

파리바게뜨 상생경영 활동

2019.05.09

㈜ 파리크라상

Contents

1. 파리바게뜨 상생경영 철학

(1) 상미당 정신

(2) 가맹점 상생경영 History

2. 파리바게뜨 상생경영 실현

(1) 가맹점 가족화

(2) 매출 활성화 및 손익 지원

(3) 소통

(4) 객수창출 (HPC , 제휴 등)

(5) 경영능력향상

(6) R&D 투자 및 디자인 경영

(7) 식품 안전 시스템

(8) 사회공헌

파리바게뜨 상생경영 철학

(1) 상미당 정신



빵을 수백만개 만들어도 고객은 빵 하나로 평가한다.

품질과 고객에 대한 상미당 정신

빵을 나누면 끼니가 되지만, 만드는 기술을 나누면 꿈이 된다.

상생과 나눔에 대한 상미당 정신



(2) 파리바게뜨 가맹점 상생경영 History

1988. 06. 23 파리크라상, 파리바게뜨 직영 1호점 (광화문점) 개점

09. 29 파리크라상, 파리바게뜨 가맹 1호점 (무역센터점) 개점

2002. 01. 01 가맹점 SRP (Sales Revitalization Program) 실시

2003. 09. 01 가맹점 고등학교 자녀 학자금 지급 (누적 10,000명)

2005. 01. 01 2010 VISION 선포

"World Class Company, World Best Partnership"

"행복한 생활문화를 창조하는, Excellent Partnership Company"
가맹점, 고객, 구성원에 대해 World-Best Partnership과
최고의 기업가치를 창출하는 World-class Company로 도약

2008. 01. 01 업계 최초 가맹점 MBA 실시 (프랜차이즈 전문가 과정, 누적 200명 수료)

2011. 06. 24 상생협력위원회 발족 (Powerful Communication Committee)

2011. 08. 08 동반성장 전략 발표 (고충처리위원회 설치, 본사 공채 선발 시 10%는 가맹점 아르바이트 출신선발)

2012. 03. 09 가맹분야 모범거래 기준 적용

2012. 하반기 가맹점 대학생 자녀 학자금 지급

2014. 07. 11 상생협력팀 신설

2015. 11. 01 가맹점 손익개선 TFT 진행 (가맹본부 10명, 가맹점 25명으로 구성)

2016. 12. 01 상생협력실로 승격

2016. 12. 21 공정거래 및 상생협력에 관한 협약 체결 (건강검진, 환경개선 추가 지원 등 신설)

2017 ~ 現 공정거래 및 상생협력에 관한 추가협약 체결 (AR인건비 지원, 필수물품 축소, 영업시간조정 등)
연간 약 1,500억원 지원

Contents

1. 파리바게뜨 상생경영 철학

(1) 상미당 정신

(2) 가맹점 상생경영 History

2. 파리바게뜨 상생경영 실현

(1) 가맹점 가족화

(2) 매출 활성화 및 손익 지원

(3) 소통

(4) 객수창출 (HPC , 제휴 등)

(5) 경영능력향상

(6) R&D 투자 및 디자인 경영

(7) 식품 안전 시스템

(8) 사회공헌

(1) 가맹점 가족화 프로그램

자녀 학자금

가맹점 고등학생 자녀 : 분기별 납입고지서 기준

가맹점 대학생 자녀 : 학기별 100만원

가맹점 대학생 AR : 등록금 50% 학자금 지원

★ 年 약 14억원 지원

근속연수 포상

가맹점주 근속연수별 포상 진행

★ 5년 근속 (금2돈), 10년 근속 (금3돈), 15년 근속 (부부해외여행),
20년 근속 (상패 및 상품권 200만원)

가맹점 해외연수

년초 본부별 대상과 최우수상 점포에 해외연수 기회 부여

가맹점 복지제도

1. PB가족 소풍가요 : 가맹점주와 가족들의 여가생활 지원
2. 경조사 지원 : 화환 및 경조물품, 축의금, 부의금
(19년 부터 조사 경우 추가지원)
3. 명절선물 : 年 2회 (설,추석) 와인 등 명절선물 지급
4. 건강검진 : 가맹점주 건강검진 비용 지원 (年 1회)

근속연수 포상





가맹점 해외 연수





PB 가족 소풍가요





(2) 매출 활성화 및 손익 지원 프로그램

필수물품/마진율 조정

필수물품 비중 축소 (약 2.2%), 일부 품목 출하가 조정

매년 상생협약 진행 시 가맹점 마진율 상향 조정 (품목별 상이)

