

“주문 폭발로 세금 걱정” 쿠팡이츠로 단숨에 전국 1등 배달 반찬 집 된 비결

2021. 11. 15.



“막냇동생과 함께 지난 17년간 반찬집을 하면서 두 아들을 잘 키우고 장가도 보냈어요. 그런데 코로나 때문에 매출이 30% 이상 줄어드니 어떡하나 덜컥 겁이 나더군요. 하지만 쿠팡이츠에서 대박을 낸 덕분에 지금은 줄어든 매출을 메꾸고도 남아요. 내야 할 세금이 팍 늘어나면서 걱정되고 얼떨떨하지만 행복한 고민 같아요.”

대형마트의 확장과 사회적 거리두기 등의 영향으로 사람들의 발길이 뜸해져 울상을 지었던 전통시장 내 상인들이 다시 활기를 찾고 있습니다. 쿠팡이츠 등 음식배달 앱을 이용해 온라인 시장에서 새로운 판로를 찾는 데 성공한 덕분이죠.

서울 도곡시장에 있는 ‘전라도 반찬집’이 대표적인 사례인데요. 지난해 11월 쿠팡이츠를 통해 처음으로 배달을 시작한 전라도 반찬집은 쿠팡이츠에 입점한 전국 전통시장 반찬가게 중 매출 1위를 기록하고 있습니다. 배달로만 월 1500만 원가량의 매출을 내는데, 배달 매출 비중은 전체의 30~40%에 달합니다. 이제 막 온라인 배달을 시작한 곳이 이렇게 빠르게 성과를 낸 것은 이례적이라고 할 수 있습니다.



“배달 주문 몰려서 이제야 점심 먹어요”

지난 수요일 오후 3시, 전라도 반찬집 매장에 찾으니 사장 정미임 씨(65)가 늦은 점심을 먹고 있었습니다. 세 자매 중 맏이인 정 씨와 가게를 함께 운영하는 막냇동생 정옥림 씨(54), 일손을 돕는 며느리도 식사 자리를 함께했습니다. 정 씨는 “배달 주문이 너무 많이 들어와 바빠서 이제서야 점심을 먹는다”며 웃습니다.

점심식사를 마치고 나서도 쉴 틈이 없어 보였습니다. 몇 분 간격으로 쿠팡이츠 주문 알림이 울리는 데다 매장 손님까지 응대해야 하기 때문이죠. 10분 사이에 쿠팡이츠 라이더 3명이 매장을 들러 나물과 전, 파김치 등을 픽업해갔습니다.

잠시 틈이 날 때면 스마트폰을 보면서 쿠팡이츠 고객들이 남긴 후기를 일일이 확인합니다. 정 씨는 “나이가 있다 보니 처음에는 앱 사용이 익숙지 않아 주문을 받는 게 두려웠지만, 이제는 동시에 10건이 들어와도 무섭지 않다”고 말합니다.



코로나로 매출 ‘뚝’ 살길 찾아 쿠팡이츠 입점

지금은 배달 주문이 전체 매출의 약 40%를 담당하는 ‘효자’가 됐지만, 정 씨는 “쿠팡이츠에 입점하기 전인 지난해 여름까지만 해도 배달을 시작할 생각조차 없었다”고 말합니다.

모바일 기기와 온라인 플랫폼에 익숙하지 않은 세대여서 두려움이 있었던 데다, 굳이 배달을 하지 않아도 일정 수준 매출을 유지할 수 있었기 때문입니다.

하지만 지난해 여름 코로나 대유행 여파로 시장에 사람들의 발길이 뚝 끊기면서 매출이 평소의 60% 수준으로 급감했습니다. 살길을 찾아야 했죠.

때마침 도곡시장 상인회에서 쿠팡이츠 입점을 돕는 프로모션을 진행한다는 소식을 들었습니다. 쿠팡이츠가 전통시장 상인들의 배

달시장 적응을 돕기 위한 차원에서 지난해 4월부터 진행하고 있는 '전통시장 활성화 사업'이었습니다. 쿠팡이츠가 전통시장 내 상점 주문 건당 최대 7000원(배달비 3000원 및 할인쿠폰 최대 4000원)의 비용을 지원하며 고객들이 부담 없이 주문할 수 있도록 돕는 프로그램입니다.

