

‘로도보다 미역!’ 완도 어부의 쿠팡 입점기

2023. 7. 13.

이 기사는 2023년 4월 7일에 발행되었습니다.

자욱한 안개가 걷히자 작은 항구가 나타납니다. 때마침 도착한 새바람 3호. 이 배의 선장님은 쿠팡에서 곰피 미역과 전복을 파는 ‘완도맘영어조합법인’의 김진혁 전무님입니다. 쿠팡 뉴스룸 팀이 완도맘을 찾아간 이유는 지난 몇 개월간 이곳의 쿠팡 월매출이 전년 동월 대비 1000% 이상 성장했기 때문입니다. 미역잡이 배에 올라타 완도맘의 쿠팡 입점기를 들어봤습니다. 분주한 포구의 소리가 하루의 시작을 알려주고 있었습니다.



바다 농사꾼 부부가 온라인에서 자리 잡기까지



왼쪽은 완도맘영어조합법인의 이수화 대표님, 오른쪽은 김진혁 전무님. 두 분은 부부 사이다.

김진혁 전무님과 이수화 대표님은 결혼 후 꾸준히 바다 농사를 지어왔습니다. 김 전무님은 ‘양식은 바다 농사’라고 말합니다. 미역 종묘를 심고 기다리면 바다의 뜻에 따라 모든 작황이 결정되기 때문입니다. 미역 종묘 100개를 심으면 그중 30개만 살아남는 게 일반적이죠. 이 대표님은 ‘그조차도 일정 기간 내 팔지 못하면 버려야한다’고 말했습니다.

“서울 가락시장에 물건을 납품하던 때가 있었는데, 오프라인 시장에는 저희 곰피(미역의 종류) 생산량의 3분의 1 정도밖에 못 올리더라고요. 나머지는 다 그대로 버려야 했거든요. 이렇게 좋은 걸 버린다니 말이 안 된다 싶어서 커뮤니티 사이트에 나눔 글을 올렸어요. 한 사람, 두 사람 보내주다 보니까 좋은 후기들도 쌓이고, 직거래를 하자는 분들이 생겨났어요.”



곰피 미역은 100m 길이의 밧줄에 종묘를 심어 바다에서 키운다. 한 줄 당 보통 7~20 박스 분량의 미역이 수확된다.



왼쪽은 곰피, 오른쪽은 물미역이다. 곰피는 잎맥과 잎사귀의 질감이 살아있는 미역으로, 독특한 식감이 좋아 주로 쌈용으로 판매된다.

완도맘은 점차 회사를 키워 다양한 온라인 유통사에 입점했습니다. 하지만 상품이 팔리는 시기는 한정적이었습니다. 명절 때마다 각종 기획전을 통해 전복을 팔아 매출을 크게 올렸지만, 반짝하고는 다시 주문량이 적어졌습니다.

김 전무님은 ‘쿠팡 덕에 안정적으로 사업을 운영하게 됐다’고 말합니다.

“쿠팡에 입점하기 전, 명절 있는 달엔 6000건 이상, 없는 달에는 400건 정도의 택배가 나갔어요. 완도는 일할 사람이 귀한 섬인데, 비수기라고 직원들을 자를 수는 없잖아요. 그러니까 전반적인 생산원가가 높아졌죠. 하지만 쿠팡에 입점하고 나서는 매일매일 꾸준히 물건이 나가요. 안정적으로 회사를 운영할 수 있게 된 거죠. 쿠팡에 집중해야겠다는 생각이 들었어요.”

가장 맛있는 찰나, 순을 담기 위한 노력



완도맘이 성공궤도에 안착한 데에는 품질에 대한 노력과 쿠팡 코칭의 힘이 컸습니다.

대표님 내외는 입을 모아 ‘소비자의 리뷰가 밥상을 풍요롭게 만든다’고 말합니다. 리뷰가 고객에게도, 판매자에게도 중요하다는 뜻입니다.