인력 지원

용역비 지원 : 제조기사 용역비 일부를 가맹점과 협의하여 지원

판매사원 지원 : 19년도부터 상생협약을 통해 비용지원

제로페이

제로페이 결제 연동 시스템 구축을 통한 가맹점 수수료 절감 노력

손익개선 TFT

가맹점주 협의회와 TFT를 구성하여 가맹점 손익개선방안,

상생협약 내용, 매출활성화 방안을 논의

환경개선 지원 등

7년 內 환경개선 진행 시 법적 분담금 外 추가 10% 비용 지원

POS 등 주요장비에 대한 무상임대 형식의 지원 (年 약 800대 순차적)

매출 활성화

SRP : 가맹점 맞춤형 판매 활성화 컨설팅 프로그램

CLUB : 지역별 우수점 육성을 통한 성공사례 도출 및 확산

PBLO : 벤치마킹을 통한 우수점 Know-how 전파 및 동기부여

가맹점 손익개선 TFT





SRP





PBLO





(3) 소통 프로그램

상생위원회

가맹점과 분쟁 발생 시 자체적인 분쟁 조정 기구 마련

가맹점 운영 소통

1. 상생전략설명회 : 全 가맹점 대상 매년 초 정책사항 발표
   (신제품 및 판촉계획, 영업정책 등)
2. 상생간담회 : 가맹본부 대표이사와 가맹점주 협의회 대표단 간담회
3. 중그룹회의 : 영업팀별 소속 가맹점 대상 시즌별 테마 및
   주요 제품 운영방법 및 셀링 포인트 공유
4. 소그룹 회의 : 영업담당별 소속 가맹점 대상 지역 시장분석,
   점포운영 우수사례, 영업가이드 안내
5. P.M.C : 신제품, 프로모션, 원가기획 등 가맹점과 제품운영 및
   건의사항을 사전 협의하는 체계 구축

가맹점 건의사항 소통

1. POS 건의사항 : 가맹점주가 POS 시스템을 통해 불편사항을 등록,
   유관부서에서 직접 답변 등록
2. 현장의 소리 : 영업담당 등 현장관리자가 가맹점의 문의사항을 등록
   유관부서에서 24시간 내 검토 후 답변 등록
3. 상생협력팀 미팅 : 가맹점주 협의회의 상시 미팅을 통해 가맹점
   건의사항 및 문의사항에 대해서 논의하고 답변

가맹점 운영 소통









가맹점 건의사항 소통


HOME >> [BORD7100L01] 현장의 소리

문서번호	NO:30-38-0	분 류	제품/품질	유관부서	[마케팅본부-음료팀]
등록일시	2016-06-09 09:06:21	조회수	18	점포	
제목	빙수시트지			글쓴이	

공간이 협소하여 빙수기기를 더 설치못하는 상황에서 프리미엄 빙수시트지가 부착될 경우 고객 클레임 발생 합니다
그때그시절 팥빙수만 있는 시트지도 출하요청 합니다

HOME >> [BORD7100L01] 현장의 소리

문서번호	NO:30-38-1	분 류	제품/품질	유관부서	[마케팅본부-음료팀]
등록일시	2016-06-09 15:24:44	조회수	16	점포	
제목	빙수시트지			글쓴이	

안녕하십니까 음료팀입니다.

해당 시트지는 물엿음(국산 팥빙수)과 플레이버 엿음 (망고, 코코넛) 두 가지가 모두 포함되어 제작된 시트지 입니다.

가맹점 별 운영하시는 제품에 따라 시트지를 분할하거나 이원화하여 출하하기는 현실적으로 어려운 부분이 있습니다.

대신 점포의 상황을 고려하여 각 운영 빙수가 다르신 부분은 기 출하드린
배너 2종(국산팥 (5월 15일 점포기출하)/ 플레이버 2종(5월 24일 점포기출하))를 활용하여 점포 내 주력 빙수를 홍보해 주시면 될 것 같습니다.
이 점에 대한 양해를 부탁드립니다.

