

2023 
북적북적
경기서점학교
9기 
거점서점 스토리북

2023 북적북적 경기서점학교 거점서점 스토리북

발행처 경기도, 경기콘텐츠진흥원, 용인시서점조합

진행 신지혜, 김명애, 송재형

편집 이미연

사진 송재형

타이틀 ID StudioKEY

- <북적북적 경기서점학교>는 동네서점의 역량과 전문성 강화를 통해 책을 즐기는 문화를 만들고 도서출판 생태계를 복원하기 위해 경기도가 주최하고 경기콘텐츠진흥원과 용인시서점조합이 주관하는 문화사업입니다.
- 본 자료는 경기서점학교(9기) 수강자를 위한 자료로, 저작권법에 따라 보호받는 저작물이므로 무단전재와 무단복제를 금합니다. 본 자료의 전부 또는 일부를 이용하려면 반드시 사전에 저작권자와 경기서점학교의 서면 동의를 받아야 합니다.

2023 뚝적뚝적 경기서점학교 9기 거점서점 스토리북

목차

멘토 거점서점 소개	5
자주 묻는 질문들 거점서점 속으로	13
후기 거점서점을 마치며	45
사업 계획서 내가 꿈꾸는 책방	53
부록 서점 운영을 위해 알아야 할 숫자 이야기	65

거점서점이란?

온라인 교육 수료생을 대상으로 6곳의 거점서점에서 ‘책방 창업’에 대해 더 자세히 이야기 나눌 수 있는 멘토링 프로그램을 운영합니다.

차시별 프로그램 안내

1차시: 거점서점 소개 및 참가자 네트워킹

거점서점 책방지기와 참가자 간 서로 소개하고 앞으로의 일정을 안내합니다.

2차시: 사업계획서 작성

‘내가 꿈꾸는 책방’ 질문을 바탕으로 책방을 더 구체적으로 그려 봅니다.

3차시: 서브서점 투어

인근 지역의 서점 2곳을 함께 방문합니다.

거점서점별 방문 예정 서점이 다릅니다.

4차시: 북큐레이션

북마켓에서 판매할 책을 선정하며 북큐레이션을 직접 경험해 봅니다.

5차시: 북마켓

거점서점 참가자가 직접 부스를 운영해 볼 수 있는 북마켓을 운영합니다.

일시: 2023년 10월 28일(토)

장소: 의왕 터무니책방

2023 북적북적 경기서점학교 9기

멘토

거점서점 소개

거점서점(멘토)으로 함께한 책방 6곳, 그린의미에서(수원), 너의작업실(고양), 도심산책(남양주), 비북스(성남), 빈칸놀이터(용인), 사각사각책방(의왕)을 소개합니다.

그런의미에서 _이현우 책방지기

#20대 #작가 #출판사

26살 겨울, 책방을 시작할 수 있는 기회가 생겼을 때 “딱 3년만 하고 망해도 서른이다.”라는 생각과 함께 기회를 잡았습니다. 그렇게 벌써 책방을 운영한 지 3년 차가 되었습니다.

“읽는 사람이 쓰는 사람으로”라는 한 줄 문장으로 책방을 운영하고 있습니다. 읽는 사람은 모두 쓰고 싶은 마음이 있다고 생각합니다. 그 마음이 행동으로 이어져 책을 만든다면, 그리고 다른 독자가 새로운 작가의 책을 받아 쓰기 시작해, 꾸준한 작가의 탄생으로 이어지는 것이 출판계의 선순환이라고 생각합니다. 그래서 독자들이 책방에서 직접 써볼 수 있는 수업을 진행하며, 여러 작가를 섭외해 하나의 주제로 묶어 책을 만드는 일을 합니다.

어떻게 책방을 열게 되셨나요?

책방을 열기 전에 이미 책을 2권 출판한 독립출판 작가였어요. 그때도 책방을 자주 다녔는데, 친한 책방지기에 ‘그런의미에서’가 폐업할 예정이라는 소식을 들었어요. ‘그런의미에서’를 종종 방문했던 터라 그 이야기를 듣는데 갑자기 가슴이 설렸어요. 그 소식을 목요일에 들었는데 3일간 고민해 보고 토요일에 그 책방을 제가 인수할 수 있냐고 물어봤어요. 그때 제가 대학교 4학년이었는데, 이렇다 할 취업 준비가 안 되어 있었거든요. 제 나이도 26살이어서, 다음 해에 열어 3년을 운영해도 서른이라는 생각이 들었어요. 그래서 3년을 버텨 보자는 의미가 컸어요.



너의작업실 _ 김태영 책방지기

#사람 #책 #공간

‘너의작업실’은 ‘책과 예술로 연결된 우리, 교류를 통한 일상의 변화’라는 슬로건 아래 2020년 4월 문을 열고 삶과 예술, 책이 스며든 일상 속 연대를 꿈꾸며 지역 예술가들과 함께 꾸준히 프로젝트를 기획하였습니다. 지역



주민들이 책을 통해 지적·정서적 활동을 즐길 수 있도록 독서, 글쓰기, 그림책, 전시회, 강연 등 여러 형태의 프로그램을 진행하고 있습니다.

이러한 문화예술기획을 시도하고 노력한 결과, 독립서점의 정체성을 유지하면서 문화예술 활동 장소로서 지역의 일상에 자리잡게 되었습니다.

어떻게 책방을 열게 되셨나요?

예전에 고메북스에서 진행하는 글쓰기 모임에 참여했었어요. 그때 함께 참여한 분들이 굉장히 멋진 분들이셨는데, 그분들이 ‘나 이제 뭐 해야 하지’ 고민하시더라고요. 그런 분들과 같이 무언가 해보고 싶다는 생각이 들었어요. ‘너의작업실’이라는 이름도, 저뿐 아니라 다른 분들에게도 작업 공간을 드리고 싶어서 짓게 되었어요. 처음에는 공간을 마련했고, 그러다 ‘이 공간에서 책도 팔아 볼까?’ 했어요. 그런데 해 보니 그게 너무 좋았어요. 그래서 지금처럼 책방으로의 모습을 갖추게 되었죠.

도심산책 _김미향 책방지기

#글쓰기 #출판 #드로잉

도심산책은 도시와 시골의 아슬아슬한 경계에 있는 경의중앙선 도심역 앞에 위치한 동네밀착형 책방입니다. 책방 이름은 살아있는 책이라 할 수 있는 ‘산책’과 도심역 앞에서 ‘산책’하다 편하게 들르는 책방이 되었으면 해서 ‘도심산책’이라고 지었습니다.



다양한 모임과 프로그램을 운영하고, 커피와 맥주를 마실 수 있는 카페도 겸하고 있습니다. 생태 환경, 문학, 인문, 그림책, 독립출판물 등 온 가족이 놀러와도 책 하나씩 고를 수 있도록 서가를 구성해 놓았습니다.

출판사로 등록이 되어 있어서 독립출판 작가의 책 작업과 판매까지 도와주기도 하고, 독서, 글쓰기, 창작에 대한 관심과 필요가 있는 동네 사람들의 로컬 커뮤니티 역할을 하고 있습니다. 평범한 사람들의 글쓰기와 드로잉, 내 책 쓰기 & 만들기를 꾸준히 독려하면서 그들의 일상이 좀 더 특별해지고 의미 있게 만드는 활동을 돕는 데 집중하려고 합니다. 나아가 동네 사람들이 좋은 문화를 누리기 위해 서울로 가는 게 아니라 인근 지역의 사람들과 콘텐츠가 우리 동네 도심산책으로 모여드는 꿈을 꾸고 있습니다.

어떻게 책방을 열게 되셨나요?

출판 편집자로 근무하다가 디자인도 하게 되고, 인쇄소에서 제작 일도 했어요. 평생 직장인으로 살 수 있을까 하다가 창업을 생각하게 됐어요. 평생 할 수 있는 일은 무엇일까 고민하다가 책방은 평생 할 수 있겠다 했죠.

비북스 _ 김성대 책방지기

#소설전문서점 #창작공간 #독서모임 #글쓰기모임

‘비북스(BEBOOKS)’는 ‘책을 통해 책 너머(beyond books)의 세상을 꿈꾸다’는 의미를 담고 있는 소설 전문 책방입니다. 책을 통해 기존에 갖고 있는 고정관념과 인식의 틀을 깨길 바라는 마음과 ‘Be () books’ 책을 통해 자신이 꿈꾸는 것을 만들어 나가자는 의지를 동시에 내포하고 있으며, 단순히 책을 판매하는 곳이란 이미지를 벗어나 삶을 확장하고 변화시키는 공간을 만들기 위해 노력하고 있습니다.

비북스는 책을 좋아하는 독자들과 글을 쓰고 싶어 하는 예비 작가들, 그리고 이미 등단한 작가들이 문학이라는 공감대로 서로가 활발하게 만나는 문학놀이터로, 책이 언제까지나 살아 숨 쉬는 ‘책의 방’이면서 책을 사랑하는 ‘우리 모두의 책방’이 되었으면 좋겠다는 꿈을 꾸고 있습니다.

어떻게 책방을 열게 되셨나요?



이전까지는 직업군인으로 일했는데, 선 넘어서는 다른 일을 해야겠다고 생각했어요. 그렇게 생각한 게 출판이었는데, 출판을 하나도 모르니 일단 책방으로 출발해 보자 했어요.

지금은 소설 전문 책방이라고 소개하지만 처음에는 소설 전문 책방이라고 하지 않았어요. 문학 책방이라고는 생각했어도 ‘소설’ 전문은 아니었어요. 내가 좋아하는 책들을 팔자고 생각해 소설로 분야를 좁혀 나간 것이죠.

빈칸놀이터 _이세연 책방지기

#여행 #제로웨이스트 #브랜딩

여행자들을 위한 문화 플랫폼, 요소를 더하는 장소 빈칸놀이터.

관심 주제인 urban(도시), architecture(건축), travel(여행), growth(성장), zero waste(제로웨이스트)를 주제로 책방을 운영하고 싶었는데, 그중에서 가장 커다란 카테고리가 바로 여행이라고 생각했습니다. 그리고 제가 좋아하는 것 중 하나가 여행이기도 하고요. 그리고 여행 전, 여행 중, 여행 후에도 찾고 싶은 장소였으면 하는 바람도 있습니다.

빈칸놀이터 마크 옆에는 Public Space(공공 공간)라는 글자가 함께 있어요. 빈칸놀이터는 요소를 더하는 장소로 그 요소를 더하는 사람이 나이기도 하고 이곳에 방문해 주시는 분들이었으면 좋겠다는 생각에 이름을 정할 때부터 고민을 했어요. 그래서 앞으로도 다양한 활동들이 빈칸놀이터에서 요소들을 더하며 일어나길 기대해 봅니다.

어떻게 책방을 열게 되셨나요?

건축과 도시를 전공해서 여행하며 만난 그때의 도시를 사진으로 많이 남겨두었는데요. 혼자 보기 아까운 사진들, 엽서들, 티켓 등을 함께 나누고 싶었어요. 그리고 여행에서 만났던 인포메이션센터, 미술관, 서점을 기억하며 지역의 문화거점이자 플랫폼을 제가 살고 있는 동네에 만들고 싶어 책방을 열게 되었습니다.



사각사각책방 _방지운 책방지기

#필사 #일상이예술이되는경험 #성장



‘사각사각책방’은 의왕시 한적한 곳에 위치한 필사 전문 서점입니다.

필사는 책을 가장 느리게 읽는 방법 이면서 동시에 깊이 읽는 방법이기도 합니다. 필사의 매력을 널리 알리고 싶은 마음으로 필사를 콘셉트로 하게

되었습니다. 온라인 필사 모임을 현재 2개 운영하고 있고 회원들과 함께 1년에 한 번 필사 전시회를 열고 있습니다.

지금의 화두는 ‘나답게 사는 법’이라고 생각합니다. 모임을 통해 나를 만나는 작은 습관인 ‘필사’로 나다움을 찾는 법을 알아가며 일상이 예술이 되는 경험을 바탕으로 함께 성장할 수 있다고 생각합니다.

어떻게 책방을 열게 되셨나요?

마지막 회사 생활 3년이 정말 힘들었어요. 제 자신을 너무 많이 소모하고 소진하며 지친 상태로 퇴사했어요. 어디에 소속되고 싶은 마음이 있어서 독서모임을 찾아보게 되었고 ‘빨간장화북클럽’에 가게 되었어요. 그때는 책방을 열 생각까진 못했다가 경기서점학교를 알게 되고 수강하게 되었어요. 오프라인 수업이라 판교까지 다녀야 했어요. 그때도 ‘책방이 전망이 좋다, 책방 해라’ 하는 분위기는 아니었어요. 서점학교 수료식 날에 수강생 후기를 발표하는데 ‘저는 책방을 할 거예요.’라고 말했어요. 그런데 말에는 정말 힘이 있나 봐요. 그 말을 하고 나서 정말 책방을 하게 됐으니까요.

