coupang newsroom

쿠팡이츠 와우할인과 함께하는 금남시장 맛집탐방

2023. 10. 4.

40년간 닭만 잡아온 솜씨로 바삭하게 튀긴 프라이드치킨. 시원한 해물 국물의 서울냉면. 숯불 석쇠에 노릇노릇 구운 수제 떡갈비. 서울 성동구 금남시장의 대표 맛집 메뉴들입니다.

예전엔 금호동 인근 주민들만 즐길 수 있는 음식이었지만 요즘은 더 많은 손님이 찾고 있습니다. 쿠팡이츠 덕분입니다. 또, 올해부터는 와우회원에게 최대 10% 쿠팡이츠 할인 혜택이 제공됩니다. 전통시장은 쿠팡이츠 수수료도 0원입니다. 시장 상인분들은 쿠팡이츠 효과를 어떻게 생각하실까요? 금남시장 맛집 3대장을 찾아가 봤습니다.

뽀빠이치킨: "주문이 많아서 일요일엔 쉽니다"

일요일엔 아예 문을 닫는 치킨집. 금남시장에 있습니다. 뽀빠이치킨입니다.

이 집은 오직 쿠팡이츠 배달과 포장 장사만 합니다. 그중에서 쿠팡이츠 배달이 80%입니다. 지역 내 맘카페에서 '내 아이들에게 먹이고 싶은 닭튀김'으로 입소문이 났다고 합니다.

뽀빠이치킨 김경남 사장님

뽀빠이치킨 인기의 비결은 생닭에서 시작합니다.

뽀빠이치킨 김경남 사장님은 닭고기 전문가입니다. 19살에 상경해 서울 남대문시장의 닭 도매시장에서 일을 시작했습니다. 이후 40여 년간 닭 수십만 마리를 잡고 칼로 다듬었습니다.

닭을 손질하고 염지하는 모습

프라이드로 튀겨내는 일은 사모님의 몫입니다. 30년 솜씨로 바삭하게 튀겨냅니다. 처음엔 집에서 자녀들에게 닭을 튀겨주다가 사업을 시작하셨다고 합니다.

두 분이 운영하는 생닭 가게와 프라이드치킨 매장은 시장 골목을 사이에 두고 다섯 발짝 거리입니다. 생닭이 치킨이 되기까지 몇 분이면 됩니다.

뽀빠이치킨의 프라이드치킨

“지금이 우리 가게의 전성기에요. 매장에 오는 홀 손님도 안 받고 다른 배달 앱도 일체 사용 안 합니다. 쿠팡이츠 배달 주문이 너무 많으니까요.” 김경남 사장님의 말입니다.

쿠팡이츠의 최대 장점은 시간 절약입니다. 쿠팡이츠 배달 파트너는 알고리즘의 도움을 받아 닭이 튀겨져서 딱 준비되는 시점에 매장에 도착합니다. 그래서 튀긴 치킨이 식지 않고 바삭한 채로 고객에게 전달됩니다.

예전에는 사장님이 직접 배달을 다니셨다고 합니다. 신경 쓸 게 많아 힘들었는데, 이젠 그런 고민이 없습니다.

특히 올해부터 시작된 쿠팡이츠의 와우회원 할인 혜택은 뽀빠이치킨 매출을 더 늘렸습니다. 손님 입장에서 치킨값이 최대 1만 6000원으로 낮아진 효과입니다. 와우할인이 시작되자, 월간 주문수가 전년 대비 29%, 매출은 43% 늘었다고 합니다. 점주도 좋고 고객도 좋은 와우할인, 뽀빠이치킨이 일요일엔 문을 닫고 편하게 쉬어도 되는 이유입니다.

골목냉면: “진작에 배달을 했더라면 돈 많이 벌었을 거예요”

골목냉면의 메뉴들

시장 옆 좁은 골목엔 골목냉면이 있습니다. 1966년부터 한 자리를 지켰습니다. 이규호 사장님의 어머니가 지나가는 동네 사람들에게 냉면을 대접했던 게 시초입니다.