(4) 객수 창출 프로그램

HPC 투자

HPC 고객은 900만명이며 일평균 객수의 약 40% 차지함

가맹본부와 가맹점이 각각 2.5% 동일하게 투자

★ 발생되는 수수료는 가맹본부 전액 부담

모바일상품권 투자

해피포인트앱, 카카오톡, 이베이 채널 등에서

연간 1,300억 판매, 800만명 객수 창출

★ 할인비용은 전액 본사부담

통신사 제휴

통신 3사 제휴 할인 (가입자수 2천7백만명)을 진행하며

일평균 객수의 약 30% 차지

★ 가맹점+가맹본부 분담율에서 50% 이상을 가맹본부가 지원

광고 프로모션

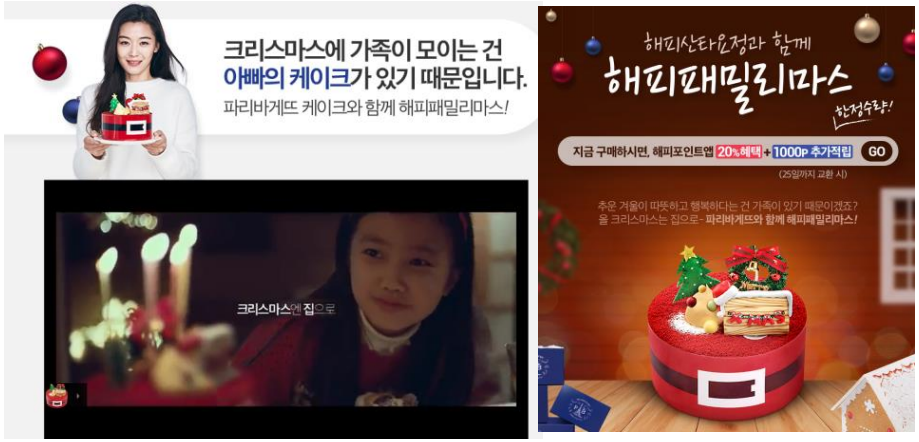
광고비 (4대 매체, 온라인, 모바일 광고, 홍보물 포함)는

전액 본사가 부담

주요 제휴 카드 현황



X-Mas 캠페인



(5) 경영능력 향상 프로그램

가맹점 MBA

프랜차이즈 최고경영자 과정으로 가맹점의 경영자 마인드 함양 및 점포 이익 증대를 위한 교육과정 개설

★ 학비 70% 지원

初心교육

재계약 후 (3년차, 5년차, 10년차) 점주들에게 리마인드 교육 실시 ▶ 기본 교육 + 힐링워크샵

판매사원 교육

가맹점 판매인력 대상, 제품숙지 및 제조스킬 향상교육

★ 커리큘럼 : 서비스, 위생, 제조실습 (빵, 커피, 샌드위치)

▶年 300명 수료

운영교육 (실습)

가맹점주 대상으로 진행되며

★ 오픈 前 교육 : 제품, 서비스, 운영법, 세무 등 (15일)

★ 오픈 後 교육 (현장 클리닉) : 매장에서 진행되며 서비스, 제품포장 등 매출 활성화 프로그램으로 진행 (12시간)

온라인,모바일 교육

가맹점 종사자 대상으로 모바일과 온라인으로 교육 진행

총 16과목 (20~30분 동영상으로 운영)

★ 年 30만 件 교육 진행

가맹점 MBA





온라인, 모바일 교육





(6) R&D 투자 및 디자인 경영

신제품 개발

年 약 200여개 신제품 출시 , 매출 비중 약 10% 수준

신제품활성화를 위한 투자 (시식 등 무상출하, 2주간 반품)

토종효모투자

서울대 연구진과 11년간 1만여개의 토종미생물 분석하여

“ 토종효모 상용화 성공” – 2016년 4월

디자인 경영

식품업계 최초 “대한민국 디자인 경영 대상 수상”

카림 라시드, 스태파노 지오반노니 등 세계적인 산업디자이너와

협업하여 디자인 경영을 펼쳐왔고 16년 9월 거장 알레산드로

멘디니와 창립 70주년 기념 엠블렘 작업 후 디자인고문으로 위촉

INO –LAP

파리바게뜨 연구원은 100여명이며 석 • 박사급 16명 , 제과기능장 12명,

상근 해외기술고문 및 외국인 전문가 (미국,일본, 프랑스 등) 7명이

최고 품질의 제품을 만들기 위해 연구 진행

신제품 개발



매일경제 2018년 2월 27일 화요일 C05면 기획 20.0 x 19.6cm 서울경제 2018년 2월 28일 수요일 A29면 종합 12.4 x 17.4cm

토종효모 빵 개발…食문화 업그레이드

토종효모 사용해 맛·영양 풍부

파리크라상

권인태 대표

네모난 빵에 잼이나 버터를 살짝 발라 간식으로 먹는 것이 불문율 같았던 시생은 웰빙 트렌드는 물론 식사 대용 먹거리를 찾는 1인 가구와 색다른 맛을 갈구하는 소비자들의 기호를 반영해 무한 진화를 거듭하고 있다.

