

쿠팡이츠 손잡고 새로운 도약, 청년 창업주들의 이야기

2024. 4. 8.

계속되는 경기 침체로 고용 시장 불안정이 이어지고 있는 가운데, 새로운 꿈을 찾아 창업 전선에 뛰어드는 청년들이 증가하는 추세입니다. 그 중에서도 요식업은 타 업종에 비해 진입 장벽이 부담스럽지 않아 청년 창업율이 높습니다. 청년 창업주들에게 성공적인 창업을 위해 필요한 노력과 쿠팡이츠와 함께하게 된 이야기를 물었습니다.

신혼부부의 선한 영향력을 전하다, ‘합심로스터리’



서울 종로구에 위치한 합심로스터리 카페

2023년 국내 1인당 연간 커피 소비량은 405잔. 전 세계 1인당 연간 커피 소비량 대비 두 배 이상 높습니다. 스페셜티커피 전문점 ‘합심로스터리’는 늘어난 소비량만큼 고급화되는 고객의 입맛을 사로잡기 위해, 엄선한 생두를 직접 로스팅하고 원두 판매에도 공을 들이고 있습니다.

질 좋은 원두로 내린 커피의 향긋한 아로마와 풍부한 풍미는 그 자체로 인근 고객들의 이목을 사로잡는데 한몫하고 있습니다.

합심로스터리는 최근 개업 1주년을 맞이했습니다. 보통 창업 후 1년이 사업의 성공과 실패 여부를 판가름할 수 있는 시기라고 하는데, 합심로스터리는 2호점 개업까지 고려할 정도의 성장했습니다. 처음부터 매출이 잘 나왔던 것은 아니었습니다. 대부분의 손님이 직장인이었기 때문에 주말 매출 부진에 대한 고민도 있었죠.



쿠팡이츠 입점에 만족감을 전하는 김재한 대표님의 모습

“매장을 오픈한 지 3개월에 접어들었을 때 즈음, 매출 동향을 살피면서 배달 서비스를 시작하고자 알아보다가 쿠팡이츠에 와우회원을 위한 혜택이 있다는 걸 알고, 입점을 결정하게 되었습니다. 배달 매출이 늘어나니 자연스럽게 주말 매출이 부진했던 문제도 사라졌죠. 배달에 대한 고객응대는 제가 직접 한 분 한 분 놓치지 않고 댓글로 답변하고 있는데, 쿠팡이츠는 문제가 발생했을 때도 컴플레인 처리가 편리해서 좋았습니다.” - 합심로스터리 김재한 대표





김 대표님은 아르바이트를 통해 처음 커피의 세계에 입문했습니다. 이후 군대에서 바리스타 경력의 선임을 만나게 되며 커피에 대한 관심이 더욱 깊어졌죠. 바리스타의 길을 택한 김 대표님은 전역 후 바리스타 학과에 진학했고, 그곳에서 같은 꿈을 키운 지금의 아내와 함께 카페를 창업하게 되었습니다.



개업 1주년을 맞이한 합심로스터리 김 대표님 부부

고객을 위한 김 대표님의 노력은 쿠팡이츠를 통해 더 많은 사람들에게 전해질 수 있었습니다. 배달 매출이 든든하게 뒷받침되면서 사업 확장을 고려할 만큼 성장할 수 있었습니다. 뿐만 아니라 청년 취업난이 사회 문제로 대두되고 있는 상황에 전 직장 동료 2명을 정직원으로 채용하면서 고용 창출의 효과까지 불러왔습니다.

김 대표님 부부는 받은 사랑을 기부로 보답하기로 했습니다. 최근 개업 1주년을 맞이해 초록우산을 통해 뜻깊은 기부를 실천했습니다. 매년 개업 기념일을 맞이할 때마다 기부를 이어 가기로 하며 내년에는 여성용품 기부를 목표로 영업에 더욱 박차를 가하겠다는 열정을 보여 주었습니다.

어머니의 어깨너머로 배운 경영 철학, '어글리김밥'



서울 서대문구에 위치한 어글리김밥

아낌없이 넣은 재료 덕에 모양은 조금 투박해 보일지라도 그 맛은 일품이라는 ‘어글리김밥’. 김밥 속을 채우는 데 아낌이 없는 이정인 대표님의 장사 철학은 오랜 기간 김밥집을 운영해 온 어머니께 전수받은 것입니다. 이 대표님은 20대 중반에 단체 도시락 주문 업체를 오픈해 약 10년간 운영했습니다. 젊은 나이에 성공적인 청년 창업 사례를 이끌어 낸 이 대표님은 2022년 한식 보리밥집을 오픈하였고 작년 3월, 가업을 이은 어글리김밥을 론칭했습니다.



메인 재료로 김밥 속을 가득 채우고 있는 이정인 대표님의 모습



이 대표님은 어머니가 가게를 운영하던 당시, 배달 서비스로 어려움을 겪었던 사례들을 토로하며 어글리김밥의 쿠팡이츠 입점 결정에 큰 만족감을 전했습니다.

