2016 Vol. 18



중소기업진흥공단 임채운 이사장

KFCEO 교육과정을 가다

제4기 KFCEO 교육과정 수료식

핫이슈

외식 프랜차이즈 사들이는 사모펀드 회원사 복지몰 및 신개념 통합 배달앱 글로벌 프랜차이즈 포럼 개최

스포트라이트

(주)이바돔 전남 영광으로 본사 이전 제1회 장학기금마련 한마음 골프대회 제1회 윤리준수교육 실시

글로벌 성공브랜드

(주)금탑프랜차이즈 〈청담동말자싸롱〉

글로벌 프랜차이즈

판진 · 인도네시아 · 캄보디아

회원사 탐방

(주)에스앤큐플러스〈토프레소〉 (주)오니규〈리즈스테이크갤러리〉 (주)이루FC〈땡큐맘치킨〉

Special Feature

단 프랜차이즈 지원사업

성공CEO열전

호식이두마리치킨〉 최호식 회장

프랜차이즈산업박람회

2016. 8. 25(목)**~8. 27**(토) **3**일간

nchise Business

한국프랜차이조산업협회 Koreal Franchise Association





Collabo Cafe

함께하면 휴식이 되는 우리동네 감성 충전소...바보스

바보스 메뉴는 3,800원부터~

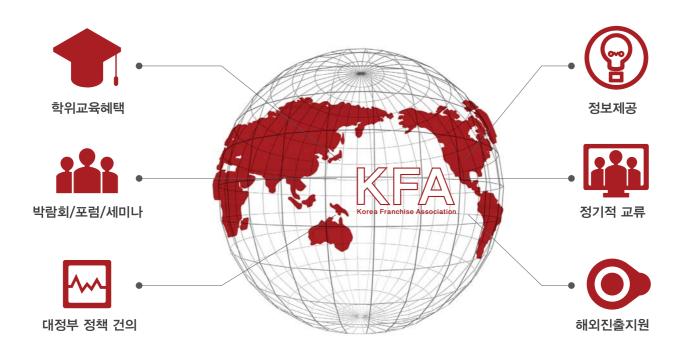


KSHCP2016 Retail Expo & Conference



Walking Towards a Brighter Future Together

홀로 걷는 '나'보다 함께 뛰는 '우리'가 밝은 미래를 만듭니다. 여러분이라는 든든한 지원군으로 더욱 더 발전하는 미래로 도약합니다.





● 한국프랜차이즈산업협회 회원사 가입혜택

- 1 글로벌 프랜차이즈 진출 지원.
- 2 해외진출 컨설팅 지원
- 3 프랜차이즈 최고위 과정 "KFCEO 명품과정" 수강혜택
- 4 홈페이지 및 프랜차이즈TV 미디어 홍보
- 5 프랜차이즈 산업인의 권익 대변
- 6 프랜차이즈 산업 박람회 참가비 10% 할인
- 7 학사 및 석사, 장학금 등의 학위 과정 혜택
- 8 포럼/세미나/컨벤션 행사 참가 기획 제공
- 9 프랜차이즈 실무교육 정보제공 및 수강료 할인
- 10 법률/세무 자문/정책정보 제공 및 컨설팅
- 11 협회 교육장 임대 25% 할인
- 12 각종 규제 개선 건의 및 대정부 정책 건의
- **13** B2B 꽃배달 서비스 혜택
- 14 프랜차이즈 산업인들과의 정기적 교류 기회 제공
- 15 가맹점주를 위한 외환은행 대출 서비스 혜택
- 16 프랜차이즈 가맹 창업지원
- 17 가맹분쟁 신고센터 운영

● 회원가입문의

한국프랜차이즈산업협회 경영지원팀(직통)

070. 7919. 4159

^{*} 회원사 혜택 및 자세한 가입 절차는 협회 홈페이지(www.ikfa.or,kr)를 참조하세요.



G마켓 사업자 회원이라면 50% 할인

7월 신규 가입한 사업자회원은 추가 50% 할인





비즈온 종이컵 1.000개

50% 한정수량 10.000가



헬로 스마트한 미용EI슈 180매 x 6개

-6,400원 > **3,200**원 -8,400원 > 4,200원



한정수량 8,000개



농심 둥지 물김치냉면 161g x 4입

5,600원 > 2,800원







오레오 씹즈 EI라미수 84g x 2

3,800원 → **1,900**원



한정수량 4,000개



립톤 아이스티 믹스 복숭아 스틱 40T

7,800원 → **3,900**원

50% 한정수량 2,000개



LI베아 썬크림

7,000원 → **3,500**원

50%

한정수량 4,000개



맥심 모카골드 160T

19,800원 > 9,900원

50%

한정수량 2,000개



더블A A4용지 80g 1Box

25,800원 > **12,900**원

50%

한정수량 2,000개



바나나 오예스 12개입

3,800원 → **1,900**원

50%

한정수량



백셀 건전지 AA 24알

7,600원 ➤ **3,800**원

꼭 읽어주세요

^

^





프랜차이즈월드 Vol.18

발행일 2016년 7월

발행인 조동민 한국프랜차이즈산업협회장

발행처 한국프랜차이즈산업협회 서울시 서초구 서초대로 248 월헌빌딩 2층 전화 02 3471 8135~8 팩스 02 3471 8139

디렉터/전략홍보팀 한수진 국장

기획/취재/편집/디자인 창업미디어그룹 월간〈창업&프랜차이즈〉

제판/인쇄 (주)신화프린팅코아퍼레이션

판매가 10,000원

프랜차이즈월드는 한국 간행물 윤리위원회의 도서잡지 윤리강령ㆍ잡지윤리실천요강을 준수합니다. 이 책에 실린 어떤 내용도 무단복제해서 사용할 수 없습니다.

6 윤리강령

9 Letter 조동민 회장 인시말

Issue & People

| 10 | News Lounge | 협회 뉴스와 행사 |
|------------|----------------|----------------------------|
| 16 | 특별인터뷰 | 중소기업진흥공단 임채운 이시장 |
| 18 | 특별기획 I | 중소기업진흥공단 프랜차이즈 지원시업 |
| 20 | 특별기획Ⅱ | 해외진출 브랜드 지식재산권 보호 지원 건의 |
| 24 | 핫이슈 I | 외식 프랜차이즈 사들이는 사모펀드 |
| 27 | 핫이슈 Ⅱ | 회원사 복지몰 및 신개념 통합 배달앱 |
| 30 | 핫이슈 Ⅲ | 제20차 글로벌 프랜차이즈 포럼 개최 |
| 32 | 스포트라이트 I | (주)이바돔 전남 영광으로 본사 이전 |
| 34 | 스포트라이트 II | 제1회 장학기금마련 한마음 골프대회 |
| 38 | 스포트라이트 🎞 | 제1회 윤리준수교육 실시 |
| 4 0 | 성공CEO열전 | 〈호식이두마리치킨〉 최호식 회장 |
| 44 | 글로벌 성공브랜드 | (주)금탑프랜차이즈 〈청담동말자씨롱〉 |
| 47 | KFCEO 교육과정을 가다 | KFCEO 교육과정 4기 수료식 및 교육과정소가 |
| 58 | 미국서부지회 연수 | 제4기 KFCEO 과정 해외연수기 |
| 60 | 글로벌 프랜차이즈 | 판진 · 인도네시아 · 캄보디아 |
| 66 | 회원사 탐방 I | (주)에스앤큐플러스〈토프레소〉 |
| 68 | 회원사 탐방Ⅱ | (주)오니규 〈리즈스테이크갤러리〉 |
| 70 | 회원사 탐방Ⅲ | (주)이루FC 〈땡큐맘치킨〉 |



[표지 설명] 정상에서 만납시다!

한국프랜차이즈산업협회는 프랜차이즈산 업 업계 종사자들과 함께 힘을 모아 도약 과 비상을 위해 매진하고 있다. 고용을 참 총하고, 해외시장을 개척하며, 비전을 만 들어가고자 오늘도 한 단계씩 정상을 향 해 오르고 있는 프랜차이즈산업인의 도전 용 표형했던

Contents

Education & Culture

72 지상강좌 조용근 · 김영갑 · 권영산 · 강기우

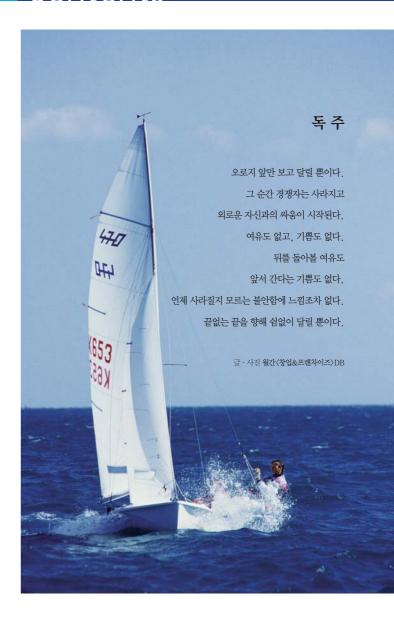
80 **힐링스토리** 사회봉사위원회 나눔활동-강남드림빌 · 청운보육원

82 CEO LIBRARY 〈티바두마리치킨〉 유상부 대표의 추천도서









News Lounge

84 Brand News 회원사 행사 및 소식

90Education교육 일정

94Schedule협회 일정 및 협회장 동정

96 Membership 회원가입 및 신청서 작성

98 Membership 신규 · 협력 회원 현황







한국프랜차이즈산업협회 윤리강령

개정 2016, 06, 30

문 전

한국프래차이즈사업협회 회원사는 유리경영의 시대적 사명감을 안고 합리적이며 투명한 경영활동과 공정한 거 래질서를 확립함으로써 사회적 책임을 다하는 건전한 프랜차이즈 산업문화를 지향한다.

또한 프랜차이즈산업을 국가 성장에 기여하고 부가가치가 높은 산업으로 발전시키기 위해 역량을 집중시켜 가 맹본부와 가맹점, 소비자가 함께 동반상생 할 수 있도록 올바른 행동과 가치판단의 기준으로 윤리강령을 제정한 다. 이에 세부행동 지침을 마련하여 신뢰를 높이고 프랜차이즈 산업에 대한 인식제고를 통한 회원사의 권익증대 에 이바지 하고자 한다.

1. 기본강령

1. 국가 경제 성장 동력 및 프랜차이즈 산업의 발전

회원사는 국가 경제 성장에 기여하며, 나아가 프랜차이즈 산업의 지속적인 발전을 위해 최선의 노력을 다한 다.

2. 신뢰와 협동

회원사는 가맹본부와 가맹점간의 상생의 중요성과 필요성을 인식하고 다양한 상생협력 방안 도입 및 서비스 제공의 질적 향상과 프랜차이즈 산업의 동반성장을 위하여 협력한다.

3. 공정한 경쟁과 거래

회원사는 관련 법규의 철저한 준수를 통하여 공정 경쟁질서 확립 및 자율적 경쟁거래를 수행한다.

4. 기업의 사회적 책임 이행

회원사는 사회공헌 활동에 적극 참여하고 봉사하여 기업의 사회적 책무를 다한다.

5. 동반상생을 통한 기반 마련

회원사는 기업 및 가맹점, 고객의 상생을 통하나 협력을 도모하기 위해 최선을 다한다.

11. 행동지침

1. 국가 경제 성장 동력 및 프랜차이즈 산업의 발전

- 가. 회원사는 국가 경제 성장에 기여하고 프랜차이즈 산업의 발전을 위하여 최선을 다한다.
- 나, 회원사는 물적, 인적 시스템 구축 강화해 경쟁력을 높이고 수익 개선을 위한 다양한 제도 개선에 적극적으 로 앞장선다.
- 다. 회원사는 정확하고 과학적인 정보를 바탕으로 프래차이즈 사업의 발전을 위하여 지속 노력하다.









2. 신뢰와 협동

- 가. 회원사는 상호간의 건전한 영업활동을 존중한다.
- 나. 회원사는 어떠한 표현방법에 있어서도 가맹점주가 되고자하는 고객을 기만하거나 오인하지 않도록 준수한다.
- 다. 회원사는 다른 기업의 상표, 상호, 회사명, 표어 또는 기업을 식별하는 기타 표지를 모방하지 않는다.
- 라. 회원사는 가맹점주 또는 잠재고객에게 가맹계약과 관련된 모든 정보를 서면으로 충분하고 정확하게 제공하여야 한다.
- 마. 회원사는 가맹점주 또는 잠재고객에게 사전공시에 관하여 헌법 또는 법률에 규정되어 있는 사항을 충분히 준수하여야 한다.

3. 공정한 경쟁과 거래

- 가. 회원사는 자유경쟁 원칙에 따라 시장경제질서를 존중하고 제품과 서비스의 품질을 통한 선의의 경쟁을 도 모하다
- 나. 회원사는 제반 법규를 철저히 준수하며 상도의에 따라 공정하게 경쟁한다.
- 다. 회원사는 비방광고 및 과장광고를 지양한다.
- 라. 회원사는 프랜차이즈 관계에 있어 중요한 사항은 모두 계약서에 기입하여야 하며 양 당사자의 권리와 의무를 지키기 위해 노력한다.

4. 기업의 사회적 책임 이행

- 가. 회원사는 사회적 책임을 다하고 가격 및 상품의 동질성을 앞세워 지역 간 소비자 후생의 격차를 해소하여 국민 후생 증대에 기여한다.
- 나, 회원사는 국민들의 건전한 감시를 겸허히 수용하며, 사회적 신뢰구축에 최선을 다한다.
- 다. 회원사는 사회복지 참여 프로그램을 통한 기부, 모금, 지원, 나눔행사 등의 사회공헌활동에 적극 동참한다.

5. 동반상생을 통한 기반 마련

- 가. 회원사는 산업 구성원과의 상호 신뢰와 협력이 바탕이 된 동방성장 시스템을 구축함으로써 공존공영(共存 共榮)을 실현하고 조화로운 발전을 추구한다.
- 나. 회원사는 대기업과 중소기업 간의 상생발전을 위한 기반 마련에 적극 협조한다.
- 다. 회원사는 가맹점주의 영업 운영능력을 개선·향상시키도록 권장하고 그 능력 향상에 필요한 교육, 훈련을 지속적으로 제공한다.
- 라. 회원사는 공정하고 투명한 기업문화 환경 조성을 위해 가맹본부와 가맹점주 간의 합리적인 의견소통을 이끌고 불평, 고충 및 논쟁의 해결에 있어서 신뢰와 선의에 입각해 모든 노력을 기울인다.

Ⅲ. 윤리 · 분쟁조정위원회의 설치

- 가. 본 윤리강령 및 행동지침의 목적을 효과적으로 달성하고, 회원사 및 고객과의 분쟁을 조정하기 위하여 한국 프래차이즈산업협회 내에 '유리 분쟁조정위원회'를 설치·유영한다
- 나. 윤리 분쟁조정위원회의 구성, 운영 및 심의 절차 등에 대한 세부 사항은 별도의 운영기준으로 정한다.
- 다. 회원사의 윤리강령 관련한 조정 요청이 있을 경우 윤리 분쟁조정위원회는 위원회 규정에 따라 필요한 조치를 취할 수 있다.





국내최대규모! 2016 제 37회 The 37th Korea Franchise Business Expo 2016

행 사 2016 제37회 프랜치이즈산업박람회

- The 37th Korea Franchise Expo 2016
 기 간 2016, 8, 25(목) ~ 8, 27(토)
 장 소 SETEC 1 · 2 · 3 전관(서울시 강남구 대치동 소재)
 주최 및 주관 한국프랜차이즈산업협회
 후 원 (예 정) 산업통상자원부, 농림축산식품부, 식품의약품안전처, 특허청

참가규모 국내 프랜차이즈 박람회 최대규모인 200여 브랜드, 360여개 부스, 박람회 홈페이지(www.kfaexpo.kr)에서 참가신청 가능합니다

문의

한국프랜차이즈산업협회 사업기획팀 민재기 차장, 곽희용 대리, 이보배 사원 02-3471-8135~8 / 내선 3

학여울역 1번출구 바로앞

부스마감 OIHH

2016 제38호

부산프랜차이즈산업박람회 (2016,11,10~12 / BEXCO) 참가업체 대모집!

The 17th Korea Franchise Business Awards 2016



● 행사개요

주최 및 주관: 한국프랜차이즈산업협회 후원(예정): 산업통상자원부, 농림축산식품부, 식품의약품안전처, 중앙일보 접수마감: 2016년 9월 6일(화)까지 (시상일:12월 9일)

● 시상의 종류 및 내용

정부포상: 대통령 표창, 국무총리 표창, 산업통상자원부장관 표창,

농림축산식품부장관 표창, 식품의약품안전처장 표창 기관장상: 한국프랜차이즈산업협회장 표창, 중앙일보 대표이사 표창 신청자격: 국내에서 영업중인 국내외 프랜차이즈 가맹본사 및 가맹점

심 사 비 : 전액무료

님 사 비 : 근극구표 신청방법 : **소정의 구비서류를 다운(www.ikfa.or.kr)후 작성하여 접수(방문 또는 우편접수)** 문 의 : 한국프랜차이즈산업협회 사업기획팀 민재기 치장, 이보배 사원 02-3471-8135~8 / 내선 3

뜨거운 가슴을 안고 희망찬 바다를 항해하는 '프랜차이즈 호'

"아직도 배가 고프다"이 말은 전 축구 국가대표 사령탑을 역임했던 히딩크 감독의 어록으로 유명합니다. 10년이 지나도 많은 사람들에게 회자될 만큼 임팩트가 컸습니다. 남들이 보는 관점이 아닌 당초 세웠던 본인의 목표에 확실하게 도달하기 전까지는 만족할 수없는 심정을 내포하고 있습니다. 여기에 덧붙여 숨길 수 없는 승부근성이 묻어납니다. 안일한 생각을 갖게 되거나 현재의 모습에 쉽게 안주해 버리고 싶을 때 이 말을 가끔 빗대어 자신을 돌아보곤 합니다.

프랜차이즈 기업 경영을 30년 가까이 해오고 있지만 아직도 매번 아쉬움이 남고 새로운 가능성을 발견할 때 놀라운 감정이 피어오릅니다. 그렇기 때문에 아직도 배고픔, 허기 짐을 느끼는 것 같습니다. 다른 한편으로 생각하면 프랜차이즈 산업은 끝이 정해진 것이 아닌 무궁무진한 발전 가능성이 내포된 것으로 해석할 수 있기에 긍정적으로 분석하고 있습니다.

사회 곳곳에 아우성이 끊이지 않고 있습니다. 경기불황이 오랫동안 이어지고 여러 부작용들이 도출되면서 기업인들을 포함한 수많은 생계형 자영업자들이 벼랑 끝에서 외로운 사투를 벌이는 실정입니다. 여기에 일하고 싶어도 일자리가 없어 방치되어 있는 청년들과 빈곤층으로 추락할 위기에 빠진 베이비붐 창업자들까지 곳곳에 문제들이 산재돼 있습니다.

그렇기 때문에 프랜차이즈기업들은 불황을 극복하기 위한 돌파구, 경쟁력 강화의 일환으로 해외진출을 활발하게 펼치고 있습니다. 이는 청년일자리를 확충해 나가는 것은 물론 청년들에게 새로운 비전을 제시해 줄 수 있는 확실한 방법으로 볼 수 있습니다. 프랜차이즈 산업은 인적 역량이 기업 성공의 핵심 요소인 지식산업입니다. 따라서 우수한 인재의 능력 발휘를 전제로 하지 않고서는 지속적인 성장을 이뤄나갈 수 없습니다.

프랜차이즈 기업들은 이러한 인력들을 다양한 업종, 다채로운 포지션에서 필요로 하고

있습니다. 대기업을 비롯한 일반 기업체에서 다 수용하지 못하는 청년 인력풀을 외식프랜차이즈기업을 포함해 프랜차이즈 기업들이 흡수해 프 랜차이즈 기업 전문분야의 핵심인력으로 성장시키며 일자리를 제공해 오고 있는 것입니다. 특히 포화상태인 국내시장이 아닌 해외로 진출하고 있는 프랜차이즈 기업들이 점점 증가하고 있는데 발맞춰 새로운 일자리 제공도 창출해 내고 있습니다.

이를 위해 한국프랜차이즈산업협회는 국내 기업이 해외로 나아갈 수 있는 종합적인 지원 체계를 구축해 나가고 있습니다. 판진 등에 해외진출지 원센터를 민간자본으로 운영하고, 해외 진출에 거점이 돼줄 미국 서부지회를 설립한 데 이어 상해에도 지회를 만들 계획에 있습니다. 또 연길, 상해, 소주 등에 K프랜차이즈타운을 조성하기 위해 시스템을 구축해 나가고 있습니다. 다각도의 지원을 통해 인재육성사업이 협회 차원에서 이 뤄진다면 만족할 만한 성과들을 도출할 것으로 봅니다.

더 나아가 프랜차이즈 산업의 위상을 높이고 최고경영자(CEO) 경영 수준을 향상 시키고자 윤리경영 강화 교육을 협회가 주관해 처음으로 실시하게 됐습니다. 동반상생 분위기 속에서 특히 주목받고 있는 것이 바로 '윤리경영'인데, 이는 윤리의식의 결여에서 비롯된 '갑을논란'이 확산되면서 가맹사업을 펼치는 데 있어서 그 중요성이 부각되고 있는 것에 기인합니다. 가맹본부 스스로 자정노력을 기울임으로써 '윤리강령'이 준수되도록 프랜차이즈 경영인의 인식제고를 강력히 유도한다는 방침입니다. 협회가 가입 회원사에 대한 윤리위원회를 두고 가입 심사와 자체적인 윤리 강령을 만들어 적극 나서고 있는 것에서 한발 더 나아가 윤리준수 교육을 의무화시키는 캠페인과 서명운동을 펼쳐나갈 계획입니다.

'프랜차이즈 호'라는 배가 더 넓고 가능성이 풍부한 곳으로 힘차게 항해 중입니다. 프랜차이즈 산업인 모두가 협력하고 힘을 모을 때 안전하게 원하는 목적지에 도달할 수 있을 것입니다. '열정'의 아이콘인 프랜차이즈인 여러분! 지금이야말로 진정성과 능력을 제대로 펼쳐 한 단계 도약하고 발전할 수 있는 기회입니다. 조금은 힘난하고 긴 여정이 될 수 있는 항해에 협회가 함께 동행 하겠습니다.



NEWS LOUNGE



한국프랜차이즈산업협회

제20차 글로벌 프랜차이즈 포럼 개최

한국프랜차이즈산업협회가 지난 5월 9일 서울 더 팔래스 호텔에서 '제20회 글로벌 프랜차이즈 포럼'을 개최했다. 본 강연에 앞서 새누리당 이현재 의원이 축사했고, 첫 번째 주제의 강연을 맡은 어도선 교수는 경영자 스스로가 소유의 감옥으로부터 벗어나야 한다는 점을 강조했다. 또한 두 번째 강연은 기획 재정부 예산총괄 심의관이 강연을 맡았으며, 프랜차이즈 해외진출 정부지원정책이라는 주제로 진행됐다.



한국프랜차이즈산업협회 · 사회봉사위원회

'강남드림빌'에서 식사와 물품 전달하며 뜻깊은 시간 가져

한국프랜차이즈산업협회 소속 사회봉사위원회는 지난 5월 10일 개포동에 위치한 '강남드림빌'에서 70여명의 아이들에게 식사와 다양한 후원물품을 전달하며 뜻깊은 시간을 가졌다. 아이들의 쉼터인 강남드림빌에서 진행한 이번 21차 봉사활동은 힘든 여건 속에서도 희망을 잃지 않는 이들을 위한 특별한 식사는 물론이고 아이들이 특히 좋아하는 치킨, 피자, 김밥, 빵, 우유 등이 전달되면서 열렬한 환호를 이끌어 냈다.



한국프랜차이즈산업협회 · 유통산업연합회 2016년도 유통산업연합회 총회 및 운영위원회 개최

한국프랜차이즈산업협회 조동민 회장은 지난 5월 19일 한국프레스센터 외신기자클럽(18층)에서 2016년 사업계획안, 유통산업주간 계획안 등을 의결했다. 더불어 연말 대규모 쇼핑문화축제 추진 방법도 논의했다.



KFCEO 교육과정 4기 해외연수 미국서부 프랜차이즈 벤치마킹이 목적

지난 5월 19일 KFCEO 교육과정 4기 동문들이 미국으로 5박 6일 동안 해외 연수를 떠났다. 이번 연수는 미국 LA와 라스베가스 등을 여행하면서 선진화된 프랜차이즈산업을 경험하고 배워 벤치마킹한다는 모토로 기획됐다. 미국서부지회를 방문하고 현지 전략방법에 대한 세미나에 참여하는 등 다양한 경험을 쌓았다.



한국프랜차이즈산업협회 · 중소기업중앙회 제5차 중소기업을 빛낸 얼굴들 제막식 행사

한국프랜차이즈산업협회 조동민 회장은 지난 5월 20일 중소기업중앙회 본관에서 중소기업 주간 행사인 '제5차 중소기업을 빛낸 얼굴들 제막식'에 참석했다. 이날 행사에서는 제막 \cdot 현정증서 전 달 \cdot 기념촬영 순으로 진행됐다.



한국프랜차이즈산업협회 · 산악회 2016년 세 번째 산행은 '북한산'

한국프랜차이즈산업협회 산악회는 지난 5월 21일 서울 종로에 위치한 북한산을 등반하며 뜻깊은 시간을 보냈다. 이날 산행은 산악회 이병억 회장을 비롯해 총 11명의 인원이 참석했다. 약 4시간의 등반을 마치고 난 이후에는 (주)원우푸드〈치킨뱅이〉김원천 대표의 초대로 평창동북악정에서 만 찬을 가졌다. 특히 만찬에는 협회 이재희 상임부회장과 이명훈 수석부회장도 참석해 자리를 빛냈 다.



한국프랜차이즈산업협회 · 한국외식업중앙회 2016년도 외식업중앙회 정기총회 참석해 자리 빛내

한국프랜차이즈산업협회 조동민 회장은 지난 5월 26일 잠실 롯데호텔에서 열린 '2016년도 외식업 중앙회 제51회 정기총회'에 참석해 축사를 전했다. 조동민 회장을 포함한 제갈창균 외식업중앙회 장과 전국 각지에서 모인 약 1000여명의 외식업 경영자들이 빈틈없이 자리를 메웠다. 이날 양 단체는 동반상생의 관점에서 친교와 우의를 돈독히 하는데 뜻을 같이했다.



한국프랜차이즈산업협회 · 중소기업진흥공단 해외진출 및 지속성장 지원을 위한 MOU 체결

한국프랜차이즈산업협회와 중소기업진흥공단(이하 중진공)이 지난 5월 27일 '프랜차이즈기업의 해외 진출 및 지속성장 지원을 위한 업무협약을 체결했다. 협회에서 진행된 이번 업무협약에는 임채운 중진 공 이사장, 조동민 한국프랜차이즈산업협회장 및 양 기관 관계자들이 참석했다. 협약을 통해 중진공은 한국프랜차이즈산업협회 추천 해외 진출 유망기업에 대한 수출 및 해외 진출 지원 사업 연계와 기업 진단 및 컨설팅 지원, 정책자금 융자 등을 추진한다. 한국프랜차이즈산업협회는 수출 및 현지 시장 개 척을 희망하는 해외 진출 추진 기업 발굴과 중진공 정책자금 융자사업 홍보 및 추천 등을 지원한다.

NEWS LOUNGE



한국프랜차이즈산업협회 청년위원회 회장 이 · 취임식 열려

한국프랜차이즈산업협회는 지난 5월 27일 청년위원회 회장 이·취임식을 신임 회장으로 선출된 정태환 대표 (주)마세다린 사옥에서 열었다. 신임 청년위원회를 위한 특강진행 및 전임 임원진에 대한 노고를 치하하고 신임 임원진에 대한 기대와 함께 프랜차이즈산업의 발전을 도모하는 시간으로 진행됐다.



한국프랜차이즈산업협회

제1회 장학기금 마련 한국프랜차이즈산업협회장배 한마음 나눔 골프대회 개최

한국프랜차이즈산업협회는 지난 5월 30일 수원컨트리클럽에서 제1회 장학기금 마련 한국프랜차이 조산업협회장배 한마음 나눔 골프대회를 개최했다. 이날 골프대회는 장학금 마련이라는 취지아래 한국프랜차이즈산업협회가 주최하고, KFCEO 총동문회, KFA 임원골프회, 연대FCEO 총동문회의 주관으로 총 240명의 협회 CEO 및 임원, 업계 관계자들이 참여한 가운데 열렸다. 골프대회를 통해 모인 후원기금들은 '프랜차이즈 인재·육성 장학위원회'의 심의를 거쳐 우수한 인재들을 리더로 성장할 수 있도록 지원하는 장학금 명목으로 사용될 예정이다.



한국프랜차이즈산업협회 · 국립농산물품질관리원 원산지표시관련 협의와 협업 및 협조 미팅

한국프랜차이즈산업협회 조동민 회장은 지난 6월 8일 협회 협회장실에서 국립농산물품질관리원 이 재욱 원장과 함께 원산지표시관련 협의와 협업 및 협조에 관련된 업무 회의를 진행했다. 농축산물 및 그 가공품과 식품접객업의 원산지표시제가 법령에 따라 대폭 개정·시정된 것을 상기해 개정법 령 미숙지 및 잘못된 이해로 불이익을 받는 사례가 없도록 하는 것에 의견을 모았다.



한국프랜차이즈산업협회

중국진출 위해 판진(요녕성) 시장조시단 파견

한국프랜차이즈산업협회는 회원사의 해외진출 지원을 위한 공동진출사업의 일환으로 지난 6월 9일부터 11일까지 중국 요녕성 판진시에 시장조사단을 파견했다. 조동민 회장을 비롯해 업계 16명의 CEO들이 동행했다. 이번 시장조사는 판진 상권 조사를 비롯해 판진 불야성 쇼핑몰 입지 조사, 판진시 정부와 교류에 목적을 뒀다. 사림 불야성 현장과 판진시의 중심상권 및 홍하이탄을 견학하고, 판진시 상인대표단과 중국 상억그룹 임원진과의 미팅 및 업무 협약식을 가졌다.



한국프랜차이즈산업협회 · 사회봉사위원회 청운보육원 방문해 나눔활동 펼쳐

한국프랜차이즈산업협회 사회봉사위원회가 지난 6월 14일 제22차 사회봉사로 상도동 '청운보육원'을 방문해 나눔활동을 펼쳤다. 100여명 규모로 진행된 이번 나눔활동은 회원사들의 적극적인 참여로 성황리에 마쳤다.



한국프랜차이즈산업협회 국세청장 초청 중소기업인 간담회 참석

한국프랜차이즈산업협회는 지난 6월 14일 중소기업중앙회 이사회실에서 임횐수 국세청장 초청 중소기업인 간담회를 가졌다. 이날 간담회는 국세행정 관련 중소기업의 애로를 건의하는 자리로 조동민 회장이 첫 번째 질문자로 나서 중소기업 세무조사 부담완화에 대해 건의했다. 자영업자들의 어려운 경제 여건을 고려해 중소기업의 세무조사에 대한 부담을 완화하고, 중소기업 현장에서 체감할 수 있는 배려와 지원을 요청했다. 이러한 의견에 한승희 국세청 조사국장은 중소기업에 대한 세무조사의 부담을 완화하고 지도 위주로 전환하겠다는 답변을 전달했다.



한국프랜차이즈산업협회 · 매일경제 매경 100대 프랜차이즈 CEO포럼 진행

한국프랜차이즈산업협회 조동민 회장은 지난 6월 15일 소공동 롯데호텔에서 열린 매경 100대 프랜차이즈 CEO포럼에 참석해 자리를 빛냈다. 이번 포럼에서는 '한국프랜차이즈의 해외 진출 전략'을 모색했다. 국내 대표 프랜차이즈 기업 대표와 임직원 100여명이 참석해 선두주자들의 경험담을 경청했다.



한국프랜차이즈산업협회 · 한국창업경영연구소 제4기 프랜차이즈지도사 교육과정 개강

한국프랜차이즈산업협회와 한국창업경영연구소는 지난 6월 18일 협회 세미나실에서 '제4기 프랜차이즈지도사 자격증 교육과정'을 개강했다. 프랜차이즈지도사 자격증은 한국직업능력개발원에 등록된 민간자격증으로 프랜차이즈전문가로서 갖춰야할 \triangle 프랜차이즈 브랜드 기획 \triangle 전략경영 \triangle 시스템 구축 \triangle 매뉴얼 개선 \triangle 신사업 타당성분석 \triangle 부서별 기능과 역할 \triangle 빅데이터를 활용한 상 권분석 전략 등의 전문적 영역을 교육하여 업계 최고 전문기를 양성하는 프랜차이즈전문가 자격증 취득 과정이다. 10주 동안의 교육 수료 후 소정의 시험을 거쳐 $1 \cdot 2$ 급의 자격증을 취득할 수 있다.

NEWS LOUNGE



한국프랜차이즈산업협회 · 산악회 올해 네 번째 산행은 '덕유산'

한국프랜차이즈산업협회 산악회는 지난 6월 18일 전북 무주에 위치한 덕유산을 등반했다. 덕유산은 말 그대로 '덕이 많고 너그러운 모산'이라는 뜻으로 이날 산행은 곤돌라까지 이용하는 특별한 경험을 선사하며 마무리했다.



한국프랜차이즈산업협회 · 여성위원회 여성분과위원회 기업탐방 (주)덤인 방문

한국프랜차이즈산업협회 여성위원회는 지난 6월 21일 여성분과위원회 기업탐방의 일환으로 (주)덤인(대표 정경자)을 방문했다. 이번 기업탐방에서는 프랜차이즈업계에서 (주)덤인의 성장과 발전을축하하며, 회사에 대한 간단한 소개의 시간을 가졌다. 정리수납컨설팅과 정리수납교육사업의 전개과정에 대해 궁금해 하는 위원들에게 정경자 대표는 상세한 설명과 함께 옷접기 시연을 보였다. 또한 정리수납 전문가로 구성된 '콩알봉사단'의 소개도 이어졌다. 이날은 조동민 회장을 포함한 8명이참석했으며 화기애애한 분위기 속에 기업탐방을 마쳤다.



한국프랜차이즈산업협회 IP 관련 '프랜차이즈기업 CEO 간담회' 개최

한국프랜차이즈산업협회는 지난 6월 23일 서울 팔래스호텔에서 지식재산권(IP) 관련 '프랜차이즈기업 CEO 간담회'를 개최했다. 간담회는 특허청 이영대 차장, 특허청 산업재산보호지원과 남영택 과장, 한성재 사무관, 조동민 협회장과 이명훈 대표(오니규), 이근갑 대표(교촌에프앤비), 양진호 대표(NC리테일), 임영서 대표(대호가), 정민섭 대표(해피브릿지 협동조합) 등이 현재 IP 관련 애로사항을 얘기하고 특허청의 조언을 듣기 위해 자리를 함께했다. 이번 간담회는 프랜차이즈기업과 IP 관련 정부 주무 기관인 특허청이 서로 정책을 공유하고 허심탄회한 소통의 장을 마련하기 위해 개최됐다.



