



[산업] 김호하 형제 박찬구·박삼구 회장 경영성적 희비 04



Life

[금융] 김정태 하나금융회장 미래먹거리 찾아 해외 영토 확장 속도 06



# 모닝커피 한잔 어때요? 도시의 새벽 여는 달달한 부부



## 카페 '커피달콤' 안정진·박은혜 부부

아침을 깨우기 위해 출근길 커피를 찾는 사람들이 많아지면서, 새벽부터 분주한 이들이 있다. 이른 시간부터 커피를 제공하는 카페다.

지난 6일 오전 6시. 이따금 정류장에서 멈추는 버스 소리 외에는 한적한 시간 경기 시흥시 거모동 '커피달콤'에서 안정진 박은혜 부부를 만났다.

부부는 카페 문을 열자마자 컴퓨터 전원 버튼을 눌러 카페에 흐를 수 있는 음악을 틀고 어제 매출 상황을 다시 확인했다. 이어 커피머신을 쓰기 위한 도구들을 세척하고 늦은 저녁 마감하며 빨아 널었던 행주와 수건을 접었다. 잠시 부부는 자재여분을 확인하는 듯 하더니 이내 매장바닥을 쓸고 창문과 테이블을 닦았다.

“카페”라는 단어를 생각하면 여유로운 음악과 커피한잔이 먼저 생각나지만, 사실 손님을 맞이하기 전에 준비해야 할 것들이 많아요. 꼼꼼히 준비하지 않으면 손님들이 불편해할 수도 있는 부분이라 최대한 여러 번 확인하고 준비하려고 합니다”

에스프레소 첫 샷을 내려 버린 후 다음 샷을 내려 맛보던 부부에게 10분 남짓 여유가 주어졌을까. 곧바로 출근 전 커피를 마시기 위한 손님들이 들어오기 시작했다. 잠시 피곤해 보이던 그들의 눈은 금세 밝아졌다.

### ◆직장생활과 쉼 그리고 카페

그들은 직장인이었다. 짧게는 6개월, 길게는 3년 전 하루의 대부분을 회사에서 보냈던 그들은 이제 직장인의 마음을 꿰뚫는 카페 사장이 됐다.

“3년 정도 다녔죠. 일과 사람 관계에 지쳐서 회사를 그만뒀어졌다고 마음먹었어요. 사실 일보다 힘든 건 사람 관계죠. 그래서 더 손님들이 소소하게 요청하는 부분을 맞춰주려고 노력합니다.” 커피를 내리며 박은혜씨가 말했다.

카페에 머무르는 시간. 커피를 마시는 시간만큼은 스트레스 없이 손님을 위한 공간과 시간이 될 수 있도록 하겠다는 설명이다.

다만 이들 부부의 하루는 이전의 삶보다 바쁘다.

손님이 없는 잠깐의 여유시간에도 한 명은 매장을 정리하고, 한 명은 또 다른 메뉴 고민에 빠져있었다. 요즘 타카페의 맛있는 커피메뉴를 물던 부부는 “최근 장미커피를 아심차게 개발해 내놓았는데, 한번 구매한 고객이 재구매를 안하는 모습을 보곤 다른 메뉴를 고민하고 시작했다”고 너스레 웃으며 말했다. 이어 그들은 수제청을 담고 오후에 쓸 크림을 만들었다.

최근 부부가 가장 빠져있는 분야는 ‘바코드 쿠폰’이다. 단골손님에게 제공할 서비스 쿠폰을 바코드 쿠폰으로 만들어 카톡으로 전송할 계획이다.



- ① 주방에서 주문받은 메뉴를 만들고 있는 부부.
- ② 커피달콤 외부 모습
- ③ 지난 5월 커피달콤은 가정의 달을 맞아 수제청을 만들어 판매했다.
- ④, ⑤ 카페 내부 모습.