“그 시절엔 사람들이 밀가루로 만드는 칼국수나 수제비를 많이 먹었었는데 우리는 메밀국수로 만든 냉면을 팔았으니 인기가 있었죠.” 이규호 사장님의 말입니다. 1966년이면 우리나라 1인당 연간 국민소득이 100달러 정도 하던 가난한 시절이니, 냉면은 별미였을 것입니다.

“처음부터 식당을 하려고 했던 건 아니에요. 어머니가 워낙 음식 솜씨가 좋으셨어요. 집에다가 동그란 교자상 두어 개 놓고 길가던 사람들에게 국수를 팔기 시작한 게 골목냉면의 시작입니다. 그릇은 제가 나르고요. 바로 지금 이 자리에요.”

골목냉면의 특징은 고기 육수를 쓰지 않고 멸치와 다시마 등으로 우려낸 해물 육수를 쓴다는 점입니다. 서울식 냉면이라고 합니다. 이규호 부부는 가업을 이어 수십 년째 같은 장소에서 직접 육수와 국수를 뽑고 손으로 김치만두를 빚습니다.

이 집 냉면의 깔끔하고 개운한 맛은 수많은 매스컴에 소개되기도 했습니다. 다만 가게가 시장 안쪽, 두 명이 다니기에도 좁은 골목 안에 있다 보니 사업 확장에는 한계가 있었습니다.

“우리 가게에 주차장이 있었더라면 돈을 많이 벌었을 거예요. 혹은 배달을 진작에 많이 했더라도 그랬겠죠. 하지만 냉면은 배달하

기가 어려운 음식입니다. 배달이 오래 걸리면 국수가 불어버리고 맛이 떨어지니까요. 그래서 아주 가까운 곳에만 배달을 했었죠. 쿠팡이츠가 들어오기 전까지는요.”

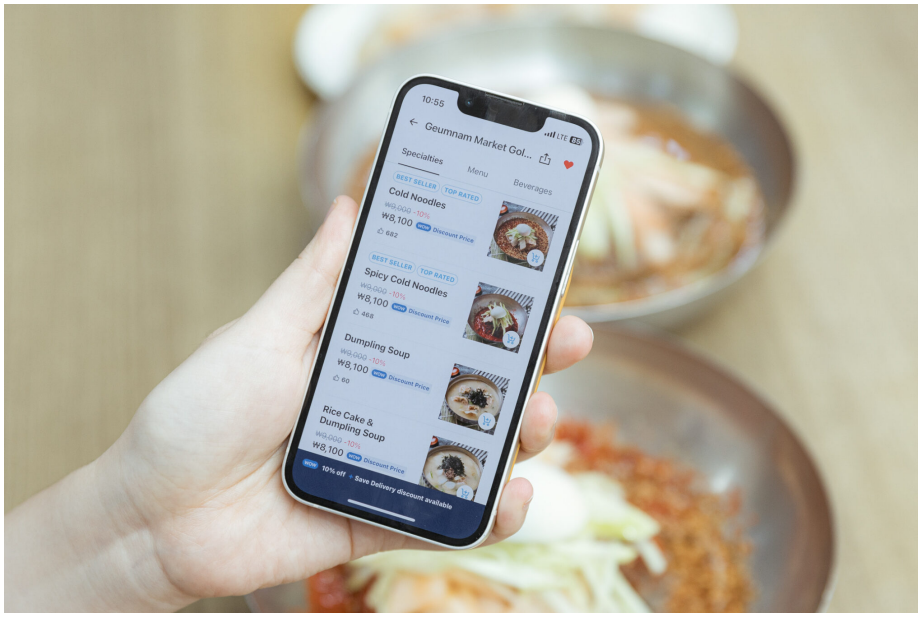
처음에는 쿠팡이츠도 시큰둥했다는 이 사장님이지만, 코로나19가 퍼지던 시절 쿠팡이츠에 배달을 맡겨봤습니다. 당시, 매장을 찾는 손님이 크게 줄었기 때문입니다.