특히 파리바게뜨는 기념적 즐거는 간식으로 자리매김한 시생을 시은과 중심부로 성공 다기도계 만들었다. 순수 토종효모로 만든 시생, 몸에 좋은 몸곡물을 넣은 건강 시생, 감자그라탕, 초콜릿 가나슈 등 풍성한 속재료를 넣은 프리미엄 시생까지 종류도 다양하다. 파리바게뜨의 프리미엄 시생들은 우유나 커피 등과 결들어는 아침 메뉴로, 친구와 함께하는 브런치 메뉴로 등장하며 대한민국 시탁 위 풍경을 바꾸고 있다.

파리바게뜨는 우리의 전통 누룩에서 추출한 순수 토종효모를 통해 간식으로 익숙했던 시생의 패러다임을 업대 혁신했다. 파리바게뜨 토종효모 시생은 빵 본연의 담백하고 구수한 맛, 마일드하고 깊은 풍미, 촉촉하면서도 부드러운 식감이 특징이다. 또한 건강한 효모와 유익균으로 만들어 맛과 영양이 풍부하다.

'토종효모 골토스트 플러스'는 국내산 황금밀과 토종효모를 넣고 반죽을 빚어 특유의 건강한 단맛과 부드러운 풍미가 가득한 감자그라탕을 즐길 수 있다.

주준한 인기를 자랑하는 '토종효모 정통유유식빵' 역시 특허 받은 토종효모를 사용해 탄력 있고 촘짓한 식감을 자랑한다. 신선한 우유만을 넉넉히 넣어 우유향 종법과 뉴질랜드산 천일염, 정제한 연수로 우유식빵 본연의 고소하고 부드러운 맛을 살렸다.

'토종효모 감자그라탕 식빵'은 감자와 베이컨의 풍미가 가득한 감자그라탕을 촘짓하고 부드러운 식빵에 듬뿍 넣어 엄마의 마음으로 정성껏 구워냈다. '토종효모 맛탕 쿠빵'은 화이트 미팽으로 달콤하게 졸여진 국민 간식 고구마 맛탕의 맛을 재현해 부드러운 빵 속 입콤함을 즐기는 묘미가 있다. 최근 선보인 '몽상소콜라식빵'은 매장에서 매일 구워내는 갓 구운 촉촉한 식빵에 초콜릿 가나슈를 풍성하게 넣어 달콤한 초콜릿의 깊은 맛을 즐길 수 있는 제품이다. 부드럽게 손으로 뜯으면 결이 살아 있는 식빵 속에서 진한 초콜릿이 골짜기 흘러나오는 것이 특징이다.

파리바게뜨 관계자는 "소비자의 높아진 입맛과 달라진 소비 패턴을 반영해 맛과 풍미·식감 등을 혁신한 제품을 꾸준히 선보일 예정"이라고 전했다. /박윤선기자

파리바게뜨 '토종효모 식빵'

파리바게뜨가 순수 토종효모로 만든 식빵과 몸에 좋은 몸곡물을 넣은 건강 식빵에 이어 최근에는 감자그라탕, 초콜릿 가나슈 등 프리미엄 디저트 식빵을 출시하며 소비자들의 입맛을 사로잡고 있다.

파리바게뜨는 우리의 전통 누룩에서 추출한 순수 토종효모로 간식으로 익숙했던 식빵의 패러다임을 업대 혁신했다. 파리바게뜨 토종효모 식빵은 빵 본연의 담백하고 구수한 맛과 쫄깃한면서도 부드러운 식감이 특징이다. 또 건강한 효모와 유익균으로 만들어 맛과 영양이 풍부하다. 대표제품인 '토종효모 골토스트 플러스'는 국내산 황금 몸과 토종효모를 넣고 반죽을 빚어 특유의 건강한 단맛과 부드러운 풍미가 가득한 토스트를 즐길 수 있는 제품이다. 토스트를 만들 때 식빵에 버터를 두른 후 구워야 했던 번거로움을 없애 간편하게 즐길 수 있다. 주준한 인기를 자랑하는 '토종효모 정통유유식빵'은 우유탕종법과 뉴질랜드산 천일염, 정제한 연수로 우유식빵 본연의 고소하고 부드러운 맛을 살렸다. 건강을 중시하는 웰빙 트렌드와 발맞춰 선보이고 있는 건강 식빵도 있다. 통오트밀과 로만밀·렌틸콩·통밀과 견포도 등을 넣은 다양한 토종효모 식빵이 대표적인 제품이다.

