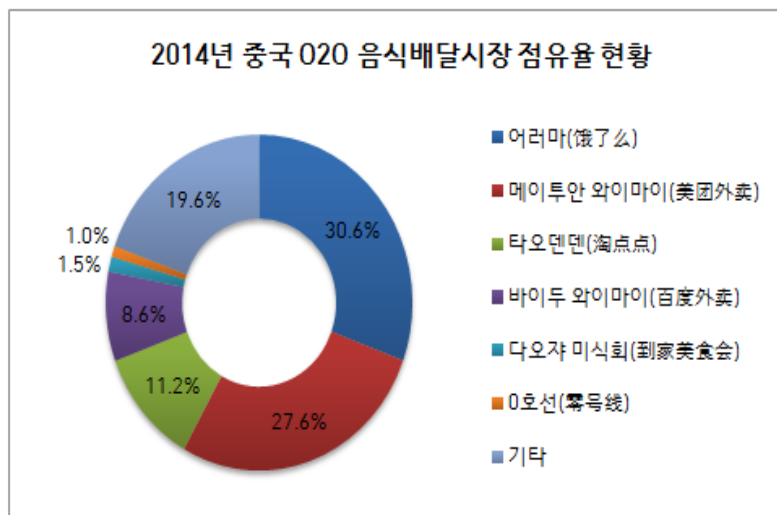


## O2O 음식배달업의 새 장을 연 'ele.me' 장쉬하오(張旭豪)

□ 중국 최대 음식배달 어플리케이션, 어러머(餓了麼)

○ 중국 O2O 음식배달시장 1위 기업

- 인터넷 관련 산업 전문 싱크탱크 이관즈쿠(易觀智庫, enfodesk)에 따르면, 2014년 중국 O2O 음식배달시장 규모는 빠르게 성장하여 150억 위안을 돌파했고, 주문량은 3억 7천만건에 달함
- 현재 중국 O2O음식배달업은 4대 인터넷업체가 시장의 80% 이상을 차지하고 있는데, 그 중 어러머(餓了麼, ele.me)가 30.58%로 선두를 달리고 있음
- 2~3위는 메이투안 와이마이(美團外賣, 27.61%), 타오텐텐(淘點點, 11.20%), 바이두 와이마이(百度外賣, 8.55%)임



- 2014년 11월-2015년 2월, 어러머 어플리케이션(APP)의 유효 사용자 수는 690만 명에 달하고, 학교, 사무실, 가정 배달시장에서 모두 1위를 차지함

- 2015년 7월, 어러머가 발표한 사무실 음식배달시장 일일 거래액은 이미 3,000만 위안을 돌파함

#### ○ 대학생 창업기업에 중국 대형 인터넷기업 연이은 투자

- 2009년, 80년대생 대학생들이 창립한 어러머는 지난 5년 동안 벤처캐피탈과 중국의 대형 인터넷기업으로부터 대규모 자금을 투자 받음
- 2014년 말까지 어러머가 받은 융자 규모는 약 1억 1천만 달러에 달함
- 2011년-2013년 GSR벤처투자(金沙江創業投資), MatrixPartners China(經緯中國), 홍산캐피탈(紅杉資本)로부터 3,000만 달러 이상 투자 받음
- 2014년 5월, 다중덴핑(大眾點評) 도 8,000만 달러 투자함
- 2015년 1월, 중신산업기금(中信產業基金), 텡쑤(騰訊), 징둥(京東), 다중덴핑(大眾點評), 홍산캐피탈(紅杉資本) 이 공동 투자해, 조달한 자금 규모만도 3억 5천만 달러에 달함

#### □ 장쉬하오(張旭豪)의 창업 스토리

##### ○ 창업자 장쉬하오, “배고파서 창업”

- 창업한지 5년만에 중국 최대 O2O 음식배달업체로 부상한 어러머의 창업자는 1985년생의 청년CEO 장쉬하오(張旭豪)임
- 장쉬하오는 2008년 대학교 기숙사에서 룸메이트 캉자(康嘉)와 게임을 하다가 밤 10시에 허기를 느끼고 여러 식당에 음식배달 주문 전화를 해보았지만 전화를 받지 않는 것에 착안해 교내 음식배달 서비스 창업을 구상함
- ‘어러머(餓了麼)’는 ‘배고파?’라는 뜻으로 소비자에게 친근감 있는 브랜드로 다가감