2023 뚝적뚝적 경기서점학교 9기

자주 묻는 질문들
거점서점 속으로

거점서점 책방지기의 사전 인터뷰를 바탕으로 거점서점 6곳에서 예비 책방지기들과 함께 나누는 이야기 중 자주 나온 질문들을 주제별로 모아 보았습니다. 예비 책방지기는 무엇을 궁금해 했을까요?
함께 이야기를 들어 봅시다.

책방을 열기 전에



도심산책, 거점서점 1차시

아직 책방을 열기 전에는 무엇을 준비하면 좋을까요? 꼭 알아야 하는 내용이 있다면 무엇인가요?

도심산책 책방에 직접 가 보면 좋지만 시간이 없다면 인스타그램 등에서도 찾아보시면 좋아요. 탐방하실 때 그 책방에서만 진행하는 서비스가 무엇인지 눈여겨보세요. 꼭 책방이 아니더라도 특별한 공간이 있다면 가 보면 좋습니다.

사업계획서를 써 놓는 것도 권해요. 사업계획서를 써 놓으면 6개월, 1년 지나서 다시 보면 내가 잘하고 있나 돌아볼 수 있어요. 처음에 사업계획서를 쓸 때 제가 욕심이 많았나 봐요. 하고 싶은 것을 다 써 두었더라고요. 그걸 다 하느라 죽는 줄 알았어요(웃음). 지금 보면 이때 적은 게 모호한 것 같긴 하지만 그 방향으로 가고는 있어요.

비복스 책방을 왜 여시려고 하는지를 명확히 하셔야 해요. 책을 중점적으로 판매하실 것인지, 책이 주는 가치에 치중해서 할 것인지. 책방을 열고 싶은 분들 중에는 ‘책을 읽으며 행복했다, 책 모임하면서 좋았다’ 하시는 분도 계시고 ‘그림이나 독서 관련 클래스와 연계해서 책방을 하고 싶다’ 하시는 분도 계셨어요. 그럼 그 부분에 집중해서 책방을 준비해야 해요. 책방에서 진행하려는 사업 분야 등에 따라 관련 법 조항을 찾아보는 것도 필요합니다.

책방을 열기 전에 월세 100만 원을 내기 위해서 책을 얼마 팔아야 하느냐 한번 생각해 보세요. 그다음엔 한 달 매출은 얼마나 나와야 하나 계산해 보세요. 거기에 내 인건비 생각하면 그보다 더 팔아야 하고요.

책방 위치는 어떤 기준으로 정하셨나요? 위치 선정에 알아두면 좋은 점은 무엇인가요?

빈칸놀이터 집에서 가까운 곳을 찾았어요. 그리고 접근성을 높이려고 1층이면 좋겠다 싶었고요.

너의작업실 지금은 파주에 살지만 일산에서 살 때 이 동네를 좋아했어요. 이 동네가 주는 분위기도 참 좋았고요. 그래서 이곳에 자리하게 되었습니다. 확장 이전하면서도 바로 옆으로 자리한 것도 이 동네가 좋아서였어요.

사각사각책방 매장을 찾아보다가 이곳을 보고 너무 좋아서 선택했어요. 그런데 가끔은 후회할 때도 있어요. 손님들이 찾아오시기가 힘든 곳에 위치해 있고 대중교통도 편하지 않아요. 어렵게 찾아오시는 만큼 책방에 오시면 책을 사 가시는 편이에요. 이 공간이 좋아서 오시는 분들도 있기 때문에 장점과 단점이 함께 있는 셈이에요.

도심산책 저희 동네에서 계속 찾아봤어요. 빈 공간이 있으면 얼마인지 물어보고요. 제가 본 공간들은 생각보다 비쌌어요. 그러다 부동산중개인이 권해 준 장소에서 시작했는데 결국 1년 반 만에 현재 위치로 옮겨 왔어요.

위치를 특정했다면 건물을 고를 때는 잘 따져 봐야 해요. 건물 상태에 따라 인테리어 비용도 차이가 커지니까요. 냉난방이 잘 되는지, 누수는 없는지도 잘 확인하세요.



비북스, 거점서점 2차시

비북스 가장 중요한 건 월세입니다. 저는 상가 건물에는 들어가지 않아요. 한번 해 봤잖아요. 비싼 월세는 감당할 수 없어요. 이곳은 지하에 있어서 이렇게 넓은데도 월세가 저렴한 편이에요. 대부분 부러 찾아오시는 것이라 지하에 있어도 괜찮아요. 한번 오셨다가 마음에 들면 더 오시는 것이고요. 다만 지하의 최대 단점은 환기예요. 장점도 있어요. 이곳은 냉난방기가 없는데도 여름에 많이 덥지 않고 겨울에 많이 춥지 않아요. 여름엔 선풍기로 겨울엔 난로로 버틸 수 있는 수준이에요.

상권 분석에서 ‘항아리 상권’이라는 말이 있는데요. 책방도 그걸 고려해야 해요. 항아리 상권을 찾아야 유리해요. 상권 분석할 때 주민들의 경제적 상황을 고려하는 것도 필요해요.

책방을 이전하셨는데요. 이전하면서 고려한 점은 무엇인가요? 이전하게 된 이유, 계기는 무엇인가요?

너의작업실 이전 공간에서는 작업하러 오시는 손님과 모임에 참여하시는 손님 사이에 공간 분리가 안 되어 불편했어요. 그래서 모임이 진행 중일 때는 도서 구매 손님이나 개인 작업을 위해 방문하실 수 없는 상황이었어요. 새 공간에서는 더 넓어진 만큼 모임 진행할 때 다른 손님들도 불편 없이 오실 수 있게 되었습니다.

도심산책 이전하기 전에 도심역 바로 앞에서의 도심산책을 '시즌1', 현재 공간에서의 도심산책을 '시즌2'로 명명하고 있어요. 시즌1에서는 층고가 낮았어요. 2.3미터 정도였는데 층고가 낮으니 내부가 더 좁고 어두워 보였어요. 게다가 책방 앞에 인도가 넓게 있었는데 거기에 주차하는 차가 많았어요. 차가 주차되어 있으면 책방이 아예 안 보이게 되었고요. 주차가 이중삼중 되어 있을 때도 많아서 늘 불편했고 스트레스였어요.

그때 플리마켓에 참여하며 알게 된 카페 사장님께서 이 골목을 같이 활성화해 보자고 제안해 주셔서 이곳으로 오게 되었어요. 이제 옆집이 되었죠. 그 초대가 참 감사했어요. 이게 기회일 수 있겠다고도 생각했구요.

이전 공간에서는 제 작업 공간이 조금 불편했는데 이번 공간에서는 더 편하게 분리된 공간으로 마련했어요. 이 공간에 가장 오래 있는 게 저잖아요. 저에게 편한 공간이 되는 것도 중요해요.



너의작업실, 거점서점 1차시

비복스 이곳으로 이사 오기 전에는 정자동 네이버 바로 앞에 있는 스타파크 쇼 핑몰 1층에 있었어요. 그때 월세가 180만 원이었어요. 정말 비쌌죠. 관리비도 30만 원이나 됐어요. 안 되겠다 싶어서 2층으로 옮기고 120만 원으로 월세를 낮췄는데도 하루하루가 죽을 것 같더라고요. 그렇게 1년을 버티다 현재 위치로 이전했어요.

사람들과 함께하는 것들을 진행하기 위해서는 넓은 공간이 필요했습니다. 좁은 곳이 싫어서인 것도 있고요. 소규모 모임일 때는 안쪽 좁은 자리에서 오붓하게 진행하고 인원이 조금 많을 때는 메인 공간에서 책상을 치워 두고 넓게 진행합니다. 가장 많게는 30명 정도까지 들어온 것 같아요.



빈칸놀이터, 거점서점 4차시

도심산책, 거점서점 2차시



인테리어할 때 중요하게 고려한 것은 무엇이었나요? 처음엔 미처 파악하지 못했던 점이 있으신가요?

빈칸놀이터 셀프 인테리어로 초기 창업 비용을 아꼈어요. 셀프 인테리어에서 아낀 돈을 가구에 썼어요. 가구에는 돈을 많이 들이려고 했어요. 가구는 한번 들이면 오래가고 가구가 이 책방의 분위기를 좌우하니까요. 원하는 가구를 찾기 위해 가구점을 정말 많이 다녔어요.

도심산책 인테리어는 천차만별이에요. 공간을 구할 때부터 여기에는 인테리어에 비용이 어느 정도 들겠다가 예측이 되는데요. 이 공간을 구할 때도 그랬어요. 이 공간은 인테리어에 돈이 많이 들겠다고 예상했는데도 그보다 더 들었어요.

그러니 공간을 얻을 때부터 인테리어를 잘 생각하셔서 얻으시는 게 좋아요. 공간을 자꾸 보다 보면 ‘이 정도 공간에는 셀프 인테리어로 가능하겠다, 아니다’도 알 수 있을 거예요.

인테리어 예산은 욕심을 낼수록 더 커져요. 적정선을 유지하는 것도 필요해요. 공간이 작으면 셀프인테리어도 경험이 될 수 있지만 10평이 넘어가면 몸이 골병날 수도 있어요. 처음에는 큰돈 들이지 마시고 공간도 작게 인테리어도 테스트 겸으로 해 보시는 것도 좋아요.

책방 운영 실무



그런의미에서, 거점서점 2차시

이제 막 오픈을 앞두고 있어서 책방을 어떻게 홍보해야 할지 고민이에요. 마케팅에 신경 쓰고 있는 부분은 무엇인가요?

그런의미에서 이 책방은 늘 열려 있다고 인식하게 하는 게 가장 큰 마케팅이에요. 그래야 손님들이 그 책방은 언제 가도 열려 있다고 느끼고 책방에 방문해 줄 테니까요. 그래서 2022년 가을부터 올해 초까지 주 7일 오픈했어요. 지금도 책방 문을 닫아야 하는 날이 생기면 최소 3주 전에는 미리 공지해요. 그렇게 미리 공지하지 못한다면 아예 안 쉬어요. 일일 책방지기라도 고용합니다.

정기 휴무일은 매월 마지막 ‘월, 화, 수’입니다. 매주 쉬는 건 없지만 연달아 쉬니 더 좋더라고요. 어딘가로 짧게 여행도 다녀올 수 있고요. 예전에 월요일 휴무로 해 봤는데, 쉬고 있을 때도 문의 전화가 많이 와서 제대로 쉬지 못했어요. 월말까지 버텨야 하니 조금 힘들더라도 월, 화, 수 연달아 쉬면 ‘아, 내일도 쉬지.’ 하는 여유도 생겨서 좋아요.

도심산책 각 포털 사이트의 지도나 당근마켓 등에도 책방을 등록해 두어야 해요. 당근마켓에도 비즈니스 아이디로 등록하면 동네 손님을 모집하기 좋습니다. 당근마켓에서 보고 오시는 분들도 꽤 계시거든요. 책방을 알리는 일을 제가 잘하는 편은 아니지만 중요하게 생각하고 할 수 있는 것들은 챙겨서 하고 있어요.

인스타그램으로 홍보하는 경우도 많은데요. 인스타그램은 어떻게 운영하고 계신가요?

너의작업실 인스타그램도 발품이죠. 그만큼 노력해야 해요. 2~3천 명까지는 정말 열심히 활동했어요. 1만 명 넘어가고 나서부터는 예전만큼 노력하지 않아도 자연스럽게 늘게 되었고요. 처음에는 5천 명, 나중에는 1만 명 이렇게 목표를 정하고 했어요. 덕분에 지금은 1.2만 명 정도 팔로워가 생겼어요.

(팔로워 수가 모객에 어느 정도 도움이 되나요?) 유명한 분들을 모셨을 때는 30분 만에 마감되기도 해요. 그렇지 않은 경우에는 팔로워 수에 큰 영향은 없는 것 같아요.

빈칸놀이터 인스타그램과 스마트스토어에 올리는 사진도 고민을 많이 했어요. 이것저것 많이 찍어 봤고요. 배경지를 깔고 찍어요. 배경지를 여러 개 사서 찍어 봤는데 흰색 배경지가 제일 나아서 지금은 그걸로 찍고 있어요. 밝기 정도만 조정하고 포토샵 보정은 안 해요.

독립출판물은 홍보용 사진도 따로 주시긴 하지만 제가 계속 찍고 있어요. 독립출판물은 5권 이상 한 번에 들어오니까 한 권은 세워서 표지가 보이게 찍으니 예뻐어요. 안에 본문도 제가 직접 읽고 마음에 드는 부분을 찍어요. 그리고 그 내용으로 책 소개도 쓰고요.

블로그를 운영하고 계신데요. 블로그는 어떻게 운영하고 계신가요?

