|  |
| --- |
| **창업 5년 만에 120억 대 매출 달성한 국선생** |
| **작성일 2017-09-19** |
| **http://1234way.com/upload/20170918203643577895.png**  **가정간편식 전문 업체 ‘국선생’은 트렌드만 잘 읽어도 벤처가 성공할 수 있다는 것을 잘 보여주는 모범 사례로 꼽히는 기업이다. 설립 5년째인 이 기업은 5년 만에 자체 제조공정을 가질 정도로 성장했고 작년 기준 매출액은 125억 원이다. 전국에 81개 매장을 보유하고 있으며 전체 점포 매출액은 평균 2200만 원, 일부 거점 점포 매출액은 한 달 5000만 원에 육박한다. 국선생을 창업한 최성식 대표는 40대에 늦깎이 창업을 한 인물로, 창업을 꿈꾸는 4050 세대들의 본보기가 되고 있기도 하다. 냉혹한 자영업의 먹이사슬 속에서 최 대표의 늦깎이 창업은 어떻게 성공할 수 있었던 것일까.**   1. **준한 공부로 트렌드 파악에 성공**   **첫 번째 성공 요인은 시장 트렌드를 잘 읽어냈다는 점이다. 호텔 쉐프 경력을 갖고 대형 유통기업 식품 바이어로 활동하던 그는 대기업 조직에서 더 이상 성장할 수 없다는 한계를 깨닫고 창업에 도전한다. 직장에 다니면서도 경영전문대학원 프랜차이즈 MBA 과정을 들었기에 외식산업 트렌드를 빨리 파악할 수 있었다. 그가 주목한 점은 싱글족 증가와 식생활 변화였다.**  **소비자들은 더 이상 집에서 만든 반찬에 열광하지 않았다. 가격이 있더라도 간편하고 질 좋은 재료로 만든 음식을 선호했다. 그래서 그는 서울 이수동 재래시장 5평 남짓한 매장에서 질 좋은 재료로 국·탕류, 육류요리, 냉동 간편식과 같은 음식을 만들어 팔기 시작했고 이 가게가 성장해 지금의 국선생이 됐다.**  **②창업 결정한 뒤엔 과감하게 배팅**  **창업을 결정한 뒤 과감하게 배팅한 점도 유효한 전략이었다. 실제 최 대표는 국선생 설립을 위해 퇴직금을 전부 투자했고 집까지 팔았다. 물론 이렇게 해야 성공한다는 정설은 아니지만 그만큼 간절한 마음으로 창업에 임했다는 말이다. 도망갈 수 없도록 스스로 배수진을 치라는 의미이다. 이후 그는 3년간 딱 3일만 쉬며 일에 몰두했다. 직원들이 쉬는 날에도 가게에 나와 소스 개발 및 제품 연구 활동에 몰두했다.**  **③벤처라도 규칙은 확실히 정하고 시작하라**  **조직의 구성과 규칙을 명확하게 한 뒤 사업을 시작한 것도 성공 요인 중 하나다. 최 대표는 대기업 근무 경험을 살려 업무 매뉴얼을 대기업 수준으로 만들었다. 체계적으로 업무 매뉴얼이 잡히자 초기 벤처가 겪을 수 있는 난관이 훨씬 적어졌다. 또 가맹점을 모집할 때도 선입금 후발주 제도를 만들어 가맹본부의 수익원을 확실히 했고 이 덕분에 본사 슈퍼바이저와 가맹점주 사이에 분쟁도 줄일 수 있었다. 최 대표는 창업을 꿈꾸는 사람들에게 “업종 선정을 잘하는 게 가장 중요하다”며 “불나방 창업을 하지 말고 적어도 5년 10년 장수할 수 있는 아이템을 선정해야 한다”고 조언한다. 물론 이를 위해서는 남의 말만 믿지 말고 직접 시장에 대해 충분히 조사하고 연구해야 한다.**    **윤다솜 기자** |