

## 대한민국 젤네일 1세대, 쿠팡 타고 대만 착륙

2023. 12. 5.



비행기를 타는 일도, 해외 직구도 보편화된 세상입니다. 하지만 한 사업체가 타국에 진출하는 일은 여전히 쉽지 않습니다. 통계청에 따르면 지난해 해외 수출한 국내 소비재 중소기업의 수는 4만 2592곳, 그중 [쿠팡을 통해 대만에 진출한 중소기업 수는 1만 2000곳 이상](#)입니다. 한국의 수많은 중소기업들이 쿠팡을 통해 수출하는 이유는 무엇일까요? 쿠팡 대만 로켓직구를 통해 젤네일을 판매 중인 바르고코스메틱 김한주 대표님에게 그 이유를 물었습니다. 지난 9월 기준, 바르고 코스메틱은 작년 동기간대비 연매출이 70배로 뛰었습니다.

### 압구정이 사랑하는 젤네일 브랜드를 로켓배송으로



바르고코스메틱 김한주 대표

“제가 대한민국에서 처음 젤네일을 개발한 사람입니다.”

바르고코스메틱 김한주 대표님은 본인을 이렇게 소개합니다. 김 대표님은 네일 업계에 몸담은 지 25년이 넘었습니다.

“1995년 6월 1일, 압구정의 한 백화점 1층 에스컬레이터 옆, 거기서 친구랑 처음 시작했어요. 당시 고객 반응이 괜찮았고, 그게 지금까지 오게 만들었죠.”

당시 해당 브랜드는 매장 인근이 마비될 정도로 큰 인기를 끌었습니다. 하지만 성장에는 한계가 있었습니다. OEM(주문자 상표 부착 생산)\* 방식이었기 때문입니다.

\* OEM(Original Equipment Manufacturing): 주문자가 요구하는 제품과 상표명으로 완제품을 생산하는 것. 주문자 상표 부착 생산이라고도 부른다.





베씨(BESSIE)는 직접 컬러 개발, 조색 등의 작업을 소화한다

김 대표님은 이후 자체브랜드 **‘베씨’**를 만들었습니다. 고객들에게 빠르게 상품을 보내기 위해 쿠팡 로켓배송도 시작했습니다.

베씨의 강점은 트렌디함과 제품력 모두를 놓치지 않는다는 점입니다. 컬러 개발, 조색 등의 핵심 작업을 내부적으로 직접 소화하면서 사계절의 변화에 따라 매번 새로운 상품을 출시합니다.

고객들에게도 인정받았습니다. 김 대표님은 온라인 판매를 시작한 후의 연매출을 “대박”이라고 표현할 정도입니다. 김 대표님은 “어디 내놔도 품질 면에서는 전 세계 1, 2등 하지 않을까 생각한다”며 자신감을 드러냈습니다.

## 대만에 간 K-젤네일 ‘베씨’, 연 매출 70배 뛰어

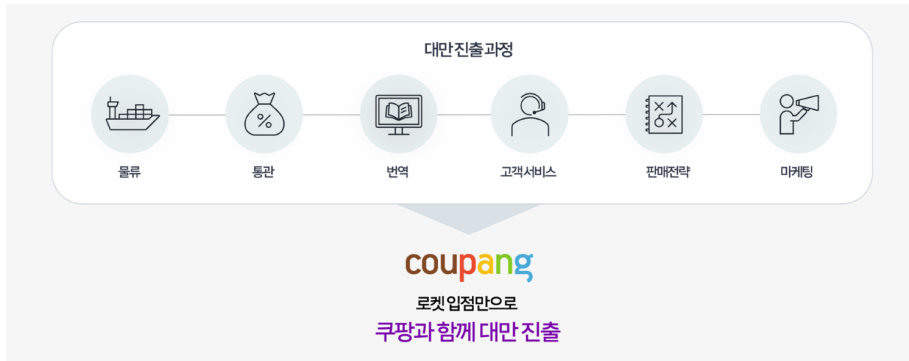


쿠팡과 함께한 베씨는 빠르게 성공 가도를 달렸습니다. 하지만 김 대표님의 꿈은 더 먼 곳을 향했습니다. 공들여 만든 제품을 더 널리 알리고 싶단 마음, 이는 해외 진출로 이어졌습니다.

하지만 쉽지는 않았습니다. 김 대표님은 “통관비, 운임비, 관부가세 등 다 내고 나면 남는 게 없었다”며 쿠팡 대만 이전의 수출 방식을 설명합니다.

