

[보도자료] “우리 브랜드는 쿠팡이 키웠다” 쿠팡 1세대 셀러의 착즙주스 성공 비결 공개

2022. 5. 11.



- “진짜 과일로만 만든 착즙주스 없어 쿠팡에 입점했더니 급성장”
- 쿠팡 1세대 셀러로 매출 600% 성장하며 식음료 트렌드도 변화

2022. 5. 11. 서울 - 쿠팡은 자사 ‘쿠팡 뉴스룸’ 채널을 통해 1세대 셀러 퓨어프레스가 쿠팡 마켓플레이스에 입점해 착즙주스 사업을 성공할 수 있었던 비하인드를 담은 영상을 공개했다.

퓨어프레스는 쿠팡에서 6년째 착즙주스를 주력으로 판매중인 업체로, 착즙주스를 구매해 마시는 문화가 없던 시절 사업을 시작해 식음료 트렌드를 변화시킨 선두주자로 꼽힌다. 백수정 퓨어프레스 대표는 공항 지상직에 근무하던 중 사업에 뛰어들어 성공신화의 주인공이 됐다.

백 대표는 자신의 아버지가 가족 몰래 산 2000평짜리 땅에 아로니아 씨를 심어놓은 것이 계기가 됐다. 곧바로 그는 이를 착즙주스로 만들어 온라인을 통해 판매하기로 했다. 백 대표는 “그 당시만 해도 진짜 과일로만 만든 착즙주스가 없더라”라며 “그래서 고민없이 쿠팡 마켓플레이스에 바로 입점했다”라고 말했다.

입점한 지 얼마 안 돼서 퓨어프레스의 착즙주스는 입소문을 타고 하루에 수십 병, 수백 병 단위로 판매됐다. 퓨어프레스는 쿠팡 입점 후 매출이 600% 성장하며 월 최고 매출은 8000만원까지 기록했다.

이러한 급성장을 두고 백 대표는 “저희 브랜드는 정말 쿠팡이 다 키웠다”라고 강조했다. 실제로 쿠팡 마켓플레이스는 판매자의 성공을 위한 다양한 기능과 무료 노출 프로모션을 지원하고 있다.

특히 백 대표는 주변 지인들에게도 쿠팡 마켓플레이스 입점을 추천한다며, 쿠팡의 강점을 “온 국민이 다 쓴다”라고 설명했다.

쿠팡 마켓플레이스 관계자는 “쿠팡은 압도적인 고객 수 뿐 아니라, 입점 브랜드들이 성공할 수 있도록 스마트한 기능과 노출 지원을 하고 있다”라며 “앞으로도 경쟁력 있는 상품을 가진 소규모 브랜드를 도와 상품의 가치가 인정받을 수 있도록 노력하겠다”라고 말했다.

취재 문의 media@coupang.com