

처음엔 사기꾼 오해 이젠 월매출 4억원!

IT 피플

앱 '배달의 민족' 만든
'우아한형제들' 대표 **김봉진**

리뷰 기능 적용 후 배달 업계도 '원원'
100억매출 코스닥상장 '우아한 목표'

과거 사업 실패 딛고 새 아이템 개발
창업 초기엔 직원 월급 못 줘 맘고생

매일 새로운 콘텐츠가 등장하는 스마트폰 애플리케이션(이하 앱) 중에는 우리가 일상에서 '이런 게 있었으면...'하고 바라던 것을 마치 직접 체험한 '꼭' 집어내 성공한 것이 있다. 배달서비스 앱 '배달의 민족'도 그 중 하나이다.

'배달의 민족'은 스마트폰으로 음식 배달 서비스를 이용할 수 있는 앱이다. 이 앱을 개발해 서비스하는 '우아한형제들'의 김봉진(36) 대표는 특이하게도 미술학도 출신이다.

그는 삶의 좌우명으로 삼고 있는 "강렬하게 원하고, 생생하게 그리면 이를 수 있다"는 일본 기업 교세라의 창업주 이나모리 가즈오의 말처럼 다들 가능성이 없다고 주조하지 않던 일상의 한 부분에서 새로운 사업 영역을 개척했다.

- 배달 음식을 콘셉트로 한 앱은 어떻게 나왔는지.
"처음부터 배달에 착안한 것은 아니다. 원래는 스마트폰용 114 서비스를 만들고 싶었다. 하지만 데이터를 모으고 분류하는 작업을 개인이 하기 너무 힘들었다. 그래서 전화를 통해 가장 많이 이루어지는 경제활동을 찾다가 음식 배달이 떠올랐다. 그 때부터 데이터를 모으기 위해 인터넷 포털을 뒤지고 서울 강남역 등을 돌며 전단지들을 모았다."
- 음식점 업주들이 처음부터 배달 앱에 대해 호의적이었다.

"사실 초기에는 '과연 스마트폰으로 전화가 오겠냐'며 우리를 사기꾼으로 봤다. 실제로 지난해까지는 QR코드를 만들어 인터넷에 올려주겠다고 돈을 받거나, 심지어는 등록이 무효인 우리 앱을 들먹이며 돈을 뜯어내는 사람들도 있었다."

- 그런 회의적인 시각을 어떻게 바꾸었나.

"콜(앱을 통해 걸려 온 전화) 수를 증명하려고 '콜멘트'라는 서비스를 개발했다. 우리 앱을 통해 전화를 하면 '배달의 민족'을 통해 걸

려 온 전화입니다'라는 멘트가 나온다. 그전까지 로그 데이터를 보여주어도 믿지 않던 업주들이 서서히 우리 서비스를 신뢰하기 시작했다. 그 때부터 직접 연락이 왔다. 이제 영업사원들이 가면 90%는 '배달의 민족'을 안다."

- 스마트폰 앱과 기존 전단지에는 어떻게 다른가.

"전에는 배달 음식에 불만이 있어도 하소연할 데가 없었다. 우리 앱을 이용하면 사용자가 리뷰를 쓰고 음식점 업주는 그에 대한 댓글을 달 수 있다. 앱에 등록된 업소 중에는 사용자의 불만을 꼼꼼히 체크하고 신속하게 응대를 하는 등 리뷰 관리를 통해 매출이 300% 이상 상승한 곳도 있다."

●창업 초기 월 매출 100만

원의 고비 겪기도

- IT업계 종사자로는 특이하게도 대학에서 미술을 전공했다.

"창업하기 전까지 이모션, 네오위즈, NHN 등에서 디자이너로 일했다. 네오위즈에서 나온 뒤 전공을 살려 가구관련 사업을 했다가 부도가 나 빚을 지고 NHN에 입사했다. NHN 시절 경영관련 서적을 접하다가 IT관련 사업을 꿈꾸었지만 한번 실패한 경험때문에 망설였다. 이때 옆에서 '활동적으로 일하며 뭔가 새로운 것을 만들 때가 가장 멋져 보인다'며 격려해 준 와이프가 너무 고맙웠다."

- 창업 이후 힘들었던 점은

"회사를 시작하고 한동안 수익이 없어 직원들 월급을 주지 못하는 것이 괴로웠다. 지금이야 월매출이 4억원 이상 나오지만, 지난해 6월까지만 해도 9명이 근무하는 회사의 매출이 100만원 밖에 안됐다. 그때는 퇴근할 때마다 어둠의 벼랑 끝에 선 느낌이었다."
- 왜 수익을 내지 못했는가.

