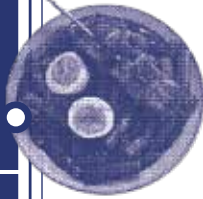


관념을 넘어 실천으로

2022년 문화도시 조성사업  
<문화 1호선 - 로컬식탐>

# 미식랭 가이드



- P139 영등포
- P152 부평
- P155 수원
- P148 부천

# GOURMET TOUR

P152 부평

• 다해야

P139 영등포

• 대림 전가복

P155

수원

• 올라메히꼬

P148

부천

• 무화과식당



# 다해야 DAHYEYA

사랑하는 어머니께 물려받은 가게에 사랑하는 아내의 이름을 붙여 운영하는 숙성횡집. 동해, 서해, 남해가 모이는 곳에 있는 가상의 섬이라는 컨셉을 가지고 있다. 매일 새벽시장을 다니며 신선한 해산물을 공수해 가성비 있게 제공하며 어종마다 숙성 방법, 숙성 시간을 다르게 해 각각의 감칠맛을 끌어내는 진심으로 운영하는 곳. 즐기며 일하는 대표님과 직원들의 친근한 이벤트는 서비스!

■ TEL. 0507-1354-3337  
인천 부평구 경원대로1377번길 23  
부원빌딩 1층  
[www.instagram.com/dahyeya](http://www.instagram.com/dahyeya)

■ 운영시간 OPENING HOURS  
16:00~24:00

■ 가격 PRICE  
다해모듬 2인 50,000원  
가리비 명란구이 12,000원  
강릉해물라면 12,000원

■ 휴무일 WEEKLY CLOSING  
매주 월요일



# 다해야

대표 유종하



## 가장 사랑하는 것을 가게 이름에 담자고 생각했어요.

일단 물려받은 순두부집이 망한 것이 업종 변경의 계기가 되었습니다. 어머니가 투병생활을 오래하셔서 상속을 포기해야하는 게 나은 상황이었다고 어머니도 포기하라고 하셨습니다. 하지만 단 하나의 이유, 어머니가 이 자리에서 장사를 한 것이 틀리지 않았다는 것을 증명하려고 물려받게 되었습니다. 하지만 유지가 매우 어려운 상황이라 인테리어, 로고 디자인, 음식 세팅까지 직접 했습니다.

아내 이름이 '다혜'라서 가게에 '다해야'라는 이름을 붙였습니다. 어머니가 물려준 가게가 망했던 이유는 제가 만든 곳도 아니다보니 애정이 없었기 때문이라고 생각했습니다. 그래서 세상에서 가장 사랑하는 것을 상호명에 넣으면 제가 이 가게에 애정을 쏟을 수 있을 것 같았습니다.

## 가장 좋은 방법은 그 안으로 들어가는 것이었어요.

부평은 젊은 사람들에게는 문신한 사람들이 많은, '마계인천' 같은 부정적인 이미지가 있습니다. 뚜렷한 지역색이 없는 건 외지 사람들도 많이 모인 곳이고 서울과 가까워 그런 것 같습니다.

부평에서 가게를 하게 된 건 돌아가신 홀어머니께서 가게를 물려주셨기 때문입니다. 그 당시에는 순두부집이었습니다. 어머니는 2년정도 운영을 하셨었고 물려받은 건 2019년 3월이라 장사를 한지는 거의 4년차가 되어갑니다. 다해야가 된 건 1년반정도가 되었습니다.

부평에서 살게 된 지는 업력과 같이 오래되지는 않았습니다. 처음 가게를 인수했을 때에는 텃세가 엄청나 민원도 자주 들어오고 너무 힘들었습니다. 이런저런 방법을 강구해봤지만 가장 좋은 방법은 그들과 친하게 지내고 그 안으로 들어가는 수밖에 없겠다 라고 생각했습니다. 그 안에 들어와서 어찌저찌 하다보니 상가번영회장까지 했고, 먹고 살기 힘들어서 그렇지 알고보면 다 여린 분들이었습니다. 이제는 소속감을 아주 느끼고 있습니다.





