

제과점을 개업할 때 누구나 이벤트 정도는 하는 것으로 인식되어 가고 있다. 그러나 이벤트는 많은 사람이 몰려 들지만 실제 수입과는 연결되지 않는다는가 봄비기만 하고 손해라고 생각을 갖는 업주들도 있듯이 기획과 실행을 어떠한 목적하에 준비하고, 마무리하느냐에 따라 판매 촉진도 되고 결과가 좋고 나쁘기도 한다.

그래서 성공적인 이벤트를 위해서 평소 일상 생활에 없는 것을 만들어서 흥이 나고 신명나는 공간이 마련되도록 연출해야 되고 놀이 감각을 가미해 부드럽게 진행되어야 하며 고객의 욕구, 기호 등을 파악해서 맞추어야 성공적인 이벤트가 될 수 있다. 예를 들어 어린이가 많은 경우 놀이문화의 요소가 있어야 하고 기성세대에게는 실질적인 부분이 가미되어야 제대로 된 이벤트라고 볼 수 있다.

3~4년전만 해도 개업시 이벤트를 한다는 것은 생소해서 사은품만 주면 영업이 잘 될 줄 알고 그 정도만 준비했지만 이제는 고객의 욕구가 다양해지고 경쟁도 심하다 보니 새로 개업한 집으로 오게 만들려면 새로운 무언가가 시선을 끌어야만 영업이 번창하고 고객에게 좋은 이미지를 지니게되는 것이다. 그래서 개업이벤트는 대략 4개부문으로 나누어 기획하고 준비한다.

### 개업 이벤트의 준비와 실행

#### 홍보부분

개업했다는 것을 알리는 작업으로 차별화된 이미지를 부각시키고 많은 사람들이 찾아 오도록 만들어야 한다.

●**주래카드** 개업 10여일전부터 부착, 특별한 내용(개업 날짜, 사은품 증정, 이벤트 행사 등)을 적어 넣으므로 관심



을 갖고 찾아오게 된다.

●**애드벌룬** 고급 이미지와 차별화된 홍보로 쓰이고 있다.

●**전단지** 개업을 많은 사람에게 알리는 방법으로 가장 많이 쓰이고 있는데 워낙 많은 전단지가 홍수처럼 밀려오다 보니 안보고 버리는 예도 상당히 많다. 그래서 전단지 홍보를 하려면 돈이 들더라도 차별화된 도안과 내용이 되어야 고객에게 관심을 끌 수 있고 홍보효과를 얻을 수 있다.

●**POP** 신장개업/신제품과 특징/행사 내용 등을 유리창 벽면에 부착해서 알리도록 한다.

●**개업전 행사** 개업 2~3일전부터 지나가는 고객, 많이 운집되는 공공장소(전철역 등) 등에서 전단지 홍보물, 판촉물 등을 나눠주어서 홍보하는 것으로 분위기 조성이 잘 되어야 효과를 볼 수 있다.

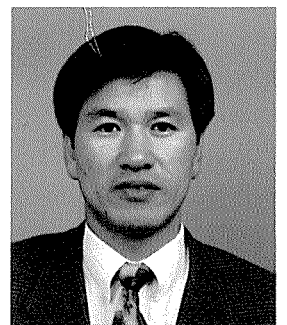
#### 분위기 조성

새롭게 단장했으므로 화려하게 풍선 등을 이용해서 분위기 조성하는 것이 충동 구매와 좋은 시각적 이미지를 준다.

●**풍선 장식** 여러가지 색과 다양한 모양의 풍선으로 내부에 변화를 주고 장식을 하므로 고객들의 마음을 황홀하고 기분을 좋게 만들어 충동 구매와 좋은 이미지가 기억된다.

# 이벤트, 당신의 점포가 바뀐다

## 개업이벤트(OPEN EVENT)



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



● **베너 및 삼색떡 장식** 간판, 입구, 공장 분리되는 것 등 차가운 색감이 있는 곳을 장식해서 보완한다.

● **POP** 벽 공간 일부, 눈에 잘 띄는 장소 등에 부착해서 인테리어 분위기로 보완하고 고객에게 제품 인지를 시킨다. 점포의 특징, 제품의 특성 등을 홍보하면 기억에 남는다.

