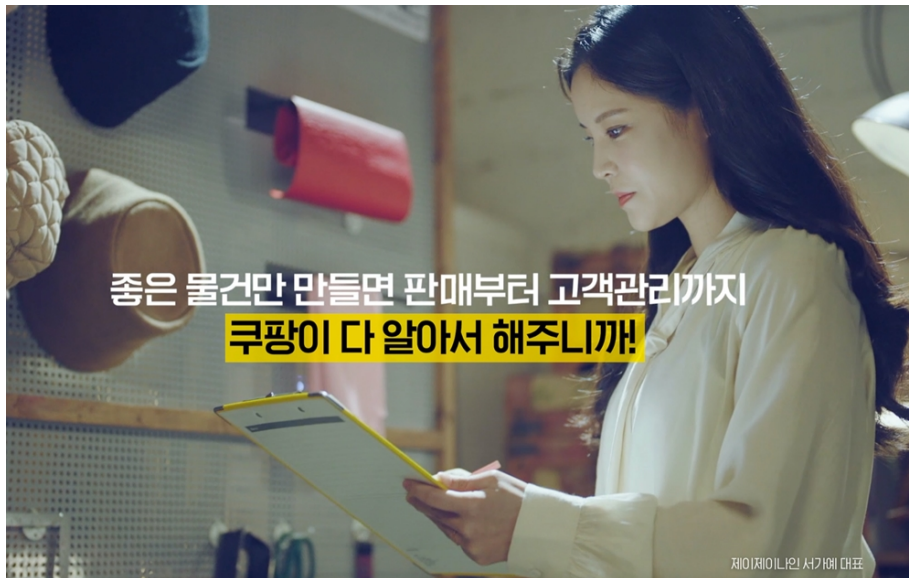


## [보도자료] 상상만 하던 생각을 현실로! 쿠팡의 소상공인 상생력 ‘눈길’

2021. 10. 25.



- 쿠팡 뉴스룸 채널 통해 소상공인 응원하는 ‘쿠팡의 상생력 영상’ 공개
- 소상공인이 도전과 성장 지속할 수 있도록 상생 지원 활동 끊임없이 선보일 것

2021. 10. 25 – 쿠팡이 자사 커뮤니케이션 채널 쿠팡 뉴스룸을 통해 어려운 시기를 겪고 있는 소상공인들을 응원하는 ‘쿠팡의 상생력 영상’을 공개했다. 이 영상은 유튜브 공개 하루 만에 조회수 33만 회를 기록하며 온라인상에서 많은 관심을 받고 있다.

이번 영상은 ‘상상만 하던 생각을 현실로, 쿠팡의 상생력’을 캐치프레이즈로 내세우며, 어려움 속에서도 쿠팡에서 새로운 도전과 기회를 찾고 있는 소상공인의 실제 사례를 소개한다. 2015년부터 쿠팡 마켓플레이스에서 어머니가 직접 만든 수제 모자를 판매하며 꾸준한 성장을 이뤘다고 있는 서가예 대표가 이번 영상의 주인공이다.

영상은 서 대표가 온라인 판매를 시작하게 된 계기와 평소 그녀가 꿈꿔 왔던 것들이 쿠팡에서 어떻게 현실로 이뤄졌는지 짧게 보여 준다. 손재주가 뛰어난 서가예 대표의 어머니는 과거 직접 뜨개질로 만든 모자를 동대문에 내다 팔곤 했다. 어머니의 뛰어난 솜씨로 입 소문을 타게 되자 점점 어머니의 모자를 찾는 사람들이 많아졌고, 이를 지켜본 서가예 대표는 더 많은 고객들에게 어머니의 모자를 판매할 수 있도록 디지털로 판로를 넓히기로 결심했다.



제이제이나인은 쿠팡 마켓플레이스에서 자칫 단일옵션으로 끝나기 쉬운 핸드 메이드의 한계를 벗어나 모자의 상품군을 다양화하는 전략을 모색했다. 신생아 모자부터 2030 모자, 중년 모자까지 전 연령을 아우를 수 있도록 다양한 상품을 갖춘 것이다. 이 같은 전략으로 제이제이나인은 쿠팡에서 꾸준한 매출 성장세를 보이고 있다. 특히 작년에는 제트배송 입점 직후 월매출 8000만원을 달성하기도 했다. 서가에 대표는 “쿠팡이 물류 재고 관리부터 배송, 고객관리까지 다 해주니까 퀄리티 높은 상품 생산에만 집중할 수 있었다”며 빠른 성장의 비결을 설명했다.

실제 쿠팡은 소상공인들이 품질 좋은 상품에만 집중할 수 있도록 1700만 소비자와 통하는 독자적인 직매입 시스템을 비롯해 CS, 마케팅 등 다양한 비즈니스 서비스를 지원하고 있다. 이 밖에도 소상공인 친화적인 이커머스로서 쿠팡은 중소기업의 성장을 위한 투자에도 집중하고 있다. 쿠팡은 정부, 지자체와 협업을 통해 소상공인과 농수축산인들의 디지털 판로 개척에도 도움을 주고 있으며, 이를 위해 올해에만 4000억 원에 달하는 지원금을 조성해 지원하고 있다.

쿠팡 관계자는 “앞으로도 어려운 상황을 겪고 있는 지역 소상공인들에게 힘이 될 수 있도록 쿠팡이 갖고 있는 모든 역량을 바탕으로 다양한 상생 활동을 끊임없이 선보일 것”이라고 말했다.

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