결과는 인상적이었습니다. 쿠팡의 혁신적인 배달 알고리즘 덕분에 빠르고, 정확하고, 안정적으로 배달할 수 있었습니다. 덕분에 꽤 멀리 있는 고객으로부터도 주문을 받게 됐었습니다.

이젠 쿠팡이츠 없는 장사를 생각하기 어려울 정도로 배달주문량이 늘었습니다. 성동구 뿐 아니라 다른 인근 지역에서도 배달주문이 들어오곤 합니다.

특히 올해 와우할인 시작 후엔 작년 이맘때 대비 주문수는 44%, 매출은 61% 점프했습니다.

“쿠팡이츠 때문에 배달도 늘었지만 젊은 사람들이 저희 가게를 많이 알게 된 것도 같아요. 별생각 없이 배달주문을 했는데 먹어보니 맛있으니까, 나중에 가게로 직접 찾아와서 또 드시더라고요.”



영문 지원이 되는 쿠팡이츠 앱

요즘은 쿠팡이츠를 통해 외국인 고객의 주문도 늘고 있습니다. 방문객도 있고 쿠팡이츠 주문도 있습니다. 외국인들도 한국 냉면의 새콤한 매력에 눈을 뜨는 모양이라고 이규호 사장님은 말합니다. 특히 미국, 캐나다 사람들이 많이 골목냉면을 찾는다고 합니다.

쿠팡이츠는 국내 배달 앱 중 유일하게 영문 버전으로도 서비스 됩니다.

담양 3대 숯불 돼지갈비: “쿠팡이츠로 매년 성장하고 있어 대만족입니다“

담양 3대 숯불 돼지갈비

조금 떨어진 곳에선 점심시간부터 지글지글 숯불구이 냄새가 풍겨옵니다. 그 진원지는 ‘담양 3대 숯불 돼지갈비’입니다.

돼지갈비 그리고 숯불에 노릇노릇 구워내는 ‘소떡갈비’가 인기 메뉴입니다. 아이들이 먹기 좋은 메뉴라서 점심시간부터 배달 주문이 바쁘게 들어옵니다.

한재한 사장님은 3년 전 이곳에 가게를 열었습니다.

“저는 가게 오픈하자마자 쿠팡이츠를 시작했어요. 앱 상단에 저희 가게가 딱 보이게 하고 싶더라고요. 그래서 광고를 집행했는데 꾸준히 주문도 늘고 좋은 고객 리뷰도 쌓이고 있습니다. 매년 성장하고 있어서 완전 대만족입니다.”

담양갈비 역시 와우할인 이후 매출이 크게 늘었습니다. 전년 대비 주문수는 15%, 매출은 19% 늘었다고 하네요. 광고를 내기 시작한 이후 매출이 26% 또 올랐습니다.

담양갈비 이야기는 최근 TV 프로그램에서 전통시장과 쿠팡의 상생 이야기로 다뤄지기도 했습니다.

금남시장은 서울 지하철 3호선 금호역에서 가장 가깝습니다. 인근에 서울숲도 있어서 주말 나들이로도 좋은 코스입니다. 올가을엔 금남시장에서 치킨이나 냉면, 갈비를 드셔보세요. 집에서도 그 맛이 생각난다면 쿠팡이츠를 불러보세요.

전통시장 상인이 쿠팡이츠에 입점하면 중개수수료가 전액 면제됩니다. 와우회원에게 주는 최대 10% 할인 혜택도 쿠팡이 부담합니다. 우리 동네 상인들과 상생하는 쿠팡이 되겠습니다.

쿠팡이츠 할인 # 쿠팡이츠 와우할인 # 쿠팡이츠 할인 혜택 # 쿠팡 와우 멤버십 할인

취재 문의 media@coupang.com