한국프랜차이즈산업협회 · 연세대학교 제29기 연대프랜차이즈 CEO과정 수료식 열려

한국프랜차이즈산업협회와 연세대학교는 '제29기 연대프랜차이즈 CEO과정' 수료식을 6월 25일 연대 상남경영원에서 열었다. 이번 수료식에는 11시 30분부터 1시간 동안 조동민 협회장이 '한국프랜차이즈산업과 글로벌 진출'이라는 주제로 특강을 진행했다. 유명 프랜차이즈의 CEO들을 많이 배출한 연대프랜차이즈 CEO과정은 1300여명이 넘는 총동문회로 29기 수료인원은 30명이다.

한국프랜차이즈산업협회, 한국프랜차이즈 신문 전격 인수 조동민 협회장 발행인 취임…프랜차이즈산업 발전에 큰 역할 기대

한국프랜차이즈산업협회는 한국프랜차이즈신문의 발행인 겸 회장에 조동민 협회장이 취임했다고 밝혔다. 협회와 한국프랜차이즈신문이 협약을 체결하고 협회의 공식 미디어로서 '아름다운 동행'을 선언한 것.

조 회장은 "그동안 한국프랜차이즈신문은 협회의 동반자로서 회원사의 다양한 홍보는 물론 프랜 차이즈산업 발전에 견인차 역할을 해왔다"며 "앞으로 협회가 추구하는 프랜차이즈 회원사 경쟁력 강화와 해외시장 진출의 다양화를 이루기 위해 최선을 다하겠다"고 설명했다. 또 "신문을 통해 더 많은 사람들이 성공할 수 있는 환경을 만들고 상생의 가치를 핵심으로 삼아 발전시켜 나가 겠다"고 강조했다. 이와 함께, 신문을 창간하고 초대 발행인을 역임한 이병억 회장은 "한국프랜 차이즈산업협회가 미래로 도약하기 위해서 공식 언론사가 필요했는데 서로 간의 공감대가 형성되어 전략적인 제휴를 통해 발행인 이임을 결정하게 됐다"고 말했다.

한편 한국프랜차이즈신문의 이진창 대표는 "향후 신문제작 방향을 회원시들에게 유익한 정보를 제공할 뿐 아니라 불합리한 제도개선과 권익증진으로 정해 박차를 가할 것"이라며 "협회 회원사 들의 홍보와 권익보호를 위해 다채로운 기획기사를 많이 다룰 예정이다"고 포부를 밝혔다.



프<mark>랜차이즈 사업을 이끌어갈 전문인력 양성</mark> 제4기 프랜차이즈 지도사 과정

한국프랜차이즈산업협회가 한국창업경영연구소와 함께 주관하는 프랜차이즈지도사 과정이 업계에 화제다. 현재 제4기 프랜차이즈지도사 과정이 한창 진행 중이며, 수강생들은 지난 6월 18일부터 오는 8월 20일까지 10주간의 교육과정을 밟고 있다. 수료 후 시험을 거쳐 프랜차이즈 지도사 1·2급의 자격증을 취득하게 되며, 한국소상공인컨설팅협회 소속 컨설턴트로 활동할 수 있도록 지원 받는다. 더불어 소상공인지도사 자격시험 응시자격도 얻게 된다. 한국프랜차이즈산업협회는 프랜차이즈 산업의 전문적인 인력 부족문제에 대한 해결책으로 실질적이고 다양한 실무경험과 전문성을 보유한 프랜차이즈 지도사를 양성하는 '프랜차이즈 지도사' 과정을 마련했다.

'프랜차이즈 지도사'는 한국직업능력개발원에 등록된 민간 등록 자격증으로, 프랜차이즈 전문가로서 갖춰야 할 프랜차이즈 브랜드 기획 및 전략경영, 시스템 구축, 매뉴얼 작성, 사업타당성 분석과 가맹점 운영진단 및 개선, 슈퍼바이징 등 실제 프랜차이즈 사업 현장에서 필요한 분야 전반에 걸쳐 최적의 전문가(프랜차이즈 지도사)를 양성하고 있다. 아울러 본 교육은 프랜차이즈 본사와 가맹점의 경영진단 및 개선, 운영전략 등에 대한 교육을 통해 가맹본사의 사업을 지원하고 컨설팅할 수 있는 실무 역량을 갖추도록 하는데 초점을 두고 있다.





K-프랜차이즈 해외진출, 맞춤형 지원사업 추진



지난 5월 27일 서울 서초구 서초동 한국프랜차이즈 산업협회 교육장에서 만난 임채운 중소기업진흥공 단 이사장은 프랜차이즈산업이 한국경제를 이끌어 나가야 하고 중진공도 이에 대한 지원을 아끼지 않 겠다고 강조했다. 중소기업진흥공단이 지금까지는 제조업을 중심으로 지원이 많았지만 앞으로는 프랜 차이즈산업도 적극적으로 지원하겠다는 얘기다. 임 이사장으로부터 이에 대한 구체적인 계획을 들어봤 다.

임채운 중소기업진흥공단 이사장

중소기업진흥공단이 프랜차이즈진흥공단 역할 하도록 노력

프랜차이즈산업 종사자들에게 중소기업진흥공 단이 다소 생소할 수도 있다고 봅니다. 중소기 업진흥공단은 어떤 일을 주로 하고 있습니까.

중소기업진흥공단은 대한민국 정부조직 중 중소기업청 산하의 기금관리형 준정부기관입니다. 본사는 경상남도 진주시 동진로 430(충무공동)에 있습니다. 1978년 1월 30일 중소기업 진흥에 관한 법률에 의해 설립됐으며, 이름에서 알 수 있듯이 중소기업 진흥을 위한 일을 하고 있습니다.

중소기업청 소관의 정책자금을 중소기업에 대출하는 업무와 함께 중소기업 판로지원, 기술컨설팅 및 중소기업 인력연수 사업을 하고 있습니다. 이를 위해 전국에 3개 지역 본부 및 지부와 연수원을 운영합니다. 태백 연수원의 경우 해발 800m에 있어 가볼만 하지요, 중소기업유통센터, 한국벤처투자, SBC인증원등 자회사도 있습니다.





임채운 중소기업진흥공단 이사장

중소기업진흥공단이 프랜차이즈산업을 적극적으로 지원하기로 했는데 이러한 결정이 나온 배경은 무 엇입니까.

대한민국이 선진국형 경제구조로 가면서 제조업 못지않게 유통 및 서비스산업의 중요성이 커지고 있습니다. 제조업은 이제 고도성장기에 보여줬던 것만큼 우리 경제에 기여하는 몫이 줄어드는 추세입니다. 따라서 유통 및 서비스산업의 육성이 필요하고 특히 프랜차이즈 산업이 해외에 진출하면 매우 긍정적인 효과가 있습니다. 그래서 프랜차이즈산업협회와 머리를 맞대고 어떻게 중소기업진흥공단이 도우면 좋을지 생각해보는 시간을 가졌습니다. 프랜차이즈산업이 수출과 고용 기여도가 높다는 사실을 보여주도록 관련 자료를 협회에서 제공받으려고 합니다.

중소기업진흥공단은 노래는 잘하는데 TV에 나갈 기회를 못 잡고 있는 지역의 선수들을 발굴해 글로벌 스타로 키우는 기회사 같은 곳입니다. 중소기업이 많이 있지만 글로벌 사업을 하고 있는 곳은 드물지요. 그래서 중소기업진흥공단이 필요한 겁니다. 중소 규모의 프랜차이즈 업체들이 중소기업진흥공단의 도움을 받아 글로벌 기업이 될 수 있도록 하겠습니다.

프랜차이즈산업 종사자들은 정부가 대기업과 중소기업, 그리고 중소 자영업자는 관심을 갖고 지원하는 데 프랜차이즈산업은 상대적으로 소외된다는 느낌을 받습니다. 중소기업진흥공단이 프랜차이즈산업을 적극적으로 지원해야 할 이유라고 봅니다.

프랜차이즈산업만을 집중적으로 지원하는 기관이 따로 있지 않기에 중소기업진흥공단이 프랜차이즈산업진흥공단의 역할을 하고자 합니다. 소상공인시장진흥공단이 가맹점에 대한 지원책을 펴고 있으므로 중소기업진흥공단은 가맹본부를 지원하면 됩니다.

중소기업진흥공단의 업무는 크게 4가지로 나눌 수 있습니다. 첫째가 정책자금 지원으로 연간 4조원에 달하는 예산이 책정됩니다. 그리고 사업체가 경영을 효율적으로 하고 수출도 할 수 있도록 컨설팅 사업을 합니다. 또한, 외국에 상품과 서비스를 잘 판매하도록 마케팅을 도와주고 관련 인력을 양성합니다. 이러한 업무들이 다 프랜차이즈 업체가 수혜를 받을 수 있는 성격의 것입니다. 지금 이 순간에도 중소기업진흥공단의 도움으로 우리 중소기업의 상품들이 중국 칭따오에서 홈쇼핑을 통해 팔리고 있습니다. 프랜차이즈 업체들도 도움을 받도록 해보겠습니다. 중소기업진흥공단에 프랜차이즈 업체를 위한 전담 창구를 만들려고 합니다.

말씀 감사합니다.

글 **최윤영 팀장** 사진 **황윤선 기자**

중소기업진흥공단, 한국프랜차이즈산업협회와 손 잡았다

해외 진출 유망기업 글로벌화 지원 등



한국프랜차이즈산업협회가 중소기업진흥공단과 프랜차이즈산업의 발전을 위해 손을 잡았다. 한국프랜차이즈산업협회(회장 조동민)와 중소기업진흥공단(이사장 임채운)은 지난 5월 27일 서울 서초구 서초동 한국프랜차이즈산업협회 교육장에서 업무협약 및간담회를 가졌다. 이번 협약을 통해 중소기업진흥공단은 해외진출 유망기업 글로벌회를 지원하고 기업진단 및 컨설팅 지원, 정책자금 지원, 우수인력 장기재직 지원 등을 하기로 했다.

이번 협약식 및 간담회는 조동민 회장과 임채운 이사장을 비롯해 한국프랜차이즈산업협회와 중소기업진흥공단 관계자들이 참석했다. 한국프랜차이즈산업협회에서는 (주)에땅 공재기 부회장, (주)짐월드 박기영 수석부회장, (주)이바돔 대표 김현호 부회장, (주)제네시스비비큐 대표 김태천 부회장, (주)바늘이야기 대표 송영예 부회장, (주)대호가 대표 임영서 부회장, (주)웰빙을만드는사람들 대표 명정길 부회장, (주)커브스코리아 대표 김재영

부회장, 교촌에프앤비(주) 대표 이근갑 이사, SPC 백승천 상무 이사 등 11명이 참석했다.

중소기업진흥공단에서는 이용승 글로벌마케팅본부장, 위봉수 수출지원처장, 구본종 마케팅사업처장, 김창철 기획조정실장 등 5명이 참석했다.

이날 참석한 (주)이바돔 김현호 대표는 "한국 프랜차이즈 업체들이 해외진출을 하면 제각기 법과 제도를 알아봐야 하는 불편함이 있다. 금융, 회계 등 해당 국가의 법과 제도를 제대로 이해하지 못하다 보니까 결국 직접 진출하기를 포기하고 마스터프랜차이즈를 내주는 방향으로 전환하게 된다"며 "예를 들면, 한국 프랜차이즈 시장은 로열티 중심이 아니라서 미국 시장에 진출하면현지의 질서가 생소하게 느껴질 수밖에 없다. 그래서 정부의 지원도 디테일하게 이뤄질 필요가 있다. 한국 젊은이들이 미국에서 일하려고 해도 비자 문제를 해결하지 못해 포기하는 사례가많다. 그래서 정부가 업체의 도움을 기다리지 말고 의욕이 있는업체를 먼저 찾아서 지원하는 적극성이 요구된다"고 말했다.







조동민 회장

INTERVIEW

중진공 안에 프랜차이즈진흥국 만들어졌으면

Q. 오늘 협약식과 간담회를 가진 취지는 무엇인가.

우선 임채운 중소기업진흥공단 이사장님과 관계자들의 한국프랜차이즈산업협회 방문을 감사드린다. 대기업이나 중소기업, 그리고 소상 공인의 경우 해당 부분에 지원하는 정부 기관이 있고 각종 지원 정책이 있다. 하지만 프랜차이즈산업은 대기업이 전담하는 분야도 아니고, 그렇다고 중소기업만의 분야도 아니고, 소상공인도 아니어서 정부의 지원에서 소외된 느낌이 있다. 임채운 이사장님은 교수재직 때부터 우리 협회 행사에 자주 방문했기에 인연이 깊다. 중진공 이사장으로 취임한 이후에도 서로 협력해 발전방안을 도모해이겠다고 생각해 오늘 이 자리를 마련했다.

Q. 오늘 협약식과 간담회에서 대한민국 프랜차이즈산업의 발전을 위한 접점을 발견했는지.

중소기업진흥공단과 한국프랜차이즈산업협회가 함께 추진할 수 있는 일이 무엇이 있을지 의견을 공유했다. 중소기업진흥공단이 하는 사업 중에서 유통 부문과 제조업 기반 서비스 부문을 살펴보니까 프랜차이즈산업과 관계있는 것들을 발견할 수 있었다. 중소기업진흥공단에는 글로벌 진출지원과 사업체를 대상으로 하는 지금지원 등의 사업이 있어 조금만 진전이 있으면 프랜차이즈 기업이 수혜를 받을 수 있겠다고 생각한다. 지금 시작이지만 가까운 미래에 좋은 결과물들이 나올 것이라고 기대한다. 제조업의 성장이 지체되는 상황에서 프랜차이즈산업 육성은 꼭 필요하다. 그래서 오늘 이 자리가 좋은 계기가 되리라고 본다.

Q. 중소기업진흥공단과 한국프랜차이즈산업협회의 협업이 중요할 것 같다.

중소기업진흥공단이 가진 세계 각국의 현지 네트워크를 활용하면 큰 힘이 된다. 지금까지는 제조업체가 주로 중소기업진흥공단의 지원을 받았지만 이제 프랜차이즈 업체에게도 길이 열릴 수 있다. 코트라나 aT도 프랜차이즈산업과 연관성이 없지는 않지만 중소기업진흥공 단만큼은 아니라고 본다. 기본적으로 프랜차이즈산업은 단순 서비스업이 아니고 제조업의 성격을 함께 가진다. 그래서 중소기업진흥공 단이 보유한 글로벌 네트워크와 융합하면 좋은 효과를 볼 수 있다. 제조상품을 판매하는 것에 비해 프랜차이즈는 로열티 등의 수익이 계속 발생하므로 지속적으로 국익에 도움이 된다. 오늘 이 자리를 계기로 중소기업진흥공단에서 K-프랜차이즈의 해외진출을 위한 해외시 장조사를 추진해주면 좋겠다. 나아가 중소기업진흥공단 안에 프랜차이즈진흥국이 생겼으면 하는 바람이 있다.

해외진출 브랜드 지식재산권 보호 지원 건의

한국프랜차이즈산업협회, 특허청과 간담회 개최



한국프랜차이즈산업협회는 특허청과 K—프랜차이즈의 글로벌 지식재산권 보호를 위한 간담회를 개최했다. 6월 23일 서울 서초구 반포동 팔레스호텔서울 다이너스티홀에서 열린 이번 간담회는 특허청 이영대 차장과 남영택 산업재산보호지원과장, 협회 회원사 대표 등이 참석해 자유로운 형식으로 의견을 교환했다. 이날 참여한 기업은 모두 해외진출중이며 중국 상표권을 보유하고 있다.

특허청 이영대 차장

해외진출 걸림돌 없애는 협업 하기로

이번 간담회는 중국 및 아시아 신흥국가를 위주로 K-프랜차이즈의 지식재산권 보호에 집중 지원 필요 하다는 공감대 속에서 진행됐다. 국내 시장의 포화로 프랜차이즈 가맹본부 간 경쟁이 치열해지고 해외 진출에 대한 관심이 매우 높아져 있고, 최근 중국의 완다 그룹 외 여러 부동산 전문기업에서 한국 프랜 차이즈 유치에 대한 관심이 높은 상태다.

또 많은 기업이 중국 및 아시아 신흥국가로 진출을 희망하며 추진하고 있지만 상표브로커의 브랜드 상표권 선점으로 난관을 겪는 경우가 다수 발생하고 있다. 상표권리를 회수하는데 상당한 비용과 시간이 소모돼, 실제 소송을 통해 권리를 찾아올 수 있는 가능성에 대해 선행조사를 위한 지원이 필요한 상황이다

따라서 특허청 등 정부기관에서는 지식재산권 보호를 위한 교육 및 세미나, 컨설팅 우선 지원책이 시급하다. 특히 국내 프랜차이즈 기업의 대부분이 중소기업으로 비전문가가 상표권 등을 관리하는 경우가 많아 지식재산권에 대한 교육이 우선 선행돼야 한다. 국가별 특이성을 반영한 세미나를 주기적으로 개최해 각 기업의 해외업무 담당자들이 숙지할 수 있도록 협회에서는 요청하고 있다. 특허청의 프랜차이즈 기업에 대한 지식재산권 등록지원이 필요한 이유는 국내 프랜차이즈 기업들이 상표권 무단 선등록에 의한 피해사례가 많기 때문이다. 더구나 국가별로 등록을 다 하려면 비용 부담을 느끼게 된다.

"현장 목소리 더 적극적으로 들을 것"

이날 세미나에서 한국프랜차이즈산업협회 조동민 회장은 "프랜차이즈산업이 한국에서 태동한 지는 제조업 등에 비해 역사가 짧지만 유통산업의 꽃은 프랜차이즈라고 할 정도로 많이 성장했다. 하지만 속을 들여다보면 아직 부족한 부분이 있다. 그러나 협회는 건전한 산업 생태계를 만들고자 다양한 시도를 하고 있다. 특히 글로벌 진출은 꼭 필요한 데 관심을 가진 지 몇 년 되지 않다 보니 아직은 시행착오가 많다. 현재 지식재산권 문제는 가장 큰 걸림돌이라고 할 수 있다. 오늘 이 자리에서 해외진출 프랜차이즈 업체들의 간절함에 대해 대화하고자 한다"고 말했다.

특허청 이영대 차장은 "소통의 자리 감사하다. 특허청에서는 간담회를 열심히 해서 현장과의 소통을 강화하고자 한다. 우리 청에 근무하는 특허 심사관들도 현장에서 최신 기술 동향을 파악하는 일을 열심히 하고 있다. 그렇게 현장의 목소리를 듣는 일을 역점 사업으로 추진하면 우리 기업들의 지식재산 권도 잘 보호되고 더 발전할 수 있는 선순환이 이뤄진다. 특허청은 대외적으로 중국, 동남아, 미국, 독일 등 6개국에 12개의 IP-DESK를 설치해 현지 진출기업과 소통하고 있다. 중국에만 6개 데스크가 있다. 내부적으로는 지식재산권 분쟁을 예방하는 컨설팅 사업을 벌이고 있다"며 "그럼에도 현장에서 느끼는 특허청 지원사업에 대한 체감도가 낮을 수 있다.







NC리테일그룹 양진호 대표



(주)오니규 이명후 대표



교촌에프앤비(주) 이근갑 대표

예를 들면, 한류가 중국에서 유행하니까, 인기 드라마 하나가 유행하면 그와 관련한 브랜드를 상표 브로커들이 죄다 선점해 버린다. 그런데 상표 등록은 속지주의를 따르므로 어떤 나라에 서 먼저 등록한 쪽이 권리를 가진다. 이렇게 되면 소송이나 합의 말고는 방법이 없는 상황이 되므로 예방에 최선을 다해야 한다"고 말했다.

특허청, 적극적인 지원과 조치 이뤄질 것

이날 간담회는 업계의 다양한 의견이 개진됐으며, 특허청도 기업의 요구에 적극적인 조치와 지원사업을 아끼지 않을 것이라고 답변했다.

NC리테일그룹〈못된 고양이〉의 양진호 대표는 "특허청으로부터 캐릭터 개발에 필요한 지원을 받아 신규브랜드 개발에 큰 도움이 됐다. 앞으로도 특허청의 지원사업에 충분한 홍보가 되기를 희망한다"고 주문했다. 이에 특허청은 온·오프라인을 통해 다양한 기업지원 사업에 대한 홍보를 적극적으로 진행하겠다고 밝혔다. 즉, IP—R&D 지원 중심에서 최근 상표·브랜드 분야로 지원을 확장 중이나 사업 초기 단계로 홍보가 확산되지 못한 것으로 생각됐다며, 향후 특허청·산하기관의 웹사이트 및 지원사업 소개 책자 등을 통해 지원사업에 대한 홍보를 확대하겠다고 밝혔다. 더불어 지원을 필요로 하는 기업은 내부 담당자 지정을 통해 특허청의 사업을 수시로 확인하는 자발적 노력이 병행돼야 할 것이라고도 덧붙였다.

이어 양 대표는 국내에 짝퉁 캐릭터 액세서리 유통 및 판매 문제에 대한 심각성과 상호 사용문 제 해결에 대한 특허청의 지원 여부를 타진하기도 했다. 특허청 이영대 차장은 "서울, 대전, 부산의 3개 지역에서 약 20여명의 특사경이 단속을 진행하나 단속 인력에 한계가 있지만, 모조품 유통·판매에 대해 단속을 실시할 수 있도록 지원 방안을 마련해 보겠다"고 말했다. 아울러 상호사용에 대해서는 많은 기업들이 '공익 변리사 상담센터'를 활용해 지원받을 수 있도록 답변했다.

협회 회원을 중심으로 다양한 사업 활용 주문해

이어 (주)오니규 이명훈 대표는 글자체 디자인을 통한 경고장 대응 방안에 대해 의견을 타진했으며, 특허청은 기업의 심리를 교묘히 이용하는 전형적인 수법으로 기업들이 피해를 보고 있다며, 협회를 중심으로 성공사례를 전파한다면 재발 방지 차원에서 도움이 될 것이라고 답변했다. 교촌에프앤비(주) 이근갑 대표는 기업이 공통 현안을 발굴하고, 이를 토대로 협의체를 구성하고 지원하기에 2주는 다소 짧은 기간임을 문의했다. 이에 특허청은 협의체 신청기간은 공고일로부터 2주일이나, 공통현안에 대한 '과업추진계획서' 제출은 마감 후 1주일 이내 가능해 실제 협의체 희망 기업은 총 3주간의 준비기간을 이용가능하다고 답변했다. 또 이근갑 대표는 해외진출 시 특허청 의무신고 제도 도입 및 PCT 비용지원(캠페인)과 지재권 분쟁정보 포털 IP-NAVI가 탑재하고 있는 유익한 자료의 업데이트가 필요하다고 요청했다. 이에 대해 특 허청 이영대 차장은 "해외 진출 시 특허청 의무신고제도는 기업의 영업권 등에 대한 자율성 제



한으로 문제소지가 있어 도입이 곤란하다"며. "PCT 제도의 활용확산 보급을 위한 적극적 캠페인 전개보다는 한국프랜차이즈산업협회 회원 기업이 자발적 으로 모일 경우 특허청 차원에서 'PCT' 제도 설명회'를 적극적으로 지원하겠다" 고 답변했다. 아울러 PCT 비용 지원의 경우, 취지는 좋으나 해외 진출 시 기업 마다 진출 전략이 서로 상이해 신중하게 접근할 필요가 있다고 덧붙였다. 특허 청은 또 지재권 분쟁정보의 갱신 요청에 대해서는 IP-NAVI 고도화를 통해 최 신 정보로 갱신해 제공하고, 산업 트렌드를 반영한 정보 제공이 가능토록 기반 마련 예정에 있다고 답변하는 등 기업의 심도 있는 질문에 성실한 답변으로 요 구사항에 대한 조치 계획을 설명했다.

지식재산권 침해조사단 파견

한편, 한국프랜차이즈산업협회는 특허청과 함께 중국 내 위조상품 유통정황 이 있는 지역을 선정해 침해조사단을 파견하기도 했다. 이번 조사단은 한국프 랜차이즈산업협회 주관으로 5개 기업이 참여했으며, 지난 5월 16일부터 19일 까지 3박 4일 동안 중국 정저우 및 광저우 지역을 중심으로 침해품(모조품) 조 사를 진행했다. 또한 광저우시에 설치된 특허청 IP-DESK를 방문해 상표 관련 피해 현황 및 침해 방지대책에 대해서 논의했다.

정저우시가 속해 있는 허난성의 경우 약 1000만명이 거주하고 있는 곳으로 주 요 상권지역인 금수구와 이칠구 지역에서 국내 프랜차이즈 브랜드가 임의로 도용되고 있는 상황이었다. 이러한 브랜드 침해 사실이 확인됨에 따라 특허청 에서 지원하고 있는 K-브랜드 보호 사업과 연계하여 대응할 예정이다.

또 광저우시 웬징루에서는 아직까지 임의 도용이나 유사 브랜드가 발견되지는 않았으나. 덥고 습한 지역적 특성에 따라 더위를 식혀줄 수 있는 맥주 관련 프 랜차이즈 브랜드의 무단도용 및 유사 브랜드에 대한 모니터링이 필요할 것으 로 확인됐다.

그리고 파견단은 한국주광주총영사관을 비롯해 침해조사단 참여기업.

KOTRA 담당자 및 현지 변호사 면담을 통해 중국 내 상 표관련 현황 및 피해종류, 침해 방지 대책에 대해 논의했 다. 논의 자리에서 중국 내 상표관련 피해가 '비허가 유사 상표 사용', '상표로고의 판매', '상표표식 무단제조 및 변 조', '유사상표 제품유통' 등으로 구분할 수 있었으며, 이 러한 상표 피해에 대한 방지대책으로 무엇보다 해외에서 의 선출원이 중요함을 공유했고, 자사 직원을 대상으로 한 상표 보호 및 적극적이고 즉각적인 법적조치를 취해야 한다는 내용을 강조했다.

해외진출 브랜드의 지식재산권 행정단속을 연계함과 동 시에 국내 프랜차이즈 중소기업의 해외 상표분쟁에 대한 선제적 조치인 상표 선출원 중요성 및 선 대응을 위한 인

협회는 이번 특허청 간담회와 침해조사단 파견을 계기로 식제고를 진행해 나갈 예정이다.

글 **강민지 기자** 사진 **이현석 팀장**



사모펀드 공격적 투자에 업계 '촉각'

외식 프랜차이즈 사들이는 '공룡'

2004년부터 한국에 진출한 사모펀드(Private Equity Fund)가 2011년 (주)놀부를 시작으로 외식 프랜차이즈 업체를 적극적으로 인수하고 있다. 사모펀드는 간단히 말하면 개인 회사에 투자해 수익을 내는 목적으로 만든 펀드다. 투자금을 모집해서 인수 · 합병을 한 다음 수익을 내서투자자에게 돌려준다. 남의 돈으로 투자하므로 잘하기만 하면 적은 자본으로 큰돈을 벌수 있다.





사모펀드, 연달아 프랜차이즈 인수

사모펀드는 갈수록 프랜차이즈 업계로 발을 넓히고 있다. 모건스탠리PE가 1200억원을 들여 (주)놀부를 인수한 후 대규모 인수합병은 점점 많아지고 있다. 프랜차이즈가 아닌 다점포 외식업체 인수도 활발하다.

사모펀드의 외식업체 인수사례 중 굵직한 것만 나열해 보면 다음과 같다. 2012년 보고펀드가 〈버거킹〉을 1100억원에 인수했다. 2013년에는 TRG매니지먼트가 1200억원에 〈BHC〉를, IMM PE가〈할리스커피〉를 1000억원에 인수했다. 2014년 TRG매니지먼트가 1000억원에 〈KFC〉를, 나우IB캐피탈이 100억원에 〈크라제버거〉를, TRG매니지먼트가 100억원에〈창고43〉을, 유니슨캐피탈이 340억원에〈공차〉를 인수했다. 같은해 KIJIN캐피탈이 200억원을 〈강호동육칠팔〉에, 스탠다드차타드PE가 500억원을 〈메드포갈릭〉에 지분 투자했다.

2015년은 신한금융투자가PE가 250억원에 〈토다이〉를 지분 투자, K3제5호가 224억원에 〈카페베네〉를 지분 인수했다. 같은 해 TRG매니지먼트는 〈불소식당〉을 인수했고 2016년이 되자 〈큰맘할매순대국〉과 〈그램그램〉까지 900억원에 집어삼켰다.

올해 초 '가성비' 높은 5000원 순댓국으로 업계에 돌풍을 일으키고 있는 〈큰맘할매순대국〉의 매각은 충격적인 소식이었다. 〈큰맘할매순대국〉은 수도권을 위주로 가맹점 450개를 달성해 앞으로 지방 출점이 이뤄질 경우 추가 성장이기대되는 '핫한 프랜차이즈 업체다.

《BHC》의 이번 인수는 지난해 말부터 업계의 공공연한 비밀이었다. 〈BHC》의 최대주주인 글로벌 사모투자펀드 운용사 '로하튼'이 국내 기관투자가들을 상대로 960억원 규모의 프로젝트 펀드를 조성하면서 인수를 추진하는 업체의 윤곽이 드러났기 때문이다.

이밖에 〈피자헛〉 〈KFC〉 〈설빙〉 〈육대장〉 〈레드버켓〉도 인수설이 나도는 프랜차이즈 업체다.









제조업보다 단기실적 향상 유리

트에 이어서 프랜차이즈 쪽으로 눈길을 돌리는 이유 는, 기존 경영진과 인수 후 경영진의 역량 차이를 뚜 렷하게 만들 수 있다는 자신감으로 설명할 수 있다. 실제로 프랜차이즈 사업은 경영진의 역량에 따라 단 기간에 수익을 낼 수 있는 분야이기도 하다. 전문적인 기술과 대규모 설비투자가 필요한 제조업과 달리 외 식업은 선진 마케팅 기법을 도입하고 현금 흐름 개선 만으로도 단기간에 성과를 낼 수 있다. 또. 부실한 점 포를 정리하고 인력을 줄이기가 상대적으로 쉽다. 지금까지 사모펀드의 투자수익은 대체로 나쁘지 않다. VIG파트너스는 패스트푸드 프랜차이즈 〈버거킹〉을 3 년 만에 투자금의 2배가 넘는 2100억원에 되팔았다. 역시 매물로 나온 〈KFC〉도 〈버커킹〉과 어깨를 나란 히 하고 있어 비슷한 가격의 재매각이 예상된다. 2년 전 CVC캐피탈이 〈KFC〉를 사들인 금액이 1000억원 정도였으므로 꽤 많은 차익을 거둘 수 있다. 마찬가 지로, 방만한 경영으로 실적이 곤두박질쳤던 〈카페베 네〉가 실적 회복 후 다시 매물로 나온다면 높은 수익 이 예상된다.

사모펀드가 제조업에서 엔터테인먼트로, 엔터테인먼

업계 전문가에 따르면 사모펀드는 조성한 투자금을 정해진 계약에 따라 제때에 소진해야 한다. 한국에서 외식산업은 업황이 어렵다고는 하지만 그래도 제조업 보다 나은 성장세와 수익성을 보여줬다. 관련 통계에 따르면 외식업은 지난 7년간 연평균 6%씩 성장해왔 고 이는 미국(4%)과 일본(1%)보다 높은 수준이다. 반 면, 2010년 6,7%였던 제조업 영업이익률은 2014년에 4.2%까지 떨어졌다. 이러한 추세는 1인 가구 증가와 외식비율이 높아짐에 따라 당분간 계속될 전망이다. 한편, 로하튼이 〈큰맘할매순대국〉을 손에 넣는 과정을 살펴보면 사모펀드의 투자 기법을 엿볼 수 있다. 한국 소비시장이 결코 만만치 않기에 사모펀드는 직접 외식업체를 만들기보다는 어느 정도 검증된 업체의 인수합병을 원한다.

로하튼의 경우 2013년 〈BBQ〉를 운영하는 제네시스 로부터 〈BHC〉를 약 1200억원에 인수한 후〈불소식 당〉〈창고43〉등을 추가로 인수하며 외연을 넓혀왔 다. 업계 관계자들은 로하튼이 올해 프랜차이즈 업체 1~2곳을 더 인수하리라고 전망하고 있다.

로하튼이 조성한 펀드에 참여한 투자기관들은 상환전 환우선주(RCPS)로 '프랜차이즈서비스아시아리미티드'의 중자에 참여해〈큰맘할매순대국〉을 인수했다. 프랜차이즈서비스아시아리미티드는 로하튼이 포트폴리오 회사〈BHC〉를 갖기 위한 특수목적법인(SPC)이다.〈큰맘할매순대국〉은〈BHC〉의 자회사가 된다.

여기서 '상환전환우선주'란, 투자금을 피인수 회사의 주식으로 바꿀 수 있는 '전환주'와, 피인수 회사 매각 시 투자금을 투자 비율에 따라 현금으로 돌려받는 '상 환주'의 권리를 함께 갖는다는 뜻이다.

투자자들은 수년 후 성장한 피인수 회사가 매각되면 받은 돈을 나눠 가지면 되고, 만약 마땅한 인수자가 없더라도 〈큰맘할때순대국〉의 경영활동에서 나오는 수익을 배당으로 가져갈 수 있다. 기본적으로 의결권이 없는 '우선주'를 사는 행위는 회사의 소득이전을 다른 주주보다 먼저 받기 위한 것이다.





실적 높아지면 재매각 수순

프랜차이즈 브랜드를 인수한 사모펀드가 하는 행동은 간단하다. 좋은 실적을 내서 배당금을 챙기거나 좋은 값을 받고 되파는 것이다.

올해 들어 〈카페베네〉는 커피 맛을 개선하고 프리미엄 커피를 내놓는 등 커피 사업에 모든 역량을 집중하겠다고 밝혔다. 〈카페베네〉가 맛이라는 외식업의 본질을 놓쳤다는 지적을 받아들였다는 설명이지만, 속내는 돈 안 되는 사업은 접겠다는 뜻으로 풀이할 수 있다.

2014년 75억원의 당기순손실을 낸 〈카페베네〉는 지난해에도 43억원 영업손실을 냈다. 최승우 대표는 "앞으로 커피 사업에만 집중하고 레 스토랑, 유통업 등에는 진출하지 않겠다"고 말했다. 잘할 수 있는 커 피에만 집중하겠다는 말이다. 〈카페베네〉는 〈블랙스미스〉〈디셈버 24〉〈마인츠돔〉등 커피와 관련이 없는 고기, 드러그스토어, 제과점 등의 분야에 진출했다가 큰코다친 경험이 있다.

이에 따라 〈카페베네〉는 국내 점포 1000개와 해외 점포 500개 달성을 위한 목표를 세웠다. 2018년까지 매출 1323억원, 영업이익률 10%를 달성하겠다"는 최 대표의 말에서 〈카페베네〉의 재매각을 생각하는 시 점을 짐작할 수 있다.

그렇지만 사모펀드의 유명 프랜차이즈 브랜드 인수가 실패로 이어지는 경우도 있다. 기본적으로 피인수되는 브랜드는 미래가치가 불투명하기에 시장에 매물로 나온 것이다. 이를 인수해 부실을 정리하고 단기간에 실적을 높여 재판매하는 사모펀드의 전략이 성공하면 다행이지만 뜻대로 되지 않은 경우도 많다.