## 음식은 콘텐츠라고 생각해요.

자영업을 하려면 첫번째 전제조건이 정서적 독립이라고 생각합니다. 옆에서 잘되는 거, 안되는 걸 보면서 흔들리지 말고 주변 모든 것에서 신경을 꺼야합니다. 나의 목표를 남이 정하는 것이 아닌 온전한 나의 의사결정으로 해야 합니다.

저는 음식을 음식이라고 생각하지 않고 콘텐츠라고 생각합니다. 왜냐면 이제는 음식이 너무 많고 상향평준화가 되어 맛이 없는 음식점을 찾기가 어렵습니다. 이 쟁쟁한 프랜차이즈 업계 속에서 고객에게 브랜드로 인식되기 위해선 나만의 매력을 발산해야 하고, 가게가 가진 방향성이 명확해야 합니다.

그래서 다해야의 전략은 서해, 남해, 동해가 모이는 모든 바다가 모인 곳의 가상의 섬 컨셉입니다. 그래서 인테리어도 모래사장, 야자수 같은 요소가 있는 것입니다. 인사도 고민을 많이 했는데 가상의 섬에 막 오신 것처럼 '환영합니다'라고 정했습니다.

다양한 콘텐츠를 위해 사회자나 재즈밴드를 섭외하기도 하고 저와 직원들이 갑자기 모여 춤을 추기도 합니다. 고객도 재미있지만 우선 우리가 재밌으니까 하는 일들입니다.

직원들도 손님들께 큰 삼배체 굴을 한입에 드시면 서비스 드리는 등 친근하게 다가가 이벤트를 제공합니다. 맛있고 특별한 음식은 기본이고 그 이외에 기억에 남을 콘텐츠가 많아야한다고 생각합니다.

## 숙성회가 좋은 건 계절마다 변화무쌍하다는 점이에요.

많은 장르 중 숙성회를 선택한 건 일본 유학을 다녀와 가장 잘 아는 분야이기 때문이었습니다.

숙성회라는 장르가 가장 좋은 건 계절마다 변화무쌍하다는 점입니다. 직접 시장상황을 보면 매번, 매해 달라집니다.

수산물이 좋은 점은 가장 좋을 때 저렴합니다. 그때그때 오마카세처럼 구성을 바꿔가며 대접하면 가성비 있게 좋은 음식을 내기에 좋을 것 같았습니다.





## 로컬은 다른 사람이 아니라 그 지역사람들이 만들어가는 것이죠.

로컬은 사전적 의미로는 지역이지만, 쓰이고 있는 의미는 그 지역이 가진 색깔, 특성을 뜻하는 것 같습니다.

그런 의미에서 제가 상가번영회를 하면서 지상 과제가 무엇이었냐면, 일선에 있는 상인들의 주도로 그 지역의 색깔을 만들어가는 것이었습니다. 지역색이라는 것은 다른 사람들이 아니라 그 지역사람들이 만들어가는 것이라고 생각하기 때문입니다. 로컬 상인들이 대화하며 이 공간을 어떤 고객층에 어떻게 보이고 싶은지 타겟팅, 포지셔닝 합치를 선행하고 그 이후에 지자체의 도움을 받으면 좋겠다고 생각했습니다.









# 전가복 全家福

'전가복'이라는 중국요리가 있지만 요리이름에서 따온 것이 아닌, 단어로써 '가족', '가족사진'을 의미한다. 한국인, 중국인 모두가 와서 가족처럼 행복하게 드시고 가시라는 뜻이다. 한국에 나와있는 중국인들에게는 따뜻한 마음과 위로를, 한국인들에게는 한국에서도 본토 중국음식을 즐길 수 있도록 동북요리의 진수를 제공하는 곳.

