coupang newsroom

‘노후 준비는 쿠팡으로’ 부산 어묵집 사장님 이야기

2023. 1. 20.

취재를 위해 찾은 부산 부평깡통시장에는 어묵가게가 즐비했습니다. 1907년, 한국 최초의 어묵 공장이 부산에 세워졌습니다. 지리적으로 일본과 가깝고 해산물을 구하기 쉬운 입지 덕에 부산에서는 많은 사람들이 어묵을 팔았고, 어묵은 깡통시장 명물이 되었습니다.

오늘의 주인공 부산대원어묵 이홍종(66) 사장님은 이 깡통시장에 터를 잡고, 어묵과 유부 주머니를 팔고 계십니다. “쿠팡에서 주문이 너무 많이 들어와 시장에서 장사할 게 모자란다”며 너털웃음을 짓는 이홍종 사장님을 만났습니다. 현재 이 대표님의 가게는 쿠팡 마켓플레이스와 쿠팡이츠에 입점돼 있습니다.

전통시장 점포가 전염병에 대처하는 법

이홍종 대표님은 수십 년간 서울에서 어묵 유통업을 하다 사업을 접고 부산에 내려왔습니다. 2013년 4월이었습니다. 그때부터 10년간 깡통시장에서 어묵을 열심히 팔아왔지만, 코로나19를 피해갈 수는 없었습니다.

이 대표님은 당시를 이렇게 회상합니다. “코로나 온 다음부터는 매출이 완전히 바닥을 쳤어요. 기존의 30%까지 매출이 떨어졌죠.”

아무리 고민을 해봐도 별다른 수가 없었던 때, 자주 사용하던 앱 쿠팡이 눈에 띄었습니다.

“그때 대학생 알바가 있었거든요. 온라인 판매는 처음이니까 등록하는 방법도 몰라서 아르바이트생 붙잡고 맨날 도와달라고 했어요. 쿠팡에서 그렇게 시작한 거예요. 지금은 매출 80% 이상이 쿠팡에서 나오는데, 그때는 이 정도로 매출이 늘 줄 몰랐죠.“

젊은 아르바이트생의 도움으로 시작했지만, 그는 이내 쿠팡에 적응했습니다. ‘장년의 판매자도 쉽게 입점하고 적응할 수 있는 곳’이라는 게 쿠팡 마켓플레이스에 대한 이 대표님의 평입니다.

2022년 12월 매출액은 입점 직후인 2021년 1월 대비 약 38배가 됐습니다. 직원도 2명에서 11명으로 늘었습니다. 어떻게 이런 성장이 가능했을까요?

유부주머니에 숨은 맛의 비밀

쿠팡 마켓플레이스 입점을 준비할 당시, 이 대표님은 '쿠팡은 전국단위 시장'이라는 생각으로 접근했습니다. 깡통시장보다 훨씬 넓은 시장을 위해선 전보다 더 맛있는 상품이 필요하다 싶었죠.

유부 주머니를 손수 만들기 시작한 것은 이즈음입니다. 그전까지는 공장에서 만든 유부 주머니를 매입해서 팔았지만, 지금은 수제 유부 주머니를 팔고 있습니다. "유부 주머니는 내 30년 밥벌이예요." 이 대표님은 맛 좋은 유부 주머니가 노후를 책임져 줄 것이라고 믿습니다.

"저가형 유부 주머니는 속이 간이 하나도 안 되어 있어요. 저희는 배추, 당근 같은 야채를 다 익혀서 당면이랑 양념해 속으로 넣어요. 유부 주머니 끈도 참나물이랑 부추 다듬어서 쓰는데, 수입 유부 주머니는 박 줄기를 쓰죠. 참나물이 비싸긴 해도 향도 그렇고, 식감도 질기지 않아서 참 좋아요."

