

무온은 매출이 아니라, 남는 장사를 합니다

요즘 장사는 숫자가 커질수록 사람도, 비용도, 에너지도 함께 커집니다.

월 매출 1억 원, 2억 원. 겉으로는 화려해 보이지만 그 끝에 남는 순이익은 10%에 가까운 경우가 대부분입니다.

그 10%를 위해 사장은 하루를 갈아넣습니다. 그렇게 유지되기만 해도 다행입니다.

높은 임대료와 인건비 같은 고정비는 매출이 줄어도 그대로 남아 있고, 매출 변동이 조금만 생겨도 손익분기점 아래로 떨어지는 일은 생각보다 너무 쉽습니다.

여기에 불안정한 식자재비, 버려지는 재료, 남는 재고, 맞추기 어려운 수요 예측까지 더해지면 재료 로스는 조용히 쌓입니다.

그런 달이 한 번이 아니라 중간중간 반복되기 시작하면, 적자는 숫자보다 먼저 사장의 마음에 쌓입니다.

매출은 커졌는데 사장의 하루는 점점 사라지고, 결국 남는 것은 지친 몸과 정리되지 않은 비용들뿐입니다.

무온은 이 장면에서 멈춰 섰습니다.

“이게 정말 좋은 장사일까?”

그래서 무온은 다른 선택을 했습니다.

큰 매출 대신 작은 공간. 많은 인력 대신 적은 인원. 그리고 높은 순이익률.

3천만 원의 매출로 천만 원에 가까운 결과를 만드는 구조.

임대료와 인건비에 쫓기지 않고, 재료 로스와 사람 관리에 에너지를 소모하지 않는 방식.

무온은 버텨야 하는 장사가 아니라, 유지할 수 있는 장사를 선택했습니다.

무온의 목표는 사장을 매장에 묶어두는 것이 아닙니다.

사장은 모든 일을 직접 하는 사람이 아니라, 운영의 중심만 잡는 사람.

그래서 하루 종일 볼 앞에 서 있지 않아도 되고, 모든 문제의 최전선에 있지 않아도 됩니다.

오후 3시까지의 근무 이후에는 시간이 남습니다.

그 시간에 자기계발을 할 수도 있고, 가족과 밥을 먹을 수도 있고, 아무것도 하지 않을 수도 있습니다.

이 여유는 사치가 아니라

장사를 오래 하기 위한 조건이라고 무온은 믿습니다.

장사는 인생을 태워서 버는 일이 아니라, 인생 안에 들어와야 하는 일입니다.

무온은 사장의 하루가 장사로만 채워지지 않기를 바랍니다.

높은 순이익률, 그리고 지속 가능한 라이프.

무온은 덜 벌어도 더 남기고, 덜 일해도 더 잘 사는 쌀국수 전문점입니다.

큰 꿈을 강요하지 않습니다. 대신 현실적인 선택을 존중합니다.

만약 지금, 매출보다 삶이 먼저였으면 좋겠다고 느낀다면

장사를 오래 하고 싶다면

하루를 버티는 일이 아니라 하루를 살아가고 싶다면

무온은 그 방향에 서 있는 브랜드입니다.

장사는 선택이 아니라 방향입니다.

그 방향이 무온과 닿아 있다면, 이 글은 여기까지여도 충분합니다