"기다렸다. 어느 정도 콜이 뜰때까지 업주들에게 돈을 받는 것 보다 플랫폼 구조를 짜야 한다고 생각했다. 지금도 급격한 성장보다 회사 내실을 다지는데 주력하고 있다. 업소를 많이 유치하는 것에만 신경 쓰면 기존 사업장의 광고 효과가 떨어진다."

- 앞으로 계획은.

"온라인으로 배달 음식을 주문하고 결제도 가능하도록 서비스를 업그레이드할 계획이다. 결제서비스가 구현되면 마일리지 서비스 이용도 가능하다. 예를 들어 치킨집에서 쌓은



스마트폰 음식 배달 서비스 앱 '배달의 민족'을 개발·서비스하고 있는 '우아한형제들'의 김봉진 대표. 그의 목표는 앱으로 음식 검색과 주문은 물론 배달에서 결제까지 원스톱으로 이뤄지는 서비스를 제공하는 것이다.

사진제공 | 우아한형제들

김봉진 대표 프로필

1976년 전라남도 완도 출생. 서울예대 실내디자인 졸업. 국민대학교 디자인대학원 휴학 중. 2002년 이모션 디자이너. 2004년 네오위즈 디자이너. 2008년 NHN 디자이너. 2011년 우아한형제들 창업. (수상내역) 뉴욕광고제 파이널리스트. 스마트앱어워드코리아 생활서비스부문 통합대상.

마일리지를 중국집에서 쓸 수 있는 것이다. 한번 주문한 사람들을 고객관리(CRM)할 수 있다는 것도 감점이다."

- 회사를 어떻게 키우고 싶나.

"12월 매출 목표가 7억원이다. 그리고 이를 기반으로 내년에 100억원의 매출을 올리는 것을 목표로 삼고 있다. 1차적으로 코스닥 상장 수준의 탄탄한 기업을 만들 계획이다."

김명근 기자 dionys@donga.com 트위터@kimyke76



'배달의 민족' 앱 메인화면

KT&G, 헤이즐넛 향 나는 '레종 카페' 출시



KT&G가 필터 속에 커피원두를 넣어 커피향이 나는 '레종 카페'(RAISON Cafe·사진)를 출시했다. 부드러운 헤이즐넛 향이 특징이며 브라운 칼라의 패키지에 레종 특유의 고양이 캐릭터와 커피잔, 커피원두를 함께 표현했다. 레종 카페는 전국 편의점에서 구입할 수 있으며 타르 6.0mg, 니코틴 0.6mg이다.

코카콜라 라이트 '장 폴 고티에' 한정판 선배



코카-콜라사가 디자이너 장 폴 고티에와 콜라보레이션한 '코카-콜라 라이트 리미티드 에디션'(사진)을 출시한다. '나이트'(Night), '데이'(Day), '타투'(Tattoo) 3종으로 출시되는 코카-콜라 라이트 리미티드 에디션은 '나이트 앤 데(Night & Day)'를 콘셉트로 장 폴 고티에의 시그니처 아이템인 코르셋과 스트라이프 패턴을 패키지에 접목시켜 눈길을 끈다.

인기클릭 베스트 3

자료:네이버

연예	'신풍' 김은숙 작가 '김정난 불임의 눈물? 오해' CF 최고 수익 '빅5'...김연아·김수현 1·2위 음악의신 '이상민 같은 출연자 다시는 없을 것'
스포츠	벤치클리어링, 그 안엔 사연들이 있다 추신수, 이틀연속 멀티히트...팀 내 타율 1위 퍼거슨 '포그바, 네가 어떻게 우리에게...'
사회	병원서 혈액투석 치료받던 환자 정전 뒤 숨져 MBC 노조 '김재철' 방문진 이사 내정 '말해' 사람 매단 채 달린 외제차 급발진 논란
경제	롯데, 하이마트 '주인' 된다 퇴직금 중간정산 사유에 천재지변 피해 추가 인천공항 알차 급유시설 또 민간에...
생활문화	기아차 'K3' 디자인 최초 공개... 'K9' 생동미? 전장·가늠도 빼앗지 못한 순수 자유를 달리는 '할리'... 그 남자를 출리다

인기 동영상



이제 당신도 **ERGO** 다음을 만나야 할 때!