최근 들어서는 식사 대용으로 많이 사용되던 식빵에 요리와 디저트를 결합한 프리미엄 디저트 식빵을 잇달아 출시하고 있다. 감자와 베이컨의 풍미가 가득한 감자 그라탕을 즐긴한 식빵에 넣은 '토종효모 감자그라탕 식빵 (사진)', 고구마 맛탕의 달콤함을 즐길 수 있는 '토종효모 맛탕 쿠빵', 식빵을 가르는 순간 진한 초콜릿이 흘러나오는 '초콜릿 가나슈', '딸기요거트 식빵' 등이 인기리에 판매 중이다.

회사 관계자는 "소비자의 높아진 입맛과 달라진 소비 패턴을 반영해 맛과 풍미·식감 등을 혁신한 제품을 꾸준히 선보일 예정"이라고 전했다. /박윤선기자

디자인 경영



한국 기업과 협업 활발한 세계적 디자이너 알렉산드로 멘디니

“사물에 詩的 감성 입히는 것이 디자인”

(7) 식품 안전 시스템

식품안전센터

국내 업계 최대규모로 7개팀에 식품안전경영시스템 인증사원,
유기가공식품 인증심사원 등 60여명의 전문가로 구성
★ 전세계 매장을 연간 23,000회 점검 및 지도교육

식품 안전 시스템

1. 위해상품 판매 차단 시스템
2. 사전검증 시스템 (Pre-Safety Board)
3. 위생관리 전산 시스템
4. 식품안전 전문가 육성 프로그램
5. 식품안전 협의회 (협력업체 대상)
6. SPC Food News Letter 발행
7. 식품접객업 최초 HACCP 인증

위생관리지원

방역, 주방장비점검, 커피머신 점검, 간판청소 등 지원

식품 안전센터 현장 점검



식품 안전센터 분석, 검사, 연구

서울경제

2016년 07월 05일 화요일 A19면 종합

솔직 체험기 라이프 까톡

이중삼중 위생 관리…최적의 온도 유지…담백한 빵 맛을 살리다

천연효모빵 생산 파리바게뜨 평택공장

지난 4월 말 출시된 파리바게뜨의 천연효모빵은 출시 50여일 만에 1,000만개가 팔리면서 제빵업계에 새로운 바람을 불러일으키고 있다. 뽀송뽀송한 속까지 토종인 '한국식 빵'을 만들겠다는 허영인 SPC그룹 회장의 십여년간의 노력이 결실을 맺은 것이다. 파리바게뜨의 아심작이자 인기제품은 만들어지는 과정에서도 특별한 무언가가 있을 것이라는 생각에 직접 파리바게뜨 평택공장을 찾았다.

경기도 평택시 추팔공업단지 내에 위치한 파리바게뜨 평택공장(SPL)은 수도권-충부 지방과의 접근성이 뛰어났다. 서울에서 차로 1시간 30분 정도 이동하니 도착했다. 평택공장은 총 3개 동으로 구성돼 있다. 부지는 총 7만6,304㎡(2만3,000평), 공장면적 5만2,237㎡(1만5,802평)으로, 베이커리 부문에서 아시아 최대 규모의 첨단설비와 식품안전시스템을 자랑한다. 2004년 준공 이후 12년째 일 평균 420만개(430톤)의 제품을 생산한다.

파리바게뜨 평택공장 출입은 무척 까다로웠다. 제한된 인원에게만 현장 진입이 허용돼 공장 외부 출입구에서부터 조사가 진행됐다. 휴대전화 촬영도 금지돼 카메라에 암막스티커를 부착하고 공장 견물로 들어갔다. 그를 입직원이라 해도 사전 협의를 통해 허가를 받지 못하면 진입이 통제된다는 게 회사 측의 설명이다.

