coupang newsroom

싱그러운 채소로 담은 진심, 비타할로 건강즙

2024. 5. 2.

이 기사는 2024년 2월 8일에 발행되었습니다.

경상북도 의성산 흑마늘, 전라남도 해남산 호박, 제주산 양배추까지. 전국 팔도의 싱싱한 채소로 만든 건강즙이 있습니다. 쿠팡 자체 브랜드 비타할로의 '진심을 담은 즙'입니다. 중소기업 '케이에프한국자연농산'과 쿠팡이 협업해 만든 이 시리즈는 고객분들께 큰 사랑을 받고 있습니다. '케이에프한국자연농산' 김용학 대표님은 쿠팡의 대만 진출로 이번 설은 더 기대된다는 이야기를 전했습니다. 지난해 대만 매출이 꾸준히 올라, 1분기 대비 4분기 매출이 6배 이상 성장했기 때문입니다. 김 대표님을 만나 건강즙 이야기를 들어봤습니다.

명절에만 팔리던 건강즙, 온라인 시대 맞아 꾸준한 매출로

케이에프한국자연농산 김용학 대표

"이게 저희 대표 상품이에요." 김용학 대표님은 커피 대신 유기농 양배추브로콜리즙을 내며 말씀하셨습니다.

김 대표님은 30년 넘게 건강즙을 만들어 왔습니다. 케이에프한국자연농산은 1997년 설립된 전통있는 회사입니다. 긴 세월 동안 위기도 있었지만 2010년대 온라인 쇼핑 시대가 시작되며 터닝포인트를 맞이했습니다.

김 대표님은 "온라인 판매가 되고부터는 매출에 기복이 없다"고 말합니다. 중소기업을 운영하는 입장에서 지속적인 매출은 무엇보다 중요합니다. 하지만 예전의 건강즙 사업은 매출변동이 컸습니다.

"요즘 같은 명절 때는 평소보다 상품이 20~30% 정도 더 나가요. 그런데 예전에는 명절 때 아주 많이 나가고, 명절 지나면 적게 나가고 했어요. 또, 여름 되면 적게 나가고요. 지금은 소비자들이 온라인으로 구매하잖아요. 그러니까 아무래도 꾸준하게 영업이 되더라고요."

비타할로 '진심을 담은 즙' 라인업

2019년부터는 쿠팡 자체 브랜드 상품을 제조하기 시작했습니다. 이를 통해 김 대표님은 더욱 안정적으로 회사를 운영할 수 있었습니다.

현재 케이에프한국자연농산은 유기농 양배추브로콜리즙, 도라지배즙, 호박즙 등 비타할로 '진심을 담은 즙' 시리즈를 만들고 있습니다. 비타할로는 곰곰, 탐사, 코멧 등과 같은 쿠팡 자체 브랜드(Coupang Private Label Brand, CPLB) 입니다.

신토불이 정신으로 전국 농가와 함께하다

공장 설비를 설명하는 김용학 대표. 케이에프한국자연농산은 전국에서 가져온 원료를 달이고 여과해 즙을 만든다.

김용학 대표님의 사업 철학은 '최고 품질을 최저 가격으로'입니다. 더 많은 사람들에게 건강즙을 제공하기 위해서입니다. 이런 케이에프한국자연농산에게 쿠팡과의 동행은 좋은 기회였습니다.

쿠팡 PB 제조의 장점을 묻자 김 대표님은 "지속적인 매출이 일어나니까 상품을 개발할 여력이 있다"고 말합니다.

"아무래도 저희는 사업하기 좀 편해졌죠. 쿠팡같이 제조와 판매의 유기적인 관계를 잘 이해하는 회사가 있으니까 오로지 좋은 제품을 생산하기만 하면 된다는 생각이에요. 판매는 쿠팡이 다 해주니까요."

꾸준하게 판매가 안되면 R&D, 설비 등 상품 개발에 투자하기 쉽지 않습니다. 상품 개발에 소홀하면 고객들의 눈높이를 맞추지 못해 다시 매출 감소로 이어지기도 합니다. 하지만 케이에프한국자연농산은 쿠팡과 함께하기 때문에 상품 개발에만 집중할 수 있습니다. 그리고 이런 가격 대비 높은 상품 퀄리티는 고객들에게 고스란히 전해집니다.

추출기, 여과기, 교반기를 지나 포장되는 유기농 레드비트즙

케이에프한국자연농산이 성장할수록 그 영향은 지역농민들에게도 이어집니다.

케이에프한국자연농산은 우리 땅에서 나는 농산물만큼 몸에 좋은 것이 없다는 생각으로 국내산 농산물을 달여 상품 대부분을 만듭니다. 김 대표님은 “생산 품목의 90% 이상이 국내에서 나는 원료들로 만든다”며 전국 농가와의 끈끈한 파트너십을 설명했습니다.

“농민분들에게도 저희가 성장하는 게 도움이 돼요. 그들도 안정적인 거래처가 생기는 거잖아요. 예를 들어 흙마늘즙이 잘 팔린다고 하면, 저희와 거래하는 의성 흙마늘 농가는 안심하고 마음껏 농산물을 재배할 수 있습니다. 꾸준한 수요가 생긴 거니까요.”

쿠팡 대만으로 성장하는 한국의 중소상공인

2022년, 쿠팡 대만은 로켓직구를 출시하며 국내기업들의 수출길을 열었습니다. 진심을 담은 즙도 비행기를 타고 대만으로 향했습니다.

케이에프한국자연농산은 쿠팡 이전에 대만에 상품을 수출해 본 적 있습니다. 하지만 현지 바이어를 통했던 방식이라 쿠팡 대만과는 다른 경험이었습니다.

“수출은 현지에 맞는 상품을 개발해 낼 수 있느냐 없느냐의 차이가 큰데, 쿠팡에서 대신 분석해 주니까 좋아요. 저희가 그걸 하려면 인력, 시간, 자금을 다 거기에 넣어야 해요. 부담이 있죠. 그런 점에서 쿠팡을 만난 건 저희 입장에서 아주 잘된 일이에요. 쿠팡 능력이면 어떤 바이어보다 뛰어날 거라고 생각이 듭니다.” - 케이에프한국자연농산 김용학 대표님

자체 브랜드 상품 개발 시, 쿠팡은 고객들의 니즈를 찾아내 제조사에 공유합니다. 제조사는 그에 맞춰 높은 품질의 상품을 만드는 데에만 집중하면 됩니다. 비타할로 ‘흑도라지배 생강청스틱’도 그렇게 탄생한 성공 사례 중 하나입니다. 간편함을 추구하는 고객 니즈를 반영해 인기를 끌었습니다.

이런 협업 덕에 진심을 담은 즙 시리즈의 지난해 연 매출은 상품 출시 초기인 2019년 대비 240% 이상입니다. 대만 매출도 빠르게 올라 작년 4분기 매출이 1분기 대비 660% 이상 성장했습니다.

곧 설이 다가옵니다. 마음을 주고받는 명절, 아직 선물을 고르지 못했다면 비타할로 진심을 담은 즙 세트는 어떨까요? 중소제조사와 전국 농가가 쿠팡과 함께합니다. 물론 아직 늦지 않았습니다. 설 연휴 동안에도 쿠팡 로켓배송은 멈추지 않고 달리니까요. 아래 링크를 통해 비타할로 건강즙을 만나보세요!

쿠팡 ‘비타할로’ 건강즙/음료 페이지

취재 문의 media@coupang.com