

이츠마이라이프: '삼동소바' 분당구미점 이영란 사장님 이야기

2026. 10. 15.



자가제면 소바 맛을 배달로도 전하기 위해 끊임없이 고민하는 곳, '삼동소바' 분당구미점 이영란 사장님을 만났습니다. 이 사장님은 소바 맛을 좌우하는 국물 염도와 면의 쫄깃한 식감을 유지하기 위해 작은 디테일까지 꼼꼼하게 관리하고 계셨습니다. 가장 맛있는 한 그릇을 위해서요. 배달 시작 당시에는 '소바가 배달에 적합할까?'라는 걱정도 있었습니다. 하지만 현재 삼동소바 분당구미점은 많은 쿠팡이츠 고객들에게 사랑받는 매장으로 자리 잡았습니다. 면/육수 분리 포장 방식, 철저한 품질 관리, 그리고 쿠팡이츠의 빠른 배달 시스템 덕분입니다. 매장에서의 감동을 집에서도 그대로 전하는 삼동소바 사장님의 이야기를 공개합니다.

'이츠마이라이프'는 쿠팡이츠와 함께 성장하는 사장님의 이야기를 담은 시리즈로, [쿠팡이츠 사장님 캠퍼스](#)에서 연재 중입니다.

사장님 안녕하세요, 간단한 매장 소개와 자기소개 부탁드립니다.

안녕하세요, 자가 제면 수제 소바 전문점 '삼동소바 분당구미점'을 운영하는 이영란입니다. 저희는 직접 뽑은 면으로 만드는 소바와 함께 우동, 돈가스, 카레 등 다채로운 메뉴를 선보이고 있습니다.

쿠팡이츠에서 가장 인기 있는 메뉴는 무엇인가요?

단연 시그니처 메뉴인 '삼동소바 정식'입니다. 자가제면 소바와 바삭한 돈가스의 조합이 좋아 고객분들이 많이 찾아주시더라고요. 삼동 소바 정식은 자가제면 소바와 돈가스 한 덩어리가 같이 포함된 메뉴인데요. 소바를 후루룩 먹다가 한 번씩 돈가스를 같이 곁

들어 먹으면 그 조합이 정말 좋거든요. 저희 고객님들께서도 삼동소바 정식의 매력을 잘 알아주시는 것 같아요.



얘기를 들으니, 저도 너무 먹고 싶어지는데요. 쿠팡이츠에 입점하시게 된 계기가 궁금해요.

2024년 6월 오픈 후 여름 홀 매출은 높았으나, 겨울철 계절성 비수기가 오면서 손님이 줄더라고요. 수동적으로 기다리기보다 배달을 통해 적극적으로 새로운 매출 창구를 만들기 위해 입점을 결심했습니다.

입점 후 매출에는 어떤 변화가 있었나요?

처음 입점했을 때만 해도 하루에 주문이 1~2건 들어오는 정도였어요. 그런데 꾸준히 운영하면서 점점 단골도 생기고 주문도 늘어나더라고요. 지금은 입점 첫 달 대비 하여 15배 정도 주문수가 상승했습니다.

아직은 매장 매출이 더 큰 비중을 차지하지만, 날씨가 좀 쌀쌀해지면 이야기가 달라지죠. 손님들 발길이 줄면서 매장 매출이 영향받는데, 그럴 때 배달 주문이 꾸준히 들어오면서 부족한 매출을 메워줘요. 덕분에 비수기나 추운 날씨에도 매출 걱정을 한결 덜 수 있게 되었습니다.



사장님이 느낀 쿠팡이츠의 가장 큰 장점은 무엇인가요?

쿠팡이츠에 입점할 때는 단순히 배달 주문만 늘어날 거라고 생각했어요. 그런데 기대 이상으로 온라인 홍보 효과도 체감하고 있어요. 손님들이 배달 리뷰에 '배달로 먹어도 면이 이렇게 맛있는데, 매장에서 직접 먹으면 얼마나 더 맛있을까? 꼭 가봐야겠다'라는 글을 남겨주시기 시작했거든요.

그리고 실제로 그 손님들이 매장으로 직접 찾아오셔서 '배달로 시켜 먹어보고 너무 맛있어서 찾아왔다'라고 말씀해 주시는 경우가 정말 많아졌습니다.

배달 리뷰에 보면 국물 맛에 대한 단골분들의 리뷰가 정말 많은 것 같아요.

네, 제가 사실 삼동소바 사장님이 되기 전에는 화학회사에서 연구원으로 일했어요. 그래서 그런지 지금도 음식 하나를 만들 때 되게 꼼꼼하게 보는 습관이 남아 있는 것 같습니다.

