



# 한국피자헛 프레스킷

2020. 03.

한국피자헛 (PIZZA HUT KOREA)

[WWW.PIZZAHUT.CO.KR](http://WWW.PIZZAHUT.CO.KR)

[자료 문의]

양원진 차장 [WONJIN.YANG@EDELMAN.COM](mailto:WONJIN.YANG@EDELMAN.COM) ☎ 02-2022-8283

조현식 과장 [DANIEL.CHO@EDELMAN.COM](mailto:DANIEL.CHO@EDELMAN.COM) ☎ 02-2022-8253

원유진 대리 [EUGENE.WON@EDELMAN.COM](mailto:EUGENE.WON@EDELMAN.COM) ☎ 02-2022-8290

## 한국피자헛 소개

기업소개 .....	3
대표이사 .....	3
신념 및 주요 성과 .....	3
주요 연혁 .....	4

## 주요 비즈니스

베스트 제품 .....	5
주요 프로모션 .....	6
스페셜 매장 .....	7

## 한국피자헛의 특징점

디지털 이노베이션 .....	9
소비자와의 소통 .....	10
가맹점과의 상생 행보 .....	11

# 한국피자헛 소개

## 기업 소개 |

한국피자헛은 1985년 이태원 1호점을 시작으로 한국 시장에 피자를 본격적으로 소개했다. 창립 이후 지금까지 35년간 피자업계 선도 브랜드의 자리를 굳건하게 지키며 각종 소비자 조사에서 '피자'하면 생각나는 브랜드 1위 자리를 유지하고 있다. 2004년 1월 피자업계 최초로 300번째 매장을 개점한 후 현재 350여개 매장에서 100여종의 다양한 피자 및 사이드 메뉴를 선보이고 있다.

- 본사 위치: 서울 영등포구 국회대로 74길 4
- 매장 수: 352개 (FCD 매장 18곳 포함, 2020년 3월 기준)

## 대표이사 | 김명환



### 주요 경력

- 2019 ~ 현재 한국피자헛 대표이사
- 2017 ~ 2019 본아이에프 대표이사
- 2016 ~ 2017 한솔 사업총괄 전무
- 2015 ~ 2016 빨간모자피자 사업총괄 부사장
- 2007 ~ 2012 한국도미노피자 마케팅 본부장 & 가맹 본부장
- 2005 ~ 2006 한국피자헛 홈서비스 마케팅 이사
- 2001 ~ 2005 한국도미노피자 마케팅 실장
- 1995 ~ 2000 현대리서치 마케팅조사팀장

## 신념 및 주요 성과 | 맛있는 피자는 작은 차이로부터

- 1985년 최초로 국내에 피자 문화 보급
- 1986년 최초로 딜리버리 서비스 시작
- 1996년 최초로 혁신적인 옛지 피자 제공
- 1997년 최초로 핫파우치 배달
- 2011년 최초로 핫마크 도입
- 2012년 최초로 박스제품 출시
- 2017년 최초로 패스트 캐주얼 다이닝 매장 개점
- 2019년 '한국산업의 브랜드파워(Korea Brand Power Index)' 피자전문점 부문 19년 연속 1위



한국피자헛은 최고의 피자를 만들기 위해 새로운 시도와 도전을 즐기며, 작은 것 하나도 소홀히 넘기지 않겠다는 신념을 바탕으로 매진하고 있다. 고객들을 최우선으로 생각하고 다양한 경험을 선보이기 위해 노력한 결과 모바일, 웹, 앱, 배달대행 등 다양한 디지털 영역에서 대폭 성장해, **2016년 하반기부터 2019년 12월까지 디지털 주문 건수 누적 성장률 59%**를 기록했다.

또한 2017년 3월 새롭게 선보인 레스토랑인 '패스트 캐주얼 다이닝(Fast Casual Dining, FCD)' 매장을 주거지 중심으로 오픈하여 고객들이 친구, 연인, 가족과 함께 편안하고 캐주얼한 곳에서 합리적인 가격으로 맛있는 피자를 즐길 수 있도록 했다. 최근에는 1인 소비자 증가와 가성비를 추구하는 소비자 니즈에 맞춰 일부 매장을 1~2인석 위주로 리뉴얼하고 1인 전용 메뉴를 확대하며 젊은층 사이에서 폭발적인 인기를 끌고 있다. 앞으로도 피자헛은 젊은층과 가족 단위 고객 모두를 위해 초저가 제품부터 피자부터 프리미엄 피자까지 아우르는 다양한 라인업을 선보일 계획이다.

