

할인판매 후유증, 가격책정 어려움 여전

인스��어 베이커리, 자영제과점, 빵할인점의 3파전 치열

인구 80만명의 경기도 고양시는 덕양구, 일산구의 주동행로와 역세권에 E마트, 김스클럽, 까르푸, 마크로, 그랜드마트, LG마트, 세이브 존 등 대형할인점들이 진출해 있다.

이에 따라 대형할인점의 인스��어 베이커리와 노변점의 판매 경쟁이 매우 치열한 상태다. 또한 올해 초에는 원당, 화정 지역을 중심으로 자영제과점 간의 치열한 가격 할인 양상이 나타나기도 했다. 특히

일산 등 신도시 지역의 경우 파리크라상, 크라운 베이커리 등 상위 프랜차이즈 가맹점이 많이 진출해 있는데 주민들의 소득 수준이 높아 유망 상권으로 평가되기 때문이다.

할인 판매 성행, 가격 책정 어렵다

90년대 이후 인위적으로 개발된 대부분의 신도시가 그렇듯 서울 출퇴근 인구가 많은 중심상권과 그 외 주변상권간의 구매력이 현저히 다르다는 점도 고양시 상권의 한 특징이다.

셔틀버스 운행으로 고객 집객력이 우수한 대형할인점의 인스��어 베이커리로는 백석동 E마트의 day&day, LG마트의 주재근베이커리, 화정동 김스클럽의 이드프랑, 로아몬드 등을 꼽을 수 있으며 세이브 존에도 현재 한 자영제과점이 인스��어 베이커리로 입점해 있다.

이들 인스��어 베이커리는 주재근베이커리 등 몇몇 경우를 제외하고는 대부분 가격 할인점 형태로 운영되어 시장 장악력이 뛰어나다는 게 특징. 특히 빵류의 비중이 높은 조선히otel의 제빵 브랜드 day&day가 입점할 당시에는 주변 자영제과점의 매출에 적지않은 영향을 미쳤다는 후문이다. 이로 인해 올초에는 일부 자영제과점들도 '즉석빵 할인매장'으로 전환해 대형할인점, 프랜차이즈 가맹점들과 치열한 판매 경쟁을 벌였다.

원당 지역의 경우 유동인구가 많은 원당역사 앞에 올 들어 즉석빵 할인매장이 오픈, 비피더스 유산균을 이용한 빵을 개발



하는 등 인지도를 높이고 있다. 이에 따라 가격 경쟁력에서 뒤쳐질 것을 우려한 주변 소규모 제과점들도 일부 제품가격을 할인하는 추세가 보편화되고 있다. 적극적으로 '가격 할인'을 내세우지는 않지만 실제 판매 가격은 할인매장 수준으로 책정돼 있다는 것.

화정 지역에서도 올초 한 자영제과점이 즉석빵 할인매장으로 입점하자 인근 빵굽터, 빵집 이야기 등 역시 할인 전략

으로 대응해 가격 경쟁이 치열하게 나타났다. 그러나 지난 9월 즉석빵 할인매장이 높은 임대료 부담을 이유로 자진 철수, 현재는 정상 가격으로 원상복구된 상태다. 그러나 최근 일부 프랜차이즈 업체들이 부쩍 할인행사를 자주 개최, 여전히 가격 책정에 애를 먹고 있는 것으로 알려지고 있다.

임대료 인하 불구, 객단가 감소로 매출 저하

비교적 인지도가 높은 중견 제과점들도 대형할인점의 인스��어 베이커리나 즉석빵 할인매장에 대응하기 위해 신제품 개발 등에 많은 노력을 기울이고 있다. 그러나 이들 제과점은 아파트 상가나 중심지 등 고정 고객의 비중이 높아 가격 할인에 큰 타격을 받지 않은 경우.

신원당아파트 상가에 입점해 있는 원당 빵굽터는 올 들어 점두 코너를 활성화해 점포 경쟁력을 높인 사례로 평가된다. 현재 이곳 점두 코너에서는 1일 300개 정도의 만득이핫도그가 판매되고 있으며 빵 제품의 경우 매일 수차례씩 소량 생산, 제품의 신선도를 유지하고 있다. 그러나 인스��어 베이커리, 즉석빵 할인매장 등의 등장으로 이들 중견 제과점들도 매출 유지에 어려움을 겪기는 마찬가지. 특히 고양시 상권은 최근 20% 이상의 임대료 인하에도 불구하고 객단가 감소가 심각한 것으로 알려지고 있다.