

# 1년 만에 월 매출 929% 상승한 쿠팡 입점 샤워용품 브랜드의 비결

2024. 8. 30.



쿠팡을 통해 월 매출이 작년 동기간 대비 929% 상승한 브랜드가 있습니다. 비타민 샤워 필터와 맥주 효모 샴푸로 사랑 받는 주식회사 바이아우어가 바로 그 주인공입니다. 끊임없는 도전으로 역사를 만들고 있는 바이아우어 최호진 대표님을 만나 성장 비결을 들어봤습니다.

**반갑습니다. 자기소개 부탁드립니다.**

안녕하세요. 바이아우어 대표 최호진입니다. 저는 중학교 때 혼자서 미용 학원에 등록할 만큼 어릴 때부터 이 분야에 관심이 많았습니다. 대학에서 미용을 전공한 후 코스메틱 업체에 취업한 뒤로 쪽 한 길만 걸어왔습니다. 고객들의 피부에 맞춰 카운셀링을 해주고, 제품을 판매하는 일이 정말 재밌더라고요. 다양한 브랜드에서 쌓은 경험을 바탕으로 4년 전, 사업을 시작하게 됐습니다.



### 브랜드 런칭과 동시에 쿠팡에 입점하셨나요?

사실 처음 주력 판매 채널은 홈쇼핑이었어요. 단기적으로 큰 매출을 얻을 수 있다는 장점이 있었지만, 안정적인 수익을 내기엔 다소 불안한 시장이라는 게 점점 느껴지더라고요. 코로나19의 영향도 있었고요. 어떻게 위기를 극복할지 고민하다가 '생활용품'을 주력으로 판매하는 우리 브랜드는 쿠팡이랑 더 잘 맞지 않을까?하는 생각이 든 거예요. 그래서 쿠팡과의 동행을 결정했습니다. 바이아우어는 '판매자 로켓'으로 시작했는데요. 쿠팡의 빠른 배송 시스템을 활용할 수 있고, 유연하게 재고 관리도 할 수 있어서 정말 좋습니다. 지금 생각해 보면 그때 발 빠르게 움직였던 게 신의 한 수였던 것 같아요.

### 바이아우어 초창기 매출을 비타민 샤워필터가 견인했다고 알고 있어요.

맞습니다. 3년 전쯤 수돗물에서 녹물이 나오면서 크게 이슈가 됐거든요. 해외여행을 갈 때 샤워필터를 챙겨가는 여행자들도 늘었고요. 그런 사회 현상과 상품의 출시 시점이 맞아떨어진 거죠. 샤워필터가 사업 초창기, 많은 어려움이 있었던 바이아우어에 큰 힘이 됐어요.



### 인기 상품인 맥주 효모 샴푸는 어떻게 기획하게 됐는지 궁금해요.

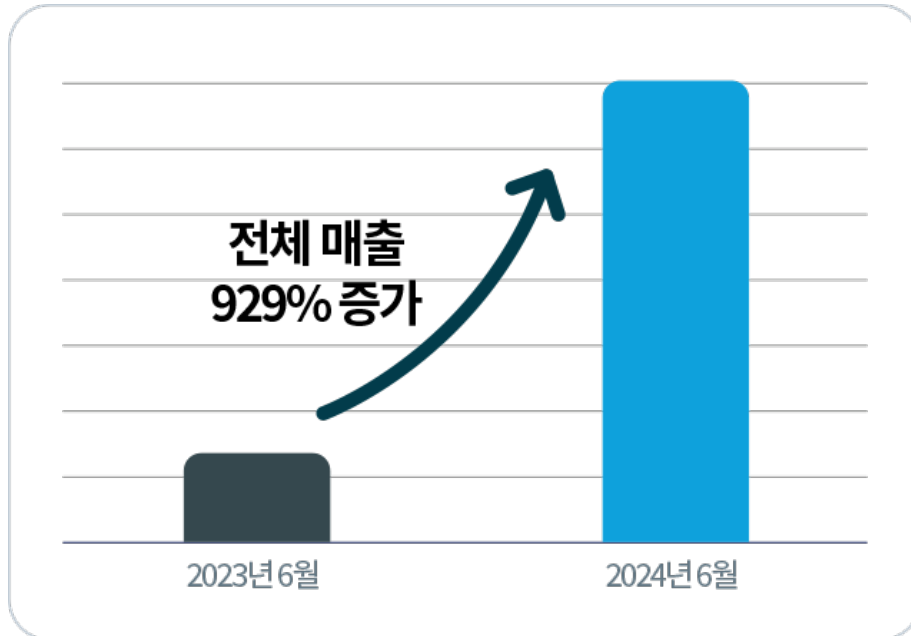
대표 아이템을 기획하기 위해 많이 고민하다가 쿠팡 키워드에서 힌트를 찾았습니다. 당시 '단백질' 키워드로 마케팅하는 샴푸 제품들이 상당히 많았거든요. 그래서 단백질처럼 원료로 주목받을 수 있는 제품을 만들어보자는 생각에 '맥주 효모' 샴푸를 기획하게 된 거죠. 그냥 '샴푸 명가'가 아닌 '맥주 효모 샴푸의 명가'가 되자는 목표를 세우고 직원들과 제품 개발을 위해 열심히 노력했습니다.