## 한국피자헛 연혁 |

- 1985년 2월 한국피자헛 1호점 이태원에 개설
- 1991년 동신식품(주)에서 한국피자헛(주) 합작회사로 법인 변경
- 1992년 4월 '불고기 피자' 개발 & 출시
- 1993년 8월 한국피자헛주식회사 (미국 펩시코 레스토랑 인터내셔널 계열사)로 편입
- 1996년 4월 100호점 (안산점) 개점
- 1996년 6월 '치즈크러스트 피자' 국내 출시
- 1998년 9월 150호점 (명동역점) 개점
- 1999년 1588-5588 원번호 콜센터 서비스 실시
- 2000년 배달 전문 매장 오픈해 홈서비스 실시
- 2000년 '불갈비 피자' 출시
- 2001년 3월 200호점 (부산 지오점) 개점
- 2002년 9월 250호점 (동성로3가점) 개점
- 2003년 5월 '리치골드 피자' 개발 및 출시
- 2004년 1월 피자업계 최초로 300번째 매장 개점
- 2010년 2월 한국 진출 및 창립 25주년
- 2012년 2월 '리치골드 피자' 5,000만판 판매 돌파
- 2012년 8월 한국피자헛 장학회 서울 농학교 장학금 후원 20주년
- 2014년 11월 국내 프랜차이즈 기업 최초로 '서비스업 안전·행복 프랜차이즈 인증' 사업장 선정 (안전보건공단)
- 2015년 10월 본사-가맹점 상생협약 체결
- 2016년 7월 프리미엄 피자 1억판 돌파기념 배달·레스토랑 30% 방문포장 40% 할인
- 2017년 3월 패스트 캐주얼 다이닝 (FCD) 첫 매장 개점 (구리도농점)
- 2017년 6월 '크런치 치즈 스테이크 피자' 출시
- 2018년 3월 한국능률협회컨설팅 주관 '한국산업의 브랜드 파워' 피자 부문 18년 연속 1위  
패스트 캐주얼 다이닝 (FCD) 서울 첫 매장 개점 (목동중앙점)
- 2018년 8월 피자헛 공식 서포터즈 '암쏘헛' 출범 (1기)  
국내 외식업계 최초 서빙 로봇 '딜리 플레이트(Dilly Plate)' 시범 운영
- 2018년 11월 패스트 캐주얼 다이닝 (FCD) 영남 지역 첫 매장이자 10호 점 개점 (대구황금역점)
- 2018년 12월 한국인터넷전문가협회 주관 '스마트앱 어워드' 마케팅 이노베이션 대상 수상
- 2019년 1월 암쏘헛 2기 출범
- 2019년 3월 한국능률협회 컨설팅 주관 '한국산업의 브랜드파워(K-BPI) 피자부문 19년 연속 1위
- 2019년 5월 '메가크런치' 5종 출시
- 2019년 8월 티본스테이크&쉬림프 출시
- 2019년 11월 '메가크런치' 신규 3종 & '메가클래식' 도우 출시  
본사-가맹점 상생협약 체결  
차세대 주문 서비스 및 미래식당 경험 제공을 위한 업무협약 체결 (배달의민족)
- 2020년 1월 '이탈리안 살시차 피자' 출시
- 2020년 2월 7가지 치즈로 채운 '치즈판타지' 출시

# 주요 비즈니스

## 베스트 제품 |



**치즈 판타지**  
(★ 2020년 2월 신제품)

- 다채로운 7 가지 치즈를 올려 진한 풍미와 환상적인 비주얼을 자랑하는 프리미엄 피자임 (고르곤졸라, 모짜렐라, 파르메산, 까망베르, 체다, 크림치즈, 리코타 치즈).
- 신드롬에 가까운 인기를 끌며 팬들 곁에 다시 돌아온 대세 양준일을 모델로 기용하며 흥행몰이.



