

[Dear 쿠팡] 보따리상 10년차, 드디어 만난 최고의 파트너!

2023. 8. 14.



직접 디자인한 의자 앞에 선 연한희 대표

노마드처럼 사무실 없이 일하며 월매출 2억원 이상을 올리는 젊은 쿠팡 셀러가 있습니다. 사무용 의자와 디자인 의자를 주로 파는 회사 '노마드족'의 연한희 대표(33)입니다. 노마드족은 '16피스'라는 브랜드명으로 쿠팡 마켓플레이스, 로켓그로스, CPLB를 이용해 상품을 판매합니다. 유통과 마케팅, 고객응대는 쿠팡에 맡기고 좋은 상품을 만들어 파는 데에만 집중하고 있습니다. 연한희 대표님이 자신의 경험담을 적어 쿠팡 뉴스룸에 보내오셨습니다.

안녕하세요! 저는 충북 청주에서 주식회사 노마드족을 운영하는 연한희입니다. 저희 회사는 '16피스'라는 가구 브랜드를 운영하고 있습니다.

젊은 나이이지만 일찍부터 사업에 뛰어들었기에 올해로 제가 무역유통을 한지 딱 10년 되었습니다. 저는 특히 의자를 전문분야로 하고 있습니다. 제품 디자인부터 시작해 샘플을 만든 후 완제품을 소싱해와서 판매합니다. 오늘은 그동안 제가 사업을 하며 경험한 이야기들, 그리고 제가 왜 쿠팡을 사업 파트너로 선택했는지에 말씀드려볼까 합니다.

지난 10년 간 사업을 하며 저는 한국 온라인 쇼핑의 패러다임이 다양하게 변하는 모습을 경험했습니다. 오픈마켓이 강세였던 시기도 있었고 소셜마켓이 강세였던 시기도 있었습니다. 각종 전문 쇼핑몰들이 나오기도 했습니다. 그러다보니 저와 같은 판매자들은 10개가 넘는 채널에서 상품을 팔면서 각 채널마다 주어지는 다른 가이드라인들을 숙지해야 했습니다. 그 많은 채널마다 각기 다른 방식으로 운영을 해야만 했습니다. 자연스럽게 많은 직원들을 채용해야 했고, 관리의 부담 역시 판매 채널의 수와 비례하여 커졌습니다.

그러던 중 한국의 쇼핑 생태계에 '빅뱅'이 나타났습니다.

쿠팡 '로켓배송' 도입!

많은 고객들이 로켓배송을 선택하면서 쿠팡은 온라인 시장에서 쉑쉑 성장했습니다. 이 흐름에 합류하기 위해 저는 우선 [쿠팡 마켓 플레이스](#)에 합류했습니다. 사업이 성장하며 [로켓그로스](#), [CPLB](#)에도 진출했습니다.

사실 처음엔 살짝 겁도 났습니다. 판매자들의 힘이 너무 약해지지 않을까 걱정했습니다. 하지만 결론부터 말씀드리면, 위에 제목으로 적은 것처럼 저는 드디어 최고의 사업파트너를 만난 것 같습니다.

쿠팡의 로켓배송은 **고객 대응(CS), 물류, 영업** 이 세 가지를 완벽하게 해결해줍니다. 10년 동안 온라인 셀러를 유지하면서 회사를 운영하는데 있어 제가 가장 어렵게 여겨온 것이 바로 이 CS, 물류, 영업이었습니다.

규모가 작은 회사에서는 일반적으로 CS 부서가 통틀어 퇴사율 1위 입니다. 그만큼 그 일이 힘들고 사람 뽑기가 어렵습니다. **물류**도 어렵긴 마찬가지입니다. 10인 미만 기업이면 일손이 부족하니, 영업 담당이고 대표고 모두가 전부 두 손 들고 도와줘야 했습니다. **영업**은 어땠을까요. 각 판매 채널마다 담당자를 두어야 하니 사람도 많이 필요하고, 채널마다 저희에게 원하는 것이 다르기 때문에 영업부문 또한 여간 관리가 힘든 부분이 아니었습니다.

그런데 이제 이 세 가지 어려운 부분들을 쿠팡에서 모두 해결해줍니다. 저는 좋은 제품을 가지고 오는 것에만 집중하면 됩니다. 나머지는 나의 최고의 사업파트너가 해결해줍니다.

수수료도 저는 충분히 이해할만한 수준이라고 생각합니다. CS, 물류,영업을 담당해야 했던 인원들의 급여를 생각하면 말이죠.



16피스 대표 상품 중 하나인 ['미드센츄리 디자인 체어'](#)

화재로 모든 걸 잃고

사실 저희 노마드족은 지금보다 훨씬 큰 회사였습니다. 월 매출을 6억원까지 올렸던 적도 있고, 직원도 10명 가까이 있는 중소기업이었습니다.

하지만 한순간에 회사가 무너졌습니다. 2022년 5월4일, 저희 재고를 위탁했던 창고에서 갑자기 원인을 알 수 없는 화재가 발생했습니다. 그 날, 저희가 가지고 있던 모든 재고가 재로 사라졌습니다. 팔 수 있는 게 하나도 남지 않았습니다. 저는 모든 직원들에게 해고 통보를 할 수 밖에 없었습니다.

