

대여 배달시스템 구축에 대한 제안

석근혁* 조동욱*

*충북도립대학교

e-mail : gnqh001013@naver.com

Proposal for Building a Rental Delivery System

Geun Hyeok Seok* Dong Uk Cho*

* Chungbuk Provincial University

요 약

본 논문에서는 무자본으로 창업을 할 수 있는 아이템을 제안하고자 한다. 이에 대한 아이템으로 적시 적소에 소비자가 원하는 대여 품목을 배달하여 주는 대여 배달시스템에 대해 논하고자 한다.

1. 서론

사업을 시작할 때 중요한 것은 모든 사람의 이목을 끌만한 창업 아이디어라는 건 언급할 필요가 없다는 사실이다. 따라서 창업을 하면서 사업을 성공시키려면 무엇보다도 독특한 창업 아이템이 필수 불가결한 조건이 된다. 이 같은 관점에서 창업을 성공한 사람들이나 그런 사람들의 창업스토리, 창업 아이템 등 창업을 하려는 사람들에게 창업 노하우를 얻을 수도 있다. 이에 따라 대학생이 무자본에 가까운 상태에서 창업을 해보고자 한다면 그중 하나가 배달 창업이다. 배달이라는 창업 아이디어는 이미 여러 가지가 있지만, 이것과 별개로 구입 뿐이 아닌 대여 배달 창업에 대한 아이디어를 내고 자 한다. 사실 이미 '조선시대 때부터 배달을 했다'라는 기록이 남아있을 정도로 배달이란 아이디어는 사람들에게 큰 영향력을 끼친다는 것은 사실이다. 결론적으로 본 논문에서는 '배달을 한다'는 창업 아이디어를 발표하고 더 나아가 구매뿐 아니라 대여에 더 큰 초점을 맞춘 창업 아이템에 대해 논하고자 한다.

2. 창업 아이디어

소개팅이나 중요한 미팅이 잡혀있을 때, 실수로 옷이 파손이 되거나 악세서리류를 까먹고 안 찾았을 때, 더 나아가 말 못 할 사정으로 인해 옷이 급하게 필요할 때 구매보다는 필요한 품목을 대여하고자 하는 수요가 있을 것이고 이에 대해 예를 들어 의류 대여를 배달해주는 배달 창업에 대해 논하고자 한다. 우선 사업의 기본 시스템은 배달 자체 어플에 대한 제작을 한다. 어플 안에 실시간으로 대여자의 위치를 나타내는 GPS시스템을 도입하여 대여자의 위치를 나타내 배달라이더가 배달을 해주는 형식으로 한다. 어플 안에는 회사에서 추진한 여러 가지의 카탈로그들이 나열된다. 카탈로그는 최신 유행코디나 대여자 취향

껏 선택 가능토록 단벌로도 대여가 우선이지만 혹 원한다면 구매도 가능하다. 품목 종류로는 의류, 벨트, 악세서리, 신발 등 여러 가지를 등록한다. 대여료 자체는 구매 배달과 달리 대여 품목과 같은 품목이라도 물품의 가격 등에 따라 모두 다르게 하며 배달비를 포함하여 가격을 책정한다. 만일 구매를 원할 시에는 구매 가격에 배달비를 포함시킨다. 옷을 대여 후 구매자가 원래 입고 있었던 옷을 수거하거나 대여자의 일이 끝날 때까지 보관 또는 대여자가 원할 때 원하는 곳으로도 배달을 해주거나 손상 여부와 세탁 비용 등은 별도로 추가 계산한다. 대여 방법은 앞서도 말했지만 어플에 접속 후 구매자가 품목 선택 시 자동으로 현재 위치를 공유하는 GPS시스템을 사용하여 대여, 구매를 하게 된다면 쿠팡과 같은 배달기사들이 구매자 위치로 배달을 해주는 시스템으로 돌아가는 형식이다. 사업 초반에는 수도권 같은 큰 지역만 중점적으로 시작하고, 이후에 사업 자리가 어느 정도 잡히거나 규모가 커지면 전 지역에 지점을 두고 확산시킨다.

3. 배달

아래 그림 1은 현재 사회의 배달이용에 대한 것[1]이며 그림 2는 년도 별 이용률을 나타낸 그림[2]이다.

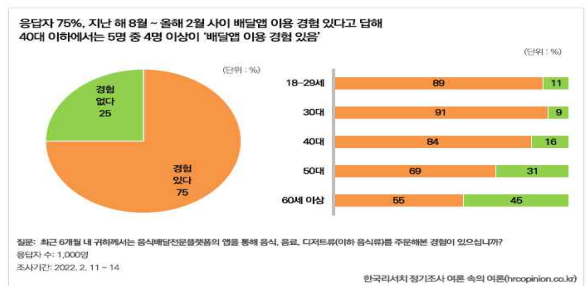


그림 1. 배달 사용 경험

그림이다.