## ■ TEL. 02-845-8887

서울 영등포구 도림로 160 타워 오피스텔  
2층  
chinafood.modoo.at

## ■ 운영시간 OPENING HOURS

매일 11:00~03:00

## ■ 가격 PRICE

지삼선 18,000원  
꿔보러우 20,000원  
경장육사 22,000원

## ■ 휴무일 WEEKLY CLOSING

없음



# 전가복

대표 오홍매



## 전가복이 대림 최초의 정통 중식집 이었어요.

저는 연길에서 온 조선족이고 20년 전부터 대림에서 생활했습니다. 처음엔 별정통신사를 다니다가 회사에 소속된 음식점이 있었으면 했던 사장님의 뜻으로 들어서 함께 기획하게 되었습니다.

중국과 교류가 활발할 시절이라 한국에 온 중국 손님을 환대하는 공간으로 시작하였고 160평에 2층으로 이루어져있습니다. 현재는 회사와 분리되어 운영되며 분리된 지는 14년이 되었습니다.

대림에 처음 왔을 때는 정통 중식을 하는 음식점이 없었고 주로 중국 가정식집이었습니다. 전가복이 최초 정통 중식집이었고 많은 중국분들이 고향의 맛을 느끼셨습니다. 2007년 직접 중국호텔을 돌아다니며 시식하고 엄선해 셰프를 고용했습니다.

## 일주일에 피 한 번을 안보면 장사를 안한 느낌이 들 정도였죠.

오랫동안 운영을 하면서 많은 변화가 있었습니다.

긍정적인 변화로는 예전엔 일주일에 피 한 번 안보면 장사를 안한 느낌이 들 정도로 중국인들간 싸움이 잦았습니다. 이후 점점 관광지화가 되면서 유동인구도 늘면서 환경이 많이 개선되었습니다.

하지만 식당이 많아지면서 경쟁이 심해졌습니다. 맛으로 승부를 보는 게 아니라 단가 경쟁으로 물고 뜯게 되었습니다. 전가복의 요리들은 재료들을 특, 상 등급으로 사용해야만 하는데 마라탕, 양꼬치 같은 저렴한 식재료를 사용하고 마진을 많이 남기는 음식점들이 많아지며 대림의 시장성이 많이 안좋아졌습니다. 그만하고 싶은 생각도 많이 들었습니다.





## 민원 신고가 들어오기도 했었어요.

가게로 올라오는 계단에 레닌, 스탈린, 모택동 등의 사진을 걸어두었습니다. 2010년 북경에 가서 골동품 가게에서 구한 그림과 사진들입니다.

테마식당의 분위기를 내려고 걸어둔 것도 있지만 그것보다는 한국사람들이 가진 중국사람에 대한 편견, 중국사람이 한국에 가졌던 기대감과 현실, 이 두 가지 사이의 가교 역할을 하고싶은 마음이 커 걸게되었습니다.

손님들께 대화의 장을 열어드리는 역할도 합니다.

## 코로나에도 흔들리지 않는 신념

오픈 이래로 바꾸는 것 없이 현지 본토의 맛을 일정하게 유지했습니다. 제가 생각하기에 그 점이 지금까지 올 수 있었던 이유가 아닌가 합니다. 조금이라도 맛이 변하면 저보다 손님들이 더 민감하게 반응하십니다. 코로나로 힘든 상황이 오면서 바꾸고, 타협해볼까 생각도 많이 했지만 그럴 때마다 유지가 답이라고 생각했습니다.

하지만 코로나로 너무 힘들어서 두달정도 배달을 해보았는데 중식은 배달을 하면 안된다는 생각이 굳어졌습니다. 리뷰 스트레스도 심했습니다. 단골분들은 오시면 가끔 포장해드리기는 하지만





## 한국인에게도 중국인에게도 가족같은 공간이 되었으면 합니다.

'전가복'이라는 상호명은 중국요리 전가복에서 따온 것이 아니라 '가족, 가족사진'을 의미하는 단어로써의 전가복에서 따왔습니다. 모든 분들이 오셔서 가족처럼 행복하게 드시고 가시라는 의미에서 선택했습니다.

전가복은 동북음식을 하고있습니다. 향신료가 세지 않아 한국인과 중국인 모두에게 거부감이 없습니다. 그래서 고객층도 10대부터 70대까지 매우 다양합니다.

