

프랜차이즈 가맹점 창업 길라잡이

기술 부담 없고 관리 쉬워 일반인 선호

프랜차이즈 가맹점은 매년 꾸준한 증가세를 보이고 있다. 지난 5년간 평균 25% 이상 신장률을 보였다. 지난해에는 8대 브랜드에 걸쳐 317개의 매장이 늘어 총 2,240개로 집계됐다. 최근에는 고용불안 분위기에 편승, 창업 바람이 불면서 프랜차이즈 가맹점을 운영하려는 퇴직자들이 늘어나고 있다. 기술에 대한 부담이 없고 관리가 쉽다는 것이 선호 이유다.

프랜차이즈 가맹점 개설 비용

점포 임대료를 제외하고 적게는 2,400만원, 많게는 5,000만원이 소요된다. 업체마다 투자비용이 다르기 때문이다(표 4 참조).

〈표4〉 프랜차이즈 가맹점 투자비(10평기준, 임대료 제외)

단위 : 만원

항목	업체명	파리크라상	크라운베이커리	고려당	신라명과	뉴욕제과	독일빵집	빵드비
거래보증금		1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	700	500
가맹비		300	500	x	x	x	x	300
인테리어비		1,200~1,300 (평당 120~130)	1,600 (평당 160)	1,500 (평당 150) 간판별도	1,700~2,000 (평당 170~200)	1,900 (평당 190)	1,200~1,300 (평당 120~130)	1,400 (평당 140)
기계비 및 설비비		2,300~2,400	1,400	2,300	1,700	1,360	500~700 (냉동생지 설비 포함시 60~70여개)	1,000~1,200
총합계		4,800~5,000	4,500	4,800	4,400~4,700	4,260	2,400~2,700 (3,00~3,400)	3,200~3,400

거래보증금은 파리크라상, 크라운베이커리, 고려당, 신라명과, 뉴욕제과 모두 1,000만원이다. 독일빵집은 700만원, 빵드비는 500만원으로 가장 적다. 가맹비는 파리크라상, 크라운베이커리, 빵드비가 각각 300만원, 500만원, 300만원씩을 받고 있다. 나머지는 받지 않는다.

인테리어비는 다소 편차가 심하다. 파리크라상, 독일빵집이 평당 120 ~ 130만원으로 가장 낮고 신라명과가 170 ~ 200만원, 뉴욕제과가 190만원으로 높게 책정돼 있다. 기계 및 설비비는 크라운베이커리, 뉴욕제과, 독일빵집, 빵드비가

비교적 낮게 걸쳐 있다. 특히 독일빵집의 경우 냉동생지 취급을 강제하지 않기 때문에 500 ~ 700만원에 불과하다. 그러나 컨벡션오븐, 발효실, 냉동고 등 냉동생지 설비가 포함되면 600~700만원이 추가된다. 냉동생지 설비가 포함됐음에도 빵드비가 1,000~1,200만원으로 가장 낮다. 크라운베이커리는 금전등록기, 전자렌지, 집기류 등을 점주가 직접 구입하도록 하기 때문에 기계 및 설비비 항목에 포함되지 않았다.

전체적으로 파리크라상, 크라운베이커리, 고려당, 신라명과 등 4개사가 4,400~5,000만원으로 엇비슷하게 형성돼 있다. 냉동생지 설비를 포함했을 때 독일빵집과 빵드비가 3,000~3,400만원으로 비슷하게 걸쳐 있다. 뉴욕제과는 그 중간 수준이다. 냉동생지 취급 확대에 따라 냉동생지 설비 구입을 의무적으로 규정하는 업체가 대부분이어서 자영제과점 투자비에 거의 근접하고 있는 추세다.

업체별 가맹 조건

지방 공장이 있는 상위 4개사가 전국 단위 영업을 하고 있고 뉴욕제과, 독일빵집, 빵드비는 서울·경기·강원·충청권에 한정돼 있다. 개설 가능 점포규모는 대부분 단독일 경우 15평, 아파트·상가일 경우 10평 이상으로 잡고 있다. 반면 크라운베이커리와 빵드비는 단독일 경우 10평, 아파트·상가일 경우 각각 8평, 5평으로 기준을 낮췄다.

