

# 홈카페도 '편리미엄'... 캡슐커피, 원두커피 매출 2배 넘어

이마트, 원두·캡슐 매출비 67:33  
카페드롭탑, 온라인 판매 176% ↑  
커피앳웍스·투스썬플레이스 등  
줄줄이 캡슐 커피·차 등 선보여

코로나19 확산에 집에서 커피를 즐기는 '홈카페' 트렌드 흐름을 타고 캡슐커피가 특수를 누리고 있다.

특히 편리하다면 기꺼이 비용을 더 지불한다는 편리미엄 바람이 홈카페 시장에도 영향을 미치며 빠르고 간편하게 커피를 즐길 수 있는 캡슐커피 매출이 고공행진하고 있다.

홈카페를 즐기는 기존의 가장 대표적인 방식은 원두 홀빈을 갈아 드립 또는 에스프레소 추출을 통해 마시는 '원두커피' (분쇄 원두 포함, 원두형 믹스커피 제외)가 있다. 약 10분 이상의 시간이 걸린다는 점과 설거지거리가 많이 생기는 것이 단점으로 지적된다. 반면 캡슐커피의 경우 캡슐 하나로 1분 정도의 시간만 투자하면 빠르고 간편하게 커피를 즐길 수 있다.



드롭탑 캡슐커피. 최근 캡슐커피의 종류가 다양해지고 품질이 향상된 것이 캡슐커피 매출 향상에 영향을 줬다.

8일 이마트에 따르면 지난해부터 원두를 갈아 드립이나 에스프레소 추출을 통해 마시는 '원두커피' (분쇄 원두 포함, 원두형 믹스커피 제외)보다 캡슐커피를 찾는 사람들이 늘고 있다. 이마트에서 2018년 캡슐커피와 원두커피 매출 비중은 49 대 51이었으나 지난해에는 60 대 40으로 역전됐고, 올해 상반기에는 67:33으로 캡슐커피 매출이 원두커피 매출의 2배를 넘어섰다. 카페드롭탑에 따르면 925 캡슐커피는 9월 기준 전

월 대비 온라인 판매량이 176% 상승했다. 코로나19 확산 위험에 따라 매장에 직접 방문하지 않아도 집에서 편리하게 품질이 높은 커피를 즐길 수 있다는 점이 소비자의 구매로 이어졌다고 드롭탑 측은 설명했다.

편리함과 더불어 캡슐커피의 종류가 다양해지고 품질이 향상된 것도 매출 상승에 한몫했다. 탐앤탐스는 "국내 시장에 가정용 커피 머신 보급이 점차 늘고 있는 상황에서 품질 좋은 캡슐 커피

를 직접 구매하여 즐기자는 커피 애호가들이 많아지고 있다"면서 이탈리아산 캡슐커피 4종을 탐앤탐스 공식 온라인 스토어에서 재출시했다.

대형 커피 프랜차이즈도 캡슐커피인기에 답승했다. 코로나19로 외출을 자제하는 사람들이 늘어나고 프랜차이즈 커피전문점 매장이용이 제한되면서 커피 브랜드들이 홈카페 시장으로 눈을 돌리고 있다. 매장 방문이 어려운 시기, 소비자들이 홈카페 제품을 통해 집에서 자사의 커피 맛을 즐길 수 있도록 하겠다는 것이다.

SPC그룹이 운영하는 스페셜티 커피 브랜드 커피앳웍스도 로스팅 후 14일 이내의 신선한 스페셜티커피 원두로 만든 캡슐커피 3종을 출시했다. 투썬플레이스도 최근 소비자들의 홈카페 경험이 확대되면서, 집에서 즐기는 커피도 고급화, 세분화되는 추세를 반영해 홈카페 브랜드인 에이리스트(a-LIST)의 캡슐커피 버라이어티 기프트팩을 출시했다. 또한, 캡슐로 즐길 수 있는 차(茶)인 메디프레소 5종도 새롭게 출시되며

커피 중심이었던 캡슐 시장이 차까지 확대됐다.

드롭탑 관계자는 "언제 어디서든 간편하게 고품질의 커피를 즐기길 원하는 소비자의 취향 변화에 따른 결과"라고 설명했다. 그러면서 "앞으로도 소비자의 취향을 만족할 수 있는 다양한 신제품을 선보이겠다"고 말했다.

/조효정 기자 princess@metroseoul.co.kr



SPC의 스페셜티 커피 브랜드 커피앳웍스가 커피앳웍스 캡슐을 출시했다.

## 풀무원, 中에 두부·김치 등 K-푸드 알린다

중국 국제수입박람회 3년연속 참가  
홍보관 설치, 하루 2회 쿠킹쇼 진행

풀무원이 세계 최대 규모의 중국 국제수입박람회에 3년 연속으로 참가하며 중국 소비자 공략에 적극 나섰다.

풀무원은 중국 상하이에서 5일부터 10일까지 열리는 제3회 중국 국제수입박람회에 참가하여 중국 소비자들에게 한국의 식문화와 두부, 김치 등 풀무원의 대표 제품을 전파한다고 8일 밝혔다.

풀무원은 이번 박람회에서 '글로벌 로하스(LOHAS) 기업'으로서 성공적인 중국 시장 공략을 위해 한국 식품기업 중 최대 규모인 '풀무원 홍보관(108㎡)'을 설치했다.

'풀무원 홍보관'에서는 풀무원 대표 제품 전시와 홍보영상 상영, 현장 LIVE 방송, 시음 시식, B2B 상담 등이 이뤄진다.