평소 손님들과 스몰톡을 많이 합니다. 특히 드시고 나가실 때 친근하게 대하여 가족처럼 느껴지는 식당이 되려고 합니다. 한국에 나와있는 중국분들께는 따뜻한 마음과 위로를 전달하고 한국분들께는 입맛에 맞는 메뉴 추천을 해드리며 좋은 음식과 서비스를 대접해드리려고 합니다.

'고객은 항상 맞다'라는 신념이 지금까지 버티는 동기부여가 되지 않았나 생각합니다.





# 이번 역은 수원입니다. 올라메히고





# 올라메히고 HOLA! MEXICO

수원 토박이가 수원 행궁동에서 운영하는 멕시코 현지인의 터치가 느껴지는 멕시코 음식점. 멕시코 현지인분들께도 인정받았다는 로컬의 맛! 멕시코에서 직접 사온 인테리어 소품들을 구경하는 재미가 있는 곳. 서울, 부산, 평택 등 유명하다는 멕시코 음식점을 다 가봤지만 올라메히고의 '까르티나스'만한 것이 없었다고하니 꼭 드셔보시길.

## ■ TEL. 031-257-1231

경기 수원시 팔달구 신평로23번길 59  
[www.instagram.com/hola\\_mexico\\_suwon](http://www.instagram.com/hola_mexico_suwon)

## ■ 운영시간 OPENING HOURS

12:00~21:00  
BREAK TIME 15:30~17:00  
LAST ORDER 14:30

## ■ 가격 PRICE

까르니타스 타코 2p 8,000원  
초리소 퀘사디아 12,000원  
파스타메히고 13,000원

## ■ 휴무일 WEEKLY CLOSING

매주 화요일



# 올라메히고

대표 김주현



## 저는 수원 태생, 수원 토박이에요.

저는 수원 태생, 수원 토박이입니다. 자연스럽게 수원에 대한 정보가 가장 많기 때문에 수원에서 하게 되었고, 다른 지역에서 시작한다는 생각 자체를 해보지 않았습니니다.

요리를 시작할 때 결혼을 한 상태라 출퇴근 거리를 최대한 가까이 해야 하는 것도 이유 중 하나였던 것 같습니다.

또래친구들과 만났을 때 느껴지는 것은 수원 사람들은 수원을 좋아합니다. 다른 지역을 가지 않고 먹고 노는 것 다 수원 내에서 해결하려고 하는 경향이 있는 것 같습니다. 대학교 가서 다른 지역사람들을 만나보니 보통 서울로 가는 것 같아 흥미로웠습니다.

## 메뉴 구현성을 생각하니 멕시코 요리가 답이었어요.

그 전에는 방사선사를 하다가 요리사를 7년 전, 30대 넘어 늦게 시작했습니다. 늦게 시작한만큼 좋아하는, 여러 장르의 음식점들을 계속 다녔습니다. 1년동안 음식점들을 다니면서 느낀 것이, 한식이나 일식같은 장르들을 1년 배워 메뉴 구현성을 낼 수 없을 것 같았습니다.

멕시코음식은 이미 레시피가 잡혀있어서 어느정도 구현할 수 있을 것 같아 시작하게 되었습니다. 소스와 속재료를 미리 준비해놓고 합체만 해서 나가면 됩니다. 잘될 생각으로 가게를 시작하긴 했지만 안되는 경우의 염두도 해야했기 때문에, 1인 근무에도 적합한 음식이었습니다.

멕시코 요리를 배운건 건 한국이고 오픈 전, 2018년에 소품, 앞접시 구매, 인테리어 등의 영감을 받으러 일주일정도 멕시코에 다녀온 적이 있습니다.

1호선은 학교도 수원이고 직장도 수원이라 많이 안 타봤지만 중학교 때 큰맘먹고 동대문 쇼핑하러 갈 때 1호선을 이용하곤 했습니다.