개설 가능 지역(상권)의 경우 파리크라상이 하루 70만원 이상의 매출을 올릴 수 있는 지역으로 높게 잡았다. 빵드비는 30만원으로 가장 낮다.

공급 제품수는 완제품의 경우 일반적으로 200 ~ 300가지이다. 파리크라상이 90 ~ 120가지로 가장 적고, 크라운베이커리가 550가지로 가장 많다. 반면 냉동생지 제품이 전체 제품에서 차지하는 비중은 파리크라상이 36%로 가장 높다. 신라명과와 뉴욕제과가 냉동생지 비중이 각각 20%, 23%이고 크라운베이커리, 고려당, 빵드비는 10% 미만이다. 그러나 모든 업체가 향후 냉동생지 비중을 늘릴 방침이어서 냉동생지 제품은 더욱 늘어날 전망이다.

마진율은 완제품 30%, 냉동생지 45 ~ 50%에 걸쳐 있다. 크라운베이커리는 냉동생지 마진을 55%까지 보장해주고 있다. 뉴욕제과는 아이스크림, 빙수의 마진을 40 ~ 50%까지 준다. 냉동생지 설비 비용을 마진율로 보상하는 셈이다.

공급방법은 부분적으로 1일 2회 배송을 하고 대부분 1일 1회 배송이다. 대금결제는 대부분 5일 단위로 하고 있으며 신라명과, 독일빵집, 빵드비는 10일 단위다.

반품 비율은 파리크라상, 고려당, 신라명과가 하절기, 동절기로 구분 비율을 차등하고 있으며 뉴욕제과, 빵드비는 계절에 관계 없이 각각 총공급액의 2%, 5%의 반품을 본사

가 부담하고 있다. 크라운베이커리는 일정 비율의 전액 부담 대신 반품 제품의 1/2을 본사가 부담한다. 독일빵집도 총공급액의 2%까지는 본사가 부담하고 그 이상의 반품은 초과분 반품총공급액의 1/2를 부담한다.

개업시 본사지원 내용은 일정 기간 판매 및 기술 사원 파견, 판촉물 지원 등이다. 특히 냉동생지 취급을 위해 개업 전에 점주 대상 기술교육을 실시한다. 반품 비율도 일정기간 동안 전액 본사에서 부담하는 경우가 일반적이다. 특히한 것은 신라명과가 개업시 퀴즈게임 행사를 벌이고 뉴욕제과가 세무신고를 대행해주는 점이다. [6]

