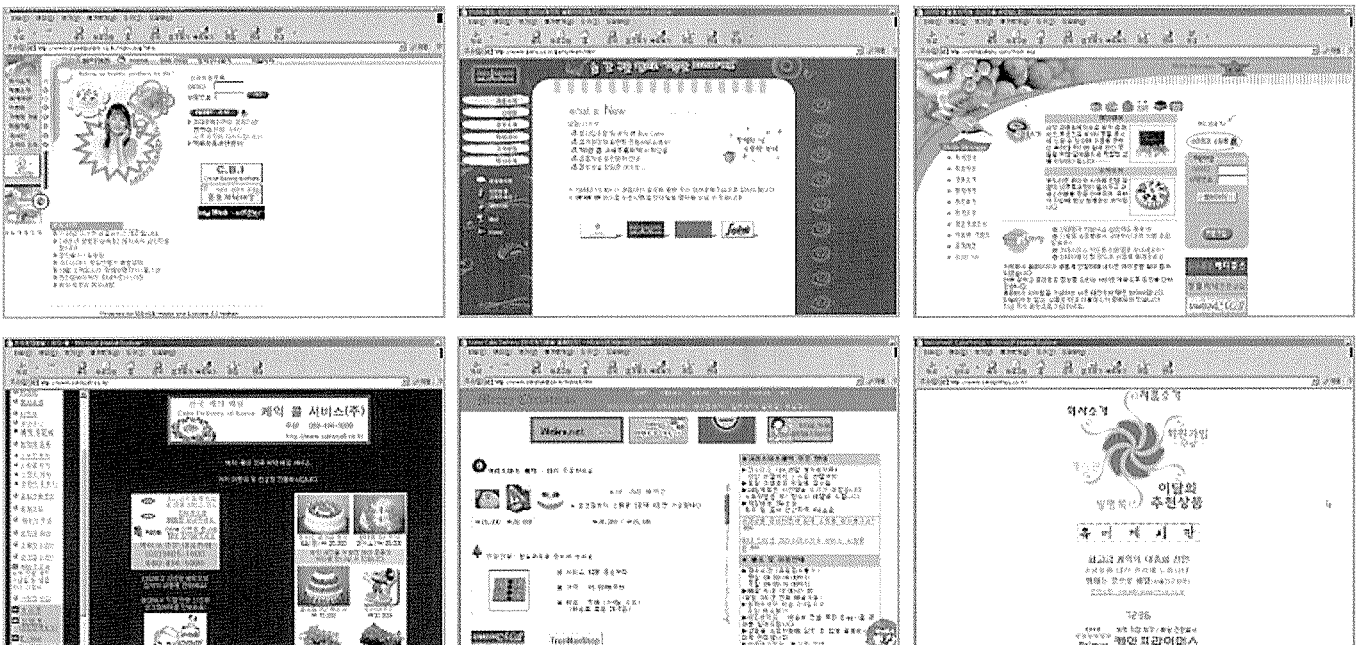


온라인 케이크 쇼핑몰 운영 현황 및 전망

성장 가능성 높지만 상품 구성, 배달 체계 개선 시급

■ 취재 / 손인수 insu21@mbakery.co.kr



인터넷 확산과 함께 전자상거래 시장이 급속도로 성장하고 있는 가운데 베이커리 업계의 온라인 케이크 쇼핑몰이 관심을 모으고 있다. 98년 12월 한국케익배달이 첫 서비스를 시작한 이래 지난해 파리크라상, 크라운베이커리, 신라명과 등 베이커리 프랜차이즈 업체와 케익콜서비스, 케익프라이머스 등 케이크 배달 업체가 가세하면서 온라인 케이크 쇼핑몰이 주목받기 시작했다.

더욱이 고려당과 전자상거래 업체인 미루코리아(www.mirukorea.co.kr)가 5월에 온라인 쇼핑몰 시장에 참여할 예정이고 기존 업체도 운영 사이트를 대폭 손질할 방침이어서 케이크 온라인 쇼핑몰 시장이 활성화될 전망이다.

매출 비중 적지만 새로운 유통 채널로 부각

업체별 운영상황을 살펴보면, 크라운베이커리(www.crownbakery.co.kr)는 프랜차이즈 업체 중 온라인 판매가 가장 활발

히 이루어지고 있는 업체로 알려져 있다. 99년 4월 25일 사이트 개설과 함께 온라인 쇼핑몰을 개장한 이 업체는 특히 한국통신과의 제휴로 전화 주문 판매도 병행하고 있다. 배송은 각 가맹점을 통해 이루어지고 있는데 배달체계가 비교적 안정된 것으로 평가되고 있다.

99년 4월경 온라인 쇼핑몰 운영을 시작한 파리크라상(www.paris.co.kr)은 이를 자체 운영하지 않고 데이콤 쇼핑몰 사이트에 위탁한 상태다. 배송 또한 외부업체인 한진택배에 맡겼다. 그러나 배송 시스템 및 상품 기획 등 쇼핑몰 운영시스템을 전면 정비해 오는 7, 8월경 자체 쇼핑몰을 구축할 계획이다. 특히 배송 시스템과 관련, 크라운베이커리, 신라명과에서 실시하고 있는 가맹점 배달이 아닌 새로운 유통채널을 개발할 것으로 알려져 주목된다.