대표적인 사례로 (주)놀부가 2011년 외국계 사모펀드 모건스탠리PE에 매각됐지만 아직까지 재매각을 통한 수익 창출이 이뤄지지 않고 있다. 그간 여러 분야의 프랜차이즈 사업에 손을 댔지만 뚜렷한 성과를 내지 못하는 바람에 1200억원의 투자금을 효과적으로 회수하기 어려운 상황이 이어지고 있다고 업계에서는 분석하고 있다.

매각을 추진 중인 〈아웃백〉과 〈KFC〉도 상황이 좋지 않다. 〈아웃백〉의 영업이익은 2013년 267억원에서 지난해 108억원으로 줄었다. 매출 역시 같은 기간 2501억원에서 1938억원으로 하락했다. 〈KFC〉는 2015년 매출이 1747억원으로 전년대비 7.9% 증가했지만, 영업이익은 11억원으로 같은 기간 83.8% 감소했다. 점포 수 축소와 신메뉴 출시 등 구조조정을 하고 있지만 실적이 크게 좋아지지 않고 있다.

〈아웃백코리아〉의 매각 주관사인 HSBC증권은 연초부터 잠재적 투자자에게 투자안내서(IM)를 보냈지만 뚜렷한 제안이 나오지 않는 모양새다. 〈KFC〉의 경우 주인인 에스알에스코리아가 손실을 감수하는 매각가를 제시하고 있다는 소문이다.



인수합병 열기 식을 수도

이에 따라 사모펀드가 K-프랜차이즈를 사들이는 추세가 한 풀 꺾였다는 분석도 나온다. 매물은 계속 나오는데 지갑을 열 곳은 줄었다는설명이다. 2006년부터 한국시장에 직접 진출한 〈맥도날드〉의 자본철수 계획은 국내 외식 프랜차이즈 사상 최대 규모의 M&A 매물 출현을예고하는 상징적인 사건이다.

요즘 〈맥도날드〉의 자본철수는 기정사실이다. 〈맥도날드〉는 올해부터 공격적인 가맹사업을 펼쳐 해마다 50여개씩 출점하겠다고 밝혔다. 1988년 한국에 마스터프랜차이즈로 시작해 1996년 가맹사업을 시작했지만, 가맹점보다 직영점 위주로 조심스럽게 점포를 전개했던 기존 전략과 전혀 달라진 것이다. 〈맥도날드〉는 수년 전부터 가맹점 비율을 높여왔다. 현재 434여개 점포 중에서 가맹점이 127개 정도로 늘어난 상태다. 앞으로 자본철수가 이뤄지면 가맹점 비율은 선진시장에서처럼 80~90%대까지 확대될 수 있다.

한국맥도날드의 매각 기대금액은 한국버거킹과의 비교해 보면 짐작할 수 있다. 한국버거킹의 매출액 추정치는 2013년 2123억원, 2014년 2526억원, 2015년 3000억원으로, 연평균 14%의 증가율을 보였다. 한국맥도날드의 연평균 매출액은 2012년 3822억원, 2013년 4805억원에 이어 2014년 5652억원으로 추정된다.

그런데, 한국버거킹은 홍콩계 사모펀드인 '어피니티에쿼티파트너스'에 매각됐고 이전 주인인 VIG파트너스는 매각 금액으로 2100억원을 받는다. VIG파트너스는 2012년 말 두산그룹에서 1100억원에 한국버거킹을 인수했다.

따라서 계획대로 자본철수가 이뤄지면 〈맥도날드〉의 총 매각대금이 5000억원은 넘어야 한다. 하지만, 최근의 시장 상황을 봤을 때, 과연이 정도 매물을 소화할 투자처가 있을지 의문이 생길 수밖에 없다. 이처럼 천문학적인 숫자의 자본매각이 이뤄질 예정이므로 〈맥도날드〉 측은 여러 투자자들에게 분할매각하는 방안을 검토하고 있다. 한국맥도날드는 현재 미국 본사가 지분을 전량 보유하고 있다.

글 **최윤영 팀장** 사진 **황윤선 기자**

2016년 한국프랜차이즈산업협회 역점시업으로

회원사 복지몰 및 신개념 통합 배달앱

한국프랜차이즈산업협회는 회원기업의 수익을 극대화하고 가맹점 매출 향상으로 상생을 추구하는 여러 가지 사업을 추진하고 있다. 한국프랜차이즈산업협회는 이러한 사업을 통해 협회와회원사의 발전, 그리고 궁극적으로 대한민국 프랜차이즈산업의 위상을 높이고자 노력하고 있다. 2016년에 추진하는 여러 사업 중에서도 신개념 배달앱 및 배달대행 솔루션 개발과 회원사전용 복지몰을 소개한다.

협회 공인 배달앱 보급 노력

한국프랜차이즈산업협회의 공인 배달앱이 보급되면 배달앱 시장의 비효율적인 경쟁구도를 완화하고 고객 입장에서 검증된 업체를 안심하고 이용할 수 있게 될 전망이다.

배달앱이 발달하면서 고객들이 편리하게 음식을 주문하고 있지만 일부 부작용도 있는 것이 사실이다. 배달앱은 음식점 등에서 전화 등의 통신수단을 이용해 음식을 주문하던 것을 스마트 모바일 기기의 어플리케이션을 통해 주문하는 플랫폼이다.

그런데 고객들이 배달앱을 많이 이용할수록 프랜차이즈 가맹점에서는 비용 지출이 계속 늘어나는 어려움이 있다. 배달앱을 통해 주문이 들어올 때마다 수수료를 내야 하고 자신의 점포를 윗부분에 노출하려면 추가 금액을 내야 하므로 지출이 늘어난다. 게다가, 기존 배달앱은 검증되지 않은 음식점도 등록비만 내면 등재되기 때문에 위생이나 식재료의 질, 서비스에 대한 고객들의 불신이 생길 수 있다.

한국프랜차이즈산업협회는 이러한 문제점을 해결하고 회원사 가맹점주들의 고충을 덜어주고자 신개념 배달앱 및 배달대행 솔루션을 보급할 계획이다. 이 배달앱이 보급되면 가맹점과 가맹본부가 큰 도움을 받을 수 있다. 우선 수수료가 기존보다 저렴해 지므로 가맹점과 가맹본부의 수익성이 좋아지고 고객에게는 더 좋은 음식과 서비스를 제공할 수 있다. 기존 배달앱은 서로 치열하게 경쟁하면서 천문학적인 마케팅 비용을 지출하고 있다. 이 비용은 결국 음식점과 고객들이 부담하게 된다.



기존 배달앱보다 장점 많아

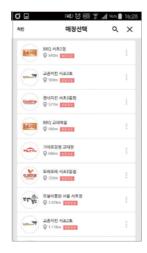
공인 배달앱을 사용하기 원하는 회원기업은 먼저 한국프랜차이즈산업협회와 업무협약을 맺어야 한다. 그리고 배달앱 등재를 위한 관련 자료를 전달하고 결제 수단에 대한 점포별 계약을 한다. 배달앱 운영은 가맹점주들이 쉽게 할 수 있도록 매뉴얼을 제공하며 필요시 방문 교육도 병행한다.

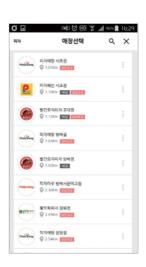
공인 배달앱은 고객에 회원가입을 번거롭게 하지 않아도 페이스북 등 소셜미디어 계정으로 간편하게 로그인할 수 있다. 그리고 자동으로 위치기반 서비스가 이뤄지므로 원하는 프랜차이즈 브랜드 점포들이 거리순으로 정렬된다. 주문 후에는 실시간으로 주문 상태를 확인할 수 있어, 조리 중인지 배달 중인지, 조리 및 배달 완료시각은 언제인지를 보여준다.

가맹점주 시각에서 보면, 공인 배달앱은 주문 접수와 거절, 고객 호출, 결제 취소 등 주문처리에 필요한 핵심 기능을 제공한다. 그리고 메뉴 추가 및 삭제, 할인 여부 등을 매장 운영 상황에 따라 바꿀 수 있다.









전용 복지몰 통해 복지증진

한국프랜차이즈산업협회는 지난 4월 14일 YTN과 업무협약을 맺고 회원사와 임직원의 복지 증진을 위한 기업 복지몰 구축 사업에 상호 협력하기로 했다.





복지몰은 한국프랜차이즈산업협회 340여 회원사와 임직원에게 삼성과 LG의 백색가전은 물론 패션·잡화, 영화 티켓과 문화 상품권까지 인터넷 최저가보다 저렴하게 제공한다. 한국프랜차이즈산업협회 회원사의 가맹본부 및 가맹점만 사용 가능한 할인 반폐쇄적 복지몰이며, 복지몰을 통해 인터넷 최저가 보다 더 할인된 가격으로 다양한 전자제품 및 생활용품을 구매 가능하게 해준다.



한국프랜차이즈산업협회는 협회 인터넷 홈페이지에 전용 복지몰 관련 공지 배너를 띄우고 각 회원사에 홍보할 계획이다. 사용을 원하는 회원사는 협회에서 안내한 복지몰 해당 주소로 들어가 업체 로고와 이메일 도메인을 입력한다. 그리고 보내진 인증이메일을 수신 확인한 다음 복지몰에 로그인하면 이때부터 사용할 수 있다.





글 **최윤영 팀장**

프랜차이즈 산업의 내 · 외적 발전 모색하는 자리 돼

'제20차 글로벌 프랜차이즈 포럼' 개최

한국프랜차이즈산업협회가 주관·주최하는 '제20차 글로벌 프랜차이즈 포럼'이 지난 5월 9일 서울 반포 팔래스 호텔 그랜드볼룸에서 열렸다. '프랜차이즈의 CSV와 정부 지원정책'이라는 주제로 진행 된 이 포럼은 기업인의 나눔 경영과 사회공헌의 중요성을 일깨워주는 것과 더불어 국내 프랜차이즈 산업의 다양한 해외진출 전략도 알아볼 수 있는 시간이었다.



프랜차이즈의 글로벌화에 지속적 노력 다할 것

회원사 CEO 및 임원, 고문, 자문위원, 학계 및 기타 관계자가 참석한 '제 20차 글로벌 프랜차이즈 포럼'은 한국창업 전략연구소 이경희 소장이 사회를 맡았으며 오후 5시부터 저녁 9시까지 진행됐다. 참석자들이 함께하는 만찬으로 행사가 시작됐으며, 이어 한국프랜차이즈산업협회 조동민 회장의 인사말이 있었다.

조 회장은 "2013년부터 시작한 글로벌 프랜차이즈 포럼이 2달에 1번씩 개최해 지금 20번째가 됐다"며 "우리 협회는 이러한 자리를 통해 한국 프랜차이즈 산업이 글로벌 사업 전개에 자리매김할 수 있도록 지속적으로 노력할 것이다. 아울러 이 포럼이 해외진출의 다양한 방향을 모색할 수 있는 자리가 되길 바란다"고 말했다.

나눔 경영의 실천 강조

이날 첫 번째 강연을 맡은 어도선 고려대학교 교수(사회봉사단장)는 '나눔 경영과 사회 공헌:삶과 사회'라는 주제로 강연을 펼쳤으며 기업인의 사회적 책임과 나눔 경영의 가치를 촉구하는 시간을 가졌다.

어 교수는 나눔과 배려의 부재 속에 살고 있는 현 시대의 문제점을 지적하며 진정한 나눔과 배려의 실천을 강조했다. 어 교수는 "현재 우리나라는 나눔과 배려의 부재라는 문제로 인해 사회적 문제가 심화된 사회이다. 이 자리에 참석한 기업인들도 기업 경영의 목적을 이윤 창출에만 둘 것이 아니라 기업인과 소비자가 함께 공감할 수 있는 영역을 확보하는 것이 중요하다. 기업가들이 사회적 책임을 다했다고 생각한다면 반성해야 될 부분이 많다"며 "교육 불평등으로 인한 사회적인 문제를 해결하기 위해 경제적 불평등을 해소하는 것이 우선시돼야한다. 그와 함께 교육적 불평등을 해결해나가려는 노력이 필요하다"고 말했다.



또한 근본적인 해결책은 나눔을 실천하는 사람들을 통해 해답을 찾아야한다고 덧붙였다. 한 사람의 뜻으로 세상을 바꾼 경주 최부자집(굶주린 사람들 구제), 명재 윤중 선생(나눔 실천), 제주 김만덕(흉년, 기근 시 전재산 구제 기부), 김 정 부인(만석꾼으로 빈민구제), 허만정(교육사업, 소작농 혁파에 재산 사회환원) 등을 예로 들며 포럼에 참석한 기업가들도 진정한 나눔과 배려를 실천해나갈 것을 강조했다.

해외진출, '세계가 답이다'

첫 번째 강연이 끝난 뒤에는 참석한 회원사 CEO 및 프랜차이즈 업계 관계자들이 다함께 기념촬영을 하는 시간을 가졌다.

이어서 열린 두 번째 강연은 '프랜차이즈, 해외진출전략'이라는 주제로 기획재정부 관계자가 발표했다. 현재 글로벌 경제상황이 전반적으로 침체돼 있고 열악하다는 점을 지적하면서 그에 비해 우리나라가 대외 여건 악화에도 선전하 고 있는 상황과 주요국보다 견고한 성장세를 이어나가는 것을 수치와 그래프를 이용해 체계적으로 설명했다.

기획재정부 관계자는 현재 우리나라의 프랜차이즈 사업이 어려운 상황을 해결해나갈 대책으로 '세계가 답이다'라는 결론을 제시하며 해외진출을 성공적으로 이끌어나가기 위한 전략을 설득력 있게 참석자에게 전달했다. 먼저 현지에 대한 심충적인 정보 분석을 한 뒤에 적합한 네트워킹 파트너를 찾아야한다는 의견과 함께 지금까지 프랜차이즈 사업을 해왔던 경험을 토대로 한국적인 것과 현지화를 적절히 잘 조화시켜야 한다고 말했다. 더불어 리스크 관리와 신중한 준비기간을 갖는 것은 물론이고 정부의 지원이 함께 이행돼야 함을 강조했다.

글 **강민지 기자** 사진 **황윤선 기자**

영광군 대마산단으로, 글로벌 전진기지 된다

(주)이바돔, 전남 영광으로 본사 이전



이 바 돔 EBADOM



《이바돔감자탕》을 운영하는 (주)이바돔이 전남 영광군에 본사 및 생산물류센터를 열었다. (주)이바돔은 지난 6월 2일 전남 영광군에 위치한 대마산업단지에서 본사·생산물류센터 준공식을 열었다. 이번 준공식은 (주)이바돔 김현호 대표와 1000여명의 정재계 및 지자체 인사, 협력사 관계자가 참석한 가운데 진행됐다.

지난 2014년 3월 첫 삽을 뜬 (주)이바돔 영광 본사·생산물류센터는 준공식을 기점으로 이바돔의 글로벌 전진 기지로 본격 가동된다. 기존 인천 본사에 있었던 아카데미 및 연구개발실을 이전했고, 이밖에 각종 절임 식품 및 소스 생산시설, 저장시설을 갖춘 생산물류센터가 들어섰다.

(주)이바돔 측에 따르면 새 본사 · 생산물류센터는 총 185억원이 투입됐다. 부지는 2만 9437㎡(8904.6평)이고, 생산물류부문에 총 121명이 근무하며 앞으로 20명을 증원한다.











앞으로 본사·생산물류센터는 글로벌 전진 기지로 활용될 예정이다. (주)이 바돔은 중국 상하이 1호점의 성공적인 운영을 바탕으로 미국 법인 설립을 위한 방안도 모색 중이다. 이번 생산공장 준공으로 자체 생산시설 확보를 통해 메뉴 가격에 대한 경쟁력뿐만 아니라 중국, 미국 등 해외 진출을 위한 교두보를 마련했다.

(주)이바돔이 글로벌 전진기지로 전남 영광군을 선택한 것은 이곳의 입지가 물류생산공장으로 유리하고, 김현호 대표의 고향과 가깝기 때문이다. 전남 장흥군이 고향인 김 대표는 애향심이 투철한 것으로 알려졌다.

이바돔 관계자는 "감자탕의 주재료는 돼지고기, 감자만이 아니라 묵은 김치와 된장, 고추장 등 장류도 중요하다"며 "영광 주변에서 품질 좋은 배추, 콩, 고 추가 생산되고 저장하기에도 적합해 영광에 본사 등을 두게 됐다"고 말했다. 또한 전남도 관계자도 "유명 감자탕 프랜차이즈 브랜드 본사가 전남 영광에 있다는 자체가 고용창출뿐 아니라 지역 이미지를 높이는데도 긍정적인 효과 가 있다"고 말했다.

김현호 대표는 "자체 생산 물류 시스템을 통해 가격 경쟁력을 확보하고 중국, 미국 등 해외 시장 진출을 위한 교두보를 마련하게 됐다"며 "앞으로 우수 지역 인재 채용 및 지역 농수산물 유통 등을 통해 영광 지역 발전에 이바지하고 이 바돔의 핵심 가치인 상생을 실천하겠다"고 강조했다.

한편, 〈이바돔감자탕〉의 전국 매장 155곳 중 30% 가량이 광주·전남에 있다. (주)이바돔의 지난해 매출액은 661억원이다.

글 **강민지 기자** 사진 (주)이바돔 제공







제1회 장학기금마련 한마음 골프대회

5월 30일 수원컨트리클럽, 장학기금 5500만원 마련

한국프랜차이즈산업협회는 지난 5월 30일 경기 수원컨트리클럽에서 제1회 장학기금 마련 한국프랜차이즈산업협회장배 한마음 나눔 골프대회를 개최했다.

이날 골프대회는 장학금 마련이라는 취지 이래 한국프랜차이즈산업협회가 주최하고, KFCEO 총동문회, KFA 임원골프회, 연세대 FCEO 총동문회 주관으로, 총 240명의 협회 CEO 및 임원, 업계 관계자들이 참여한 가운 데 열렸다.





초대 윤흥근 회장부터 현재 제5대 조동민 회장에 이르기까지 한 국프랜차이즈산업협회 역대 회장들이 참석한 것은 물론, 기획재 정부 배국환 전 차관, 한국외식업중앙회 제갈창균 회장, 한국기 업혁신진흥원 정영태 이사장 등 많은 각계 인사들이 참석해 행사 의 의미를 더했다.

대회장을 맡은 김용만 명예회장은 개회사에서 "청명한 날씨만큼 이나 아름다운 시작을 알린 제1회 장학기금 마련 골프대회가 열 리게 된 것을 진심으로 영광스럽게 생각한다"며 "먼 거리를 마다 하지 않고 이 자리를 찾아준 모든 참석자들에게 감사의 마음을 전 하며 즐겁고 뜻깊은 대회가 되기를 바란다"고 말했다.

- 1. 조동민 회장(오른쪽)과 김용만(왼쪽)대회장이 장학기금 전달식 기념촬영을 하고 있다.
- 2. 김용만 대회장이 경기시작에 앞서 인사말을 하고 있다.
- 3. 윤홍근 명예회장이 인사말을 하고 있다.
- 4. 대회 시작을 알리는 시타를 하고 있다.
- 5. 이병역(왼쪽부터) 명예회장, 윤홍근 명예회장, 조동민 회장이 기념촬영을 하고 있다.

















- 1. 행사 참가자들이 담소를 나누고 있다.
- 2. 제갈창균 회장이 인사말을 하고 있다.
- 3. 조동민 회장이 한마음 나눔 골프대회에서 나눔 대상을 시상하고 있다
- 4. 김용만 대회장이 한마음 나눔 골프대회 여자 메달 부문을 수여하고 있다
- 5. 이정옥 대표가 인사말을 하고 있다.
- 6. 이병억 명예회장이 인시말을 하고 있다.
- 7. 정현식 KFOEO 총동문회장이 인사말을 하고 있다.











- 1. 조동민 회장이 우승자들과 기념촬영을 하고 있다.
- 2 김용만 대회장이 이날의 메달리스트 이동현 대표에게 시상을 하고 있다.

0

- 3. 베스트드레서상을 받은 참가지들이 기념촬영을 하고 있다.
- 4. 1000만원을 후원한 김원천 대표(오른쪽)가 나눔대상을 받고 있다.

무엇보다 이날 행사를 통해 모인 5500만원 상당의 후 원금은 '프랜차이즈 인재·육성 장학위원회'의 심의 를 거쳐 우수한 인재들이 리더로 성장하도록 지원하 는 장학금으로 사용할 예정이다.

이처럼, 이번 골프대회는 단순한 친목을 넘어서 사회공헌의 취지를 함께 가지면서 대한민국 프랜차이 즈산업이 영위해야할 공적인 역할을 확인하는 자리였다. 프랜차이즈 종사자들이 한국프랜차이즈산업협회를 중심으로 소외된 이웃 및 자라나는 청소년에게희망의 메시지를 전달했다는 평가다. 물론 어프로치대결 및 퍼팅 레슨 등 다양한 즐길 거리도 제공됐다.한국프랜차이즈산업협회 조동민 회장은 "이번 골프대회가 협회 회원들의 단합과 교류, 화합을 도모하고서로 소통의 길을 만들어 친목과 교류의 장으로 활용되길 바란다"며 "우리나라 프랜차이즈산업 발전을 이끌어갈 우수한 인재를 양성하기 위한 재원 마련에 프랜차이즈산업 전체가 지속적인 관심을 갖는 계기가되길 희망한다"고 말했다.







윤리경영. 프랜차이즈 산업인이 앞장설 것

제1회 윤리준수교육 성료

한국프랜차이즈산업협회는 지난 6월 30일 목요일 오후 2시. 한국프랜차이즈산업협회 교육장에서 윤리준수교육을 실시했다. 윤리경영 명사 특강, 윤리경영 진수, 윤리경영 사례 발표로 진행 된 본 교육은 프랜차이즈 산업의 위상을 높이고 최고경영자(CEO) 경영수준을 향상시키는 것은 물론, 글 로벌시대에 맞는 윤리경영의식을 함양한 실천 경영자들을 양산해 나가기 위해 시행됐다.



윤리강령을 준수하고 윤리경영을 펼치겠다는 서명 후 기념 촬영



참석자들이 윤리준수교육 수료식에 참여하고 있다

현재 기업 유리를 바탕으로 한 공정성은 경영학의 조직 · 인사나 마 케팅 분야에서 지속가능한 기업의 성과에 큰 영향을 미치는 요인 중 하나로 간주된다. 특히 프랜차이즈 업계의 동반상생 분위기가 강조되면서 프랜차이즈 가맹사업본부의 윤리의식에 대한 중요성이 점점 부각되고 있는 실정이다. 이러한 추세에 발맞춰, 한국프랜차 이즈산업협회는 지난 6월 30일 목요일, 약 40여명의 회원사 CEO 를 대상으로 윤리준수교육을 실시했다. 본 교육은 프랜차이즈 산업 의 위상을 높이고 최고경영자(CEO) 경영수준을 향상시키는 것은 물론, 글로벌시대에 맞는 윤리경영의식을 함양한 실천 경영자들을 양산해 나가기 위해 시행됐다.

교육은 3교시로 나누어 진행됐으며, 정운천 전 농림식품장관의 '한 국 농식품의 미래전략 강연으로 첫 스타트를 끊었다. 정운천 국회 위원은 "현재 대한민국의 정치, 경제, 사회, 문화 전반이 불안정하 고 흔들리고 있다. 중산층의 불안정이 전 산업 미래의 위기로 다가 왔다. 이런 때 일수록 우리나라 농업의 발전이 프랜차이즈 산업 원 자재 공급의 희망인데, 여러 규제로 인해 어려움이 많았다"며 프랜 차이즈 산업이 나아가야 할 방향성을 제시했다. 더불어 "한 기업의 대표가 얼마나 신뢰를 받고 있는지가 기업의 파워를 결정한다"며 이순신 장군의 사례를 통해 CEO가 갖춰야 할 리더십을 설명했다.

이어서 장안대학교 변명식 박사의 강연이 진행됐다. '윤리경영'을 주제로 한 본 강연에서 변 박사는 "대한민국이 OECD 회원국 중 노 인 빈곤율이 48.6%로 가장 높다. 자살률은 11년째 1위를 벗어나지 못하고 있다. 출산율은 1.25%로 세계 최저를 보이고 있다. 또 소통 의 부재, 양극화, 장기불황, 부정부패 등이 한국을 점령하고 있다" 며, 한국의 현 지표를 설명했다. 더불어 "선진국과 신흥국사이에 한 국이 있다. 과연 선진국까지의 루트를 잘 헤쳐나갈 수 있을지, 프랜 차이즈 산업인들이 앞장서서 고민하면서 해답을 모색해야 한다"고 강조 했다.

이어서 그는 윤리경영을 모범적으로 실천하는 기업으로 커피전문점〈스 타벅스〉와 미국 유기농제품 전문 슈퍼마켓〈홀푸드〉의 사례를 제시했다. "〈스타벅스〉는 공정무역, 사회공헌활동, 윤리구매, 환경보호 활동으로 두각을 나타내는 윤리 준수 모범기업이다. 〈홀푸드〉는 철저한 고객맞춤 형 서비스를 중심으로, 파격적인 지원과 할인혜택을 제공하며 폭넓은 충성고객을 확보했다. 충성고객과 헌신적 직원이 누구도 무너뜨릴 수 없는 그들의 강력한 힘이다"라며, 윤리경영의 힘과 영향력에 대해 강조했다.

유리경영이 경쟁력이다

마지막 순서로 윤리경영의 대표 기업으로 꼽히는 유한킴벌리 최규복 대표의 사례 발표가 있었다. 최 대표는 '윤리경영이 세계를 바꾸다!'라는 주제로 '사회책임경영', '혁신경영', '인간중심경영'의 3가지 모토를 중심으로 한 유한킴벌리의 지속가능 경영 활동을 소개했다. 유한킴벌리는 지난

30년간 '우리강산푸르게푸르게' 프로젝트를 시행, 그 결과 1984년부터 현재까지 5000만그루의 나무를 심어, 국내와 세계 곳곳에 숲을 조성했다. 다음으로 고령화 문제 해결과 시니어비즈니스 육성 사례가 이어졌다. 최대표는 "유한킴벌리는 현재 26개 소기업 및 211개 시니어일자리를 창출했다. 또 시니어 유통생태계를 조성하고 종합생활지원 사업을 육성하고 있다. 시니어가 돈이 없으니, 돈을 안 쓴다. 경제 선순환이 끊기고 있다"며 시니어산업은 반드시 모두가 관심을 가져야 할 문제임을 강조했다. 이러한 노력의 일환으로 유한킴벌리는 13년 연속 한국에서 가장 존경받는 기업, 일하기 좋은 기업, 입사하고 싶은 기업, 지속가능성 지수 1위 (KSA, 2015)에 선정되며, 견고한 입지를 자랑한다. 유한킴벌리의 구체적 사례를 보고 감회를 느낀 참석자들은 강연 후에도 적극적인 질문을 하며, 많은 관심을 보였다. 윤리경영에 대한 회원사 CEO들의 열정이 느껴지는 대목이다

글 **박신원 기자** 사진 **황윤선 기자**

MINIINTERVIEW



〈뽕뜨락 피자〉 명정길 대표이사

Q. 윤리준수교육에 참석한 계기는?

현재 프랜차이즈 사업에 대한 부정적 인식이 많기 때문에 윤리경영에 대해 좀 더 구체적으 로 알아보고 실제로 적용하고자 참석했다.

Q 인상 깊었던 부분은?

장안대학교 변명식 박사의 강의 시간에 〈홀푸 드〉나 〈스타벅스〉의 사례를 보면서 많은 부분 공감을 느꼈다. 〈뽕뜨락피자〉의 시작도 단순한 이익창출의 목적이 아니었다. 친환경적이면서도 웰빙 문화를 선도하는 투명한 기업을 꾸리고 싶었다. 유한킴벌리의 사례들도 인상 깊었다. 이번 교육을 발판삼아 기업의 사회적책임을 다하며 윤리경영의 정도를 실천하는기업으로 한걸음 더 나아가고 싶다.



유한킴벌리 최규복 대표가 사례 발표를 하고 있다



정운천 국회위원이 강연을 펼치고 있다



대한민국 현 지표를 설명중인 변명식 박사



고객에게 기쁨을 주는 프랜차이즈 브랜드

호식이두마리치킨 최호식 회장

국내 1000호점 달성을 눈앞에 두고 있는 〈호식이두마리치킨〉은 사실상 두 마리치킨의 원조라고 할 수 있다. 〈호식이 두마리치킨〉의 성공 이후 여러 후발 브랜드들이 두 마리 치킨을 시도했지만 그 아성을 넘지는 못하고 있다. 〈호식이 두마리치킨〉의 최호식 회장은 두 마리 치킨은 따라할 수 있어도 사업을 하는 경영철학은 따라할 수 없기 때문이라고 설명했다.

치킨 파는 일, 업의 본질 아니다

최 회장은 "두 마리 치킨이 잘 되는구나. 그러면 따라서 해야겠다는 생각으로는 1등이 되기 어렵다. 같은 가격에 두 마리를 준다는 발상의 전환은 치킨을 어떻게 팔면 돈을 벌 수 있을까라는 생각에서 나온 것이 아니다. 그러한 생각으로 는 기존 시장의 질서를 재편하는 창조적 파괴가 일어날 수 없다"며 "〈호식이두마리치킨〉은 고객에게 어떻게 하면 기쁨을 줄 수 있을까라는 관점에서 시작했다. 우리는 치킨을 파는 일이 업의 본질이라고 생각한 적이 없다. 두 마리 치킨은 고객에게 즐거움을 제공하는 방법에 해당할 뿐이다"라고 말했다.

한국소비자원은 지난 3월 17일 치킨 배달서비스에 대한 고객의 선택정보 제공을 위해 매장 수 기준 상위 10개 브랜드에 대한 소비자 만족도 조사를 발표했다. 지난해 11월 기준 1년 이내 해당업체를 이용한 소비자 2000명을 대상으로 벌인 조사에서 〈호식이두마리치킨〉이 치킨브랜드 종합 1위로 선정됐다.

농산물 유통업을 하던 최 회장은 1998년에 치킨 사업을 연구하기 시작했다. 두 자녀와 함께 치킨 한 마리를 배달시켜 먹으면 늘 아쉬움이 남았다. 그렇다고 두 마리를 시키자니 돈이 부담스러웠다. 그래서 두 마리 치킨을 해보자는 생각 으로 1년을 준비해 1999년 〈호식이두마리치킨〉을 시작했다.

최 회장은 "처음에 사람들이 믿지를 않았다. 말로만 두 배가 아니고 진짜 두 배를 준다니까 의심할 수밖에 없었다. 정말로 두 배를 주니까 그러면 맛이 떨어지겠지 하는 반응을 보였다. 지금도 두 마리 치킨 브랜드 중에서 냉동닭을 쓰는 곳이 있지만 우리는 절대로 그렇게 하지 않았다"며 "그러면서도 가맹점주의 이익을 보장하려니 엄청난 노력이 필요했다. 작고 탄탄한 가맹본부를 유지해야 하는데 말이 쉽지, 다른 후발주자들이 결코 하지 못하는 일"이라고 언급했다.

또 "사업을 하면서 가장 큰 위기로 2003년 사료파동을 들 수 있다. 왜 가장 큰 위기였냐면, 사료값이 올라갔으니 가맹점에 공급하는 닭 가격을 올리면 되지만 절대로 그렇게 하면 안 된다는 원칙을 지켰기 때문이다. 물론 물가가 오르고하면 공급가격이 오를 수는 있지만 상식적인 수준이어야 한다. 그런데 사료파동 때는 가맹본부가 적자를 보면서 두 달넘게 버티느라 힘들었다. 당시 (주)하림으로부터 육계를 2700원에 공급 받았지만, 각 가맹점에는 공급받은 원가보다오히려 저렴한 2500원에 공급했다"며 "많은 사람들이 성공사례를 단순히 따라하면 된다고 생각하는데 그렇지 않다. 사업을 하면 반드시 위기가 온다. 혼신의 힘을 다 짜내서 위기를 넘어서고 그렇게 몇 번의 위기를 넘겨야 안정 궤도에오를 수 있다. 그러려면 확고한 경영철학이 있어야 된다. 사업을 하면 위기가 온다고 여기고 더 강해지게 하는 시련이라고 생각하면 좋다"고 덧붙였다.



큰 변화는
작은 생각에서
얼마든지 시작할 수 있다.
가치관을 제대로 정립하고
도전하면
꿈을 이룰 수 있다고 믿는다



공정거래위원회 산하 공정거래조정원이 내놓은 '프랜차이즈 비교정보'에서도 〈호식이두마리치킨〉 창업의 우수함이 드러났다. 해당 자료는 국내 15개 주요 치킨 프랜차이즈의 일반현황, 매출, 폐점률 등 가맹점 개설을 희망하는 예비 가맹점주들의 가맹점 개설에 중요한 지표를 엄선했다. 〈호식이두마리치킨〉은 투자대비 매출액이 1866%로 평균 300~500%대에 그친 다른 브랜드들을 압도했다. 개설비용이 부가가치세 포함 1760만원으로 가장낮으면서 연평균 매출액은 3억 3000여만원으로 최고 수준을 기록했기 때문이다.

이밖에 인테리어 비용 등 창업비용에 대한 불필요한 거품을 줄이고 '상생경영'을 실천한 결과〈호식이두마리치킨〉가맹점의 폐점률은 1.6%로 업계 최고 수준이다. 기존 가맹점주가 가족 및 가까운 친인척, 지인 등에게〈호식이두마리치킨〉창업을 적극 권유하면서 지인 가맹점이 340여개로 전체 가맹점의 1/3이상을 차지하고 있다.

한편, 〈호식이두마리치킨〉은 당시로는 선도적인 스포츠마케팅으로 또 한 번 창조적 파괴에 해당하는 경영전략을 보여줬다. 본사가 있던 대구 야구장에 깔린〈호식이두마리치킨〉광고 덕분에 이 지역에서 치킨 하면〈호식이두마리치킨〉을 자연스럽게 떠올리게 된 것이다. 2014년 6월, 치킨 프랜차이즈 업체로는 유일무이하게 최호식 회장이 야구장에서 시구를 하기도 했다. 오늘의〈호식이두마리치킨〉으로 성장하는데 큰 역할을 했던 스포츠마케팅은 관련 전공자들의 연구 사례로 쓰일 정도로 선도적이었다.

그럼에도 최 회장은 앞으로 스포츠마케팅을 적극적으로 할 생각이 없다고 한다. 그는 "스포츠마케팅으로 효과를 본 것은 사실이다. 처음에 광고를 시작했을 때는 야구가 지금처럼 인기 있지 않았다. 스포츠



마케팅을 하는 기업이 흔치 않았고 특히 프랜차이즈 업체가 할 생각은 전혀 못하던 시절이다. 처음에 야구장에 현수막을 거는데 현수막 값만 달라고 했을 정도로 관심이 없었다"며 "그런데 스포츠마케팅을 하다 보니까 고객 만족도가 높아졌고 광고를 더 하게 됐다. 하지만 이제는 안 한다. 〈호식이두마리치킨〉같은 성공사례가 나오니까 광고 경쟁이 치열해졌고 가격이 천정을 뚫고 올라가고 있다. 우리는 작고 가벼운 가맹본부를 지향하므로 그 가격을 낼 필요가 없다고 생각한다. 그 돈을 아껴서 가맹점과 고객에게 돌려주는 게 낫다"고 설명했다.

