

[Dear 쿠팡] 경력단절, 쿠팡 셀러 되어 극복했어요

2023. 4. 26.

이 기사는 2023년 3월 20일에 발행되었습니다.

‘내가 찾는 물건을 온라인에서 구할 수 없다면, 바로 그 물건이 좋은 판매 아이템 아닐까?’

이런 생각으로 쿠팡 셀러가 되어 월매출 2억 원 가까이 올리는 여성이 있습니다. 블랙 장난감처럼 예쁜 가스버너를 파는 주식회사 서번트 정미선 대표입니다. 남편과 대기업을 다니는 맞벌이 부부였다가 가정 사정상 둘 다 직장을 쉬게 되었는데요, 쿠팡에서 이 위기를 넘길 방법을 찾으셨다고 합니다.

정미선 대표님이 쿠팡뉴스룸에 직접 써서 보내주신 편지를 실습니다.



안녕하세요. 주식회사 서번트의 대표이자 블랙버너(블록버너) 브랜드를 운영 중인 정미선이라고 합니다. 또한 저는 초등학교에 들어가는 8살 쌍둥이 엄마이기도 합니다. 제가 두 아이의 엄마라고 소개드린 까닭은 제 글이 경력단절 여성분들이나 새로운 경제활동을 찾으시는 분들에게 도움이 되었으면 해서입니다.

저는 원래 회사원이었습니다. 포항에 있는 대기업을 사무직이었어요. 복지도 좋고 주변에 얘기할 때도 좋았지만, 회사 조직이 워낙 크다 보니 제가 할 수 있는 역할이 한정적이었습니다. 위에서 내려오는 의사결정을 기다리고 보고서를 꾸미는 데 많은 시간을 할애했고 결재를 기다리다 지칠 때도 많았습니다. 그래서 회사를 다니면서도 마음 한 구석에는 작더라도 재미있는 ‘내 일’을 하고 싶은 생각이 늘 있었던 것 같습니다.

그러다가 쌍둥이를 갖게 되었고 육아를 위해 퇴사를 했습니다. 아이들을 키우면서 집에서 생활비를 벌어볼 생각으로 쿠팡 셀러가 되었습니다. 처음에는 부업으로 생각했습니다. 시간을 많이 들이지 않고 소소하게 판매를 했고, 매출도 미미했습니다. 고추장과 된장, 굴, 장난감 같은 것들을 팔았습니다.



포항 집에서 쿠팡에 보낼 상품을 정리하던 모습

그러다가 남편이 2021년 10월 갑작스럽게 혈액암에 걸렸습니다. 회사를 쉬게 되었습니다. 남편이 투병생활을 하게되니 ‘이제 내가 가장이 되어서 가정경제를 책임져야 되는 상황’이라는 두려운 마음이 엄청 컸습니다.

제가 가족을 위해 돈을 벌어야 하는 상황에서 아파트 공부방을 할까, 무인 아이스크림 가게를 할까 고민을 했어요. 그러나 어떤 작은 사업을 해도 결국에는 시간이나 투자금이 많이 필요하다는 걸 알게 됐습니다. 당장 남편의 병가로 생활비가 끊긴 상태였기에 실패할지도 모르는 사업에 큰 투자금을 들여서 모험을 하는 선택을 할 수 없었습니다. 쌍둥이 아이들도 양육해야 했기에, 저는 기존에 작게 하고 있던 쿠팡 판매를 좀더 제대로 해보자고 결심했습니다.

우선 마켓플레이스 외에 ‘제트배송’과 ‘로켓배송’에도 상품등록을 해보고 ‘마켓플레이스’에 등록된 제품도 광고를 더 돌려보았습니다. 곧바로 매출 그래프가 급격하게 올라가는 것을 경험했습니다. 원래 일매출 5만 원이 간당간당 하던 저희가 일매출 200만 원을 올렸을 때 남편이랑 너무 신기해서 밤늦게까지 설레여하며 이야기를 나눴던 기억이 있습니다.

집 안방 구석의 작은 책상에서 상품을 등록하고 마당에서 포장을 하면서 어떻게 월매출 1억 원이 되고 2억 원이 될 수 있었을까를 생각해봅니다. 역시 쿠팡 없이는 도저히 불가능했을 것입니다.

특히나 당시 제가 살던 곳은 경상북도 포항의 작은 마을이었습니다. 대한민국 끝자락에 살고 있었지만, 온라인 쇼핑물 1위인 쿠팡에 입점함으로써 서울 가로수길이나 홍대앞처럼 사람이 많이 몰리는 곳에 제 상점을 내는 효과를 얻었습니다. 쿠팡 판매의 가장 큰 매력은 많은 트래픽이라고 생각합니다.



제가 열심히 노력했던 이유는 남편이 돈에 대한 압박감 없이 마음 편하게 쉴 수 있도록 하는 것이었습니다. 남편은 이제 항암치료를 마친 후 회사 휴직 기간을 연장해서 계속 마음 편하게 쉬며 제 일과 육아를 돕고 있습니다. 또 서울에 있는 병원이 너무 멀어서

힘들어 하는 남편을 생각해 집을 인천 송도로 옮겼습니다. 그리고 집 근처에 작지만 소중한 사무실을 마련해서 사무공간으로 쓰게 됐습니다. 이렇게 지난 1년여의 시간 동안에 제 삶 뿐만 아니라 저희 가족의 삶도 완전히 바뀌었습니다.

