

- 정상회담 공동성명
- 합의내용
- 정상외교 경제행사
- 달라지는 비즈니스 환경
- 정상외교 활용사례**
- 정상외교 언론보도

[f](#)
[📄](#)
[URL복사](#)

활용사례명	커피 청년, 정상외교로 세계를 날다		
기업명	(주)로스팅컴퍼니로움		
관련국가	라오스	게시일자	2016-12-16

(주)로스팅컴퍼니로움



커피 청년, 정상외교로 세계를 날다

📍 대표 이동희
 🏭 업종 커피 제조 및 판매
 👥 직원 10명
 💰 매출액 9억 원
 🌐 홈페이지 www.roum.kr



 **우리회사 & 정상외교**

국내는 포화상태, 중국 진출 계기로 세계시장으로 눈길



지난 9월 9일, 이동희 대표는 라오스 대통령궁을 방문했다. 라오스 진출 20개 기업 경제인 대표 오찬 자리에 동석하게 된 것. 그는 이날 ㈜로스팅컴퍼니로움(이하 로움) 수장으로 정식 초청을 받았다. 서른셋의 젊은 청년CEO는 대통령의 국민방문길에 경제 사절단으로 참가한 것을 행운으로 여겼다. 여기에 CJ대한통운, 효성 등 국내 굴지의 대표들과 나란히 하고 있으니, 그저 얼떨떨하기만 했다고. 특히 점심을 함께 먹으며 들은 그들의 진솔한 비즈니스 이야기는 이 대표에게 그야말로 피가 되고 살이 됐다.

로움은 카페 장비 및 재료 판매, 원두 로스팅, 카페창업컨설팅 등을 제공하고 직영 카페까지 운영하는 청년기업이다. 2012년, 카페 장비와 재료를 판매하는 개인사업자로 시작해 점차 커피 로스팅, 카페창업컨설팅 등으로 사업을 확장하고 올해 1월 법인으로 전환하며 기업 행보를 본격화했다. 짧은 업력에도 주변 상권과 매장 환경에 알맞게 메뉴를 개발하고 인테리어 컨설팅까지 지원하는 경쟁력을 자랑하며 빠르게 성장했다. 특히 2014년, 로움이 컨설팅을 도맡아 중국 텐진에 개소한 눈꽃빙수전문점이 불과 2년여만에 300호점까지 늘어날 정도로 대박을 치면서 입지를 제대로 다졌다.

특히 중국에서의 예상치 못한 성공은 이 대표가 세계시장으로 눈을 돌리는 계기로 작용했다. 국내시장은 이미 포화상태였고 경쟁 또한 치열했다. 때문에 다른 성장 동력을 찾던 이 대표에게 중국에서의 성공은 세계시장이라는 매력적인 선택지로 다가왔던 것. 이 대표가 올 초부터 동남아시아 진출을 계획한 것도 이런 이유에서다.

특히 라오스는 탐나는 시장이었다. 아세안 국가 중 가장 빠르게 성장하는 신흥시장인데 다 미얀마, 베트남, 태국 등 5개국과 국경을 접하고 있어 비즈니스 요충지로 잠재력이 컸다. 때문에 이 대표는 세 차례나 라오스를 오가며 문화를 살피고 비즈니스 환경과 소비자 기호까지 파악했다. 라오스에서 10여 년 동안 터를 닦아온 SNK와는 이 무렵에 인연이 닿았다. SNK는 우리나라 동포기업으로 라오스 건설부문에서 얻은 두터운 신망을 바탕으로 한류를 활용한 식음료분야 진출을 계획하고 있었다. 로움에는 더할 나위 없는 바이어

였고, 같은 이유로 SNK에도 로움은 찾고 있던 비즈니스 파트너였다. 그럼에도 기업 간 비즈니스는 한동안 알맹이 없이 걸돌았다. 이 대표는 “서로에 대해 확신할 수 있는 1%의 그 무엇이 필요했던 것 같다”면서 “대통령의 라오스 국민방문에 경제사절단으로 동행한 것이 그 1%를 채우는 역할을 했다”고 전했다.



- 1_ 열정과 패기로 뚝뚝 뭉친 로스팅컴퍼니로움은 세계무대로 날아오를 준비를 마쳤다.
- 2_ 로움이 컨설팅을 진행해 중국 텐진에 개소한 눈꽃빙수전문점은 2년여 만에 300호점으로 늘어날 만큼 대박을 쳤다. 사진은 로움의 눈꽃빙수기계.
- 3_ 로움은 경제사절단을 계기로 SNK와 수출MOU를 맺고 라오스 비엔티안에 한국형 디저트카페 빙고(BINGO)를 오픈키로 했다. 왼쪽 두 번째가 이동희 대표



최초로 라오스에 한국형 디저트카페 개소, 세계무대로 날아오르는 출발점



“SNK와는 처음부터 합이 잘 맞았어요. 그럼에도 강릉의 이름 없는 중소기업, 이제 막 걸음마를 댄 청년기업이라는 타이틀이 내심 불안했을 거라고 생각합니다. 서로 신뢰를 쌓을 그 무엇이 필요했는데 대통령이 직접 이끄는 경제사절단으로 참가한 것이 공신력을 얻으면서 그 무엇을 채웠다고 봅니다.”