빈칸놀이터 책방을 열고 싶어서 ‘방구석 책방’이라는 이름으로 블로그 포스팅을 계속해 왔었어요. 창업을 준비하는 과정도 포스팅에 모두 올렸고요. 방구석 책방부터 지켜보신 분들이 책방 오픈 축하 화환을 보내주시기도 했어요. 책방 문을 연 초반에도 입고 문의는 잘 들어온 편이었는데, 책방 오픈 전에 스마트스토어부터 운영한 덕분인 것 같아요. 오픈 초기일 때도 책방을 연 지 오래되지 않았단 걸 잘 모르시기도 했고요.

그런의미에서 저도 책방 처음 시작할 때부터 블로그를 시작했어요. 대체로 스마트스토어에 올리는 걸 블로그에 그대로 올렸어요.

작년에 인스타그램 팔로워가 2,000명이 넘었을 때 계정을 해킹당한 일이 있는데요. 인스타그램이 없어지면 내가 활동할 수 있는 창구가 없어졌구나 느꼈어요. 그때부터 블로그에 먼저 올리고 그걸 인스타그램에도 올리는 것으로 바꿨어요. 블로그에 먼저 쓰니까 글 자체가 길어져요. 그만큼 내가 표현할 수 있는 게 많아지더라고요. 그리고 그 글 덕분에 좋아요 눌러주시는 분도 많고요.

작년과 올해 들어 책방이 많이 사라지는 시기가 있었는데 그때부터는 블로그에 월간 결산도 올리게 됐어요. 몇 권 들어왔고 몇 권 팔렸고 하는 내용을 올려요.

책을 어떻게 들여오는지(입고), 어디에서 들여오는지 궁금해요. 책을 고르는 기준은 무엇인가요?

비복스 중요한 질문을 해 주셨는데요. 자기가 구상하는 책방이 어떤 형태이건간에 우리는 책을 받아야 하죠. 공급처를 말씀드리자면 복센, 알라딘, 교보, 출판협동조합 등이 있어요. 심지어 지역 내 중견 서점을 통해 협동조합에 가입해서 책을 받을 수도 있어요. 출판사와 직거래하는 방법도 있고요.

지역에 따라, 시기에 따라 공급처와의 계약 조건이 다를 거예요. 본인에게 가장 적합한 공급처를 찾아보시고 거래하시는 게 좋아요. 지역 책방에 방문하셔서 양해를 구하고 책 어떻게 가져오는지 물어보시면 아마 다들 답해 주실 겁니다.

그런의미에서 책방에 보유 중인 책은 독립출판과 기성출판이 5:5 정도 비율로 있어요. 매출 비중으로 따질 때는 도서관 납품이 포함되어 있다 보니 기성출판 매출이 더 많은 편이에요.

입고 기준은 일단 제가 재미있어야 한다는 것입니다. 서지 정보를 보내 주시지만 보내 주신 것과 실제 책 내용이 다른 것이 꽤 많았어요. 그 뒤로는 입고 요청서에 샘플로 20쪽 정도를 꼭 보내 달라고 합니다. 입고하고 싶은 작가님들께 직접 연락해서 거래하기도 합니다.

도심산책 12가지 주제를 선정해서 그 주제에 맞는 책들을 들었어요. 어른이 와도 아이가 와도 고를 수 있는 책이 한 권은 있어야겠다고 생각했어요. 주제별로 고른 것이기 때문에 분야도 다양해요. 그런데 손님은 두 그룹으로 나뉘어요. 책장을 유심히 보시고 골라가시는 분도 계시지만 그냥 본인이 원하는 책을 미리 주문해서 사 가시기도 해요.

책을 많이는 못 읽더라도 장르별로 추천 도서는 마련해 두는 것이 좋아요. 손님들이 책을 권해 달라고 하시는 경우가 있거든요.

빈칸놀이터 책방을 열 때부터 여행 반, 독립출판물 반 정도 비중으로 큐레이션하려고 했어요. 주변에 독립출판물을 볼 수 있는 곳이 없었거든요. 기성출판물과 독립출판물은 책장을 구분해 놓았어요. 스마트스토어엔 독립출판물만 올리고 있고요.

꼭 어디로 떠나는 것만이 여행은 아니라고 생각해요. 주제로 삼는 게 여행인 것이니까 여행지에서 읽을 수 있는 책이 될 수도 있고, 개인의 이야기(에세이)가 담긴 책이 될 수도 있어요. 이렇듯 여행이라는 건 테마가 좀 넓다 보니까 책방에 입고된 책 종류도 다양하게 있어요.

독립출판물의 경우에 초반에는 인디펍을 통해서도 입고했고 받고 싶은 작가님들께 직접 연락도 드렸어요. 그런데 어느 순간부터는 입고 문의 들어온 책들 중에 선별해서 받게 되었어요. 물론 초반에도 입고 문의는 잘 들어온 편이었어요. 오픈 3개월 이후부터 더 많이 들어왔고 작년부터는 마켓에도 많이 나가면서 독립출판 작가님들 많이 알게 되며 더 늘었고요. 다른 책방에서 저희 책방을 소개해 주셔서 늘어난 것도 있어요.

독립출판물은 위탁 판매가 많기 때문에 정산이 힘들어요. 저는 일년에 두 번 정리해서 정산하고 있어요. 독립출판물은 거의 위탁으로 진행하지만 추가 입고할 때 매입으로 입고하는 경우도 가끔 있어요.

우리 책방의 특색 있는 운영 방법이 있다면 무엇인가요?



사각사각책방, 거점서점 1차시

사각사각책방 독서카드를 만들어 둔 점이에요. 예전에는 5% 회원 적립해 드렸어요. 그런데 그걸 엑셀로 관리하다 보니 너무 일이 많더라고요. 그래서 회원 관리 대신에 독서카드를 만들었어요. 책을 사 가실 때 도서명을 적으시고, 10칸을 채우면 굿즈를 드려요. 책방에서 판매하는 굿즈들 중에 그때그때 정해서 드려요. 10권 구매 금액의 5% 금액 수준의 굿즈예요. 어떤 분은 9권만 구매해서 일부러 1칸을 남겨 두시기도 했어요. 그래야 다음에 또 온다고 하시면서요.

너의작업실 일일 책방지기가 여러 명 있다는 것이요. 총 6명 정도인데 동네 주민이자 단골 손님이세요. 인건비가 정해져 있진 않아요. 그날그날 발생한 책, 커피 판매 금액의 일부를 다음 날 정산해서 드리고 있어요. 그 금액이 크진 않으니 거의 본인 작업을 위해서 오시는 것이죠. ‘너의작업실’이라는 이름처럼, 그분들의 작업실이 되어드리고 있는 셈이랄까요. 저도 그 금액을 정산해 드리면 책방 수입은 없다시피 하지만 책방이 닫혀 있는 것보다는 좋은 것 같아요. 책방지기를 선정하는 기준은 따로 없어요. 하고 싶다는 분이 있으면 일단 한번은 해 보시게 해요. 그러다 이 분은 아니다 싶으면 그때 이제 그만 하시면 좋겠다고 말씀드려요.

빈칸놀이터 책방을 작업실로 이용할 수 있는 ‘빈칸서재’가 있어요. 시간당 이용비가 있는 것인데요. 사실 책방에 와서 앉아 있기엔 좀 눈치가 보이잖아요? 이용비를 지불한다면 그만큼 눈치 안 보고 편하게 이용하실 수 있을 거라고 생각했어요. 빈칸서재를 신청하면 책방에 오셔서 제 책이나 샘플 책을 보시거나 개인 작업을 하실 수 있어요. 독서 모임 등을 진행하실 수도 있고요. 어떤 분들은 저를 만나러 오실 때 빈칸서재로 등록해서 오시기도 하셨어요.

모임 또는 프로그램 기획 시 알아두면 좋은 내용은 무엇인가요? 아이디어는 어떻게 얻고 기획하시나요?

빈칸놀이터 책방의 다른 일도 그렇듯 기획도 하나부터 열까지 혼자 해요. 책방은 안 바쁜데 책방지기는 정말 바빠요(꼭 써 주세요). 지역 분들과 함께하는 활동도 생겼어요. 주변에 있는 공방이나 카페와 협업해서 프로그램을 운영하기도 하고요. 커뮤니티 디자이너 수업을 들었는데, 그 프로그램에서 후속 모임으로 활동하기도 했어요.

그림책 모임은 단골 손님 중에 직장에서도 모임을 운영하고 그림책 모임에 관심도 있는 분이 계셔서 열게 됐어요. 용인시 도서관에서 독서 모임을 지원해 주는 지원사업이 있어서 그것도 해 봤어요. 브랜딩 부캐라고, 카페 드바르크 대표님하고 관심도가 비슷해서 열게 된 모임도 있고요. 장기 프로젝트인데 참여율도 높고 만족도도 높아요.

비북스 모임이 참 많죠. 책방에서도 하고 플랫폼에서도 하고... 정말 많아요. 그런데 어떤 모임을 하실지도 잘 판단하셔야 해요. 시중 플랫폼에서 진행하는 모임은 참여자가 매번 바뀌어요. 하지만 저 같은 경우는 무조건 최소 기간이 3개월이에요. 3개월 할 거 아니면 들어오지 말라고 해요. 저희 독서 모임 오시는 분들은 지금 5년째이고, 글쓰기 모임도 5년째예요. 중간중간 계속 바뀌고 있지만 기본 틀 자체가 바뀌진 않았어요. 그 틀은 본인(책방지기)의 취향과 전문성, 하고 싶은 것이 무엇인지 등에 따라 다를 거예요. 모임을 어떻게 구상하겠다는 건 여러분에게 달려 있는 것이고요.



그런의미에서, 거점서점 2차시

그런의미에서 시장 조사를 많이 합니다. 다른 지역 책방도 많이 확인하고, 진행을 맡길 작가님이 있다면 그분이 진행한 프로그램의 가격이 얼마였나 확인해요. 모객은 늘 어렵습니다. 한 번 들으면 또 안 들어도 되는 수업형 프로그램은 갈수록 잘 모객이 안 되고요. 반복 참여할 수 있는 윤독 모임은 꾸준히 잘 되는 편이에요.

책방에서 운영하는 모임,
독서 모임, 글쓰기 모임 등의
운영 방법이 궁금합니다.



비북스, 거점서점 1차시

비복스 수요일과 금요일에 글쓰기 모임이 있어요. 수요일 모임은 수글(수요일엔 글), 금요일 모임은 금사빠(금요일, 사람들과 이야기에 빠지다)라고 부릅니다. 매주 모이는 모임이고요. 글을 쓰고 싶어 하는 분들이 쉽게 들어와서 꾸준히 글을 쓰게 하는 모임이에요. 모임은 최소 3개월로 운영하고요.

장기로 운영하는 이유는 기존에 계신 분들이 회원이 매번 바뀌는 걸 싫어하시기 때문이에요. 내 생각을 나누는 것이니까 매번 모르는 사람이 나오는 것보다는 익숙한 멤버로 진행되는 걸 좋아하시죠.

글쓰기 모임은 강사가 따로 없어요. 글쓰기 창작소처럼 책을 만들 때나 더 깊이 있게 쓰고 싶은 분들을 위해서 강사를 섭외하기도 해요. 어떤 소설가를 모시고 진행하냐에 따라 저희가 배우는 게 많이 달라졌어요.

사각사각책방 필사 모임과 낭독 모임 진행하고 있어요. 필사 모임은 2가지로, ‘사각사각 온라인 필사 모임’과 ‘내 맘대로 고전 필사’를 진행하고 있어요. 책을 선정해서 함께 필사하실 분들을 모집하는 것이지만, 책이 마음에 들어서 오시는 것만은 아니에요. 필사에 관심이 있거나 모임이 좋아서 들어오시는 게 더 커요. 그래도 ‘좋은 책’이 기본값입니다.

낭독 모임은 매주 수요일 오전에 진행해요. 매주 모여서 낭독하는데, 한 사람당 두 페이지씩 돌아가면서 읽어요. 두 시간에서 길게는 세 시간 정도 걸려요. 함께 모여서 다른 사람의 목소리를 따라가며 읽는 것의 힘과 즐거움이 있어요. 낭독 모임 끝난 뒤에 엽서를 나눠 드려요. 엽서에는 가장 기억에 남았던 구절을 쓰고 오늘 읽은 부분에 대한 ‘한 줄 평’을 남깁니다.

낭독 모임에서는 주제를 따로 선정하진 않아요. 참여하시는 분은 어려운 책을 선정하는 걸 더 좋아하셨어요. 어려운 책은 혼자 읽기 힘드니까요. 혼자 읽기 어려운 책 한 번, 쉽고 재미있는 책 한 번 이렇게 돌아가면서 읽으려고 해요.

