

부산 사업가 3인이 말하는 쿠팡 활용법

2024. 7. 25.



대한민국 제2의 도시, 부산. 지난 6월 28일 한국고용정보원에서 발간된 '지역산업과 고용' 여름호에 따르면, 부산은 올 3월 기준 소멸위험지역이 됐습니다. 지방 대도시의 소멸위험 단계 진입에는 많은 이유가 있지만, 주요한 이유 중 하나는 일자리 부족입니다.

쿠팡은 부산을 포함한 전국의 지역 중소기업들과 함께 성장하며 많은 일자리를 만들고 있습니다. 쿠팡 입점 판매자 중 중소기업인 비중은 70% 이상이며, 전국 중소기업 대비 쿠팡 입점 중소기업인의 연 매출 성장률은 3배입니다. 푸른 바다가 펼쳐진 부산에서 쿠팡을 활용해 사업을 하는 세 분을 만났습니다.

추명화 | 부산 수산물 판매자 '바른씨' 대표님



안녕하세요. 간단한 자기소개 부탁드립니다.

안녕하세요. 설레는 맛을 통해 맛있는 하루를 만드는 '바른씨' 대표 추명화 입니다. 저희 회사는 연어, 단새우 등 수산물을 포함한 다양한 식품을 쿠팡에서 판매하고 있어요. 처음엔 세 명이었는데, 지금은 27명의 직원과 일하고 있습니다.

어떻게 바른씨를 시작하게 되셨나요?

회사 차릴 때는 여기가 부산이니까 수산업의 파이 자체를 키우고 싶다고 생각했어요. 근데 막상 시작해 보니 제가 모르는 게 많더라고요. 생선을 떼 올 거래처도 없으니까 일일이 전화 돌리고 부딪히면서 수업료를 많이 내며 배웠죠. 공장 세우기까지 고생 많이 했어요.

저희 대표 상품 중 하나가 연어 숙성회인데, 불과 몇 년 전까지만 해도 숙성회 상품이 흥어 말고는 전국에 거의 없었거든요. 생선 숙성하는 기술도 배워서 상품 개발에 집중하다 보니 숙성회를 찾는 고객분들이 많이 찾아주시더라고요. 그렇게 대표 상품이 하나들 늘면서 이 근방에서 옮겨 다니다가 지금 사무실도 얻었네요.





쿠팡 마켓플레이스에 입점한 뒤로는 어떠셨나요?

쿠팡 입점한 첫 달에는 월 매출이 50만 원이 채 안 됐는데, 점점 올라 최고 매출은 월 2억 원 이상 찍어봤어요. 지난 일 년간 평균 월 매출도 6천만 원 이상 나오고 있고요. 쿠팡 덕분에 전국으로 프리패스 판로가 뚫려서 가능했던 것 같아요.

판매자 입장에서 느끼고 있는 쿠팡의 장점은 무엇인가요?

다른 무엇보다도 쿠팡은 그 안에서 쇼핑하는 고객분들이 많잖아요. 그러니까 상품 노출이 잘 돼더라고요. 또 저희는 수산물을 판매 하니까 신선도가 품질에 가장 큰 영향을 줘요. 쿠팡에는 로켓배송, 로켓프레시처럼 빠른 배송으로 유명한 서비스들이 많다 보니, 고객분들이 일반 상품도 품질을 더 믿고 구매하시는 것 같아요.

박규제 | 부산 ‘반달호떡 디저트&커피’ 대표님



안녕하세요. 간단한 자기소개 부탁드립니다.

안녕하세요. 저는 해운대에서 반달호떡 매장을 운영하는 박규제라고 합니다. 이름처럼 반달 모양의 호떡을 만들어 팔고 있어요. 저희 집 호떡은 입가에 뜨거운 꿀을 묻히지 않고 편하게 드실 수 있는 호떡입니다.

쿠팡이츠 입점 중이라고 들었는데, 사용해 보시니까 어떠신가요?

쿠팡이츠에서 굉장히 많은 매출을 내고 있어요. 매장과 쿠팡이츠 배달 둘 다 하고 있는데, 쿠팡이츠 매출이 현장 매출과 엇비슷할 정도로 많습니다. 쿠팡이츠가 회원들에게 무료배달을 처음 시작한 곳이다 보니 더 그런 것 같아요.

와우회원 무료배달 외에도 쿠팡이츠에서 매출이 잘 나오는 이유가 뭐라고 생각하시나요?

