

미국 미시건대학교 4학년에 재학 중인

김현우씨가 온라인을 이용한 유아복 대여사업으로

지난해 미국을 대표하는 '올해의 대학생 창업가'에 선정됐다.

동양계 학생으로는 처음 이뤄낸 쾌거다.

미국이 뽑은 '올해의 대학생 창업가'

김현우 온라인 유아복 대여 'Bebarang' 대표

사진 김영대 기자

국내는 물론이고 해외에서도 대학생들의 창업이 꾸준히 늘고 있다. 정부도 대학생 창업이 심각한 청년실업을 해결할 훌륭한 대안의 하나라고 보고 각종 장려책을 쏟아내고 있다. 그러나 경험이 부족하다 보니 실패도 많고 모처럼의 아이디어를 실질적인 사업으로 연결시키는 일이 말처럼 쉽지만은 않은 게 대학생 창업이다.

미국의 경우는 어떨까? 결론부터 말하면 미국에서는 대학생들의 창업이 무척 활발하다. 각 학교와 지역사회마다 학생들이 창업 열기를 이어갈 수 있도록 지원을 아끼지 않는다. 전례 없는 경제 위기와 이로 인한 취업난이 학업에 열중해야 할 학생들을 창업으로 내모는 측면도 없지 않다. 그러나 이런 이유에서만은 아니다. 학생들은 기성세대와 달리 아이디어가 참신하고 기발하기 때문이다.

미국 미시건대학교(앤 아버 소제) 4학년 김현우(미국명 앨런 김, 24) 씨. 산업공학을 전공하는 그는 지난해 미국을 대표하는 ‘올해의 대학생 창업가’로 선정됐다. 매월 60만 부 이상 발행되는 미국 최대의 창업 관련 전문지 ‘앙트러프레너(Entrepreneur)’는 매년 12월이면 미국 전역의 창업가들을 대상으로 공모전을 개최하고 까다로운 심사를 통해 ‘올해의 기성 창업가’ ‘올해의 신진 창업가’ ‘올해의 대학생 창업가’를 각각 1명씩 선정한다.

이 공모전에서 수천 명에 이르는 대학생 창업가 응모자들을 제치고 한국계 학생이 영예의 1등을 차지한 것이다. 동양계로는 처음으로, 5천 달러의 창업 준비금까지 받았다. 김 군은 앙트러프레너의 자체 심사단이 걸러낸 최종 후보자 20인과 최종 후보자 5명에 각각 선발된 뒤에도 각 후보자의 창업 아이디어를 온라인에 공개하고 전문가와 네티즌의 의견과 투표 결과를 반영하는 복잡한 심사 과정을 거쳐야 했다.

김 군은 “최종 후보로 선발된 대학생 창업가들의 실력이 쟁쟁하고 아이디어 역시 참신해 수상을 전혀 예상하지 못했다”고 겸손한 웃음을 지으면서도 “본격적으로 사업을 시작하기 전에 이렇게 좋은 결과를 얻게 돼 무척 뿌듯하다”고 말했다. 아버지인 김상원 한국연구원 원장(광운



대 교수)의 유학 시절에 태어나 미국 시민권을 갖고 있는 그는 “아직까지는 고객들의 입장에서 다소 불편한 점도 있을 테고 사업적으로도 미흡한 면이 적지 않아 해야 할 일이 많다”고 밝히고 이번 수상을 계기로 더욱 정진하겠다고 다짐했다.

미국 최초의 온라인 유아복 대여업

치열한 경쟁을 뚫은 김 씨의 창업 아이디어는 온라인을 이용한 유아복 대여업이다. 어린 자녀를 기르는 부모의 입장에서는 옷값을 크게 절약할 수 있고 아이들은 명품 옷으로 멋진 모습을 뽐낼 수 있으며 회사는 수익을 올릴 수 있는 그야말로 ‘윈윈(win-win)’ 사업이다.

연간 25조 원 규모인 미국 유아복시장은 지금도 해마다 약 10%씩 확대되는 성장 시장이다. 그런 만큼 미국 내에는 유아복과 관련해 이미 다양한 사업이 성업 중이다. 하지만 다행인지, 불행인지 온라인으로 유아복을 대여하는 사업은 김 군이 처음으로 구상해 낸 것이다. 유아들은 성장 속도가 무척 빨라 옷을 아무리 자주 사 입혀도 금방 작아져 입지 못하게 된다는 점에 착안한 것이 아이디어의 핵심이다.

김 씨는 아기를 낳은 지 얼마 안 되는 친척에게서 “아기가 너무 빨리 자라 옷을 계속 사야 하기 때문에 옷값 부담이 매우 크다”는 푸념을 듣고 이런 고민이 한두 사람에게만 국한되는 것이 아니라는 점을 간파했다. 그는 유아복들이 너무 비싼 탓으로 아기에게 최상의 옷을 입히고 싶어도 그럴 수 없는 미국의 수많은 부모들에게 조금이라도 도움을 주고 싶었다. 마침 미국에서는 다양한 분야에서 온라인 대여업이 활발하게 이뤄지고 있다는 점이 그의 아이디어에 불을 지폈다. 대표적인 사례가 이미 미국에서 공전의 대박을 터뜨리고 있는 DVD 온라인 대여점 네플릭스(Netflix)다. 김 씨의 구상은 네플릭스의 사업모델을 유아복에 응용한 것이라고 할 수 있다.

