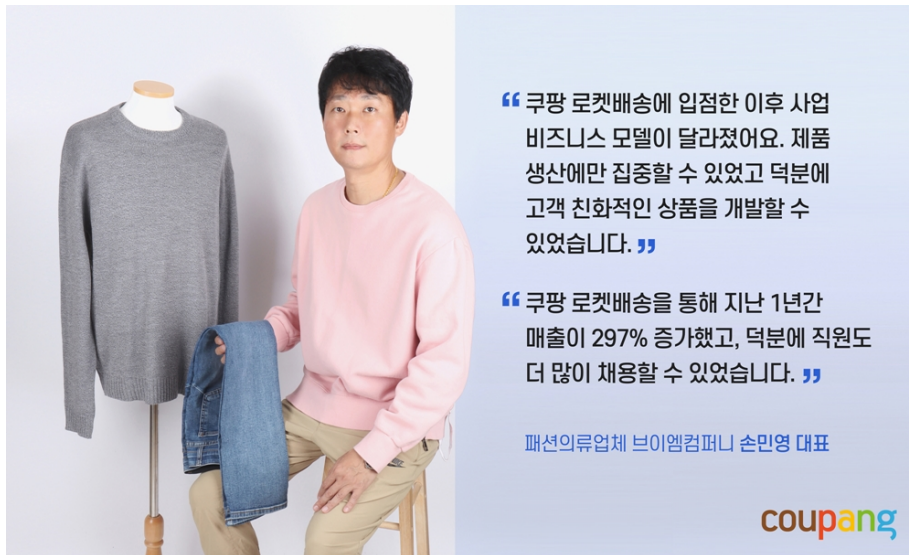


## [보도자료] 쿠팡 소상공인 인터뷰 화제 “매출 297% 증가, 창업 20년만에 자체 브랜드 론칭 꿈 이뤘어요”

2021. 9. 17.



“쿠팡 로켓배송에 입점한 이후 사업 비즈니스 모델이 달라졌어요. 제품 생산에만 집중할 수 있었고 덕분에 고객 친화적인 상품을 개발할 수 있었습니다.”

“쿠팡 로켓배송을 통해 지난 1년간 매출이 297% 증가했고, 덕분에 직원도 더 많이 채용할 수 있었습니다.”

패션의류업체 브이엠컴퍼니 손민영 대표

coupang

- 뉴스룸 통해 쿠팡과 함께 성장하고 있는 소상공인 성공 사례 소개해 ‘눈길’
- 쿠팡, 우수한 소상공인 상품이 전국의 고객에게 다가갈 수 있도록 끊임없이 도울 것

2021. 9. 17 – 쿠팡이 커뮤니케이션 채널 뉴스룸을 통해 최근 공개한 소상공인 인터뷰가 뉴스룸 독자들의 눈길을 끌고 있다. 지난 8일 쿠팡 뉴스룸은 로켓배송을 통해 팬더믹 속에서도 놀라운 성장세를 보이며, 자체브랜드 론칭의 꿈을 이룬 패션의류업체 브이엠컴퍼니 손민영 대표의 이야기를 소개했다.

동대문 시장 도매업으로 시작해 의류업체 OEM(생산 대행) 사업을 해오던 브이엠컴퍼니 손민영 대표는 대량 생산이 가능한 공장을 갖췄지만 정체된 비즈니스 모델, 판로 개척 한계로 사업은 늘 제자리걸음이었다. 그러나 2년 전 쿠팡에 진출하면서 올 2분기 기준 지난 1년 매출이 3배 뛰었다.

손 대표는 뉴스룸과 인터뷰를 통해 “쿠팡 로켓배송에 참여한 이후, 사업 비즈니스 모델이 달라졌다. 그동안은 매출이 오르지 않아 다른 패션업체에 OEM으로 옷을 만들어 납품하기도 했지만, 지금은 자체 브랜드를 만들어 로켓배송에 전념하고 있어 행복하다”며 “쿠팡에 입점하면서 비즈니스 모델을 온라인으로 바꿔 700~800종 디자인 제품을 판매할 수 있었다”고 전했다. 또 그는 “20년만에 개인사업자에서 법인으로 전환하면서 고용도 6배 늘렸다”며 “5명 남짓으로 꾸려가던 사무실은 이제는 운영팀, 물류팀, 디자인팀 등 부서가 세분화되어 30명 넘는 조직으로 커졌다”고 말했다.

이처럼 장기화되고 있는 코로나19와 경기침체로 판로가 막힌 중소상공인들이 오프라인 중심의 사업 모델을 발빠르게 온라인으로 전환해 쿠팡에서 성공사례를 낳고 있다. 전문가들은 ▲로켓배송, 로켓프레시로 대표되는 빠른 익일 새벽 배송 ▲고객 접근성이 좋은 판매채널 ▲제품 개발과 생산에만 집중할 수 있는 직매입 구조로 중소상공인들이 ‘성장의 선순환’ 효과가 일어나고 있다고 입을 모은다.

강형구 한양대 경영학과 교수는 “디지털 전환 역량이 부족한 소상공인들이 최고의 배송, 물류, 빅데이터 시스템을 갖춘 쿠팡에서 빠르게 온라인 경쟁력을 갖추고 누구와도 경쟁할 수 있게 기반을 갖추게 됐다”고 말했다.

쿠팡 신사업 부문 박대준 대표는 “쿠팡은 소상공인 친화적 이커머스로서 쿠팡과 함께하는 소상공인들의 새로운 도전을 응원하며 성장을 지원하고 있다”며 “앞으로도 경쟁력 있는 다양한 상품을 가진 소상공인들의 입점 지원에 더욱 힘을 쏟을 예정”이라고 말했다.

취재 문의 [media@coupang.com](mailto:media@coupang.com)