“어머니가 가게를 운영하실 때, 배달원을 고용하거나 아버지께서 직접 배달을 다니시기도 했는데 간혹 사고가 나거나 변수가 많아서 배달에 대한 부담감은 항상 있었습니다. 어글리김밥은 주거 지역에 위치해 있어서 내방하는 고객 못지않게 배달 고객도 많을 것이라 예상해 배달을 염두에 두고 론칭했어요. 배달 업체 이용은 처음이었는데 쿠팡이츠에서 프로세스를 알기 쉽게 안내해 주시고, 세팅까지 지원해 주셔서 고민 없이 입점을 결정하게 되었죠.” - 어글리김밥 이정인 대표



이 대표님은 “쿠팡이츠의 배달연계 서비스가 늘어나는 배달 매출에서 본인과 같은 소상공인의 라이더 직고용 문제 해소와 매출 회복을 도와주는 비즈니스 파트너가 되어 주었다”며 만족스러운 후기를 전했습니다.

더 많은 고객들에게 서비스를 제공하고자 2호점 등 사업 확장을 고려하고 있다는 이 대표님. 미래 요식업 창업을 꿈꾸는 2030 청년들에게 “자신이 어떤 것을 이루고 싶은지 명확하게 알아야 하며, 1년, 3년, 5년 후에 무엇을 달성할지 계획을 세우고 접근하라.”는 말과 함께, “계획을 세웠다면 해당 분야의 전문가가 되어야 한다.”는 조언을 아끼지 않았습니다.

식당 근무 경험 전무! 비건 음식으로 빛을 보다, ‘바이두부’



서울 용산구에 위치한 바이두부

식품영양학을 전공 후 식품 회사에서 근무했던 허세현 대표님은 남다른 목표를 가지고 있었습니다. 오랜 미국 생활을 통해 매료되었던 비건 음식을 한국에 소개하고자 했던 것입니다. 국내에서 인식이 생소했던 비건 음식을 사업 아이템으로 내 건 것은 그야말로 도전이었습니다.

음식점에서 일을 해 본 경험도 없고 창업도 처음이었지만, 2020년 12월 '바이두부'를 오픈 후 약 3년이 지난 현재, 인력 수급이 필요할 만큼 성장했습니다.





재료 본연의 맛을 살린 건강한 맛과 미국 가정식 같은 푸짐한 양이 특징이다

허 대표님은 코로나19 당시 사회적 거리두기의 여파로 배달 수요가 급증하자 쿠팡이츠 입점을 추진했습니다. 쿠팡이츠를 통해 바이두부를 경험한 고객들의 재주문율이 상승하며 단골손님도 생기기 시작했죠. 특히 쿠팡이츠의 영문 번역 기능은 바이두부가 위치한 용산, 이태원, 한남동과 같이 외국인이 많이 거주하는 지역에서 손님들과 원활한 의사소통을 할 수 있게 도와주었습니다. 외국인 손님들에게도 만족스러운 서비스를 제공하자 외국인 커뮤니티 등에 입소문이 나며 외국인 단골 고객을 확보하는데도 큰 도움이 되었습니다.

허 대표님은 쿠팡이츠 내 인기 검색어에 가계가 자주 오르며 최근에는 재주문과 더불어 첫 주문 고객도 증가하고 있다고 말합니다.



바이두부는 대체육이 아닌 두부를 이용해 요리하는데요. 바이두부가 추구하는 이러한 재료에 대한 가치관은 비단 음식뿐만이 아닌 친환경 포장지에서도 엿볼 수 있습니다. 일반 포장지 대비 단가는 높지만 이곳을 찾는 고객들을 위해 망설임 없이 선택했다고 합니다. 허 대표님은 앞으로 쿠팡이츠를 통해 더 많은 고객님들과 만나 더 큰 매출을 목표로 매장을 이끌어 가고자 합니다.

“오픈 후 별도의 마케팅을 진행하지는 않았는데도 불구하고, 쿠팡이츠를 통해 가게를 알리는 데 큰 도움을 받았습니다. 제작년에 잠시 영업을 중단하고 가게 확장을 진행하면서, 홀에 집중해 볼까 하는 고민도 했었어요. 그런데 쿠팡이츠 인기 검색어에 바이두부가 지속적으로 노출되는 것을 보고 더 많은 고객을 만나기 위해서는 앞으로 쿠팡이츠를 더욱 활용해야겠다 싶더라고요. 거기에 쿠팡이츠가 지원하는 와우멤버십을 위한 혜택까지 더해져 부담을 덜었습니다.” - 바이두부 허세현 대표님

한편, 쿠팡이츠는 최근 와우회원 대상으로 무료배달 와우혜택을 선보이는 등 고객을 비롯해 쿠팡이츠에 입점해 있는 점주 분들을 위한 지속적인 노력도 이어가고 있습니다.

쿠팡이츠를 만나 상생하는 관계로 더욱 단단한 기반을 구축하게 된 청년 창업주들의 이야기를 들어보았습니다. 쿠팡은 앞으로도 쿠팡이츠를 믿고 손을 내밀어 준 청년 창업가분들과 쿠팡이츠를 이용하고 계신 많은 점주분들이 함께 성장할 수 있도록 아낌없는 지원을 이어가겠습니다.

취재 문의 media@coupang.com