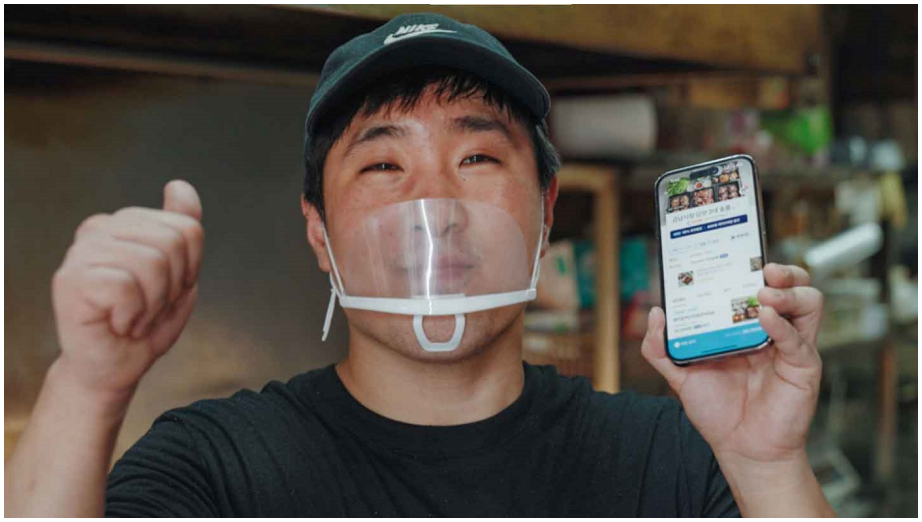
coupang newsroom

[보도자료] 쿠팡이츠 입점하고 ‘전통시장 르네상스’ 28년 치킨집도 ‘디지털 전환’

2023. 10. 10.

뽀빠이치킨 김경남 사장

골목냉면 이규호 사장 부부



담양 3대 숯불 돼지갈비 한재한 사장

- **쿠팡이츠 전통시장 동반성장, 성동구 금남시장 '3대 맛집'의 성공담**
- **빠르고 정확한 배달, 영문 서비스 지원 등으로 입점 상인 만족도 높여**
- **'와우 멤버십 회원' 대상 최대 10% 할인 '와우할인' 도입 후 매출 증가**

2023. 10. 10. - 지역 주민들의 숨은 맛집으로 알려져 있던 전통시장 내 골목식당들이 쿠팡이츠 입점 후 눈에 띄는 매출 성장세를 보이며 활력을 얻고 있다. 특히 지난 4월 쿠팡 와우 멤버십 회원을 대상으로 음식값의 최대 10%를 할인해주는 와우 할인이 도입되면서 주문 수가 크게 늘었다는 평가다.

서울 성동구 금남시장에서 생닭 가게와 프라이드 치킨 매장을 함께 운영하는 뽀빠이치킨 김경남 사장은 28년의 닭 장사 경력과 직접 손질한 신선한 생닭을 무기로 동네 맘카페의 뜨거운 반응을 얻었다. 그러나 온라인 판매 노하우가 부족해 날로 늘어나는 주문에 직접 배달을 다녀야 했다.

김 사장은 "직접 배달을 할 때는 신경 쓸 게 많아 힘들었는데, 쿠팡이츠 입점 후부터는 그런 고민이 사라졌다"며 "특히 쿠팡이츠 배달 파트너분들은 항상 닭을 갓 튀겼을 때 매장에 도착해 고객분들께 식지 않고 바삭한 치킨을 전달드릴 수 있다는 점이 만족스럽다"고 말했다.

쿠팡이츠 입점 후 닭 손질에만 집중할 수 있게 된 김 사장은 현재 쿠팡이츠 배달과 포장으로만 치킨을 판매하고, 일요일에는 장사를 하지 않는다. 홀 장사를 하지 않아도 될 만큼 주문이 끊이지 않아서다. 최근 쿠팡이 100% 부담하고 있는 와우할인 도입 이후부터는 월간 주문수가 전년 동기 대비 29%, 매출은 43% 늘었다. 김 사장은 "쿠팡이츠 주문이 너무 많으니 다른 배달앱을 사용할 필요가 없다"며 "지금이 우리 가게의 전성기"라고 말했다.

1966년부터 시작된 어머니의 가업을 이어받아 긴 세월 금남시장을 지키고 있는 골목냉면 이규호 사장도 쿠팡이츠 입점 후 매출 효과를 톡톡히 보고 있다. 골목냉면은 오랜 전통과 해물육수 특유의 개운한 맛으로 여러 매체에 소개되며 유명세를 탔지만, 코로나19 당시 매장 방문 손님이 줄면서 한 차례 위기를 맞았다.

이 사장은 "사정이 어려워져 쿠팡이츠에 배달을 맡겼지만, 면 요리 특성상 이동 시간이 길면 맛이 떨어져 초반에는 반신반의했다"며 "그러나 정확하고 빠른 배달을 경험해 본 뒤로 쿠팡이츠 없는 장사를 생각하기 어려워졌다"고 말했다. 이어 "특히나 올해 와우할인 후 전년 동기 대비 주문수가 44%, 매출은 61% 뛰어올랐다"며 "배달 앱 중 유일하게 영문 버전을 지원해 최근에는 외국인 고객들까지도 냉면의 매력에 빠지고 있다"고 말했다.

숯불 향을 가득 입힌 '소떡갈비'로 금남시장에서 인기를 끌고 있는 담양 3대 숯불 돼지갈비 한재한 사장은 3년 전 가게를 열자마자 쿠팡이츠를 시작했다. 특히 그는 점심시간 배달 주문을 더욱 효과적으로 늘리기 위해 광고를 집행하는 등 앱 내 각종 기능을 적극 활용해 매출을 26% 늘렸다.

쿠팡이츠는 전국 전통시장의 배달 활성화를 위해 쿠팡이츠 입점 시 중개 수수료를 전액 면제하고 있으며, 와우회원 대상 최

대 10% 할인 혜택은 쿠팡이 100% 부담하고 있다. 또 2020년부터 3년간 전국 135개, 1600여 개 점포의 온라인 진출을 지원해 소상공인들의 디지털 전환에 앞장서고 있다.

쿠팡이츠 관계자는 "널리 알려지지 않은 맛 좋은 음식을 더 많은 고객들에게 닿게 하는 것이 배달 앱의 근본적인 역할이라고 생각한다"며 "전통시장 내 중소상공인들이 앞으로 더 많은 기회와 성장 동력을 얻을 수 있도록 다양한 지원을 통해 상생을 도모하겠다"고 말했다.

취재 문의 media@coupang.com