

2025년 샵인샵 플랫폼별 입점 전략

배민원 + 쿠팡이츠 + 요기요

배달 플랫폼 입점 전략이 더욱 중요해졌습니다!

- ✓ 배민원 입점 제한 완화 → 샵인샵 브랜드도 최대 4개까지 등록 가능
- ✓ 쿠팡이츠 & 요기요 → 배달 시장 다변화로 다중 플랫폼 활용 필수

1. (가장 중요)배달의 민족 배민원 입점 기준 (최대 4개 브랜드 가능)

✦ 기존에는 사업자당 1개 브랜드만 등록 가능했지만, 이제는 브랜드별 간판 또는 배너가 있는 매장에서는 다중 등록이 가능합니다.

✓ 배민원 등록 방법 (3가지 중 하나 충족 필수)

- ① 정식 간판 설치 → 건물 외부에 브랜드명이 표기된 간판 필수
- ② X배너 (1.5m 이상) → 매장 내부 또는 외부에서 간판처럼 인식될 수 있는 크기
- ③ 실사 출력 시트지 부착 → 가게 전면에 부착된 브랜드명 (종이 출력물/스티커 불가)

2. 쿠팡이츠 & 요기요 입점의 중요성

✓ 배달 시장 다변화 전략

- ✓ 배달의 민족 점유율은 크지만, 쿠팡이츠와 요기요도 빠르게 성장 중
- ✓ 각 플랫폼마다 주문 유형과 고객층이 다르므로 다중 입점이 필수
- ✓ 배달의 민족과 차별화된 프로모션 적용 가능

✓ 쿠팡이츠 입점의 중요성

- ✓ AI 기반 자동 할인 시스템 적용 → 고객 맞춤형 할인 제공 가능

- ✓ 빠른 배달 시스템 (쿠팡 로켓배송과 유사한 운영 방식)
- ✓ 다른 플랫폼 대비 수수료가 낮은 경우도 있음 (입점 시 조건 확인 필수)

✓ 요기요 입점의 중요성

- ✓ 배달의 민족과 달리 특정 지역에서 강한 점유율 → 지역별 배달 최적화 가능
- ✓ 요기요 전용 프로모션 활용 가능 (포인트 적립, 카드사 할인 등)
- ✓ 신규 입점 시 입점 혜택 & 광고 지원 가능

3. 임사부 브랜드의 최적화된 배달 플랫폼 활용 전략

- ✓ 배민원(배달의 민족) → 샵인샵 브랜드 4개 등록

기존 1개 브랜드 제한 해제로 인해 최대한 많은 브랜드를 입점시켜 배달 카테고리 점유율 확대

예: "임사부 국밥" + "임사부 돈카츠" + "임사부 찜닭" + "짬뽕대가 임사부 반점"

- ✓ 쿠팡이츠 입점 → AI 기반 가격 최적화 & 빠른 배달 활용

쿠팡이츠가 강한 지역에서 적극 활용

AI 자동 할인 기능을 최적화하여 신규 고객 확보

- ✓ 요기요 입점 → 지역 맞춤형 프로모션 & 신규 고객 유입 극대화

배달의 민족과 차별화된 요기요 전용 쿠폰 & 이벤트 활용

요기요가 강한 지역 (예: 수도권 외곽)에서 공격적인 마케팅

4. 결론 – 배달 플랫폼 다변화로 매출 극대화

- ✓ 배민원 샵인샵 브랜드 4개 등록 → 노출 증가 & 매출 상승 기대
- ✓ 쿠팡이츠 & 요기요 병행 운영 → 배달 채널 다변화로 고객층 확대
- ✓ 각 플랫폼별 최적화된 광고 & 프로모션 적용 → 투자 대비 수익률 극대

🔗 배달 플랫폼 변화에 빠르게 대응하면,
임사부 브랜드의 배달 매출은 더욱 강력해질 것입니다! 🔗

1개 가게에서 여러 브랜드로, 매출을 올릴 수 있는 기회!

임사부 샵인샵이 함께 하겠습니다.



배달앱 전문가가 직접 방문교육부터 세팅까지 해주는 브랜드 임사부가 유일합니다.

문의주시면 상담 도와드리겠습니다.

www.limsaboo.com