위기를 극복하려면 새로운 판로를 개척해야 한다고 생각한 그는 배달 시장에 뛰어들기로 결심하고 굳은 각오로 쿠팡이츠 입점 신청을 했습니다.

60대에 처음 도전하는 배달 두 달 만에 매출 1000만 원 넘기며 '대박'

입점 첫 달 매출은 51만 원이었습니다. 반찬 맛은 좋았지만, 온라인 플랫폼이 처음이다 보니 이해도가 낮아서 이용자들의 주목을 끌지 못했기 때문이죠.

하지만 쿠팡이츠 직원들이 모바일 앱에 익숙지 않은 사장님의 눈높이에서 반찬을 더욱 잘 판매할 수 있도록 맞춤 조언을 해 주었습니다. 이를 따라 제품설명도 손님들에게 도움이 되는 내용으로 구체적으로 달기 시작했죠. 그러자 점차 주문량이 늘기 시작했습니다.

이처럼 노력을 쏟자 금세 성과가 따라왔다고 하는데요. 입점 둘째 달에는 매출 500만 원, 그 다음 달에는 1400만 원을 찍었다고 합니다. 전라도 반찬집은 이후에도 배달로만 월평균 매출 1500만 원 가량을 기록하고 있습니다.

다른 배달 앱은 쓰지 않고 쿠팡이츠로만 낸 성과입니다. 정 씨는 "쿠팡이츠는 배달 속도가 다른 앱보다 빠른 데다가 나이 많은 사람들도 쓰기 편한 화면 구성이 장점"이라며 "앞으로도 꾸준히 쿠팡이츠만 쓸 것 같다"고 말합니다.



전통시장 1등 반찬집 맛의 비결은

이처럼 전라도 반찬집에 배달주문이 몰려드는 첫 번째 이유는 다른 집과 차별화되는 신선한 원재료에 있다고 하는데요. 나물은 당

일 채취한 것만 쓰고, 특히 콩나물은 손님들이 더욱 신선하게 먹을 수 있도록 하기 위해 하루 4번 이상 새로 무쳐서 판매합니다. 간고등어 등 생선은 산지(전남 고흥)에서 직배송 받고 있습니다.

전남 여수 출신인 정 씨의 '전라도 손맛'도 한몫했습니다. 신선한 원재료의 맛을 살리기 위해 조미료를 거의 쓰지 않고 삼삼하게 간을 하는 편이랍니다. 그래서 담백한 맛을 좋아하는 손님들이 즐겨 찾는다고 합니다.

대형마트나 백화점 대비 합리적인 가격도 경쟁력입니다. 잡채, 고사리, 멸치볶음 등 다양한 반찬 단품이 100g당 2000원입니다. 단골 고객에게는 감사의 의미로 서비스 반찬을 한두 개씩 챙겨주는 것도 잊지 않습니다. 정 씨는 “얼마 전엔 처음으로 우리 가게에서 만 50번 넘게 주문한 쿠팡이츠 고객분이 생겼다”며 “온라인 단골손님도 생기니 신기하다”고 말합니다.

“손자들에게 좋은 할머니 될 수 있어 행복해요”

배달 대박이 나면서 전라도 반찬집은 요즘 일이 두 배로 늘었습니다. 일손이 부족해지자 정 씨의 둘째 동생과 며느리도 바쁜 시간대에 일을 돕고 있는데요. 덕분에 세 자매가 함께한 매장에서 일을 하면서 같이 보내는 시간도 길어지고 우애도 더욱 돈독해졌습니다.

“지난해 닥친 위기를 쿠팡이츠 덕분에 잘 넘겼어요. 덕분에 손자들에게도 거리낌 없이 맛있는 고기를 사줄 수 있어서 마음이 든든합니다. 쿠팡이츠를 시작하기 참 잘했다는 생각이 드네요.”



취재 문의 media@coupang.com