



# 대왕그룹 정글짐베이커리 압구정점

## 유럽식 고급 빵 전문점 표방, 신선함 강조



패밀리레스토랑 '정글짐'을 운영하고 있는 대왕그룹이 지난 1월 5일 강남구 압구정역 부근 시네플러스 내에 정글짐 2호점과 함께 정글짐베이커리를 오픈했다.

1년 여의 준비기간을 거쳐 이번에 선보인 정글짐베이커리는 전제품을 빵류로 구성해 빵 전문 매장을 표방하고 있다. 실제로 25명의 매장에는 비교적 넓은 공간임에도 쇼케이스가 설치돼 있지 않다. 기존에도 빵 전문점을 표방하는 점포가 일부 있었지만 이처럼 케이크가 완전히 배제된 빵 전문 매장은 국내 최초라는 게 점포측의 설명이다.

매장에는 식빵 코너, 식빵 코너, 데니쉬 페이스트리 코너, 토스트 코너, 도넛 샌드위치 코너 등으로 분류해 소비자의 구매 선택을 수월하게 했다. 제품수는 모두 70여 가지. 가격대는 앙금빵 750원, 식빵(소형) 2,000원, 바게트(대형) 2,000원 등으로 시중 가격보다 약간 웃돈다. 그러나 낮 12시에서 오후 10시까지 요일별로 3가지씩 제품을 돌아가며 10%씩 할인 판매하고 있다.

매장과 공장의 구분이 없는 것도 특징이다. 이는 고객에게 제품 생산과정을 살펴볼 수 있도록 함으로써 신선한 이미지를 극대화하기 위해서라는 설명이다. 출입구 게시판에는 시간대별 생산 제품을 적어 두었다. 식빵의 경우 하루 7번 구워내고 있다.

인력 구성도 특이하다. 생산직 사원의 경우 정시원은 2명에 불과하고 나머지 10명은 파트타이머로 구성돼 있다. 파트타이머에게는 시간당 2,500~3,000원의 급료가 지급된다. 박종호 점장은 "전제품의 생산 매뉴얼이 완비돼 있기 때문에 완전 초보자라도 1주일 정도의 교육으로 제품을 만들 수 있다"며 "이렇게 함으로써 인건비를 최소화함은 물론 효율적인 인력관리도 가능하다"고 말했다.

현재 이곳의 하루 매출은 200~250만원선. 불경기를 감안하면 일단 성공적이라는 평이다.

정글짐베이커리는 향후 7월까지 하루 매출을 300만원까지 끌어올릴 방침이고 2, 3호점 등 추가 점포 개설도 지속적으로 추진할 계획이다.

1. 이 점포의 큰 특징 중 하나는 공장 매장의 구분이 없다는 점이다. 고객은 오븐에서 빵이 구워져 나오는 광경을 지켜보며 제품을 구매할 수 있다. 생산직원 12명 중 10명은 파트타이머로 구성돼 있다.
2. 식빵, 식빵, 데니쉬 페이스트리 코너 등이 적힌 행거가 고객의 구매 선택을 수월하게 한다. 제품수가 빵류에 국한돼 있어 산만하지 않고 집중된 느낌을 준다.



↑ 이 점포는 앙금빵, 소보로빵 등 잡빵류, 도넛류 등의 포장을 벗기고 재료비 인상 전보다 오히려 가격을 내렸다.



## 수요위축 따른 고육책, 빵 할인매장 등장

### 제품수 25가지 내외로 최적화...단과자빵 400원



↑ 100여 가지에 이르는 제품수를 25가지 내외로 단순화해 생산성을 높이고 재료 손실분을 최소화했다.

은평구 마드레네 과자점은 지난 2월 2일 기존 제과점 상호를 그대로 둔 채 매장 입구에 '빵 할인매장'을 알리는 POP, 플래카드를 내걸고 빵 할인매장으로 전환했다. 제품수를 100여 가지에서 25가지로 80% 가까이 줄여 최적화했으며 가격도 시중 가격보다 30~40% 싸게 책정해, 재료값 인상 전보다 오히려 가격이 떨어졌다. 주요 제품별 가격을 살펴보면 단과자빵 등 잡빵류가 400원, 도넛 500원, 식빵(소형) 1,500원, 바게트 1,200원, 맘모스빵·밤빵 각 3,000원, 파운드 케이크 5,000원 등이다. 반면 생크림케이크는 기존 가격보다 1,000원 정도 올려 생크림케이크 3호의 경우 1만 8,000원에 판매하고 있다.

빵 할인매장은 이 점포가 처음은 아니다. 이미 1월 중순경 경기도 원당에 첫점포가 등장한 이후 1월 말경에는 지하철 3호선 녹번역 인근에 있는 케익하우스 인이 할인매장으로 전환했다. 따라서 이번 매장은 세 번째인 셈. 이처럼 할인매장으로 전환한 것은 IMF 한파에 따른 수요 위축으로 매출이 급락해 큰 어려움을 겪고 있기 때문이다. 실제 마드레네 과자점의 경우 매장 전환 전에 평소보다 20% 이상 매출이 떨어졌다. 이 업소는 할인매장으로 전환한 이후 전체적인 매출은 예년 수준을 회복한 것으로 알려졌다. 그러나 재료비 인상과 할인 판매로 인해 마진율이 떨어져 절대적인 마진 금액은 예년 수준을 한참 밑돈다. 따라서 이 이상 매출이 오르지 않는다면 또 다른 장벽에 봉착할 가능성도 배제할 수 없다. 위축된 수요를 활성화할 수 있다는 측면과 함께 마진율의 저하라는 복병이 도사리고 있는 것이다. 마드레네 과자점측은 품목 단순화로 인한 생산성 제고 및 재료 손실 최소화 등 경영합리화를 통해 마진율 감소를 최소화할 방침이다.

사회 곳곳에서 거품이 빠지고 있는 가운데 이 같은 빵 할인매장이 정착할 수 있을지 주목된다. [이]

〈글/ 손인수〉