성공 비결은 치밀한 사전조사

하지만 실제 사업으로 구체화해 가는 과정은 넓은 모래밭에서 바늘을 찾는 일처럼 고단하고 막막했다. 우선 철저한 사전 시장 분석과 마케팅 조사에 돌입했다. 만 3



치열한 경쟁을 뚫은 김현우 대표의 창업 아이디어는 온라인을 이용한 유아복 대여다. 연간 25조 원 규모의 미국 유아복시장에서 온라인으로 유아복을 대여 한다는 발상은 그가 처음이다. 사진제공_ 김현우

살 이하의 아기를 기르는 잠재고객을 무작위로 100명 뽑은 후 일일이 설문조사를 실시했다. 이것만으로는 부족하다고 보고 전문 조사업체에 의뢰해 온라인으로 200명의 고객을 추가로 선정한 뒤 더 과학적이고 체계적인 조사와 분석을 거쳤다.

그 결과 “무척 유용한 서비스”라는 평가가 잇따랐다. 또 유아를 기르는 부모의 심리에 대해서도 미처 알지 못했던 정보가 상당량 수집됐다. 이들은 대략 두 달에 한 번 꼴로 아기 옷을 구입하며 그때마다 150달러(약 17만 원) 정도를 지출하지만 기껏해야 두 달쯤 지나면 작아져서 더 이상 입히지 못하는 형편이었다. 또 비싸도 새 옷만 고집하는 부모가 있는가 하면 저렴한 중고 옷을 원하는 부모도 있다는 사실을 알게 됐다. 새 옷과 중고 옷을 구분하는 대여로 고객층을 세분한 이유다.

육아 경험이 없는 그로서는 부모들이 귀하고 여린 아기에게 남이 입었던 옷을 입히는 데 따른 거부감이 제법 크다는 점을 알게 된 것도 큰 수확이었다. 가장 큰 원인은 청결에 대한 우려감 때문인 것으로 분석됐다. 이 문제를 해결하는 데에는 그의 전공인 산업공학이 큰 도움이 됐다. 교수들에게 전문적인 자문을 구하는 등 적은 돈으로 최대한의 효율을 끌어내기 위한 아이디어 찾기에 골몰한 끝에 웨어하우스를 통한 청결시스템 모델을 만들어 냈다.

현재 김 군의 회사인 ‘Bebarang’에서는 새 옷은 정가의 약 70%, 중고 옷은 10~20% 정도로 대여한다. 대여하려는 옷의 브랜드와 사용기간에 따라 매달 15~100달러의 회비를 내면 누구나 자유롭게 이용할 수 있는 시스템이다.

직원엔 김 씨를 포함해 개발자, 웹디자인, 구매 담당자 등 총 6명. 그는 “아직까지는 월급다운 월급을 거의 주지 못해 너무 미안하다”고 말했다. 이들은 앞으로의 사업 가능성과 김 씨 한 사람만 믿고 자원봉사나 마찬가지로 일하고 있다. 지난해 2월부터 인터넷 웹사이트(www.bebaroo.com) 구축에 들어가 8월에 개설했다. 그로부터 4개월여 동안 사이트 방문자는 7만 명에 이르렀고 그중 300여 명이 회원으로 가입했다. 그는 “일단 창업에는 성공했지만 아직까지는 사업을 본격적으로 펼치는 수준이 아니어서 유료회원의 수가 많지 않다”고 말했다.

김 군은 그러나 지난해의 경험을 통해 앞으로의 성공에 강한 희망을 갖게 된 것을 큰 수확으로 꼽았다. Bebarang을 이용해 유아복을 대여받았던 회원들의 사용 후기는 이를 잘 증명해 준다. 10점 만점인 평가점수에

서 대부분이 9~10점을 준 것이다. 이에 힘입어 김 군은 앞으로 회사가 본궤도에 오르면 유아복뿐 아니라 아동복, 임부복, 장난감 등 다양한 품목으로 사업을 확대하고 한국 시장에도 진출한다는 야무진 꿈을 꾸고 있다.

취업보다 창업이 더 좋아

20대 초반의 어린 나이이고 학교도 채 졸업하지 않은 상태라 주변에서 많은 우려도 할 만하다. 하지만 사실 김 씨는 창업에 관해서라면 나름대로 오랜 경력을 자랑한다. 고등학교에 다닐 때에는 비즈니스 관련 동아리에서 활동했고 대학교에 진학해서도 각종 창업 관련 동아리를 두루 섭렵했다. 학교 내 공모전 수상은 물론 전국 규모의 공모전에서도 이미 여러 차례 수상한 바 있는 화려한 경력의 보유자다.