빈칸놀이터 독서 모임은 주제를 명확히 제시한 모임을 열었을 때 모객이 잘 되는 편이었어요. 저희 모임에 참여하고 여행 가신 분들이 여행에 도움이 많이 되었다고 해 주신 적도 많아요. 지정 도서, 자유 도서 섞어서 운영하고 있어요.

모임 운영은 어렵죠. 그래서 제가 하고 싶은 모임만 하려고 해요. 모임으로는 돈 버는 걸 생각하고 있지 않아요. 모임 장소가 필요할 때 그 역할을 해 주고 싶은 게 더 커요. 모임으로 이곳을 알아가시는 분들도 계시고요.

오히려 요즘에는 소수 정예 모임이라고 말하고 있어요. 많은 분이 오지 않으셔도 한두 명이 그 작가를 만나러 온다고 해도 의미가 있는 자리잖아요. 작가님들께도 부담 없이 오실 수 있게, 실험적인 것도 해 볼 수 있게 할 수 있고요.

도심산책 독서 모임을 매주 진행했어요. 두 팀을 진행해서 한 달에 2권은 꼭 읽어야 했어요. 모임 회원분들이 잘 교체되진 않고 그분들이 계속 유지되는 편이에요. 올라익 대표님을 강사로 모시기도 했고 책방에 손님으로 오시는 분들 중에서도 함께 프로그램을 진행하기도 했어요.

올해에는 동네에 심리상담 공부하시는 분이 계셔서 심리 독서 모임으로 심리치유 기법도 접목해서 진행해 봤어요. 방학 때는 청소년을 위한 책 모임도 했었고 북 바인딩 모임 등도 진행했어요. 글쓰기 모임도 했고요.

모임을 주로 제가 진행하는 것이다 보니 많이 힘들어서 시즌 2에서는 조금씩 줄일까도 고민했는데요. 그래도 모임을 열심히 했기 때문에 책방이 그만큼 알려진 것 같아요. 이 책방에서는 무언가 계속 하고 있다는 걸 보여줄 수 있어서요. 책방에 계속 사람들이 오게 하려면 모임을 운영하는 것이 좋아요. 모임 분들이 결국 책방의 팬으로 남더라고요.



너의작업실, 거점서점 4차시

너의작업실 수요일 아침에 진행하는 독서 모임, 목요일에 진행하는 낭독 모임, 온라인에서 진행하는 글쓰기 모임이 있어요. 이 모임들은 꾸준히 진행할 것 같아요. 글쓰기 모임은 고양시 분들이 많은 편이지만 온라인으로 진행 하니 타지역 분들도 많이 계세요. 저는 가능하면 제가 진행하지 않으려고 해요. 모임을 진행하는 날 집에 가면 가끔 제 진행이 마음에 안 들어 속이 상하기도 하더라고요.

모임 운영에 어려운 점도 많은데, 모임을 계속 유지하는 이유와 운영 노하우가 궁금해요.

비복스 글쓰기 모임은 제가 좋아해서 하는 것도 있습니다. 사실 독서 모임이 더 오래됐는데, 독서 모임으로만 책의 가치를 논하는 건 어느 순간 한계에 이르더라고요. 그걸 글쓰기 모임에서 메워 주는 경우가 많았습니다.

비복스에 오시는 분들도 여기저기에서 모임에 많이 참여해 보신 분들이 오세요. 다른 곳에서 독서 모임, 글쓰기 모임을 해 봤다 하시는 분들이 오세요. 그런 분들이 꾸준히 참여해 주시니까 저도 모임을 쉽게 바꾸지 못하고 유지하고 있어요.

비복스에서 운영하는 소설 심화반이 두 개나 있는데 그건 따로 홍보하고 있진 않아요. 모임에 계속 참여하시다가 심화반까지 진행하게 되는 분들도 있고 다른 데에서 글쓰기 모임에 참여하다가 들어오시는 분들도 있어요. 지금도 모임 신청한 분들이 계시는데 아직 모임에 참여하고 계시진 않아요. 말하자면 후보인 거죠. 심화반에는 등단하고 싶은 분들이 많으세요.

운영 노하우는 저의 카리스마(웃음). 농담이고요. 글쓰기 모임은 모임의 콘셉트가 명확히 정해져야 오래갈 수 있어요. 저희는 문학적인 글쓰기, 특히 소설 쓰기에 집중하고 있어요. 이것도 하고 저것도 하는 게 아니라 어느 정도 틀이 있는 상태에서 한 가지를 꾸준히 해야 그 성격에 맞는 분들이 계속 남아 글 쓰시는 거죠.

참여한 분들과 어느 정도 거리 두기도 필요해요. 그건 운영하시는 분(책방지기)이 잘해야 하는 부분이죠.

사각사각책방 필사 모임을 거의 3년간 하다 보니, 어느 순간에는 힘들어서 그만할까 생각이 들기도 했어요. 필사 모임을 계속 할까 말까를 매달 고민했어요. 그런데 그 고민의 시간이 어느 시점을 넘어가니까 ‘이건 그냥 쪽 가는 거다’라는 생각으로 바뀌었어요. 참가해 주시는 분들도 ‘왜인지는 모르겠는데 좋아서 계속한다’고 하시더라고요. 버티고 계속 이어 했더니 신규 유입도 생기고 그분들이 잘 적응도 해 주고 있어요.

모임을 오래 운영하다 보니 나와 상관없이 잘될 때도 있고 잘되지 않을 때도 있다는 걸 알았어요. 무언가를 꾸준히 한다는 것은 정말 힘든 일이라서 참여하시는 분들이 성실히 해 주시면 감사한 마음도 커졌어요.

운영자이긴 하지만 참여자이기도 해서 힘든 점도 있어요. 저보다 더 잘하고 잘 아는 분들이 참여하시기도 하니깐요. 필사를 빠지지 않고 매일 해야 하는 부담감도 크죠.

모임을 오래 지속하기 위해서는 중간중간 이벤트를 하면 좋아요. 같은 모임을 계속하니깐 참가해 주시는 분들도 지치거든요. 진행 방식을 바꾼다든가 크리스마스 때 선물 이벤트를 한다든가 해요. 저희는 필사 키트가 있어서 비밀 책을 하기도 했어요. 필사 전시도 공간을 살려서 전시회를 열면 좋아하시지 않을까 하는 생각에서 한 기획이었습니다. 필사한 책의 작가님이 운영하시는 공간에 다녀오기도 했고요. 모임 분들 모두 대단히 만족하셨던 이벤트가 되었어요.

모임을 계속하는 이유는 결국엔 사람인 것 같아요. 모임을 하면서 책방을 유지하는 힘이 되기도 하고요. 모임에서 만난 분들이 나만큼 이 책방을 아껴주시는 게 느껴지고 그게 힘이 되거든요.

작가님과의 북토크는 어떻게 운영하시나요? 작가 섭외는 어떻게 하시나요?

그런 의미에서 북토크가 매출에 조금은 도움이 됩니다. 오시는 분들 중 절반 정도는 책을 사 주시거든요. 물론 가장 큰 이유는 작가님과의 교류 때문이에요. 저희 출판사에서 시리즈 책을 만들고 있어서 작가님들을 엄청 많이 섭외해야 하는데, 작가님들 섭외할 때도 평소에 북토크 하며 소통해 온 게 도움이 돼요.

작가님들을 섭외할 때는 일일이 다 연락합니다. 많이 거절당하기도 하고요. 독립출판 작가분들 중에 친한 분도 많지만 그렇다고 해서 섭외가 잘 되는 것도 아니에요. 그분들도 자신의 스케줄이 있으니까요.

비복스 북토크할 때는 지금은 소설가 위주로 치우쳐 있긴 한데, 제가 읽은 책 중에 이 분을 모시고 싶다 하는 분들을 모시게 됩니다.

빈칸놀이터 ‘릴레이 북토크’를 열기도 했어요. 북토크 열고 싶은 분들이 신청서 보내 주시면 열어 드리던 것이었는데, 지금은 잠시 멈춘 상태예요. 참가비 받은 건 작가님들께 다 드려서 저는 수익이 없었어요. 그분들께 기회를 드리자는 취지였기 때문에 다 드렸어요. 독립출판 시작하신 분들이 여기 와서 북토크 하고 가신 뒤에 다른 책방에서도 섭외 연락을 받았다고 하시더라고요.



빈칸놀이터, 거점서점 4차시

다른 분들과 함께 작업하기도 하시나요? 어떻게 시작하게 되셨는지, 그 과정도 궁금합니다.

사각사각책방 ‘복적복적 경기서점학교’ 5기 동기들과 임의 단체 ‘책사공’을 만들어 함께 활동하고 있어요. 책방을 연 것도 그만큼 되었지만 책사공으로 함께 활동한 지도 벌써 3년이 넘었는데요. 무엇을 함께할지 어떻게 함께할지 계속 고민하고 있어요. 함께 독서 모임 발제자가 되어 보기로 했는데 그건 꼭 해 보면 좋겠어요. 함께 고민을 나눌 수 있는 모임이 있다는 건 정말 힘이 되는 일이라서 예비 책방지기님들도 네트워킹을 만들어 유지하시길 바랍니다.

사각사각책방, 거점서점 2차시



그런의미에서 혼자 일하다 보니 직장 동료도 없는 거잖아요. 다른 책방지거나 다른 사장님들이 동료인 것이죠. 서로 교류하고 친해지다 보면 함께 프로젝트를 진행하기도 해요. 위치상 가까운 곳들은 아니고요.

빈칸놀이터 책방에서 다른 분들과 함께 진행하는 모임이나 행사가 종종 있어요. 대부분 책방에 오시던 분들과 함께하는 것이에요. 책방에 오셔서 자주 이야기하다 보니까 친해졌어요. 저는 공간이 있고, 그분들은 관심 분야가 있고 무언가 하고 싶어 하시니까 함께할 수 있었어요.

1년 차에는 마켓에 참여하면서 밖으로 많이 나가서 작가님들도 만났어요. 2년 차에는 책방으로 오신 분들과 교류가 많아졌고요. 앞으로도 이 공간을 지역 내 문화공간으로 운영하고 싶은 마음이 있어요.

도심산책 일러스트 작가님과 함께하고 있어요. 워낙 책이 안 팔린다는 이야기를 많이 들어서 책 이외에 즐길 수 있는 거리를 제공하고 싶었어요. 그중 하나가 카페(음료)였고 그다음이 굿즈였어요. 특히 우리 책방만의 굿즈가 있으면 했어요. 시즌 1에서는 제대로 하진 못했는데 이번에는 제대로 해 보려고 해요.

일러스트 작업은 구상부터 같이 상의해서 해요. 제가 디자인을 조금은 할 수 있어서 일러스트 작가님이 작업해 주신 걸 바탕으로 하되, 굿즈 디자인은 직접 해요.

지금은 소매를 중심으로 하지만 사업을 더 확장한다면 지역의 작가들을 발굴해서 협업하고 싶어요. 우리가 제작 방법을 알려줄 수 있으니 그걸 모르는 작가님들과 함께 작업해 나가면 좋을 것 같아요. 저는 우리 동네가 참 좋아요. 우리 동네부터 시작해서 남양주로 넓혀가고 싶어요.

커피, 주류 등 식음료를 함께 판매하시나요? 책방 운영에 도움이 되는지도 궁금해요.

도심산책 커피도 판매하고 있지만 주는 아니에요. 메뉴도 시즌 2에서는 조금 더 다양하게 하려고 해요. 음료는 책방에서 조금 오래 있다 가고 싶어 하는 분들을 위한 것이지 수익을 위한 것이 아니어서 매출에서는 주 비중을 차지하진 않아요.

카페를 겸하는 다른 책방에서도 마찬가지로겠지만 책방과 카페 중 어디에 더 비중을 두느냐에 따라 다를 것 같아요. 카페로 오시는 수요가 있는 건 분명하거든요. 책방이 좋아서 왔지만 책을 매번 사기는 부담스러워하시는 분들도 계시고요. 그런데 카페에서 얻고 싶은 것과 책방에서 얻고 싶은 것은 조금 다르다는 느낌이에요. 그 접점을 아직도 찾고 있긴 해요.

주류도 판매하고 있어요. 시즌 1에서는 맥주만 취급했는데 시즌 2에서는 와인도 함께 판매하려고 해요. 스낵류와 샐러드류도 같이 준비하고 있어요. 책 읽으면서 술 한잔도 하실 수 있게요. 시즌 1에서는 적극적으로 운영하진 못했는데 시즌 2에서는 더 힘써 보려고요.

그런의미에서 커피와 주류를 취급하고 있어요. 커피는 간이음식점이지만 주류도 취급하려면 일반음식점으로 등록해야 합니다. 일반음식점은 음식물을 판매해야 하고요. 핑거푸드 정도로도 가능합니다. 꿀호떡, 치즈, 아몬드, 크래커 등으로 간단히 제조해 드리고 있어요.