완도맘이 가장 크게 성장한 시점도 고객 피드백을 반영하고 나서부터입니다. 매년 늦겨울부터 초봄까지 미역철 끝물에 ‘곰피를 대량 주문해 냉동해 두고두고 먹고 있다’는 쿠팡 고객 리뷰가 많이 달렸습니다. 그렇게 제철 상품만 팔았던 완도맘은 가공으로 사업

을 확장했습니다.



곰피는 막 채취했을 때 붉은 빛이 들지만, 물에 데치고 두 번의 세척과정을 거치면 도시 사람들이 아는 푸른 미역이 된다.

“언젠가 한번은 제대로 냉동 곰피를 개발해봐야지 싶었는데, 쉽지 않더라고요. 미역이 가장 맛있는 순을 놓치지 않고 담아내기 위해 4년을 고생했습니다.”

이 대표님은 염장을 위한 공장라인을 구축하고, 가공에 적합한 곰피 미역 양식법을 개발하는 데에 온 힘을 쏟았습니다. 완도맘 냉동 곰피 상품의 강점은 미역이 너무 여리거나 너무 억세지 않다는 점입니다. 이를 위해 종묘마다 시간차를 두고 바다에 심어, 가공에 딱 적합한 형태와 두께로 미역을 수확할 수 있게 키워냅니다.



이런 노력 끝에 2022년 초 처음 선보인 냉동 곰피는 불티나게 팔려 나갔습니다. 연중 판매를 하려고 준비했던 물량은 몇 달이 채 안 되어 동났습니다.

쿠팡 입점과 함께 성장한 완도의 작은 회사



“코칭 이후, 쿠팡 마켓플레이스의 기능들을 배우면서 매출이 오르기 시작했어요.” - 완도맘영어조합법인 김진혁 전무님

쿠팡은 성장 가능성이 큰 판매자들에게 쿠팡 직원을 붙여 코칭 서비스를 제공합니다. 김 전무님도 완도맘 성공의 이유로 쿠팡의 코칭을 꼽았습니다. 완도맘의 코칭을 담당하 쿠팡 마켓플레이스 어카운트 매니저 편승하 님을 ‘인연’이라고 표현하실 정도였죠.

쿠팡 입점 전, 완도맘의 고민은 불안정한 매출 구조였습니다. 편승하 님은 이들에 한 번씩 전화통화를 하며 이런 완도맘의 고민을 파악하고, 판매자의 니즈를 코칭에 반영했습니다. 기존 대량 판매 위주였던 곰피를 1/10 분량으로 소분해 판매하도록 제안드렸죠.

또, 판매자가 쿠팡에 연락처할 수 있게 도왔습니다. Wing 어드민 기능, 무료노출 프로모션 등 쿠팡 판매자센터의 여러 기능을 안내했습니다.

“입점 업체들의 매출 성장을 위해 함께 하는 게 저희 역할이에요. 이렇게 도와주는 사람이 있다는 것을 많은 판매자 분들이 알아주셨으면 좋겠습니다. 코칭은 고객분들에게 좋은 상품을 더 많이 소개하고, [판매자와 쿠팡이 함께 성장](#)하려고 제공하는 서비스거든요.” - 완도맘의 코칭을 담당하 쿠팡 마켓플레이스 어카운트 매니저 편승하 님



가정에서 먹기 좋도록 소량 포장 후 판매되는 완도맘의 곰피 미역

코칭이 시작된 2022년 10월부터 완도맘은 전년동월비 1000% 이상의 월매출을 기록 중입니다. 2022년 하반기부터 총 6명의 직원도 더 채용했죠. 냉동창고도 100평 이상 증축할 계획입니다.

“매주 로또를 샀었다”는 김 전무님은 이제 로또를 사지 않습니다. 하루를 마감하고 가득 찬 택배차가 창고에서 나가면 더이상 뿌듯할 길이 없기 때문입니다. 앞으로 신상품 개발에도 박차를 가할 계획이라는 완도맘의 행보를 기대해 주세요. 완도의 바다내음을 한껏 담아 고객님의 집 앞으로 달려갈 예정입니다.

[쿠팡에서 '완도맘' 구경하기](#)

취재 문의 media@coupang.com