## ○ 대학교 기숙사에서 탄생한 ‘어러머’

- 먼저 학교 부근에 있는 음식점을 돌아다니며 주문배달 음식점 리스트를 작성하여 학교 학생들에게 나눠주고, 전동차를 몇 대 구매한 후 배달원을 모집함
- 심지어 기숙사에 핫라인 전화기를 설치해 놓고 식당 가맹 문의 전화를 받고, 걸려오는 음식 주문을 기록하며, 직접 음식 배달을 하기도 하였음
- 주문량은 갈수록 늘어나는데 초기 4명으로 구성되었던 핵심 멤버 가운데 두 명이 중간에 빠지면서 공간적인 한계와 인력 한계로 벽에 부딪침
- 2009년 4월, 장쉬하오와 캉자는 발로 뛰는 아날로그적인 서비스 방식을 버리고, ‘어러머’ 온라인 주문시스템을 만들었으며, 학교 근처에 작은 사무공간을 임대함
- 아직 기초 인테리어도 끝나지 않은 작은 방에서 십 여명의 창업 분투가 시작됨



어러머 창업팀

## ○ 어러머의 경쟁력

- 당시 대학생들에게 음식배달 서비스를 제공해주는 ‘샤오예즈당자(小葉子當家)’가 인터넷 주문시장을 먼저 선점하고 있었음

- 샤오예즈당자도 대학생이 창업한 것으로 당시 등록자본이 100만 위안에 달했으며, 운영기간도 어러머보다 더 길었음
- 자본력에서 이미 크게 뒤쳐진 장쉬하오는 서비스의 차별화에 주력하여 샤오예즈당자와 경쟁함
- 우선 상가의 수요에 맞춘 음식점 온라인관리시스템을 개발하여 음식점이 소프트웨어만 설치하면 바로 사용이 가능하도록 하였으며, 실시간 음식 메뉴를 업데이트할 수 있도록 함
- 게다가 메뉴 인쇄 기능을 추가하여 음식점이 매번 주문을 받을 때마다 종이에 적는 번거로움을 줄여줌
- 기존에 음식점 거래액의 8%로 정했던 수수료를 고정 금액으로 바꾸어 현금 유동성을 확보하고, 일일이 음식점을 찾아가 수수료를 받는 수고를 덜어 원가를 낮춤
- 특히 어러머 사용자는 단 3번의 클릭으로 주문을 할 수 있어 편리성에서 경쟁력을 갖추
- 현재 샤오예즈당자는 이미 문을 닫은 반면, 어러마는 상하이의 작은 교정에서 출발해 5년 만에 상하이 전역, 항저우(杭州), 베이징, 광저우(廣州), 푸저우(福州), 쑤저우(蘇州), 톈진(天津) 등을 비롯해 전국 260여개 도시로 빠르게 확대됨
- 어러마의 주요 협력 음식점의 80%가 중소형 음식점으로, 다오자미식회(到家美食会) 등 다양한 모바일 배달 앱과 차별화 경쟁을 하고 있음
- 전국 20개의 2-3선 도시에서 자체 배송네트워크를 구축하고, 직접 주문관리 앱을 개발해 배송시간을 평균 45분 이내로 관리함
- 2015년 3월까지 어러마는 버거킹(Burger King) 등 5,000여개의 체인 음식점과 협력을 맺음

## □ 어러마 CEO 장쉬하오

### ○ 장쉬하오의 주요 이력

- 장쉬하오는 대학교 기숙사에서 12만 위안의 소규모 창업으로 시작해 현재 직원 3,800여명, 하루 주문량 150만건의 회사를 일구었으며, O2O 음식배달시장에서 최대 시장점유율을 차지함
- 어러머의 브랜드 가치는 1억 달러에 이르는 것으로 평가됨
- 장쉬하오는 ‘함께 분투하는 어러마(饿了么和你一起拼)’라는 브랜드 슬로건을 내걸고, 어러마를 통해 인터넷 시대 젊은이들의 새로운 생활방식을 보급하고자 함
- 장쉬하오는 2013년 <포브스 차이나>가 발표한 ‘중국 30세 이하 창업 30인’에 오름

### <장쉬하오의 주요 이력>



- 1985년 출생
- 2007년 상하이교통대학(上海交通大学) 기계동력공학대학원(机械与动力工程学院) 석사 입학
- 2008년 대학교 교내 음식배달 서비스 시작
- 2009년 대학교 부근에서 ‘어러머’ 창업, 온라인 음식 배달 서비스 개시
- 2013년 <포브스차이나> ‘중국 30세이하 창업 30인’
- 현재 ‘어러머’ CEO

### [참고자료]

饿了么, [www.ele.me](http://www.ele.me)

创业邦, [www.cyzone.cn](http://www.cyzone.cn)

易观智库, [www.enfodesk.com](http://www.enfodesk.com)

饿了么创始人张旭豪：巨额融资之后的变与不变, DoNews, 2015-06-08

饿了么披露最新数据：白领市场日交易额超3000万, DoNews, 2015-07-24

饿了么——从100万美元融资到10亿多销售额的成长, 人民网-上海频道, 2015-01-07

“饿了么”创始人张旭豪：“饿”出来的创业, 环球企业家, 2014-05-26

“饿了么”在线外卖凭什么估值1亿美元？商业价值(北京), 2014-05-28