

## [보도자료] 부산 어묵집, 코로나19로 바닥 친 매출 38배 올린 비결

2023. 1. 29.



- 코로나19로 경영난 맞은 부산 어묵집, 쿠팡 입점 후 매출 고공행진 초보자도 쉽게 익혀
- 무료 노출 프로모션, 포장 재구성, 이미지 교체 등 다각도 컨설팅으로 고객 유입 도와

2023. 01. 29. - 쿠팡이 쿠팡 마켓플레이스에 입점한 판매자를 대상으로 다양한 혜택을 지원하며 동반 성장을 도모하고 있다.

부산 중구 부평동에서 10여 년째 어묵과 유부 주머니를 판매하는 '부산대원어묵' 이홍종 대표는 코로나19 대유행 당시 쿠팡 입점 후 경영 위기를 극복했다고 29일 밝혔다. 부산 중구는 1907년 한국 최초의 어묵 공장이 세워진 곳이다.

이 대표는 “코로나19 이후로 매출이 70%가량 떨어져 고민하던 때 자주 사용하던 앱 쿠팡이 눈에 띄었다”며 “온라인 판매는 처음이라 당시 가게에서 일하던 아르바이트생의 도움을 받아 시작했지만, 다양한 지원 서비스로 금세 익숙해질 수 있었다”고 말했다.

온라인 판매 경험이 전무한 중장년층 판매자도 쿠팡은 입점 후 빠른 시간 내 적응해 매출을 높일 수 있다는 것이 이 대표의 평가다. 실제로 지난해 12월 부산대원어묵의 매출액은 쿠팡 입점 직후인 2021년 1월 대비 약 38배 상승했으며, 직원 또한 2명에서 11명으로 증가했다.

이 대표는 이 같은 고속 성장의 비결 중 하나로 쿠팡 셀러 매니지먼트 팀의 1:1 컨설팅을 꼽았다. 이 대표는 쿠팡에 입점한 뒤 차별화된 맛을 선보이기 위해 수제 유부 주머니 개발에 성공했지만, 여전히 홍보에 대한 고민이 남아있었다. 그 무렵 쿠팡 셀러 매니지먼트팀으로부터 컨설팅 제안을 받았다.

당시 컨설팅을 담당한 쿠팡 관계자는 “가게의 데이터를 확인해보니 신규 고객 확보가 필요해 보여 무료 노출 프로모션을 제안드렸다”며 “무료 노출 프로모션은 해당 상품을 찾을 만한 고객을 대상으로 상품을 노출시켜 신규 고객을 유입하는 데 효과적”이라고 설명했다.

이외에도 해당 관계자는 유부 주머니를 쿠팡 고객층에 맞게 1~2인분씩 소분하고, 진공 포장으로 배송하는 등 고객 관점에서 매력

을 느낄 수 있는 상품 코칭을 진행했다. 또 인터넷 활용이 낮은 이 대표를 위해 상품 이미지 교체 작업도 함께 진행했다. 그 결과 '유부 주머니' 검색 시 가게의 유부 주머니 상품이 노출 랭킹 1위에 오르며 매출이 크게 상승했다.

컨설팅 이후 이 대표는 쿠팡을 두고 "사업 파트너"라며, "상품 개발과 제조만 하면, 쿠팡에서 전문적으로 판매 방법을 조언해주니 이게 다 쿠팡 덕분"이라고 칭찬을 아끼지 않았다. 이제 상품 개발이 필요할 때 쿠팡 셀러 매니지먼트 팀과 먼저 의논을 진행한다는 그는 향후 쿠팡 전용 상품 판매도 고려하고 있다.

이처럼 쿠팡은 온라인 판매 경험이 부족한 중소기업인 셀러를 위해 무료 노출 프로모션, 판매자 아카데미 등 다양한 혜택을 지원하고 있다. 지난해 9월에는 중소벤처기업부, 동반성장위원회, 전국상인연합회와 시장 상인들의 온라인 진출을 지원하기 위한 '전통시장 디지털 전환' 상생 협약을 체결하기도 했다.

쿠팡 관계자는 "쿠팡은 쿠팡 내 입점한 브랜드와 함께 성장할 방법을 고민하며, 경쟁력 있는 브랜드가 소비자에게 닿을 수 있는 다양한 지원책을 모색하고 있다"며 "앞으로도 체계적인 컨설팅과 지원을 통해 입점 브랜드가 자사의 상품과 서비스에만 집중할 수 있도록 노력할 것"이라고 말했다.

취재 문의 [media@coupang.com](mailto:media@coupang.com)