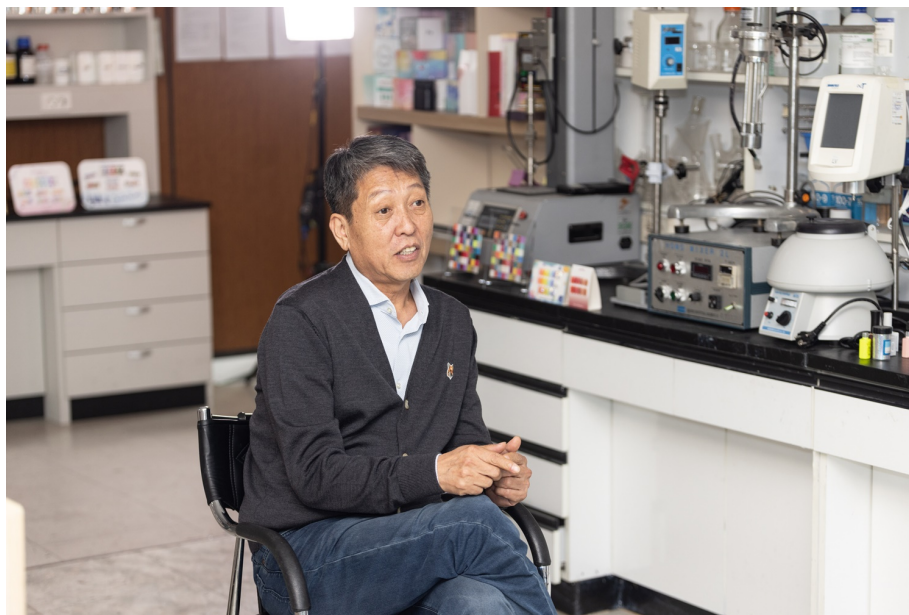
“맨날 현지 박람회도 가야하고, 인맥 기반의 영업도 많이 뛰어야 하는데 해외 수출 참 쉽지 않더라고요. 그때 마침 쿠팡에서 대만 진출을 한다는 소식을 들었어요. 쿠팡이 번역, 통관, 마케팅, 배송까지 알아서 다 해주고 저 대신 영업을 해준다고 하니 저희 입장에서선

완전 럭키였죠”



쿠팡 '원스톱 수출' 모델

쿠팡 [대만 로켓직구](#)는 물류, 통관, 번역, 마케팅 등 복잡한 절차를 쿠팡에서 대신해 주기 때문에 상품을 수출하는 중소기업 입장에서는 리스크가 적습니다. 또, 대만 고객들은 저렴한 가격으로 한국 상품을 빠르게 받아볼 수 있습니다.



김 대표님이 꼽는 쿠팡의 또다른 장점은 광고 효과입니다. 처음 해외 박람회에 나가면 생소한 브랜드나 제품은 눈길조차 받기 힘들습니다. 하지만 로켓직구로 판매를 시작한 이후, 베씨는 해외에서도 알아보는 사람이 늘었습니다.

“대만과 인도네시아의 뷰티 박람회를 나갔는데 호응이 너무 좋았어요. 대만 사람들한테 저희 브랜드를 어떻게 알게 됐냐고 물었더니 ‘쿠팡에서 봤다’고 말해주더라고요.

저흰 따로 광고한 적도 없는데, 쿠팡 입점만으로 물량도, 매출도 뛰었어요. 대만에 진출한 지 1년도 안됐는데, 대만 매출만 70배가 올랐어요.”

베씨는 국내는 물론, 해외에서도 입지를 다지고 있습니다. 지난 9월 기준, 베씨를 운영하는 바르고코스메틱은 작년 동기대비 연 매출이 70배로 뛰었습니다. 쿠팡 로켓배송과 원스톱 수출 모델로 얻은 성과입니다.



로켓직구로 손쉬운 수출 길이 열렸습니다. 베씨 사례처럼 대만 진출을 희망하는 많은 기업들이 쿠팡을 찾고 있습니다. 쿠팡은 언제나처럼 중소기업들의 판로 개척을 위해 힘을 예정입니다. 해외 진출의 장벽이 모두 없어지는 그날까지, 쿠팡의 여정은 계속됩니다.

[쿠팡 대만 웹사이트](#)  
[연관 포스트: 대만도 로켓을 타고, 쿠팡 대만 로켓직구](#)

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