

식품 성공기

프로틴 아이스크림, 건강한 달콤함을 만듭니다.

김 다 율

주식회사 헬스스윗

[냉동 배송 가능한가요? 식품 전공자도 아닌데 가장 어려운 냉동과 유제품을 하시겠다고요? 가능하세요?]

작년 11월 고려대학교 푸드테크를 통해서 최우수상 발표가 끝나고 식품업계에 대표님들로부터 받은 걱정의 질문이었다. 나는 이후 펼쳐질 상황과 고난은 생각도 못하고 “물론 가능하다.”고 당차게 대답했다.

나는 유제품 청년 창업가가 되었다. 며칠 전까지 스포츠과학을 전공하고 약 5년 동안 트레이너 일을 해온 내가 식품을 모르는데 식품 창업이라니, 그중에서도 어려운 집약체가 유제품인 줄 상상도 못했다. 현재 프로틴 디저트를 내 손으로 개발하고 생산해 내고 있으며 판매 중에 있으니 가끔 어리둥절하다.

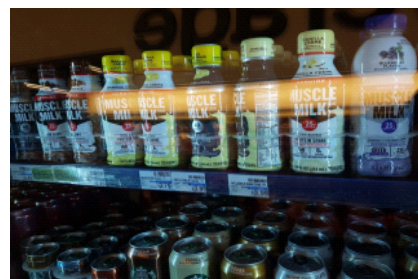
내가 식품에 관심이 많았던 이유는 트레이너로서 몸을 만드는 데 필요한 영양 때문이었다. 사람의 몸은 빠져나가고 다시 이뤄지기를 반복하는데 그중 질 좋은 영양분들의 섭취는 필수 불가결이다. 하지만 현대인의 부족한 점은 단연코 단백질 섭취와 비타민이다. 현재는 편리한 제품이 줄지어 나오는 추세지만 아직까지도 즐길 수 있는 제품은 맛으로나 영양적으로도 한계가 있다. 사람의 욕심은 끝이 없고 입에 달며 심지어 몸에 이롭기도 원한다. 너무 이기적일까?, 왜 안 될까?라는 물음을 달고 살았던 트레이너였다.

나는 2019년 미국 여행 중 큰 충격을 받았다. 개인의 식품 선택에 있어서 굉장히 자유롭고 탄수화물 위주의 식사가 대부분인 우리나라와는 다른 식문화의 차이에 항상 감탄을 했다. 그러던 도중 동네 잡화 마켓에 들어간 한 번 더 문화적 차이를 느꼈다. 프로틴 코너 매대가 엄청나게 넓었으며 그 안에는 다양한 프로틴 제품들로 가득차 있었다. 생각해 보니 해외 구매대행으로 먹었던 프로틴 제품은 굉장히 질 좋고 맛이 있었다. 거기서 나는 한국

에도 다양한 프로틴 제품들로 단백질을 맛있게 충족시켜 줄 수 있는 세상을 만들고 싶어졌다.

‘프로틴 아이스크림’은 한국으로 돌아와 경영학을 이중 전공하며 캡스톤 디자인 수업으로 냈던 아이템이다. 큰 이유는 없었다. 미국에서도 없는 아이템을 먼저 하고 싶었고 내가 가장 좋아하지만 살찌까 봐 못 먹는 아이스크림을 하고 싶었다. 이후 아이디어와 비즈니스 모델로 좋은 성적을 받으며 교수님의 “직접 창업해 볼 생각 없니?”라는 한마디로 창업센터를 찾아가 창업을 시작했다. 쿠팡으로 아이스크림 메이커를 사고 여러 아이스크림과 프로틴의 비율을 맞춰 갔지만 당연히 뜻대로 되지 않았다. 아이스크림의 논문과 서적을 파기 시작했으며 고려대학교 식품공학 박사님들을 무턱대고 찾아가 자문을 구했다. 식품의 공정도와 유제품의 멸균 과정 이후 포장지를 얼리는 과정과 오버런 급속 냉동 등 물리와 화학의 집합체였다. 하지만 다행히도 식품공학 박사님들과 푸드테크를 통한 공정도, 연구실을 지원받아 R&D가 가능한 상황이 만들어졌다.

