

# 편안한 휴식공간, 케이크하우스 '베아따'

## 타르트, 호두 케이크 등 다양한 품목 갖춰



1. 외국계 회사가 많이 입주해 있어  
구매 고객가운데 외국인 비중이 높다.
2. 오스트리아식 치즈 케이크를 비롯해 오스트리아와 일본의 맛이 담긴 다양한 제품들. 케이크 가격은 2만원~2만 8,000원대에 형성돼 있다.
3. 매장 중앙에 배치한 원형 진열대에 먹음직스런 쿠키들이 가득 놓여 있다. 베아따의 쿠키 맛에 반한 단골 고객이 꾸준히 늘고 있다.
4. 특별한 날 인기 만점인 선물용 와인. 연인이나 가족을 위해 와인을 선물하는 고객이 많다.

케이크 전문점인 베아따(대표 이은종)가 중구 태평로 1가 서울파이낸스센터 지하 1층에 오픈했다. 도심 한 가운데에 위치한 이 점포는 대부분 빌딩 입주자가 구매 고객이다. 입지 특성상 유동 고객이 적고 외국인인 종종 드나드는 이곳은 '제품의 맛'을 경쟁력으로 삼고 있다.

베아따는 오스트리아 및 일본풍의 케이크를 한국인의 취향에 맞게 만들어 재평가하는 과정을 거듭하고 있다. 딸기 바닐라 크림 케이크, 햄 치즈 타르트, 호두 케이크 등 15여 종류의 케이크류가 이곳에서 선보이고 있다. 케이크가 전체 제품의 60%를 차지하고 있으며 빵이 30%, 초콜릿·쿠키가 10%를 차지하고 있다.

이곳은 안이 흰히 들여다보이는 투명 유리벽에 은은한 조명의 갈색 간판이 조화를 이뤄 단아한 분위기를 자아낸다. 매장과 공장을 합쳐 40여평인 이 점포는 와인 진열대와 쿠키·빵 진열대를 전면 배치해 좁은 공간을 활용한 동선 배치에 중점을 두었다. 매장 한쪽에 테이블을 놓아 바쁜 고객이 잠시 쉬어갈 수 있도록 배려한 것이 특징.

11명의 직원이 근무하는 이곳은 오전 8시부터 오후 10시까지 운영되며 법정 근로시간에 맞추어 직원의 근무 체계를 정한 것이 특징이다. '제품은 맛있게, 직원 관리는 확실하게'라는 방침 아래 베아따만의 개성이 묻어나는 제품 생산을 위해 노력하고 있다.

이곳은 20대 후반에서 40대에 이르는 중·장년층이 주고객이며 식사 대용식으로 빵을 구매하는 경우가 많다. 하루 평균 140~150만원 정도의 매출을 올리고 있고 객단가가 4,000원에 달한다. 베아따의 이은종 대표는 "비스쿠이 씹는 맛을 강화하는 등 제품의 특성을 살리는 것이 목표"라며 "매출 신장을 위해 아이디어 제품을 강화할 계획"이라고 전했다.

<취재 / 임희정 llim@mbakery.co.kr>

