coupang newsroom

[보도자료] 전통시장 떡집, 쿠팡이츠 입점 반 년 만에 매출 2.6배

2022. 9. 11.

- **전통시장 상인, 쿠팡이츠 입점해 매출 상승과 오프라인 손님도 증가**
- **쿠팡이츠, '전통시장 활성화 프로그램'으로 상인들 온라인 판매 지원**

2022. 9. 11. 서울 - 쿠팡이츠가 시장 상인들의 매출 증가에 기여하며 전통시장에 새로운 활기를 불어넣고 있다.

대형마트와 온라인 쇼핑몰로 인해 설자리를 잃어가는 전통시장이 배달 서비스를 통해 새로운 활로를 모색하고 있다. 특히 쿠팡이츠서비스가 전통시장을 활성화하기 위한 프로그램을 만들어 시장 상인들의 매출성장에 기여하고 있다.

잠실 새마을 전통시장에서 떡을 만들어 파는 명가떡집 정정자, 김남수 사장은 쿠팡이츠에 입점해 매출이 급상승했다. 입점 초기인 지난해 하반기 쿠팡이츠 매출은 약 1200만원이었지만, 올해 상반기는 3100만원으로 반 년 만에 2.6배로 늘었다.

김 사장은 과거에도 여러 온라인 판매처에 떡을 판매했지만 성과가 적었다고 한다. 그런데 쿠팡이츠에 입점하면서 고객층이 넓어졌다는 그는 "잠실뿐만 아니라 강남과 수서 등 인근 지역에서도 주문이 많이 들어온다"고 최근의 변화를 설명했다.

이처럼 쿠팡이츠로 매출이 급상승한 이유에 대해 김 사장은 “쿠팡이츠는 고객이 쓰기 편하니까 잘 되는 것 같다”고 평가했다. 원래 떡 가게는 점포마다 주력 상품이 다른데, 전통시장을 직접 방문해 모든 가게를 살펴보기 전에는 이를 파악하기 어렵다. 하지만 쿠팡이츠 앱을 이용하면 가게별 메뉴와 추천 상품을 볼 수 있기 때문에 고객은 쉽게 원하는 떡을 사게 된다.

쿠팡이츠서비스는 김 사장과 같은 전통시장 상인들을 위해 ‘전통시장 활성화 프로그램’을 운영해 소상공인의 온라인 판매 적응을 돕고 있다. 온라인 판매 방법을 교육하고 쿠팡이츠 입점 절차를 코칭하며, 고객용 쿠폰도 지원하는 상생 프로그램이다.

이 프로그램에 참여한 전국 52개 시장 300여개 가맹점 월매출은 지난 한 해 동안 연초 대비 평균 77%, 최고 452% 오르는 효과를 봤다. 이러한 온라인 매출 성장은 곧 오프라인으로 이어지는데, 배달로 음식을 즐긴 손님이 매장을 찾으며 전통시장도 활기를 되찾고 있다.

쿠팡이츠서비스 관계자는 “코로나19와 대형 쇼핑몰 등으로 오프라인 손님을 잃어가는 전통시장을 위해 쿠팡이츠가 상인들의 온라인 판매를 적극 돕고 있다”며 “앞으로도 쿠팡이츠와 전통시장이 함께 성장할 수 있도록 노력할 것”이라고 말했다.

취재 문의 media@coupang.com