coupang newsroom

[보도자료] 부도 위기에서 매출 40억으로 쿠팡에서 ‘맞춤 의자’로 ‘대박’난 30대 청년들

2022. 12. 21.

- **쿠팡 마켓플레이스 진출 후 부도 위기 겪던 의자공장에서 연 40억원 기업으로 성장**
- **쿠팡 대상으로 판매와 소통 용이해 다양한 제품 개발 가능**

2022. 12. 21. 서울 - “예전에 넘볼 수 없던 대기업도 쿠팡을 통해 뛰어넘을 수 있게 됐어요.”

쿠팡에서 맞춤 의자를 판매하는 ‘사이즈오브’는 쿠팡을 통한 온라인 진출로 새로운 성장 기회를 맞았다.

사이즈오브의 모태는 이동진 대표의 할아버지부터 40년간 운영하던 B2B용 의자 생산공장이었다. 하지만 사업이 점차 어려워지면서 부도 위기를 두 번이나 겪는 등 회사가 존폐위기에 몰렸다.

힘들어하던 이 대표에게 30년 동안 동네친구로 지낸 최창훈 경영담당 디렉터, 강태규 마케팅담당 디렉터가 손을 내밀었다. 30대 청년들은 회사를 살리기 위해 고심하던 중 평소 자신들이 필요한 물건을 살 때 쿠팡을 애용하던 것에서 착안해 쿠팡 마켓플레이스에 가입하고 입점에 나섰다.

사이브오브는 쿠팡 진출 이후 고객들과 소통을 통해 키, 앉은키, 몸무게, 성별 정보를 바탕으로 맞춤 의자를 제작하게 됐다. 강태규 마케팅담당 디렉터는 “쿠팡에는 많은 고객은 물론, 고객이 직접 작성한 리뷰도 많다”며 “이를 기반으로 쿠팡 고객들에게 양복을 맞추듯이 몸에 딱 맞는 맞춤 의자를 만들겠다는 목표를 세우고 본격적인 온라인 영업에 나섰다”고 설명했다.

사이즈오브는 이러한 노력으로 상품 리뷰에 좋은 평가가 쌓이면서 판매량이 늘어났다. 2021년에는 총 매출 40억원을 올리는 중소기업으로 성장했다. 공장도 1000평 규모로, 직원도 수십 명으로 늘어났다.

최근 서울 본사 사무실을 장만한 세 사람은 쿠팡에서의 성공을 밑거름 삼아 더 넓은 시장으로 진출하고 싶다는 포부를 밝혔다. 이동진 대표는 “예전엔 넘볼 수 없었던 대기업들도 이제 뛰어넘을 수 있게 됐다”며 “이제는 대한민국을 넘어 전 세계 고객들의 맞춤 의자를 만들고 싶다”고 말했다.

쿠팡 관계자는 “쿠팡은 온라인 시장에 도전하는 중소상공인을 지원하고 함께 성장하는 상생사업을 꾸준히 진행하고 있다”며 “앞으로도 잠재력을 가진 중소상공인을 발굴해 상생하도록 노력하겠다”고 전했다.

한편, 사이즈오브는 21일부터 27일까지 일주일간 오직 쿠팡 고객을 대상으로 할인 행사를 진행한다. 할인 제품은 ‘사이즈오브의 대표상품인 ‘사이즈오브체어’와 ‘몰입체어’다. 행사 기간 동안 ‘사이즈오브체어’는 3만원을 할인하고, ‘몰입체어’는 1만원 할인에 3만원 상당의 커버를 무료로 증정한다.

취재 문의 media@coupang.com