[그림2: 연령별 배달앱 이용률 변화]



그림 2. 년도 별 배달 이용률

위의 그림 1과 그림 2를 보면 나이대별로 배달시스템에 대한 이용률을 알 수가 있다. 이를 통해 년도 별로 사용률이 늘어난 것을 직접적으로 확인할 수가 있다. 아울러 현재도 배달 이용률이 계속 증가 중이며, 이미 배달문화는 현대사회에서 빼놓을 수 없는 중요한 매체이다. 이것을 뒷받침할 통계자료도 있는바, 코로나 19 시절 많은 사람들이 외식을 꺼려지게 되면서 음식 배달을 하였고, 거기에 확진자들도 자가격리를 하면서 식재료를 사지 못하여 배달을 시킨 횟수가 늘어난 사람들도 있었다[3].

월별 이용 건수, 금액 (전국 17개 시도)

- '20년 대비 '21년 배달 앱 이용 건수는 약 29% 증가하였으며 이용 금액은 약 35% 증가
- 코로나19 유행으로 확진자가 증가한 시기에는 휴가철, 연말 시즌이 일부 겹치면서 이용 건수와 금액 증가

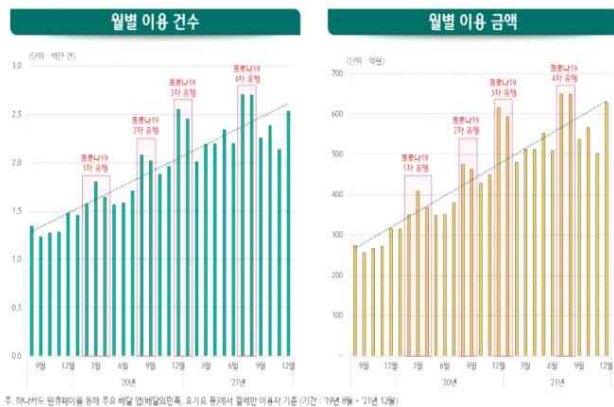


그림 3. 코로나 19 때의 배달 이용자

이러한 코로나 사태에서 많은 자영업자들이 문을 닫았지만 역으로 돈을 더 버는 사람들도 있었는데, 이것 중 하나가 바로 배달 라이더이다. 배달 라이더는 배달을 한 만큼, 일한 만큼 버는 형식인데 코로나 사태에는 매일 매일의 배달이 일상이니 라이더들은 많은 사람들이 피해를 많이 봤던 코로나 사태 때와 달리 크게 이득을 본 직업 중 하나이다. 아래 그림4는 배달 라이더들의 수입[4]을 나타낸

바로고 "일한 만큼 버는 배달 일자리에 사람 몰린다"



그림 4. 라이더 평균수입

위의 표를 통해 알 수 있듯이 배달사업은 이미 인류에게는 빼놓을 수 없는 문화 중 하나이며 이미 우리 생활에 깊숙이 녹아있는 습관이 되었다. 사실 기존에 배달하면 원래 음식 같은 상품만 배달하는 이미지가 컸지만 지금은 쿠팡과 같이 냉동식품, 가구, 잡화 등 여러 가지를 전부 배달을 해준다. 배달 자체에는 사람의 심리를 들었다 놔다 하는 압박감과 행복을 주는데 이는 배달이 오지 않을 때의 압박감과 더불어 배달이 왔을 때는 행복을 주기 때문이다. 그러나 양복이나 무대복 등과 같은 물품은 구매보다는 필요시에만 대여하는 것이 비용면에서 유리하고 이를 대여 배달해 준다면 이에 대한 수요는 상당히 존재하리라 여겨진다. 본 논문은 창업 아이디어로 이 같은 대여 배달이 유용한 아이템임을 밝히고자 한다.

4. 결론

코로나 19사태 이후 배달 문화가 완전히 자리를 잡은 실정이다. 그 결과 현재 배민, 쿠팡이츠 등 음식 배달은 일상화되어 있고 편리함을 느낀 현대인들은 비용을 지불하더라도 오래된 음식 주문 습관을 바꾸어 버렸다. 이에 대한 연장선으로 쿠팡을 통해 어떤 물건이든 배달을 통해 구입하는 것 또한 일상화가 되었다. 그러나 대여에 대한 문화와 습관은 아직 그대로이다. 특히 원포인트로만 필요한 물품 등에 대한 대여 배달에 대한 사회적 수요는 클 것으로 여겨지며 이 같은 대여 배달에 대한 시스템을 구축하여 실행한다면 실현 가능한 창업 아이템이 되리라 생각된다.

참고문헌

- [1] 한국리서치, 여론 속의 여론 2020년
- [2] 한국리서치, 컨슈머 리포트 2018년 3월 14일
- [3] 머니투데이, 2022년 8월 11일
- [4] 시빅뉴스, 2021년 6월 4일