

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 도전 정신으로 새로운 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 처음에 주력한 판매 채널은 홈쇼핑이었어요. 단기적으로 큰 매출을 얻을 수 있다는 장점이 있었지만, 안정적인 수익을 내기엔 다소 불안한 시장이라는 게 점점 느껴졌습니다. 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 수도물에서 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.

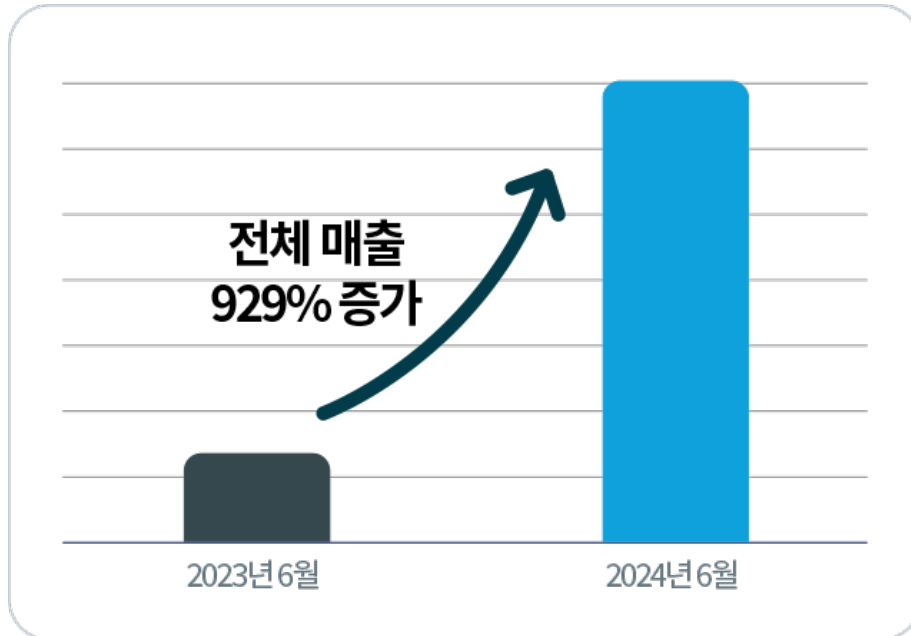
대표 아이템을 기획하기 위해 많이 고민하다가 쿠팡 키워드에서 힌트를 찾았습니다. 당시 '단백질' 키워드로 마케팅하는 샴푸 제품들이 상당히 많았거든요. 그래서 단백질처럼 원료로 주목받을 수 있는 제품을 만들어보자는 생각에 '맥주 효모' 샴푸를 기획하게 된 거죠. 그냥 '샴푸 명가'가 아닌 '맥주 효모 샴푸의 명가'가 되자는 목표를 세우고 직원들과 제품 개발을 위해 열심히 노력했습니다.

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