7.8월 자동차보험 만기라면 전화만 해보세요

트렁크 정리함이 무료

기간: 2012년 8월 31일까지 (매일 선착순 200명 / 신규고객에 한함)

1544-1666 | ERGO 다음

아름다운 여자

"티나"(teena)



그대가 보고싶다

독신남성... 혼자 살아가는 외로운 남성분들에게는 아내 같은 여자 **"티나"** 잦은 출장, 현장에서 장기간 근무자, 선박업 승무자, 외국인 근로사업장, 기러기 가족 등 기타 선물용 킴스스포츠(kim's sports)의 공기주입형 "티나"는 품질이 좋은 최신행 최고급 제품이며 인터넷으로 상품을 먼저 보신 후에 전화상담 및 구입을 하시면 됩니다.

제품보러가기 → <http://킴스스포츠.한국>

인터넷상단 주소창에 한글로 입력하시기 바랍니다. 판매하는 제품은 보여 주지도 못하면서 가격만 싸다는 "안나"라는 유사광고에 걸려도 속지마시기 바랍니다. 본사 홈페이지에서 중국산 가짜제품을 확인할 수 있습니다. 빅 사이즈 인체모형 전문제작사 킴스스포츠(kim's sports) 제품문의 010-3500-5324, (02) 423-0020 킴스스포츠는 허가받은 일반제조사업자입니다. 농협: 301-0010-8133-01 김혁경 (대표)

대한의사협회 의료광고심의위원회 심의필 제 120321-증-26725

길맨 비뇨기과

19개 지점

길맨의원 강남 02)540-6014

길맨의원 영등포 02)2061-1025

길맨의원 분당 031)783-8880

길맨비뇨기과 부천 032)323-1119

길맨의원 인천 032)434-4242

길맨비뇨기과강남 02)3392-5855

길맨비뇨기과강남 031)562-4077

길맨비뇨기과강남 031)905-7544

길맨비뇨기과강남 02)487-9200

길비뇨기과의원 안양 031)448-5131

길맨의원 수원 031)223-3397

길맨비뇨기과의원 안산 031)487-7581

길맨비뇨기과의원 창원 055)285-2727

길맨비뇨기과의원 광주 062)369-5855

길맨비뇨기과의원 천안 041)523-8808

길맨비뇨기과의원 대전 042)825-0002

길맨비뇨기과의원 대구 053)754-7002

길맨비뇨기과의원 울산 052)261-0807

길맨비뇨기과의원 부산 051)441-8888

진료 내용 남성의학

음경확대

약물주입 확대술 · 대체진피 확대술 · 자가지방 음경확대술

귀두확대·길이연장

비수술적 조루치료

심인성 조루치료

수술로 치료하는 조루

과민성 조루치료

발기부전·음경만곡증

바세린종·남성웨딩검진

24시간 상담

www.gilman.co.kr 야간 및 공휴일 예약 가능

ManClinic **비뇨기과** **맨남성** 의원

진료 내용 남성의학클리닉

대표 1577-7574

발기부전 (발타치·마일·루미·루시·루시·루시) 20개 지점

귀두·음경확대

강남신사역 02-592-2220 일산 031-932-7933

신사역 5번출구 K타워 5층 02-963-2182 인천 032-439-0007

청량리역 4번출구 02-777-7570 부천 032-657-0008

명동 02-777-7570 부천 032-657-0008

롯데영프라자 맞은편 명동입구 02-3439-7582 안양 031-421-6119

신도림역 1번출구 02-477-3477 수원 031-255-7582

천호역 02-477-3477 수원 031-255-7582

천호역8번출구 브라운스톤전호 031-413-3555

고신동 2001아울렛 뒤 041-563-0808

천안 아산 041-563-0808

천안타미널 사거리 042-484-7373

광주광역시 062-351-7582

신세계 백화점 사거리 062-721-2555

여수 순천 062-721-2555

조계동 조계삼거리 053-743-0075

대구MBC 건너편 054-231-7001

도화역 054-231-7001

상현동 스타타워상가 302호 052-227-7332

울산 052-227-7332

공평동로터리 우리은행5층 051-803-7533

부산서면역 051-803-7533

서면역 1번출구 (구)신우성 4층 055-256-0303

창원 마산 055-256-0303

마산합성동 시외버스터미널 앞 055-256-0303

www.manclinic.co.kr