## 멕시코 현지분들도 현지 맛이 난다고 해주셨어요.

예전엔 행궁동에 멕시코 음식점이 올라메히고 하나였는데 지금은 올라메히고 포함 세 군데 있습니다. 다 먹어봤고 저는 제 음식이 가장 맛있습니니다.

올라메히고와 다른 매장의 차이점이라면, 저희도 완전 본토식은 아니지만 다른 곳은 훨씬 캐주얼합니다. 수원에 현지스타일 멕시코인이 거의 없습니다. 완전 현지스타일로 하면 거부감이 있으니까 문턱은 낮추고 최대한 현지의 터치가 느껴지게 레시피를 구성했습니다. 저희는 다른 매장보다는 확실히 맛이나 향이 현지느낌이 납니다.

## 지금은 모든 게 다 바꿨죠.

5년 전 행궁동에 비하면 지금은 모든 게 다 바꿨다라고 말해야 할 것 같습니다.

이전에는 성곽과 한적한 느낌을 느끼러 오는 사람들이 하나 둘 방문하면서 입소문이 나는 느낌이었습니다. 이 때는 온라인 SNS 반응이 되게 민감했습니다. 10명의 손님이 온다고 하면 적어도 3~4명은 인스타그램이나 블로그에 포스팅을 했습니다. 주로 20대 초반의 분들이 오셨기 때문이었던 것 같습니다.

점점 가게들이 많이 생기고 사람이 모이면서 행궁동이 커졌습니다. 외부 자본이 들어오면서 다른 지역 사업가들도 와서 사업하기도 하고요. SNS붐을 타면서 동네가 유명해졌다가 이제는 반대가 되어 SNS를 광고로 이용할 수밖에 없는 상황, 광고를 하지 않으면 사람이 오지않는 역전된 상황이 되었습니다.

매출은 5년 전보다 확실히 높지만 새로운 음식점들이 많이 들어오고+그들의 광고+오픈빨로 올라메히고는 조금씩 낮아가는 느낌이 드는 것 같습니다. 작년 가을~올해 가을이 매출 정점이었음에도요. 어떻게 대처해야할지 고민중입니다.





## 믿고 시간과 돈을 지불해주셨으니 그 이상을 드리고 싶어요.

로컬이라고 하면 외부에서 돈을 벌기위해 전략적으로 온 게 아니라 그 지역에서 소비하고 생산하고 생활하는 사람이 그 공간에서 하는 음식점이라고 생각합니다.

로컬음식점으로서 손님들께 대접해드릴 때 기분 좋습니다. 올라메히고 앞의 길은 도서관으로 막힌 길이라 오가면서 들를 수 있는 곳은 아닙니다. 그래서 이 곳에 왔다는 건 올라메히고를 오려고 찾아오신 분들입니다.

음식은 잘못 먹으면 죽기도 합니다. 손님이 저를 믿고 시간과 돈을 지불하신 것이니까 그 대가 이상을 드려야한다고 생각합니다. 좋은 음식은 물론이고 즐거운 시간과 다채로운 인테리어 등 더 가치있는 것들을 경험하고 가셨으면 하는 마음입니다.

어떤 음식점을 갈 때는 기대를 갖고 가기 마련입니다. 올라메히고는 그 기대 이상을 드릴 수 있도록 항상 노력할 것이라는 말씀을 전하고 싶습니다.

## 업계 탐이 되어 CF 출연을 하는 게 최종목표예요.

최종목표는 CF 출연입니다. 비연예인이 광고에 나온다는 건 그 업계에서 탐급으로 인정받았기 때문이라고 생각합니다. 그 과정에서 많은 게 있어야하겠지만요.

중간 목표로는 작고 개성있는 중식포차, 한식점, 호프집 같은 것들을 더 하고싶은 욕심이 있습니다.





# 무화과식당 KITCHEN FIG

여행을 좋아하는 사진작가 부부가 운영하는 소박한 조식당. 여행을 다니며 경험했던 다양한 식재료와 맛을 토대로 요리를 연구하며, 매달 뷔페 구성이 바뀐다. 좋은 재료에서 좋은 맛이 나온다고 믿고 식재료를 항상 직접 눈으로 보고 장을 보는, 건강한 라이프스타일을 추구하는 따뜻한 공간.

