coupang newsroom

건강한 계란의 기준, ‘스탠다드에그’의 쿠팡 성장기

2025. 2. 17.

냉장고 속 달걀이 어느 브랜드 것인지 알고 계시나요? 대부분 잘 모르실 겁니다. 달걀을 고를 때는 보통 가격과 신선도에만 집중하니까요. 30년 업력을 자랑하는 ‘스탠다드에그’는 이런 통념에 도전 중입니다. 건강한 달걀의 기준을 제시하겠다는 스탠다드에그. 쿠팡 마켓플레이스를 통해 성장 중인 이곳의 이야길 들어봅니다.

스탠다드에그, 브랜드를 키우기 위해 쿠팡 마켓플레이스에 입점하다

스탠다드 박대연 팀장(아들)과 박상도 대표(아버지)

1992년, 스탠다드에그 박상도 대표님은 1톤 트럭 하나로 양계업을 시작했습니다. 트럭으로 가락시장에 달걀을 납품하던 사업은 거래처가 늘고 사업 범위도 넓어지며 크게 성장했습니다. 어느덧 이젠 닭 65만 마리 규모의 농장 7개를 운영하는 기업이 됐습니다.

2020년대 이전까지 스탠다드에그는 대형마트, 백화점에 달걀을 납품하는 B2B 사업에 주력했습니다. 그러던 어느 날 문득 박대연 팀장님에겐 이런 생각이 들었습니다. '사람들이 빵, 우유는 다 브랜드를 보고 사는 데, 우리 달걀도 브랜드가 있으면 좋지 않을까?' 브랜드를 키우기 위해선 기업에 제품을 납품하는 기존의 방식으로는 힘들었습니다. 온라인 판매가 제격이었죠.

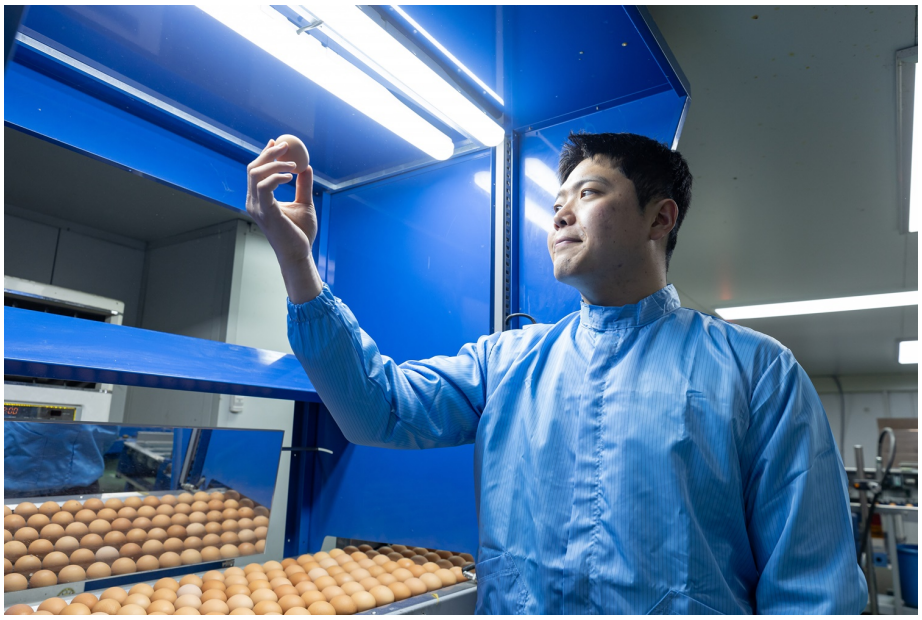
그래서 2024년, '스탠다드에그'라는 이름의 브랜드를 론칭하자마자, 스탠다드에그는 곧바로 쿠팡 마켓플레이스에 입점했습니다.

스탠다드에그 박대연 팀장

"쿠팡 마켓플레이스에 입점한 건 우연히 마켓플레이스를 알게 돼서예요. 처음엔 저희같은 B2B 기업은 로켓배송으로만 상품을 판매한다고 생각했거든요. 막상 입점해보니 마켓플레이스에서는 생산 시설까지 갖춘 기업이 가격, 품질 경쟁력이 있더라고요." - 스탠다드에그 박대연 팀장

쿠팡 마켓플레이스는 판매자가 직접 상품을 등록해 판매하는 쿠팡의 오픈마켓입니다. 국내 최대 규모의 모바일 트래픽과 혁신적인 기술력으로, 판매자들에게 비즈니스 기회를 제공합니다. 특히 쿠팡의 24시간 배송 인프라를 통해 판매자들은 복잡한 배송 및 반품, 고객 서비스 문제를 효율적으로 관리할 수 있습니다.

