coupang newsroom

“쿠키! 엄마는 이제 사장님이야”

2023. 5. 22.

장유진 대표님은 10년 이상 외국계 기업에서 일한 경력이 있었습니다. 하지만 경력 단절 후 재취업은 쉽지 않았습니다. 그때 눈에 들어온 반려견, 쿠키. ‘강아지를 키우며 느꼈던 점을 녹여 내 사업을 해보면 어떨까?’ 그 길로 장 대표님은 쿠팡에서 반려 동물 용품 사업을 시작했습니다. 회사 이름은 ‘볼독’. 장 대표님은 어느덧 5년 차 사업가가 되었습니다. 장 대표님이 들려주신 창업 이야기를 정리했습니다.

10년차 직장인에서 어엿한 사장님으로

아이가 어릴 적 그려준 그림을 볼독 로고로 사용하고 있다.

안녕하세요. ‘볼독’ 대표 장유진입니다.

저는 외국계 화장품 회사에서 10년 동안 일하다가 남편을 따라 중국에서 살았던 적이 있어요. 원래 한국에선 풀타임으로 일했는데, 중국에서는 아이 키우면서 한 5년 일을 쉬었어요. 다시 한국에 돌아와서 취업하려고 했죠. 하지만 경력 공백도 있고 하니까 서류전형 통과도 안 되더라고요. 집에만 있긴 싫은데 취업도 마음처럼 안 되니까 착잡했죠.

그런데 한편으로는 일하면서 시간을 좀 자유롭게 쓰고 싶다는 마음도 있었어요. 애들이 고등학교 갈 나이이다 보니까 엄마가 힘쓸 부분이 많더라고요. 그렇게 할 일을 찾다 강아지 옷 사업을 시작하게 됐어요.

이제는 지난 분기에만 쿠팡에서 4000만 원 이상 매출을 올렸어요.

처음에는 사무실도 없이 집에서 시작했어요. 제가 강아지를 키우다 보니까 견주 입장에서 꼭 필요한 상품들이 있더라고요.

예를 들면, 강아지들이 수술을 많이 하거든요? 그래서 수술하고 입을 수 있는 환견복(강아지 환자복)을 팔기도 하고요. 같은 맥락에서 고양이들이 중성화수술을 많이 하니까 입고 벗기기 쉬운 환묘복도 팔고 있어요. 옷을 안 입히면 자꾸 자기 몸을 핥거든요.

비옷, 환견복, 후리스 등의 강아지 옷을 주로 판매한다. / 고양이들이 수술 후 입는 환묘복

사실 이렇게 상품을 준비하면서도 주문이 들어오긴 할까 싶었어요. 그런데 쿠팡 마켓플레이스에서 첫 주문이 딱 들어온거에요. '이게 되네' 싶더라고요.

쿠팡은 쓰기 편해서 애들부터 80대까지 고객의 폭이 넓으니까 이제 막 시작했던 회사지만 상품 판매가 된 것 같아요. 그때부터 하나 둘 판매품목도 늘려 나갔죠.

반려동물 옷 판매자의 쿠팡 마켓플레이스 활용법

쿠팡에서 판매 중인 옷을 입은 장 대표님의 반려견 쿠키

반려동물 옷을 팔다 보면 다양한 옵션을 준비해야 하는 경우가 많아요. 특히 강아지는 종별로 옷 사이즈도 다르고, 가격도 다 다르죠.

사업을 시작했을 당시, 다른 커머스 사이트들은 이런 옵션 설정하는 방식이 번거로웠어요. 사이즈별로 각각 상세 페이지와 가격을 등록해야 하는 방식이었거든요. 하지만 쿠팡 마켓플레이스는 상품별로 페이지 하나만 만들고 옵션별 가격을 등록하면 됐어요. 그런 점이 편해서 더 열심히 활용했죠.

강아지는 종마다 덩치 차이가 커서 옷도 다양한 사이즈로 판매된다. 볼독에서는 이름과 번호를 고객이 원하는 대로 써준다.

또, 쿠팡 마켓플레이스는 판매자들이 다음 단계로 나갈 수 있게 도움을 주는 것 같아요. 판매자로서 고객센터와 상담하기가 아주 좋아요. 궁금한 점이나 애로사항이 있을 때 판매자 고객센터에 연락하면 연락이 안 된 적이 없거든요.

판매자마다 사업 경험도 다 다르고 겪는 어려움도 다 다른데, 그걸 해결해야 다음 단계로 나아가잖아요. 다른 데는 상담을 요청해도 계속 챗봇만 나오고 상담원이랑 연결이 안 되는 곳도 있는데, 쿠팡은 그런 면에서 만족스럽죠.

쿠키와 쿠팡, 그 이후 찾아온 인생 2막

예전에 직장 다녔을 때는 쉰 이후의 삶이 고민됐어요. 요즘은 100세 시대니까 60살 넘어서까지 일할 수 있잖아요. 얼마나 일하든 이게 다 내거니까, 내 회사니까, 밤늦게 상품 문의가 들어와도 웬만하면 다 답하게 돼요. 미래를 위해서 괜찮은 선택이었죠.

무엇보다 시간을 탄력적으로 쓸 수 있다는 점이 좋아요. 작년에 아이가 대학교에 입학했는데, 대입 준비할 때도 엄마 역할이 크더라고요. 매년 5월부터는 각 학교에서 입시설명회를 해요. 직장에 계속 다녔으면 못 챙겼을 텐데, 입시설명회도 듣고 정보를 정리해서 아이에게 전달해 줄 수 있었어요. 시간을 탄력적으로 쓸 수 있다는 점에서 도움을 많이 받았던 것 같아요.

쿠팡 마켓플레이스에 입점하고 나서 제 삶에서 많은 것들이 달라졌어요.

가게도 목이 좋고 사람이 많이 몰려야지 물건을 잘 팔잖아요. 쿠팡이 그 사람이 많이 몰리는 곳이라고 생각해요. 그래서 쿠팡에서 사업을 시작하는 것을 추천해요. 최대한 상품을 많이 팔아보려면 꼭 활용해야 되는 서비스인 것 같아요.

유튜브 영상 보기
소상공인 이야기 더보기

취재 문의 media@coupang.com