**이탈리안 살시차**  
(★ 2020년 1월 신제품)

- 정통 이탈리아인 미트 살시차에 더해 풍미 가득 와규와 베이컨 토핑이 듬뿍 들어간 유러피안 프리미엄 피자. 토핑이 빼곡하여 피자를 즐기는 가족들 사이에서 “토핑 천재”로 불림.
- 프렌치 까망베르 치즈 소스, 달콤한 고구마 무스와 모짜렐라 치즈 옛지가 마지막 한입까지 알찬 경험을 고객에게 제공.



**메가크런치**  
(★ 인기 제품)

- 주요 소비계층으로 부상하고 있는 Z 세대의 입맛을 저격한 제품으로 한국피자첫 최근 매출을 견인하고 있는 효자 제품군.
- 라지 사이즈 한 판 10,900 원의 가격과 극강바삭 도우로 SNS, 먹방 유튜브 사이에서 인기를 얻으며 ‘갯성비’ 피자로 등극.
- 심플하고 재밌는 토핑 6종을 골라 먹는 재미 (케미콤보, 순삭포테이토, 양양페페로니, 갯치킨, 뽕뽕 불고기, 썬 베이컨 체다).



**1인 피자 (FCD 매장)**

- 17년 3월 출범한 피자헛의 새로운 컨셉의 레스토랑 매장에서 판매하는 메뉴. 혼자서도 충분히 즐길 수 있는 8 인치 피자를 전국 18개 매장에서 합리적인 가격에 제공 중.
- 특히 패스트푸드 매장 컨셉으로 리뉴얼한 목동중앙점 판매 중인 1판 3,800원 / 파스타+감자+탄산음료 더한 세트 4,900원 메뉴는 SNS 내 초인기 제품.
- 패스트푸드 햄버거나 치킨보다 든든하고 푸짐한 경험을 같은 가격대에서 찾을 수 있게 한 것이 인기 비결.
- 최근 혼밥이 하나의 문화 트렌드로 정착하며 편하고, 빠르고, 맛있는 한 끼를 해결하고자 하는 젊은층의 사랑을 받고 있음.

# 주요 비즈니스

## 주요 프로모션 |



3040 프로모션

- 모든 프리미엄 피자를 방문포장 40%, 레스토랑/배달 30% 할인
- 고객들이 가장 좋아하는 프리미엄 피자를 합리적인 가격에 즐길 수 있도록 하기 위해 2016년 7월부터 시행

\* 소비자 측면 혜택은 물론 전체 매출 상승에 기여

- 프로모션 시행 이후 기존 대비 가맹점 월 평균 이익 38% 증가, 가맹점 순매출 평균 27% 이상 증가



메가더블세트

- 극강 바삭 '메가크런치' 피자 6 가지 토핑을 나만의 취향대로 골라 먹는 프로모션
- 기존 31,800 원의 가격에서 배달 주문 시 최대 18% 할인된 25,900 원, 방문 시 최대 37% 할인된 19,900 원에 제공 중



양준일+일

- 2월 14일부터 3월 31일까지 프리미엄 피자 1판 배달주문 시 메가크런치 1판 무료 제공 및 포장주문 시에는 메가크런치 1판 무료 제공 및 4천원 추가 할인 제공 이벤트 중
- 관련하여 이외에도 양준일 포토카드 증정, 양준일 굿즈 증정 등을 진행하였음



치즈 추가 토핑 반값

- 피자 주문 시 옵션으로 선택할 수 있는 모짜렐라 치즈 추가를 기존 2,000 원에서 1,000 원으로 50% 할인된 가격에 제공 중
- 피자헛에서 꾸준히 사랑 받고 있는 프로모션으로, 할인 진행 전 대비 치즈 추가토핑 옵션 선택 건수가 폭발적으로 증가함

# 주요 비즈니스

## 스페셜 매장: 패스트 캐주얼 다이닝 레스토랑 (FCD) |

### CONCEPT

- 패스트 캐주얼 다이닝(Fast Casual Dining 이하 FCD) 콘셉트 매장은 시내 중심 상권에 자리잡은 일반 피자헛 레스토랑과 달리 주거 단지 밀집 지역에 있는 매장
- 세련되고 편안한 분위기를 갖춰 모든 고객층이 방문 가능한 '우리동네 맛있는 아지트'를 표방하며 모던하면서도 세련되고 편안한 분위기를 갖춰 모임하기에 좋은 장소로 인기

