

서울에 대치동이 있다면 대구에는 수성구가 있다. '대구의 강남'이라 불릴 정도로 학구열이 높은 수성구는 까다로운 학부모의 요구사항을 맞추기 어려워 베테랑 학원장들도 고심하는 지역이기도 하다. 이러한 지역적 특성에도 개의치 않고 개원 1년도 채 안 돼 100여 명의 재원생을 확보하며 조용하면서도 강력한 성장세를 이어가는 학원이 있어 눈길을 끌고 있다. 유명 프랜차이즈 브랜드만이 성공한다는 공식을 과감히 깨고 콘텐츠의 저력을 보여준 대구시지센터다.

## “개원 10개월 만에 100명 이상 가파른 성장, 역시 콘텐츠의 힘” 리틀팍스어학원 대구시지센터 김채니 원장

### 교육특구대구수성구 CHECK POINT

- ✔ 근처 11개의 학교가 밀집되어 있는 '대구의 강남' 수성구
  - ✔ 교육열이 높은 지역의 특성상 학부모의 요구사항이 까다롭다.
  - ✔ 유명 브랜드에 현혹되기보다는 오랜 기간 학원 전반을 지켜보고 선택한다.
- 학원의 성패는 꾸준히 학원 운영을 할 수 있게 하는 콘텐츠에 있다! 유명 브랜드를 뛰어넘는 콘텐츠의 저력으로 대구 수성구를 공략한 리틀팍스어학원



### Q '대구의 강남'이라 불리는 대구 수성구에서 성공적으로 어학원을 운영하고 있는 비결은 무엇인가요?

근처에 무려 11개의 학교가 밀집되어 있는 수성구는 교육열이 높기로 유명합니다. 교육열이 높은 지역 학부모들의 특징이라고 한다면, 유명한 대형 어학원이라는 이유로 쉽게 결정하지 않는다는 점이죠. 오랜 기간 의심의 눈길로 지켜보는 식이죠. 8년 넘게 이 지역에서 학원업계에 근무하면서 이 지역 학부모들의 성향을 파악하고 있었기에 신뢰를 심어주는 데 집중했습니다. 원장인 제가 학부모들을 일일이 챙기며 '관리 받는다는' 확신을 주고자 했지요. 특히 초기에 빠르게 안정되지 않으면 이탈 가능성이 높은 신입생과 학부모에게는 약 한 달 정도 직접 상담하며 관리하는 것을 원칙으로 했습니다. 학부모 성향상 개원 6개월 후부터 반응이 오기 시작했습니다. 학원 전반운영에 바쁜 원장이라도 학원을 믿고 보내주시는 학부모 관리에 쏟는 정성과 시간은 양보할 수 없다고 생각합니다.

### Q 타 영어 프랜차이즈와 차별화한 대구시지센터만의 노하우가 있나요?

리틀팍스는 이미 좋은 콘텐츠, 자신 있는 커리큘럼을 가지고 있으니 별도로 수업 연구, 개발에 지칠 필요가 없죠. 대신 그 만큼의 에너지를 관리에 집중하고자 했어요. 그 중에 학생 관리와 동기부여, 수업분위기 관리라는 세 가

지를 꼽을 수 있어요. 먼저 우리 학원에서는 담임선생님의 개념이 조금 달라요. 모든 학생의 개별 이슈를 공유하며 '초밀착 관리'를 하기 때문에 학생 관리에 빈틈이 생길 가능성이 확실히 낮아지죠. 특히 신규생 오리엔테이션에 집중하고 있는데요. 입학 첫날만큼은 애프터 미팅을 위해 학부모가 직접 데리러 오게 하고, 신입생이 있는 날은 수업 참관을 하며 잘 적응하는지 직접 눈으로 확인합니다. 둘째, 동기부여를 위해 매달 다양한 이벤트를 시도합니다. 이러한 시도는 학생들에게 '힘차게 돌아가는 활성화된 학원'이라는 인식을 심어주는 역할을 하기도 해요. 또한, 센터 자체 월례 모의고사를 통해 학생의 현재 실력을 점검하고 1:1로 관리하고 있습니다. 마지막으로 수업 분위기 조성을 위해 수업 태도가 불량하거나 수업 흐름을 늦출 정도로 실력차이가 나는 경우 과감한 결단을 내립니다. 마음이 아프지만 전체적으로 수업의 질이 올라가 수업분위기와 반응이 더욱 좋아졌습니다.

