

## [보도자료] 쿠팡 입점 소규모 브랜드 대박 난 비결 ‘압도적 고객 수’

2022. 3. 6.



- 쿠팡 마켓플레이스에서 성공스토리 써낸 패션 브랜드 대표 3인이 밝힌 비결은 ‘압도적 고객 수’
- 쿠팡의 패션 카테고리의 빠른 성장세에 소규모 입점 브랜드 매출 규모도 빠르게 성장
- 입점 브랜드는 좋은 제품을 만드는 데에만 집중할 수 있어 만족

2022. 3. 6. 서울 – 쿠팡은 자사 ‘쿠팡 뉴스룸’ 채널을 통해 쿠팡 마켓플레이스의 패션 브랜드 판매자 대표 3인의 성공스토리를 담은 영상을 6일 공개했다.

영상에서 소규모 패션 브랜드를 이끌고 있는 대표들은 자사의 성공요인에 대해 쿠팡의 압도적 고객 수를 꼽았다. 1,682만 명(2021년 3분기 기준)의 활성화 고객을 바탕으로 쿠팡에서 패션 상품을 찾는 고객들이 빠르게 증가하면서 성공으로 이어진 것이다. 쿠팡 마켓플레이스는 이러한 압도적 고객 수를 바탕으로 판매자들이 편리하고 빠른 노출 시스템을 활용해 빠른 매출로 이어질 수 있도록 꾸준히 지원하고 있다.

영상에서 스트리트 패션 브랜드인 ‘릴레이블’의 김동익 대표는 “쿠팡에 입점을 한 그 날 바로 매출이 발생했다”고 설명했다. 커플 패션 브랜드 ‘브랜드두’를 운영하는 정두진 대표는 “이번 시즌 신상품의 매출이 쿠팡이 제일 크다”며 “일반적인 패션 업계와 달리 비수기가 없어 쿠팡에 입점하게 되었다”고 말했다. 여성 패션 브랜드 ‘스타일라떼’ 김미경 실장은 쿠팡을 “여러 사람을 대상으로 상품을 팔 수 있는 아주 좋은 기회”라고 덧붙였다.

쿠팡에 입점한 소규모 판매자들은 브랜드를 운영하는 사람으로서 좋은 상품을 만드는 일에만 집중할 수 있는 점을 장점으로 꼽았다. 신생 브랜드가 온라인에서 자리 잡기 어려움에도 쿠팡에서는 누구든 쉽게 성공할 수 있다고 강조했다. 쿠팡에서의 가능성을 보고 매출 규모를 더 키우기 위해 노력할 것이라는 포부도 함께 밝혔다.

한편 쿠팡 마켓플레이스는 판매자의 성장을 돕기 위한 다양한 지원책을 운영하고 있다. 패션 판매자의 성장을 돕기 위해 스튜디오 지원 이벤트를 2021년 11월부터 진행하고 있으며, 쿠팡 판매자 센터 (Wing)에서 무료로 패션 기획전, 코디 상품 등 마케팅 툴을 활용할 수 있다. 또한 쿠팡 마켓플레이스는 판매자 아카데미를 운영, 판매 정보가 필요한 판매자들에게 무료 강의를 제공한다. 판매자 가입은 쿠팡 마켓플레이스 웹사이트에서 쉽고 간편하게 가능하다.

쿠팡 마켓플레이스 관계자는 “쿠팡은 압도적인 고객 수로 입점 브랜드들이 성공할 수 있도록 꾸준히 지원하고 있다”라며 “앞으로도 경쟁력 있는 상품을 가진 소규모 브랜드들의 입점을 도와 고객이 더 많은 상품을 쿠팡을 통해 만나볼 수 있도록 할 것”이라고 말했다.

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