

14

양종성 웰씨웨이브 대표 (아이디어팩토리)

“태풍으로 떨어진 과일·채소 맛 보실래요?” 웰씨웨이브

웰씨웨이브는 건강한 재료를 활용해 음료와 디저트를 판매하는 스타트업이다. 양종성(32) 대표가 지난해 12월 설립했다. 현재 1개의 오프라인 매장 및 팝업 스토어를 운영 중이다. 웰씨웨이브는 태풍이나 기상이변으로 가치가 떨어진 과일이나 채소를 저렴한 가격에 구매해 원재료를 손질한 후 시장성 있는 음료와 디저트 제작해 판매한다. 양 대표는 “불가피한 사회적 비용을 최소화하고 피해농가와 소비자의 윈-윈을 통해 선순환적 경제 구조를 만든다”라고 말했다.



이 아이템의 시장 경쟁력은 저렴한 가격으로 재료를 수급함으로써 원가 경쟁력을 가진다는 점이다. 양 대표는 “지역 골목 상권과 연계한 오프라인 구매 및 판매 진행으로 지역 소상공인과 상생하는 사업 모델”이라고 말했다. 양 대표는 가게를 알리기 위해 SNS, 유튜브 및 바이럴 마케팅을 진행하고 있다. 지역 축제에 참여해 오프라인 마케팅도 진행한다.

양 대표는 지난해 전남대기술지주회사 광주복구 대학타운형 도시재생뉴딜사업에 선정되면서 사업을 본격화할 수 있었다. 아이디어팩토리 지원사업을 통해 아이템 개발에 필요한 자금을 조달했다. 현재 기업 투자를 받아 사업을 운영하고 있다. 양 대표는 “벤처 사업화를 통해 신규 투자자 모집도 진행할 예정”이라고 말했다.

양 대표는 어떻게 창업을 하게 됐을까. “지난해 폭우와 침수 피해를 겪었던 농민들의 모습을 접했어요. 이를 영리적인 사업구조로 해결할 방법이 없을까를 고민했어요. 이 고민으로부터 사업 아이디어가 나왔죠. 구체적으로 사업을 구상해 현재의 사업 모델을 구축하게 됐습니다.”

양 대표는 “창업 후 가치 없는 재료가 의미가 존재하는 재료로 탈바꿈할 때 큰 보람을 느낀다”라고 말했다. “농가에 조금이나마 도움이 되고 농민들의 걱정을 덜어드릴 수 있을 때 행복합니다. 올해는 아직 태풍이나 호우피해가 없었기에 농가에 큰 피해가 없습니다. 앞으로도 농가에 큰 피해가 없으면 좋겠습니다.”

창업 후 힘든 점도 있었다. 양 대표는 “자체 수익 구조가 일정하지 않고 규모의 경제에 따른 소규모 제조 및 판매 채널의 한계가 명확하다”라고 말했다. 양 대표는 이를 개선하기 위해 전국적인 체인화를 목표로 하고 있다. 앞으로의 계획에 대해 양 대표는 “낙과 수매 시스템과 유통 자동화를 통해 전남을 넘어 전국적인 규모의 6차 산업혁명 먹거리 사업으로 성장하고 싶다”고 전했다. **IT**

설립 연도 2020년 12월 | 주요 사업 디저트 음료 제조·판매
성과 광주복구 대학타운형 도시재생뉴딜사업 선정