

[보도자료] 쿠팡이츠, 침체된 전통시장에 활기 불어 넣는다

2021. 11. 16.



- 서울도곡시장 반찬집, 쿠팡이츠 입점 두 달 만에 매출 1000만 원 넘기며 ‘대박’
- 쉽고 간편한 이용, 판매 지원 컨설팅 등 전통상인 성장 적극 지원해

2021. 11. 16 – “지난해 닥친 위기를 쿠팡이츠 덕분에 잘 넘겼어요. 덕분에 손자들에게도 거리낌 없이 맛있는 고기를 사줄 수 있어서 마음이 든든합니다.”

코로나19로 사람들 발길이 줄어 어려움을 겪던 전통시장이 쿠팡이츠로 활기를 되찾고 있다. 쿠팡은 자사 커뮤니케이션 채널 쿠팡 뉴스룸을 통해 쿠팡이츠가 코로나19로 인해 어려움을 겪고 있는 전통시장 상인들을 어떻게 지원하고 있는지 공개했다.

쿠팡 뉴스룸은 쿠팡이츠와 함께 위기를 극복한 전통시장 상인들의 이야기를 생생하게 전하기 위해 대표적인 사례로 서울 도곡시장에 있는 ‘전라도 반찬집’ 정미임 씨(65)를 만났다. 막넛동생과 함께 반찬집을 운영하는 정씨는 지난해 여름 장사 17년만에 최대 위기를 겪었다. 코로나19로 매출이 평소의 60% 수준으로 급감 하며 위기를 맞은 ‘전라도 반찬집’에게 결정적 회복의 계기는 쿠팡이츠였다. 지난해 11월 쿠팡이츠를 통해 처음으로 배달을 시작한 ‘전라도 반찬집’은 현재 배달로만 월 1500만 원가량의 매출을 달성하며, 쿠팡이츠에 입점 한 전국 전통시장 반찬가게 중 매출 1위를 기록하고 있다.

정미임 씨는 “위기를 극복하려면 새로운 판로를 개척해야 한다고 생각에 쿠팡이츠에 도전하게 됐다”며 입점 계기를 밝혔다. 정씨가 쿠팡이츠 입점을 결심하는 데에는 쿠팡이츠의 ‘전통시장 활성화 사업’도 한 몫을 차지 했다. 실제 지난해 4월부터 쿠팡이츠는 전통시장 상인들의 배달시장 적응을 돕기 위해 ‘전통시장 활성화 사업’을 지원하고 있다. 쿠팡이츠가 전통시장 내 상점 주문 건당 최대 7000원(배달비 3000원 및 할인쿠폰 최대 4000원)의 비용을 지원하며 고객들이 부담 없이 주문할 수 있도록 돕는 프로그램이다.

쿠팡이츠는 입점을 돕는 데에서 그치지 않고 모바일 앱에 익숙하지 않은 전통시장 상인들이 더 판매를 잘 할 수 있도록 지속적인 컨설팅을 제공하고 있다. 정 씨는 “나이가 있다 보니 처음에는 앱 사용이 익숙지 않아 주문을 받는 게 두려웠지만, 이제는 동시에 10건이 들어와도 무섭지 않다”며 “쿠팡이츠는 배달 속도가 다른 앱보다 빠른 데다가 나이 많은 사람들도 쓰기 편한 화면 구성이 장점”이라고 설명했다.

쿠팡이츠 관계자는 “전통시장 배달서비스와 같이 앞으로 고객과 상인 모두 만족하는 다양한 상생모델 구축을 위해 노력할 것”이라며 “더불어 쿠팡이츠가 침체된 지역경제에 활력을 불어 넣을 수 있도록 소상공인 지원과 상생활동을 끊임없이 선보일 것”이라고 말했다.

취재 문의 media@coupang.com