■ TEL. 0507-1320-0128  
경기 부천시 신흥로238번길 26  
[www.instagram.com/kitchen\\_fig](http://www.instagram.com/kitchen_fig)

■ 운영시간 OPENING HOURS  
09:00~14:30  
LAST ORDER 13:30

■ 가격 PRICE  
성인 17,900원  
초등생 11,900원  
유아 7,000원(24개월 미만 무료)  
\*이용시간 70분

■ 휴무일 WEEKLY CLOSING  
매주 월, 화, 수



# 무화과식당

대표 김형석, 안주영



## 손님 생각하며 운 적도 있어요.

주영: 저희가 부천에 오래 살았다보니 겁없이 오픈할 수 있었었습니다. 여긴 우리 동네고, 어떤 사람들이 지나다니는지, 이렇게 하면 좋아하시겠다 하는 걸 잘 알았습니다.

형석: 손님들이 '무세권'이라고 하십니다. 무화과식당이 있는 지역에 산다는 뜻입니다. 친구분들도 데리고 와서 소개해주고 하면서 홍보를 많이 해주십니다. 마케팅 타겟도 불특정다수를 상대로 광고를 하는 게 아니라 동네분들께 먼저 인정을 받고자 생각했습니다. 로컬을 잡으려면 더 신경써야하고 그 탄탄함이 번져나가 1회성 방문으로 그쳤던 외지인 분들도 다회성 방문을 하게 되는 것 같습니다.



주영: 남편은 손님 생각하면서 운 적도 있습니다. 요 정도만 돼도 좋아하는데 끝까지 가려고 하고 항상 진심을 다해서 보고 놀랄 때가 많습니다. 진심은 다 통하는 것 같습니다.

형석: 손님분들이 맛있다고 하면 눈물이 나고 감사합니다.

## 여행의 출발점이 무화과식당이었던 좋겠어요.

형석: 지금은 바깥을 수도 있지만 동일 면적 대비 인구수가 가장 많은 도시입니다. 사업하기 좋은 도시고 그 메리트가 있다고 생각합니다.

주영: 문화도시이다 보니 영화제도 오래 해서 문화적으로 즐길 줄 아는 분들이 많이 살고있는 느낌입니다. 멀리 여행을 가시건 일상 여행을 가시건 출발점이 우리였으면 좋겠다고 생각했습니다. 서울 식당은 서울 로컬도 있지만 외지인이 많은데 무화과식당은 실제 주민과 소통하는 재미가 있습니다.







## 장보기는 절대 포기하지 않아요.

형석: 이태원이나 강남처럼 물가가 높은 곳에서 샐러드만 시켜도 15,000원은 받습니다. 우리는 더 좋은 재료를 쓰는데 그와 비슷한 가격으로 무제한으로 먹을 수 있으니깐 평가절하가 되는 건가 생각했습니다. 하지만 그건 전혀 다른 이야기였습니다. 손님들도 다 알고 좋아해주십니다.

식재료의 맛을 끌어올리기 위해 장을 자주 봅니다. 이것만은 포기하지 않는 사항입니다. 셰프가 재료를 눈으로 직접 보고 사는 것과 배달은 차이가 큼니다. 인천 가장 큰 도매시장이나 코스트코, 수입상을 주로 갑니다.

주영: 로컬 시장을 가는 걸 매우 좋아합니다. 시장은 제철마다 항상 바뀌어서 너무 재밌습니다. 도매시장, 소매시장, 동네 로컬시장, 친환경매장도 가고 아는 농장에서 받기도 합니다.

형석: 할머니와 삼촌께서 농사를 지으셔서 그것도 받아 쓰는데 거기서 그치는 게 아닌 그 스토리를 전달합니다. 스토리를 듣고 먹으면 더 맛있기 때문입니다.