불행 중 다행으로 회사는 대출금 없이 운영되고 있었습니다. 그래서 다시 일어날 순 있었으나, 다시 또 처음부터 한 명씩 사람을 뽑아가면서 하기에 너무나 힘들고 어렵게 느껴졌습니다. 다른 방법이 필요했습니다.

2022년 10월, 힘을 모아 사업을 다시 시작했습니다. 이전보다 훨씬 적은 인원을 가지고도 반 년 만에 월매출을 최고 3억원까지 올렸습니다. 지난 달(7월) 매출은 2억3000만원입니다.

직원수는 많지 않습니다. 예전보다 훨씬 적은 인원으로 사업을 부활시켰습니다. 1년도 안 되는 시간 안에 적은 인원으로 성공적으로 재기할 수 있었던 건 최고의 사업파트너 쿠팡이 있기 때문입니다.

화재가 나기 전에는 각 판매 채널별로 담당자를 두고 영업을 하고 프로모션 계획을 짜야 했습니다. 지금은 쿠팡에서 좋은 제품을 개발해 저렴하게 판매하는 것에만 전념하고 있습니다. 쿠팡에서만도 월 1억5000만원 넘는 매출이 나옵니다. 고객이 압도적으로 많은 곳이니깐요.

저는 이제 CS 직원을 많이 뽑을 필요도 없고, 영업인원을 많이 뽑을 필요도 없습니다. 물류에만 직원을 두고 있습니다. 그런데 물류에서도 기존에 택배로 배송할 때만큼 사람이 많이 필요하지 않습니다. 컨테이너가 들어오는 날에만 아르바이트생을 뽑아서 돕게 하고 있습니다.

돌이켜보면 작년 초 의문의 화재 사고를 겪었던 것이 오히려 '정신차리고 시장의 흐름을 똑바로 읽으라'는 하늘의 계시가 아니었나 싶습니다. 몇 억원을 손해봤지만 몇 십억원을 벌 수 있는 그런 기회가 되었다고 생각합니다.



민첩한 회사를 만드세요

노마드족에서 저는 회사 대표이자 제품 소싱 담당자입니다. 직접 국내외 공장 거래처 사장님들과 소통하고, 디자인부터 품질관리까지 신제품 개발의 모든 부분을 도맡아 하고 있습니다. 학교에서 외국어를 익힌 것이 유용하게 쓰이고 있습니다.

그런데 꼭 저처럼 소싱을 전문적으로 하지 않아도 됩니다. 위에서 제가 이야기한 것처럼 쿠팡을 최고의 사업파트너로 생각한다면, 어떤 판매자도 소수정예로 민첩한 회사를 유지하면서 최고의 효율을 낼 것이라고 확신합니다.

최근에 제가 주변에 자주 하는 말이 있습니다. '민첩한 회사는 대기업이 가질 수 없는 무기가 있다. 바로 인풋(input) 대비 아웃풋(out)이다.'

인풋(운영비)이 최적화 되어 있다면 아웃풋(매출 및 수익)의 기대치가 높지 않아도 됩니다. 제 경우를 보면 과거 직원 10명이 있었을 때는 적어도 2억5000만원에서 3억원의 월매출을 올려야 손익분기점(BEP)을 맞출 수 있었습니다. 지금은 월 8000만원만 해도 BEP가 나올 수 있습니다. 이 모든 게 가능한 건 쿠팡의 인프라 덕분입니다. 앞으로도 좋은 제품 개발에 집중해서 최고의 파트너와 윈-윈하고 싶습니다.

그리고 쿠팡과 함께해 정말 좋은 부분은, 제 오랜 꿈이었던 '노마드 라이프'를 실현한 것입니다.

'주식회사 노마드족'이라는 이름도 노마드(nomad) + 부족이란 의미입니다. 유목민처럼 자유롭게 사는 노마드족의 족장으로 살고 싶었고 이제 그 꿈을 이루고 있습니다.

저는 사무실도 필요 없어 집에서 일하고 있고, 창고에만 직원이 상주하고 있습니다. 전통적인 회사처럼 꼭 출근해서 '나인 투 식스'로 일하지 않아도 됩니다. 제품개발에만 신경을 써도 되니 낮이고 밤이고 시간에 관계없이 일해도 됩니다. 그래서 지난 6월과 7월에는 한 달 동안 해외로 장기 출장을 가서 집중적으로 제품 개발을 하기도 했습니다.



지금까지 긴 글 읽어주셔서 감사합니다. 저의 작은 경험이 여러분의 사업을 되돌아 볼 수 있는 그런 큰 터닝포인트가 되셨으면 하는 바람에 이 글을 적어 보았습니다.

민첩한 회사는 대기업이 가지지 못한 무기가 있습니다.

저에게는 화재 사고가 큰 터닝포인트가 되었지만, 이 글을 읽으시는 분들은 제가 겪었던 것 같은 손실 없이 똑같은 깨우침을 얻으셨으면 좋겠습니다.

2023년 8월 14일

주식회사 노마드족(16피스) 대표 연한희 드림

취재 문의 media@coupang.com