



1. 풍년제과는 다양화·고급화로 유명 점포로서의 이미지를 더욱 확고히 해나가고 있다.
2. 자연 친화적 소재인 나무를 이용 창문 형태로 전면을 구성해 고객의 시선을 끌고 있다. 풍년제과는 점포 바깥에 전광판을 마련해 발렌타인·화이트데이 등 시즌에 맞는 내용을 소비자에게 전달함으로써 판매 활성화를 꾀하고 있다.
3. 삼각형 형태의 매장 중 한쪽 면에 좌석 공간을 마련해 편안한 분위기에서 고객이 제품 및 음료 등을 즐길 수 있도록 하고 있다.

명성을 이어가는 '풍년제과' 효자점 다양화·고급화 이미지로 고객 발길 유도

전북 지역의 유명 점포 중 하나인 전주 풍년제과 효자점(대표 이관용)이 새롭게 단장해 단아한 모습을 드러냈다. 이번 재단장에서 풍년제과 효자점은 최근 제과점 인테리어의 경향에 발맞춰 전체적으로 자연 친화적이면서 깔끔한 느낌이 들도록 매장 인테리어를 구성하는 데 주안점을 두었다. 인테리어 컨셉 중 하나인 '자연 친화적' 요소를 반영하려는 이곳의 노력은 매장 곳곳에서 드러난다.

보통의 점포는 전면이 통유리로 돼 있는 것이 일반적이다. 하지만 풍년제과는 점포주인 이관용 사장이 일본 방문시 현지 점포에서 힌트를 얻어 나무를 소재로 '창문' 형태의 느낌이 들도록 처리해 고객의 시선을 유도하고 있다. 또 매장 내에도 쇼케이스를 비롯해 벽면 하단 부분, 좌석 공간의 테이블, 바닥의 참나무 무늬결 페이퍼 등 곳곳에 나무 소재를 활용해 친근한 느낌이 들도록 하고 있다.

매장은 흰색 톤이 주조를 이루는 천정과 벽면이 조명과 어울려 한층 밝은 분위기를 연출하고 있다. 또 매장 좌석 공간이 위치한 곳의 벽면에 간이 진열장을 마련, 빵공예 작품 및 유리컵 등으로 디스플레이해 고객의 시선을 집중시키고 있다. 이처럼 풍년제과는 자연 친화적인 나무 소재 사용과 간결한 인테리어를 통해 깔끔한 느낌을 자아내고 있다.

풍년제과 효자점은 건물 한쪽 모서리에 위치해 삼각형이 아닌 삼각형에 가까운 형태다. 따라서 이 점포는 고객이 매장에 오래 머무르도록 동선을 배치했다. 즉, 고객이 삼각형의 동선을 따라 여유있게 제품을 고른 후 케이크류와 계산대가 있는 코너에 이르도록 해 구매 욕구를 불러 일으키게 하고 있다.

이밖에 풍년제과는 점포 바깥에 문자 전광판을 설치해 '새해 복 많이 받으세요', '발렌타인데이 초콜릿으로 사랑의 마음을 전하세요' 등 시즌에 맞는 내용을 전달함으로써 판매 활



4



5



6



7

- 4. 좌석 공간 테이블 바로 위에 위치한 간이 진열장. 빵 공예, 유리컵 등의 소품을 비치해 자칫 단조로울 수 있는 벽면에 포인트를 주어 고객의 시선을 집중시키고 있다.
- 5. 점포 입구쪽 2대의 쇼케이스에는 롤 · 생크림 · 치즈 · 무스케이크 등 다양한 제품이 구비돼 있다.
- 6, 7. 소형 케이크 · 초콜릿 전용 쇼케이스를 점포 입구의 카운터쪽에 배치해 고객에게 추가로 구매 욕구를 불러 일으키게 하고 있다.
 풍년제과는 이들 제품을 통해 고급화 이미지 구축에 주력하고 있다.

성화를 피하고 있다. 이 전광관은 저녁이면 환하게 불을 밝혀 고객의 시선을 모으는 디스플레이로서의 역할을 톡톡히 하기도 한다.

이 점포는 완산구 효자동에 위치하고 있다. 서문 시장과 1번 국도를 지나는 버스의 종점을 끼고 있어 고객층이 다양하다. 전북의 대표적 유명 기술인인 점포주 이관용 사장과 생산 책임을 맡고 있는 제과 기능장 김범안씨는 이런 다양한 고객층을 겨냥해 다품종 소량 생산 방식을 취하고 있다.

삼각형 형태의 매장 중앙에 위치한 2개의 셀프 진열대에는 다양한 빵류와 봉지 포장 케이크류가 진열돼 있고, 그 옆의 평대 쇼케이스에는 샌드위치류, 또 하나의 진열대에는 완제품 초콜릿 등 시즌 제품이 고객의 시선을 잡아끈다.

매장 중앙의 제품들이 이 점포의 다양한 제품군을 엿볼 수 있다면, 2개면의 진열대는 '고급화'를 추구하는 풍년제과의

지향점을 한눈에 읽을 수 있는 코너이다. 도로변의 점포 전면과 맞닿은 진열대에는 30여가지의 쿠키 및 선물 세트 상품이 구비돼 있다. 또다른 면의 2개 쇼케이스에는 일반적인 롤 · 생크림 · 치즈 · 무스케이크 등이, 계산대 옆에는 소형 무스 및 조각 케이크와 수제 초콜릿이 각각의 쇼케이스에 진열돼 고객을 유혹하고 있다.

풍년제과 효자점은 우수하고 다양한 제품 외에도 발렌타인 · 화이트데이 등 특수절을 겨냥한 제품 마케팅 등으로 판매 활성화에 힘쓰고 있다. 이 점포는 앞으로도 다양한 제품과 판매 전략으로 고객의 요구에 부응하고 지역의 대표적 유명 패밀리(Family) 점포인 '풍년제과'의 명성을 더욱 확고히 다지기 위한 노력을 지속적으로 기울일 계획이다.

<취재 · 박종선 / 사진 · 안성철>