중국 국제수입박람회는 시진핑 국가 주석이 직접 제안하고 기획한 행사로 세계 최대의 전시 규모를 자랑한다. 관람객도 일반 소비자부터 각국 정부 인



중국 국제수입박람회에 참가한 '풀무원 홍보관' 부스 전경.

사, 바이어, 제조 분야에 이르기까지 매우 다양하다. 풀무원은 2018년 1회 전시부터 매년 참여하여 중국 내 주요 유통과의 협력관계를 구축하고 브랜드 가치를 향상하는 등의 성과를 거두고 있다.

유명 왕홍(인플루언서) 2명이 상주하면서 중국 주요 SNS 채널인 틱톡과 사오홍슈 등에서 풀무원의 전시 부스와 회사 소개를 온라인 생중계한다. 이와 함께 풀무원 대표 제품을 중국 대표 쇼핑몰 타오바오, 징둥에서 라이브커머스 형태로 판매한다.

하루 2회씩 진행되는 '쿠킹쇼'에서는 전문 셰프가 풀무원의 대표 품목인 김

치, 두부, 파스타를 응용한 메뉴로 김치 두부파스타, 바질 미트소스 파스타를 시연하고 관람객들이 시식할 수 있도록 했다. 쿠킹쇼는 현장 LED 중계를 통해 부스 외부에서도 많은 사람이 관람할 수 있다.

풀무원은 2010년 중국 북경과 상해에 '푸메이뚜어(圃美多)식품'을 설립하고 2011년부터 본격적으로 중국 시장을 공략하기 시작했다. 2018년부터 연평균 100% 이상 고도성장하고 있으며, 진출 10년 만인 올해 처음으로 분기 흑자를 내며 중국 사업에 터닝포인트를 맞았다.

/조효정 기자

## 롯데百 "미스터트롯 굿즈 만나보세요"

영등포·건대스타시티점에 팝업

롯데백화점에 트로트 열풍의 주역인 '미스터트롯'의 굿즈를 만날 수 있는 특별한 팝업스토어가 온다.

올해 초 방영되었던 미스터트롯은 최종회 문자투표 참여 인원만 770만 명을 넘어설 만큼 큰 인기를 끌었던 방송 프로그램으로 아이돌 그룹에 버금가는 강력한 팬덤 문화를 만들어냈다는 평가를 받고 있다.

이에 롯데백화점이 미스터트롯 전국 투어 콘서트에 맞춰 '미스터트롯 굿즈 팝업스토어'를 단독으로 선보인다. 오는 10일부터 15일까지는 영등포점에서 17일부터 22일까지는 건대스타시티점에서 진행된다.

팝업스토어에서는 미스터트롯 TOP 6 주인공들의 얼굴이 새겨진 포토카드, 머그컵, 소주잔, 향초, 스카프 등 20여종의 상품을 판매한다. 또한 응원봉과 슬로건도 함께 판매해 올림피아공원 체조



미스터트롯 응원봉 단체. /롯데백화점

경기장에서 열린 서울 콘서트(11월12~15일, 11월19~22일 총 8회 공연예정)를 앞두고 관람객과 팬들이 몰릴 것으로 기대된다.

매장을 방문한 팬들을 위해 팝업스토어 한편에는 포토존을 구성했다. 또한 구매 고객을 대상으로 특별한 혜택도 준비해 5만원 이상 구매 시 서울콘서트 추천응모권을, 10만원 이상 구매 시 쿠키팩트 또는 포토카드를 선착순으로 한정 수량으로 증정한다.

/신원선 기자 tree6834@

### 유통단신

#### 매일유업

#### 카트라이더 신제품 2종

매일유업이 '우유속에 초코라이더', '우유속에 딸기라이더' 2종(사진)의 제품을 출시한다고 8일 밝혔다. 이번에 출시하는 제품은 유럽산 프리미엄 코코아로 만들어져 더욱 진하고 부드러운 초코우유인 '우유속에 초코라이더'와 뛰어난 당도와 풍미를 가진 국내산 설탕딸기로 만들어 상큼하면서 달콤한 맛이 특징인 '우유속에 딸기라이더' 2종이다.



/조효정 기자

#### 이마트24

#### 빼빼로데이 핫딜 이벤트

이마트24가 오는 9일부터 빼빼로데이 핫딜 이벤트를 진행한다.

먼저 15일까지 카카오톡 선물하기를 통해 빼빼로베스트 상품 3종(아몬드·초코·누드) 각 5000개씩 총 1만 5000개를 50% 할인 판매한다. 고객들은 한 상품당 5개, 3종 최대 15개까지 구매 가능하다.



/신원선 기자

## GS25, 11일부터 딸기샌드위치 예약주문

딸기의 계절이 왔음을 편의점에서 먼저 실감할 수 있게 된다.

GS리테일이 운영하는 편의점 GS25가 누적 1500만개 이상 팔린 딸기샌드위치를 11일부터 예약 주문을 통해 선보인다.

통상 12월부터 출시되는 딸기샌드위치를 기다리는 소비자들을 위해 올해 딸기의 대량 출하가 지연되고 있음에도 예년보다 보름 정도 더 빨리 선보

이는 것.

딸기 산지의 수확 물량을 고려해, 11월 한달 간은 GS25의 더팜 모바일 앱(이하 앱)을 통해 예약 구매하는 고객을 대상으로 상품을 운영한다.

고객이 앱을 통해 오후 2시 이전에 예약 주문하면, 다음날 원하는 GS25에서 상품을 받을 수 있다. 12월부터는 앱을 통한 예약 없이도 전 매장에서 구매 가능하게 될 전망이다.

/신원선 기자



모델이 GS25에서 딸기샌드위치와 딸기우유를 들고 포즈를 취하고 있다. /GS25