꾸준히 전자상거래 사업을 적극적으로 모색해 온 신라명과

(www.shillabakery.co.kr)는 99년 7월 삼성쇼핑몰에 입점하면서 전자상거래 시장에 뛰어 들었고 이어 10월에는 자체 온라인 쇼핑몰을 구축했다. 이 업체는 크리스마스, 발렌타인데이, 화이트데이 등 특수절 이벤트를 인터넷과 연계하는 등 온라인 판매 매출 비중을 차츰 높여가고 있다. 배송은 자사 가맹점 배달 시스템을 채택했다. 이 업체는 앞으로 온라인 환경에 맞는 상품을 다양하게 개발하고 배달 시스템을 더욱 개선해 쇼핑몰의 경쟁력을 높일 방침이다.

한편 온라인 쇼핑몰을 운영하지 않고 있던 고려당(www.koryodang.co.kr)이 5월부터 자체 쇼핑몰을 구축하는 한편, 타 온라인 쇼핑몰에도 입점할 것으로 알려져 관심을 모으고 있다.

기존 택배, 직배의 문제점을 개선한 독특한 배송 시스템을 선보인다는 게 이 업체 관계자의 설명이다. 즉 각 가맹점 중 제품 생산 및 배달을 전담할 포스트 점포를 선정하고 이를 통해 배송을 실시할 방침이다. 또한 온라인 판매용 제품을 별도로 개발해 상품 구성을 차별화할 계획이다.

시장성 확보 위해서는 기본 인프라 구축 선행돼야

케이크 배달 업체는 '케이크 배달'이라는 틈새 시장을 개척하며 기존 베이커리 업체보다 일찍 온라인 쇼핑몰 운영에 나섰다. 98년 12월 첫 서비스를 시작한 한국케익배달(www.cakeland.co.kr)은 자체 쇼핑몰과 20여 곳의 제휴 사이트를 통해 월 1,000~1,200만원의 매출을 올리고 있다. 약 300개의 자영제과점을 가맹점으로 확보하고 있으며 이 곳을 통해 주문 상품의 생산 및 배송이 이루어진다. 이 업체는 향후 오프라인 유통에도 진출하기로 하고 직영 케이크 전문 매장도 운영할 계획이다.


케익콜서비스(www.cakecall.co.kr)는 99년 3월부터 서비스를 시작했다. 현재 자영제과점 150여 곳을 가맹점으로 확보하고 있

는데 향후 가맹점수를 더욱 늘리는 한편 꽃 배달 업체 및 선물 업체와의 제휴로 매출 확대에 나설 방침이다. 케익프라이머스(www.cakeprimus.co.kr)는 기존 업체와 달리, 자체적으로 케이크를 생산, 유통하고 있다. 그러나 배달 지역이 서울 및 경기 일부로 한정돼 있는 게 단점이다.

5월 서비스 시작을 목표로 하고 있는 미루코리아는 온라인 케이크 쇼핑몰 사이트(www.greenbakery.co.kr)를 개설하고 현재 200여 곳의 가맹점을 확보한 상태다. 이 업체는 팜플렛 배포 및 라디오 광고를 통해 대대적인 홍보에 나서는 한편, 향후 가맹점수를 1,000곳까지 늘릴 계획이다.

자영제과점 중에는 온라인 쇼핑몰을 운영하고 있는 경우는 극소수에 불과하다. 홈페이지를 개설하고 이곳을 통해 주문을 받더라도 전자결제시스템이 구축돼 있지 않았다. 이런 가운데 성심당(www.sungsimdang.co.kr)이 지난 2월 카드결제를 포함한 전자상거래 솔루션을 채택한 이후 온라인 주문 매출이 100% 이상 향상된 것으로 알려졌다.

이처럼 온라인 케이크 쇼핑몰이 활성화될 조짐을 보이고 있지만, 아직까지 매출 비중은 극히 미미한 상황이다. 이의 원인으로 배달 시스템과 상품 구성의 미비가 꼽히고 있다. 따라서 온라인 케이크 쇼핑몰이 분명한 시장성을 갖기 위해서는 우선적으로 이 부분을 개선해야 할 것이라는 지적이다.

파리크라상이 쇼핑몰 운영에 대한 전면 정비에 나선 것이나 고려당이 새로운 배송 체계를 모색하고 있는 것에는 이런 상황 인식이 바탕에 깔려 있다. 파리크라상 마케팅실 김현옥 과장은 "지난 1년이 온라인 쇼핑몰 시범 운영 기간이었다면 올해는 이를 정착시켜나가는 원년이 될 것"이라며 "여러 쇼핑몰 사이트에 입점하는 것보다 배송 시스템 정비, 온라인용 상품 개발 등 기본 인프라 구축이 중요하다"고 말했다. 

■ 온라인 케이크 쇼핑몰 운영 업체 현황

업체명	사이트 주소	서비스 개시일	배송 체계	제휴 사이트
파리크라상	www.paris.co.kr	99년 4월경	택배업체 배달	데이콤 스플라자
크라운베이커리	www.crownbakery.co.kr	99년 4월 25일	자사 가맹점 배달	천리안, 삼성물 등 15곳
신리명파	www.shillabakery.co.kr	99년 7월	자사 가맹점 배달	바이앤조이, 시티넷, 삼성물, 상록물, 조이넷
한국케익배달	www.cakeland.co.kr	98년 12월	회원점 배달	현대백화점, LG유통, 이지클럽 등 20여 곳
케익콜서비스	www.cakecall.co.kr	99년 3월	회원점 배달	웹나라, 숭바인더, 토티숍 등 20곳
케익프라이머스	www.cakeprimus.co.kr	99년 8월	본사 직송	현주컴퓨터 등 3곳