글쓰기 창작소 등 출판을 함께하시는 경우, 어떻게 운영하고 계신가요? 출판을 겸하는 것을 권하시는지요?

그런의미에서 다른 재주가 없다면 출판을 겸하는 것도 좋다고 생각합니다. 작가와 책방, 출판사와 책방은 서로 연결되어 있으니까요. 쓰고 만들고 하다 보면 (다른 책방에서 제 책을 파니까) 제 책방 외에서도 수익이 생기는 것이잖아요. 책이 한두 종일 때는 큰 차이가 없어 보여도 그게 계속 쌓이니 지금은 꽤 도움이 되는 편입니다.

책을 들여와서 파는 것에 비해 제가 만든 책을 팔면 제 몫의 파이가 커지니 책방을 유지하는 원동력이 되기도 합니다. 책방에 책방지기의 책이 있는 것이 가장 좋아요. 다른 책을 안 사주더라도 제 책은 사 주거든요.

책 관련 지원사업에 지원할 때도 유리하기도 합니다. 책을 꾸준히 내고 있으니까 ‘이 책방에서는 책을 낼 수 있구나’ 하는 것 같아요.

비박스 출판은 글쓰기 모임을 오래 유지할 수 있는 노하우이기도 합니다. 글쓰기 모임에서는 결과물도 꼭 있어야 합니다. 글쓰기 창작소로 출판을 계속하는 게 그런 부분 때문이에요.

사실 비박스는 컬크러시(Cul-crush)라는 복합문화공간의 한 부분입니다. 컬크러시는 ‘컬처 크러시’라는 뜻으로 다양한 것들을 해 보려고 지은 이름이에요. 그 하위에 책방으로 비박스가 있는 것이고, 출판사로 ‘누군가의 책’이 있는 것이죠. 더 다양하게 해 보려고 했는데 지금은 두 가지만 있습니다. 꿈은 컸으나(웃음) 다 확장하진 못했어요.

2023 뚝적뚝적 경기서점학교 9기

후기

거점서점을 마치며

거점서점 5차시 동안 예비 책방지기에게 책방 운영 노하우를 아낌 없이 나눠 준 거점서점 책방지기의 후기를 전합니다. 더불어 거점서점에 참여한 9기 수강생의 후기도 함께 전합니다.

거점서점 책방지기 후기



북마켓, 거점서점 5차시

그런의미에서 제가 서점을 시작할 때 도움을 받았던 사장님이 있어요. 그분께 항상 ‘제가 어떻게 이걸 깊을까요?’라고 말씀을 드렸어요. 그분께서 ‘새로 서점을 하는 분들한테 똑같이 알려드려라.’라고 말씀하셨는데 거점서점 프로그램을 진행하며 해 볼 수 있어서 좋았어요. 그리고 이야기하면서 어떤 것을 더 많이 말씀드려야 되는지 저 스스로 정리가 되는 것도 있었어요.

사실 시간이 짧아서 쉽지 않겠지만 ‘자신만의 콘텐츠’를 개발해 보고 직접 해 보는 활동이 있으면 좋겠어요.

너의작업실 책방을 운영하며 힘들 때마다 나는 왜 이 일을 하고 있고 오래 지켜 나가려 아등바등 노력하는지를 자주 생각하곤 합니다. 답은 두 가지였어요. 하나는 제가 꾸린 공간을 좋아해 주는 사람들을 계속 만나며 늙어가고 싶다는 생각이었고, 다른 하나는 저녁이 되면 문학을 사랑하는 사람들과 비효용에 대해 이야기 나누는 순간이 좋기 때문이었어요.

경기서점학교 첫 시간에 설레는 표정으로 책방에 모인 수강생분들의 얼굴을 마주하고 ‘다들 책과 사람을 좋아하시겠구나. 시간이 얼마가 걸리든 결국 책방을 여시겠구나.’ 혼자 생각하였습니다.

책방을 열고 힘든 순간이 자주 찾아오더라도 좋았던 일들, 좋아하는 순간을 떠올리며 뚜벅뚜벅 걸어 나가시면 좋겠습니다. 책방을 열지 않으시더라도 책과 사람을 애정하는 마음을 잘 지켜나가시면 좋겠습니다. 경기서점학교를 통해 좋은 인연들을 맺게 되어 감사함만 남았습니다. 저보다 더 배울 점이 많은 분들을 만나 참 좋은 시간이었습니다.

도심산책 2년 차 서점인데 거점서점이 되어 멘토링을 한다니 처음에는 걱정도 많이 되었습니다. 하지만 창업한 지 오래되지 않은 점이 오히려 예비 책방지기들에게 도움이 될 거라고 생각했습니다. 막상 멘토링 프로그램이 시작되자 경기서점학교 프로그램이 워낙 잘 짜여 있어서 저는 그대로 따라가면서 수강생들과 그저 재밌게 놀면 되었습니다.

예비 책방지기들도 저마다 만들고 싶은 책방의 모습을 차차 구체적으로 그리며 다듬어 나가는 모습을 보는 게 즐거웠습니다. 책방에 모인 분들끼리 서로서로 배우고 도와주는 모습이 보기 좋았습니다. 책방을 하면서 동료 책방지기들과의 소통과 지지가 얼마나 중요하고 필요한지 너무 잘 알기 때문에 이분들 역시 나중에 좋은 동료로 서로 의지하면서 책방 운영하면 좋겠다고 생각했습니다.

멘토를 하면서 저도 멘티들에게 많이 배웠습니다. 또 경기서점학교 운영진과의 교류도 의미가 있었습니다. 프로그램을 잘 만들고 운영해 주셔서, 저에게 기회를 주셔서 다시 한번 감사드립니다.

비복스 멘토인 제가 더 많은 것을 생각하고 배운 시간이 되었습니다. 6년간 책방을 운영하면서 조금씩 지쳐가던 마음을 다잡는 기회가 되었으니까요. 책방 운영과 관련된 현실적인 이야기를 하다 보니 본인의 아니게 책방을 창업하려는 분들께 책방 창업에 대한 희망의 시간을 늦추게 한 것은 아닌가 하는 후회감이 밀려옵니다.

하지만 책방은 환상만으로 운영하는 것은 아니잖아요. 실질적이고 솔직한 이야기를 주고받으며 더욱 철저히 책방 창업의 꿈을 다져나가리라 믿습니다. 경기서점학교 9기 수강생 모든 분의 화이팅을 응원하고 지지합니다.

빈칸놀이터 저도 서점학교 들으면서 멘토링까지 참여한 경험이 있어요. 그때 책방을 열 준비 중이어서 도움을 많이 받았어요. 그리고 지금까지 멘토 역할을 해 주셨던 대표님들과도 계속 관계를 유지하고 있고요. 저도 그 부분이 너무 좋았는데 이번에 제가 그런 역할을 하게 돼서 너무 영광이었어요.

이번에는 멘토링 부분이 전보다 더 늘어났거든요. 그래서 더 다양한 경험들을 예비 책방지기 분들과 함께할 수 있어서 너무 즐거웠어요. 갈수록 조금 시간이 짧게 느껴지기도 했고요. 예비 책방지기 여러분과 함께 문화 활동 프로그램을 한번 기획을 해보는 과정을 해 봤으면 좋겠다는 생각도 해 보았습니다.

사각사각책방 지난 3년간의 시간을 되돌아보고 내가 지금 어디쯤 있는 걸까를 생각해 보는 뜻깊은 시간이었습니다. 또 필사모임 27기까지의 필사책 리스트를 만들고 모임을 어떻게 꾸렸는지 이야기하며(할 말이 많더군요^^) 이 경험을 나눌 수 있음에 감사했습니다. 함께했던 지난 시간을 소중히 간직하고 여러분 모두의 소망이 이루어지기를, 그리고 네트워킹을 잘 유지해서 서로를 응원하는 사이가 되기를 바랍니다. 김연수 작가님의 소설 속 글을 여러분께 마지막으로 보냅니다.

“자유이용권이 있다면 자유롭게 이용하기를.”

9기 수강생 후기

최은주 올해 12월에서 내년 2월 사이에 고양시 삼송에서 독립서점을 할 예정이고요. 책방 이름은 아직 정하지 않았는데 가장 유력한 건 ‘푸징 씨의 독립서점’이에요. 제 닉네임이 ‘푸징’이라 저를 브랜드화시키는 독립서점을 할 예정입니다.

거점서점에 참여하고 나서 도움을 많이 받은 점은 일단 막연했던 부분에 대한 구체적인 답을 얻을 수 있었다는 점이에요. 약간 막연했던 계획들을 조금 구체화할 수 있게 도움을 많이 받았어요.

그리고 책방 창업을 하려는 분들을 만났기 때문에 힘이 된다고 할까요? 그런 동기부여가 가장 좋았어요. 멘토였던 너의작업실 책방지기님이 숨김 없이 모든 걸 다 투명하게 알려주셔서 실무에서 도움을 정말 많이 받았어요.

다음에는 제가 멘토 서점이 되어 보고 싶어요. 같은 꿈, 같은 목표를 가지고 있다 보니 저의 꿈도, 다른 분들의 꿈도 열심히 응원할 예정이에요.

이정진 사실 저는 오프라인 사전 녹화도 다녀왔고 온라인으로도 들어서 굉장히 만족도가 높은데요. 특히 오프라인 사전 녹화에 갔을 때가 가장 좋았어요. 현장에서 이야기를 듣고, 바로 질의응답을 할 수 있다는 것들이 무척 좋았거든요.

거점서점에 참여하면서는 책방을 운영하시거나 운영을 계획하는 분들과 약간 느슨한 네트워크가 조금 형성이 돼 가고 있다는 것에 만족하고 있어요.

한아름 경기도 화성에서 ‘공간 꿈틀’을 운영하고 있어요. 이미 책방을 운영하고 있으면서도 잘 몰랐던 부분을 경기서점학교 강의를 들으면서 다시 한번 배울 수 있는 좋은 기회였습니다.

작년에도 경기서점학교를 수강했지만 이번에는 ‘진짜 실무’여서 실질적으로 사용할 수 있는 여러 가지 좋은 팁들이 있었습니다. 거점서점으로 함께하면서는 같은 목표를 가지고 책방을 운영하려는 분들과 함께하니 더 힘낼 수 있고 응원도 받을 수 있었어요. 그리고 사람과 사람 간의 관계, 커뮤니티를 유지할 수 있는 좋은 기회가 되었어요.

이주연 다양한 사례들을 얘기해 주신 부분이 도움이 많이 됐어요. 같이 참여하신 분들의 이야기를 듣는 것도 저에게 많이 와닿았습니다. 경기서점학교를 통해 여러 책방지기님들을 알게 된 게 저한테는 큰 큰 수확이었어요. 이 수업이 아니었다면 몰랐거나 알았어도 방문하기가 쉽지 않았을 책방들이었는데 이 계기로 가 보고, 서로 네트워크를 만들어 갈 수 있지 않을까 하는 기대감이 생겼어요. 저에게는 되게 굉장한 큰 든든한 힘이 되었어요.

경기서점학교를 수강하면 창업 준비에 도움이 될 거라고는 생각했지만 이렇게 생각지도 못한 기회와 좋은 인연 들이 생겼어요. 이 인연이 얼마까지 이어질지 모르겠지만 이렇게 알게 된 것 자체만으로도 저에게 큰 의미가 있었습니다. 나이, 직업을 초월해 오로지 책과 책방을 좋아한다는 이유만으로도 좋은 에너지를 주신 것 같아서 너무 감사해요. 이 기회가 아니었으면 만나지 못했을 좋은 인연을 만나게 돼서 너무 감사하고 앞으로도 계속 잘 이어졌으면 좋겠어요. 너무 감사했습니다.

앞으로 제 책방이 저희 지역분들, 저와 결이 비슷한 사람들의 편안한 사랑방이 되었으면 좋겠어요. 그래서 우리 지역에서도 이렇게 따뜻한 공감이고 있고 생각보다 멋있는 사람들이 많이 있다고 보여줄 수 있었으면 해요.

이지영 고양시 삼송동에서 ‘단향’이라는 독립서점 겸 한식 디저트 공방을 운영하고 있어요. 솔직히 책방 쪽에 더 비중을 두기보다는 디저트 쪽에 비중을 두는 사람이었어요. 그런데 희한하게 공방을 운영하면 할수록 책 쪽으로 비중이 자꾸 옮겨지게 되더라고요.

그동안 책방으로서는 맨땅에 헤딩을 하고 있던 차였어요. 정말 하나도 모르는 상태에서 시작했기 때문에 이렇게 거점서점 프로그램에 참여해서 독려를 얻었다는 것 자체도 굉장히 좋았어요. 이렇게 커뮤니케이션을 계속 만들며 상생해 가는 것 자체가 큰 의미가 되기도 하겠다 싶었어요. 당장 뭔가 문제가 좀 생겼을 때 물을 수 있는 사람이 생겼고 같이 고민할 사람이 생겼다는 것, 그게 가장 좋은 거 아닌가 생각해요.