레시피 단계가 끝나자 이제는 최소 물량을 감당하고 HACCP 인증을 받은 공장과의 콘택트가 문제였다. 소량의 외주는 시작도 안 하는 대기업의 제품 생산 위주였으며 공장 샘플 단계도 생산 계약을 하면 안 되는 어려운 상황이었다. 식품은 맛의 차이로 공장의 기계 설비를 통한 샘플을 꼭 진행해야 하는데 정말 사정사정해서 공장 테스트를 진행하였지만 많은 양의 단백질과 쫄쫄함 걸감으로 공장기계가 망가지는 해프닝이 발생했다. 포기하고 싶었지만 마지막 희망을 안고 찾아간 공장에서 좋은 미팅으로 최소 물량과 테스트까지 진행 가능하게 됐다. 최소 수량이 3T이었으며 냉동 풀필먼트 센터(아워박스)와의 계약도 이루어져 안정적인 콜드체인 시스템을 갖추



미국 마켓의 프로틴 코너 매대

기까지 정신없이 시간이 흘러갔다.

첫 제품 생산과 판매

생산을 할 수 있는 공장을 구하고 냉동 풀필먼트 센터 계약을 완료했지만 패키지 디자인과 영양성분이 예상했던 것보다 늦어져 제품 출시일이 2개월가량 뒤쳐졌다. 아이스크림의 계절적 특성상 판매는 5월부터 활성이 돼야 한다는 압박감에 시달렸다. 전체적으로 늦어지는 일정에 맞춰 계획을 재차 수정하고 영양성분과 패키지까지 완료된 상품을 보고 많은 감정이 교차하였다. 구매를 먼저 일으킬 수 있는 와디즈 오픈일을 최대한 앞당겨 2개월 정도 늦어질 첫 판매를 6월 편딩으로 성공적으로 마무리했다. 와디즈 이후 오픈마켓의 입점과 샵앤샵 계약을 이뤄냈다. 운이 좋게도 상품을 맛보신 카페 사장님과 피트니스센터 관장님이 제품 납품을 의뢰하였고 샵앤샵 계약을 해낼 수 있었다. 현재는 키친벨리와 협업을 통해 서울 총 4곳(삼성점, 논현점, 관악점, 서초점)에 들어가고 있다. 네이버 버스토어 판매, 홈페이지 자사몰을 구축해 만들고 나니 이미 아이스크림의 피크타임인 여름이 지나가는 8월이었다. 전체적인 사업 일정과 계절적 특성에 기획이 늦어져 많은 스트레스를 받았지만 이 과정을 통해서 배우는 점이 정말 많았다.

식품과 패키지 디자인, 물류배송, 판매 마케팅까지 어느 하나 해 본 적 없던 일을 팀원들과 작은 일들을 하나씩 이뤄가며 창업의 길을 걷고 있다. 앞서 있었던 개발과 생산의 문제는 극히 작은 부분의 어려움이었고 현재는 어떻게 잘 판매하는지 마케팅 영역에 달려있다. 마케팅은 단순히 잘 파는 영역의 문제가 아니라 전체 생산부터 유통, 판매 이후 소비자 관리까지 전 단계를 아우르는 단계이며 이 부분이 실질적인 사업의 시작 단계인 점을 깨닫고 있다. 현재는 마케팅에 힘과 에너지를 쏟고 있으며 기존 제품들의 사업적인 단점을 보완해 줄 수 있는 상품과 제품을 기획 중에 있다. 처음에는 단순히 “프로틴 아이스크림이 있으면 많은 사람들이 열광하겠지?”라는 행복한 상상을 가졌다. 하지만 대부분의 사람들은 상품이 존재하는지 알지 못한다.