평택공장에서 가장 신경쓰는 부분은 바로 '위생'. 위생 안전을 최첨단에 두고 여러 차례에 걸쳐 청결한 상태를 유지한다고 회사 측은 말했다. 전신을 뒤덮는 위생근무복과 위생모, 전용 신발, 마스크를 갖춰 입고 손 씻기와 소독제, 에어샤워, 점착롤러 등 일련의 과정을 거쳐고 나서야 생산 공장 내부로 진입할 수 있었다. 이후에도 다른 제조라인으로 이동할 때마다 손 세척과 에어샤워를 반복하며 청결 상태를 꾸준히 유지했다.

대접 온·오프라인에서 독특한 모양 때문에 '배개 빵'으로 화제인 '쫄깃한 천연효모빵'이 만들어지고 있었다. 천연효모빵은 SPC가 서울대와 11년간 공동 연구를 통해 전통누룩에서 발굴해 성공한 천연효모를 원료로 만든 제품이다. 천연효모를 넣은 제품은 발효취가 적고 담백해 제빵사 다른 원료의 맛을 살려주고 쫄깃한 식감을 내는 것이 특징이다.

제품 하나가 탄생하기까지 엄격한 검사 과정을 거쳤다. 컴퓨터 시스템과 연동된 사일로 내부를 통과하는 제빵 원료들은 미세 이물질 거름망과 자석이 설치된 분체 원료 거름 장치를 통해 이물질 혼입이 원천 차단됐다. 사일로를 통과한 원료는 반죽기에서 천연효모와 섞여 휴면반죽이 되고 이는 자동화 기기를 거쳐 팽의 형태로 빚어진다. 이 과정에서 엑스레이 금속 검출기를 통과하여 이물질이 걸러진다. 일정 시간 발효된 반죽은 고온의 온돌 오븐을 거쳐 쫄깃한 천연효모빵으로 탄생한다. 갓 구워진 빵은 열감을 식힌 뒤 금속냉각대 금속 검출기를 한번 더 통과한 후 비닐 포장과정 상태로 파리바게뜨 점포로 배송된다.



쫄깃한 천연효모빵(아래 사진)을 만드는 파리바게뜨 평택공장 생산라인에서 휴면반죽이 금속검출기를 통과하고 있다.(위쪽 사진) /사진제공=SPC

파리바게뜨 평택공장이 위생과 함께 중점을 두는 부분은 '온도'였다. 미세한 온도와 습도 차가 각종 미생물이 번식하는 데 최상의 환경을 제공하기 때문이다. 냉장·냉동고의 온도는 영하 20도에서 영하 55도 수준으로 유지되고 있었다. 냉동·냉장 출고 제품은 곧바로 냉동·냉장 탑차에 실려 매장으로 운반되는 등 온도 유지에 힘쓰고 있었다.

평택공장은 빵 뿐만 아니라 SPC 커피 연구의 허브다. 지난해 신설된 제3동에는 커피연구소와 대규모의 로스팅실이 있다. 지난해부터 본격적으로 키운 자체 커피브랜드 '카페 어다지오'의 산실이기도 하다. 20평 크기의 작은 연구실에서 시작한 커피 사업은 현재 하루 평균 50톤의 원두를 로스팅하는 대형 커피연구소로 변신했다.

천연효모빵과 파리바게뜨 제품이 소비자의 입맛을 사로잡을 수 밖에 없는 이유는 품질 좋은 원료 사용과 철저한 제조 공정에 있었다. 평택공장을 통해 맛, 품질 뿐만 아니라 기술력, 위생 관리에도 앞장서 소비자의 신뢰도를 더 높이겠다는 SPC의 고집이 느껴졌다.

/이지윤기자 lucy@sedaily.com

(8) 사회공헌 프로그램

빵빵 나눔데이

2011년 부터 가맹점을 중심으로 가맹본부와 함께 계획 및 협업하여 지역에 특화된 사회공헌 활동 진행 (케익교실 등)
★ 年 약 60점 참여

사랑의빵 나눔행사

가맹점주 협의회와 공동 기획하여 소외지역 (군부대 등)에 방문하여 위로 및 케익교실, 빵 나눔 행사 진행
- 기장군 수혜지역, 연평도 해병대 등 구호물품 전달
- 독도/울릉도 경로당, 노인복지관, 아동센터
- 독도/울릉도 경비대 사랑의 빵 나눔 행사 및 케익교실
- 보훈병원 사랑의 빙수 나눔

푸드뱅크

제조교육용 제품 등의 푸드뱅크 기부를 통한 지역사회공헌 활동 진행

빵빵 나눔데이





사랑의 빵 나눔 행사