FCD 에서만 판매하는 특별한 메뉴를 합리적인 가격으로 판매해, 고객들의 재방문을 의사가 90%에 달할 정도로 만족도가 높다. 첫 매장인 구리도농점은 일반 다이닝 대비 1.8 배 높은 주문 건수를 기록했으며, 청주가경점은 2.7 배 높은 건수를 기록한 바 있다.

### STORES & LOCATION



지역	매장명	주소
서울	목동중앙점	서울 양천구 목동동로 411, 109 호 (목동, 부영그린타운 3 차)
	여의도중앙점	서울 영등포구 국제금융로 110, 101 호 (여의도동)
	압구정역점	서울 강남구 신사동 603-2 씨네플러스 2 층
	안암점	서울 성북구 고려대로 28
경기	구리도농점	경기 남양주시 미금로 31 (도농동)
	평택소사벌점	경기 평택시 비전 5 로 11, 101 호 (비전동)
	평택이충점	경기 평택시 이충로 35 번길 28-7, 101/103 호(이충동, 베스트대우프라자)
	신중동점	경기 부천시 길주로 317 (중동, 블래스랜드)
	영통로점	경기 용인시 기흥구 예현로 23 (서천동)
인천	안성석정점	경기 안성시 아양 2 로 109, 1 층 108/109 호 (석정동)
	계양 2 호점	인천 계양구 계양대로 101
충북	연수동춘점	인천 연수구 봉재산로 44 번길 3, 1 층 (동춘동, 대성빌딩)
	청주가경점	충북 청주시 서원구 복대로 13, 101 호 (개신동)
전북	금천광장점	충북 청주시 상당구 산성로 98 번길 8-1 (금천동)
	군산수송점	전북 군산시 수송 6 길 22, 1 층 (수송동)
경북	대구황금역점	대구 수성구 청수로 166 (지산동)
	대구칠곡본점	대구 북구 팔거천동로 206, 1 동 1 층 (동천동, 장원빌딩)
경남	진주경상대점	경남 진주시 진주대로 624 (가좌동) 1 층 일부

# 주요 비즈니스

## MENU

- 혼자 먹기에 알맞은 8 인치 피자를 3,800 원~ 5,500 원에 즐길 수 있으며, '까망베르 포테이토 피자', '비프 어니언 피자' 등 기존 매장에서는 만나볼 수 없는 특별한 메뉴를 만날 수 있다.  
 - 2~3 인을 위한 12 인치 스페셜 피자도 10,500 원의 합리적인 가격으로 제공한다. 피자 외에도 파스타, 라이스, 신메뉴인 퀘사디아 등 다양한 식사 메뉴와 수프, 샐러드, 플래터 등의 풍성한 사이드 메뉴 라인업도 함께 선보인다.



Category	Menu	
스페셜 피자	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 까망베르 포테이토 피자</li> <li>· 비프 어니언 피자</li> <li>· 씨푸드 가든 피자</li> <li>· 고르곤졸라 피자</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 더블 포테이토 베이컨 피자</li> <li>· 리코타 샐러드 피자</li> <li>· 파이브 치즈 피자</li> <li>· 페퍼로니 피자</li> </ul>
파스타	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 스테이크 토마토 파스타</li> <li>· 까르보나라 파스타</li> <li>· 쉬림프 토마토 파스타</li> <li>· 감바스 파스타</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 매콤 로제 치킨 파스타</li> <li>· 모짜렐라 미트 파스타</li> <li>· 베이컨 크림 파스타</li> </ul>
라이스	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 불고기 버섯 필라프</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 치킨 크림 리조또</li> </ul>
퀘사디아	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 비프 퀘사디아 (+살사 소스)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 치킨 퀘사디아 (+살사 소스)</li> </ul>
사이드	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 바삭감자</li> <li>· 코코넛 쉬림프</li> <li>· wings트리트</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 양송이 수프</li> <li>· 베스트 플래터</li> <li>· 각종 디핑 소스 (살사, 스위트칠리, 타르타르)</li> </ul>
샐러드	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 생모짜렐라 샐러드</li> <li>· 불고기 샐러드</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 콧 샐러드</li> </ul>