미시건대학교는 학생들이 재학 중에도 창업할 수 있도록 적극적으로 지원해 주는 풍토가 자리 잡혀 있다. 그는 “도서관은 물론이고 캠퍼스 곳곳에서 학생들이 창업 아이디어에 대해 토론하는 모습을 심심치 않게 볼 수 있다”며 대학 내의 뜨거운 창업 열기를 전했다. 학교 내에서만 창업 분야 별로 1년에 5~6회의 공모전이 열리고 있고 통틀어 수천 명의 학생이 참가할 정도라고 한다.

그는 취업보다 창업에 관심이 많은 이유로 “창업은 무에서 유를 창조할 수 있기 때문”이라고 말했다. 단순했던 아이디어를 현실로 바꾸고 이것이 많은 사람에게서 인정받을 때 커다란 희열과 만족을 느낀다는 것이다. 그는 대학 1~3학년 때 대기업에서 인턴으로 일한 경험이 몇 차례 있다. 하지만 월급 받는 취업인가, 아니면 스스로 모든 것을 만들어 나가는 창업인가의 문제로 기로에 섰을 때 주저 없이 창업을 택했다. 어렸을 때부터 “원하는 것을 해라” “무엇이든 일단 선택했으면 모든 노력을 쏟아 부어라”라고 강조한 부모님의 말씀도 큰 도움이 됐다.

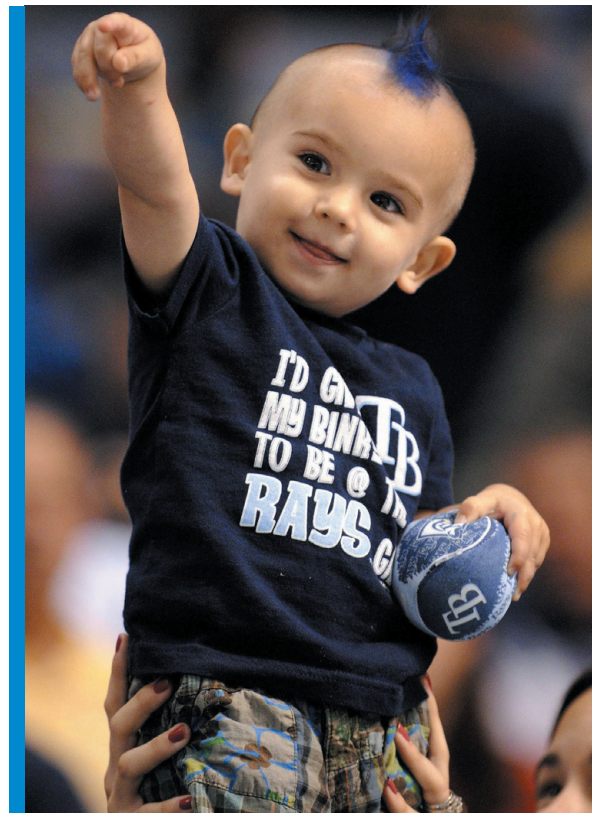
김 씨는 오는 4월이면 대학을 졸업한다. 그 동안 낮에는 학업에, 저녁부터 늦은 밤까지는 회사 일에 매달리느라 하루에 평균 4시간 정도밖에 자지 못했다. 잠자리에 들 때에도 회사 일을 생각하며 잠을 자고 잠꼬대마저 회사 얘기를 할 정도였다고. 그래도 “무척 즐거워서 시간가는 줄 몰랐다”는 게 다행이라면 다행이다. 그는 “아무리 아이디어가 뛰어나다 해도 창업이란 성공할 수도 실패할 수도 있다”고 말하고 “성공하면 다행이지만 설사 실패하더라도 이 과정에서 값진 체험을 수많이 했기 때문에

전체적인 인생에서는 오히려 도움이 될 것”이라며 밝게 웃었다.

학교를 졸업한 후에는 일에만 전력투구한다는 계획이다. 우선 투자자를 만나 투자금을 유치하는 것이 급선무다. 목표액은 50만 달러. 그 다음엔 고객을 늘려야 한다. 올 연말까지 1천 명 이상의 고객 확보가 목표다. 물품 보관 창고와 배송 장소도 마련해야 하고 다양한 유아복업체와 계약도 맺어야 한다. 다행히도 국내외 언론을 통해 그에 대한 소개가 자주 다뤄지면서 많은 투자자들이 관심을 보이고 있다.

창업을 꿈꾸는 한국의 대학생들에게 해줄 수 있는 조언을 부탁하자 그는 “시간과 체력 관리가 관건”이라고 강조했다. 학업과 일을 병행해야 하는 탓이다. 그 다음으로는 “고객이 원하는 것을 최대한 파악해야 한다”고 귀띔했다. 이를 위해서는 치밀한 사전 조사가 반드시 필요하다는 게 그의 경험에서 우러나오는 조언이다. **m**

강윤경 기자 bookworm@yna.co.kr



유아들은 성장 속도가 무척 빨라 옷을 아무리 자주 사 입혀도 금방 작아져 입지 못하게 된다는 점에 착안한 것이 아이디어의 핵심이다. EPA_ 연합뉴스