

프랜차이즈 업체별 수능 전략 엿보기

〈취재·김미선〉

7,000여명에 이르는 수험생 수의 감소와 높아진 수시 합격 비율로 인해 올해 수능 시장은 다소 위축될 것으로 예상된다. 좁아진 시장에서 경쟁 우위를 잡하기란 더 어려운 법. 이에 프랜차이즈 업체들은 수개월에 걸쳐 면밀하게 올해 수능 시장을 준비했다.

올해 각 업체들이 준비한 수능 선물세트의 가장 큰 특징은 단연 초콜릿 제품의 눈에 띄는 증가세다. '엿'에 대한 선호도가 급감하고, '초콜릿'이 상시 선물용 상품으로 각광받고 있는 현실을 반영한 것. 또한 '꿈은 이루어진다'에서 '가세 가세 대학가세'까지 각사마다 독특한 제품 컨셉을 정해 개성을 담아낸 제품이 주를 이룬다.



▲ '수능 실타래' 세트 : 3만원

- 삼페인 + 실타래 엿 + 쿠키 + 모나카

크라운베이커리

- 컨셉 : 찢 먹던 힘까지 최선을 - '찢병' 이미지 포장에 적용

- 올해 특징

① 툭툭 튀는 아이디어에 실용성까지

'잘 풀어라'는 의미의 '실타래 엿'을 활용한 세트 구성과 복(福)을 상징하는 돼지를 담은 '합격 돼지'가 특징이다.

② 베이커리 제품을 활용한 고급 이미지 강화

찰쌀 모나카와 쿠키 등 고급 베이커리 제품을 활용한 선물세트를 마련했다.

③ 시장 확대 및 고급화에 따라 고가 선물세트 마련

'무게' 있는 선물을 원하는 고객을 위해 3만원대 제품을 런칭했다.

2,000원에서 3만원까지 선택의 폭이 넓은 가격대가 눈에 띈다.

뚜레쥬르

- 컨셉 : 애들이 잘 찍어라 !

- 올해 특징

① 제품의 질 대폭 향상 ▶ 단발성 없애려 노력

올해는 팬시 부문에 치중하지 않고 제품의 질적 향상에 주력했다.

'엿' 납품 업체와 협력 체제를 확고히 해 품질 저하를 막았다.

② 기존 대표 상품 활용 ▶ 확대된 수능 초콜릿 시장 겨냥

뚜레쥬르 간판 상품의 하나인 '콘아모르 초콜릿'을 주축으로 한

고품질 초콜릿을 정면으로 내세운다.

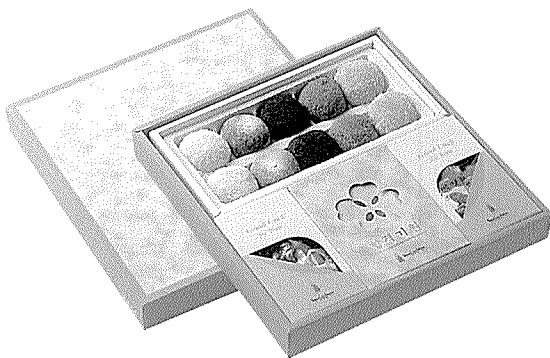
③ 세련되고 군더더기 없는 포장

신세대 취향을 고려한 다채로우면서도 깔끔한 포장이 돋보인다.

④ Booming-up

수능 2주 전부터 포스터, 플래카드는 물론 매장 제품 진열을 시작해 고객에게 미리

'수능 상품은 뚜레쥬르'라는 인식을 심어줄 예정이다.



▲ 합격특선세트 : 1만 5,000원

- 5종 찹쌀떡 + 3종 호박엿



▲ '꿈은 이루어진다' 세트 : 1만 2,000원
● 3색 떡 + 초콜릿 + 엿

고려당

- 컨셉 : 꿈은 이루어진다...CU@Koryodang...
- 올해 특징

① 포장에 고려당 이를 반영

선물 제품이므로 포장의 고급화에 주력했다.

대표 상품 '꿈은 이루어진다'의 포장재는 최고급 원목이다.

② 베이커리 고유 특성을 살려 팬시점과 차별화

품질에서의 이미지 하락을 우려해 가벼운 느낌의 아이디어를 배제시켰다.

③ 고급 초콜릿류 강화

고급 크런치 초콜릿을 채운 '리갈(프레스티지) 세트'가 대표 상품이다

신라명과

- 컨셉 : 합격의 꿈은 이루어진다
- 올해 특징

① 세트 상품 줄고 단일 품목 늘어남

작년 수능 매출 분석 결과, 세트 상품류의 판매가 단품·별크류에 비해 저조했던 결과를 반영했다.

② 아이 마스크 증정 ▶ 증정품의 기능화 부각

눈의 피로를 없애주고 두뇌 집중력을 향상시키는 효과를 노렸다.

③ 기존 삼색떡의 고급화 지향

참쌀 함유 55%의 질 좋은 떡만 취급하고 유통 기한을 10일로 줄였다.

④ 팬시 개념 강화해 고객 눈길 잡을 터

제품+모래시계 : 합격하시게 / 금박 몰딩 초콜릿 돼지 : 합격돼야지
확 부터 번개탄·연탄 / 다이어마이트 : 합격 폭탄 / 초강력 엿 '따악폴'



▲ 원하는 '대' 확 부터 연탄

▶ '장원프리미엄' 세트 : 1만 5,000원
● 찹쌀떡 + 엿 + 초콜릿 + 아이마스크

파리바게뜨

- 컨셉 : 가세가세 대학 가세 - 소형 '가위' 제품 접목
- 올해 특징

① '엿' 배제 '초콜릿' 환영

수능 시즌만을 위한 제품이 아니라 매장에서 상시 선물용으로 판매 가능한 초콜릿 제품을 강화했다. 이번 수능을 증정용 초콜릿 시장을 넓히는 시금석으로 삼겠다는 전략이다.

② 아이디어 반짝반짝 전년도 매출 분석 결과, 아이디어 상품의 인기가 높았음

제품+가위 : 가세가세 대학 가세 / 제품+빗자루 미니어처 : 정답 싹 쓸어
계란형 초콜릿 : 알찬 합격(씹으면 각종 격려 문구가 나온다)

③ 신개념 떡 종류 강화

찰떡 초콜릿 - 견과류에 찰떡을 입히고 다시 초콜릿 코팅을 씌운 아이디어 상품이다.

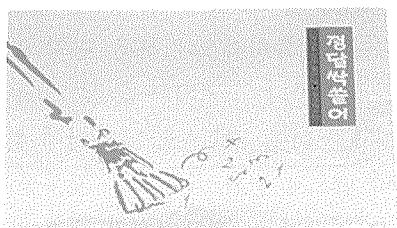
미니 찰떡 - 그릇에 담아 손쉽게 떠먹도록 한 미니 찰떡에 떡과 궁합이 좋은 미니 조청을 끼워 넣었다.

④ 늘어난 고급 포장 ▶ No.1 브랜드 이미지와 맞아 떨어져 시너지 효과

목재, 크리스탈 등을 활용해 제품 포장의 고급화에 주력했다.

⑤ 자체 생산 가능한 빵·케이크류 활용 비중 높임

수험생의 건강을 배려해 녹차 생크림 케이크를, '가서 되라'고 카스텔라(합격 드림 세트)를 준비했다. 앞으로 계속해서 자사 생산 제품의 비중을 높여 나갈 계획이다.



▲ '정답 싹 쓸어' 세트 : 1만 5,000원
● 초콜릿 + 사탕 + 엿 + 빗자루 미니어처