

[보도자료] 소상공인, 로켓 타고 날아오르다! 쿠팡이 소상공인 친화적인 5가지 이유 공개

2021. 9. 16.

coupang

쿠팡이 '소상공인 친화적 (SME* Friendly)'인 5가지 이유

*SME : Small and Medium Enterprise(소상공인)

- 배송**
재고관리
고객관리
- 제품만 생산하면 직매입, 로켓배송, 주문재고관리, 고객관리까지 쿠팡이 다 해주니까
- 광고비 부담 없이 공정하게 경쟁할 수 있는 아이템마켓이 있으니까
- 가장 많은 고객과 가장 빠르게 만날 수 있으니까
- 누구나 1분이면 끝낼 수 있는 손쉬운 마켓플레이스 입점과 투명한 수수료가 있으니까
- 소상공인을 아낌없이 지원하는 다양한 상생 프로모션이 있으니까

- 쿠팡뉴스룸 통해 소상공인 상생 실천 활동 종합적으로 소개해
- 소상공인이 도전과 성장 지속할 수 있도록 상생 지원 활동 끊임없이 선보일 것

2021.9.16.서울 — 쿠팡이 커뮤니케이션 채널 쿠팡 뉴스룸을 통해 '쿠팡이 소상공인 친화적인 5가지 이유'를 공개하고, 쿠팡이 소상공인 상생을 위해 실천하고 있는 다양한 활동들을 종합적으로 소개했다.

쿠팡 뉴스룸은 코로나19가 장기화 되면서 소비심리가 위축되고 경기불황이 지속되고 있지만, 쿠팡에 입점 한 소상공인들은 오히려 가파른 성장세를 보이고 있다고 설명했다. 실제 쿠팡과 함께하는 소상공인은 올해 2분기 기준으로 전년대비 154% 증가했고, 소상공인이 판매하는 상품수도 전년대비 810% 급증했다. 쿠팡과 함께하는 소상공인이 늘면서 소상공인의 성장세도 가속화되고 있다. 쿠팡 마켓플레이스에 입점 한 소상공인들의 올해 2분기 판매는 전년동기 대비 87% 성장했으며, 소상공인 판매도 서울, 수도권에 집중되는 것이 아닌 전국에 걸쳐 발생되고 있다.

쿠팡이 소상공인에게 친화적인 이유로 첫번째는 쿠팡의 직매입 시스템을 꼽았다. 쿠팡이 상품을 매입해 상품 검색 및 결제 시스템, 상품보관 및 재고관리, 상품포장과 배송, 고객응대는 물론 익일 배송을 보장하는 로켓배송 서비스까지 온라인 판매의 전 단계를 직접 진행하기 때문에 소상공인들은 다른데 신경쓸 필요 없이 품질 높은 제품 생산에만 전념하면 된다. 특히 쿠팡의 직매입 시스템은 사업 초기에 큰 부담이 되는 매장관리비, 인건비 등 고정비 지출을 줄일 수 있고, 이외 온라인 판매와 관련한 복잡한 과정을 쿠팡이 대신 처리해주므로 소상공인의 노력과 시간을 절약하는데 도움이 된다.

광고비 부담 없이 공정하게 경쟁할 수 있는 '아이템마켓'도 소상공인 친화적인 이유로 꼽았다. 쿠팡은 광고비 경쟁 중심의 불공정 판매 구조를 해결하고자 가격과 배송, 고객 응대 등을 종합적으로 평가해 소비자가 가장 선호할 상품이 우선 노출되도록 하는 '아이템마켓' 제도를 운영하고 있다. '아이템마켓'은 '경쟁력 있는 가격, 빠르고 정확한 배송, 신속한 고객응대' 등을 종합적으로 고려해 대표 상품을 선정하기 때문에 쿠팡 아이템마켓에서 상품을 판매하는 소상공인들은 광고비 지출에 대한 부담 없이 판매 경쟁력을 높이는데만 전념하면 된다.

올해 2분기 기준 활성 고객수 1700만명에 이르는 압도적인 규모의 트래픽과 충성 고객도 소상공인의 성장을 든든하게 지원하고 있다. 가장 많은 고객들을 손쉽게 만날 수 있고 더불어 전국에 걸친 빠른 배송으로 고객들에게 차별화 된 경험을 제공하는 것은 쿠팡이 소상공인에게 환영받는 이유 중 하나다. 전국에 걸친 쿠팡의 로켓배송은 고객의 주문 후 수 초 이내에 수억 개의 인벤토리,

처리, 트럭, 경로 옵션 조합 중에서 가장 빠르고 효율적인 경로를 찾아내는 독보적인 AI 기술을 기반으로 운영되며, 이러한 로켓배송을 이용하는 소상공인은 자연스럽게 배송 경쟁력과 높은 판매 회전율을 동시에 확보 할 수 있다.

1분이면 끝나는 손쉬운 쿠팡 마켓플레이스 입점과 투명한 수수료도 쿠팡이 소상공인 친화적인 이유 중 하나다. 쿠팡 마켓플레이스에는 이메일 주소와 휴대폰번호만 있으면 손쉽게 판매자 계정을 생성하고 그 즉시 상품등록을 할 수 있다. 그 뿐만 아니라 상품 등록 및 반품 등 관리가 편리한 운영 시스템이 탄탄하게 구축되어 있어 온라인 판매 경험이 없는 초보자도 누구든지 쉽게 상품을 판매할 수 있는 장점이 있다.

마지막 이유로는 소상공인을 아낌없이 지원하는 다양한 상생 프로모션을 꼽았다. 쿠팡은 전국 7개 지방자치단체에 소재한 소상공인들을 대상으로 판로확대와 광고 및 판촉활동을 지원하는 ‘힘내요! 대한민국’ 캠페인을 비롯해, ‘소상공인 상품 전용관’, ‘지역 농수산물 전문관’ 등을 상시로 운영하며 소상공인들의 상품을 널리 알리고 판매를 촉진하기 위한 활동들을 꾸준히 펼치고 있다. 2021년 ‘힘내요! 대한민국’ 캠페인에 참여한 소상공인들의 매출은 8월 기준으로 전년 동기 대비 183% 상승한 것으로 나타났다. 뿐만 아니라, 지난 2월에는 공정거래위원회, 유통업계, 중소기업계와 2년 연속 상생협약을 체결하고, 소상공인과 농수축산인들의 디지털 판로 개척에도 도움을 주고 있으며, 이를 위해 올해에만 4000억 원에 달하는 지원금을 조성해 지원하고 있다.

박대준 쿠팡 신사업부문 대표는 “쿠팡이 이제 소상공인 친화적 이커머스(SME Friendly)로 확실히 자리매김하였다고 평가된다”며 “소상공인들이 어려운 경기여건 속에서도 경쟁력을 잃지 않고 지속 성장할 수 있도록 꾸준히 지원하고, 앞으로도 쿠팡이 갖고 있는 모든 역량을 바탕으로 한 차별화 된 혁신 시스템을 지속 발전시켜 나가겠다”고 밝혔다.

취재 문의 media@coupang.com