실제, 로움은 9월에 있는 라오스 국민방문길에 경제사절단으로 참가해 현장에서 SNK와 정식으로 20만 달러 규모의 수출MOU를 체결하고 비즈니스 파트너로서 관계를 본격화했다. 일대일 비즈니스상담회장에서 눈꽃빙수기계 업무 협약, 현지 커피 농장과 의 생두 수출입 및 유통에 관해 충분히 논의한 뒤 일군 성과였다. 로움은 내년 1월께 라오스 비엔티안에 한국형 디저트카페 ‘빙고(BINGO)’를 오픈할 예정이다. 지난 11월부터 비엔티안 여행자거리에 인테리어공사를 시작했다. 이는 라오스에 진출하는 최초의 한국형 디저트카페 모델로, 로움은 식재료 및 관련 설비 일체를 수출하게 된다. 뿐만 아니다. 로움은 SNK와 공동으로 프랜차이즈사업을 위한 합작투자 법인을 설립키로 합의했다. 빙고 1호점을 시작으로 라오스뿐만 아니라 베트남, 필리핀 등지로 프랜차이즈사업을 본격화하겠다는 것이다.

“빙고는 눈꽃빙수를 비롯해 떡볶이, 커피까지 판매하는 신개념 디저트카페를 표방합니다. 한국적인 메뉴에 현지인의 입맛에 알맞게 변형하면 충분히 승산이 있다고 생각합니다. 특히 여행자거리엔 유럽인을 비롯해 전 세계 여행객들이 오가요. 이는 라오스 뿐만 아니라 전 세계 어디로든 뻗어나갈 수 있는 동력이 된다고 봅니다.”

로움은 라오스 진출을 계기로 동남아시아시장을 집중 공략할 계획이다. 더불어 앞으로 유럽 등 세계를 무대로 뻗어나가겠다는 포부다. 이 대표는 라오스 경제사절단에서 새로 인연을 맺은 바이어들이 견인 역할을 할 것으로 기대했다. 실제, 로움은 일대일 비즈니스상담회에서 대규모 유기농커피농장을 운영하는 기업을 비롯해 신규 바이어 8곳과 심도 깊은 미팅을 진행했다. 로움의 지난해 매출은 9억 원 남짓. 이중 19만 달러를 해외 시장에서 거둬들였다. 올해 매출은 10억 원. 이중 25만 달러를 수출로 일궈낼 것이라는 전망이다. 이 대표는 내년 수출 목표를 400만 달러라고 밝히며, 라오스 빙고 1호점이 폭발적인 동력으로 작용하면 충분히 도달할 수 있는 수치라고 덧붙였다. 청년기업의 패기와 열정은 이미 세계를 무대로 날아올랐다.



정상외교 경제 활용
2가지 Key Point

경제사절단 전에 먼저 가보라


정상외교 경제사절단은 어느 기업에든 흔치 않은 기회다. 경제사절단을 성장의 디딤돌로 삼고 싶다면 그전에 사전작업을 꼼꼼히 진행해야 한다. 해당국가에 먼저 방문해 문화를 익히고 비즈니스 환경과 시장 조사를 철저히 하길 권한다. 이런 노력을 선행해야 정상외교라는 공신력이 더해져 제대로 빛을 발하게 된다.

경제사절단 후에 다시 가보라

바이어를 발굴하고 계약을 체결했다고 일이 마무리된 것으로 생각하면 선부르다. 경제사절단을 통한 비즈니스는 국가 간의 일이므로 사후 진행이 더 중요하다. 경우에 따라 긴 기다림이 필요할 수 있다. 다만, 무작정 기다리기보다 다시 방문해 바이어를 만나고 일의 진척 상황을 살펴 성과를 이끌어내도록 노력해야 한다.

Infographics

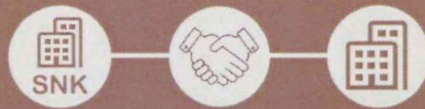
정상외교 활용 후 이렇게 성장했다

 라오스 경제사절단

SNK와 20만 달러 규모의 수출MOU 체결



SNK와 공동으로 합작투자 법인 설립 예정



라오스 비엔티안에 최초의 한국형 디저트카페 개소 예정



신규 바이어 8곳과 심도 있는 비즈니스 상담 진행