매출이 많아졌다고 주변에 소문이 나면서 저한테 노하우를 가르쳐 달라고 친척이나 지인분들의 연락이 많이 옵니다. 그러면 저는 우선 쿠팡에 입점하라고 말해줍니다. 평범한 제가 쿠팡을 통해 성장한 것이 너무 감사해서 주변 지인들에게도 쿠팡 판매에 대해서 계속 가르쳐주고 권하면서 감사한 나날을 보내고 있습니다.

특히 남편이 암이라는 무서운 질병에 걸렸던 것을 계기로 저와 남편은 죽음에 대해 많이 생각하고 이야기 나눌 수 있었습니다. 저희 부부는 '좋아하고 재미있어 하는 일에 집중하기에도 우리 인생이 너무 짧다'는 걸 깊게 체감했습니다. 그래서 남편은 저의 도전을 늘 응원해주고 격려해줍니다.



정 대표님이 판매하는 블럭버너

쿠팡 활용법

‘초보 판매자로서 쿠팡에서 브랜딩을 할 수 있을까’라는 점에서 많은 분들이 의구심을 가지실 수 있겠지만 제가 경험해보니 쿠팡은 브랜딩을 연습하고 테스트해보기에 정말 탁월한 시장이라는 생각이 듭니다.

현재 저는 가스버너를 주로 판매하고 있습니다. 쿠팡에 입점해보니 국내 가스버너 시장은 주로 가성비 위주로 가격경쟁에만 판매자들이 치중해 판매에 열을 올리고 있는 것을 깨달았습니다. 저는 후발주자였기 때문에 가격이나 리뷰 개수 등으로는 경쟁하기 어려웠습니다. 그 대신 ‘제품의 품질을 높이고 디자인을 개선해 특별한 버너를 만들어서 판매하면 어떨까’라는 생각을 했습니다. 먼저 제품의 품질에 신경을 쓰고 제품사진이나 상세페이지를 보완해가면서 쿠팡 매출을 점점 끌어올릴 수 있었습니다.

2022년 9월에는 ‘블럭버너’라는 제품을 출시했습니다. 제조사와 함께 심혈을 기울여 만든 제품입니다. 우연히 그해 말에 한 TV 프로그램(MBC 전지적 참견 시점)에서 코미디언 이국주 님이 저희 제품을 가지고 나오셔서 요리를 하셨습니다. 저는 모르고 있었는데, 쿠팡에서 저를 담당하는 매니저님께서 연락을 주셔서 저희 제품이 TV에 나왔다면 마치 자신의 제품처럼 함께 기뻐해 주셨습니다.

곧바로 광고를 실행하는 방법 등 계속 컨설팅 받으면서 상품 매출을 키울 수 있었습니다. 그 버너는 ‘이국주 버너’라는 별명까지 생기게 되었습니다. 다른 채널에서는 판매로 많이 이어지지는 못했으나 쿠팡에서는 고객들이 쉽게 해당 상품을 찾을 수 있도록 노출이 잘 되어 있어서 매출 상승으로 바로 연결되었던 것 같습니다. 또 쿠팡 파트너스를 하시는 분들이 저희 제품을 유튜브나 블로그에서 알아서 홍보를 해주시면서 자연스럽게 매출이 오르는 점도 인상 깊었습니다.

마지막으로 쿠팡 판매자로서의 팁을 나누고자 합니다.

첫째, 저는 제게 필요한 모든 물건을 의도적으로 쿠팡에서 구매하려고 노력했습니다. 쿠팡에서 판매자로 활약하기 위해서 우선 제가 실생활에서 필요한 물건을 쿠팡에서 찾아보려고 했고, 그러다가 제가 찾는 물건이 쿠팡에 없을 때 저는 그 물건을 구해서 직접

쿠팡에서 팔아보는 식의 노력을 했습니다.

둘째, 쿠팡에서 제대로 판매를 해보고자 결심했을 때, 저는 쿠팡에 있는 모든 메뉴와 기능을 정확히 이해하려고 노력했으며 “온라인 문의”에 있는 글을 다 읽으려고 며칠을 썼습니다. 좋은 제품임에도 판매가 부진할 때는 쿠팡의 기능들을 제대로 다 활용하지 못해서일 가능성이 크다고 생각했기 때문입니다.

셋째, 쿠팡의 각 부서 담당자분들과의 소통으로 여러 조언들을 얻으며 어려움을 겪을 때마다 많은 도움을 받았습니다. 저는 상품기획에만 몰두하고 배송, 고객센터, 광고 등에 있어서는 쿠팡에서 많은 부분 도움을 주시기 때문에 저같이 작은 셀러가 성장할 수 있었습니다. 매니저님들께 “상담 요청드려요”라고 하면 항상 성심성의껏 대답해 주셔서 얼마나 감사했는지 모릅니다.

앞으로 쿠팡이 한국시장뿐 아니라 세계시장에서도 더 성장할 것이라는 것에 있어서 의심이 없습니다. 저 역시도 쿠팡 안에서 더 성장해서 저희 가족과 제 삶에서 의미 있는 결과물을 계속 만들어 나가도록 하겠습니다.

2023년 3월 서번트 대표 정미선 드림



촬영을 허락해주신 정미선 대표님과 가족분들께 감사드립니다.

취재 문의 media@coupang.com