부산에 오시면 드셔야 하는 대표 음식 중 하나가 바로 씨앗호떡이에요. 그런데 호떡은 따뜻해야 하는 음식이잖아요. 쿠팡이츠는 빠르게 음식을 배달해준다는 이미지가 있어서 고객분들이 선호하는 것 같아요.

또, 매장이 해운대 '해리단길'에 있는데 관광지 근처다 보니 디저트 카페가 많아요. 골목 안에서는 경쟁이 치열하지만, 쿠팡이츠에서는 아니에요. 쿠팡이츠에 입점한 매장 중에 해운대 일대 호떡 전문점은 저밖에 없거든요. 쿠팡이츠 없었으면 가게 운영이 진짜 힘들었을 것 같아요.



쿠팡도 이용하시는지 궁금합니다. 쿠팡에서 뭐 주로 사시나요?

혼자서 매장을 운영하다 보니 쿠팡을 정말 많이 쓰고 있어요. 직접 아침마다 장을 봐서 물건 떼오기도 쉽지 않고, 자리 비우는 것도 부담스러워서요. 이제 여름이다 보니까 아이스크림 메뉴도 잘 나가는데, 우유나 아이스크림은 그때그때 사야 하잖아요. 쿠팡은 전날 매장에서 주문해도 다음 날 오픈 준비할 때 다 배송 와있어서 좋더라고요.

안 그래도 혼자 운영하는 입장인데, 쿠팡이 없었다면 더 바쁘게 살아야 해서 힘들었을 것 같아요. 쿠팡이 없었던 때가 언젠지 기억이 안 날 정도로 제 삶과 밀접하다고 생각합니다.

이종수 | 부산 수산물 제조사 '등푸른식품' 부사장님



안녕하세요. 간단한 자기소개 부탁드립니다.

안녕하세요. 등푸른식품 부사장 이종수입니다. CPLB와 곰곰이 고등어 상품을 만들고 있습니다.

어떻게 쿠팡 자체 브랜드(PB) 상품을 만들게 되셨나요?

등푸른식품은 원래 저희 아버지가 2000년부터 키워온, 수산물에 깊은 노하우가 있는 회사입니다. 예전에는 대형마트들이랑 거래하기도 했었어요. 그런데 2014년도에 고등어를 대량 매입했다가 파산 위기를 맞았습니다. 법정관리에 들어간 이후에는 거래처도 다 끊기고 아주 힘들었죠. 그때 함께 하자고 먼저 연락이 온 곳이 쿠팡 CPLB였습니다.





PB 상품 제조로 파산 위기를 극복한 이야기를 좀 더 들려주세요.

기존의 대형마트만 고집했더라면 지금처럼 위기를 극복하진 못했을 거예요. 물론 저희도 열심히 했죠. 하지만 전체적인 매출 상승에는 CPLB 영향이 컸습니다. CPLB 상품 제조 3년 만에 연 매출이 29배나 증가했으니까요. 쿠팡 덕분에 전국 고객들을 만나는 판로도 얻게 됐고요. 그렇게 위기를 극복해 온 것 같습니다. 한때는 거의 회사 문 닫을 뻔했는데 이제 전체 직원도 50명 정도 됩니다.

쿠팡에서 판매가 잘되는 이유는 뭐라고 생각하시나요?

한동안 온라인 시장이 정신없이 좋았잖아요. 그 시기가 왔을 때 쿠팡이 잘 준비돼 있었고, 저희도 그 덕분에 10년 뒤에 올 열매를 10년 일찍 맞이했다고 생각해요. 같이 잘 성장했죠.

또, 쿠팡이 배송도 빠르고 CS나 반품도 편하니까 고객 만족도가 굉장히 좋아요. 그래서 저희 제품에 대한 고객들 만족도도 같이 높아졌던 것 같아요. 실제로 쿠팡에 리뷰가 9만 개 이상 쌓여 있어요. 수만 리뷰가 달릴 정도로 고객분들이 제품을 많이 사랑해 주시니까 기분 좋습니다.

전국의 사업가분들은 세 분처럼 쿠팡을 다방면으로 활용해 매출을 내고 계십니다. 2020년부터 2023년까지 지난 4년간 쿠팡을 통해 소상공인 기준(연 매출 30억 원)을 돌파한 기업은 약 9000개이며, 쿠팡 협력 중소 제조사들의 고용 인원은 올 1월 말 기준, 2만 3000명을 넘었습니다. 쿠팡이츠 와우회원 무료배달 시행으로, 지방지역 입점 중소상공인 매출도 2배 이상 올랐습니다. 앞으로도 쿠팡은 사업가분들과 함께 도전을 멈추지 않겠습니다.

취재 문의 media@coupang.com