글로벌 진출 위한 콘트롤 타워 마련

최 회장은 서울 강남지역에 마련한 본사 건물도 개인적인 공명심으로 사지 않았다고 강조했다. 〈호식이두마리치킨〉은 지난해 6월 수도 권시장 공략과 해외진출을 위한 교두보로 마련한 HOSIGI(호시기)타

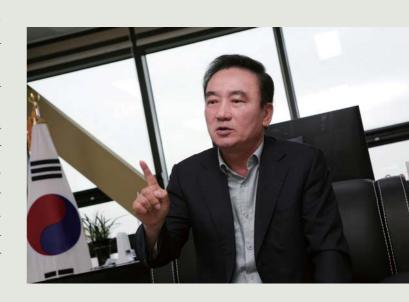


위에서 공격경영에 더욱 박차를 가하고 있다. 최 회장은 "호식이타워는 우리 회사의 전국 지사장들이 와서 회의하는 곳이다. 가맹점주들을 교육하고, 더 좋은 맛을 위해 연구 및 개발을 하는 곳이다. 장차 글로벌 브랜드로 가고자 준비하는 콘트롤 타워다. 우리 브랜드 파워를과시하겠다는 보여주기식 투자는 절대로 하지 않는다"며 "다른 제2브랜드도 할 계획이 없다. 처음부터 1000호점까지 하면 해외로 나간다고 생각했다. 〈호식이두마리치킨〉도 상권을 쪼개고 기존 가맹점에피해를 주면서 더 늘릴 필요가 없다. 100년 후에도 〈호식이두마리치킨〉이 고객들에게 변함 없이 기쁨을 주도록 노력하는 게 중요하다"고말했다.

최 회장은 "일본 도쿄 신주쿠에 낸 1호점의 반응이 좋아 곧 2~3호점을 열계획이다. 일본에서도 두 마리 치킨이 충분히 통할 수 있다. 일본에 가장 먼저 진출했으니 다른 나라는 신중하게 접근하고 일본에서 승부를 보겠다. 정부와 협회에서 K—프랜차이즈 해외진출을 왜 장려하겠나. 외국에서 돈 벌어오고 한류를 퍼트리자는 목적이다. 그렇다면 보여주기식 진출보다는 한 나라에서 완전히 뿌리내려서 적어도점포 500개 이상을 해야 제대로 국익에 이바지하는 것이다. 일본 시장은 1000개 정도는 해야 그 나라에서 대표 브랜드로 K—프랜차이즈의 위상을 보일 수 있다"고 말했다.

최 회장은 도전정신을 갖고 사업을 하면 누구나 글로벌 프랜차이즈 브랜드를 만들 수 있다고 강조했다. 최 회장은 "큰 변화는 작은 생각 에서 얼마든지 시작할 수 있다. 가치관을 제대로 정립하고 도전하면 꿈을 이룰 수 있다고 믿는다. 대구지역에서 전국적인 프랜차이즈 브 랜드가 자주 나오는 이유도 이 지역 프랜차이즈 대표들의 도전 정신 덕분이라고 본다. 지역에서의 성공에 안주하지 않고 과감하게 수도 권에 진출하는 경우가 많기에 성공 사례도 그만큼 나오는 것"이라 며 "마찬가지로 글로벌 브랜드도 도전하지 않으면 할 수 없는 일이 다. 〈호식이두마리치킨〉의 가맹점이 한창 늘어날 때 하루에 전화만 수백 통을 받고 상담을 했다. 나중에 휴대전화를 귀에 갖다 대면 거부감이 생겨서 이어폰으로 들으면서 응대했을 정도다. 이러한 도전 정신이 앞으로도 식지 않는다면 〈호식이두마리치킨〉으로 전세계 사람들에게 기쁨을 줄 날이 꼭 온다"고 말했다.

글 **최윤영 팀장** 사진 **황윤선 기자**



해외에서도 '초심' 유지하는 자세



(주)금탑프랜차이즈 〈청담동말자싸롱〉

독특한 브랜드 콘셉트로 이름난 〈청담동말자싸롱〉이 해외에서도 잘 나가고 있다. 현재 〈청담동말자싸롱〉의 해외 첫 점포인 중국 베이징 왕징점의 매출 증가 행진이 식을 기미가 없다. 한국 점포 5개에 맞먹는 평균매출을 보이고 있다. 〈청담동말자싸롱〉은 이여세를 몰아서 광저우와 상하이에도 추가 출점할 계획이다.

철저하게 준비한 해외진출

〈청담동말자싸롱〉을 운영하는 (주)금탑프랜차이즈의 해외진출은 중국을 중심으로 이뤄지고 있다. 지난해 12월 중국 베이징 권역 사업자와 마스터 프랜차이즈 계약을 맺고 올해 6월 왕징점을 출점했다. 또한, 중국 광저우에도 7월 중에 출점할 예정이다. 이밖에 상하이에도 출점을 추진하고 있다.

〈청담동말자씨롱〉은 대한민국 프랜차이즈의 해외진출이 역사적 사명이라고 여기고 상당한 기간을 준비해왔다. 가장 먼저 선택한 지역은 가까운 아시아이고 광대한 시장을 가진 중국을 선택했다.

《청담동말자싸롱》의 해외진출사업은 젊은 유학파 인재 김택상 주임이 총 괄하고 있다. 천안이 고향이며 서강대, 남아공 케이프타운대, 호주 뉴캐슬 대에서 경제학, 마케팅, 회계학을 공부한 재원이다. 뒤늦게 군대에 다녀와서 대학원에 진학하기 전에 잠깐 〈청담동말자싸롱〉에서 아르바이트를 하다가 정식 채용됐다.

마스터프랜차이즈 진출로 실리 추구

《청담동말자싸롱》의 중국 진출은 마스터프랜차이즈 형태로 진행되고 있다. 신중하게 중국 내 사업권자를 찾고 일정 기간 가맹점 형태로 《청담동말자싸롱》 점포를 운영하게 한 다음에 본격적인 마스터프랜차이즈 계약을 맺는다는 방침이다. 이러한 방침을 세운 이유는 프랜차이즈산업이 종합예술이라고 할 만큼, 종합적인 운영 능력이 검증돼야 사업권을 줄 수 있다고보기 때문이다. 물류, 인테리어, 슈퍼바이저, 디자인 등의 분야에서 필요한일을 감당할만한 인력과 시스템이 갖춰졌다고 판단될 때 마스터프랜차이즈 최종 계약을 체결한다.

마스터프랜차이즈를 통한 해외진출은 사업 파트너를 얼마나 잘 만나는지 가 아주 중요하다. 마스터프랜차이즈는 일정한 권역의 사업권을 주는 것이므로 부실한 사업자가 일을 망치면 해당 브랜드의 가치가 급락하고 만다.



한국프랜차이즈산업협회에서 회원사들의 해외진출을 돕고자 각종 관련 교육을 하는데, 모든 교육에서 공통으로 강조하는 점이 바로 사업 파트너 선정이다.

〈청담동말자싸롱〉도 정체를 알 수 없는 업체가 마스터프랜차이즈 사업권을 달라고 접근한 적이 있었다. 국내 유명 치킨 브랜 드를 언급하며 호주에서 프랜차이즈 사업을 하고 있다고 주장해 해당 업체에 물어봤더니 사실이 아니었다. 검증 과정을 거치지 않았다면 자칫 큰 손해를 입을 수도 있었다.

능력은 기본, 의지도 중요해

그리고 프랜차이즈 사업권자의 능력이 검증됐더라도 프랜차이즈 사업을 열심히 하려는 의지가 없으면 곤란하다. 〈청담동말자싸롱〉의 경우 베이징 권역의 사업권자가 추가 출점에 대해 지나치게 신중한 태도를 보이고 있어 이견이 생겼다. 베이징 왕징점은 현재 '대박'이라고 할 정도로 장사가 잘 된다. 〈청담동말자싸롱〉 한국 점포 5개에 해당하는 평균 매출을 뽑아내고 있다. 한국 본사에서는 신속하게 추가 출점을 권유하고 있지만 베이징 사업권자는 조금 더 지켜보자는 입장이다. 베이징처럼 커다란 경제권의 마스터프랜차이즈 사업권자가 사업 확장에 소극적이면 본사 처지에서는 안타까울 수밖에 없다.

그래서 마스터프랜차이즈를 하지 않고 직접 진출하는 방법도 있다. 마스터프랜차이즈와 직접 진출은 각각 장단점이 있으므로 잘 따져보고 선택할 필요가 있다. 마스터프랜차이즈의 강점은 리스크가 낮다는 것이고, 단점은 리스크가 낮은 만큼 수익성도 낮다는 것이다. 또, 파트너에 관여도를 높이기 어려워 브랜드의 정체성이 퇴색될 수 있다.

이러한 점을 고려하면 직접 진출이 좋을 것 같지만 막상 직접 진출을 시도하려면 넘어야할 산이 많다. 일단 직접 투자에 따른 비용이 많이 들고 현지 국가의 정서와 제도에 적응하지 못하고 돌아오는 경우가 많다.





〈청담동말자싸롱〉도 여러 가지로 검토한 결과 직접 진출보다는 마스 터프랜차이즈를 선택하기로 했다. 로열티 중심의 수익을 목표로 하면 서 〈청담동말자싸롱〉의 간판이 세계 각국에 세워질 수 있도록 노력하고 있다. 물론, 상황에 따라 중국 외의 다른 나라는 직접 진출할 수도 있다.

브랜드 정체성 유지 위한 노력

〈청담동말자싸롱〉은 직접 진출이 아닌 마스터프랜차이즈로 중국 점포를 운영하는 만큼, 브랜드의 정체성을 유지하고자 검수 활동을 철저하게 한다. 중국에서 구하기 어려운 식재료나 물품이 아니라면 현지에서 조달하되 한국 본사의 기준을 철저하게 따르도록 규정했다. 중국에서 구하기 어려워 한국에서 가져가는 것은 청포도 시럽과 떡볶이 소스 등으로 경기도 평택항을 통해 반출한다.

글로벌 성공브랜드

이처럼 마스터프랜차이즈 사업권자가 제대로 가맹사업을 하도록 관여하려면 계약을 상당히 체계적으로 해야 한다. 그래야 브랜드의 정체성이 지켜지고 마스터프랜차이즈 사업권자가 배신하지 않게 예방할 수 있다. 〈청담동말자싸롱〉은 해외 마스터프랜차이즈 계약을 할 때 한국어와 해당 국가언어, 그리고 영어로 계약서를 만든다. 그리고 갈등이 일어나면 영어를 기준으로 한다는 문구를 3개 계약서에 넣고 있다.

필요하다면, 제3국 기관을 통한 공증도 좋은 방법이다. 양측의 갈등이 벌어졌을 때 국제적으로 공신력 있는 기관이 중재를 하면 효율적이다. 한국에서도 대한상사중재원이 이러한 역할을 하지만, 계약 당사자국에 있는 기관 보다는 제3국 기관을 통하면 상대방도 쉽게 중재를 받아들이게 된다. 국제 공증 및 중재는 아시아에서는 싱가포르가 독보적이다.

〈청담동말자싸롱〉은 중국 왕징점의 성공으로 여러 곳에서 마스터프랜차이즈 사업권을 계약하자는 요청이 들어오고 있다. 〈청담동말자싸롱〉은 어떤 나라에도 통할 수 있는 브랜드 콘셉트라는 매력이 있다. 스몰비어 시장이 과열되면서 많은 스몰비어 프랜차이즈 브랜드가 대체로 비슷한 콘셉트를 취하고 있는 것이 현실이다.



〈청담동말자씨롱〉 최성수 대표

〈청담동말자씨롱〉만의 매력 전한다

〈청담동말자싸롱〉의 최성수 대표는 〈청담동말자싸롱〉의 매력은 '말자'에 있다고 설명한다. 실제로 '말자'라는 이름은 순박하면서 정감이 가고 고객에게 재미를 준다. 복고풍 빈티지로 승부한 〈청담동말자싸롱〉은 비슷한 콘셉트가 난립하던 스몰비어 시장에서 확실한 차별성을 불어넣었다.

올해 들어서는 최 대표가 만든 네 번째 브랜드인〈말자네약속다방〉을 청주에 론칭했다. 안정적인 품질의 커피를 합리적인 가격으로 독특한 분위기속에서 즐길 수 있어 인기몰이를 하고 있다.〈말자네약속다방〉역시〈청담동말자싸롱〉에 이어 해외에서 성공할 수 있는 잠재력을 가졌다.

경쟁이 치열한 한국과 달리 〈청담동말자싸롱〉과 〈말자네약속다방〉은 해외에서 더 높은 가격을 책정할 수 있다. 〈청담동말자싸롱〉 중국 베이징 왕징점은 현지인들에게 결코 저렴한 가격대가 아니다. 하지만, 한류를 체험할 수 있는 이색적인 공간이기에 고객들은 기꺼이 지갑을 열고 있다.

최성수 대표는 (주)금탑프랜차이즈의 프랜차이즈 브랜드들이 해외에서 성 공하기 위해서는 초심을 잃지 않는 것이 중요하다고 강조했다. 그는 "〈청 담동말자싸롱〉을 론칭하기 전에 중대형 주점 브랜드〈베비바나나〉의 실 적이 괜찮았지만 이보다 더 가벼운 브랜드가 필요해 론칭했다. 튀김 메뉴를 제대로 만들어 보려고 청주에서 이름난 일식집 주방장을 한 달간 쫓아 다녔는데, 결국 그 정성에 감동해 가르쳐준 '민물생새우튀김'과 '오징어튀 김'은 〈청담동말자싸롱〉의 성공에 큰 역할을 했다. 충북대와 청주대 뒷골 목에 세운 1호점과 2호점이 결코 유리한 자리가 아니었지만 다른 브랜드 스몰비어보다 잘 될 수 있었던 것은 고객의 사랑 덕분이었다고 한다. 그 고 객의 사랑은 초심을 잃지 않고 열심히 했기에 받을 수 있었다"고 말했다.

글 조주연 기자 사진 〈창업&프랜차이즈〉 DB, 〈청담동말자씨롱〉 제공





배움의 열정으로 하나 된 글로벌 대장정

-제4기 KFCEO 교육과정 수료식 성료 -



최고 경영자들의 해외진출 경영 역량강화를 위한 제4기 KFCEO 교육과정이 16주간의 모든 일정을 마치고 6월 27일 서울 서초구 반포동 더팔레스서울 호텔에서 수료식을 가졌다. 한국프랜차이즈산업협회가 주관한 이 과정은 협회 회원들뿐만 아니라 많은 프랜차이즈 CEO들로부터 주목을 받으며 시작해 벌써 4기가 수료했다. 현재 5기 모집에도 상당한 관심과 참여가 있는 상황이며, 추후 전략적인 비즈니스 네트워크를 형성할 수 있는 동문회 활동도 활발하다. 본 과정은 이론 수업뿐 아니라 한국프랜차이즈산업협회 미국 서부지회 연수 등 다양한 행사를 통해 체험하고 실천하도록 구성됐다. 올해 상반기 프랜차이즈 업계는 그 어느 때보다 바쁘고 힘든 시간을 보냈지만 이러한 환경 속에서도 배움을 향한 원우들의 열정을 막을 수는 없었다.

글 최윤영 팀장 사진 이현석 팀장, 황윤선 기자





박승찬 소장



박승찬 소장, 차이나 리스크와 우리 기업의 대응전략 제4기 KFCEO 교육과정 원우 사업소개 간담회

1교시는 '차이나 리스크와 우리 기업의 대응전략'이라는 주제로 중국경영연구소 박승찬 소장이 강의했다. 박 소장은 세계경제에서 차이나 머니의 위력과 더불어 중국 시장의 현 지표, 향후 전망에 대해 설명했다. 그는 "중국의 소비계층이 일 정 정도의 학력과 경제력을 지니고 있는 젊은층이 높은 수준의 생활을 추구하면 서, 이들 중심으로 변화하고 있다"며 중국의 소비 패턴 또한 쇼핑의 실권을 쥔 여성 소비자를 사로잡는 것이 관건이라고 강조했다. 그리고 중국 사업의 위기는 중국이 아니라, 우리 기업 내부에 있다며 차이나 리스크를 보는 시각에 대한 우 리 기업의 문제점을 역설했다. 우리 기업이 대응할 전략에 대해서는, 중국 내 도 시 시장 공략의 중요성과 함께 먼저 기업 고유의 아이덴티티를 만들어 중국시장 에 어필해야 한다고 설명했다.

박승찬 소장의 강의가 끝나고 제4기 KFCEO 교육과정 원우 간담회가 진행됐다. 원우 간담회에서는 제4기 KFCEO 원우가 속한 기업, 혹은 진행하는 사업을 브리핑하는 시간을 가졌다. 원우 간담회는 바쁜 일정으로 인해 인사 한번 나누기 어려운 원우들에 대해 더 잘 알고 서로 소통할 수 있는 계기를 갖고자 마련한 자리다.

66

중국의 소비계층이 일정 정도의 학력과 경제력을 지니고 있는 젊은층이 높은 수준의 생활을 추구하면서, 이들 중심으로 변화하고 있다. 중국의 소비 패턴 또한 쇼핑의 실권을 쥔 여성 소비자를 사로잡는 것이 관건이다

99





프랜차이즈 월드 vol. 18





어도선 교수

10주차

어도선 교수, 글로벌CSV-기업경영과 봉사의 이해 기획재정부 예산총괄심의관. 프랜차이즈 해외진출 정부 지원정책

10주차 강의는 한국프랜차이즈산업협회가 주관·주최하는 '제20차 글로벌 프랜차이즈 포럼'으로 진행됐다. 1교시는 고려대학교 어도선 교수(사회봉사단장)가 '나눔 경영과 사회 공헌:삶과 사회'라는 주제로 강연을 펼쳤으며, 기업인의 사회적 책임과 나눔 경영의 가치를 촉구하는 시간을 가졌다. 어 교수는 나눔과 배려의 부재 속에 살고 있는 현 시대의 문제점을 지적하며 진정한 나눔과 배려의 실천을 강조했다.

어 교수는 "현재 우리나라는 나눔과 배려의 부재라는 문제로 인해 사회적 문제가 심화된 사회다. 이 자리에 참석한 기업인들도 기업 경영의 목적을 이윤 창출에만 둘 것이 아니라 기업인과 소비자가 함께 공감할 수 있는 영역을 확보하는 것이 중요하다. 기업가들이 사회적 책임을 다했다고 생각한다면 반성해야 될 부분이 많다"며 "교육 불평등으로 인한 사회적인 문제를 해결하기 위해 경제적 불평등을 해소하는 것을 우선시해야 한다. 그와 함께 교육적 불평등을 동시에 해결해나가려는 노력이 필요하다"고 말했다.

기획재정부 예산실에서 진행한 강의는 프랜차이즈 해외진출을 위한 정부 지원정책을 소개하는 자리였다. 한국경제의 현황과 2016년 예산안, 해외진출 지원전략 등 향후 정책방향에 대해 설명했다. 기획재정부 예산실 관계자는 "올해 예산안의 기본 방향이 경제 활력 제고, 구조개혁을 통한 체질개선에 있으며 내년에는 청년희망, 경제혁신, 문화융성, 민생안정 등에 중점적으로 투자할 계획"이라고 안내했다. 특히, 프랜차이즈 해외진출에 관련해 맞춤형 현지 정보와 컨설팅을 제공해 해외진출 지원사업에 힘쓰고 있으며 프랜차이즈 업계 또한 진출 대상 국가의 법령과 제도, 문화적 정보 구축에 관한 연구와 관심을 기울여 달라고 당부했다. 그는 "현지에 대한 심층적인 정보 분석을 먼저 한 뒤에 적합한 네트워킹 파트너를 찾아야한다는 의견과 함께 지금까지 프랜차이즈 사업을 해왔던 경험을 토대로 한국적인 것과 현지화를 적절히 잘 조화시켜야 한다"고 말했다.









공배완 교수

정동일 교수

11주차

공배완 교수, 세계 경제와 국제 관계의 이해 정동일 교수, 백전불패 리더십

1강은 경남대학교 법정대학 공배완 교수의 '세계경제와 국제관계'가 진행됐다. 공 교수는 "한국 프랜차이즈산업의 융성 여부는 이제부터 결정된다고 할 정도로 중요한 시기다. 한국경제의 저성장이 시작되면 프랜차이즈 시장도 직격탄을 맞을 수 있다. 하지만 이럴 때일수록 체계적으로 해외 진출을 준비해야 한다"며 "프랜차이즈산업은 새롭게 재편되는 국제관계의 질서에 따라 진출 전략을 짜야 한다. 영국의 EU 탈퇴 움직임처럼, 글로벌 다자주의와 함께 동시에 지역주의의 반작용이 함께 나타나고 있다. 따라서 국제관계를 잘 읽지 못하면 글로벌 경쟁에서 결코 승리할 수 없게 된다. 이러한 부분은 대한민국정부가 프랜차이즈산업에 관심을 가져야할 이유이기도 하다"고 말했다.

2교시 연세대학교 경영학과 정동일 교수는 호박벌이 덩치를 보고 비관했다면 결코 날지 못했을 것이라며 생각의 차이가 결과의 차이를 만든다고 언급했다. 그는 "경영의 선지자 피터 드러커가 한 유명한 말이 있다. 혼란기가 가장 위험한 시기이기는 하지만, 그런 시기에 가장 위험한 것은 현실을 부인하고 싶은 유혹이라고 했다. 우리가 불황을 통해 무엇을 배워야 하는가. 경영환경이 바뀔수록 전략을 끊임없이 수정해야 한다. 그런데 기업은 처음 만든 전략을 계속 지키려 한다. 전략을 실행하는 과정에서 예상치 못한 상황이 나타나면 전략을 수정하지 않고 다른 걸 한다. 가령 NASA에서 우주선을 쐈다고 가정하자. 수많은 준비를 했지만 막상 쏘고 나니까 오차가 생겼다. 그렇다면 궤도를 수정 안 하겠나. 그래서 목표 중심의 사고를 해야 한다. 목표가 있어야 전략도 있다. 예를 들면, 사업을 영위하면서 좋은 인재 풀을 구성해야 한다는 점은 누구나 동의한다. 그런데 위기 때가 되면 직원을 줄인다. 이때 이직 가능성이 가장 높은 인재는 경쟁사가 탐내는 인재다. 이러한 인재가 이탈하면 다른 사람들도 우수한 인재가 떠났으니 조직에 미래가 없다고 생각한다. 따라서 위기 때 핵심인재를 잡아야 한다"고 말했다.

66

해외 진출을 준비하는 가운데, 프랜차이즈산업은 새롭게 재편되는 국제관계의 질서에 따라 진출 전략을 짜야 한다

99





프랜차이즈 월드 vol. 18





12_{주치}

해외연수 및 벤치마킹

12주차는 제4기 KFCEO 과정 해외연수 및 벤치마킹으로 진행됐다. 이번 연수는 미국 LA와 라스베가스 등을 여행 하면서 선진화된 프랜차이즈산업을 경험하고 벤치마킹하는 취지로 이뤄졌다. 참가자들은 첫째 날에는 한국프랜 차이즈산업협회 미국서부지회를 방문했고, 둘째 날은 코리아타운과 리틀도쿄를 찾아 시장조사를 했다. 셋째 날에 는 할리우드 거리의 로드숍을 둘러보며 벤치마킹했다. 넷째 날은 라스베거스로 이동해 현지 시장조사를 벌였다. 이번 연수에서 한국프래차이즈산업혐회 미국서부지회 이호욱 지회장은 "현재 미국서부지역은 한인타유을 중심으 로〈강호동백정〉〈마포갈매기〉등이 새로운 창업 아이템으로 떠오르고 있다"며 "미국 경기가 좋아지고 있고 특히 중국인의 미국 사회 진출에 대한 긍정적인 효과가 기대된다"고 말했다. 연수 기간 중에 열린 세미나에서 이 지회 장은 "미국 프랜차이즈 시장에 진출하려면 외환관리, 인력고용 등 까다로운 법적인 제도를 알 필요가 있다. 특히 가맹점과의 관계를 규정한 법률을 착실하게 살펴야 갈등을 예방할 수 있다"고 설명했다.

이번 연수 참석자들은 남은 시간을 쪼개서 미국 서부지역에서 강세인 햄버거 브랜드 'IN N OUT'과 최대 유통체 인 월마트 등을 둘러보는 시간을 가졌다.

13_{주치}

이치성 강사, 임직원 비리 없는 투명한 기업경영 박지호 편집장, 지금은 트렌드의 시대

1교시를 맡은 이치성 강사는 프랜차이즈 기업의 재무관리에 관해 강의 했다. 역사적 사례를 바탕으로 중소기업을 위한 내부감사 노하우를 알 려주는 흥미로운 내용이었다. 기업재무의 필요성은 서양에서 항해술의 발달로 대항시대가 열리면서 강조되기 시작했다. 대륙을 넘나드는 항 해사업은 상품의 구매와 인력관리 등에서 이전과 차원을 달리했다. 체 계적인 재무관리가 필요했고, 현대의 기업에 이르러서는 수치로 나타 낼 수 있는 모든 기업정보를 다루는 중요한 사안이다.

2교시는 『인사이드 현대카드』의 저자이자 대한민국 최초의 남성 패션 매거진 『아레나옴므플러스』의 박재호 편집장이 '지금은 트렌드의 시대' 라는 주제로 강연했다. 『아레나옴므플러스』는 2006년 창간해 화이트 칼라와 블루 칼라만으로 이분화되었던 대한민국에 새로운 남성 패션 의 개념을 심었다. 박 편집장은 또한 『인사이드 현대카드』의 저자로 유 명하다. 금융회사답지 않은, 아니 금융회사라고 믿기 어려울 정도의 신 선하고 파격적인 행보를 거듭해온 현대카드의 디자인과 마케팅, 브랜 딩에 대해 많은 사람들이 관심을 보여왔다. 박 편집장은 그것들이 어떻



이치성 강사

박지호 편집장



게 가능했는가 하는 의문을 갖고 취재 제안을 했다. 1주일의 취 재가 이뤄졌고 박 편집장은 정태영 현대카드 대표로부터 파격적 인 제안을 받는다. 지난번 1주일의 취재로는 충분하지 못했을 테 니 몇 개월 이상, 아니 가능하면 1년 정도 현대카드를 가까이서 관찰한 뒤 책을 써줬으면 좋겠다. 아무런 제약을 두지 않는 특 별 출입증을 주겠다. 칭찬도 비판도 괜찮다. 단, 내용이 기대에 미치지 못했을 때 발동할 수 있는 출판 거부권을 우리에게 달라 는 제안이었다.





박상기 교수, 비즈니스 협상론 이경미 교수. 신뢰 회복을 위한 마케팅 전략

대한민국 대표 협상전문가 한국뉴욕주립대학교 박상기 교수는 결코 거절할 수 없는 제안을 던져라는 내용을 주 제로 글로벌 CEO의 갖춰야할 덕목, 그리고 상대를 내편으로 만드는 기술을 강의했다. 박 교수는 마피아의 '오 퍼' 협상 전략, 레이건 대 고르바초프 협상, 잭 웰치의 협상비법 등 다수의 사례를 통해 상호 커뮤니케이션 능 력과 협상전략에 대해 설명했다.

박 교수는 글로벌 협상 사례를 소개하면서 한국 프랜차이즈 기업의 분발을 당부했다. 한국 기업들이 글로벌 협 상이라는 난제를 처음 맞이한 것은 1990년대 말 IMF 외환위기 시절이었다. 당시 대우자동차 같은 대기업이 외 국자본에 연이어 인수됐다. 한국 기업들은 협상단을 급히 만들었지만 글로벌 협상경험이 전혀 없는 사람들이 었다. 결국 매각 대상 기업은 형편없는 가격에 매각되고 말았다. 협상 과정에서 적절히 대처하지 못했던 것이 가장 큰 원인이었다. 최근에는 한국 기업의 협상력이 나아졌다고 하지만 그간 지불한 비싼 수업료에 비하면 초 라하다. 더구나 한국 프랜차이즈 기업의 해외진출이 늘어나면서 글로벌 협상력을 길러야 하는 과제가 생겼다. 서울대학교 경영학과 이경미 교수는 고객이 기업을 신뢰하지 않는 시대가 왔다며 기업이 고객을 설득하려고 하 면 고객은 방어적 자세를 취한다고 현 시대의 마케팅 포인트를 설명했다. 이 교수는 "지금은 마케팅 3.0의 시대 다. 1.0 시대에는 물건을 잘 만들면 팔렸다. 2.0 시대는 어떻게 고객을 설득할지를 고민했다. 3.0 시대는 고객 과 협력하고 고객이 판매활동에 참여하도록 배려해야 한다"고 말했다. 그는 "기업이 아무리 TV광고를 잘 만들 어도 고객은 그 광고를 끝까지 보지 않는다. 노골적인 브랜드 제시를 자제하고 사용자들간에 대화의 장을 만들 어주는 파티 플래너의 역할이 필요하다"고 강조했다.



이경미 교수







이용기 교수

15주차

이용기 교수, 프랜차이즈산업의 창조경영 김성희 교수, 빅데이터 시대의 창조적 인사이트

1교시 세종대학교 이용기 교수는 "프랜차이즈산업은 짧은 역사에도 불구하고 국내 시장을 넘어서 해외로 뻗어나가는 단계에 이르렀다"며 "국내 프랜차이즈산업 환경과 달리 해외 프랜차이즈 시장의 환경은 철저한 준비와 기획을 요구하고 있다. 해외 프랜차이즈 시장을 면밀히 조사하고 치밀한 진출 전략을 수립하지 않으면 절대로 성공할 수 없다"고 주문했다. 카이스트 김성희 명예교수는 빅데이터 시대의 창조적 인사이트를 주제로 강연을 시작하면서 "완전한 피클은 없다. 단지 완전한 피클들이 있을 뿐"이라며 하나가 모인 전체를 강조했다. 이어서 "변화하는 고객 경험을 토대로 우리 기업은 시장을 변화시켰는가"라는 질문을 던지며 "고객들은 이제 새로운 비즈니스 모델과 새로운 가치를 실현하고 있으므로 우리의 비즈니스는 고객 경험을 어떠한 형태로 받아들이고 있는지 고민해봐야 한다"고 말했다.



김성희 교수

조준희 사장, 변화의 중심에 서다

ALTERNATION OF THE WAY AND A STATE OF THE ST

16주차는 강의와 수료식이 함께 진행됐다. 수료식에 앞서 YTN 조준희 사장의 강연이 진행됐다. 변화의 중심에 서다라는 주제로 이뤄진 강연은 빠르게 변하는 글로벌 트렌드에 기업들이 어떻게 대응할지에 대한 경영전략을 다뤘다. 조사장은 "먼저 산업 생태계를 건강하게 만들려면 중소기업과 대기업간의 상생이 중요하다. 중소기업 없이 대기업이 있을 수 없고 그 반대도 마찬가지다. 그런데 산업화의 역사가 짧다보니 기업의 평균수명도 10년 4개월에 그치고 있다. 100년 넘은 기업에 두산, 동화약품, 몽고간장 정도밖에 없어 지속가능한 경영이 필요한 시점"이라며 "100년 가는 기업이 되려면 안주하지 말고 변화에 적응해야 한다. 그렇다면 기업경영은 결국 사람이 하는 것이므로 인재경영을 어떻게 할지를 생각할 필요가 있다. 글로벌 시대에 인재경영은 한 발자국 앞서가는 것이 중요하다. 너무 앞서가도, 뒤따라 가서도 안 된다. 현실과 접목할 수 있는 인재가 되어야 한다"고 말했다.





수료식

원우들의 뜨거운 열기 속에 제4기 KFCEO 교육과정이 6월 27일 서울 서초구 반포동 팔레스호텔서울에서 16주간의 강연을 뒤로 하고 수료식을 치렀다. KFCEO 교육과정은 산업통상자원부가 후원하는 과정으로 프랜차이즈 글로벌화와 최고경영자의 역량 강화를 목적으로 운영되고 있다. 대한민국 프랜차이즈 CEO들의 해외진출 역량 강화를 도모하고 글로벌 징기스칸 핵심인재 500명을 배출하는 목표로 야심차게 시작한 이 과정은 고품위 강의 콘텐츠와 원우들 간의 돈독한 유대로 주목받고 있다. 최고의 강의를 제공한다는 목표로 국내 정상급의 강사진과 커리큘럼을 구성했다.

수료식의 첫 순서는 KFCEO 제4기의 입학부터 졸업까지 16주간의 추억이 담긴 영상으로 시작했다. 한국프랜차이즈산업협회 조동민 회장은 "KFCEO 수업이 진행되는 월요일은 가장 바쁜 날이다. 그럼에도 모든 일정을 뒤로 하고 강의실에 오셔서 초롱 초롱한 눈망울로 수업에 참여하는 모습이 정말 좋았다. 축하드린다"고 말했다.

이에 추광식 수석 부회장은 "16주가 지나고 한층 건강하고 밝은 모습으로 뵐 수 있는 것은 KFCEO 교육과정 강의의 성과다. 집 행부와 고문위원, 모든 원우들은 하나로 모였다"며 "16주간 함께 한 원우들의 인연이 보통 인연이 아니다. 서로 사랑하고 이해 하고 양보해서 인연을 이어나가자. 오늘 축하를 위해 친히 발걸음해 주신 모든 분들께 감사드린다"고 화답했다.

한국프랜차이즈산업협회 조동민 회장

Q. KFCEO 교육과정 제4기 수료식 소감은?

한국의 프랜차이즈산업이 이제는 국내를 넘어 해외진 출에 전격적인 박차를 가하고 있다. 그만큼 만반의 준비가 필요한 중요한 시점이다. 아직까지 프랜차이즈 CEO들이 현장에서 강한데 비해 미래 설계는 발전할부분이 많다. 이는 교육과 배움을 통해서 채울 수 있다. 바쁜 일정 중에 미래를 위한 교육에 참여하는 자체가 대단한 열정이라고 생각한다. 앞으로도 본 과정이계속 활성화될 수 있는 연결고리 역할을 해 주어서 위대한 전통을 만들어주기를 당부한다.



Q. KFCEO 교육과정 제4기 원우회에게 전하고 싶은 말이 있다면?

KFCEO 교육과정 제4기 원우회는 수료식으로 끝나는 것이 아니라 앞으로 본 과정을 통해 육성될 또 다른 CEO들의 선배로 잘 이끌어 나가주리라 믿는다. KFCEO 교육과정은 단순히 과정을 수료하는 것 이상의 상당한 의미가 있다. 이 과정을 거친 CEO들은 글로 벌 프랜차이즈 징기스칸으로 K-프랜차이즈의 미래를 책임질 분들이다. 이전 원우회에서 모범을 보여주신 만큼 더욱 탄탄하고 믿음직한 커뮤니티가 될 것이다. 한국프랜차이즈산 업협회는 본 과정에 참여하는 원우들 못지 않은 열정으로 협력과 지원을 아끼지 않겠다.