멘토였던 너의작업실 대표님께 진짜 감사하다는 말씀 전하고 싶어요. 그 말밖에 할 수 있는 게 없는 것 같아요. 처음 책방을 오픈하고 나서 정말 아무도 안 올 때 너무 외로웠거든요. 너무 외로워서 하루에 3~4권씩 책만 읽었어요. 지금은 그런 일상조차도 공유할 수 있는 사람이 생겼어요. 누군가가 옆에서 노를 저어 줄 수 있는 사람이 한 명은 생긴 셈이에요. 너의작업실에서의 멘토링이 제가 지치지 않고 끝까지 갈 수 있게 만들어 주는 계기가 되지 않을까 하는 면에서 정말 감사하다고 말씀을 드리고 싶어요.

2023 뚝적뚝적 경기서점학교 9기

사업 계획서

내가 꿈꾸는 책방

‘사업 계획서’라고 하니 갑자기 막막해지시나요? 거점서점 2차시에 서는 딱딱한 사업 계획서 양식 대신 ‘내가 꿈꾸는 책방’을 떠올려 볼 수 있는 10가지 질문으로 이야기를 나누었습니다. 질문지와 9기 수강생의 답변도 함께 수록합니다. 여러분도 한번 답해 보세요.



책방을 시작했다면 또는 시작할 계획이 있다면 내가 만들고자 하는 공간에 의미와 가치를 생각해 보는 것이 중요합니다. 그 의미와 가치가 전부는 아닐 수 있지만 나의 모습이 녹아 있는 공간은 그 자체로 아름다울 수 있고요. 각자가 꿈꾸고 있는 책이 있는 공간에 대해 생각해 보고 같이 이야기를 나누어 보고 싶습니다.

1. 예비 책방지기가 생각하는 (동네) 책방은 무엇인지 정의를 내려주세요.

첫 질문부터 너무 어렵나요? (웃음)

.....
.....

2-1. 나는 어떤 사람인가요? 책방의 모습을 그리기 전 나의 모습을 돌이켜 생각해 보면 좋겠습니다.

.....
.....

2-2. 위 질문에 대한 답을 바탕으로 나의 책방은 어떤 모습이며 어떤 특징을 가졌는지 서술해 주세요. 서술이 힘들면 키워드로 적어주셔도 좋습니다.

.....
.....
.....
.....

2-3. 왜 그러한 책방을 생각하고 있는지 말씀해 주세요. (내 책방의 존재 이유)

.....
.....

3. 책방을 창업하려는 지역은 어느 곳이며, 그곳에 책이 있는 공간을 만드는 이유는 무엇인가요? 2가지 이상 알려주세요.

.....
.....

4. 나의 책방에는 어떤 손님들이 찾아오게 될까요?

.....
.....

5. 나의 책방에는 무엇이 있나요? 단골손님이 나의 책방을 찾는 이유를 말씀해 주세요.

.....
.....

6. 책 판매 이외의 다른 아이템을 가지고 있다면 그것이 무엇인지 간략하게 적어주세요. 만약 있다면 그 아이템이 책이나 공간 또는 나와는 어떤 연관성이 있나요?

.....
.....

.....

7. 무엇이 나를 ‘경기서점학교’로, 그리고 책방 창업의 길로 이끌었나요?

.....

.....

8. 나의 책방에서는 내가 가지고 있는 역량과 콘텐츠로, 고객들에게 무엇을 제공
해 줄 수 있나요?

.....

.....

9. 현재 창업 준비는 어떻게 하고 계시며(자금, 팀원, 자료 조사 등), 창업 준비 중 가
장 어려운 점은 무엇인가요?

.....

.....

10. 마지막으로, 책방을 창업했거나 준비 중인 동료들에게 듣고 싶은 말을 적어주
세요. (하고 싶은 말이 아닙니다.)

.....

.....

.....

모든 질문에 답을 적지 않으셔도 괜찮습니다. 이런 질문들을 통해 내가 준비하고 있는 책방의 모습을 탐색하는 것으로 충분하고 아직 답이 없어도 문제없습니다. 어쩌면 답이 없는 것을 향해 나아가고 있을 수 있지만 함께 하는 동료들이 있다면 길고 지루한 시간을 견뎌낼 수 있을지도 모르겠습니다. 같이 고민하고 서로를 응원해 주는 연대를 통해 책과 문화가 있는 멋진 공간의 탄생을 기대해 봅니다.

9기 수강생의 답(1)



안은미 예비 책방지기의 '설레는책방'

인스타그램 @books.and_story

블로그 <https://blog.naver.com/dksdmsal80>

1. 예비 책방지기가 생각하는 (동네) 책방은 무엇인지 정의를 내려주세요.

책으로 소통하는 커뮤니티의 장

2-1. 나는 어떤 사람인가요? 책방의 모습을 그리기 전 나의 모습을 돌이켜 생각해 보면 좋겠습니다.

두 아들의 엄마이지만 엄마만이고 싶지 않은, 아직은 뭘 잘하는지 찾고 있지만, 하고 싶은 게 많은, 경상도 말로 '애살' 많은 사람입니다.

2-2. 위 질문에 대한 답을 바탕으로 나의 책방은 어떤 모습이며 어떤 특징을 가졌는지 서술해 주세요. 서술이 힘들면 키워드로 적어주셔도 좋습니다.

초등 고학년 이상, 청소년 문학과 학교생활, 진로에 필요한 책들에 대한 정보를 알수 있는 책방

엄마들의 힐링, 에세이, 육아서뿐만 아니라 인문서 등 엄마들의 독서를 지향하는 책방

그리고 책방지기 취미인 뜨개 아이템이 곳곳에 장식되어 있는 책방

(2-3. 미응답)

3. 책방을 창업하려는 지역은 어느 곳이며, 그곳에 책이 있는 공간을 만드는 이유는 무엇인가요? 2가지 이상 알려주세요.

평촌 학원가. 문제집만 파는 책방, 책은 소외당하고 있는 모습에서 책이 주인공인 공간을 만들고 싶었고, 서점에서 만화책만 찾는 아이들에게 다른 책들이 눈에 들어오게 하고 싶었습니다. 책은 읽어야 하는데 안 읽는 게 고민인 엄마들이 직접 책을 접하고, 아이들과 같이 책으로 이야기할 수 있도록 하는 역할을 하고 싶습니다.

4. 나의 책방에는 어떤 손님들이 찾아오게 될까요?

책 안 읽는 아이가 걱정인 엄마, 책을 읽고 싶은 엄마.

5. 나의 책방에는 무엇이 있나요? 단골손님이 나의 책방을 찾는 이유를 말씀해주세요.

책이 있는 공간이 예뻐서, 소규모 큐레이팅 되어 있는 책들이 눈에 더 잘 들어와서.

6. 책 판매 이외의 다른 아이টে을 가지고 있다면 그것이 무엇인지 간략하게 적어주세요. 만약 있다면 그 아이টে이 책이나 공간 또는 나와는 어떤 연관성이 있나요?

뜨개질 소품, 손뜨개 책갈피, 키링 등. 책 읽으면서 소소한 시간에 만드는 아이টে. 개인적으로 마음 수양에 도움이 되는 뜨개질.

7. 무엇이 나를 '경기서점학교'로, 그리고 책방 창업의 길로 이끌었나요?

정보도 없고, 이 업계에 대해 아는 사람도 없고, 조언해 줄 사람이 필요했어요.

8. 나의 책방에서는 내가 가지고 있는 역량과 콘텐츠로, 고객들에게 무엇을 제공
해 줄 수 있나요?

자기소개서, 면접 관련 컨설팅 등(프리랜서 스피치, 이미지 강사로 6년
차), 책 안 읽는 아들과 읽은 책들을 바탕으로 독서 관련 수업 진행

9. 현재 창업 준비는 어떻게 하고 계시며(자금, 팀원, 자료 조사 등), 창업 준비 중
가장 어려운 점은 무엇인가요?

마케팅(홍보), 나 드러내기

10. 마지막으로, 책방을 창업했거나 준비 중인 동료들에게 듣고 싶은 말을 적어주
세요. (하고 싶은 말이 아닙니다.)

같이 작업해요~ 같이 해 봐요!



피헤림 예비 책방지기의 '따뜻한 책 한 끼(예정)'

인스타그램 @hyerimpi

1. 예비 책방지기가 생각하는 (동네) 책방은 무엇인지 정의를 내려주세요.

일상의 즐거움과 삶의 에너지를 얻을 수 있는 마음이 따뜻한 공간입니다. 사람들은 빠르게 흐르는 현대 사회에서 글을 읽고 사유하기보다 단편적인 정보와 지식으로 이익을 추구하며 살아갑니다. 그러다 보면 느릿느릿 흘러가는 문자의 세계가 지루하게 느껴질 때가 있습니다. 그러나 일상의 풍부한 재미와 충만한 에너지는 그런 얽은 사유로 완성되지 않습니다. 나를 단편적으로 엮어주는 순간적인 사유가 아니라 총체적으로 완성하는 나만의 온전한 사유를 필요로 합니다.

제가 만들고 싶은 책방은 그런 사유를 통해 자아를 발견하고, 서로의 인생 경험을 나누고, 흐르는 시간과 노화하는 육체를 긍정적으로 바라보며 끊임없이 생명력을 추구하는 일입니다. 의식하지 못했던 소중한 일상의 발견, 대화를 통해 경험하는 관계의 확장, 타인의 관점을 긍정적인 시선으로 바라보는 다양성을 통해 풍부한 일상을 만들고 싶습니다. 나를 온전하게 바라보는 따뜻한 마음은 삶의 에너지를 긍정적으로 만들고, 그 에너지가 주변으로 확장돼 우리의 일상과 사회가 충만한 행복으로 가득했으면 좋겠습니다. 이런 생각이 저를 지탱할 수 있도록 일상 속 사유를 통해 많은 사람들에게 도움을 주고, 영감을 줄 수 있는 그런 책방지기가 되고 싶습니다.

2-1. 나는 어떤 사람인가요? 책방의 모습을 그리기 전 나의 모습을 돌이켜 생각해 보면 좋겠습니다.

저는 지혜롭고 사랑스러운 사람입니다. 긍정적이고 희망찬 사람입니다. 삶의 위기를 극복해 온 건 그런 순간마다 절망하지 않고, 냉정하게 문제를 인식해서 대처한 지혜로움입니다. 독서를 통해 지혜를 단련했고, 위기에서도 낙담하지 않고 긍정적인 자세와 좌절하지 않는 희망을 갖고 살았습니다. 생존에 매여 조금 독하게 살아온 면도 있지만 이제는 많은 사람에게 사랑받을 수 있도록 조금은 여유로운 모습을 만들어 가고 싶습니다.

2-2. 위 질문에 대한 답을 바탕으로 나의 책방은 어떤 모습이며 어떤 특징을 가졌는지 서술해 주세요. 서술이 힘들면 키워드로 적어주셔도 좋습니다.

독서의 문을 두드리긴 어렵지만 일단 두드리고 들어오면 그 재미에 푹 빠져서 쉽게 헤어 나올 수 없는 마력을 지닌 책방입니다.

타인을 신경 쓰던 마음을 내려놓고, 오롯이 나의 내면을 탐색할 수 있는 분위기과 소품과 행위로 내면의 품위와 품격을 선물하고 싶습니다. 일상 속에서 발견하는 경험과 인식이 생활을 개선하고 새로운 도전의 바탕이 되는 용기가 되길 바랍니다. 부지런한 큐레이션과 인테리어로 책방을 방문하는 이들에게 날마다 새롭고, 즐거워 자꾸 방문하고 싶은 기대를 주는 그런 책방이 되고 싶습니다.

전체적인 가구와 톤과 구조 같은 것들은 아직 구체적인 모습을 상상할 수 없지만 10평 이하의 공간에서 시작하려고 합니다.

2-3. 왜 그러한 책방을 생각하고 있는지 말씀해 주세요. (내 책방의 존재 이유)

책방은 곧 제 정체성입니다. 세상에 모습을 드러내기보단 뒤로 한 발 물러서며 살아왔습니다. 추구하는 가치를 확신하지 못했지만 그렇다고 포기

하고 물러서기도 어려웠습니다. 세상 물정 모른다며 사람들이 물렁한 시선을 거두라 조언할 때도 내면만큼은 결코 물렁하지 않았습니다. 이렇게 어영부영 시간이 흐르다 보면 뭔지 모를 이 마음을 내가 포기하지 않을까 내심 기대했는지도 모르겠습니다. 하지만 어느 순간 알게 됐습니다. 저는 평생 뭔지 모를 이 아련함 속에서 갈팡질팡하면서 물렁하게 살겠구나! 어차피 포기하지 않을테니 그럼 나를 확신해보자고 결심했습니다. 아직 이 마음속에서 꿈틀거리는 것이 어떻게 피어날지는 잘 모르겠지만 토양을 마련해 주고 싶었습니다. 그리고 그 토양에 책방지기로 뿌리를 내려 새싹을 틔우고 싶습니다. 쑥쑥 성장해 책방을 찾는 햇살, 바람, 나비와 벌. 이 모든 자연과 함께 공존하고 싶습니다.