특히 국물의 염도나 맛의 균형 같은 부분은 그냥 지나치지 못하는 편이에요. 아무래도 연구원 시절에 작은 차이도 놓치지 않으려고 했던 습관 때문인 것 같아요. 소바는 면도 중요하지만 국물 맛이 정말 중요하거든요. 그래서 매장에서 드시는 맛은 물론이고, 배달로 받으셨을 때도 최대한 같은 맛을 느끼실 수 있도록 늘 신경 쓰고 있습니다.

저도 배달 리뷰를 자주 확인하는데요. 고객님들께서 "국물 맛이 깔끔하다.", "소바가 정말 맛있다" 같은 후기를 남겨주실 때마다 굉장히 뿌듯합니다. 그럴 때마다 '더 열심히 해야겠다'라는 생각도 들고요.

결국 그런 작은 부분까지 꾸준히 신경 쓰는 게 저희 삼동소바만의 신뢰를 만드는 데 도움이 되고 있다고 생각합니다.



소바의 면도 너무 정갈하고 특히나 맛있어 보이는데요. 면 배달 특성상 배달 중 불지 않을까 걱정하는 사장님들이 많더라구요. 배달 준비나 초기 시작은 어떻게 준비하셨는지 궁금해요.

저도 사실 배달을 시작하기 전에는 그 부분이 가장 걱정됐던 것 같아요. 아무래도 소바는 면이 생명이다 보니, 배달하는 동안 면이 불어버리면 어떡하나 하는 고민이 많았거든요.

그래서 배달을 시작하기 전에 포장 방식부터 정말 많이 고민했어요. 면과 육수를 분리해서 담을 수 있는 용기를 찾고, 고객님들께서 받으셨을 때도 매장에서 드시는 것과 최대한 비슷한 상태를 유지할 수 있도록 여러 번 테스트를 해봤어요.

실제로 고객님들께서 “면이 쫄깃하다”, “매장에서 먹는 맛이란 크게 다르지 않다”는 리뷰를 남겨주실 때마다 안심이 되더라고요. 결국 배달도 특별한 비결이 있기보다는, 얼마나 꼼꼼하게 준비하느냐의 차이인 것 같습니다. 아, 또 쿠팡이츠는 배달파트너 배차가 빠른 편이라 크게 걱정도 없고요. (웃음)



그동안 받은 고객 후기 중 가장 기억에 남거나 보람찼던 순간이 있으셨다고요.

아무래도 저희 음식이 손님의 마음까지 따뜻하게 위로해 주었다는 후기를 받았을 때입니다. 특히 입덧이 심해 음식을 드시기 힘들어하던 임산부 고객께서 “이 집 소바만큼은 정말 맛있게 먹었다”라며 전해주신 인사는 지금도 잊지 못할 만큼 큰 감동으로 남아 있습니다.

사장님에게 삼동소바란?

음.. 한마디로 표현하기가 쉽지는 않은데요. (웃음) 사실 저는 매일 출근할 때마다 같은 고민을 해요. “오늘 점심은 매장에서 뭘 먹지?” 하는 고민인데요. 그럴 수밖에 없는 게 삼동소바에는 자가제면 소바뿐만 아니라 따뜻한 우동, 짬뽕류, 수제 돈가스, 카레까지 정말 다양한 메뉴가 있거든요.

그래서 신기하게도 2년 넘게 매장을 운영하고 있는데도 여전히 매일 “오늘은 뭘 먹을까?”를 고민합니다. 그만큼 질리지 않고, 먹을 때마다 또 다른 맛의 즐거움을 느낄 수 있는 브랜드인 것 같아요. 그래서 한마디로 정의하자면, 저에게 삼동소바는 언제나 새로운 한 끼를 기대하게 만드는 다채로운 맛의 즐거움입니다.

쿠팡이츠 에디터의 한마디

소바 한 그릇에도 타협하지 않는 삼동소바 이영란 사장님은 화학연구원 출신답게 국물의 염도부터 면의 식감까지 세심하게 관리하며, 고객이 언제 어디서 주문하더라도 동일한 맛을 경험할 수 있도록 끊임없이 고민하고 있었는데요. 특히 배달 과정에서 면이 불지 않도록 포장 방식을 개선하고, 매장에서 먹는 맛을 그대로 전달하기 위해 수많은 테스트를 거듭한 노력이 돋보였습니다. 맛의 기본에 충실하면서도 고객 경험까지 세심하게 챙기는 삼동소바의 진심이 앞으로 더 많은 고객에게 전해지기를 응원합니다. 언제나 한 그릇의 완성도를 위해 노력하는 삼동소바의 여정에 쿠팡이츠도 함께하겠습니다.

[‘쿠팡이츠 사장님 스토리’ 모아보기](#)

[‘쿠팡이츠’ 소식 모아보기](#)

취재 문의 media@coupang.com