Q. 아직 신청하지 않은 프랜차이즈산업의 CEO들에게 KFCEO교육과정을 소개한다면?

이전부터 여러 강의를 직접 들어보니 시대정신을 읽을 수 있었다. KFCEO 교육과정은 급변하는 글로벌 트렌드를 주도하는 통찰력이 있는 분들로 자타공인 최고의 강의로 구성한다. 열심히 준비해서 최고의 자리를 만들겠다. 프랜차이즈산업은 트렌드에 민감한 지식기반 서비스산업이다. 따라서 리더가 끊임없이 공부하고 변화를 주도하지 않으면 살아남기 어렵다. KFCEO 교육과정은 프랜차이즈 산업의 최전선에 있는 CEO들이 정보와 지식을 공유하는 성공적인 장을 만들어가고 있다. 한국프랜차이즈산업협회에서 책임감을 갖고 프랜차이즈산업 발전에 기여하겠다. 글로벌 지식정보사회를 함께 열어갈 CEO분들의 관심과 참여를 부탁한다.

KFCEO 4기 **정태환** 원우회장

Q. 제4기 KFCEO 교육과정 가운데 가장 인상 깊었던 점은?

프랜차이즈 업계의 좋은 분들과 함께 해서 행복하고 즐거움이 가득한 시간이었다. 제4기 KFCEO 교육과 정을 위한 일이라면 자신의 일이 아닌데도 불구하고 서로 앞장서며 돕는 모습에 많은 감동을 받았다. 특히 젊은 연령층의 원우들이 많았는데, 그만큼 열정이 넘쳤으며 16주간의 시간 동안 원우를 통해서 많은 것들을 배울 수 있는 시간이었다.



Q. 가장 인상 깊었던 강의는?

기장 인상 깊은 강의가 따로 없을 정도로 모든 강의가 알찼다. 강의를 통해 경영 활동은 물론이고 삶에 도움이 되는 지혜를 얻을 수 있었다. 마치 위대한 문학작품을 접할 때 느껴지는 벅찬 감동이 생겼다. 기존 사업을 처음부터 다시 재발견하는 과정을 통해 미래를 향한 도전을 할 수 있게 된 것 같다. 우리는 배우지 않으면 관성에 빠져서 잘못된 방향으로 나갈 수 있다. KFCEO 교육과정은 CEO들이 의식적, 무의식적으로 가졌던 편견을 깨고 올바른 가치관을 만들 수 있는 힘을 줬다. 주변의 많은 사람들에게 KFCEO 교육과정을 적극 권하고 싶은 자부심이 생겼다.

Q. 앞으로의 각오는?

제4기 KFCEO 교육과정의 원우들은 강의 기간에서처럼 하나 된 모습으로 앞으로도 잘 해나갈 것이라고 믿는다. 든든한 원우들 덕분에 더욱 기대되는 미래를 맞이할 수 있어 행복하기만 하다. 16주간 교육받았던 내용들을 지식으로만 쌓는데 그치지 않고, 현장으로 돌아가 이를 우리 기업에 적극 활용해 더욱 사랑받는 기업이 될 수 있도록 노력하겠다.

KFCEO 교육과정 4기 원우명단(개나대로)



강동완 기자 머니워크



강선영 대표 ㈜에스와이코마드



강진희 대표 농업회사법인 (주)술이원



고영성 대표 ㈜하늘그린



권희덕 대표 ㈜시세아컴퍼니



김미자 대표 한정식 신화정



김석호 상무 (주)송림푸드



김승현 대표 ㈜프래니스



김왕산 본부장 (주)박투 (그램그램)



김의영 대표



김일섭 대표 (주)업소코리아



김재영 ^{본부장}



김현희 대표



김호영 대표



도원석 대표 (주)보노테크



문주용 이사 ㈜가나해운



박광호 대표 농업회사법인 맛나농원(주)



박기태 본부장 하이트진로(주)



박서진 대표 (주)디앤아이플러스



박성원 대표 ㈜피에스미트



박성환 대표 (주)청계원



박영준 대표 (주)영마루 〈엉터리생고기〉



박용분 대표 농업회사법인 팜앤피아



박현우 부사장 대성주류판매(주)



백승천 상무 (주)SPC 〈파리바게뜨〉 〈던킨도너츠〉



서문환 대표



손종희 대표 ㈜더리얼마케팅



송정근 대표 세워포드(주)



신영이 대표 디엔비



안상수 의원 새누리당 국회의원



양승진 이사 ㈜파사드코리아



오기성 대표 (주)인건 〈청국장과보리밥〉



오승영 이사 ㈜정우테크닉스



위수영 대표 골근위뷰티



유승철 때표 (쥐유성금속



윤석표 변호사 법무법인 한율



이경균 세무사 이안세무법인



이근기 팀장 OB맥주



이금정때표 세미플러스컴퍼니



이은주 명인 삼성생명



이정훈 상무 (주)리앤한



이춘원 때표 위스트



이태식 때표 (주)클푸



이호성 때표 (주)산돌식품



정진호 때 신전푸드시스 〈신전떡볶이〉



정태환 때표 마세다린 〈가마로강정〉



정홍걸 때표 (주)에스에프씨



정희옥 때표 단비식품



조선영 때표 (주)포스코디



지종철 재점장 피플라이프



천선아 대표 (주)드림미즈



최순희 원장 드림맘산후조리원



최승실 때 (주)이노소프트기술



최재근 때표 (주)**핫요가코리아** 〈핫요가코리아〉



최종성 때 (주)또봉이F&S 〈또봉이통닭〉



최혜령 지점장 국민은행 반포남지점



추광식 때표 (주)하파



탁은하 때표 스터티라운지

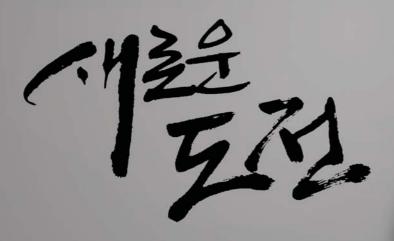


하성호 아사 사과나무(주) 〈커피베이〉



한영진 때표 (주)돌풍 〈마루벌돌구이〉

| ■ 제4기 집행부 명단 | <u>-</u> | | |
|--------------|---|--|--|
| 원우회장 | 정태환 | | |
| 감 사 | 이경균 | | |
| 고 문 | 고영성, 김미자, 김석호, 김현희, 김호영, 문주용, 서문환, 신영이 | | |
| 자문위원 | 강동완, 윤석표, 최혜령 | | |
| 수석부회장 | 박용분, 유승철, 이호성, 추광식 | | |
| 부 회 장 | 강진희, 강선영, 김왕산, 김일섭, 도원석, 박서진, 박성원, 박영준, 백승천, 송정근, 양승진, 오기성, 이금정, 이춘원, 이태식, 정홍걸, 정희옥, 최순희, 최재근, 한영진 | | |
| 사 무 국 | 사무국장 – 김승현, 사무치장 – 탁은하, 재무국장 – 지종철, 재무차장 – 조선영 | | |
| 경 조 | 손종희, 이근기 | | |
| 골 프 | 최종성, 이은주 | | |
| 산 악 | 정진호, 김재영 | | |
| 여 성 | 최승실, 김의영 | | |
| 이 사 | 권희덕, 박광호, 박기태, 박성환, 박현우, 오승영, 위수영, 이정훈, 천선아, 하성호 | | |



징기스칸 전사 500人 육성 프로젝트

5기 모집

산업통상자원부와 한국프랜차이즈산업협회는 신성장동력 산업인 프랜차이즈산업의 글로벌 해외 진출 및 최고경영자의 경영역량 강화를 위해 [KFCEO교육과정] 5기를 모집합니다.

프랜차이즈 산업의 경영환경에 발맞춰 경영자들이 전략적인 비지니스 네트워크를 형성하고, 미래에 대한 꿈과 비전을 가질 수 있도록 차별화된 [KFCEO교육과정]을 운영합니다.

국내 최고 수준의 커리큘럼과 강사진으로 구성해 우리 산업 최고 경영자들에게 필요한 지식은 물론 인적 네트워킹의 기회까지 제공해 한 단계 더 진일보 하여 타 과정과는 차별화된 산업계 및 학계를 아우르는 최고의 K프랜차이즈 [KFCEO교육과정]으로 여러분을 초대합니다. 역량있는 CEO들의 많은 관심 바랍니다.

- 교 육 명 KFCEO 교육과정
- ㆍ 대 상 자 프랜차이즈 기업 CEO 및 임원급 / 관련 기업 CEO 및 임원급
- ・ 모집인원 50명 내외
- 교육기간 2016년 8월29일~12월19일 (16주 | 매주 월요일)
- 교 육 비 500만원 (회원사 30%할인) * 식비, 교재비, 문화행사비 포함, 해외 연수비 일부
- 전경련 교육장 (영등포구 여의도 소재) * 상기장소는 운영기관 일정에 따라 변경될 수 있습니다
- ㆍ 주최 및 주관 산업통상자원부, 한국프랜차이즈산업협회
- ㆍ 홈페이지 www.ikfa.or.kr
- 한국프랜차이즈산업협회 교육팀 (070-7919-4170)

미국서부지역 프랜차이즈 산업 탐방

제4기 KFCEO 과정 해외연수 및 벤치마킹





미국서부지회 이호욱 지회장

프랜차이즈산업의 서부개척단

한국프랜차이즈산업협회가 글로벌 인재육성을 위한 교육과정으로 운영하고 있는 제4기 KFCEO 과정 해외연수가 미국 캘리포니아 LA에서 지난 5월 19일부터 24일까지 5박 6일간 진행됐다.

이번 연수는 미국 LA와 라스베가스 등을 여행하면서 선진화된 프랜차이즈산업을 경험하고 벤치마킹하는 취지로 이뤄졌다.

참가자들은 첫째 날에는 한국프랜차이즈산업협회 미국서부지회를 방문했고, 둘째 날은 코리아타운과 리틀도쿄를 찾아 시장조시를 했다. 셋째 날에는 할리우드 거리의 로드숍을 둘러보며 벤치마킹했다. 넷째 날은 라스베가스로 이동해 현지 시장조시를 벌였다.

이번 연수에서 한국프랜차이즈산업협회 미국서부지회 이호욱 지회장은 "현재미국 서부지역은 한인타운을 중심으로 〈강호동백정〉〈마포갈매기〉 등이 새로운 창업 아이템으로 떠오르고 있다"며 "미국 경기가 좋아지고 있고 특히 중국인의미국 사회 진출에 대한 긍정적인 효과가 기대된다"고 말했다. 연수 기간 중에 열린 세미나에서 이 지회장은 "미국 프랜차이즈 시장에 진출하려면 외환관리, 인력고용 등 까다로운 법적인 제도를 알 필요가 있다. 특히 가맹점과의 관계를 규정한 법률을 착실하게 살펴야 갈등을 예방할 수 있다"고 설명했다.







함께 참여한 산돌식품 이호성 대표는 "이번 연수를 통해 미국 식품산업의 유통구조를 새롭게 볼 수 있 는 계기가 됐다"고 말했다.

기능성 달걀을 생산 및 유통하는 청계원 박성환 대 표는 "K-pop을 넘어 K-food까지 한국 프랜차이즈 산업이 세계의 넓은 무대에서 성공할 수 있다는 가 능성을 엿본 소중한 시간이었다"고 소감을 말했다. 이번 연수 참석자들은 남은 시간을 쪼개서 미국 서 부지역에서 강세인 햄버거 브랜드 'IN N OUT'과, 최 대 유통체인 월마트 등을 둘러보는 시간을 가졌다. 연수 참여자는 총 21명으로 다음과 같다(가나다 순). △강동완 기자(머니위크) △고영성 대표(하늘그린) △김미자 대표(한정식 신화정) △김석호 상무(송림 푸드) △김왕산 본부장(빅투) △문주용 이사(가나해 운) △박서진 대표(디앤이이플러스) △박성환 대표 (청계원) △박용분 대표(농업회시법인 팜앤피아) △ 서문환 대표(님프만) △양승진 이사(파사드코리아) △이은주 대표(삼성생명 패밀리오피스) △이태식 대 표(클푸) △이호성 대표(산돌식품) △최순희 원장(드 림맘산후조리원) △최승실 대표(이노소프트기술) △ 정민섭 대표(해피브릿지 협동조합) △이정열 대표 (보하라) △이경희 소장(한국창업전략연구소) △최 성순 과장(한국프랜차이즈산업협회)

글 **최윤영 팀장** 사진 한국프랜차이즈산업협회 제공



현지 중심상권 견학 및 마케팅 전략 연구

한국프랜차이즈산업협회, 중국 판진 시장조사

한국프랜차이즈산업협회가 지난 6월 9일부터 11일까지 2박 3일 일정으로 중국 랴오닝성 판진시(市)에 시장조사를 떠났다. 이번 시장조사는 판진 현지의 중심상권을 견학하고 살펴보면서 한국 프랜차이즈산업의 마케팅 전략을 보다 발전시키는데 목적을 뒀다.



중국 판진



한국프랜차이즈산업협회 조동민 회장 외 15명과 남대문 · 동대문상권 패션업계 대표단 7명을 포함 약 30명으로 이뤄진 조사단은 판진시 정부 및 상억그룹 임원과 만나 대담하고, 현지 쇼핑센터를 비롯한 판진시 시장조사를 실시했다. 특히, 판진시 관계자 및 상억그룹 임원진과의 미팅에서는 '불야성' 입점과 관련한 협약 및 입점 조건에 대한 협의 등을 진행했다.

이에 따라, 중국의 상억그룹과 한국의 한국프랜차이즈산업협회, 남대문 상인연합회, 동대문 상인연합회 판진시 불아성내 한인타운 조성사업에 관해 서로 협력하기로 뜻을 모았다.

판진 한국쇼핑센터는 상억그룹과 대만관광발전협회가 공동개발하며 부지면적 12만㎡(3만 6300평), 건축면적 30만㎡(9만 750평)의 대형 프로젝트다. 판진시를 대표하는 쇼핑 및 문화공간을 목표로 오 는 9월 완공할 예정이다.

중국 3대 유전개발 도시로 소득 수준이 높은 편인 판진시는 랴오닝성의 대표 도시 선양에서 서남부에 있으며 총면적은 4071㎢(1231,4평)에 인구 164만명이다. 판진시 사람들의 가처분소득이 2014년 기준으로 3만 1675위엔으로 랴오닝성 도시지역 평균 가처분소득 2만 5578위엔보다 높다. 특히, 자동차보유대수가 가구당 1,9대일 정도여서 랴오닝성 최대 소비도시로 떠오르고 있다.

이번 판진 시장조사 방문 주최는 중국 상억그룹이며, 한국프랜차이즈산업협회, 판진시 상인대표단, (사)중소기업혁신전략연구원이 후원했다.







र<u>द्</u>र 조사단 명단은 △조동민 협회장(한국프랜차이즈산업협회) △김태천 대표((주)제너시스) △명정길 대표((주)웰빙을만드 는사람들) △이재곤 대표(한양디자인가구) △장성수 고문(영웅무송) △강동원 대표((주)대원종합주방) △정민섭 대표 (해피브릿지 협동조합) △한경민 대표((주)한경글로벌) △정우성 대표((주)일동인터내셔널) △강수진 대표((주)마이쉐 프) △김세라 대표(행복한 갈비) △이진창 대표(한국프랜차이즈산업신문) △김영복 대표(구슬함박) △김철민 대표((주) 비전트리코리아) △전성훈 대표(명동) △이중용 부장((주)이바돔) △김재용 회장(남대문시장상인회) △박영철 회장(주 얼파크상인회) △이응장 회장(마미아동복상인회) △백승학 부장(남대문시장기획) △홍석기 회장(아트프라자) △박중 현 회장(테크노상가) △지대식 사무국장(동대문관광특구) △변명식 원장((사)중소기업혁신전략연구원) △임준형 연구 원((사)중소기업혁신전략연구원) △이용기 회장(GIG기업) △전진산 연구원(GIG기업) 등이다.



인도네시아 박람회에 한국관 운영

한국프랜차이즈산업협회

인도네시아

프랜차이즈산업의 숨겨진 보물창고

프랜차이즈 산업의 미지의 보물창고로 평가받는 인도네시아에서 열린 프랜차이즈 박람회에 한국프랜차이 즈산업협회 주관으로 한국관이 운영됐다.

........

제14회 국제프랜차이즈 라이센스 & 비즈니스 콘셉트 엑스포 & 컨퍼런스(The 14th Int'l Franchise License & Business Concept Expo & Conference)가 정식 명칭인 이번 박람회는 지난 6월 3일부터 5일까지 3일에 걸쳐 자카르타 컨벤션센터에서 개최됐다.

인도네시아 프랜차이즈협회가 주최하고 Dyantra Promosindo, PT가 주관한 이번 행사는 5000㎡(1512,5 평)의 전시장에 200여개 업체가 참가해 관람객 1만 5000여명이 방문했다. 외식, 도소매, 미용, 패션, 의료, 세탁, 자동차, 오락, 여행, 금융, 교육 서비스 등 여러 업종의 프랜차이즈 업체들이 참가해 성황을 이뤘다. 이번 박람회에 참가한 한국 업체들은 부스 설치비 20%를 한국프랜차이즈산업협회에서 지원받았고, 인도네시아 프랜차이즈협회의 비즈니스 매칭 지원도 제공됐다. 또한 마스터프랜차이즈로 국내 브랜드를 현지에서 운영하려는 업체를 위해 현지 진출 전략 세미나도 진행했다.

인도네시아는 세계에서 4번째로 많은 인구(2억 5000만명)를 보유하고 있는 국가다. GDP가 2013년 기준으로 8683억 달러에 달해 세계 17위에 올라 말레이시아와 브라질보다 경제규모가 크다. 특히 자카르타의 1인당 GDP는 1만 1767달러로 선진시장에 버금가는 구매력을 갖고 있다.

인도네시아는 전통적으로 농업과 해운업이 발달해, 식음료, 소매유통 분야의 프랜차이즈산업이 성황을 이루고 있으며, 미국과 싱가폴, 호주, 일본 등 글로벌 프랜차이즈 브랜드의 진출이 활발하게 이뤄지고 있다. 지리적으로 말레이시아, 싱가폴 등 동남아시아와 호주, 뉴질랜드 등 오세아니아에 진출하기 좋은 전략적 요충지다.

외국인 투자제한 완화로 진출 호기

최근 인도네시아 정부는 각 산업분야에서 외국인 투자제한을 대폭 완화하기로 결정했다. 이번 발표는 성장 정체에 빠진 인도네시아 경제에 활력을 불어넣고, 보호정책의 틀 안에서 안주해온 인도네시아 산업의 경쟁력을 강화하는 취지로 이 뤄졌다.

이번에 신규 개방되거나 투자 허용비율이 향상된 분야는 물류, 보건 · 의료, 폐기물 처리 등으로 인프라 향상이 시급한 분야이거나, 영화, 통신 서비스 등 국제경쟁이 치열해지면서 경쟁력 확보가 필요한 분야들이다. 특히, 레스토랑, 바, 카 페, 여행사, 피트니스 센터 같은 프랜차이즈 산업과 연관된 분야들도 이번 조치에 포함됐다.

〈프랜차이즈산업과 관련된 개방 업종〉

| od . % | 외국인 투자 허용 비율 | | |
|---------------------|--------------|--------------|--|
| 업종 | 현재(2016년 발표) | 이전(2014년 발표) | |
| 레스토랑 | 100 | 51 | |
| 바 | 100 | 49 | |
| 카페 | 100 | 49 | |
| 체육시설 | 100 | 49 | |
| 여행사 | 67 | 49 | |
| 케이터링 | 67 | 51 | |
| 숙박시설 | 67 | 51 | |
| 스포츠 경기장(당구, 볼링, 골프) | 67 | 49 | |
| 노래방 | 67 | 49 | |













........

고성장이어가는 캄보디아시장

글로벌 프랜차이즈 브랜드 경쟁 돌입

캄보디아는 프랜차이즈 외식시장이 크지 않지만 아직까지 '무주공산'이라는 판단으로 글로벌 브랜드들이 발을 뻗고 있는 곳이다. 캄보디아가 가진 잠재력 중의 가장 큰 요소는 인구 보너스다. 캄보디아의 젊은이들이 친구들과 함께 시간을 보낼 장소로 현대적이고 트렌디한 프랜차이즈 매장을 선택하기 때문이다.

캄보디아

인구성장, 경제성장 그리고 서구화

캄보디아는 전체 인구가 약 1500만명으로 많지 않으나 중위연령은 24,5세로 이웃 국가인 베트남 29,6세보다 5,1세 젊으며 태국 36,7세보다 12,2세 젊다. 2015년 기준으로 전체 인구의 19,71%인 약 300만명이 15~24세로 현재 글로벌 프랜차이즈 기업의 주요 타깃이다. 0~14세의 비율은 31,43%로 더 높아 잠재 고객이 풍부한 시장이다.

모바일 설문조사 전문업체 Ganesa Survey가 조사한 커피프랜차이즈 선호도에 따르면, 캄보디아 대학생들은 한 달에 5~10번 정도 커피숍을 방문한다. 주로 누구와 함께 방문하는지에 대한 질문에는 친구와 함께 방문한다는 답변이 44%로 가장 많았다.

이러한 캄보디아의 인구성장은 경제규모 확대를 견인하고 있다. 아시아개발은행(ADB)에 따르면, 캄보디아의 국내 총생산(GDP)은 2007년부터 2014년 사이에 연평균 6.5%씩 성장했다. 이에 따라 2007년 약 50%에 달하던 빈곤충이 2012년에는 19%까지 줄어들며 빠르게 감소하고 있다. '킬링필드' 등을 겪으면서 1987년 1인당 GDP는 18달러를 기록 (당시 태국은 938달러)한 것에 비하면 격세지감을 느낄 수 있다.

경제구조는 앙코르와트의 나라인 만큼 관광업으로 대표되는 서비스업이 GDP의 38%를 차지한다. 농업도 여전히 주요 산업이며 GDP의 27%를 구성한다. 경제성장의 잠재력이 높다보니 외국의 직접투자가 활발하다. 한국은 근소한 차이로 중국과 1위를 다툰다. 한국이 투자하는 주된 산업은 섬유 쪽이다. 최근에는 태국 자본이 캄보디아 국경지대에 카지노를 다수 건설해 수입을 올리고 있다.

또한 2005년에 석유와 천연 가스 매장이 확인되었으며, 상업적인 채굴은 2011년부터 개시했다. 다만, 만성적인 경상 수지 적자와 높은 대외의존도가 위험 요소이고 그가 억눌려왔던 국내 노동자 임금상승 압박이 거세다

인도차이나반도 중심국가 잠재력

캄보디아의 지정학적, 지경학적 요소도 주목할 만하다. 인도차이나반도의 중심에 있어 동남아시아 주요국과 국경을 맞대고 있는 물류 거점으로 잠재력이 뛰어나다. 지난해 말 세계 7위권의 국내총생산(GDP) 규모를 자랑하는 아세안 경제공동체(AEC)가 공식 출범함에 따라 캄보디아의 지리적인 이점이 주목받고 있다.

브루나이, 캄보디아, 인도네시아, 라오스, 말레이시아, 미얀마, 필리핀, 싱가포르, 태국, 베트남 등 10개국으로 구성된 아세안경제공동체는 총 인구 6억 3000만명, 총 국내총생산 2조 7000억달러의 거대 경제권이다. 향후, 유럽연합(EU)처럼 역내 경제동맹으로 결속력을 높일 계획이어서 캄보디아가 동남아 사업 확장의 교두보가 될 수 있다.

캄보디아인들은 식사를 집에서 하기보다는 외식을 하는 비중이 높다. VTRUST 그룹의 보고서는 프놈펜의 연간 식비 지출을 7억 4400만달러로 파악했다. 캄보디아 사람들은 아침식사부터 외식으로 해결하며, 프놈펜에서는 카페나 베이커리에서 구입한 빵, 샌드위치 등으로 해결하는 사람들이 많아지고 있다. 또 날씨가 더워서 음료는 차가운 메뉴의 비율이 높으므로 빙수에 강점을 가진 한국 업체들의 선전이 기대된다.

최근에는 캄보디아 경제가 성장하고 소득격차가 발생함에 따라 외식시장이 세분화되고 있다. 업계에서는 프놈펜 거주자의 40~50%가 글로벌 프랜차이즈 브랜드를 소비할 능력을 가졌다고 판단한다. Restaurant Industry Report 2014 보고서에 의하면, 이제 수도인 프놈펜에 거주하는 화이트칼라 노동자 중 13%가 월평균 601달러에서 1000달러까지 벌어들인다. 월평균 1001달러에서 2000달러 사이의 수입을 버는 노동자도 6%에 달한다.

한국 업체가 놓치면 안 되는 나라

캄보디아 진출에 가장 적극적인 프랜차이즈 브랜드는 미국계가 가장 많다. 우선〈스타벅스〉가 지난해 12월 22일 프놈펜 공항에 첫 번째 매장을 열었다. 이어 프놈펜 시내에 위치한 일본계 백화점 이온몰(AEON)에 2호점을 준비하고 있다. 지난해 한국 시장에서 철수한 미국계 아이스크림 전문점〈콜드스톤〉은 프놈펜 최대 상업지구인 벙깽꽁1(BKK1)에 출점을 진행하고 있다.〈크리스피 크림 도넛〉역시 BKK1 지역에 1호점 오픈을 준비 중이며, 향후 5년간 캄보디아 내 10개 매장을 개점할 방침이다. BKK1 지역은 1980년대부터 프놈펜에서 외국인이 많이 거주하는 지역으로 NGO와 대사관이 많다.

| 업종 | 회사명 | 점포 수 | 국가 |
|-----------------------|------------------------|------|-------|
| Burger | Burger King | 6 | 미국 |
| Burger | Lotteria | 1 | 한국 |
| | Domino's Pizza | 4 | 미국 |
| Pizza & Fried Chicken | KFC | 12 | 미국 |
| | BBQ Chicken | 5 | 한국 |
| | Starbucks | | 미국 |
| | Gloria Jean's Coffee | 6 | 미국 |
| Coffee | Cafe bene | 2 | 한국 |
| | Coffee bean & Tea Leaf | 5 | 미국 |
| | Costa | 6 | 영국 |
| Dessert | Dairy Queen | 6 | 미국 |
| Desseit | Tutti Frutti Yogurt | 2 | 말레이시아 |

〈캄보디아 글로벌 프랜차이즈 진출 현황〉

OR RESIDE

한국 업체 중에서는 〈카페베네〉가 선도적으로 진출해 있다. 2013년 10월 처음 진출했으며 현지 기업인 나민 인터내셔널 (NAMIN INTERNATIONAL)과 마스터프랜차이즈를 맺고 있다.

2013년 10월 출점한 1호점은 벙깽꽁에 있다. 2층 규모의 단독주택 건물에 들어선 벙껭꽁점은 264㎡(약 80평) 넓이에 100석 이상의 좌석을 갖췄다.

이듬해인 2014년 6월에는 대형 쇼핑몰인 이온몰(AEON MALL)에 2호점을 열었다. 이온몰은 고급 주택가와 호텔, 대사관 등이 밀집된 지역에 위치해 이 일대는 소득 수준이 높은 중산층 주민들이 주로 거주한다. 이온몰 3층에 입점한 〈카페베네〉이온몰점은 쇼핑몰 안에서도 유동인구가 가장 많은 푸드코트에 자리하고 있다. 약 33㎡(10평) 규모로 쇼핑 중 잠시 들러 음료를 테이크아웃 하기에 적합한 구조로 설계됐다.

캄보디아는 커피전문점 시장이 아직 크지 않지만, 잠재력을 보고 각종 글로벌 브랜드가 경쟁을 벌이기 시작하는 분위기다. 〈카페베네〉를 비롯한 해당 브랜드들은 캄보디아 중산층이 외국 브랜드 커피에 기꺼이 높은 가격을 지불할 뜻이 있다고 판단해 고가격 정책을 펼치고 있다.

〈뚜레쥬르〉〈롯데리아〉등 한국계 글로벌 프랜차이즈 브랜드를 캄보디아에 들여온 CBM Corporaion의 사장 Sila Chy에 따르면, 10년에서 15년 사이의 마스터프랜차이즈 운영권을 얻는 데 약 20만 달러에서 30만 달러 사이의 자금이 필요하다. 또, 첫 점포를 출점하는 과정에 평균 50만 달러가 들어간다.









가맹점을 위한, 가맹점에 의한 〈토프레소〉

(주)에스앤큐 플러스 〈토프레소〉

〈토프레소〉는 지난 2004년 9월 1호점 오픈 이후, 12년 동안 탄탄히 입지를 다져온 국내 토종 커피전문점 브랜드다. 현재 가맹점 270여개를 운영하고 있는 〈토프레소〉는 양적 팽창보다는 체계적인 본사 시스템을 구축해 내실을 단단히 다지는데 만전을 기하고 있다.





〈토프레소〉 오종환 대표

'맛'과 '멋', 본사의 든든한 지원까지

〈토프레소〉의 오종환 대표는 원래 IT 분야의 제품 기획 파트에서 일했었다. 일할 수 있는 시간이 길지 않다는 생각으로 미래에 대한 고민을 하던 중 오 대표의 아내가 지난 2004년에 아산 순천향 대학교 인근에서 〈토프레소〉를 창업했다. 토스트에 커피를 결합한 매장이었는데 처음에는 큰 반응을 얻지 못했지만시간이 지날수록 고객들이 맛을 알아보고 호황을 이루게 됐다.



용이 전 재산일 수도 있다. 생계가 달려져 있는 부분이라는 것을 인식하고 있기 때문에 그만큼 책임감도 많이 따른다. 그래서 예비창업자들에 게 좀 더 도움이 되는 지원책을 강구하는데 많 은 힘을 쏟는다. 소자본 예비창업자에게 맞는 투자비용, 창업예상희망지역, 부동산 비용 등 현 상황에 맞는 접근방식을 갖고 개별적으로 창 업을 돕고 있다"고 말했다.

〈토프레소〉는 가맹 계약 이후, 점포를 운영하는데 있어서도 상권은 물론, 예비가맹점주 여건에 맞는 홍보마케팅, 제품 판매와 고객서비스도 운영지원팀의 점포 담당자가 매장을 정기적으로 순회하며 적극적인 도움을 주는데 주력하고 있다.

으로 성장할 수 있겠지만 그것이 궁극적인 목표가 될 수는 없다. 가맹점과 상생할 수 있는 본사, 고객이 만족할 수 있는 본사로 만드는 것이목표이며 급하게 욕심 부리지 않고 치근치근 회사를 운영해나갈 계획이다."

사업하는 입장에서 매 순간이 위기이고 매순간이 기회라는 오 대표는 위기를 기회로 심아 새로운 도약을 다지는 자세를 갖는 것이 프랜차이즈 사업을 운영해나갈 때 꼭 갖춰야 하는 태도라고 강조했다. 또한 앞으로 모든 창업자들이 믿을만한 본사, 비전을 제시하고 이끌어나가는 〈토프레소〉가되기 위해 더 노력할 것을 다짐했다.

글 **강민지 기자** 사진 **창업&프랜차이즈 DB. 〈토프레소〉 제공**

"매장이 성공을 거두자 지인의 권유로 프랜차이즈 사업에 관심을 돌리게 됐다. IT 분야에 쌓았던 기획력을 바탕으로 좀 더 철저한 준비를 끝내고 2005년에 강남역 지하상가에 〈토프레소〉를 오픈했다. 아산까지 내려오기가 불편했던 예비창업자들이 손쉽게 상담을 할 수 있게 됐고 직접 상담을 하러 온 예비창업자들은 〈토프레소〉의 매력을 단박에 알고 가맹계약을 맺었다"

《토프레소》는 신·구세대가 모두 좋아할 만한 깔끔한 인테리어와 경쟁력 있는 맛, 본사의 전 폭적인 지원의 3박자가 골고루 맞아 떨어져 예비창업자들의 마음을 얻을 수 있었던 것이다.

소자본 창업자를 위한 배려

〈토프레소〉는 지난 2008년에 국내 커피전문점 으로서는 최초로 국내에 원두 로스팅 공장을 준 공하고 직접 볶아낸 신선한 원두를 매일 전국에 공급하고 있다. 또한 본사의 전체 인원의 40% 가 슈퍼바이저로 구성, 점포지원과 관리에 세 심한 주의를 기울이고 있다. 또 당일 배전, 당일 배송을 원칙으로 '로스팅 후 7일 이내 판매' 기 본을 지켜오고 있으며 가맹비, 교육비, 로열티 면제라는 '3無 정책'을 기반으로 좀 더 나은 가 맹개설을 위해 주력하고 있다.

〈토프레소〉 오 대표는 "소자본 커피 창업이 많 이 이뤄지고 있지만, 예비창업자에게는 투자비

믿음을 주고 비전을 제시하는 본사

기존 커피전문점은 여성 위주의 고객층이 주였다면 현재의 트렌드는 남녀노소 불문하고 전세대가 커피를 즐기고 있는 추세이다. 또한 카페가 단순히 커피를 마시는 공간이 아닌 쉼터나문화적 공간으로 자리 잡고 있는 현 트렌드를 감안해 〈토프레소〉는 인테리어, 메뉴개발 등에더 많은 심혈을 기울이고 있다. 또 커피 외에 과일 음료나 유제품 음료는 물론이고 사이드 메뉴의 종류와 품질을 높이는데도 더 집중을 기하고 있다.

오 대표는 가맹점 숫자를 늘리는 것에 중점을 두지 않고 본사와 가맹점이 신뢰를 단단히 다지 는 것이 더 중요하다고 강조한다.

"지금 당장 가맹점 수를 늘리면 본사가 가시적









비수기? 그게 뭐에요?

(주)오니규 〈리즈스테이크갤러리〉

《리즈스테이크갤러리》는 부담 없는 가격에 스테이크를 제공하는 '원 플레이트' 레스토랑이다. 한 끼 식사기 때문에 오전부터 점심, 저녁까지 부담 없이 드나드는 고객의 발걸음이 끊이지 않는다. 또 계절을 타는 메뉴가 아니기 때문에 일반적인 성수기와 비수기의 격차도 적다. 하루 종일, 사계절 붐비는 〈리즈스테이크갤러리〉. 그들이 묻는다, 비수기? 그게 뭐에요?