이 대표님은 직원들과 매일 아침 7시부터 밤 10시까지 유부 주머니를 만들고 있습니다. 연구를 거듭해 맛이 좋아지자, 쿠팡에서도 부산대원어묵에 좋은 상품평이 쌓였습니다.

쿠팡으로 전국의 고객을 얻다

좋은 리뷰가 쌓이기 시작했지만, 여전히 상품 홍보에 대한 고민은 남아 있었습니다. 그러던 어느 날 쿠팡에서 전화가 걸려 왔습니다. 쿠팡 셀러 매니지먼트 팀이었습니다.

쿠팡은 성장가능성이 있는 셀러들에게 1:1 컨설팅을 제공합니다. 쿠팡과 판매자가 함께 성장하기 위해 마련한 방법입니다.

부산대원어묵 코칭을 담당한 셀러 매니지먼트 팀의 이은별(Stella) 님은 컨설팅 내용을 이렇게 말합니다.

"데이터를 확인해보니 이 대표님은 신규 고객 확보가 중요한 판매자시더라고요. 그래서 그 목적에 맞게 무료 노출 프로모션을 제안드렸어요. 무료 노출 프로모션은 해당 상품을 찾을만한 고객을 대상으로 상품을 노출시켜요. 그래서 신규 고객 확보나 상품 재구매율 증가에 효과적이죠. "

판매 데이터 분석뿐만이 아닙니다. 쿠팡이 제공하는 컨설팅에서는 고객 관점에서 매력적인 상품 구성도 제안받을 수 있습니다. 부산대원어묵에게는 유부 주머니를 쿠팡 고객층에 맞게 1~2인분씩 소분해 팔고, 진공포장 상태로 배송해 고객 만족도를 높이는 내용의 코칭이 진행됐습니다. 또한, 대표 이미지와 상세 페이지 이미지를 좀 더 전문적인 사진으로 교체하자는 조언도 드렸습니다.

그 결과, 메인 상품인 유부주머니가 '유부주머니' 검색 시 노출랭킹 1위로 올라갔고, 부산대원어묵의 다른 상품들도 함께 매출이 오르며 베스트셀러 영역에 노출되었습니다.

"담당 판매자의 매출을 올리는 건 제 역할이기 때문에 당연한 일을 했다고 생각합니다. 오히려 가장 뿌듯한 부분은 대표님과 신뢰가 쌓인 부분이에요. 이제는 쿠팡 전용 상품도 만들려고 하시고, 상품을 개발하실 때도 저와 같이 의논하려고 하세요. 신뢰가 쌓인 후에 매출이 자연스럽게 같이 올라왔거든요. " - 부산대원어묵 코칭을 담당한 셀러 매니지먼트 팀 이은별 님

이 대표님은 쿠팡 셀러 매니지먼트 팀 담당자를 이렇게 표현할 정도입니다. "그분은 이제 사업 파트너죠. 제가 상품 개발과 제조만 하면, 그분이 전문적으로 판매 방법을 조언해주니까. 이게 다 쿠팡 덕분이에요."

부산대원어묵의 사례처럼 쿠팡은 전통시장과 함께 성장할 수 있도록 노력 중입니다.

지난 해 9월에는 중소벤처기업부, 동반성장위원회, 전국상인연합회와 '전통시장 디지털 전환' 상생협약을 체결하기도 했습니다. 전통시장의 판로 확대가 목적으로 시장 상인들의 온라인 진출을 지원하기 위한 협약입니다.

쿠팡과 함께 성장한 이홍종 대표님은 앞으로의 꿈을 이렇게 밝혔습니다.

"이 나이 먹도록 새벽 4시에 나가서 SUP(stand up paddle) 서핑을 해요. 오늘도 송정에 가서 보드타고 왔거든요. 앞으로도 30년간 깡통시장에서 유부 주머니 만들면서 파도타는 게 꿈이에요."

출근 전, 일출을 보며 패들보드를 타는 이 대표님의 모습

쿠팡 부산대원어묵 살펴보기

취재 문의 media@coupang.com