/나유리 기자

### 회사생활에 지쳐 카페 열어 일 고되지만 전보다 즐거워

### 배달앱 증가로 배달주문 많아 고객과 일대일 소통할 수 있어

### 3년차 운영에 단골손님 늘어 카페 찾는 손님들 행복했으면

부부는 “이전 회사생활을 할 때보다 카페를 운영하는 일이 배는 많은 것 같지만, 이전 회사생활보다 즐겁게 일할 수 있어 감사하다”고 했다.

### ◆고객확장배달앱

“주문이요”

스마트폰이 말했다. 최근 이들 부부에게 달라진 변화다. 배달의 민족, 요기요 등 다양한 배달 앱이 증가하면서 이를 통해 주문을 받는 것.

부부는 “예전에는 점심을 먹고 매장에 들러 커피를 사 가는 경우가 많았는데, 요즘은 점심 후 사무실에서 커피를 주문하는 경우가 늘었다”고 말했다.

실제 매출도 배달앱을 통한 비중이 크다. 이른 오전 출근하는 직장인과 늦은 오후 학생, 아이들과 손잡고 카페를 들른 몇몇 부모를 제외하곤 카페 매장은 한가했지만 스마트폰은 쉴새 없이 울려댔다.

“아마 배달앱이 없었으면 저희는 문 닫았을지도 몰라요. 배달앱을 이용하다 ‘카페도 있네?’하고 주문하는 손님도 있고, 매장만 들르던 손님이 배달앱을 설치해 집으로 주문하는 경우도 생겼어요”

배달앱은 고객과의 일대일 소통에도 한몫하고 있다. 손님이 후기를 달면 사장이 댓글을 달 수 있는 시스템을 통해 사장은 손님의 불편한 부분을 바로 알 수

있게 됐다. 후기와 댓글이 카페를 더 성장하게 만드는 셈이다.

“어떤 부분이 불편한지 구체적으로 적어준 후기를 보면 먼저 감사하죠. 왜 안팔리는 지 모르는 경우보단 안 팔리는 이유를 알고 보완하는 것이 먼저라고 생각해요. 그 부분에선 손님들이 큰 팁을 주시는 것이기 때문에 후기를 바로 볼 수 있는 이 시스템에 만족합니다”

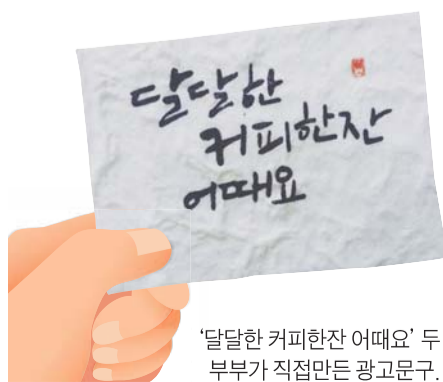
### ◆3년의 시간이 만든 단골들

이들 부부가 거모동에서 카페를 운영한 3년 동안 많은 것이 변했다. 제일 큰 변화는 단골손님 증가다.

“아직도 카페가 요즈음 생겼냐고 물으며 들어오시는 분들도 꽤 있는데, 그래도 3년차가 되니 동네에 거주하는 할머니 할아버지도 카페에서 커피한잔 하시는 경우도 많아졌어요. 작년까진 못 느꼈는데, 올해 (3년차)가 되고나서는 단골손님이 많이 생긴 것 같아 뿌듯합니다”

이제야 카페가 자리잡혔다는 느낌을 받기 시작했다는 부부. 소원을 물으니 “저희 부부는 커피달콤을 찾는 손님들로 행복하거든요. 이제는 손님들도 커피달콤을 찾으면서 더 행복해지셨으면 좋겠습니다.”라며 커피달콤을 찾는 손님들의 행복을 바란다 고 전했다.

/나유리 기자 yul115@metroseoul.co.kr



‘달달한 커피한잔 어때요’ 두 부부가 직접 만든 광고문구.