

1인 기업의 생존 전략: 회전율과 **BEP**, 그리고 평소 습관

1인 기업, 홀로서기의 두려움

"사장님, 오늘 손님 잘 오시네요!"

점심시간, 혼자 운영하는 국수집에 들어서자 아주머니가 반갑게 맞이해준다.

주문 후 뜨끈한 국물과 쫄깃한 면발을 맛보며, 한 가지 생각이 떠오른다.

"이 아주머니도 사실 1인 기업이지. 나처럼 홀로 서서 살아남는 거지."

1인 기업의 현실은 쉽지 않다. 매출 창출, 마케팅, 운영 등 모든 것을 혼자 해내야 하기 때문이다. 하지만 좌절할 필요는 없다. 1인 기업의 생존 전략은 우리 주변 곳곳에 숨겨져 있기 때문이다.

회전율과 **BEP**, 성공의 비결을 찾다

"손님, 짬뽕 한 번 더 주세요!"

다음 손님의 주문 소리에 나는 다시 생각에 잠긴다.

"아주머니는 왜 이렇게 바쁘게 돌아다니는 걸까?"

바로 '회전율' 때문이다. 1인 기업에게 회전율은 생존의 핵심이다. 아주머니는 끊임없이 손님을 돌려보내며 매출을 창출하고, 이를 통해 홀로 서는 싸움에서 승리하는 것이다.

하지만 무턱대고 손님을 돌려보낸다고 해서 성공하는 것은 아니다. 중요한 것은 '**BEP(손익분기점)**'을 넘어서야 한다는 점이다. **BEP**는 손익이 딱 맞는 지점을 의미하며, 이를 넘어서야 이익을 얻을 수 있다.

평생 습관, 1인 기업의 성공으로 이어지다

"오늘 국물 맛있네요?"

손님에게 칭찬을 받으며 아주머니는 흐뭇한 미소를 지었다.

"아주머니, 늘 이렇게 맛있게 해주셔서 감사합니다."

나는 아주머니에게 고맙다는 말을 건네고 국수집을 나섰다.

1인 기업의 성공은 하루아침에 이루어지는 것이 아니다. 아주머니처럼 평소부터 '매입'과 '매출'에 대한 습관을 가지고 꾸준히 노력해야만 한다. 우리 주변을 둘러보면, 1인 기업의 성공 전략을 곳곳에서 찾을 수 있다.

- 마트: 제품의 회전율을 높여 **BEP**를 낮추고, 적정 재고 관리로 효율성을 높인다.
- 배달 기사: 시간당 배달 횟수를 늘려 회전율을 높이고, 효율적인 경로 설정으로 수익을 극대화한다.
- 개인 사업자: 고객과의 소통을 통해 고객 만족도를 높이고, 재방문율을 높여 매출을

증대시킨다.

긍정의 마인드, 홀로서기를 넘어 꿈을 향해

1인 기업의 길은 외롭고 험난할 수 있다. 하지만 포기하지 않는다면, 우리 모두 성공이라는 빛을 향해 나아갈 수 있다.

평소부터 '매입'과 '매출'에 대한 습관을 기르고, 끊임없이 노력하며, 긍정적인 마인드를 유지한다면 1인 기업도 충분히 살아남고 성장할 수 있다.

"아주머니, 다음에도 맛있는 국수 꼭 먹으러 올게요!"

나는 국수집을 나서며 다시 한번 긍정적인 다짐을 한다. 1인 기업의 성공은 우리 모두에게 희망과 용기를 준다.

함께 나아가자, 1인 기업의 찬란한 미래를 향해!