〈리즈스테이크갤러리〉 이명훈 회장

스테이크는 비싸다는 고정관념을 깨다

〈리즈스테이크갤러리〉는 '스테이크는 격식을 차리고 먹는 비싼 음식'이란 고정관념을 깨고 등장한 '원 플레이트' 레스토랑이다. 현재 직영1호점 역삼 본점을 비롯한 5개 매장이 오픈했다. 〈리즈스테이크갤러리〉의 첫 스타트를 끊은 역삼 본점은 큰 길에서 약간 떨어져 있다. 마치 미로 속으로 들어가는 느낌이 들 정도로 지하 깊은 곳이지만, 식사 시간이면 158㎡(약48평) 매장에 빈자리가 없다. 왜 이렇게 장사가 잘 되



〈리즈스테이크갤러리〉의 이명훈 회장은 "납품후 1~2개월 후에야 대금을 지급하는 일반적인 프랜차이즈 회사들과 달리〈리즈스테이크갤러리〉는 대금 결제를 바로 해 주기 때문에 식재료 공급업체들이 더 저렴한 값에 원료를 납품하고 있다"고 설명했다. 질 좋은 식재료의 가격경쟁력이 보장되니 자연스럽게 브랜드 경쟁력에도힘이 실린다. 뿐만 아니라 자체 물류시스템으로 1일 1배송 시스템을 가동하며, 외식업의 골칫거리인 재고손실을 최소화했다.〈리즈스테이크갤러리〉가 다년간의 노하우와 체계적 물류 시스템을 겸비한 본사를 두었기에 가능한 일이다.

박에서 자유롭다. 후식으로는 테이크아웃 커피를 제공해 고객에겐 후식 비용을 절감하는 메리트가 있다. 언제든지 무난하게 찾을 수 있는 아이템, 틈새 없는 회전율, 작지만 큰 메리트를 주는 후식 마케팅. 이 모든 것이 점주의 안정적인 운영을 위한 본사의 고민에서 탄생한 〈리즈스테이크갤러리〉의 현명한 전략이다.

글 **박신원 기자** 사진 **창업&프랜차이즈** DB

는 걸까. 〈리즈스테이크갤러리〉는 기존 고급 레스토랑 못지않게 매장을 잘 꾸며놨다. 샹들리 에 조명이 인상적인, 도시적이고 현대적인 인테 리어다. 그런데 음식 값은 저렴하다. 평소에 쓰 는 한 끼 밥값으로 꽤 분위기 있는 식사를 즐길 수 있다.

〈리즈스테이크갤러리〉에 가면 1만원 이하에 스테이크를 비롯한 거의 모든 메뉴를 먹을 수 있다. 소고기 스테이크가 9900원, 그릴 목살 스테이크 8900원, 닭다리 스테이크는 7900원이다. 이밖에 피자, 샐러드, 필라프 같은 메뉴를 6500~6900원에 판다. 6500원에 판매하는 쇠고기쌀국수와 여름특별 신메뉴 냉새우 쌀국수도 반응이 좋다.

체계적 물류 시스템은 브랜드 경쟁력

음식에서 재료의 중요성은 아무리 강조해도 지나치지 않은 법. '누가 더 싼 값에 더 좋은 재료를 공급받는가'하는 문제가 프랜차이즈의 정글에서 살아남기 위한 브랜드의 힘과 내공으로 직결된다. 당연히 중소형 개인 브랜드보다는 계약단위가 많고 장시간 대량 거래를 해 온 든든한기업으로 경쟁력이 기울 수밖에 없다. 이런 점에서 전국 약 300여개 매장을 보유한 〈오니기리와이규동〉의 성공적인 운영경력을 갖고 있는(주)오니규의 두 번째 브랜드, 〈리즈스테이크갤러리〉의 경쟁력이 돋보인다.

〈리즈스테이크갤러리〉엔 비수기가 없다

일반적인 스테이크 전문점, 또 한류열풍으로 가장 핫하다는 치킨, 맥줏집, 고깃집 등 대부분의 외식 업체들이 똑같이 겪는 고민이 있다. 저녁에 비해 점심 매출이 낮다. 때문에 점심에는 매장을 놀릴 수밖에 없는 것. 이는 같은 임대료를 내고 매출의 절반을 포기하는 것과 같다. 그러나 〈리즈스테이크갤러리〉는 다르다. 부담 없는 가격대로 먹을 수 있는 한 끼 식사기 때문에 오전부터 점심, 저녁까지 부담 없이 드나드는 고객의 발걸음이 끊이지 않는다. 때문에 점심과 저녁 손님의 비율이 비슷하고, 고객이 특정시간 대에 집중되지 않아 하루 종일 회전하니 매출은 상승곡선을 그린다.

또 한가지, 계절을 타는 메뉴가 아니기 때문에 일반적인 성수기와 비수기의 격차를 대폭 줄일 수 있다. 고로 겪어본 자만 안다는 비수기의 압









가족의 건강을 생각하는 엄마의 마음으로

(주)이루FC 〈땡큐맘치킨〉

자녀를 생각하는 엄마 마음처럼 귀한 것이 또 있을까? 〈땡큐맘치킨〉은 브랜드명에서부터 자녀와 가족을 소중하게 여기는 엄마의 마음을 담았다. 제품 역시 엄마의 사랑과 정성을 담았기 때문에 고객들의 신뢰를 얻을 수 있었다. 건강하고 맛있는 치킨은 패스트푸드 혹은 정크푸드라는 치킨의 이미지를 바꿔 웰빙 푸드로 자리 잡았다.

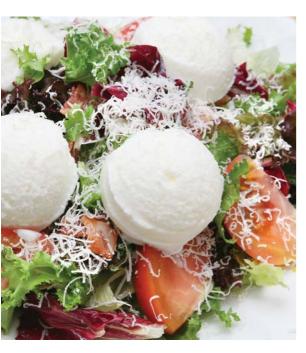




〈땡큐맘치킨〉 이문기 대표

웰빙 치킨으로 맛과 건강을 책임진다

웰빙과 건강, 먹을거리 안전에 대한 관심은 지속적으로 높아지고 있다. (주)이루FC는 치킨 브랜드도 이러한 트렌드에 맞는 변화와 발전이 필요하다고 판단해기존 후라이드 치킨의 바삭함과 오븐치킨의 건강함을 모두 갖춘 새로운 치킨을 만들고자 다년간의 연구끝에 〈땡큐맘치킨〉을 탄생시켰다. 〈땡큐맘치킨〉은 엄마의 사랑과 정성이 듬뿍 담긴 맛있는 치킨을 먹는 아이의 감사 인사를 뜻하며 내 아이, 내 가족을 위한



가장 건강하고 맛있는 치킨을 만든다는 브랜드 모토를 그대로 반영하고 있다.

한국소비자원은 서울 지역에서 100여개 이상 의 매장을 운영하는 치킨전문점과 치킨 메뉴를 판매하는 패스트푸드점 3군데에서 나트륨, 열 량, 포화지방, 트랜스지방 등 영양 성분과 내용 량, 산가 등을 시험했다. 실험 결과에 따르면 총 열량은 조리방식에 따라 차이가 있는데 굽거나 구운 후 양념하는 방식이 기름에 튀기는 방식 보다 상대적으로 열량이 낮게 나타났다. 나트 륨 함량은 조리방식에 의한 차이라기보다는 레 시피에 따라 달라진다고 할 수 있다. 이 자료로 주목받은 곳이 〈땡큐맘치킨〉이다. 대표 메뉴인 오리지널 햅쌀베이크치킨은 한 마리당 열량이 897kcal, 로스치킨은 888kcal이다. 오리지널 햅쌀베이크치킨은 한 마리당 나트륨 함량이 타 브랜드보다 50% 정도까지 차이났다. 특히 〈땡 큐맘치킨〉은 자체적으로 개발한 천연 곡물 파 우더로 후라이드 치킨의 바삭함과 고소함은 살 리고. 열량과 나트륨은 낮춰 맛과 건강 두 가지 를 다 잡았다.

또 〈맹큐맘치킨〉은 꽃과 나무 등으로 회사하게 매장을 꾸며 주요 고객층인 여성과 아이들에게 어필할 수 있도록 인테리어에 많은 신경을 기울 였다. 특히 기존 치킨 전문점의 고정관념을 탈피한 오픈형 주방을 통해 조리되는 과정을 직접 확인할 수 있도록 함으로써 위생적으로 안심하고

아이들이 즐길 수 있도록 했다. 〈땡큐맘치킨〉기 존 치킨과 호프라는 개념에서 벗어나 온 가족이 함께 즐길 수 있는 패밀리레스토랑으로 업그레 이드한 것이다.

패밀리레스토랑으로 진화

〈땡큐맘치킨〉은 '기족의 건강을 생각하는 엄마의 마음으로 만들었다'는 콘셉트로 국내산 신선육, 쌀, 콩, 호밀 등 17가지 곡물로 만든 파우더,의성마늘을 첨가한 소스, 고창 황토 무로 만든치킨 무 등 우리 농산물을 적극 사용했다. 믿고먹을 수 있다는 점에서 어린 자녀들을 둔 주부고객들에게 큰 인기를 누리고 있다.

또 기존 치킨집과 차별화한 카페형 인테리어로 화사하고 아늑함을 앞세워 고객 몰이를 하고 있 다. 평일 낮시간에는 주부들이 아이들과 함께 와서 맛있는 식사나 간식을 휴식과 함께 누리 고, 주말에는 가족과 커플들까지 방문하는 패 밀리레스토랑으로 자리 잡고 있다. 특히 기존 의 패밀리레스토랑보다 더 고급스러운 수준의 메뉴들이 단골 고객을 만들고 있다. 까르보나 라 파스타는 잘 구워진 베이컨과 고소한 크림소 스가 어우러져 전 연령이 좋아하는 메뉴로 자리 잡았다. 크림크러스트스노우윙 피자는 고소한 크림소스와 담백한 감자가 잘 어우러졌고, 요거 트아이스 샐러드는 보기에도 흥미롭지만 요거 트 아이스크림의 새콤 달콤 시원한 맛이 채소와 함께 어우러져 기막힌 궁합을 자랑한다. 또 떡 볶이와 다양한 사이드메뉴까지 갖춰 고객에게 골라먹는 재미를 느끼게 만들었다.

여성 고객과 여성 창업자를 위한 아이템

〈땡큐맘치킨〉의 대표 메뉴인 오리지널 햅쌀베이크치킨은 주요 고객인 여성 고객과 아이들에게 압도적인 지지를 받고 있다. 그러다 보니 주고객층이면서 가맹점주 상당수가 주부들이라고 밝혔다. 주부창업으로 손색이 없는 아이템이란 증거를 점주들이 증명해주고 있는 것이다. 또오븐구이 등 초보창업자도 다루기 쉽고, 밤 11시∼12시 즈음 문을 닫기에 주부로서의 부담감을 덜 수 있다.

기존 치킨 브랜드들은 저녁과 새벽 늦은 시각에 고객이 몰려 이렇게 이른 시간에 문을 닫는 것이 힘들지만 〈땡큐맘치킨〉은 점심을 먹기 위해 찾아오는 고객들, 간식과 휴식을 찾아오는 아이들과 엄마들, 남녀노소 구분 없이 맛있는 저녁을 즐기기 위해 찾는 고객들까지 점포가 운영되는 시간 동안 항상 많은 고객이 방문한다. 또 테이크아웃시 마리당 2000원씩 할인해주는 서비스를 통해 테이크아웃 고객까지 적극적으로 유치하고 있다.

《땡큐맘치킨》의 입지 조건은 유흥 상권을 제외한 오피스나 주택 상권(학교 인근)이 이상적이다. 인건비를 최소화한 부부창업이나 소자본 창업에 경쟁력이 높다. 또한 본사가 직접 염지부터 가공, 물류까지 원스톱으로 공급하며, 냉동이 아닌 냉장 상태로 신선한 육계를 제공해 맛을 높였다.

글 **방현민 기자** 사진 **창업&프랜차이즈** DB



■ 법인사업자가 업무용승용차와 관련한 ■ 비용을 인정받으려면?

올해 업무용승용차와 관련한 비용인 정 규정이 개정됐다. 이에 법인은 업 무용승용차의 취득과 유지를 위해 임직원 전용자동차보험 가입 등 올 해부터 추가로 시행되는 규정을 정 확히 파악해 차량 유지 관련 비용절 감은 물론, 손해를 보는 금액을 줄이 도록 하자.





세무법인 석성 조용근 회장 (전 대전지방국세청장)

기획재정부 세제발전 심의위원, 법제처 국민법제관, 서울고등 검찰청 항고심사위원 등으로 활동하고 있 다. 국세청 개청과 함께 9급부터 시작한 그는 36년 간 공직생활을 하며 대전지방 국세청장까지 역임했 다. 또한 2011년까지 4년간 조세전문가 단체인 한국 세무사회 회장을 맡았다. Q. 법인으로 사업체를 운영하는 K씨는 그 동안 법인명의의 업무용승용차를 구입해 사용하고 있다. 그런데 올해부터는 세법이 개정돼 업무용 승용차와 관련한 비용은 비록 비용에 대한 증빙을 갖췄다고 해도 정해진 한도금액만을 비용으로 인정한다고 하는데 도대체 무슨 내용인지 궁금하다. 개정된 세법 내용은 무엇이고 무엇을 어떻게 준비해야 문제가 없을까?

A. 정부에서는 기존에 법인명의의 고가의 업무용승용차를 구입해 실제 업무와 무관하게 개인적으로 사용하면서도 세금을 줄이는 관행을 줄이고자 그 동안 논란이 돼 왔던 업무용승용차와 관련한 세법규정을 대폭 개정했다. 즉, 법인명의의 업무용승용차라 하더라도 2016. 1.1 이후 개시하는 사업연도에 지출한 업무용승용차관련 비용에 대해서는 일정 한도금액만을 인정하고 비용으로 인정하는 요건도 강화했다.

개정세법에 따르면 업무용승용차의 취득과 유지를 위해 지출한 비용을 손금으로 인정받기 위해서는 우선 임직원 전용자동차보험에 가입하고, 국세청에서 고시한 운행기록부를 작성해야만 업무사용비율에 따라 비용으로 인정되는 금액이 정해진다. 이때 업무용승용차의 취득·유지를 위한 비용이라함은 업무용승용차에 대한 감가상각비, 임차료(리스료, 렌트비), 유류비, 보험료, 수선비, 자동차



세, 통행료 등을 말한다. 만약 업무용승용차의 취득 · 유지비용이 차량 1대당 연간 1000만원 이하라면 업무용승용차에 대한 운행기록부를 작성하지 않아도 지출한 비용을 전액 비용으로 인정받을 수 있다.

주의할 점은 과거에는 업무용승용차에 대한 감가상각을 기업이 임의로 선택하여 경비처리 할 수 있었으나 올해부터는 5년 간 정액법으로 의무적으로 상각해야 하고, 감가상각비의 비용한도는 연간 800만원이라는 점이다. 물론 한도를 초과한 감가상각비는 이월해 비용처리 할 수 있다.

상기 K씨의 경우 업무용승용차에 대한 비용을 인정받기 위해서는 먼저 올해 자동차보험갱신시기에 임직원전용자동차보험에 가입해야 하며 국세청에서 고시한 서식에 의거 차량운행일지를 작성해야 한다. 연간 업무용승용차 관련비용이 대당 연간 1억원 이하인 경우라면 업무용승용차 운행기록부가 작성되지 않았다고 해도 비용인정이 가능하나, 기본적으로 고가의 승용차를 보유한 사업자는 감가상각비와 차량유지비를 합하면 당연히 연간 1억원이 넘어가므로 운행일지를 반드시 작성하는 것이 좋다. 또한 차량운행일지를 작성했다고 해도 업무사용비율에 따라 업무사용비율만큼만 비용으로 인정되므로 업무용승용차의 운행은 업무용으로만 사용해야 한다.

예를 들어 업무용승용차에 대한 감가상각비가 2000만원(치량가액1억원 5년 정액법 상각), 차량유지비 1000만원으로 연간 3000만원의 차량취득 · 유지비용이 발생했다고 가정할 경우 비용으로 인정되는 금액을 계산해보면

첫째, 차량운행일지를 작성하지 않은 경우는 총 3000만원의 경비 중 1000만원만 비용으로 인정되고, 나머지 2000만 원은 비용으로 인정이 되지 않아 법인세가 과세되고 그 소득은 귀속자에게 상여처분돼 소득세까지 과세된다.

둘째, 처량운행일지를 작성한 경우(업무사용비율 80%)는 먼저 감기상각비중 업무미사용비율 20%에 해당하는 400만원이 부인돼 상여처분되고, 연간 감기상각비 한도액은 800만원이므로 나머지1600만원 중 800만원만 비용으로 인정되고 800만원은 부인돼 차기 이후에 이월해 공제한다.

차량유지비 1000만원의 경우도 업무사용비율 80%만큼만 비용으로 인정하고 나머지 200만원은 비용으로 인정하지 않고 상여처분 된다. 결국 업무용승용차의 발생비용에 대한 증빙을 모두 갖췄다고 해도 총 3000만원 중 1600만원만 당해연도 비용으로 인정된다.

이와 같이 업무용승용차와 관련한 비용인정 규정이 개정돼 법인은 올해부터 시행되니 더 늦기 전에 임직원 전용자동차 보험에 가입하고 규정을 정확히 파악해 손금인정 받지 못하는 금액을 줄이려는 노력을 해야 할 것이다.

■ 프랜차이즈 기업에게■ 상권은 어떤 의미인가?

상권에 대한 관심과 중요성이 날로 증가하고 있다. 네이버의 뉴스 기사를 검색해 보면 이런 현상을 쉽게 파악할 수 있다. 지난 6월 26일 하루동안에만 '상권'이란 키워드의 기사가 117건이 쓰였고, 지난 일주일동안 1211건, 지난 한 달 동안에는 5547건의 기사가 독자들에게 전달됐다. 약3년 전의 상황을 검토해 보면 지금의 상권에 대한 열기가 얼마나 뜨거운지 쉽게 알 수 있다.





한양사이버대학교 대학원 외식프랜차이즈MBA 김영갑 교수

김영갑 대학교수는 한양사이버대학교 대학원 외식 프랜차이즈 MBA 교수이자, 한양사이버대학교 호 텔관광외식경영학과 교수로 있다. 한국외식경영학회 부회장으로 있으면서 한국농수산식품유통공사경영자문위원으로도 활동하며, 상권분석, 외식창업 및 마케팅, 메뉴관리, 프랜차이즈경영 등을 다루고 있다. 저서로는 「외식사업창업론」「카페창업론」「상 건분석론」「외식미케팅」「임식점마케팅」「외식메뉴관리론」「미스터리쇼핑」「창업성공을 위한 상권분석」등이 있다.

2013년 비슷한 기간의 뉴스 기사를 찾아봤다. 한 달 동안 상권이란 키워드가 포함된 기사는 2280건에 불괴했다. 현재의 41% 수준이다. 이러한 결괴를 통해서 3년이란 기간 동안에 상권에 대한 세간의 관심이 2배 이상 증가했음을 확인 할 수 있다.



이미지 출처: 네이버(www.naver.com)



프랜차이즈, 영업지역 설정의 중요성

상권에 대한 뉴스 기사 중 '프랜차이즈'라는 키워드를 포함하고 있는 기사는 얼마나 될까? 최근 한 달 동안의 기사를 검색해 보니 436건으로 확인됐다. 최소 하루에 15건 가까운 기사가 쓰였다는 의미이다. 프랜차이즈 산업에서도 상권에 대한 중요 성이 얼마나 커지고 있는지를 쉽게 확인 할 수 있는 증거들이다.

이처럼 많은 사람들로부터 관심을 받고 있는 상권은 프랜차이즈 산업에서 어떤 의미를 갖는 것일까? 가맹사업거래의 공정화에 관한 법률이 2013.08.13 공포되고, 2014.08.14 시행되면서 깊은 연관성이 법률화 됐다고 할 수 있다. 법에서는 '영업지역'이란 표현이 쓰이고 있지만 이는 상권을 의미하는 단어로 해석할 수 있다. 법이 시행되고 시행령까지 완비되면서 가맹점과 가맹본부 모두에게 영업지역 설정이 가장 큰 화두가 됐으며, 영업지역은 예상매출액과 깊은 상관관계가 있다는 점에서 연구의 대상으로까지 위상이 높아지게 됐다.

글로벌 프랜차이즈 현지화에도 미치는 영향

프랜차이즈 기업의 입장에서 보면, 상권은 단순히 가맹점의 영업지역 설정 그 이상의 의미를 갖는다. 프랜차이즈 기업은 업종과 업태에 따라서 목표고객, 경쟁 브랜드, 국내 총수요가 결정되는데 이런 정보 수집은 물론이고 경쟁전략의 수립에 이르는 단계가 모두 상권의 분석에 의해서 이뤄지게 된다. 완벽한 상권분석이 이뤄지면 성공가능성이 높은 상권의 유형을 찾을수 있게 된다. 그리고 이러한 유형을 더욱 더 확장해 나가는 일련의 성장전략도 상권분석에 의해서 가능해진다.

글로벌 시장에서 성장을 구가하고 있는 〈맥도날드〉와 〈스타벅스〉 등이 이러한 과정을 착실하게 거치면서 경쟁력을 확보했음은 부정할 수 없다. 세계 각국에서 현지회에 성공하고 매장 확장과 매출 증대를 이뤄가는 것은 단순한 자본과 음식 그리고 서비스만의 힘이 아니다. 글로벌 프랜차이즈 기업의 현지화 과정을 상권이라는 측면에서 보면 그 중요성을 쉽게 이해할수 있다. 스타벅스코리아가 1호점을 이대점으로 결정한 이유를 생각해 보라. 〈맥도날드〉가 압구정동에 1호점을 개점한 이유도 마찬가지이다.

단순한 영업지역 그 이상의 의미

그들의 성공원리는 간단하다. 목표고객이 기장 밀집해 있는 상권을 정확히 분석하고, 수용가격대까지 파악 후 전략을 수립하고, 진입해 브랜드 인지도를 높이는 것이다. 이후의 점포를 확장해 나가는 순서를 정리하면서 그때마다의 이유를 찾아보면 그들이 활용하는 상권분석이 얼마나 중요한지 더욱 실감할 수 있다. 24시간 영업 개시, 배달 및 케이터링 도입, 다양한 상품과 e-카드 판매, 드라이버 스루 시스템 확장 등을 상권과 연계해서 본다면, 프랜차이즈 기업에게 상권이 어떤 의미를 갖는 것인지 확인하는데 결코 오래 걸리지 않는다.

프랜차이즈 기업에게 상권은 단순한 영업지역 그 이상의 의미이다. 즉, 공간적 범위를 넘어서는 시간적 범위이며, 오프라인 공간을 넘어서는 온라인 공간을 포함하는 개념이다. 단순히 고정적인 매출수준을 결정하는 단위가 아니라 능력에 따라서는 브랜드의 영향력을 무한대로 넓힐 수 있는 지렛대이기도 하다. 국내를 넘어 세계로 향해야 하는 프랜차이즈 기업이라면 상권에 대한 연구와 인력개발 그리고 전략적 활용 능력을 키우는데 많은 투자를 해야 할 최적의 시점이 바로 지금이다.

마케팅은 상권분석을 바탕으로

우리 주변의 소상공인 자영업자들을 보면 마케팅 전략을 어떻게 펼쳐 나 갈까 고민하는 분들이 생각보다 많 다. 그리고 블로그, 카페, 페이스북, 카카오스토리, 인스타그램 등 소셜미 디어를 통한 마케팅이 주류를 이루 고 있다. 어떤 플랫폼을 마케팅 수단 으로 삼았건 간에 상권분석이 반드 시 선행돼야 한다.



오앤이외식창업 권영산 대표

중앙대 창업학 석사학위를 취득했으며, 오앤이외식 창업과 (주)KORE 대표이사, 청운대 산업대학 미래창 업과 외래교수를 맡고 있다. 이밖에 공기업 및 지자체 자문위원, 심사위원, 평가위원, 주간동아 권영산의 생 존창업 칼럼리스트로 활동하고 있다.



상권 분석에 따른 마케팅 전략

얼마 전부터 블로그를 비롯한 인터넷 기반 사회관계망 서비스(SNS)를 활용한 글들이 진정성과 신뢰도가 떨어진다는 분위기가 형성되고 있다. 그렇지만 아직까지는 대세가 흔들릴 정도는 아니 어서 여전히 소셜미디어 마케팅에 주력하고 있는 것이 사실이다. 다른 도구를 이용한 방법이 많지 않으니 선택의 여지가 없는 것 같기도 하다.

마케팅 도구를 다양하게 활용하되 원천적으로 접근해야 할 부분이 있다. 상권분석을 통한 마케팅 전략을 세워야 한다는 것이다. 상권분석은 정성적 분석과 정량적 분석을 다 해야 한다. 손품과 발 품을 많이 팔아야 된다는 얘기다. 자신이 운영하는 매장 주변의 상권특성과 인구통계학 및 사회통 계학적인 접근도 하지 않고 마케팅을 전개한다는 것은 무모한 행동이다.

따라서, 마케팅 전략을 짤 때도 사전 상권분석이 우선돼야 한다. 이렇게 자신의 매장을 중심으로 상권분석을 바탕으로 하는 마케팅 전략을 LSM(Local Store Marketing)이라고 한다.



입지분석은 점포특성 살피기부터

매장 입지분석을 할 때는 가시성, 접근성, 인지성, 홍보성 등 여러 가지 조사 항목이 있지만 건물규모, 층수, 위치, 모양, 업종구성, 방향 등에 대한 점포특성 조사가 가장 중요하다. 우선 출점할 점포의 건물에 대해 조사해야 하는데 방향을 알아 보는 것이 먼저다. 여기에서 방향이란 방위법에 따라 동서남북을 파악하는 일을 말한다. 동서남북이 왜 중요하느냐면 취급하는 제품과 직접적인 상관관계가 있기 때문이다.

경기 부천시 원미구 중동 신중동역 횡룡빌딩 1층에 있는 냉면집은 북동쪽을 바라보기 때문에 점포를 잘 구했다고 판단된다. 이유는 동쪽 방향은 오전 동틀 때부터 정오까지 햇빛이 들어오지만 이후에는 볕이 거의 들지 않아서 고객들이 불편할일이 없다. 그렇기 때문에 신선식품을 취급하는 가게는 특히 북향의 점포를 구해야 하는 것이다.

경기 광명시 철산역 제과점의 경우, 남동 방향의 점포이기 때문에 항상 볕이 들어오는 입지다. 따라서 제과점으로는 적합하지 않은 방향이라고 할 수 있다. 이곳은 고객이 햇빛으로 불편을 겪고 냉방비가 많이 나올 가능성이 크다. 해당 점포는 이러한 약점이 있지만, 횡단보도 앞의 코너점포라 가시성과 접근성이 최고인 자리라서 전체적으로는 최상급에 속한다.

같은 건물의 업종 살펴야

한편, 건물의 업종 구성을 살펴봐서 자신이 출점하려고 하는 업종과 궁합이 맞는지 판단할 필요가 있다. 앞서 언급한 건물을 살펴보면 1층에 프리미엄 분식전문점, 이동통신대리점, 커피점, 약국, 은행, 베이커리가, 2층에는 치과, 한의원, 은행, 내과, 보습학원, 3층에는 정형외과, 보습학원, 이비인후과, 4층에는 이비인후과, 피부과 등등 생활밀착형 업종이 대부분이다. 이렇게 건물의 업종구성을 살펴보면 출점할만한 업종이 좁혀지게 된다.

Ⅱ 매출이 750% 오른 이유, 스토리텔링 마케팅!

지열한 시장 경쟁 속에서 업계는 다양한 마케팅 활동을 통해 자사 브랜드와 제품을 소비자들에게 소구하고 있다. 하지만, 이제는 일방적인 마케팅이 아닌, 소비자의 마음과 정서를 움직일 수 있는 콘셉트를 담아 전달하는 것이 갈수록 중요해지고 있다. 이에 국내 기업의 스토리텔링 성공사례를 살펴보고 자사 기업에도 활용해 보자.





프랜차이즈 마케팅전문 기업 에프씨랜드 **강기우** 대표

2006년 프랜차이즈 온라인 마케팅 기업 에프씨랜드를 설립한 이래 바비큐보스, 한국타이어, 유학네트, 토마토김밥 등 국내 브랜드 100개 이상의 온라인 마케팅을 진행 중이다. 다양한 전략 전술로 한국 온라인 마케팅을 업그레이드하고 있다. 현재 서경대학교 프랜차이즈학과 외래교수로도 활동 중이다.

위의 만화를 보시고 어떤 생각이 드셨나요?

판매가 저조했던 상품(우유)의 본질은 그대로 두고 외형(패키지)만 디자인을 바꾸고 나니 매출이 상상을 초월할 정도로 수직상승했습니다. 꾸민 얘기가 아니라 국내 한 기업의 실제 사례 입니다. 사람들은 왜 우유는 그대로인데 외형의 변화만으로 구매를 결정하게 되는 것일까요. 구매자는 애초에 우유라는 본질보다 본질과 직접적 관련이 없는 그 밖의 것을 통한 구매 결정을 하고 있었던 것일까요? 여기서 우리는 스토리텔링 마케팅의 가능성을 엿보게 됩니다.

스토링텔링 마케팅은 기획의 기본이다

또 다른 실제시례 하나를 더 소개하겠습니다. 같은 농장에서 가져온 사과를 각각의 다른 매대에서 판매를 시작했습니다.(편의상 A매대, B매대로 구분)

판매 당일은 마침 발렌타인데이였습니다. A매대에서는 '맛있는 사과 사세요'라고 홍보한 반면, B매대에서는 '사랑을 전해주는 사과 사세요. 초콜릿 대신 사과를 사세요'라고 홍보했습니다. 결 과는 어땠을까요?

B매대의 사과가 6배 이상 많은 매출을 올리는 결과로 이어졌습니다. 본질은 다른 매대 사과와 같고 안내멘트만 다를 뿐인데, 매출은 큰 차이를 보인 것이죠. 우리는 소비자들이 까다롭고 매우 합리적이며 이성적이라고 이해하고 있습니다. 작은 물건 하나를 고를 때도 이리저리 살피며 좋은 제품을 구매하는 고객들이 위의 두 사례만을 두고 본다면 평소와는 다른 양상을 보이고 있는 것에 주목할 필요가 있습니다.

예로 든 사례 속 제품은 다른 제품들과 어떤 차이가 있는 것일까요? 바로 스토리텔링 마케팅이 포함된 제품들이기 때문입니다. 스토리텔링이란 '평범한 이야기를 특정한 상황이나 대상에 적합하게 편집하거나 재미있고 흥미롭게 각색해 설득력 있게 전달하는 행위'를 뜻합니다. 원래는 문학이나 영화, 교육학 등에서 활용되는 방법이었습니다. 이후 마케팅에 도입이 되면서 자연스럽게 스토리텔링 마케팅이라는 단어로 통용되고 있습니다.

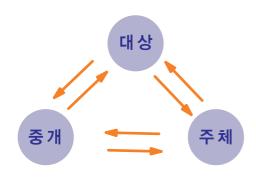
최근 유행했던 추억을 테마로 한 제품과 매장 인테리어 또한 스토리텔링 마케팅의 일환입니다. 현재 한국프랜차이즈산업협회에서 진행 중인 국내 최초 스토리텔링 마케팅과정에 수강생들이 많이 모이는 것도 스토리텔링마케팅에 대한 관심을 반증하고 있습니다. 최근 많은 기업들이 자신들의 제품 차별성을 말하지만 실상은 큰 차이가 없는 경우도 종종 보게 됩니다.

시장 경계선을 재구축하는 것이 경영 전략에 있어 최고 전략이지만, 요즘같이 시장이 세분화되고 오밀 조밀해진 경쟁구도 속에서 단순 제품력만으로 나만의 공급과 지속적 수익이 가능한 캐시카우(cash cow) 상품을 만드는 것은 말처럼 쉽지가 않습니다. 정체성이 모호해진 것이죠. 이럴 때 주체를 명확히 하는 스토리텔링 마케팅 기획은 빛을 발하게 됩니다.

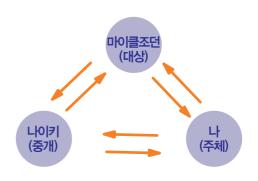
주체가 명료하면 구매는 필연이다

심리학자 <u>*르네지라르</u>는 '욕망의 삼각형'이라는 주제로 소비자 심리를 설명합니다. 특정한 대상에 심리적으로 매혹이 되는 경우 그 대상을 소유 하거나 그 주체를 동경하는 심리가 소비자들의 마음에서 증폭이 된다고 주장합니다.

이래 그림을 보실까요?



이렇게 3자 구도의 표를 실제 제품과 소비자의 입장으로 바꿔 보겠습니다. 쇼 윈도우 속에는 농구스타 마이클 조던이 멋진 운동화를 신고 서있는 사진 이 있습니다. 쇼윈도우를 바라보는 남학생들은 마이클 조던의 멋진 모습을 동경하고 있습니다. 조던을 바라보던 시선은 자연스럽게 그가 입고 있는 고급 운동화로 옮겨 갑니다. 저 운동화를 신으면 그와 같은 실력을 갖게 되지 않을까? 아니 설령 그렇게 되지 않더라도 그와 같은 문화코드를 공유하는 것도 좋겠다는 생각을 하게 됩니다. 운동화가 대상과 주체를 연결 시켜주는 매개의 역할을 하고 있습니다. 3자가 적절한 이야기를 바탕에 두고 유기적인 결합을 유지하고 있는 것이죠. 이를 표로 정리하면 다음과 같습니다.



이것이 르네지라르의 욕망의 삼각형입니다.

기업 입장에서는 대상과 중개의 적절한 조화로 주체(소비자)들이 구매동기를 넘어서 구매결정으로 연결될 수 있도록 만드는 기획이 본 이론의 핵심이될 것입니다. 단순한 제품 설명이 아닌 특정한 이야기를 통해 구매욕을 자극 시키고 있습니다. 마케팅 기획 시 이러한 소비심리가 바탕에 있는 경우매출상승이 될 가능성은 높아집니다. '최고의 맛! 최고의 서비스! 튼튼한 제품! 고객을 왕으로!' 문법상으로는 완벽하지만 마케팅 원칙에서는 아무 의미없는 슬로건입니다. 설득이나 공감이 전혀 느껴지지 않는 상투적인 안내문정도이기 때문입니다. 똑같은 치킨을 팔고 의류를 팔더라도 이야기가 있고 없고는 매출에 큰 영향을 줍니다. 스토리텔링 마케팅, 매출상승의 핵심키워드 입니다.

*르네지라르: 문학가로 출발해 역사, 철학, 종교학 등을 연구한 인문학, 심리학계의 다윈으로 불리는 학자. 인간의 돌출되는 욕망을 대부분 모방욕망으로 정의하고 욕망의 삼각형을 통해 이를 설명했다.





자라나는 모든 아이들의 행복을 위한 봉사

강남드림빌 · 청운보육원

한국프랜차이즈산업협회 사회봉사분과위원회(이하 사회봉사위원회)는 일년내내 소외된 이웃을 직접 찾아다니며, 회원사 자체 브랜드 물품 혹은 재능을 베풀며 뜻을 모아 꾸준히 활동하고 있다. 나눔을 실천하고 있는 사회봉사위원회는 최근 '강남드림빌'과 '청운보육원'을 방문해 프랜차이즈산업 업계인들과 따뜻한 마음을 나눴다.

강남드림빌에서 피운 희망의 열매

자라나는 모든 아이들은 행복해야 할 권리가 있다. 그 행복할 권리를 만드는 것은 전적으로 어른의 몫이다. 아이들을 위해 설립된 강남드림 빌. 그 첫 시작은 1957년 4월 13일 시흥육아원이다. 가족으로부터 보호받기 어려웠던 아이들을 사회가 한마음으로 보호해주고, 주변의 위험으로부터 노출되지 않도록 양육하고 있는 이곳엔 아직 걷지도 못하는 어린아이부터 고등학생까지 많은 아이들이 함께 지내고 있다.

