대를 5,00~10,000원 등 중가 제품에 주력하되 특징적인 포장 차별화 제품을 갖춰 놓는다(10,000~30,000원대) 고가 제품에는 생화, 미니 카드를 부착하기도 한다.

② 플래카드

- P.O.P, 포스터 부착 등으로 분위기 조성

③ 제품구성

- 사탕과 발렌타인 초콜릿 남은 것 합해서 바구니 세트
- 기성 제품 일부
- 캔을 이용한 세트

④ 예상 물량 확보

- 가격대별 물량
- 총물량 예측

⑤ 사전준비 및 체크사항 : 화이트데이 사탕은 주로 외주에 의존하므로 공장 부분과는 무관함. 주로 판매 측면과 상의하에 점검함.

- 홍보는 제대로 이뤄지고 있는지 체크하고 교육함
- 남성들이 좋아하는 분위기 파악하고 준비도록 함(생화 준비, 미니 카드 준비, 판촉물 및 원색 풍선 분위기 조성)

⑥ 시행

- 어떤 제품과 가격대가 먼저 품절되는지 체크
- 눈에 잘 띄는 곳에 사탕 위주로 분위기 조성

⑦ 평가 보고

- 기획과 판매 예측은 어느 정도 적중하였는가 분석 평가
- 홍보 부분은 어떠한가 분석 평가
- 제품 : 수량과 가격대별 판매량 분석 평가, 포장과 가격 설정, 신제품에 대한 고객의 반응
- 문제점 및 향후 계획 : 간단하게 코멘트함으로 다음회에 참고함