coupang newsroom

[보도자료] 쿠팡이츠, '전통시장 활성화 프로그램'으로 성공사례 잇달아 배출

2022. 3. 16.

- **전국 52개 시장 300여 가맹점, 쿠팡 덕분에 월 매출 평균 77% 증가**
- **코로나로 폐업 고민하던 전통시장 분식집, 쿠팡이츠 입점 뒤 배달 매출 3배 뛰어**
- **강형구 한양대 교수 "소상공인의 디지털 전환 돕는 긍정적 사례 확산 기대"**

2022. 3. 16. 서울 - 코로나19로 매장 매출이 급감하자 쿠팡이츠에 입점해 배달을 시작한 전통시장 소상공인들이 막대한 매출 증가 효과를 체감하고 있다. 기존에는 매장에서 나오는 오프라인 매출에만 의존하던 시장 상인들이 매출 구조의 온라인 전환에 나서면서 잇따라 성공 사례를 만들고 있는 것이다.

16일 쿠팡에 따르면 쿠팡이츠가 제공하는 '전통시장 활성화 프로그램'에 참여해 배달을 시작한 전국 52개 시장 300여개 가맹점들의 매출이 지난해 12월 기준 연초 대비 평균 77% 올랐다. 지난해 연 매출 1억원 이상을 기록한 쿠팡이츠 전통시장 가맹점은 총 40곳에 이른다. 2년째 장기화하는 코로나로 피해를 입은 전통시장 점주들이 배달 앱 진출을 통해 '매출 절벽'을 벗어난 것이다.

'전통시장 활성화 프로그램'은 쿠팡이 온라인 판매 교육 및 입점 절차 코칭, 고객용 쿠폰 지원 등을 해주는 전통시장 소상공인 지원 프로그램이다. 쿠팡이츠의 전통시장 활성화 프로그램은 기존 오프라인 중심이었던 전통시장 매출구조를 온라인으로 전환할 수 있도록 돕기 위한 목적으로 2020년 8월 처음 시작됐다. 이를 위해 쿠팡이츠 직원들이 전통시장에 직접 찾아가 '1대1 온라인 판매 교육'에 나섰다. 앱 사용법뿐만 아니라 메뉴 구성 방법, 매출을 높이는 법 등에 대해 코칭했다. 배달 경험이 없는 전통시장 소상공인들이 빠르게 배달 시장에 적응할 수 있도록 돕기 위해서다.

그 결과 성공사례가 잇달아 등장하고 있다. 지난해 배달로만 억대 매출을 낸 서울 강남개포시장 '친환경청과'의 오광렬 사장(51)이 대표적이다. 그는 "쿠팡이츠가 없었다면 어떻게 매출 절벽을 버텼을지 상상이 안 간다"며 "온라인에서 발생하는 매출 비중이 점점 늘고 있다"고 말했다.

망원시장 인기 전집 '우이락'의 전은철 사장(33)도 쿠팡이츠 덕분에 코로나로 인한 매출 절벽에서 벗어날 수 있었다. 그는 "쿠팡이츠를 시작하자마자 배달 매출이 늘면서 가게 운영에 숨통이 트였다"며 "쿠팡이츠의 방대한 이용자 기반 덕분에 저희 가게를 몰랐던 분들에게도 많은 홍보가 된 덕분인 것 같다"고 평가했다.

포방터시장 분식집 '미키네분식집'을 운영하는 유복례 사장(64)은 지난해 여름 매출이 10분의 1로 급감하면서 장사 최대 위기를 맞았지만, 쿠팡의 '전통시장 활성화 프로그램' 참여와 쿠팡이츠 입점으로 매출이 증가하면서 숨통이 트였다. 유 사장은 "지난해 9월에서 11월 사이 2달만에 쿠팡이츠에서 발생한 월 매출이 3배로 뛰었다"며 "코로나 유행 이후 매장 매출이 줄어 폐업 직전까지 갔지만, 이제는 배달만으로도 모두 메꾸고도 남는다"고 말했다.

쿠팡이츠는 전통시장 활성화 프로그램을 앞으로도 지속적으로 확대해 나갈 계획이다. 지원 대상 상점의 카테고리를 이전보다 넓히고, 오프라인 고객들을 위한 포장주문에도 쿠폰을 지원하는 등의 다양한 혜택으로 더욱 많은 고객들이 이용할 수 있도록 할 예정이다. 서울 외 타 지역 소상공인들도 혜택을 입을 수 있도록 프로그램 적용 지역도 확대한다.

강형구 한양대 경영학과 교수는 “대형마트에 밀려 고전하던 전통시장이 코로나19를 계기로 매출구조를 오프라인 중심에서 온라인으로 전환하면서 새로운 활로를 찾고 있다” 며 “모바일에 익숙치 않은 50대 이상 소상공인도 배달 앱에 입점해 성공한 사례가 늘어나는 것은 긍정적인 모습”이라고 말했다. 이어 그는 “역량 있는 테크기업이 디지털 전환을 돕는 소상공인 상생협력 모델이 더욱 확산되기를 바란다”고 덧붙였다.

취재 문의 media@coupang.com