

## [보도자료] “시장 맛집이 전국 인기 점포로” 쿠팡이츠 손 잡은 전국 전통시장 1600곳, 매출 폭발 성장

2023. 9. 26.



박강석 천지만나 대표(왼쪽)와 쿠팡이츠서비스 담당자(오른쪽)가 쿠팡이츠 친환경 포장 용기를 들고 사진을 촬영하고 있다

- 동두천 중앙시장, 쿠팡과 상생 협약 후 매출 증가 사례 잇달아
- 쿠팡이츠, 3년간 전국 135개 시장 1600여 개 점포 지원
- 전통시장 친환경 용기 지원 등 상생협력 강화

2023. 09. 26. - 쿠팡이츠의 전통시장 활성화 사업으로 온라인 판로 마련에 어려움을 겪던 지역 중소상공인들의 매출이 증가하는 사례가 이어지고 있다. 특히 각 지역과의 동반성장을 도모하는 상생 협약을 통해 지역 사회 발전에 꾸준히 기여하고 있다는 평가다.

경기 동두천 중앙시장에서 족발과 만두, 파배기를 판매하는 박강석 천지만나 대표는 “쿠팡이츠 입점 후 매출이 30% 늘었다”고 밝혔다. 이는 지난 8월 쿠팡과 경기 동두천시 소상공인연합회가 ‘전통시장 활성화 상생협약’을 체결한 지 불과 한 달 만의 성과다. 쿠팡은 협약 후 온라인 판매에 필요한 콘텐츠 제작 및 맞춤형 교육 지원 등을 통해 중앙시장 상인들의 디지털 역량을 강화하겠다는 의지를 드러낸 바 있다.

천지만나의 족발은 10가지 이상의 비밀소스를 넣어 특유의 쫄쫄한 식감을 내는 족발과 풍부한 육즙의 고기만두 전문점이다. 인근 주민들이 즐겨 찾는 숨은 맛집이지만, 온라인 판매 경험이 부족해 판로를 확대하는 데 한계를 겪어야 했다. 박강석 대표는 “더 많은 분들께 우리 음식을 선보이고 싶은 마음이 있었지만, 온라인 판매가 낯설어 쉽게 도전하지 못했다”며 “다행히 쿠팡이츠 직원들의 상세한 도움으로 어렵지 않게 판매 노하우를 익힐 수 있었다”고 말했다.

천지만나의 배달시간은 오후 12시부터 오후 7시로 다른 상점에 비해 짧지만, 매출은 30%가 넘는 성과를 거뒀다. 박강석 대표는 “온라인에서 단골고객이 조금씩 생기고 있다”며 “이렇게 매출에 도움이 될 줄 알았으면 조금 더 일찍 시작했을 것”이라고 설명했다. 그는 또 “입점 초기에는 신경 쓸 부분이 많은데, 쿠팡이츠에서 친환경 포장재 제공, 맞춤형 교육 등을 아낌없이 지원해 배달준비에

부담을 덜 수 있다”며 “다른 전통시장 상인들도 쿠팡이츠를 통해 전통시장의 맛과 정을 더 많은 고객들에게 전달했으면 좋겠다”고 전했다.

앞서 쿠팡은 많은 소상공인이 코로나19로 경영 위기를 맞아야 했던 2020년부터 전통시장 활성화 프로그램을 도입해 지역 소상공인 판로 마련에 힘써왔다. 특히 앱 상단 지속 노출, 전문 사진가의 촬영 및 편집 등 다방면의 지원을 통해 입점 후에도 안정적인 정착을 도왔다. 해당 프로그램으로 지난 3년간 전국 135개 시장 1600여 곳의 점포가 온라인 시장에 진출했으며, 이들의 상반기 매출은 전년 동기 대비 20% 늘어난 것으로 나타났다.

쿠팡은 향후 더 많은 단체 및 기관과 협력을 맺어 지역 소상공인의 온라인 진출에 적극 지원할 방침이다. 쿠팡이츠 관계자는 “스마트폰과 컴퓨터 등 디지털 활용을 잘하지 못해도 쿠팡이츠와 함께한다면 누구나 온라인에 진출해 새로운 성장 기회를 도모할 수 있다”며 “앞으로도 더욱 다양한 지원책을 모색해 지역 소상공인의 든든한 협력자로 함께할 것”이라고 말했다.



박강석 천지만나 대표



쿠팡이츠 친환경 포장 용기 1



쿠팡이츠 친환경 포장 용기 2

취재 문의 [media@coupang.com](mailto:media@coupang.com)