아이들이 식사를 해결하는 식당 한구석엔 아이들이 갖고 싶거나 먹고 싶은 음식을 적어둔 포스트잇이 빼곡히 붙어있다. 아이들이 평소 먹고 싶어 했던 치킨과 피자, 빵, 만두, 김밥 등 많은 음식들을 한 아름 안고 사회봉사위원회가 방문했다. 아이들에게 가장 큰 즐거움은 맛있는 음 식을 먹을 때다. 어른들이야 마음만 먹으면 얼마든지 먹고 싶은 음식 을 사 먹을 수 있지만 어른들의 보살핌을 받는 미성년자들은 자기 마 음대로 먹을 수 없기 때문이다.

그런 의미에서 한국프랜차이즈산업협회가 모여 만든 사회봉사위원회는 아이들에게 최고의 선물이었다. 평소 먹고 싶었던 맛있는 음식들을 마음껏 먹을 수 있으니 말이다. 지난 5월 10일 사회봉사위원회가 강남 드림빌에 방문했을 때 소리 지르며 뛰어다니던 아이들 모습 속에서 기쁜 마음을 알 수 있었다. 먹고 싶은 음식으로 치킨을 적었던 아이가 얼마나 행복해 하던지. 사회봉사위원회가 어떤 기분으로 봉사활동에 임하는지 조금이나마 이해할 수 있었다. 그래서 그런지 사회봉사위원회회원들의 웃는 얼굴이 참 아름답게 보인다. 나눔이란 작은 실천이 아이들에겐 세상 전부로 다가올 수 있다는 것을 사회봉사위원회의 회원들은 알고 있던 것이다.

김익수 위원장((주)채선당 대표)은 "아이들의 밝은 모습을 보니 덩달아 웃음이 나고 힐링이 되는 것 같아 어느 때보다 더욱 기분 좋은 하루를 보냈다"고 말했다. 보여주기식 봉사가 아닌 전적으로 이웃을 보살피 려는 따뜻한 마음이 느껴지는 진심어린 한마디였다.



강남드림빌 이은영 원장

맛있는 음식이 가득합니다. 한국프랜차이즈산업협회 봉사원들의 마음을 아이들도 아는 듯이 정말 좋아합니다. 더불어 사는 의미가 무엇인지 다시 한 번 깨닫게 되는 하루입니다. 이런 작고 사소한 관심들이 모여 저희에겐 큰 힘이 됩니다. 함께 더불어 산다는 건 어려운 것이 아닙니다. 작은 관심이라도 표현해 주신다면 우리 아이들이 더 행복해질 수 있습니다. 치킨, 피자 빵, 등 아이들이 좋아하는 음식이 한 가득이라 너무 많이 먹어 탈이 나지 않을까 걱정입니다. 올해 가장 행복한 기억으로 남을 것 같습니다.

청운보육원 후원 품목

《채선당》 50만원 〈떡담〉 떡과 만두 각 100인분 〈본죽〉 죽 100인분 〈파리바게트〉 빵 100개 〈교촌치킨〉 치킨 100인분 〈피자바루〉 피자와 콜라 각 100인분 〈바르다김선생〉 김밥 100인분 〈셀렉토커피〉 머핀과 우유 각 100개 〈못된고양이〉 양말 200켤레 〈남다른감자탕〉 라면 5박스 〈369플라워〉 대형화분 〈좋은나라〉 휴지류 50만원 상당 〈블루클럽〉 헤어컷 서비스



아이들의 웃음소리가 가득했던 청운보육원

지난 6월 14일 22차 사회봉사는 서울 동작구에 위치한 청운보육원에서 이뤄졌다. 1960년 전쟁의 상흔을 딛고 상도동에서 발돋움한 청운보육원 은 사회복지법인 청운종합복지원에서 운영하는 아동복지시설이다. 아이들의 웃음소리로 가득한 이 보금자리는 가정의 보호를 받지 못하는 아동들이 바르게 자랄 수 있도록 보호하고 올바른 양육과 교육을 실천하고 있다.

이번 봉사활동은 모두 아이들을 위한 시설에 방문해서 그런지 그 전의 봉사활동과는 분위기가 달랐다. 맛있는 음식을 준비하면서 퍼지는 향기가 저녁 시간에 맞춰 아이들의 배를 자극해서일까. 아이들은 더욱 활기차게 뛰어다니며 음식을 기다렸다. 발랄한 분위기 속에서 사회봉사위원회 회원들도 분주하게 움직였다. 아이들에게 맛있는 음식을 먹이기 위해서 서둘러 준비하면서도 웃음을 잃지 않았다. 어느덧 아이들과 친해진 몇몇 회원들은 아이들의 장난을 받아주며 즐겁게 놀아줬고, 어떤 음식이 나오냐는 물음에 비밀이라고 장난스럽게 맞받아치기도 했다.

어느덧 배식 준비가 끝나고 아이들이 모이자 사회봉사위원회 회원들의 손길은 더욱 바빠졌다. 테이블마다 음료와 소스를 배분하고 줄을 서 음 식을 기다리는 아이들에게 차분하게 음식을 나눠줬다. 아직 말도 제대 로 못 하는 어린아이부터 친구들과 옹기종기 모여 음식을 받는 학생들 까지 모두 맛있는 음식을 먹으며 행복해했다.

각 회원사의 제품은 아이들에게 최고의 선물이 됐고, 봉사활동을 진행하는 사회봉사위원회 회원들에게도 뜻깊은 하루가 됐다. 사회봉사위원회는 맛있는 음식 외에도 헤어컷 서비스나 휴지, 대형화분, 양말 등 한 끼의 식사로 끝나지 않고 지속적으로 도움이 될 수 있는 품목까지 준비했다. 사회봉사위원회 회원들은 점점 더 발전하는 봉사활동을 통해 사회적 약자를 위한 노력을 멈추지 않을것이다.

글 **방현민 기자** 사진 **황윤선 기자**



청운보육원 김소현 사무국장

요즘 경제가 어렵고 힘들단 이야기가 많습니다. 큰 기업들도 선뜻 나서지 못하는 상황인데 한국프랜차이즈산업협회가 함께 모여 도와주니 고맙단 인사말을 전해드 립니다. 덥고 힘들 때 잊지 않고 찾아와주셔서 감사합니다. 2년 전 한 번 맺었던 인 연으로 여러 업체에서 많은 도움을 받고 있습니다. 특히 〈크린토피아〉에선 환절기 마다 아이들의 교복 세탁을 무료로 자원해줘 큰 도움이 되고 있습니다. 단순 봉사 그 이상의 특별함을 안겨주고 있는 협회 봉사단원들이 참 고맙습니다.

청운보육원 후원 품목

〈채선당〉 50만원 〈떡담〉 떡과 만두 각 100인분 〈본죽〉 죽 100인분 〈파리바게트〉 빵 100개 〈못된고양이〉 양말 200개

〈셀렉토커피〉 머핀 100개

(389플라워) 대형화분 〈좋은나라〉휴지류 50만원 상당 〈블루클럽〉헤어컷 서비스 〈호식이두마리치킨〉치킨과 콜라 각 100인분 〈피자마루〉 피자 100인분

〈바푸리숯불김밥〉 100인분





〈티바두마리치킨〉의 유상부 대표는 업계에서 가장 성실한 CEO로 손꼽힌다. 사업상 술을 마셔도 언제나 새벽에 일어나 하루를 준비하는 모습에 감동했다 는 사람들이 많다. 그는 20대 초반에 상경해 사회생활을 시작하면서 성공한 사람들의 살아온 과정을 살폈다. 그랬더니 '체계적으로 다이어리를 작성하 는 습관'이라는 공통점을 발견하고 이것은 내가 할 수 있겠다고 생각했다. 유 대표는 메모가 단지 기억하기 위해서 하는 것만은 아니라 창의적인 사고 를 통해 콘텐츠를 만들어 낼 수 있는 능력을 길러준다고 여긴다. 그가 아침

에 일찍 일어나 하루를 준비하는 이유도 제대로 일을 하고 제대로 살고 싶어서다. 유 대표는 요가도 꾸준히 하는데 이제 12년 됐다. 12년 전에 교통사고를 당해 후유증이 있었다. 요가를 하면 통증이 줄어든다고 해서 시작했는데 계속 하니까 삶이 달라졌다. 그리고 아침에 혼 자만의 시간을 가지며 일을 계획하고 심사숙고하는 습관이 아주 큰 도움을 주고 있다.

〈티바두마리치킨〉 유상부 대표의 추천도서

삶을 단순화해야 목표에 빨리 다가설 수 있다 『나는 단순하게 살기로 했다』

저성장 시대에 경쟁은 치열해지고 현대인은 지쳐간다. 사사키 후미오의 「나는 단순하게 살기로 했다.는 일본에서 출간되자마자 베스트셀러에 오르며 미니멀 라이프 열풍을 주도한 베스트셀러다. 이 책의 앞부분에는 지저분하고 물건으로 가득했던 집에서 '미니멀 리스트의 모델하우스'로 바뀐 저자의 집을 사진으로 확인할 수 있다. 이밖에, 배낭 하나로 세계 여행도 기능함을 보여주는 등 다양한 사례도 함께 실어 미니멀 라이프란 무엇인지를 보여준다.

우리는 갖고 싶은 물건을 손에 넣기 위해, 갖게 된 물건을 보관하고 유지하기 위해 소 중한 시간과 에너지를 허비하고 있다. 결국 정작 중요한 물건이나 일에는 생각이 미 치지 않고, 늘 돈과 시간이 부족하다고 말한다.

그러나 집에 있는 옷장이나 책상 서랍을 한번 떠올려보자. 지주 꺼내 입는 옷, 효과 적으로 활용하는 물건은 얼마나 될까? 답답하고 복잡한 현실에 무엇부터 해야 할 지 엄두가 나지 않는 독자들에게 홀기분하고 여유로운 미니멀리스트의 인생철학 은 무척 매력적으로 느껴질 것이다.





BRAND NEWS



해마로푸드서비스(주) 〈맘스터치〉 대한레슬링협회 공식 후원사로 참여

토종 치킨&수제버거 프랜차이즈인 〈맘스터치〉는 지난 5월 20일 대한레 슬링협회와 공식 후원사 협약을 맺었다. 이번 협약을 통해 〈맘스터치〉는 오는 8월 제31회 리우데자네이루 올림픽에 참가하는 레슬링 국가대표 선수들의 선전을 기원하며 대한레슬링협회에 2억원을 기부했다.

정현식 대표는 "올림픽 효자종목 가운데 하나인 레슬링 선수들의 경기력 향상에 조금이나마 도움을 주고자 레슬링협회의 공식 후원시로 참여하 게 됐다"며 "선수들이 리우올림픽에서 좋은 성과를 내서 국위를 선양하 기 바란다"고 전했다.



(<mark>주)김가네</mark> 〈김가네〉 2016 대한민국소비자대상 2년 연속 수상

외식 프랜차이즈 전문기업 (주)김가네가 지난 6월 1일 여의도 국회현정기 념관에서 열린 '2016 대한민국 소비자대상 시상식'에서 2년 연속 소비자 브랜드부문 대상을 수상했다. 〈김가네〉는 충청도와 강원도에서 재배한 쌀에 영양성분 높은 쌀눈을 넣어 밥을 짓고, 태백 지역의 무항생제 프리미엄 계란만을 사용했다. 또 청정지역 완도의 원초를 사용한 김 등 위생적이고, 품질 좋은 원료를 사용해 음식을 만들고 소비자와 함께 호흡하며 프랜차이즈 산업 발전을 위해 노력한 공로를 인정받아 본 상을 수상했다.



(주)참이맛 〈참이맛감자탕〉 일일 드라마 '워킹 맘 육아 대디' 제작지원

한식프랜차이즈 〈참이맛감자탕〉이 지난 5월 9일 MBC에서 첫 방송 한 일일 드라마 '워킹 맘 육아 대디'를 제작지원하고 있다. '워킹 맘 육아 대디'는 육아책임이 엄마나 아빠 혹은 개인에게만 국한되는 것이 아니라 사회가 함께 나누어야 할 몫이라는 것을 알려주는 드라마이다. 〈참이맛 감자탕〉 측은 "이번 드라마 제작지원 비용은 프랜차이즈 브랜드 홍보를 목적으로 시행 되는 것인 만큼 가맹점에 전가하지 않고 본사에서 전액 부담으로 진행된다"고 전하는 한편 "부모들의 현실적인 육아고민을 담아내며 공감을 불러일으킬 '워킹 맘 육아 대디'가 브랜드 인지도 상승에 도움을 줄 것으로 전망한다"고 밝혔다.



(주)제너시스

〈BBQ〉 2016년 상반기 전역장교 공채 실시

《BBQ》가 2016년 상반기 군 전역예정자 및 기 전역자를 대상으로 '2016년 상반기 전역장교공채'를 실시했다. 모집 부문은 F/C 및 S/V 이며, 자격조건은 4년제 대졸 이상자 등 전공 구분 없이 지원 가능하다. F/C 는 상권분석을 통한 신규 점포개발, 점포 개설영업 및 창업상담 업무 등을 담당하게 되며, S/V(Supervisor)는 가맹점 운영/지도 관리, 매장별 마케팅 전략 수립, 고객 분석, 품질관리 등을 담당한다.



(<u>주</u>)<u>크린토피아</u> 〈크린토피아〉 교복 무료세탁권 기탁

대전시교육청은 지난 6월 2일 〈크린토피아〉로부터 3000만원 상당의 '교복 무료 세탁권'을 기탁받았다. 기탁식은 〈크린토피아〉 사회공헌 사업의 일환으로 대전지역의 저소득층 학생의 건강하고 청결한 학교생활에 도움을 주기 위해 추진됐다. '교복 무료 세탁권' 3750매는 '교육복지우선지원사업' 운영학교에 전달돼 가정형편이 어려운 학생들이 서비스를 받게 된다. 〈크린토피아〉는 대표적인 전문세탁기업으로 '세상을깨끗하게 생활을 풍요롭게'라는 비전에 따라 교복물려주기, 지역사회공헌인 러브크리닝 등의 활동을 펼쳐오고 있다.



(주)카페베네

〈카페베네〉 자카르타에 인도네시아 5호점 오픈

커피프랜차이즈전문점〈카페베네〉는 인도네시아 자카르타 남부 지역에 인도네시아 5호점인 'BTPN점'을 개점했다고 지난 6월 10일 밝혔다. 〈카페베네〉 인도네시아 BTPN점은 인도네시아 수도 자카르타 남부지역 비즈니스 특구에 위치한 BTPN 타워 1층에 입점했다. 매장은 약132㎡(40평)규모로 매장 내 외부에 62개의 좌석이 배치돼 있다. 매장이 입점한 BTPN 타워 주변으로는 유명 특급 호텔과 네덜란드 대사관, 인도 대사관 등과 다양한 다국적 기업이 다수 자리 잡고 있어 관광객들과 직장인 중심의 유동인구가 높은 지역이다.



(주)에땅 논현동으로 사옥 확장 이전

최근 천안에 복합물류센터를 준공한 (주)에땅이 한국을 대표하는 외식 프랜차이즈로 도약하기 위해 지난 5월 19일 서울시 신월동에서 논현동으로 사옥을 확장 이전했다. 이번 사옥 확장 이전으로 물류센터와 본사간의 업무 분담을 통해 각각의 기능을 강화한다는 계획이다. (주)에땅관계자는 "기존 물류센터와 본사와의 통합시스템에서 각 분야의 기능을 더욱 강화하기 위해 복합물류센터는 천안으로, 본사는 논현으로 사옥을 이전하게 됐다"며 "한국을 대표하고 더불어 세계로 도약하기 위한 상생경영을 통해 세계시장으로 도약해 나갈 계획"이라고 말했다.



(주)비피알

〈바푸리〉 2016년 신메뉴 가맹점 조리교육 실시

〈바푸리〉는 2016년 신메뉴 출시에 따라 가맹점을 대상으로 조리교육을 실시했다. 이번 가맹점 조리교육은 바다향감태김밥 등을 비롯한 김밥류 4종, 덮밥 및 식사류 5종, 면류 4종, 스낵류 1종으로 총 14종 신메뉴를 대상으로 이뤄졌다. 이중 바다향 감태김밥은 자연산 감태를 이용한 김밥이다. 〈바푸리〉관계자는 "창업 시 가맹 본사에서 진행하는 조리교육, 이론교육, 대 고객서비스 교육, 직영점 실무교육 외에도 정기적으로 신메뉴 개발 시 레시피만 전달하는 게 아닌 신메뉴에 대한 조리교육을 직접 실시해 초보 창업자들도 쉽게 익힐 수 있도록 했다"고 말했다.



(주)놀부

설립 29주년 맞아 사업설명회 개최

지난 6월 24일에 진행한 (주)놀부의 사업설명회에서는 〈놀부옛날통닭〉과 〈놀부족발보쌈Express〉의 새로운 듀얼 창업 제시 및 '업종변경 파격혜택 프로모션'을 선보인다. 〈놀부족발보쌈Express〉는 1인 가구의 급증과 배달 전문앱 사용증가 등의 최근 트렌드에 착안해 출범했으며, 초기 비용 부담이 상대적으로 적고 비교적 리스크가 적은 소자본 콘셉트의 브랜드다. 〈놀부옛날통닭〉은 새로운 중화풍 치킨시리즈로 주목받고 있는 브랜드로, 각종 요리방송 출연으로 유명세를 타고 있는 이연복 셰프가 수석고문 셰프로 임명됐다.



원애원(주)

〈원할머니보쌈족발〉 김준현과 함께한 '1975보쌈 미식회'

글로벌 외식문화기업 원앤원(주)이 운영하는 〈원할머니보쌈족발〉이 지난 5월 15일 중구 황학동 원앤원(주) W스퀘어 내 위치한〈원할머니〉 본가에서 브랜드 전속 모델 개그맨 김준현과 함께 하는 '1975보쌈 미식회'를 성황리에 마쳤다. 이번 행사는 최근 여러 방송 프로그램에서 복스럽게 음식을 먹는 모습으로 '먹방의 신'이라 불리는 〈원할머니보쌈족발〉의 광고 모델 김준현과 함께 새롭게 출시된 신메뉴 '1975보쌈'에 대한 고객들의 관심과 사랑에 보답하고자 마련됐다.

BRAND NEWS



(주)양생

〈얌샘김밥〉 대한민국창업대상 '상의회장상' 수상

종합분식 프랜차이즈 브랜드 〈얌샘김밥〉이 지난 6월 9일 서울 소공동 롯데 호텔에서 열린 2016년 대한민국 창업대상 시상식에서 대한상공회의소 회장상을 수상했다. 〈얌샘김밥〉은 대내외적으로 어려운 경제환경 속에서 소규모 창업이 가능한 아이템으로 일자리 창출에 기여하고, 부가가치를 높이는 외식 프랜차이즈의 공을 인정받아 수상 영예를 안았다. 올해로 13회째를 맞은 대한민국 창업대상은 트렌드를 선도하고 있는 프랜차이즈 기업 중에서도 국가 발전과 국민생활에 이바지하고 있는 업체들에게 주어지는 상이다.



교촌에프앤비(주) 〈교촌치킨〉'행복나눔 시식행사' 진행

교촌에프앤비(주)가 광주 장애인 종합 복지관에서 '행복나눔 시식행사'를 진행했다. 지난 5월 27일 열린 행사에는 교촌 임직원들로 구성된 나눔봉사단이 직접 방문해 시식행사를 진행했다. 시설 이용인과 직원 300여명에게 〈교촌치킨〉의 인기 메뉴인 살살치킨을 제공하고 사이드 메뉴로 웨지감자, 샐러드, 음료도 함께 나눠 먹었다. 〈교촌치킨〉은 지난 2015년 3월부터 매달 지속적으로 행복나눔 시식행사를 진행하고 있으며 대표적인 사회공헌 행사로 자리매김하고 있다.



사과나무(주)

〈커피베이〉 '프랜차이즈 가맹점 창업성공콘서트' 참가

〈커피베이〉가 지난 6월 4일 코엑스에서 열린 '프랜차이즈 가맹점 창업성공콘서트'에 참가해 커피 창업을 꿈꾸는 예비 가맹점주들과의 상담 시간을 마련하며 성공적으로 행사를 마쳤다. 창업 콘서트는 프랜차이즈 가맹점 창업에 대한 신뢰도 높은 창업 정보를 공유하고 예비창업자들의 성공적인 가맹점 창업을 지원하는 일일 창업 박람회의 일환으로 진행됐다. 지난 박람회에서는 창업 성공 가맹점주가 들려주는 생생한 토크쇼와 정보공개서로 보는 우량 브랜드 선별 방법 등성공 창업을 꿈꾸는 이들을 위한 체계적이고 유용한 프로그램들을 선보이며 성공적으로 마쳤다는 평을 받았다.



(주)CJ푸드빌

〈뚜레쥬르〉 인도네시아 제2도시 수라바야 진출

〈뚜레쥬르〉가 인도네시아 제2도시 수라바야에 첫 점포를 열고 인도네시아 전역으로 브랜드 확대에 나선다. 〈뚜레쥬르〉는 2011년 인도네시아에 진출, 수도인 자카르타를 중심으로 그간 23개의 점포를 운영해왔으며, 이번 수라바야 갤럭시몰점의 개설로 현재 24개의 점포를 보유하게 됐다. 〈뚜레쥬르〉 관계자는 "〈뚜레쥬르〉는 최초로 인도네시아에 진출한 한국 베이커리 브랜드로서 올해는 특히 지역 거점을 적극 확보해 인니 전역에서 인지도와 브랜드력을 키울 계획"이라고 말했다.



비알코리아(주)

〈던킨도너츠〉 '쇼미더머니 5'와 협업 캠페인 진행

〈던킨도너츠〉가 현재 엠넷(Mnet)에서 방송 중인 힙합 서바이벌 프로그램 '쇼미더머니(Show Me The Money) 5'와 협업 캠페인을 진행한다. 〈던킨도너츠〉 고객과 쇼미더머니 시청자에게 즐거움을 전하고자이 캠페인을 기획하게 됐다. 캠페인을 통해 쇼미더머니 5 콘셉트를 활용한 '쇼미더 MIC(마이크) 세트'를 비롯, 다양한 제품과 패키지를 선보일 예정이다. 행사는 지난 6월 16일부터 한정수량으로 판매되고 있으며 제품 및 패키지가 소진될 때까지 진행한다.



(<mark>주)금탑프랜차이즈</mark> 〈청담동말자싸롱〉 하반기 신메뉴 교육 실시

(주)금탑프랜차이즈는 지난 6월 13일 금탑프랜차이즈 중부지역본부 교육장에서 〈청담동말자싸롱〉하반기 신메뉴 교육을 실시했다. 〈청담동말자싸롱〉은 지난 3년간 외식업계 시장환경과 소비자 선호도에 대한 자료를 분석한 결과, 외식 빈도가 점점 높아지고, 배달과 테이크아웃이 강세라고 판단돼 하반기 신메뉴로 배달과 포장이 용이한 치킨과 분식메뉴를 구성했다고 설명했다. 신메뉴 발표와 함께 신메뉴 치킨부문 4종과 분식메뉴 4종, 새로 출시되는 맥주 2종에 대한 시식품평회도 진행됐다.



본아이에프(주) '2016년 제1회 행복나눔인상' 수상

〈본국〉,〈본도시락〉등을 운영하는 본아이에프(주)가 꾸준한 이웃사회 나눔 활동 실천으로 '2016년 제1회 행복나눔인상'을 수상했다. 본아이에 프(주)는 이웃 사회에 꾸준한 나눔 활동을 실천하는 기업이라는 점을 인 정받아 서울시청 추천으로 '행복나눔인 40인'에 선정, 보건복지부 장관상을 수상했다. 본아이에프(주)는 2009년부터 도움의 손길이 필요한 이웃들에게 따뜻한 죽을 지원하는 한편 푸드뱅크를 통해 '아기죽'을 제공하는 등 총 5만여명에게 3억 7000만원 상당의 나눔 활동을 펼쳤다.



(주)커<mark>브스코리아</mark> 〈커브스〉 2년 연속 '세계 다이어트 엑스포' 참여

여성전용 피트니스 프랜차이즈 〈커브스〉가 지난 6월 9일부터 11일까지 서울 코엑스에서 열리는 '2016 세계 다이어트 엑스포'에 참가했다. 세계 다이어트 엑스포는 국내 최대 규모의 다이어트 관련 전시회로 올해 약 250여 관련 업체가 참여해 약 3만여명이 방문했다. 2년 연속으로 이번 전시회에 참가하는 〈커브스〉는 실제 운영되는 클립 서킷을 그대로 재현해 '커브스 30분 순환운동' 프로그램을 선보였다.



NC리테일그룹 〈못된고양이〉 특성화고 출신 채용 확대

액세서리 프랜차이즈 〈못된고양이〉가 특성화고 출신 채용을 대폭 늘릴 계획이다. 〈못된고양이〉는 우수 인재 육성 및 전문 인력 확보, 청년 취업난 해소에 도움을 주기 위한 차원에서 특성화고 출신 채용 기회를 더욱 늘리기로 했다. 이 일환으로 지난 6월 15일 홍익디자인고등학교 졸업예비생들을 대상으로 면접을 진행하고 최종 5명을 선발했다. 선발된 5명은 교육 수료 후 오는 9월 초 〈못된고양이〉 정직원으로 입사 예정이다.



(주)채선당

1인 샤브샤브 브랜드 〈샤브보트〉 론칭

(주)채선당은 나홀로족을 위해 최근 1인 샤브샤브 브랜드〈샤브보트〉를 론칭했다. 〈샤브보트〉는 친환경 채소와 호주 청정우를 사용한 샤브샤브를 1인 메뉴로 판매하고 있어 건강한 식사를 혼자 즐기기에 최적화된 곳이다. 채선당 관계자는 "1등 샤브샤브 브랜드인 (주)채선당의 13년간의 노하우를 담은 〈샤브보트〉는 66~99㎡(19~29평) 규모의 소형 매장으로, 외식업을 처음 시작하는 부부 및 청년들의 소자본 창업에 적합하다"며 "고객이 직접 조리하는 메뉴기 때문에 매장을 쉽게 운영할 수 있다"고 강조했다.

BRAND NEWS



(주)짐월드

〈짐보리〉 테마 체험촌 '짐보리월드' 운영

글로벌 영·유아 놀이 프로그램 및 교구를 개발·유통하는 〈짐보리〉는 그랜드 하얏트 인천과 함께 여름 시즌을 겨냥한 테마 체험준 '짐보리월 드를 운영한다. 짐보리월드는 그랜드 하얏트 인천이 북극곰 남매 캐릭터 '토토' '라라'와 함께 즐긴다는 콘셉트로 선보이는 '토토&라라' 패키지, 〈짐보리〉의 특수 놀이기구로 구성된 '플레이존' 및 3차원 입체 자석 교구 '백포머스', 세계 최초 LED 조립 완구 '레이저페그' 등 다양한 〈짐보리〉의 대표적인 교구를 체험할 수 있는 테마 체험존으로 구성했다.



(주)아로마무역

〈양키캔들〉 내달 17일까지 '쿨썸머 빅세일' 실시

향초 브랜드〈양키캔들〉이 여름 시즌을 맞아 '쿨썸머 빅세일' 이벤트를 진행한다. 이번 행사에서는〈양키캔들〉정품 '오션뷰'와 '딥씨' '쉐이드& 트레이' 상품 및 자캔들 미듐사이즈로 구성된 묶음 세트를 최대 53%까지 할인 판매한다.〈양키캔들〉의 대표 상품인 자캔들은 50여종의 다채 로운 향과 수준 높은 블랜딩으로 전 세계적으로 인기가 높은 상품이다. 홈데코 소품류인 쉐이드&트레이는 향기와 인테리어 효과를 동시에 낼 수 있는 상품으로 공기순환을 유도해 터널링 현상을 방지한다.



(주)대대FC

〈바보스〉 대한민국 유망프랜차이즈 치킨창업부문 대상수상

프랜차이즈 〈바보스〉가 2016 대한민국 유망 프랜차이즈 치킨창업부문 대상에 선정됐다. 스마트tv뉴스주관 한국소자본창업협회, 좋은상품 찾아주기 운동본부, 한국소비자보호협회 공동협찬을 통해 심사위원단 선정 원재료관리를 비롯 품질관리, 사후관리의 관리부문에 대한 평가, 고객만족부문, 만족도 등 가맹점주 만족부분으로 나뉘어 예비심사 및 본선심사를 거쳐 발표한 것이다. 〈바보스〉 가맹본부관계자는 "앞서 3년 연속 100대 프랜차이즈에 선정되기도 했는데 겹경사"로 풀이하면서, "앞으로 더욱 가맹점을 위해 헌신하겠다"고 밝혔다.



(주)장수돌침대

〈장수돌침대〉 침대문화부문 대한민국 우수상품 대상 수상

지난 5월 22일, (주)장수돌침대는 한국언론 기자협회와 기업경제신문 주최로 진행된 2016 대한민국 우수상품 대상 시상식 침대문화부문에서 대상을 수상했다. 이번 수상은 국가경제와 지역경제 발전에 기여하며 경영혁신과 기술혁신을 통해 상품의 독창성과 서비스에 앞장선 공로를 인정받아 수상하게 됐다. (주)장수돌침대 배혜순 대표는 "우수상품 대상으로 선정된 것을 매우 뜻 깊게 생각한다"며 "앞으로 모든 분야에 최고가 되도록 더욱 매진하겠다"고 소감을 밝혔다.



(주)푸드존

〈피자마루〉 신메뉴 '생불피자&맵신피자' 출시

2016년 〈피자마루〉가 선보인 신메뉴는 '생불피자'와 '맵신피자'이다. 〈피자마루〉관계자에 따르면 "이번 신메뉴는 초벌되지 않은 생불고기를 메인 토핑으로 한다는 것이 가장 큰 특징이며, 주문과 동시에 오븐에서 요리되기 때문에 불고기 본래의 생생한 육질을 더욱 깊게 맛볼수 있을 것"이라고 밝혔다. 〈피자마루〉의 신메뉴는 초벌되지 않은 광양식 리얼 생 불고기의 맛과 식감을 그대로 옮겨놓은 '생불피자'와 생불고기 토핑과 더불어 신선한 새우와 감자로 요리한 매콤하고 신선한 '맵신피자'로 2가지 종류로 구성됐다.



(주)SPC그룹 〈파리바게뜨〉 딸기 디저트 아이스크림 SNS 인기몰이

《파리바게뜨》가 3단 레이어드 디저트 아이스크림 시리즈의 두 번째 상품으로 출시한 '딸기 디저트 아이스크림'이 소셜네트워크서비스 (SNS)상에서 인기몰이를 하고 있다. 딸기 디저트 아이스크림은 달콤한 딸기 아이스크림과 라즈베리 소르베, 딸기 케이크가 함께 어우러지는 레이어드 디저트다. 《파리바게뜨》는 베이커리와 아이스크림을 결합한 '딸기 디저트 아이스크림'과 '치즈 디저트 아이스크림'을 비롯해 앞으로도 다양한 식감과 맛을 자랑하는 디저트를 계속해서 선보일 예정이다.



리치푸드(주) 〈치르치르〉'로제 치즈 치퀸' 출시

프랜차이즈 외식 기업인 리치푸드(주)의 〈치르치르〉가 치밥 메뉴를 출시해 선풍적인 인기를 자랑하고 있다. 새로운 메뉴 '로제 치즈 치퀸'은 여성들이 좋아할 만한 모든 요소를 담고 있는 치킨으로 화제다. 로제 치즈 치퀸은 깊고 부드러운 맛의 로제 소스에 맛을 높여주는 퐁듀치즈가 더해졌다. 리치푸드(주)는 SNS를 통해 로제 치즈 치퀸의 프로모션을 하고 있다. 로제 치즈 치퀸을 먹고 해쉬태그와 함께 인증샷을 올리면 추첨을 통해 경품을 제공한다.



(<mark>주)압구정</mark> 〈돈치킨〉 '스파이시 페스티벌' 진행

(주)압구정의 〈돈치킨〉은 전국 매장을 대상으로 '스파이시 페스티벌' 이벤트를 진행하고 있다. 〈돈치킨〉에서 여름시즌을 겨냥해 새롭게 출시된 '매콤하니치킨'은 〈돈치킨〉만의 특제소스에 고추씨를 듬뿍 넣어 화끈하게 매운맛과 벌꿀을 가미해 감칠맛을 한층 더 살린 것이 특징이다. 최근 자극적인 매운 맛을 선호하는 젊은 고객층을 타깃으로 한 취향저격 메뉴다. 또한 〈돈치킨〉은 8월 15일까지 매콤하니치킨 주문 시 쿨피스 음료를 무료로 제공하는 이벤트도 기획하고 있다. 짜릿한 매운맛을 즐길 수 있는 좋은 기회라는 게 회사 측 설명이다.



(주)이수푸드빌 〈거성치킨〉 '4無 창업지원' 실시

(주)이수푸드빌은 자사 치킨 브랜드〈거성치킨〉의 소자본창업을 원하는 예비창업주들을 위해 다양한 혜택을 제공하는 '4無 창업지원'을 실시한다. 이번 4無 창업지원은 △무조건 인테리어 50% 지원 △무조건 가맹비 500만원 면제 △무조건 월 로열티 평생면제 등의 혜택이 제공된다. 이들 혜택을 받게 되면 49.58㎡(15평) 기준 예상창업비용은 3100만원, 66.11㎡(20평) 기준 예상창업비용은 3600만원으로 각각 1625만원, 2000만원의 지원혜택을 받을 수 있다. 이번 이벤트는 치킨업계 성수기 시즌인 9월 말까지 진행된다.



(<mark>주)다도글로벌</mark> 〈드롭탑〉 '시크릿 아이스탑' 출시

카페〈드롭탑〉에서 최근 여름철 단연 인기가 좋은 열대과일 망고, 오 렌지, 자몽을 활용한 빙수 '시크릿 아이스탑'을 출시했다. '망고아이스탑', '오자몽아이스탑'(오렌지+자몽)', '블루베리 아이스탑', '단팥(밀크) 아이스탑', '초코바나나아이스탑'의 5종 메뉴로 구성된 시크릿아이스탑은 다채로우면서도 풍성한 토핑이 좋다. 〈드롭탑〉관계자는 "시원하면서도 달콤한 빙수는 예전부터 무더위에 지친 이들을 달래주는 역할을해왔다"며 "보다 다양하고 상큼한 맛을 더해 출시된 시크릿 아이스탑으로 이번 여름을 시원하게 보내시길 바란다"고 전했다.

