

[보도자료] 반도체 회사 관둔 20대 청년, 쿠팡서 창업 성공 월 매출 20만원 → 1억 ‘깡충’

2022. 11. 25.



- 여행 중 영감을 받아 창업한 프리미엄 차(tea) 브랜드 ‘티바인’, 쿠팡 입점 후 폭풍 성장
- 상품 무료노출 프로모션, 스튜디오 무료대관, 판매 노하우 강의 등 판매자에게 다양한 혜택 지원

2022. 11. 25. - 쿠팡이 마켓플레이스에 입점한 판매자들에게 다양한 혜택을 통한 빠른 성장의 기회를 제공하고 있다.

산지에서 직접 가져온 차를 판매하고 있는 프리미엄 차 전문 업체 ‘티바인’은 쿠팡 마켓플레이스에 입점한 후 단기간에 급성장하며 사업규모를 키워가고 있다.

티바인 강현규 대표는 “인도 여행 중 접한 차 한 잔에 매료되어 이렇게 좋은 차가 왜 우리나라에는 없을까”라는 고민 끝에 스물일곱에 창업을 시작했다. 차가 좋아 무작정 창업했으나, 적은 자본금과 부족한 마케팅 노하우 탓에 훌륭한 상품을 알리는 데에 어려움을 겪던 강 대표는 쿠팡 마켓플레이스를 접하고 입점을 결심했다.

쿠팡 마켓플레이스에 입점한 지 얼마 지나지 않아 고객들의 관심을 받으며 티바인의 인기는 날로 증가했다. 그 결과 쿠팡 입점 초기 월 매출 20만원에 불과하던 티바인은 월 매출 1억 원을 기록했다. 기존 사용하던 오피스와 물류센터에서 더 넓은 곳으로 이사하는 등 외형적인 사업 확장에도 성공했다.

이러한 급성장을 두고 강 대표는 “월 1억이면 직전 회사 연봉을 한달에 2배 이상 버는 셈”이라며 “쿠팡에서는 상품이 좋고 소비자 반응만 좋으면 상품을 올려놓기만 해도 소비자들의 꾸준한 관심을 받을 수 있다”라고 설명했다. 그는 또 “회사는 오로지 좋은 차를 만드는 데에만 집중할 수 있었다”고 강조했다.

쿠팡은 지난해부터 마켓플레이스에 입점한 판매자를 대상으로 무료 상품 노출 프로모션, 스튜디오 지원 이벤트, 판매 성공 로드맵 패키지 제공 등 다양한 서비스를 지원하고 있다. 또한 입점 판매자 중 절반이 5일 이내에 첫 매출을 낼 정도로 빠르게 입점 효과를 보고 있다.

쿠팡 마켓플레이스 관계자는 “쿠팡은 그간 쿠팡에 입점한 브랜드들이 성공할 수 있도록 다양한 혜택을 제공해왔다”라며 “경쟁력 있는 상품을 판매하는 업체가 쿠팡을 만나 더욱 성장할 수 있도록 꾸준히 노력할 것”이라고 말했다.

취재 문의 media@coupang.com