## 포르투갈 어느 숙소에서 조식당을 하겠다는 생각을 확정했어요.

형석: 저희는 대학교 같은 과로 만났습니다. 원래는 광고 전공이지만 저는 부모님이 40년을 사진관을 운영하셔서 어렸을 때부터 사진을 해야겠다는 생각이 자연스럽게 있었고, 아내는 예전부터 요리하는 걸 좋아해서 데이트할 때도 도시락을 잘 싸곤 했습니다.

기자도 하고 웨딩스튜디오도 했는데 아내가 가지고 있는 요리라는 재능을 살리고 싶었습니다. 사진 일은 계속 하면서 식당을 사이드잡으로 해보자고 제안했습니다. 사진이라는 메인잡이 있었다보니 그것이 용기를 내는 장치가 되었던 것 같습니다.

주영: 막연했지만 분명히 그리는 그림은 있었습니다. 이 공간을 예약을 하고 바로 유럽으로 떠났습니다.

그곳에서 여러가지 영감을 받았고 재밌는 걸 하고싶다는 생각이 들었습니다. 사람들은 어디론가 떠나야만 조식을 먹습니다. 저희도 유럽여행 중 조식을 먹으면서 우리 동네에도 이런 게 있으면 좋겠다고 생각하다가 포르투갈 어느 숙소에서 그 생각을 확정지었습니다.

형석: 숙소에서 조식으로 아침 바구니를 찾는데 그게 너무 설렸습니다. 별 거 아닌 구성인데도 조식이라고 하니깐 다르게 다가왔습니다. 그래서 우리도 이것 해볼까 하고 생각했습니다.





## 오프라인의 온도가 중요해요.

형석: 아이디어 내는 걸 좋아하는데, 찾아보면 항상 지구 반대편에서든 이미 하고있는 사람이 있었습니다. 그걸 보면서 내가 생각하고 있는 건 최소 100명이 생각하고 있다는 생각을 했습니다. 그래서 의자가 불편하다든지, 음식이 짜다든지 하는 한 분이 있다면 같은 생각을 하는 100명이 있다고 생각합니다. 그래서 넘어갈 수 있어보이는 것도 기민하게 대처를 하려고 합니다.

주영: 코로나로 여행을 못간 지 오래되어 국내 음식점들을 많이 다니는데 좋다는 곳들을 가보면 생각보다 좋았던 곳도, 실망했던 곳도 많습니다. 온라인에서 느껴지는 따뜻함도 좋아하지만 오프라인의 온도도 중요하다고 생각합니다. 세련되거나 하는 것과 상관 없이 느껴지는 온도가 좋으면 재방문을 하고 싶었던 것 같습니다.

형석: 그런 점에서 가장 손님을 만나는 게 전화입니다. 그래서 전화가 중요합니다. 전화로 불친절함이 느껴지면 저는 잘 안 가게 되었습니다. 예전엔 제 자신을 호텔리어라고 생각하면서 응대한 적도 있습니다. 아이들에게도 존칭을 쓰면 아이들도 존중받는다고 생각해서 더 매너있고 어른스럽게 행동합니다.

## 디테일 하나하나가 모여 손님들에게 전달되죠.

형석: 우선 이 공간이 따뜻했으면 좋겠다고 생각했습니다. 그래서 인스타그램에 글을 쓸 때도 사람 냄새가 나도록 단어 선택을 고민하고 사진을 올릴 때도 신경을 썼습니다.

식기류도 음식이 어디에 담기느냐에 따라 가치가 달라지기 때문에 고민을 많이 했습니다. 접시 중에서는 도예작가님께 부탁드려 만들어진 것도 있습니다. 이런 하나하나가 알게 모르게 모여 손님들께 전달이 되는 것 같습니다.

주영: 손님의 니즈를 파악하는 것이 가장 중요합니다. 여기 와야하는 이유가 분명하게 있어야합니다. 음식을 먹었으니 돈을 지불하는, 그런 당연한 게 아니라 시간을 내 발걸음을 해주셨다는 것 자체가 너무 너무 감사한 일입니다. 요리를 하고 서비스를 하는 주체는 우리지만 손님이 우리가 뭘 하면 좋아할까 끊임없이 생각합니다.

