

## 온라인쇼핑몰 창업에서 성공까지, 굿스뱅크코리아가 후원합니다

‘예비창업자에게는 실질적인 도움을 주고 개인적으로는 영업인맥도 맺자.’ 이 원원전략은 이미 레드마켓인 인터넷쇼핑몰에서 뜻밖의 블루마켓을 일구어내는 초석이 되었다. 온라인쇼핑몰 상품분배 시스템을 개발한 굿스뱅크코리아(대표 김장관)의 상부상조 창업 이야기를 들어본다.



▲ 김장관 대표(맨 왼쪽)와 굿스뱅크코리아를 더욱 'Good' 하게 만드는 최강 멤버들

### Q 창업아이템과 창업과정에 대해서 설명해 주세요.

**A** ‘원스톱성공쇼핑몰창업’이라는 아이템으로, 예비창업자에게 전자상거래 솔루션과 마케팅 및 물류시스템을 한번에 제공해 주는 서비스입니다. 온라인쇼핑몰 창업에는 상품아이템 선정에서부터 상품 구매, 이미지 등록, 온라인마케팅과 발송 문제까지 일반인들이 무척대고 시작하기엔 보이지 않는 장벽들이 매우 높습니다. 그래서 이런 어려운 부분을 돕는 일을 하면 창업자를 성공으로 이끄는 보람도 생기고, EC 호스팅 업계에서 쇼핑몰 구축 업무를 맡아하던 저의 영업활동에도 도움이 될 것이라는 확신에서 도매유통업체들과 제휴를 맺어나가기 시작했습니다. 이후 좀 더 전문적으로 상품물류와 솔루션을 접목시켜보야겠다는 결심으로 작년 여름 굿스뱅크코리아라는 회사를 창업했습니다.

### Q 벤처창업지원센터에는 언제, 어떻게 입주하게 되셨나요?

**A** 사업이 제자리를 잡아가고 고객이 늘면서 사무실뿐만 아니라 회의실, 고객 교육실 등이 필요하게 되었는데 형편이 되지 않았습니다. 그래서 방안을 찾다 보니 벤처창업센터라는 곳이 있다는 것을 알게 됐습니다. 여러 조건이 솔루션업체인 저희에게 딱 들어맞았는데 입주 경쟁이 치열해서 입주할 수 있을까 조마조마했습니다. 면접 후 일주일쯤 기다리니 입주하라는 연락이 와서 지난 8월 말 입주했습니다.

### Q 창업에 성공하기까지 힘들었던 점은 무엇이며 어떻게 극복 하셨나요?

**A** 가장 힘들었던 부분은 창업자금과 운전자금 마련이었습니다. 무엇보다 제휴를 통해 업체관계를 많이 만들어 놓았던 부분이 힘이 되었고, 한번을 만들더라도 고객입장에서 생각하면서 만들었던 것이 고객들에게 인정을 받았던 것 같습니다. 쇼핑몰을 만들어주고 끝내는 것이 아니라, 성공할 때까지 지속적으로 도움을 주었던 것이 계속해서 소개가 들어와 지금의 위치에 오르게 되었습니다. 지금은 온라인 P2P 상품분배시스템 완성에 주력하고 있는데 이에 커뮤니티 기능을 강화하여, 싸이월드와 비슷하면서도 좀 더 상업적이고 목적이 분명한 커뮤니티 그룹들을 만들어 내는 것이 2차 목표입니다.

### Q 창업을 준비하는 후배들에게 당부하고 싶은 말씀은요?

**A** 가리지 말고 많은 경험을 하라는 말을 하고 싶습니다. 많은 사람들과 만나 도와주고 또 도움을 받다보면 후에 어떤 상황이 벌어져도 흔들리지 않는 위기관리 능력을 키워준다고 생각합니다. 단순히 이윤만을 쫓기보다는 상부상조하는 마인드를 가졌으면 합니다. 더불어 열정과 노력하는 자세는 성공하는 지름길입니다. 열정과 노력은 창의적인 기술을 만들고, 인맥을 만들며 직원과 고객을 감동시킬 수 있는 단 하나의 열쇠가 될 것이기 때문입니다.

건국대벤처창업지원센터 정지호 매니저가 말하는 굿스뱅크코리아

굿스뱅크코리아는 전자상거래 관련 사업화 중 '고객이 무엇을 어려워하고 무엇이 필요한가?' 하는 부분의 틈새를 정확히 찾아내어 사업에 성공한 창업 사례로 볼 수 있습니다. 늦은 밤까지 환한 굿스뱅크코리아 사무실의 모습이야말로 신규창업의 표본이며, 진정한 벤처의 모습이라고 생각합니다.