### Q 수많은 영어 프랜차이즈 중 리틀팍스를 선택한 이유와 선택 시 가장 염두에 둔 부분은?

인연인지 우연인지, 수년 전 타 학원에 근무하면서 리틀팍스 콘텐츠를 활용할 기회가 있었는데, 당시 아이들의 반응을 보고 신뢰가 생겼고 2년 뒤 그 아이들이 남다른 결과를 가져온 데에서 확신이 들었습니다. 정식 개원 전 나름의 테스트를 해보았습니다. 리틀팍스 콘텐츠를 활용해 무료로 그룹수업을 진행했더니 어머님들의 반응은 뜨거웠습니다. 오히려 망설이지 말고 학원을 개원하라는 학부모의 권유에 확신을 갖고 개원할 수 있었죠. 개원 후 가장 큰 변화 역시 어머님들의 뜨거운 반응이예요. 학원에서 수업을 하고 집에 오자마자 온라인 도서관을 보고 숙제를 하는 모습은 볼 때마다 신기하다고 하네요. '영어 공부해라', '숙제해라' 이런 말로 아이들과 기싸움할 필요가 없어졌다는 게 학부모에게 가장 크게 체감되는 부분인 것 같아요. 물론 재미뿐 아니라 실력 향상이라는 결과물도 함께라는 점 때문에 더욱 만족도가 높지요.

### Q 학원사장에 성공적으로 정착하기까지의 어려움을 어떻게 극복하셨나요?

새롭게 개원하면 안정되기까지 시간이 걸린다는 사실을 알면서도 자꾸 조급해지는 마음이 가장 힘들었던 것 같아요. 인내심을 가지면서 초심을 잃지 않고 빠르게 안정시키고, 페이스를 찾아가는 게 중요해요. 물론 시간이 필요하겠지만 직접 콘텐츠를 검증해 본 학부모들은 적극적으로 알리는 역할을 해주셨어요. 무엇보다 지점별로 차별이 없는 본사의 지원이 큰 힘이 됐어요. 저도 다른 대형 프랜차이즈 브랜드의 원장으로 근무해 보았지만 보통 프랜차이즈 브랜드는 대형 지점 몇 곳에 집중하기 마련이예요. 그래서 본사가 지점과 눈높이를 맞추려는 리틀팍스의 모습에 적잖이 놀랐어요. 다급히 돌아가는 지점의 현장을

이해해주고 운영적, 기술적으로 빠르게 대응하는 모습이 큰 힘이 되고 있습니다.

### Q 성공적인 학원 운영을 위해 학원장들이 가장 염두에 두어야 할 부분은 무엇인가요?

단연코 선생님에 핵심이라고 말할 수 있어요. 이미 콘텐츠에 대해 파악한 후에 학원을 개원하게 되므로 경쟁력 있는 콘텐츠를 잘 활용할 수 있는 수준급의 선생님 그룹을 꾸리는 것이 중요하다고 생각합니다. 간혹 숙제 검사 선생님을 따로 두는 경우가 있는데, 저는 초반 안정이 필요한 시기에는 숙제 검사처럼 학습에 관계된 부분은 담임 선생님이 모두 세심히 관리하는 게 맞다 판단했어요. 이를 위해서는 그만큼의 시간 효율과 수업 운영 능력이 있는 선생님이 있어야 하고요. 선생님의 퀄리티는 학원 운영에 장기적인 주춧돌이 됩니다.

### Q 경쟁이 치열한 대구 수성구에서 꾸준히 성장하기 위한 앞으로의 계획을 말씀해 주세요.

이제부터는 모두가 납득할 수 있는 장기적인 결과물 도출을 위한 시기라고 생각합니다. 개원 후 2년 정도 지나 초등학생 3학년이 5학년이 되는 시간이 되었을 때 학생, 학부모, 학원 모두에게 만족스러운 결과를 도출하는 것이 목표입니다. 공인 어학인증시험에 단체로 도전하거나 스피치 콘테스트에 도전할 수도 있겠죠. 지금은 여러 가지 채널을 고려하며 아직 성장시키는 과정이라고 생각합니다. 콘텐츠 자체를 믿고 온 학부모님들에게 결과물로 그 믿음이 틀리지 않았음을 확인시키는 과정은 반드시 필요하니까요.

### Advice. 리틀팍스 가맹을 고려중인 예비 원장들에게...

#### 1. 지역 특성 파악하기

지역에 대한 특색은 모두 다릅니다. 따라서 사전에 지역시장에 대한 철저한 분석이 필요해요. 지역 경향, 학부모들의 성향과 니즈에 따른 수강료 책정 등도 필요하고, 학교별 성향이나 가구당 자녀수, 심지어 아파트별로 선호하는 교육 형태 등 지역별로 요구되는 점이 달라요. 왜 다른지, 또 어떻게 대응해야 할지에 대한 충분한 고민이 필요합니다.

#### 2. 입소문의 힘 믿기

리틀팍스어학원의 커리큘럼은 확실히 저력이 있습니다. 학부모 한 분, 학생 한 명 마다 최선을 다해 장점을 설명하고 세심한 관심을 보여주세요. 가능하다면 직접 체험하게 하는 것도 좋은 방법입니다. 내가 쏟은 열정만큼 학부모와 학생들의 피드백이 좋은 입소문이 되어 든든한 지원군으로 돌아오게 될 것입니다.