형석: 내 가게가 지금 어디에 있는지, 내가 무얼 할 수 있는지를 인식하는 메타인지가 중요합니다. 특정 상권에 있다면 그 상권에 맞지 않는 메뉴를 파는 건 어려운 일입니다. 현재 상황이 내가 원하는 고객층이 아니라면 현실적으로 가게는 옮기지 못하더라도 소통창구를 바꾸는 것도 방법이라고 생각합니다.

막연할 때는 롤모델을 찾는 것도 좋습니다. 저는 호텔이나 운영을 잘하는 업장에서 문장을 어떻게 쓰는지 봅니다. 보통 무게 있고 진중한 어조를 사용하는데, 우리도 그런 어조를 사용하면 그 힘을 빌려오는 느낌입니다.

마케팅 피드백을 바로 기대하면 힘이 빠집니다. 반응이 길게는 세네달도 걸리기 때문에 그냥 꾸준히 던지듯이 해나가야 하는 것입니다.



## 꿈꿨던 '모두의 식당'이 실현되는 것 같았어요.

형석: 예전에 아이가 꽃다발을 주면서 세프님(주영님)께 가져다주라고 한 적이 있었습니다. 세프님이 나오니 '어떻게 이런 생각을 하셨어요' 하면서 꽃을 건네주었습니다. 너무 귀여웠고 이런 일들이 일하는 원동력이 됩니다.

주영: 아이들이 서툴지만 조심스럽게 음식을 가져가려고 하는 모습을 보면 기쁩니다. 모두의 식당이 되었으면 좋겠다는 말을 하곤 했는데 그게 실현이 되는 것 같았습니다. 부모님들이 아이들을 존중하고 케어해주면 아이들도 알고 의젓하게 합니다. 우리도 다 어려운 적이 있었기도 하구요

## 우리가 이야기를 먼저 던졌기 때문에 손님들도 응대해주시는 것 같아요.

주영: 부친분들과의 소소한 소통이 항상 감사합니다. 손님도 손님만의 시간을 가지러 오시는 것이기 때문에 적당한 선은 지키면서 그 선 안에서 최선을 다하려고 합니다.

형석: 코로나 확진자가 방문하신 적이 있었는데 관계자에게 방역 체크 등의 연락을 받았을 때 억울하기도 하고 스트레스도 받았습니다. 카톡으로 왔었는데 답장으로 그런 억울한 마음+ 관계자분들은 얼마나 고생이 많으시냐 수고가 많으시다라고 답장했었습니다. 그렇게 넘어간 줄 알았는데 그 팀 전체가 식사를 오셨고 너무 감사했던 기억이 있습니다.

생각해보니 손님들과의 관계가 만들어지는 것이 우리가 이야기를 먼저 던졌기 때문에 그 분들도 이야기로 답을 해주시는 것 같습니다. 자주 오시다가 오랜만에 오신 분들께 오랜만에 오셨네요 라는 말도 그동안 왜이렇게 안오셨냐로 들릴까봐 잊지않고 와주셔서 감사하다고 말하는 편입니다.

형석: 출산 앞두고 큰 식사 하러 오시는 분들도 있고 출산 후에 또 오시기도 합니다.

대학교 CC인 자취생 커플이 있었는데 그 분들은 매주마다 오셨습니다. 일주일에 한 번 제대로 된 영양공급을 하러 무화과식당에 온다고 하셨습니다. 남자분이 군대를 가면 여자분이 혼자 오고, 휴가를 나오시면 같이 오고, 제대하고 같이 오고 하셨습니다. 저희가 슬럼프로 되게 힘들 때가 있었는데 그 분들은 모르셨을텐데도 식당에 대한 생각을 편지로 써주신 적이 있습니다. 그 때 차에서 평평 울고 치유를 받았던 기억이 있습니다.







2022년 문화도시 조성사업  
<문화 1호선 - 로컬식탐>

# 미식랭 가이드

P139 영등포

P152 부평

P155 수원

P148 부천