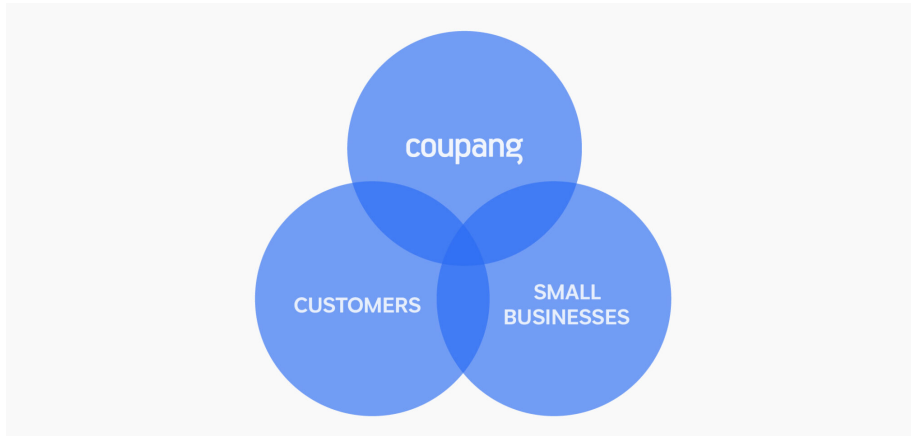


## “중소기업 성장 솔루션, 쿠팡에 답이 있다” - 대한상의 세미나 스케치

2022. 6. 27.



쿠팡은 지난 6월 3일 서울 중구 대한상공회의소에서 서울 지역 중소기업 CEO를 대상으로 열린 ‘경영콘서트’에 초청됐습니다. 이날 발표를 맡은 쿠팡 이영상 법무실 총괄 부사장과 김진국 리테일 부문 상무는 ‘유통플랫폼과 중소기업 상생발전 해법 - 중소기업 성장 솔루션, 여기에 답이 있다’를 주제로 중소상공인과 동반 성장을 추구하는 쿠팡의 상생 경영 가치와 차별화된 기술 혁신 사례를 소개했습니다.

쿠팡 뉴스룸 팀은 경영콘서트 현장에서 소개한 다양한 이야기를 담아와 아래에 소개합니다.



1. [REDACTED]

전북 주문이 들어오면 쿠팡의 미니 물류센터가 현지로 출동해 직접 산지 수산업체에서 상품의 검수 및 검품을 진행하고 송장을 붙입니다. 덕분에 전남 완도에서 잡아 올린 전복은 쿠팡카를 타고 다음날 새벽 살아있는 채로 전국 방방곡곡 고객의 집 현관 앞으로 배송됩니다.

2. [redacted]

중소상공인을 돕기 위해 구성된 팀인 쿠팡 뷰티데이터랩은 작은 제조사들이 최적화된 제품을 개발할 수 있도록 뷰티 관련 데이터가 담긴 다양한 리포트를 제공합니다. 실제로, 미용소품 전문 업체인 (주)신세대는 쿠팡 뷰티데이터랩과 협업하여 스킨핏 화장솜을 출시했고, 고객들은 긍정적인 리뷰를 쏟아내며 높은 만족도를 보였습니다. 고객이 원하는 바에 귀를 기울이고 제품력 있는 중소기업을 찾아내 고객과 만나게 하는 것. 1800만 활성 고객을 가진 쿠팡이 할 수 있는 역할입니다.

3. [redacted]

청년 두 명이 창업한 작은 샐러드 전문점 '스윗밸런스'는 쿠팡의 자체 브랜드 전문 회사 '씨피엘비(CPLB)'로부터 상품 제조 제안을 받고, 2020년 8월부터 '곰곰 샐러드'를 만들었습니다. 1년 만에 매출이 250% 가까이 성장했고, 직원은 200명까지 늘었습니다. 별도의 마케팅이나 물류비용, 고객 응대에 들어야 할 노력을 오로지 제품 개발과 생산에 집중하니 품질은 높아지고, 판매가 증가하며 재고 비용이 줄어드니 가격은 낮아지는 선순환도 이뤄졌습니다.



그런가 하면, '곰곰 쌀'의 생산 협력사인 충북 청주의 광복영농조합법인은 창립 40년 만에 처음으로 쿠팡을 통해 온라인에 진출했습니다. 코로나19로 지역 경제가 크게 타격을 받을 때, 쿠팡에서만 하루 1만 포 이상의 판매고를 올려 지역 농가에 힘이 됐습니다. 실제로 CPLB와 협력하는 중소 제조사의 매출은 지난 2년간 500% 증가하는 등 높은 성장세를 보이고 있습니다.

CPLB 상품은 복잡한 중간 유통을 거치지 않고 직매입하기 때문에 판매자의 경우 재고가 남을 우려가 없고, 고객은 좋은 품질의 상품을 합리적인 가격으로 만나볼 수 있습니다. 더불어 별도의 물류비 및 홍보 마케팅 비용이 발생하지 않아 온라인 판매가 처음인 지역 업체의 판로 개척에 큰 힘이 되고 있습니다.

4. [redacted] 하고 있습니다. 쿠팡의 촘촘한 물류 인프라는 중소기업인에게 새로운 성장 기회를 만들어주고 있습니다.

이 날 세미나에 참여한 중소기업 관계자들은 쿠팡 물류센터 현황과 CPLB 파트너십 협업 절차 등 활발한 질문을 이어 가며 예정된 강의 시간을 훌쩍 넘길 만큼 높은 관심을 보였습니다.

세미나를 주최한 정기옥 대한상의 중소기업위원장님은 “경제가 어려울수록 중소기업과 소상공인들이 현장에서 피부로 느끼는 어려움은 더욱 크다”며 “중소상공인들이 쿠팡을 통해 새로운 성장기회를 모색하는 소중한 시간이 되길 바란다”고 전했습니다.

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