

## [보도자료] 쿠팡서 ‘억대 매출’ 청년농부 늘어난다 입점 4년만에 10배 성장 사례도

2023. 3. 24.



박정근 미스터허브 대표(오른쪽)가 어머니와 함께 포즈를 취하고 있다

### ■ 로켓프레시 ‘산지직송’, 오픈마켓 ‘마켓플레이스’ 덕분에 청년 농부들 매출 ‘날개’

2023. 3. 24. 서울 - 쿠팡에 입점해 가파르게 매출이 뛰며 성공 가도를 달리고 있는 2030세대 청년 농부들이 늘어나고 있다. 쿠팡이 자사 입점 셀러에게 마켓플레이스 무료 프로모션 기회, 로켓프레시 ‘산지직송’을 통한 빠른 배송 등 쿠팡만의 독특한 비즈니스 모델을 결합한 혜택을 제공하면서 청년 농가가 연착륙할 수 있도록 지원하고 있기 때문이다.

쿠팡은 자사 오픈마켓 ‘마켓플레이스’ 입점 셀러인 박정근(38) 미스터허브 대표 이야기를 다룬 영상을 24일 쿠팡 뉴스룸을 통해 공개했다. 박 대표는 쿠팡을 통해 온라인으로 허브류와 관상용 식물을 판매해 연 1억 원이 넘는 매출을 내고 있다.

박 대표는 경기도 고양시에 위치한 농장에서 부모님이 재배한 식물을 쿠팡 마켓플레이스를 통해 온라인으로 판매 중이다. 매출은 예상했던 것보다 빠른 속도로 뛰고 있다. 2019년 쿠팡에서 1000만 원의 매출을 올렸고, 지난해에는 1억 원의 연 매출을 기록하면서 4년만에 10배 성장이라는 놀라운 기록을 썼다.

그는 포장과 배송에 신경을 많이 쓰는 것을 미스터허브의 인기 비결로 꼽았다. 배송 도중 상품이 훼손되지 않도록 꼼꼼하게 포장해 배송 만족도를 높였고, 주문액이 9800원을 넘으면 무료배송을 해 준다. 농장에서 출고 하루만에 배송이 되기 때문에 제주도에서도 주문이 많이 들어오고 있다. 높은 가격 경쟁력도 미스터허브의 강점이다. 박 대표는 “유통 과정이 복잡한 대부분 꽃집과 달리 생산지에서 직송을 하는 덕분에 더욱 합리적인 가격에 판매할 수 있다”고 설명했다.

박 대표는 쿠팡 마켓플레이스의 판매자 지원 제도도 성공 비결로 꼽았다. 그는 “판매자가 쿠팡의 주요 홍보 배너에 자신이 판매하는 상품을 홍보할 수 있도록 신청할 수 있는 프로그램인 ‘무료노출 프로모션’ 등 판매자 친화적인 쿠팡 마켓플레이스의 시스템이

사업을 키우는 데 큰 도움이 됐다”며 “앞으로도 든든한 사업 파트너인 쿠팡과 함께 할 것”이라고 말했다.

또한 쿠팡은 신선식품 배송 서비스 ‘로켓프레시’를 통해서 고령화되는 농가의 청년 농부들에게 판로 개척을 지원하고 있다.

요리사로 일하다 부모님의 무화과와 고구마 밭을 이어받은 김희화 ‘햇살팜’ 대표는 로켓프레시를 시작하고 두 달 반 동안 1억5000만 원의 매출을 올렸다. 김 대표는 로켓프레시의 ‘산지직송’ 프로세스를 성공 비결로 꼽았다. 산지직송은 산지 농가에서 미리 상품의 검수 및 검품을 진행하고 송장을 붙여 완제품 상태로 출고 시켜 배송시간을 단축하는 방식이다. 고객이 오후 1시까지 주문하면 다음날 오전 7시까지 상품을 받을 수 있다.

김 대표는 “무화과는 복숭아나 딸기처럼 신선도가 상품 생명을 좌우하기 때문에 로켓프레시 산지직송이 굉장한 차별화 포인트였다”며 “유통경로를 단축해 배송 속도를 높이며 우리 무화과가 더욱 높은 경쟁력을 가질 수 있게 됐다”고 말했다.

감과 매실을 재배하고 있는 ‘농담’의 김기명 대표는 로켓프레시를 통해 전체 매출의 20% 선인 1억5000만 원의 매출을 거뒀다. 대학 졸업 후 부모님이 운영하는 매실 밭을 이어받은 김 대표는 기존에는 지역 협동조합에 의존하는 유통 과정을 고집하다가 판로 확대에 한계를 겪었다. 하지만 로켓프레시를 통해 매실 장조림, 매실 엑기스 등 상품을 다각화하며 온라인 판매를 본격화할 수 있었다.

쿠팡 관계자는 “쿠팡은 청년 농부들이 힘들여 재배한 농산품을 많은 소비자들이 경험할 수 있도록 노력하고 있다”며 “더 많은 청년 농부들이 로켓프레시와 마켓플레이스를 통해 성장할 수 있도록 다양한 지원을 이어 나갈 것”이라고 밝혔다.

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