● **캐릭터 부착** 조금 생소하지만 제과점에 맞는 빵 그림에서부터 자켓증, 깃발 등 제과점 이미지에 맞는 캐릭터를 부착해서 기억시킨다.



**사은품 준비**

개업시 사은품을 주는 것이 보편화되어 있지만 제과점 이미지에 맞게 선택을 잘해야 효과를 극대화할 수 있다.

● **종류**

주부들이 필요한 주방용품

- 머그컵, 플라스틱 주방용품, 유리 용품 등

어린이가 좋아하는 장난감류 및 액세서리

- 필통, 물통 등 문구류

누구나 받으면 즐거운 생활용품

- 도자기류, 수건, 전화카드, 쇼핑백 등

제과와 관련된 식품

- 고급 잼류 혹은 쿠키 선물세트, 떡선물세트,

생과자 선물세트 등 자사생산제품

사은권 증명

- 일정한 금액을 적은 상품권을 고객에게 준다.

● **선택시 참고사항**

주인의 취향과 고객의 취향이 다르기 때문에 사은품이 어떻다고 단정지을 수는 없으나 고객층에 맞는 가격대나 제품을 선택하는 것이 무난하다.

- **가격대** : 제과점의 평상시에는 1인당 1천원가

3,000~5,000원선인데 비해 개업시에는 2,500~3,500원선으로 낮아지고 있는데 이는 사은품을 얻기 위해 식빵과 쌀 가격대의 빵을 구매하는 고객이 있기 때문이다. 그래서 사은품의 가격대는 1,000~4,000원선이 무난하다.

- **수량** : 예상보다 고객이 많아 사은품이 품절되는 경우를 종종 보게되는데 고객에게 안 좋은 이미지를 주게 된다. 대략 개업시 오픈 준비 예산이 300만원 이하의 경우는 사은품을 1,000여개, 500만원이하의 경우 2,000여개, 500만원 이상의 경우 2,000~3,000개 정도를 준비해야 하며 부족한 경우를 예상해서 사은권 등을 준비하기도 한다.

**행사부분**

오픈때에는 화환도 많고 고객도 많기 때문에 어느 정도 분위기 조성은 되어있다. 그래서 행사를 통해 이미지를 끌어 올리는 것이 필수적이다.

● **나눠주는 부분** 풍선을 나눠주어서 분위기를 조성(인쇄가 되어 있어서 움직이는 광고효과를 볼 수 있다) 요술풍선(어린이들이 좋아하기 때문에 복장을 갖추고 분위기 조성할 경우 점포앞에서 어린이, 어른 할 것 없이 줄을 서서 고객의 시선을 끌게 해준다.)

● **참여시키는 부분** 나레이터를 통한 게임운영은 고객들의 많은 참여가 있고 경품을 줌으로써 분위기가 고조된다. 또한 기업에 남기기 위해 동물 캐릭터와 사진을 찍어준다.

● **무료 시식 행사** 신제품을 시식함으로써 맛에 대한 신뢰를 높이고 새롭다는 이미지를 갖게 되는데 개업시 바빠서 실행이 안되는 경우도 종종 있다. 따라서 확실한 준비가 필요하다.

● **보여주는 행사**

- 에어로빅, 디스코, 노래경연, 탭댄스 등을 보여줌으로써 고객들이 모이게 되고 즐거운 시간을 갖게 된다.

- **품물놀이** : 옛가락은 장년층들이 좋아하는데 시끄럽다는 일부 고객들의 항의를 받기도 한다. 길놀이 등을 걸들일 경우 홍보효과도 좋다.

- **품바쇼** : 흥겨운 가락과 함께 시각, 청각을 즐겁게 해준다.

- **동물 캐릭터 쇼** : 동물복장을 하고 어린이와 놀아주고, 사진도 찍어준다.

- **현악 4중주 등 오케스트라 연주** : 품위있는 예술행사로 기억될것이다.

- **기타** : 마술쇼, 교적대 등 다양하지만 비용과 가격의 면에서 고려를 해야 할 사항이다.

이와 같은 내용을 참고로 금액과 수준에 맞추어서 이벤트행사를 도입할 경우 제과점 이미지 업은 물론 매장 신장에도 이익을 하게 된다.

대략적인 금액은 60~70만원부터 200~300만원선까지 된다. 내용에 맞추어서 선택할 경우 실질적으로 효과를 얻을 수 있다. ☐