〈표 5〉 프랜차이즈 가맹점 개설 조건

업체명	파리크라상	크라운베이커리	고려당	신라명과	뉴욕제과	독일빵집	빵드비
1. 개설 가능 지역	전국	전국	전국	전국	서울·경기·충청·강원	서울·경기·충청·강원	서울·경기·충청·강원
2. 점포규모(최소기준)	단독:15평 아파트·상가:10평	단독:10평 아파트·상가:8평 기타(연급매장등):5평	단독:15평 아파트·상가:10평	단독:15평 아파트·상가:10평	단독:15평 아파트·상가:10평	단독:15평 아파트·상가:10평	단독:10평 아파트·상가:5평 기타:3평
3. 상권(하루예상 매출액)	70만원	60만원	50만원	60만원	50만원	40~50만원	30만원
4. 공급제품수	완제품:30~120가지 냉동생지:60~70가지	완제품:500가지 냉동생지:40가지	완제품 300가지 냉동생지:25가지	완제품 133가지 냉동생지:34가지	완제품:200가지 냉동생지:60가지	완제품:300가지 냉동생지:50가지	완제품:200가지 냉동생지:20가지
5. 마진율(소비가 기준)	완제품:30% 냉동생지:45~50%	완제품:30% 냉동생지:45~55%	완제품:30% 냉동생지:45%이상 아이스크림:35%	완제품:30% 냉동생지:45%	완제품:30% 냉동생지:45% 아이스크림·빙수:40~50%	완제품:30~35% 냉동생지:50%	완제품:35% 냉동생지:50%
6.공급방법(하루배송횟수)	1일 2회	서울권 1일 2회 기타 1일 1회	수도권·강원도일부 1일 2회 기타 1일 1회	서울·경기 1일 2회 기타 1일 1회	서울·경기 1일 2회 기타 1일 1회	1일 1회	1일 1회
7.대금결제	5일 단위	5일 단위	5일 단위	10일 단위	5일 단위	10일 단위	10일 단위
8.반품 부담 비율 (총공급대비)	하절기:2.5~3.5% 동절기:1.5%~2.5%	반품 총공급액의 1/2부담	· 하절기: 2% 전액부담 2%~4%: 본사·본점 부담 · 동절기: 1.5%전액부담 1.5%~3%:본사·본점 반씩 부담	하절기:2% 동절기:1%	2%	2% 2%초과분의 1/2부담	5%
9. 개업시 본사지원내용	· 판촉행사 제품 30만 원어치 제공 · 개업일부터 3일간 판매사원 파견 · 제조기사 15일간 파견 기술지도 · 명함, 화환, P.O.P, 풍선, 축하케이크 제공 · 점주 제조교육(15일), 점포교육(3일)실시	· 개점후 5일간 판매사원 오븐기사 파견 · 머그컵, 전단, 가격표, 플랜카드, 명함, P.O.P등 판촉물 지원 · 개점 후 5일간 반품 전액 본사 부담 · 개업전 점주 교육(4일) 실시	· 개점후 5일간 판촉사원 파견 · 개점 후 7일간 반품 전액 본사 부담 · 현수막, 전단, 서비스 제 · 개업전 냉동빵 기술지도 (3일)실시	· 개점 후 3일간 판매·생산지도 사원 파견 · 포스터, 현수막, P.O.P, 전단, 사은품 등 판촉물 제공 · 시식용케이크 3일간 제공 · 퀴즈게임 행사 · 개점후 1개월간 반품 25% 본사부담, 2개월째는 5%부담	· 개점후 5일간 판매사원 파견 · 마드렌, 올리고스넥, 전단, 명함 등 판촉물 지원 · 세무지원, 각종 세금 신고 대행 · 개점 후 20일간 반품 전액 본사 부담	· 개점시 무료시식회 행사 지원 · 개점 후 5일간 판매사원 파견 · 전단, 플랜카드 제공	· 개점 후 1주일간 판촉사원, 제조기사 파견 · 플랜카드 풍선 제공 · 전단비용 50%부담
10. 문의	(02)202-0451~3	(02)278-2631~6	(0342)735-6612~3	(02)534-3251~4	(0343)23-5121~6	(02)745-3371~2	(0345)498-8141

나는 이렇게 개업했다

앙트랑카렘 과자점 조순익

조순익(35)씨가 가게를 연 것은 지난 4월 14일. 제과 기술자 15년 근무 뒤의 독립이었다.

그는 올 2월경 마지막으로 근무했던 제과점 공장장을 그만 두었다. 그동안 모아 놓은 자본은 1억 1천만원 정도. 그는 독립의 부푼 꿈을 안고 여기저기 점포를 물색했다. 그러나 생각만큼 쉽지가 않았다.

그러던 중 지난해 제과점으로 문을 열었던 현재의 점포를 인수하게 됐다. 매출이 부진해서가 아니라 개인적인 사정으로 내놓은 점포였다.

처음에 조씨는 이 점포에 들어오는 것을 꺼렸다. 의류도매 전문 백화점인 동대문 거평 프레이백화점 지하에 입지해 있기 때문에 24시간 영업을 해야했기 때문이다. 너무 힘들 것이라 생각했다. 그러나 주위에서 한사코 인수를 권유했다.