3. 책방을 창업하려는 지역은 어느 곳이며, 그곳에 책이 있는 공간을 만드는 이유는 무엇인가요? 2가지 이상 알려주세요.

경기도 가평입니다. 이곳에 책방을 창업하려는 이유는 제가 사는 동네고, 특별한 경우가 없다면 평생 가평에서 살 것이기 때문입니다. 나고 자란 고향에서 다양한 사람을 만나 독서의 기쁨을 확산하고, 지역에 봉사하는 공동체를 만들고 싶습니다.

4. 나의 책방에는 어떤 손님들이 찾아오게 될까요?

호기심 많은 사람, 성장하고 싶은 사람, 변화하고 싶은 사람, 배우고 싶은 사람, 대화하고 싶은 사람, 연결되고 싶은 사람, 놀고 싶은 사람, 자아를 성찰하고 완성하고 싶은 사람, 지나가던 사람.

5. 나의 책방에는 무엇이 있나요? 단골손님이 나의 책방을 찾는 이유를 말씀해 주세요.

우리 책방에는 다정한 책방지기, 성찰하는 일상이 있습니다. 날마다 반복되는 생활은 때론 가볍게 취급되기도 하지만 자세히 관찰한다면 그 안에는 당연해서 제대로 의식하지 못했던 경험의 성찰이 놓여 있습니다. 우리 책방에는 일상에서 사소하게 취급하던 일상의 가치와 소중함을 읽고, 쓰고, 기록하면서 삶의 만족과 행복과 여유로움을 찾을 수 있는 재미와 의미, 영감과 지혜가 있습니다.

6. 책 판매 이외의 다른 아이템을 가지고 있다면 그것이 무엇인지 간략하게 적어주세요. 만약 있다면 그 아이템이 책이나 공간 또는 나와는 어떤 연관성이 있나요?

독서 모임과 글쓰기입니다. 현재 책놀이 강사로 프로그램 만들기와 글쓰기를 좋아합니다. 물리적인 아이템보다 글로 사람을 만나고 싶습니다. 그리고 그것을 담아낼 수 있는 물리적인 그릇을 창의적으로 표현하고 싶습니다. 물리적인 그릇을 먼저 빚어 그 안에 글을 채우는 것이 아니라 글을 먼저 완성하고, 그것을 표현하는 그릇을 고민하고 싶습니다. 물리적인 것은 시간적으로나 공간적으로나 많은 비용과 에너지가 소모되는 탓에 주로 책과 연필로 많은 일을 해결해 왔습니다. 그동안 축적한 의미를 세상에 드러내고 표현하고 싶습니다.

7. 무엇이 나를 ‘경기서점학교’로, 그리고 책방 창업의 길로 이끌었나요?

하고 싶은 열망입니다. 저는 책 욕심이 많습니다. 좁은 집에 책장이 주요 인테리어일 만큼 우리 집엔 큰 책장이 7개에 작은 책장도 많습니다. 당연히 저희 집에서 가장 많은 물건은 책입니다. 공간을 마련하기 위해 주기적으로 책을 정리해도 공간은 부족합니다. 책을 버리기는 싫고, 새로운 책은 계속 사다 보니 언제부턴가 서점 창업을 바라는 시간이 많아졌습니다.

그래서 작은 서점도 돌아다니고, 관련 정보도 탐색하다 경기서점학교를 알게 됐고, 내년엔 반드시 서점을 창업하겠다는 목표를 세우게 됐습니다.

8. 나의 책방에서는 내가 가지고 있는 역량과 콘텐츠로, 고객들에게 무엇을 제공해 줄 수 있나요?

편안한 휴식처, 다정한 경청, 새로운 영감. 우리 서점은 독서 모임과 글쓰기를 통해 사람들을 만나려 합니다. 편안한 장소와 분위기를 제공하여 방문자의 마음을 편안하게 해 주고, 독서 모임을 함께하며 다정한 경청으로 서로를 존중하는 대화 속에서 경험을 성찰하며 새로운 영감을 발견하는 즐거움을 줄 수 있습니다.

9. 현재 창업 준비는 어떻게 하고 계시며(자금, 팀원, 자료 조사 등), 창업 준비 중 가장 어려운 점은 무엇인가요?

아직 구체적으로 실행에 옮기지 못하고 계획 중입니다. 현재 창업의 가치와 이념을 고민하고 있습니다. 가장 어려운 건 자금입니다. 창업지원금이나 대출 등을 알아보고 있습니다. 자금을 준비하면서 창업 브랜딩을 마치면 창업 지원 정보와 부동산을 알아보고, 인테리어도 틈틈이 검색해 보려고 합니다.

10. 마지막으로, 책방을 창업했거나 준비 중인 동료들에게 듣고 싶은 말을 적어주세요. (하고 싶은 말이 아닙니다.)

“미소가 아름다워요. 처음 만났는데도 다정하고 따뜻해서 오래 알고 지낸 사람처럼 마음이 편안해지는 사람입니다. 다음에 또 만나고 싶습니다.” 그런 말을 듣고 싶습니다.

2023 뚝적뚝적 경기서점학교 9기

부록

서점 운영을 위해
알아야 할
숫자 이야기

_엄창현 세무법인 더봄

본 자료는 2023년 7월을 기준으로 작성된 내용이므로 최신 정보를
꼭 찾아보시기 바랍니다.

사업 초기 필수 절차



1. 사업자 등록

사업자 등록은 사업을 하게 되면 가장 먼저 하는 일입니다. 우리나라는 **사업장별로 사업자 등록**을 해야 합니다. 어떤 사람이 서점을 2개 운영할 때, 그 2개를 장소가 다르다면 각각 사업자 등록을 해야 합니다. 마찬가지로 다른 사업을 하면서 서점 사업을 하게 된다면 반드시 사업자 등록을 신청해야 합니다.

2. 사업자 등록 신청

관할 세무서나 홈택스(www.hometax.com)에서 신청 가능
홈택스보다는 세무서를 방문하면 보다 정확하게 빠르게 처리 가능

사업자 등록 신청은 세무서에서 직접 가서 하실 수도 있고, 홈택스에서 파일을 첨부해서 신청해도 됩니다. 개인 사업자 같은 경우에는 세무서에 가면 바로 사업자 등록을 발급받을 수 있습니다. 세무서는 굉장히 좀 복잡복잡하고 붐비지만 그래도 직접 가 보면 세무 공무원하고 말해 볼 기회가 생기는 만큼, 한 번 짚은 경험해 보는 것을 추천합니다.

3. 사업자 구분

구분	내용	필요 서류
개인사업자	개인은 태어나면서 바로 인격이 부여됨 바로 사업자등록증 신청 가능	신분증, 임대차계약서
법인사업자	법인은 설립등기라는 행위를 통해 법에서 인격이 부여됨 법인설립등기 완료 후 사업자등록증 신청 가능	신분증, 임대차계약서, 정관, 등기부등본, 주주 또는 출자 명세서

개인사업자로 할 수도 있고 법인사업자로 할 수도 있습니다. 그런데 법인 같은 경우에는 신청 전 ‘법인 설립등기’를 먼저 해야 합니다. 법인 설립등기를 하게 되면 법인은 어떤 존재하지 않는 사람(법에서 인격 부여)이기 때문에 등기부, 등본, 정관 아니면 또 주주 명부 등 각종 서류를 첨부해야 합니다.

그동안 사례를 보면 서점 같은 경우에는 대부분 개인사업자로 시작하는 분이 많았습니다. 세무서에 직접 가서서 사업자 등록 신청, 발급받는 절차까지 완료해 보길 권합니다.

4. 과세 여부에 따른 사업자 종류

구분	종류	내용
과세사업자	일반과세자	일반적인 사업자
	간이과세자	연 4,800만 원 이상 8,000만 원 미만인 소규모 사업자
		연 4,800만 원 미만
면세사업자		부가가치세 면제

1) 일반과세자와 간이과세자

우리나라의 사업자는 크게 두 가지로 분류할 수 있는데요. 과세사업자(일반

과세자)와 면세사업자, 그리고 일반과세자 안에 일반과세자와 간이과세자가 있습니다. 일반과세자와 간이과세자를 구분하는 기준은 연간 매출액입니다.

간이과세자는 일반 소비자를 대상으로 하는 업종으로 연간 매출액이 4,800만 원 이상 8,000만 원 미만인 소규모 사업자를 말합니다. 업종별로 0.5~3%의 낮은 부가가치세율이 적용되지만 매입한 금액에 대한 공제율도 0.5%만 받을 수 있습니다.

과세사업자는 부가가치세 매출세액보다 매입세액이 큰 경우, 환급을 받을 수 있으나 간이과세자는 환급을 받을 수 없습니다. 그래서 보통 사업 초기에 인테리어 등 금액이 높은 매입이 있는 경우 일반과세자로 사업자 등록을 하면 환급 부분에서 유리합니다. 또한, 연매출 4,800만 원 미만인 간이과세자는 세금계산서를 발행할 수 없으므로, 사업자 간 거래에서 불리합니다. 따라서 연매출 규모를 따져서 사업자 유형을 선택하는 것이 좋습니다.

2) 면세사업자

과세사업자와 면세사업자의 차이는 ‘부가가치세가 과세되느냐 면제되느냐’입니다. 서점이 취급하는 도서의 경우 부가가치세법 제26조[재화 또는 용역의 공급에 대한 면세]에 따라 부가가치세가 면제되는 물품으로 지정되어 있습니다. 따라서 부가가치세법 상 면세사업자에 해당하므로 도서 판매, 대여 금액에 대해 부가가치세를 납부하지 않아도 됩니다. 다만, 면세사업자는 부가가치세를 납부하지 않으므로 매입한 금액(임차료, 전기요금, 통신비 등)에 대한 부가가치세도 환급받을 수 없습니다.

3) 겸영사업자

겸영사업자 = 과세사업자 + 면세사업자

TIP_ 책을 판매하는 것 외에는 거의 대부분이 과세 활동이라고 보면 됩니다. 따라서 책 외에 다른 것(문구, 음료, 모임 등)을 판매한다면 겸영사업자입니다.

겸영사업자는 세법에 기재된 법률용어는 아니지만, 통상 면세사업과 과세사업을 동시에 수행하는 사업자를 지칭합니다. 예를 들어, 도서를 판매하면서 문구류 등 과세 물품을 함께 판매하는 경우 겸영사업자입니다.

구분	매입세액 공제 여부
과세사업자	매입세액 공제
면세사업자	매입세액 공제 안 됨
겸영사업자	매입세액 중 과세사업에 관련된 부분은 공제 가능

겸영사업자는 매입세액 중 과세사업에 관련된 부분은 공제 가능하며, 구분이 어려운 경우 과세사업과 면세사업의 비율에 따라 과세사업이 차지하는 비율만큼 공제 가능합니다. 예컨대, 문구류 판매를 위한 문구류 매입금액 중 부가가치세는 문구류 판매대금도 부가가치세를 납부하므로 공제가 가능합니다. 하지만 도서 판매를 위한 도서 매입금액은 도서 판매대금에 대해 부가가치세를 납부하지 않으므로 불공제됩니다. 또한, 문구류 판매와 도서 판매를 위한 공간 임차료는 ‘문구류 판매금액 / 총 판매금액(문구류 + 도서 판매금액)’만큼만 공제가 가능합니다.

Q&A_ 서점과 카페를 함께 운영하고 싶어요. 사업자 등록은 어떻게 해야 하나요?

음료 등을 제조해서 판매할 경우, 보건교육을 받은 뒤 보건증을 발급받아 영업신고를 해야 하며, 영업신고를 수령해야 합니다. 또한, 사업자 등록 시 부업태, 부종목을 추가해야 합니다.

5. 사업 개시 후 할 일

1) 사업용 계좌 개설, 사업자 카드(신용/체크) 발급

사업자 등록이 끝나면, 사업용 계좌를 개설해야 합니다. 개인사업자는 사업자등록증을 첨부해서 가까운 은행에서 개설 가능하며, 법인사업자는 주주명부, 법인인감증명서, 법인인감 등이 필요합니다. 사업 초창기에는 통장 개설 후 이체한도, 카드사용한도가 매우 낮게 책정되어 있습니다. 매입 실적이나 매출 실적이 발생한 후 은행을 재방문해서 한도를 해제해야 하는 번거로움이 있습니다.

