



정국섭과자점이 신도시에서 조용한 파란을 일으키고 있다.
 특특 튀는 개성과, 제품 기술력으로 중무장한



부천 상동의 문화 공간 '정국섭 과자점'

포장법을 이용한 차별화 점포 선언

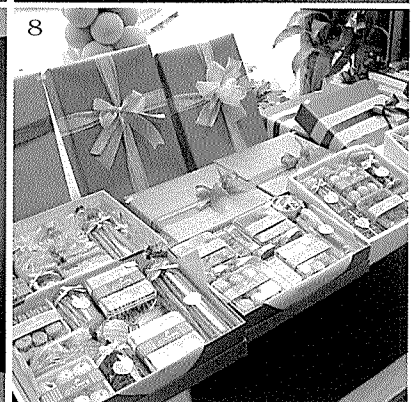
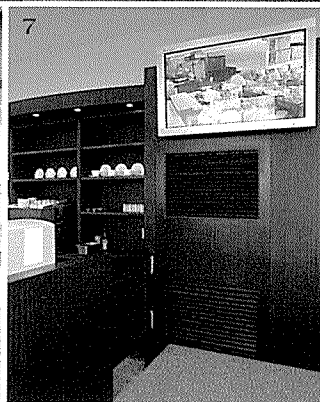
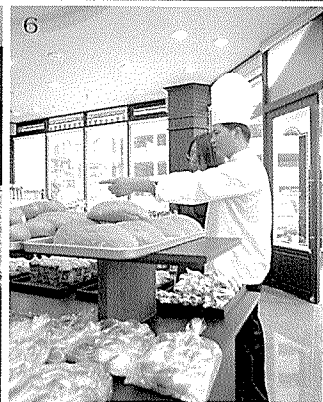
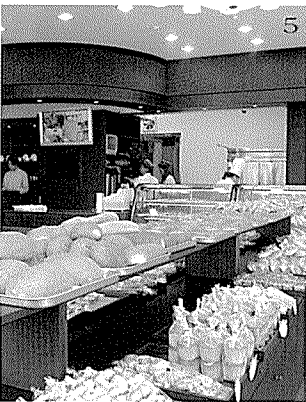
상권이 형성된 지 두달이 채 안된 신흥 상권 부천 상동지구에 정국섭과자점이 지난 10월 12일 들어섰다. 제과 기능장 정국섭씨가 오랜 준비기간 끝에 자신의 이름을 내건 점포를 오픈한 데는 '부천의 명소'로 자리잡겠다는 셰프로서의 의욕이 깔려 있다. 경쟁력 확보를 위해 '제품의 맛은 기본'이라며 그는 주변 상권에 들어맞는 특성화된 점포로서 거듭나기 위해 고심하고 있다.

아파트 단지와 상가가 인접한 사거리 모퉁이에 위치한 이 점포는 눈에 쉽게 띄는 길목에 위치하고 있다. 출입구 전면엔 삼각형 모양의 기둥 장식 식이 버티고 있어, 마치 작은 성문 입구를 연상시킨다. 신뢰가 묻어나는 '중후한 분위기'로 주변 상권을 공략하려는 사장의 운영 방침이 담긴 인테리어 작품이다.

어두운 갈색 톤의 옷을 입힌 매장에 들어서면 2m를 훌쩍 넘는 웅장한

천장 높이가 눈길을 잡아끈다. 45평의 넓은 매장은 적은 수의 진열대를 배치해 고객들의 움직임에 편안함을 부여한 것이 특징이다. 요즘 제과점에서 커피 메뉴를 취급하는 퓨전 스타일의 복합점포 매장은 흔한 형태이다. 물론 이곳도 예외는 아니다. 그러나 흔히 접하는 복합점포와는 다른 이곳만의 특징은 바리스타를 임시 직원으로 채용해 직원들에게 전문 커피 교육을 시키고 있다는 것. '흔한 형태니까, 비슷한 컨셉으로 오픈한다'라는 범상한 생각은 정국섭과자점에서는 통하지 않는다. 익숙하지 않은 메뉴에 대한 선택인 만큼 '홍내내기'가 아닌 빵과 어울리는 음료 개발이 필요하다는 것이 정국섭 사장의 생각이다.