NEWS LOUNGE

6월~8월

| 제4기 프랜치 | 제4기 프랜차이즈 지도사 과정 | | | | |
|---------|---|------|--|--|--|
| 기 간 | 6월 18일(토)~8월 20일(토) | 교육장소 | 한국프랜차이즈산업협회 (서초구 서초동) | | |
| 인 원 | 30명 | 비 용 | 150만원 (회원사 10%할인) | | |
| 목 적 | 가맹본부의 경쟁력 강화와 프랜차이즈 산업의 질적 성장을 위한 역량있는 프랜차이즈 최고전문가 양성 | | | | |
| 혜 택 | ※ 한국프랜차이즈산업협회장 명의 수료증 수여 ※ 성적우수 원우 표창 수여 | | ※ 프랜차이즈 지도사 자격증 응시 자격 부여 ※교재/다과 무료 제공 | | |

| [국가인적자 | [국가인적자원개발 컨소시엄] 글로벌 핵심인재 역량 고도화 과정(4회차) | | | | |
|--------|--|------|---|--|--|
| 기 간 | 6월 28일(화)~6월 30일(목) | 교육장소 | 한국프랜차이즈산업협회 (서초구 서초동) | | |
| 인 원 | 25명 기가 보고 기가 | | | | |
| 목 적 | 프랜차이즈 해외 진출 기업의 고숙련자를 양성하기 위한 전문 교육으로 경영 전략과 핵심 지식을 습득하고 응용할 수 있도록 실 무형 교육 제시 | | | | |
| 혜 택 | ※ 해외진출 실무에 투입 될 수 있는 기초지식 제공 ※ 마스터프랜차이즈 표준계약서 무료 열람(중국, 동남아, 인도, 싱기 | | ※ 프랜차이즈 기업 훈련 기반 조성 가폴) ※ 교재/다과/중식 무료 제공, 수료증 발급 | | |

| [국가인적자 | [국가인적자원개발 컨소시엄] 글로벌 프랜차이즈를 위한 온라인 마케팅 전략 과정(2회차) | | | | |
|--------|---|------|-----------------------|--|--|
| 기 간 | 7월 5일(화)~7월 6일(수) | 교육장소 | 한국프랜차이즈산업협회 (서초구 서초동) | | |
| 인 원 | 25명 | 비 용 | 국비지원 무료교육 (협약기업 재직자) | | |
| 목 적 | 글로벌 해외 마케팅에 필요한 단계별 주요 실무지식을 학습하여 현업 적용 능력과 응용력에 대한 기술 습득을 최우선적으로 학습 | | | | |
| 혜 택 | ※ 해외진출 실무에 투입 될 수 있는 기초지식 제공 ※ 프랜차이즈 기업 훈련 기반 조성 ※ 마스터프랜차이즈 표준계약서 무료 열람(중국, 동남아, 인도, 싱기폴) ※ 교재/다과/중식 무료 제공, 수료증 발급 | | | | |

| [국가인적자원개발 컨소시엄] Master Franchise Business 협상 전문가 과정(2회차) | | | | |
|--|---|--|------|---|
| 기 | 간 | 7월 16일(토), 23일(토) | 교육장소 | 한국프랜차이즈산업협회 (서초구 서초동) |
| 인 | 원 | 15명 | 비용 | 국비지원 무료교육 (협약기업 재직자) |
| 목 | 적 | Master Franchise Business 협상 실무에 대한 이해 및 현업에 적용 가능한 학습을 운영하며, 이해관계에 따라 발생하는 갈등에 대한 비즈니스 측면의 관리를 대응 할 수 있도록 하고자 함 | | |
| 혜 | 택 | ※ 해외진출 실무에 투입 될 수 있는 기초지식 제공※ 마스터프랜차이즈 표준계약서 무료 열람 (중국, 동남아, 인도, 싱기폴) | | ※ 프랜차이즈 기업 훈련 기반 조성. 기가폴) ※ 교재/다과/중식 무료 제공, 수료증 발급 |

| [국: | [국가인적자원개발 컨소시엄] FC 해외진출 선진국 Case Study 패키지 과정(1회차) | | | | |
|-----|--|--|------|-----------------------|--|
| 기 | 간 | 7월 20일(수)~7월 21일(목) | 교육장소 | 한국프랜차이즈산업협회 (서초구 서초동) | |
| 인 | 원 | 20명 비용 국비지원 무료교육 (협약기업 재직자) | | | |
| 목 | 적 | 미국, 일본, Mainland China(대만, 홍콩, 마카오), 동남아(싱가포르, 말레이시아, 태국) 진출 전략으로 국내 FC 기업들이 양적 성장을 할 수 있도록 방향성 제시 | | | |
| 혜 | 택 | ※ 해외진출 실무에 투입 될 수 있는 기초지식 제공 | | | |

| [국: | [국가인적자원개발 컨소시엄] 실무에 활용하는 글로벌 진출 입문과정(5회차) | | | | |
|-----|---|--|------|-----------------------|--|
| 기 | 간 | 8월 10일(화)~8월 11일(수) | 교육장소 | 한국프랜차이즈산업협회 (서초구 서초동) | |
| 인 | 원 | 25명 | 비용 | 국비지원 무료교육 (협약기업 재직자) | |
| 목 | 적 | 해외 진출 기업 실무자(재직자)의 종합적인 정보(맞춤형 실무 교육) 국기별 산업, 인사, 노무 등을 제공하여 해외 진출 시 기초적인 학습 운영을 지원하고, 내 · 외부 환경 분석 및 사업 분석 결괴를 반영한 사전교육 제시 | | | |
| 혜 | 택 | ※ 해외진출 실무에 투입 될 수 있는 기초지식 제공 | | | |

NEWS LOUNGE

8월~9월

| [국가인적자원개발 컨소시엄] 글로벌 프랜차이즈를 위한 온라인 마케팅 전략 과정(3회차) | | | | | |
|--|---------------------------|--|--|--|--|
| 기 간 | 8월 23일(화)~8월 24일(수) | 교육장소 | 한국프랜차이즈산업협회 (서초구 서초동) | | |
| 인 원 | 25명 | 25명 비용 국비지원 무료교육 (협약기업 재직자) | | | |
| 목 적 | 글로벌 해외 마케팅에 필요한 단계별 주요 실무 | 글로벌 해외 마케팅에 필요한 단계별 주요 실무지식을 학습하여 현업 적용 능력과 응용력에 대한 기술 습득을 최우선적으로 학습 | | | |
| 혜 택 | | | ※ 프랜차이즈 기업 훈련 기반 조성※ 교재/다과/중식 무료 제공, 수료증 발급 | | |

| 제19기 프랜차이즈 최고 전문가 과정 | | | | |
|----------------------|---|------|-----------------------|--|
| 기 간 | 8월 25일(목)~12월 8일(목) | 교육장소 | 프랜차이즈산업연구원 (서초구 반포동) | |
| 인 원 | 40명 | 비용 | 200만원 (회원사 10%할인) | |
| 목 적 | 역량있는 프랜차이즈 가맹본부 및 가맹점 CEO의 전문성 제고와 역량강화를 통해 기업의 경쟁력 강화와 프랜차이즈 산업의 질적 성장 도모 | | | |
| 혜 택 | ※ 최고전문가과정 총 동문회 「한국프랜차이즈전문가포럼」 가입 ※ 600여명의 동문과 인적네트워크 구축 | | ※ 한국프랜차이즈산업협회장 수료증 수여 | |

| 제38기 상권분석과 빅데이터 전문가 과정 | | | | |
|------------------------|--|------|-----------------------|--|
| 기 간 | 8월 30일(화)~8월 31일(수) | 교육장소 | 한국프랜차이즈산업협회 (서초구 서초동) | |
| 인 원 | 25명 | 비용 | 회원사 20만원, 비회원사 25만원 | |
| 목 적 | 시장 수요에 비하여 현저히 부족한 실무 정통형 상권분석전문가 양성 | | | |
| 혜 택 | ※ 수료증 수여 및 동문회 결성 ※ 전문가 및 업계 네트워크와 인프라 구축의 장 마련 | | | |

| 제5기 KFCE | 제5기 KFCEO 교육과정 | | | | |
|----------|---|------|------------------------------|--|--|
| 기 간 | 8월 29일(월)~12월 19일(토) | 교육장소 | 팔래스호텔 (서초구 반포동) | | |
| 인 원 | 50명 | 비용 | 회원사 350만원, 비회원사 500만원 | | |
| 목 적 | 최고경영자들의 해외진출 경영 역량 강화와 전략적 비즈니스 네트워크 형성, 세계의 프랜차이즈 시장을 선도할 500인의 프랜차이즈 CEO 양성 | | | | |
| 혜 택 | ※ 국내외 성공기업인의 노하우 전수 | | ※보고, 듣고, 느낄 수 있는 현장형 프로그램 제공 | | |

| [국가인적자원개발 컨소시엄] 글로벌 전략 자사도입과 활용 실무(5회차) | | | |
|---|--|------|-----------------------|
| 기 간 | 9월 6일(화)~9월 7일(수) | 교육장소 | 한국프랜차이즈산업협회 (서초구 서초동) |
| 인 원 | 25명 | 비용 | 국비지원 무료교육 (협약기업 재직자) |
| 목 적 | 글로벌 해외 마케팅에 필요한 단계별 주요 실무지식을 학습하여 현업 적용 능력과 응용력에 대한 기술 습득을 최우선적으로 학습 | | |
| 혜 택 | ※ 해외진출 실무에 투입 될 수 있는 기초지식 제공 ※프랜차이즈 기업 훈련 기반 조성 ※ 마스터프랜차이즈 표준계약서 무료 열람 (중국, 동남아, 인도, 싱가폴) ※교재/다과/중식 무료 제공, 수료증 발급 | | |

| 제23기 맥서 | 제23기 맥세스 실무형 과정 | | | | |
|---------|--|------|--------------------|--|--|
| 기 간 | 9월 3일(토)~12월 17일(토) | 교육장소 | 맥세스실행컨설팅 (종로구 관철동) | | |
| 인 원 | 50명 | 비용 | 195만원 | | |
| 목 적 | 가맹본부 및 가맹점의 경쟁력 강화와 프랜차이즈 산업의 질적 성장을 위한 역량있는 프랜차이즈전문가 양성 | | | | |
| 혜 택 | ※ 수강생 개별 상담 및 수강생의 자사 무료 방문 차이즈 논문 열람 ※성적 우수자 3인 일본 | | | | |

| 제30기 연세대학교 FCEO 교육과정 | | | | | |
|----------------------|---|--|-------|--|--|
| 기 간 | 9월 3일(토)~12월 17일(토) 교육장소 연세대학교 상남경영원 (서대문구 신촌동) | | | | |
| 인 원 | 50명 | 비용 | 480만원 | | |
| 목 적 | 프랜차이즈 기업의 운영에 꼭 필요한 부분을 교육하여 가맹본부의 브랜드 경쟁력 강화 | | | | |
| 혜 택 | ※ 연세대학교 FCEO 총동문회 가입. ※ 마스터프랜차이즈 표준계약서 무료 열람 (중: | ※프랜차이즈 기업 훈련 기반 조성) ※교재/다과 무료 제공, 수료증 발급 | | | |

| [국가인적자원개발 컨소시엄] 글로벌 핵심인재 역량 고도화 과정(5회차) | | | | | | |
|---|---|---|--------------------------|--|--|--|
| 기 간 | 9월 27일(화)~9월 29일(목) | 교육장소 한국프랜차이즈산업협회 (서초구 서초동) | | | | |
| 인 원 | 25명 | 비용 | 비 용 국비지원 무료교육 (협약기업 재직자) | | | |
| 목 적 | 프랜차이즈 해외 진출 기업의 고숙련자를 양성하기 위한 전문 교육으로 경영전략과 핵심 지식을 습득하고 응용할 수 있도록 실무 형 교육 제시 | | | | | |
| 혜 택 | ※ 해외진출 실무에 투입 될 수 있는 기초지식 저 ※ 마스터프랜차이즈 표준계약서 무료 열람 (중국 | ※프랜차이즈 기업 훈련 기반 조성 ※교재/다과/중식 무료 제공, 수료증 발급 | | | | |

News Lounge

협회 일정 및 협회장 동정

* 2016년 05월 May

2일 KFCEO 교육과정 협회장 특강

3일 [컨소시엄] 글로벌 전략 자사도입과 활용실무(3일~4일)

4일 한국은행 서비스업종 경기동향 회의

9일 제20차 글로벌프랜차이즈포럼 개최

10일 제21차 사회봉사위원회 사회봉사(강남드림빌)

중국 웨이펑 입점관련 회의

12일 에너지공단 MOU 후속조치 회의

주류분과위원회 창단 모임 고용노동부 정책업무회의

13일 식품안전의날 기념식

제28회 중소기업주간 선포식 및 기자간담회 식품, 외식산업 정책 워킹그룹 회의

16일 '16년도 연대FCEO 총동문 회장배 골프대회

중국 광저우, 정저우 침해실태조시단 파견 (16일~19일)

정책위원회 현안 회의

17일 서울시 에너지대상 회의

배달애플리케이션 시연

SK통합상품회의

18일 도로명 주소관련 행정자치부 회의

19일 제4기 KFCEO 해외 워크숍 출국 (19~25일)

유통산업연합회 총회 및 운영위원회

소비자연맹 회의

20일 제5차 중소기업을 빛낸 얼굴들 제막식 참석

경기도청 박람회관련 회의

K-Culture Valley 기공식 및 홍보관 개관식

21일 협회 산악회(북한산)

한국외식경영학회 춘계 학술발표대회

24일 [컨소시엄]글로벌핵심인재 역량 고도화 과정(24일~26일)

식품제조업체 및 외식, 급식업체 간담회

25일 중소기업 병역대체복무제도 발전방안 토론회

26일 고용노동부 정책 업무회의

제51회 한국외식업중앙회 정기총회 K-브랜드 보호사업 산업단체 간담회

27일 중소기업진흥공단, 한국프랜차이즈산업협회 MOU

2016년 청년위원회 개최

28일 제29기 프랜차이즈 슈퍼바이저 전문가 과정 입학식

30일 제회 장학기금마련 한국프랜차이즈산업협회장배

한마음 나눔 친선골프대회

31일 [컨소시엄]실무에 활용하는 글로벌 진출 입문과정(31일~1일)

식품, 외식산업 정책 워킹그룹 회의 2016년 2차 정책위원회 개최













* 2016년 06월 June

1일 서울시 에너지대상 회의 협회 임원 골프 3일 인도네시아 프랜차이즈 박람회 개막(3일~5일) 중소기업단체협의회 부회장단 회의 서총련 회원의 밤 국립농산물품질관리원 원장 회의 7일 치맥협회 미팅 8일 제2회 KBIZ CEO혁신포럼 소상공인시장진흥공단 프랜차이즈 교육지원사업 위탁기관 용역 제안서 제출 더민주 전현희 의원과 청년 일자리 문제관련 회담 중국 판진 시장조사단 파견(9일~11일) 9일 에너지공단 입찰 관련 회의 11일 제23기 맥세스 실무형 프랜차이즈 과정 수료식 13일 중소기업 현실에 적합한 최저임금 제도 개선을 위한 토론회 배달애플리케이션 관련 회의 14일 제22차 사회봉사위원회 사회봉사(청운보육원) 국세청장 초청 중소기업인 간담회 소상공인시장진흥공단 프랜차이즈 지원시업 PT 제7회 세계전략포럼 개회식 참석 15일 [커소시엄]글로벌 전략 자사도입과 활용 실무(15일~16일) 제10회 매경 대한민국 100대 프랜차이즈 CEO포럼 부정청탁금지법(김영란법)관련 유관단체 회의 이상헌 소장과 함께하는 실패하지 않는 창업 세미나 16일 제19기 프랜차이즈 최고 전문가 과정 수료식 17일 K-브랜드 공동대응협의체 평가 판진 시장조사단 TF회의 18일 협회 산악회(덕유산) 제4기 프랜차이즈 지도사 과정 입학식 20일 제8회 중소기업융합서울연합회장배 골프대회 협회장님 시타 농식품부 민관합동 글로벌 외식기업 회의 21일 중기중앙회 김영란법 입법예고 시행령 건의안 전달식

'16년 한국프랜차이즈대상 심사 사전협의

에너지공단 입찰 관련 미팅

23일 특허청 K-브랜드보호전략 CEO 간담회 고용노동부와 고용질서 확립 관련 회의 소상공인시장진흥공단 프랜차이즈사업 e-러닝 컨소시엄 업체 미팅
24일 한국프랜차이즈학회 춘계학술대회
25일 협회장님 '프랜차이즈 기업 해외진출' 특강 제29기 연대 프랜차이즈CEO 과정 수료식
27일 일본 성공프랜차이즈 사업 아이템 획득 연수(27일~30일) 산업통상자원부 '기활법' 워크숍 제4기 KFCEO 수료식
28일 [컨소시엄]글로벌 핵심인재 역량 고도화 과정(28일~30일)

제38회 부산프랜차이즈산업박람회 관련 회의

배국환 자문위원 정식 계약 체결

제1회 프랜차이즈경영인 윤리준수교육

제2차 협회 이사회

협회 여성위원회 기업탐방(덤인)

서울시 프랜차이즈 에너지대상 회의

22일

29일

30일

* 2016년 07월 **July**

5일 [컨소시엄]글로벌 프랜차이즈를 위한 온라인 마케팅 과정(5일~6일)

한국프랜차이즈산업협회는 프랜차이즈 산업발전과 회원의 권익 향상을 위해 설립되었으며 이를 위한 각종 사업을 진행하고 있습니다.

WFC(세계프랜차이즈이사회) 정회원 · APFC(아시아태평양프랜차이즈이사회) 정회원사입니다.



프랜차이즈 산업인의 큰 힘이 되어드립니다!

프랜차이즈 산업인의 권익 대변

한국프랜차이즈산업협회에 가입된 모든 회원사는 가맹사업진흥법과 가맹사업법으로부터 철저한 보호를 받을 수 있습니다



해외진출을 꿈꾸는 회원사에게!

산업시찰 및 해외진출 지원

프랜차이즈 가맹본부의 글로벌한 영업 확장을 위해 해외 진출 사업을 통한 다각적인 지원을 도와드립니다 <mark>혜택 8</mark>

새로운 홍보 플랫폼

홈페이지 · TV미디어 홍보

프랜차이즈의 미래를 위한 희망의 전파! 각종 회원사 홍보, 인터뷰 및 행사 정보를 현회 홈페이지 및 프랜차이즈TV와 공유 할 수 있습니다

혜택 3

프랜차이즈 전문가를 향한 프랜차이즈 실무교육

가맹사업법, 시행령 개정 법안 수시 교육, FC 가맹본부 핵심인재 양성, 슈퍼바이저 전문가, 외식경영관리사, 맥세스 실무형 프랜차이즈 과정 등 각종 협회 교육 수강료 10%를 할인해드립니다



100명 수용 가능한

교육장 임대

사업설명회, 교육 및 홍보장소로 활용할 수 있는 협회 교육장을 50% 할인된 가격에 임대할 수 있습니다 (4시간 이상 기준)



가맹계약서, 분쟁 조정 사항 등 법률 · 세무 · 자문 및 정책 정보제공

피해 및 분쟁 발생 시, 또는 법률 · 세무 자문과 정책 정보가 필요한 회원사에게 변호사, 회계사, 자문위원과의 상담 기회를 제공합니다



각종 규제 개선 건의

대정부 정책 건의

가맹사업법, 프랜차이즈진흥법 등 법안 제정 및 개정에 적극 참여할 수 있습니다

혜택 5

성공 창업의 요람!

프랜차이즈 산업 박람회 참가

국내 최대 규모 프랜차이즈산업박람회! 부스 참가 시 10%의 할인 혜택을 드립니다



369플라워 꽃 배달 사업

B2B 사업 혜택

프랜차이즈협회의 지정 꽃배달 업체인 369플라워에서 꽃배달 서비스를 저렴하게 이용할 수 있습니다

혜택 6

학사 및 석사, 장학금 등

학위 과정 혜택

가천대 글로벌프랜차이즈학 석사학위 과정 장학금 혜택, 세종대 FC MBA과정, 서경대 · 신흥대 직장인 학사과정, 기타 최고위 과정(연세대 FCEO 과정 추천) 등의 등록 혜택을 받을 수 있습니다



프랜차이즈 산업인들과의 정기적 교류

친목 프로그램 참가

임원사 정기 골프회,

준회원·정회원·특별회원을 위한 산악회 등 따뜻한 교류 프로그램에 참가할 수 있습니다

혜택 7

CEO포럼, 법률 세미나 등

포럼 · 세미나 · 컨벤션 행사 참가

정기 프랜차이즈 전망세미나, 프랜차이즈 법률 심포지엄, 성공창업전략 세미나, 프랜차이즈 해외진출 세미나 등 다양하고 알찬 행사에 참가할 수 있습니다



프랜차이즈산업협회 가맹점주를 위한

외환은행 대출서비스 혜택

협회 회원사 대상 전용 대출 상품을 제공합니다 (최저금리 연 3,78%, 2015년 10월 2일자 기준) * 개인 신용 등급에 따라 차이 발생

문의: 기업지원팀 Tel. 02)3471-8135~8

회 원 가 입 신 청 서

□ 정회원 □ 준회원 □ 특별회원

| 신 청 인 정 보 | | | | | | |
|------------------|------------------------------|--|---------------------|--|-------------|--|
| | 회 사 명 | | | 전화번호 | | |
| 사 진 (3cm×4cm) | 브랜드명 | | | 휴대전화 (대표자) | | |
| | 대표자명 | | | 팩스 | | |
| | 대표자 (주민등록번호) | | | 이메일 (대표자) | _ | |
| 회사주소 | | | | | | |
| 홈페이지 | | | 업 종 | | | |
| 담당직원 | 이름: Tel: 이메일: | | 가입경로 | □홈페이지 □추천인 | 빈() □기타() | |
| 계좌정보 | □개인 / □법인통장 | | 출금일자 | 매월 □5일 / □14일 / □28일 | | |
| 회 사 명 | | | 계좌번호 | | | |
| 대표자명 | | | 주민등록번호 (사업자등록번호) | | | |
| 월납입액 | 금 원(₩) ^{협호} 계좌년 | | | * 국민은행 644837-04-001180 * 외환은행 630-008754-827 예금주:(사)한국프랜차이즈산업협회 | | |

【CMS 출금이체 약관】

- 1. 위의 본인(예금주)이 납부하여야 할 요금에 대하여 별도의 통지 없이 본인의 지정출금 계좌에서 수납기관이 정한 지정 출금일(휴일은 경우 다음 영업일)에 출금대체 납부하여 주십시오.
- 2. 출금이체를 위하여 지정출금계좌의 예금을 출금하는 경우에는 예금약관이나 약정서의 규정에 불구하고 예금청구서나 수표 없이 출금이체 처리 절차에 의하여 출금하여도 이의가 없습니다.
- 3. 출금이체 지정계좌의 예금잔액(자동대출약정이 있는 경우 대출한도 포함)이 지정 출금일 현재 수납기관의 청구금액보다 부족하거나 예금의 지급 제한 또는 약정대출의 연체 등으로 대체납부가 불가능한 경우의 손해는 본인의 책임으로 하겠습니다.
- 4. 지정 출금일에 동일한 수종의 출금이체청구가 있는 경우의 출금 우선순위는 귀행이 정하는 바에 따르도록 하겠습니다.
- 5. 출금이체 신규 신청에 의한 이체 개시일은 수납기관의 사정에 의하여 결정되어지며, 수납기관으로부터 사전통지받은 출금일을 최초 개시일로 하겠습니다.
- 6. 출금이체 신청(신규, 해지)은 해당 납기일 30일 전까지 신청서를 제출하여야 합니다.
- 7. 출금이체 신청에 의한 지정계좌에서의 출금은 수납기관의 청구대로 출금키로 하며 출금액에 이의가 있는 경우에는 본인과 수납기 관이 협의하여 조정키로 합니다.
- 8. 출금이체금액은 해당 지정 출금일 은행 영업시간 내에 입금된 예금(지정출금일에 입금된 타 점권은 제외)에 한하여 출금처리 됩니다.
- 9. 연회비는 매년 1월에 한하여 징수하며 1월 이외 중도 가입시에는 월회비로 납부합니다.
- 10. 이 약관은 신청서를 수납기관에 직접 제출하여 출금이체를 신청한 경우에도 적용합니다.

【금융거래정보의 제공 동의서】

본 신청과 관련하여 본인은 다음 금융거래정보(거래은행명, 계좌번호)를 출금이체의 목적을 위하여 신규신청 하는 날로부터 해지신 청하는 시점까지 상기 수납기관에 제공하는 것에 대하여 「금융실명거래 및 비밀보장에 관한 긴급제정경제명령」의 규정에 따라 동의합니다.

【개인정보의 제공 동의서】

위 본인은 개인정보보호법 「제15조(개인정보의 수집·이용)」의 규정에 따라 본인의 개인정보를 회원가입의 목적을 위하여 신규신청 하는 날로부터 해지 신청하는 시점까지 사단법인 한국프랜차이즈산업협회에 제공하는 것에 대하여 동의합니다.

모든 약관동의(□ 동의 / □ 미동의)

(인)

[구비서류] 사업자등록증사본, 회사소개서, 정보공개서, 대표이력서

[협회연락처] Te)3471-8135~8 Fax)3471-8139 mail)master@ikfa.or.kr 주소)서울시 서초구 서초대로 248(월헌빌딩 2층)

상기 본인은 사단법인 한국프랜차이즈산업협회 정관 제7조에 의거 위와 같이 회원으로 가입하고자 신청합니다.

20 년 월 일

회 사 명 : 대 표 자 :



NEWS LOUNGE ------신규 · 협력회원 현황

신규회원 현황

| 구분 | 업 체 명 | 브랜드명 | 업 종 | 대 표 자 | 신 청 일 |
|-----|-------------|---------------|------|----------|--------------|
| | (주)위드인푸드 | 걸작떡볶이 | 도소매업 | 김복미 | 2016. 01. 08 |
| | (주)아트크레오 | 영렘브란트코리아 | 서비스 | 오은정 | 2016. 01. 08 |
| | 스노우볼 | 스노우볼 | 도소매 | 박희준 | 2016. 02. 12 |
| | (주)글라스스토리안경 | 글라스스토리, 렌즈스토리 | 소매 | 박청진 | 2016. 03. 14 |
| | (주)아이쿱스 | 스룹이어 | 서비스업 | 박성순 | 2016, 04, 05 |
| 저희이 | (주)케이엠에스 | 안동국밥 | 제조업 | 권오병 | 2016. 04. 18 |
| 정회원 | (주)일성코퍼레이션 | 스시노백쉐프 | 서비스업 | 이정훈, 최현진 | 2016, 04, 20 |
| | 센추리21코리아 | 센추리21 | 서비스업 | 강정임 | 2016, 04, 20 |
| | (주)미스터즈 | 미스터힐링카페 | 서비스 | 이상목 | 2016, 05, 02 |
| | (주)굿프랜즈 | 모닝스쿨 | 도소매 | 정태교 | 2016. 05. 18 |
| | MEXX(맥쓰) | 맥쓰세계치킨 | 음식업 | 우상미 | 2016, 06, 20 |
| | (주)아딸과사람들 | 아딸 | 서비스업 | 이현경 | 2016, 06, 20 |

협력회원

| 구분 | 업 체 명 | 브랜드명 | 업 종 | 대표자 | 신 청 일 |
|------|---------------|------------------|------|----------|--------------|
| | (주)송림푸드 | 소스토리,쉐펀 | 제조업 | 한병학 | 2016, 01, 01 |
| | 농업회사법인 (주)청계원 | 푸른 아침 | 도소매업 | 박성환 | 2015, 01, 06 |
| | (주)온세통신 | 온세통신 | 서비스 | 최윤호 | 2016. 01. 19 |
| | 단비식품 | 지킬박사 | 제조업 | 정희옥 | 2016. 01, 22 |
| | 한양제너럴푸드 | 웰쉐프 | 제조 | 최창환 | 2016. 01. 26 |
| | (주)이노소프트기술 | 이노소프트 | 서비스 | 최승실 | 2016, 02, 15 |
| | 맛나농원 | 맛나농원 | 도소매업 | 박광호 | 2016, 02, 17 |
| | (주)위스트 | 위스트 | 도소매 | 이춘원 | 2016, 03, 02 |
| 협력회원 | 법무법인 청목 | 법무법인 청목 | 서비스업 | 신석범 | 2016, 04, 18 |
| | (주)헤세디아 | 식탐왕 | 서비스업 | 정연화 | 2016, 04, 26 |
| | (주)피엠피코퍼레이션 | 푸라닭 | 서비스 | 장성식, 황인섭 | 2016, 05, 19 |
| | 두영종합식품 | 자연면 | 제조업 | 류호범 | 2016. 05. 19 |
| | (주)마이쉐프 | 명가아침 | 제조업 | 강수진 | 2016, 05, 25 |
| | (주)엔조이소프트 | 조이머신, 아이머신, 조이칸 | 서비스업 | 조승훈 | 2016 .06. 27 |
| | 가현택스 | 가현택스,Gtax | 서비스업 | 최인용 | 2016, 06, 29 |
| | (주)엔조이소프트 | 조이머신, 아이머신, 조이칸 | 서비스업 | 조승훈 | 2016, 06, 27 |
| | 가현택스 | 가현택스,Gtax | 서비스업 | 최인용 | 2016, 06, 29 |



한국프랜차이즈산업협회 교육장 대관 SERVICE

::: 작은 회의도 컨퍼런스가 된다! :::



















교육장 구성: 희망실 1(70~90명) | 희망실 2 (35~40명) | 상생실(20~25명) | 창조실(25~30명)

교육장 활용

프랜차이즈 관련 및 기타교육 프랜차이즈 본사 사업설명회 주최 프랜차이즈 기맹점주 교육 & 워크샵



교육장활용 2

이사회의, 정기총회, 대형/미니세미나, 기획회의, 스터디, 강연, 워크샵, 직무교육, 그룹토의, 창업상담 등.



교육장 이용문의

- 상담문의:02,3471,8135~8(내선2번)
- ৹া메일문의 : master@ikfa.or.kr

"가맹사업을 지원하는 KFA세미나실!! 즐거움을 드리는 한국프랜차이즈산업협회"

프랜차이즈 기업의 혁신적 매출증대를 위한

빅데이터 리서치솔루션

프랜차이즈산업연구원이 함께 합니다.

고객만족 통합솔루션

(+Big Data)

브랜드관리 속로션

(+Big Data)

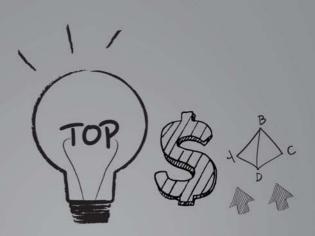
신제품개발 솔루션

(+Big Data)

솔루션

0/0

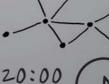
(+고객만족+브랜드관리)



BUSINESS

(Quality

RESEARCH - STrategy



Business





마켓센싱으로 변화를 선도

해당 산업의 변화를 감지하고 사람들이 무엇을 생각하는지 실시간으로 분석 연관검색어로 알아본 소비자의 숨겨진 니즈 분석 빅데이터로 본 브랜드 정보 탐색/분석 소비자 카테고리 분석 마케팅 인사이트 도출



성공하는 서비스

프랜차이즈 가치를 전달하도록 가맹점 서비스를 평가하고, 고객 측면에서 서비스역량 평가 후 경쟁력 강화 서비스 품질 조사 | 고객접점 진단 및 분석 | 가맹점주 만족도 조사



성공하는 상품 개발

고객의 욕구를 충족할 수 있는 상품을 과학적인 조사를 근거하여 성공확률을 높임 신상품 개발 조사 | 상품 컨셉 | 디자인 컨셉 | BI 컨셉 | 광고 컨셉



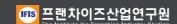
서비스 성과 조사

프랜차이즈 기업의 마케팅, 고객만족, 브랜드, 점포이미지를 과학적 조사를 근거로 기업의 성과를 파악하고 Insight 획득 브랜드/상품 이미지 조사 | 가격-가치 조사 | 고객 만족도 조사 | 관계-품질 조사 | 재방문 의도 조사 | 브랜드 인지도 및 브랜드 품질 조사 | 점포이미지 및 애호도 조사



BigData Research

과학적 조사 분석과 결과를 중시 세상을 변화시키는 힘! 혁신의 동반자 소통하고 함께 호흡하는 엄격한 리서치 분석



www.ifis.co.kr



2016년

한국프린까이즈 에너지 대상



접수기간 2016. 6. 1.(수) ~ 8. 31.(수)

참여자격 사업자등록 필하고 서울소재 직영·가맹 점포가 5개 이상인 프랜차이즈 기업

시상규모 총 1,200만 원

• 대 상 1개 기업 - 500만 원

• 최우수 | 7개 기업 - 100만 원

신청방법 우편 또는 방문접수

- 서울시 서초구 서초대로 248(월헌빌딩 3층)

문 의 한국프랜차이즈산업협회

2 02-3471-8135~8

2 070-7919-4168

평가분야 에너지설비, 친환경 경영사례, 에너지 절감







국제 지재권 분쟁대응 지원사업



● 국제 지재권 분쟁 예방 컨설팅

8 02,2183,5871~9

K-브랜드 보호 컨설팅

해외진출(예정) 우리기업의 상표, 디자인의 보호를 위한 분쟁 사전예방 및 침해구제 방안 제공

● K-브랜드 보호 기반 구축

8 02.2183.5894~6

해외 상표브로커 피해규제 상담 중국 알리바바 온라인 모조품 유통 대응 지원 초동대응 상담, 분쟁 심화 사건 협상 지원 및 현지 IP-DESK와 연계 서비스 제공 중국 진출(예정)인 우리 기업의 모조품 유통정보를 모니터링 하고 해당 URL 대리신고 및 삭제지원

● 기업간 협의체 구축 및 공동대응

8 02,2183,5894~6

기업간 협의체 공동대응을 통한 우리기업의 해외 지재권 보호

• 지재권 소송보험

% 02,2183,5891~3

지재권 분쟁간 기업의 경제적 손실 예방을 위한 지재권 소송보험 가입 지원

kotra

Korea Trade-Investment Promotion Agency

• 해외 IP-DESK

8 02.3460.3351~3

- -, 지재권 상담 지원
- -, 상표·디자인 출원 지원
- -. 세관 지재권 등록 지원
- -, 피침해 실태조사 및 단속지원
- -. 침해감정서 작성 지원

해외 IP-DESK 전담인력을 통해 현지 IP제도, 정책소개, 상표·출원등록절차, 지재권 침해·피침해 구제방법등 지재권 관련 상담 현지에서 상표·디자인 출원 시 발생하는 비용·절차지원

현지 등록된 지재권을 해당 국가 세관에 등록 시 발생하는 비용•절차 지원

현지에서 발생하는 지재권 피침해에 대한 실태조사와 행정구제에 따른 비용•절차 지원

해외 시장에서 우리 기업이 모조품 유통방지 등 국제 지재권 보호를 위한 피침해 조사 및 행정구제 절차 지원

분쟁대응을 위한 침해감정서(Opinion Letter)작성 지원

- -. 경고장 수령 또는 소송피소 시점에서의 지재권 참해여부 판단
- -. 분쟁대응 시 무효성 및 침해/비침해 판단
- -. 법률자문 지원 해외 진출에 따른 지재권 분쟁 등에 대해 현지에서 신속한 초동대응이 가능하도록 현지 지재권 전문가를 통한 법률자문 지원