2) 공인인증서 발급

개인 공인인증서가 아닌 사업용 공인인증서를 발급받습니다. 개인과 사업자(사업체)는 구분되므로 각각의 계좌와 공인인증서로 관리해야 합니다. 개인이 아니라 어떤 사업체의 이름으로 공인인증 서명을 해야 되는 경우가 많습니다. 예를 들어, 전자세금계산서, 전자계산서 발급 등에도 사업용 공인인증서가 필요합니다.

TIP_ 조달청 전자입찰용 등으로는 범용 공인인증서가 필요합니다.

3) 홈택스, 위택스 가입

직접 세무신고를 하든 세무대리를 위임하든 홈택스, 위택스 사이트에 회원 가입을 해주어야 사업에 필요한 신고를 할 수 있습니다. 세법은 신고 기한이 있으므로 임박해서 가입하게 되면 처리하는 데에 시간이 걸려 기한을 넘길 수 있으므로 유의하세요.

세무/회계 기초 가이드



1. 사업자의 주요 세무 신고

종류	회차	신고 대상	신고 기한
종합소득세	연 1회	1~12월 (1년)	다음 해 5월 31일
부가가치세	연 2회	1~6월 (1기)	7월 25일
		7~12월 (2기)	다음 해 1월 25일
원천세	매월	해당 월	다음 달 10일
사업장 현황신고	연 1회	1-12월(1년)	다음 해 2월 10

1) 종합소득세(종합소득세/법인세)

소득이란 연간 발생시킨 매출에서 사업을 하면서 사용한 비용을 뺀 금액을 말합니다. **개인사업자와 법인사업자 모두 소득에 대해 세금을 신고/납부해야 합니다.** 개인사업자는 종합소득세, 법인사업자는 법인세라고 합니다.

면세사업자는 소득세도 면제되는 사업자가 아닙니다. 판매대금에 대해 부가가치세를 납부하지 않는 것이지, 소득세까지 신고/납부 의무가 면제되는 것이 아님을 유의하세요. 매출액에서 비용을 제외한 수익에 대해 과세하는 소득세는 납세 의무가 있습니다.

Q&A_ 소득이 없는 경우에도 신고해야 하나요?

네, 소득이 없는 경우 세금을 내지는 않겠지만 신고 의무는 발생합니다. 과세사업자나 면세사업자나 경영사업자나 또는 매출이 적은 간이과세자나, 그 어떤 경우와도 상관없이 **종합소득세를 부담하므로 다음 해 5월 31일**을 꼭 챙겨 두세요.

2) 부가가치세

부가가치세 신고는 면세사업자를 제외하고 모든 사업자 공통 사항입니다. 개인사업자는 연 2회, 법인사업자는 연 4회 신고합니다.

개인사업자의 경우 부가세 예정신고시 납부만 하면 됩니다. 다시 말해, 사업 실적에 대한 신고는 하지 않지만 고지세액을 납부해야 합니다. 기한은 법인사업자와 동일하게 1기 예정 4월 25일, 2기 예정 10월 25일입니다.

3) 원천세

직원을 고용하거나 프리랜서에게 인건비를 지급하는 경우에는 원천징수하고 지급해야 하며, 이때 원천징수한 세금을 납부해야 합니다.

TIP_ 원천세와 지급내역은 다음 달 10일까지는 신고되어야 합니다.

4) 사업장 현황 신고

면세사업자는 부가가치세 신고를 하지 않습니다. 부가가치세 면세사업자이므로 매입하면서 부담한 부가가치세도 공제/환급받을 수 없습니다. 면세사업자는 ‘사업장 현황 신고’를 1년에 1번 진행하는데, 다음 해 2월 10일까지 수입과 비용에 대해 신고서를 작성하면 됩니다.

2. 적격증빙

부가가치세 및 소득세에서 가장 중요한 절세 방법은 지출한 비용에 대해 증빙을 잘 챙기는 것입니다. 적격증빙은 법에서 정하고 있는 경비처리로 인정되는 증빙을 말합니다. 적격증빙에는 세금계산서, 계산서, 신용카드매출전표, 현금영수증이 있습니다. 증빙자료 외에는 비용으로 인정받기 어렵거나 가산세를 지불할 수 있습니다.

적격증빙 자료는 재화나 용역의 공급자로 고객에게 발행해 주어야 하는 것이지만, 동시에 우리가 사업과 관련한 비용을 지출할 때 매입처에 요구해야 하는 증빙이기도 합니다. 다시 강조하자면, 가장 좋은 절세 방법은 ‘특별한’ 방법보다 지출한 금액에 대해 ‘적격증빙’을 잘 챙기는 것임을 꼭 기억하세요.

1) 세금계산서

과세사업자 중 일반과세자와 간이과세자 중 4,800만 원 이상 8,000만 원 이하의 매출인 간이과세자만 발급 가능합니다. 매출액이 1억 이상인 경우에는 전자적 방법으로만 세금계산서를 발행해야 합니다(수기 세금계산서 발행 금지).

세금계산서는 일반 소비자에게 발행하지는 않고, 사업자 간 거래에 대해서만 발행합니다. 세금계산서는 부가가치세가 과세되는 물품에 대해 발행하므로 도서에 대해서는 계산서를 발행합니다.

Q&A_ 세금계산서는 왜 받아야 하나요?

매출세액 및 매입세액 등 부가가치세 과세 자료로 사용되기 때문입니다. 부가세는 매출세액에서 매입세액을 공제하여 과세금액이 결정되며, 세금계산서에 의해 확인이 되는 매입세액만 공제받을 수 있습니다. 따라서 세금계산서 관리는 세액과 직결되는 중요한 의무입니다.

2) 계산서

도서 등 면세물품을 공급할 때 계산서를 발행해야 합니다. 세금계산서와 계산서의 차이점은 ‘세금(부가세)’의 포함 여부입니다.

3) 신용카드매출전표

고객이 물건이나 서비스를 구입할 때 신용카드로 결제하는 경우 신용카드매

출전표를 발행합니다. 신용카드매출전표는 적격증빙으로 인정받으나 매입처가 면세사업자인 경우, 신용카드 매출전표를 수취하더라도 매입세액공제를 받을 수 없습니다.

4) 현금영수증

신용카드와 마찬가지로 고객이 물건이나 서비스를 구입할 때 현금으로 결제하는 경우 발행합니다. 현금영수증은 크게 근로자 소득공제용과 사업자 지출증빙용이 있으며, 사업자는 반드시 사업자 지출증빙으로 현금영수증을 수취해야만 매입세액공제가 가능합니다. 앞으로는 현금영수증 발행 시 ‘지출증빙으로 받겠다’고 말하고 사업자등록번호를 입력해 주세요.

Q&A_ 현금영수증은 꼭 발급해야 하나요?

현금영수증은 상대방의 핸드폰 번호나 사업자등록번호를 알아야 발행할 수 있지만 그렇지 않은 경우에 자진발급이라는 절차를 통해서 국세청에 이만큼의 현금 거래가 있었다는 사실을 신고할 수 있습니다. **고객이 현금영수증 발행을 요청하지 않아도, 가급적 홈택스에서 자진발급으로 발행해 두는 것이 좋습니다.**

현금영수증을 발급하는 사업자는 현금영수증 발행세액 공제가 가능하며, 현금영수증을 수취하는 소비자는 근로자의 경우 연말정산 시 소득공제를, 사업자의 경우 부가가치세 매입세액 공제 및 필요경비를 인정받을 수 있습니다.

사업서비스업, 교육서비스업, 보건업 등 현금영수증 의무발급 업종(총 52개 업종)은 거래 상대방의 요구가 없더라도 거래금액이 건당 10만 원 이상이라면 의무적으로 현금영수증을 발급하여야 합니다.

현금영수증은 거래 발생일 5일 이내에 발급해야 하며(가산세 20%), 5일 이내에 발급하지 않으면 ‘지연발급’ 없이 ‘미발급’으로 인정됩니다. 따라서 거래 발생 당일에 발행하는 것을 권장합니다.

5) 간이영수증

간영수증은 적격증빙은 아니지만 부득이한 경우에만 활용하는 영수증입니다. 3만 원 이하 금액을 지출하는 경우에만 간이영수증으로 인정되고 초과하는 경우 가산세를 부담해야 합니다. 따라서 가급적 사업용 신용카드로 결제해 신용카드매출전표를 챙기거나 현금영수증 수취를 생활화하는 것이 좋습니다.

Q&A_ 적격증빙 자료를 수취해야 하는 이유가 무엇인가요?

- 1) 사업자의 의무
- 2) 절세를 위한 가장 좋은 방법
- 3) 미수취 시 불이익 발생



1. 근로자 유형별 의무사항

인건비 지급대상은 업무지시 여부에 따라 근로자와 사업소득자(프리랜서)로 구분됩니다.

1) 근로자

근로자는 다시 1월(한 달 중) 근무시간에 따라 일반근로자와 일용근로자로 구분됩니다. 일반근로자는 4대보험 가입의무가 있으며, 일용근로자는 고용/산재만 의무가입 합니다.

- 일반근로자 : 출퇴근 의무 O, 사용자의 업무지시 O, 종속적 근무, 4대보험 가입, 근로기준법 적용, 근로계약서, 퇴직금, 연차 등 의무사항
- 일용근로자 : 1개월 이내로 근무하는 근로자, 또는 월 8일 이내로 계속 근무하는 근로자. 고용/산재보험 의무가입

2) 사업소득자

- 사업소득자 : 출퇴근 의무 X, 사용자의 업무 지시 X, 독립적 업무 수행, 4대보험 가입 X, 민법 적용, 구두/서면 계약 가능
- 기타소득자 : 해당 소득이 일시적이고 비반복적으로 발생하는 소득일 때, 예컨대 별도의 직업을 가진 사람이 원데이클래스, 강연 등의 업무를 일시적으로 수행하는 경우 기타소득자로 분류

2. 원천세와 4대보험

1) 4대보험이란

종류	특징	회사부담 보험료(%)	근로자부담 보험료(%)
국민 연금	소득이 있는 국민에게 ‘의무적’으로 가입하도록 만든 보험	4.5	4.5
건강 보험	질병이나 부상으로 인해 발생하는 진료비 부담 을 방지하기 위한 사회보장보험	건강보험 3.5 장기요양 보험 0.43	건강보험 3.5 장기요양 보험 0.43
고용 보험	실직이나 휴직 등으로 소득이 끊겼을 때 생활을 유지할 수 있도록 도와주는 보험	0.9	0.65
산재 보험	장애 또는 사망 발생 시 각종 치료비와 사망보 험금 등을 보상해 주는 사회보장보험	전액회사보험 (업종별 상이)	-

2) 소득유형별 원천세/4대보험

유형	특징	원천세(소득세)	4대보험
일반 근로자	계속적으로 고용되어 월 급여를 받는 근로자	신고되는 기본급의 액수에 따라 소득세 비율이 다름	4대보험 의무가입
일용 근로자	1일 단위로 근로계약을 체결하거 나 1개월 미만 동안 고용되는 근로자	총 급여의 일당 10만 원 초 과 시, 초과액의 2.97%	고용보험, 산재보험 의무가입*
사업 소득자	해당 회사와 꾸준히 일을 하거나 그 일을 전업으로 하는 근로자	총 급여의 3.3%	4대보험 가입 X
기타 소득자	소득세법에서 기타소득으로 규정 하고 있는 일시적으로 해당 소득 이 생긴 근로자	총 급여의 8.8%	4대보험 가입 X

* 1개월 이상 근무하면서 월 8일 이상 또는 월 60시간 이상 근무한 경우 국민연금 및 건강보험도 가입

4대보험료가 계산되는 최저금액은 국민연금 29만 원, 건강보험 28만 원입니다. 근로자가 1인 이상 있는 모든 사업장에서 일반근로자는 4대보험 의무가입 대상이며, 대표자 및 등기임원(등기부 상)은 국민연금/건강보험만 가입대상입니다.

Q&A_ 일시적 혹은 간헐적으로 발생하는 행사 수입에 대해 어떻게 신고해야 하나요?

- 1) 매출 처리: 참여자(손님)에게 참여에 대한 대가를 받는다면 신용카드 또는 현금영수증을 발급합니다.
- 2) 비용 처리: 멘토, 강사 등을 외부에서 초청하는 경우 인건비 처리합니다. 사업소득자 또는 기타소득자로 보아 원천징수 후 국세청에 신고합니다.

마치며_세무회계의 중요성



세무회계는 부수적인 일이고 어떻게 하면 판매를 잘할까 고민하는 시간이 많을 것입니다. 세무회계 때문에 사업의 본질이 위협받는 것도 없어야 된다고 생각합니다. 세금 혜택에 대해서 아이디어를 찾아 헤매는 것보다 지켜야 하는 것들을 꼭꼭 지켜 나가시면서 가산세를 부담하지 않는 것이 훨씬 더 큰 절세 혜택을 기억해 주세요.