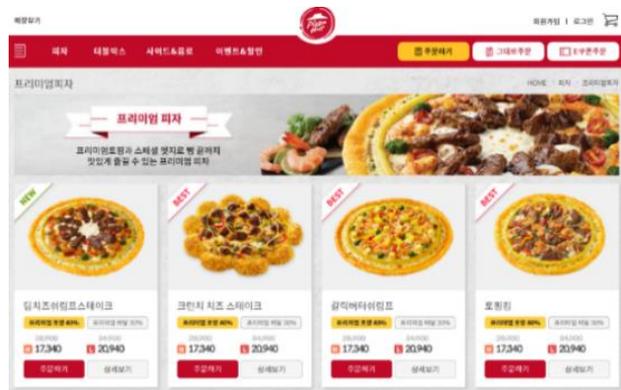
# 한국피자헛의 특징점

## 디지털 이노베이션 |

### ‘고객 중심’의 홈페이지와 어플리케이션

한국피자헛은 소비자 편의성을 개선시키기 위해 공식 홈페이지와 어플리케이션을 지속적으로 개편하고 있다. 고객의 행동 패턴 분석을 통해, 고객이 ‘주문하기’를 빠르고 쉽게 이용할 수 있도록 했다. 부가적인 정보나 기능은 과감히 없애 간결하고 직관적인 페이지를 구현했다.

특히, 피자헛의 어플리케이션은 한국인터넷전문가협회가 주최하는 ‘2018 스마트앱 어워드’에서 **마케팅 이노베이션 대상**을 수상한 바 있다. 브랜드 아이덴티티가 잘 나타나도록 완성도와 정보 전달력을 높인 디자인과 로그인 및 주문 과정을 간소화한 편의성 기능을 인정받았다.



## 소비자와의 소통을 위한 노력 |

### 공식 서포터즈 ‘암쏘헛(I’m So Hut)’

피자헛은 브랜드 아이덴티티를 널리 알림과 동시에, 차세대 푸드 콘텐츠 크리에이터를 발굴하기 위해 공식 서포터즈를 기획했다. 2018년 8월 암쏘헛 1기가 활동을 마무리되었으며, 2019년 1월에는 2기가 출범했다.

콘텐츠 제작에 열정적인 대학생으로 이루어진 서포터즈들은 활동 기간 동안 개인 SNS 채널을 통해 퀴즈, 뮤직 비디오, 라이브방송 등 다양한 형태의 디지털 콘텐츠를 생산한다.

암쏘헛 1기는 한 달간 80여 개의 콘텐츠를 생산해 유튜브, 인스타그램 등 다양한 플랫폼에서 선보였고, 소비자들로부터 긍정적인 평가를 받았다.



## 가맹점과의 상생 행보 |

### 한국피자헛 상생협력 협약식

피자헛은 회사와 가맹점주들 사이에 갈등을 빚어 왔던 기존 이슈들을 일거에 해소하는 상생협약식을 작년 11월에 체결했다.

상생협약은 그동안 각종 행정지원에 대한 대가로 가맹점이 가맹본부에 납부했던 연간 20억원이 넘는 어드민피(Administration Fee)'를 올해 1월 1일부터 완전 폐지했고 가맹 계약기간이 10년이 넘는 경우에도 평가기준에 부합할 시 신규계약을 허용하여 그동안 가맹점주 대표들이 지속적으로 요구해온 사항들을 수용했다.

신임 김명환 대표는 취임 이후 가맹점주들과의 상생을 전사 최우선 과제로 정했고 작년 10월에 양평, 인천, 서울, 수원, 익산, 대구, 창원을 순회하며 전국 가맹점주 200명 이상을 직접 만나는 '가맹점 포럼'을 총 7차례 진행했다. 그 결과 전국 320개 가맹점의 사업자 대표 257명 중 99.6%인 256명의 동의를 얻으며 새로운 상생협약안에 대해 만장일치 수준의 합의가 이뤄졌다.



###