매장 공간의 1/3은 커피를 마시는 곳으로, 나머지 2/3는 제과점으로 분리시켜 쇼윈도우 형태로 운영하겠다는 것. '익숙한 것들로부터의 탈출'을 지향하는 사장의 경영 전략은 비단 공간 배치뿐만 아니라 제품, 포장



- ① 중장년층에게 인기가 높은 쿠키류는 가격도 저렴하고, 보관하기가 쉬워 선물용 제품으로 사랑받고 있다.
 - ② 커피 제작법을 전문 바리스타를 통해 배우고 있는 생산 직원. 고객에게 '마음이 편해지는 향긋한 커피'를 제공하기 위해 노력하고 있다.
 - ③ ④ 매장 중앙에 상들리에를 설치해 고급스러운 이미지를 부각시켰다. 진열대 사이의 널따란 공간이 구매 고객에게 편안함을 제공하고 있다.
 - ⑤ 바게트, 머핀, 구움 과자류를 포장해 선물세트로 판매하고 있다.
 - ⑥ 구매 고객에게 제품의 맛과 재료에 대해 설명하고 있는 정국섭 사장에게서 장인 정신이 느껴진다.
 - ⑦ DVD 전광판을 설치해 공장 식구들이 작업하는 모습을 고객이 볼 수 있게 했다.
- 판매 제품에 대한 고객의 신뢰를 얻기 위해 작업 환경 개선에 필요한 부대 시설에 적극적인 투자를 한 것이 이 점포만의 경쟁력.
- ⑧ 쿠키를 가득 담은 선물 포장세트가 29,000~45,000원대에 판매되고 있다. 문화센터에서 포장 강좌를 수강중인 정국섭 사장 부인의 손길이 담긴 제품들.
 - ⑨ 이 전문 업체에게 제작 의뢰를 맡긴 브랜드 로고로 제과 이미지를 살린 것이 독특하다.

박스, 제품 이름표, 브랜드 로고 등에서도 드러난다. 전체적인 이 작업을 통해 정국섭과자점만의 '고급스러움과 통일성'으로 옷을 입힌 이미지를 보여주고 있다.



정국섭과자점의 브랜드 로고인 'JEONG'이라는 영문 이니셜의 'J'는 '빵 모자를 꼭 눌러 쓴 셰프의 웃는 얼굴'이라는 뜻이 담겨 있다. 언제나 모든 고객에게 깊은 감동을 안겨 주겠다는 정국섭과자점의 소신인 셈이다. 이곳은 제품의 맛과 직원의 친절, 쾌적한 작업 환경 등을 앞세워 향후 고객에게 신뢰받는 점포로 성장하기 위해 신중하게 첫걸음을 떼고 있다.

200여 가지에 이르는 다양한 제품군에 대해 고객들이 '비싸도 맛있다'

는 반응을 보일 수 있도록 고급 상품화하는데 주력할 계획이다. 지역 주민의 입맛에 어울리는 새로운 제품 개발 계획도 차분히 진행중이다. 이곳 상권에서는 식빵류보다는 무스 케이크 등의 양과자 제품이 매출 상승을 주도하고 있다.

주택가이기 때문에 바게트나 식빵이 잘 나갈 것으로 예상되지만, 의외로 쿠키, 조리빵, 초콜릿 등의 판매 비중이 높은 편이다. 인천 지역 내 높은 소비 수준을 자랑하는 부천 상동지구에서 와인과 쿠키를 포장한 선물세트류도 좋은 반응을 얻고 있다. 정국섭과자점은 향후 꽃을 활용한 제품군을 개발해, 점포를 꽃 선물세트 전문 과자점으로 특성화할 계획이다.

제품 맛에 있어서도, 부천 지역의 제과점을 선도하는 견인차 역할을 할 수 있도록 새로운 제품 개발을 위해 노력할 예정이다.

〈취재·임희정 / 사진·안성철〉