먼저 아이스크림의 장단점은 확실하다. 여기서 배운 점은 아이스크림의 생산량과 콜드체인 시스템 물류는 기본적으로 많은 양을 소화할 수 있을 때 고정적인 비용 문제가 해결된다. 소규모의 양으로는 고정적인 비용을 감당하기 힘들고 외주로 나가지만 전체적인 컨트롤이 어렵다는 단점이 있다. 예를 들면 풀필먼트 센터 내에서 코로나 확진자가 연이어 나와서 2주 동안 배송을 못 나간 적이 있다. 그러나 장점도 있다. 디저트 계에서 가장 높은 객단가를 형성하고 있으며 프리미엄의 가치를 줄 수 있는 역사가 높은 디저트이다. 또한 프리미엄을 지향하는 업체들과 협력을 이룰 수도 있다. 처음부터 아이스크림이라는 장점이 나에게 매력적으로 다가왔고 단점의 위험을 줄일 수 있는가의 문제였다.

새로운 제품라인 준비

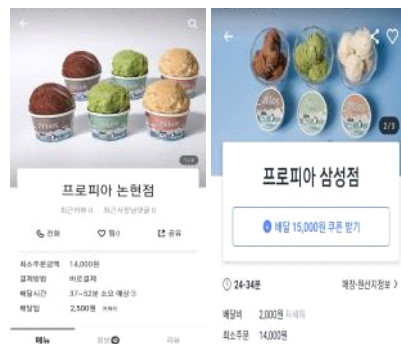
새로운 제품으로 프로틴 쿠키와 프로틴 맥주를 기획 중에 있다. 프로틴 맥주는 무알코올로 여과 방식을 고민 중에 있다. 하지만 여과기(필터링 방식)의 설비적인 문제에 직면해 있는 상황으로 국내에서 생산 가능한 설비가 있는지 검색 중에 있다. 프로틴 쿠키는 현재 3가지 맛을 개발 중이다. 르뱅 스타일의 촉촉하고 꾸덕꾸덕한 큰 쿠키는 많은 양의 설탕이 들어가지만 대체 감미료와 대두 단백을 활용하여 촉촉하면서도 르뱅 쿠키가 줄 수 있는 행복감에 죄책감을 덜 수 있는 레시피를 개발 중에 있다. 쿠키, 맥주 모두 설탕, 알코올을 제하면서 기존의 제품이 줄 수 있던 맛을 유지한다는 것은 쉽지 않다. 하지만 누구도 쉽게 하지 못하는 레시피 준비를 계속해나가면 제품력을 가질 수 있다고 믿는다.

식품 창업을 다시 준비한다면

획기적이고 좋은 아이디어가 있다면 식품 창업을 나는 두 번 세 번 다시 시도해 볼 것이다. 다만 처음처럼 획기적이라 해서 바로 생산을 들어가는 것이 아닌 전체적인 시스템을 한번 그려 나가며 진행을 할 것이다. 제품의 생산과 유통기한, 포장지, 배송, B2B 인지 B2C 인지, 판매한



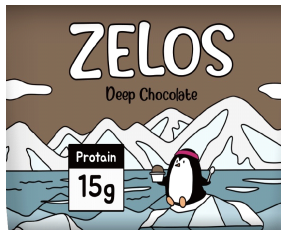
젤로스 피넛버터



쿠팡, 배민 입점



피트니스센터 입점



디자인 특허 예정



상표권 진행 중

다면 어디서 어떻게 누구한테 할 것인지 다시 한번 꼼꼼하게 숫자적인 데이터를 가지고 시작하는 것을 추천하고 싶다. 꼭 식품전문가여서 창업을 하는 것은 아니다. 좋은 식품을 좋은 유통으로 필요한 사람에게 판매가 가능한지 전체적인 틀을 꼼꼼히 체크해 나가는 것을 꼭 했으면 좋겠다. 또한 자본금의 확보는 수많은 정부 지원금을 잘 챙겼으면 한다. 정부의 큰 지원사업인 (예비, 초기) 패키지

와 청년사관학교뿐만 아니라 일자리 지원, MVP 지원, 바우처, 마케팅, 컨설팅 지원 사업까지 다양한 지원 사업 중 받을 수 있는 지원금이 있다면 꼭 확보하여 사업을 시작했으면 좋겠다. 현재는 새로운 제품들과 사업영역을 다양하게 조사와 검색 중에 있는 상황이며 미국에서 꿈꿨던 다양하고 맛있는 프로틴 제품들을 내놓는 것이다.