자기자본 1억 1천여 만원에 1억 2천만원의 빚을 내어 가게를 인수했다. 가게는 13평 정도밖에 되지 않았지만 보증금이 3천만원, 권리금이 1억 7천만원이나 했다. 나머지는 가게에 있던 기계설비 인수 비용 등으로 들어갔다. 생산직 직원은 6명을 채용했고 판매는 아내와 본인이 맡고 있다.

현재 하루 매출은 150만원 정도. 생각보다 장사가 잘 되는 편이다.

야간에 주로 거래가 이루어지는 의류도매 상가에 있어서 12시 이후 새벽에 매출이 높다. 월 임대료, 관리비로 250만원이 들어간다. “24시간 영업이라 잡이 항상 부족하다. 야간 아르바이트를 쓰고 있지만 아내와 교대로 밤샘을 한다. 개업하면서 진 빛이 있기 때문에 잠을 수밖에 없다.”

조씨는 고객관리와 인력관리에 중점을 두기로 했다. 고객과의 대화에 적극 나서고 고급스럽지는 않지만 매장 분위기를 정기적으로 새롭게 단장하기로 했다. 직원들에 대한 관심과 투자에도 소홀하지 않을 것이다.

“기술자 출신 업주들이 자칫 간과하기 쉬운 것이 자신의 기술에 너무 맹신하는 경향이다. 이런 모습은 독선으로 흐르기 쉽다. 귀를 열어놓고 고객의 의견을 수집하는 데 게을러서는 안 된다. 업주는 제품보다 오히려 고객과 더욱 가깝게 만나야 한다. 기술자에서 업주로 자리가 바뀌었다면 역할도 변해야 한다.”



신라명과 삼호가든점 민정숙

민정숙(36)씨는 오래전부터 제과점에 매력을 느끼고 있었다. 그도 그럴 것이 남편이 신라명과 자재과에 근무해왔기 때문이다.

지난해 12월 부업의 개념으로 제과점을 시작했다. 그러나 시간이 지날수록 그야말로 ‘장난이 아님’을 절감한다. 밖에 서 보듯 제과점 운영은 편안해 보이는 일이 결코 아니었다. 아침 7시부터 저녁 11시 30분까지 온종일 매어 있어야 했다. 그나마 매출이 받쳐주지 않았다면 당장 손을 뗐을 것이다.

현재의 점포는 그의 가게가 되기 전에는 4년 동안 다른 사람에게 의해 신라명과 분점

으로 운영되고 있었다. 매출이 떨어져서가 아니고 개인 사정 때문에 점주가 가게를 내놓았다. 1억 4천만원을 투자해 10평 규모의 이 가게를 인수하고 새단장했다.

가게를 인수하고 나서 주변을 둘러보니 경쟁점이 너무 많다는 것을 새삼 느꼈다. 전에 주변 상권을 둘러보고 제과점이 많다는 것을 느꼈지만 막상 가게를 얻고 보니 더욱 많아보였다. 심리적인 압박감이 무겁게 느껴졌다.

그는 가게를 얻고 개업 전 2주 동안 본사에서 냉동생지 굽는 요령과 판매기법 등을 배웠다. 직접 빵을 굽는다는 것이 신기하기만 했다. 움츠러들었던 가슴이 차츰 펴지기 시작했다.

그는 본사에서 받은 교육을 항상 엄두해 둔다. 특히 ‘친절’은 그가 경영 제1순위로 올려놓는 항목이다. 항상 밝게 고객을 맞이하고 빵 한 개라도 주문이 오면 성심껏 배달한다.

“두 아이를 돌보면서 제과점을 꾸리기가 힘들다. 남편이 퇴근 후 일손을 거들어 그나마 숨통이 트인다. 힘은 들지만 그만 둘 생각은 없다. 마진이 좋고 매출도 어느 정도 궤도에 올랐기 때문이다.”

민정숙 씨는 아르바이트 직원 2명을 쓰고 있고 따로 제조기사는 두고 있지 않다. 본사에서 받은 교육으로 자신이 직접 제품을 굽는다. 하루 평균 60만원의 매출을 올린다.