익명 아닌 이름값 하는 달걀을 위해



스탠다드에그의 모든 달걀은 빛에 비춰 내부 상태를 확인하는 검란 과정을 거친다

스탠다드에그라는 이름에는 건강한 달걀에 대한 기준(Standard)을 제시하겠다는 포부를 담았습니다. 30년간 쌓아온 생산 노하우와 엄격한 품질 관리를 바탕으로, 익명의 달걀이 아닌, 믿을 수 있는 브랜드의 달걀을 선택하게 만들겠다는 의지의 표현입니다.

건강한 달걀을 위해 스탠다드에그는 원스톱 시스템을 활용합니다. 먼저, 직영 농장에서 달걀의 생산부터 관리까지 모든 과정을 다 살핍니다. 스탠다드 직영 농장은 박 팀장님이 운영하는 병아리 사육장과 아버지가 관리하는 7개의 산란계 농장으로 구성돼 있고, 여기에 달걀 가공 및 포장 시설까지 갖췄습니다.

“대부분의 계란 농장은 닭을 사서 키우지만, 저희는 병아리 단계부터 직접 관리합니다. ‘스탠다드’라는 이름에 걸맞은 달걀을 만들기 위해서는 모든 단계를 직접 관리하는 것이 필수적이라고 생각했기 때문이에요.” - 스탠다드에그 박대연 팀장

병아리 농장과 달걀 포장을 위한 컨베이어 시설

신선도 검사, 세척, 등급 분류 등의 과정을 거쳐 판매용 달걀을 선별한다

이처럼 스탠다드에그는 전 과정에 엄격한 기준을 적용합니다. 달걀 생산 이후에도 크기, 무게, 신선도 검사는 물론, 철저한 위생 관리 시스템을 통해 안전하고 건강한 달걀만을 골라냅니다.

또한, 구운 계란의 경우, 51시간을 들여 고소하고 탱글탱글하게 완성합니다. 직접 병아리 단계부터 신경쓴 건강한 달걀은 숙성, 가열, 온도 조절 등의 공정을 통해 구운 계란으로 탄생합니다. 날계란이나 구운 계란이나 차이없이, 품질 높은 상품을 고객에게 전하기 위해 스탠다드에그는 노력을 아끼지 않습니다.

온오프라인을 아우르는 올 라운더(All-rounder) 브랜드로

스탠다드에그는 지난해 1월 쿠팡 마켓플레이스 입점 이후, 최대 1700만 원 이상의 월매출을 냈습니다. 목표했던 온라인 자리 잡기에 성공한 것이죠. 박대연 팀장님은 이 성과 뒤에는 쿠팡의 사용자 친화적인 마켓플레이스 시스템이 있었다고 설명합니다.

“쿠팡 판매자 사이트의 최대 장점 중 하나는 UI가 정말 간단하다는 거예요. 몇 번 클릭만 하면 원하는 정보가 바로 나와요. 또, 쿠팡 AI가 판매 최적가도 제안해주고, 최적의 타이밍에 우리 상품을 딱딱 노출해 주니까 요즘 황금알을 낳는 기분이라니까요.”

또한 박 팀장님은 쿠팡 직원들의 컨설팅을 통해 상품 다양화를 신속하게 진행하고 시장 변화에 효과적으로 대응할 수 있었다고 강조했습니다. 특히 고객 관리(CS)에서 쿠팡의 지원이 큰 도움이 되었다며, “고객에게 문의가 오면 24시간 이내에 신속하게 대응해야 하는데, 제가 답변하지 못하면 점수가 떨어지지 않도록 쿠팡에서 지속적으로 알림을 주는 등 세심하게 챙겨준다”고 덧붙였습니다.

가족이 같이 운영하는 스탠다드에그

건강한 달걀의 기준을 제시하며 고객들의 신뢰를 얻은 스탠다드에그. 더욱 건강한 달걀을 기대해 보며, 쿠팡은 앞으로도 스탠다드에그의 도전과 성장을 응원하겠습니다.

쿠팡 마켓플레이스
스탠다드에그 쿠팡 페이지

취재 문의 media@coupang.com