기획 단계부터 키워드 마케팅까지 고려한 덕분에 지금의 성과가 있는 것 같아요.

### 그 결과가 매우 놀랍더라고요. 매출이 엄청나게 뛰었죠?

맥주 효모 샴푸 출시 전인 올 1월엔 쿠팡 월 매출이 약 1억 7,000만 원 정도였습니다. 여러 제품들을 판매해 옹기종기 모아 만든 성과죠. 그런데 맥주 효모 샴푸를 출시하고 쿠팡 판매에 집중하면서 3월엔 3억 원, 5월엔 7억 원이 넘는 매출을 달성했습니다. 그리고 6월에는 쿠팡에서만 약 10억 원 가까운 매출을 기록했습니다. 쿠팡과 함께해 비로소 한 단계 더 성장할 수 있게 됐다고 생각합니다.

\*기간: 2023. 06 ~ 2024. 06



### 매출을 견인하는 대표님만의 노하우가 있나요?

제 입에서 가장 많이 나오는 말이 뭔지 아냐고 직원들이 묻더라고요. 알고 보니 “썸네일 바꿔!”라는 말이었어요.(웃음) 온라인에서 물건을 팔 때 가장 중요한 건 고객들의 관심을 끄는 썸네일이라고 생각합니다. 상품이 아무리 좋아도 관심을 못 받으면 소용없잖아요. 썸네일을 바꿨을 때 클릭률이 얼마나 달라지는지 계속 데이터를 분석하면서 발전을 거듭해야 성장할 수 있다고 생각해요.



### 성장을 꿈꾸는 다른 판매자에게 전하고 싶은 이야기가 있으신가요?

작은 것 하나라도 일단 테스트 해보는 것이 중요한 것 같아요. 다양한 테스트를 통해 쿠팡에서 상품을 잘 노출시키는 경험을 쌓고, 그걸 통해 마케팅 방법을 발전시키는 게 정말 중요하다고 전하고 싶습니다.

쿠팡 광고 담당자와의 호흡도 중요해요. 객관적인 데이터에 근거한 지표를 확인하고 광고 담당자와 함께 전략을 준비하기를 추천합니다. 바이아우어가 전문가의 조언을 듣고 즉시 실행한 결과, 작년 동기간 대비 올 6월에 900%가 넘는 매출 성장을 만들어냈어요.

### 대표님에게 쿠팡은 어떤 의미인가요?

쿠팡은 저에게 희망입니다. 어려워서 문을 닫을 뻔한 회사를 구해준 게 쿠팡이고, 현재 많은 분들이 사랑하는 브랜드로 성장할 수 있도록 해준 게 쿠팡이니까요. 덕분에 작년 연말에 세운 올해 목표 매출액을 6월에 이미 모두 달성했습니다. 앞으로 나올 모든 제품을 쿠팡을 통해 판매할 거예요. 물론 고객으로서도 꼭 함께 할 겁니다.

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