coupang newsroom

[보도자료] 매출 10배 '미역 대박' 맞은 완도 어부 "쿠팡의 맞춤형 코칭 덕분"

2023. 4. 14.

김진혁(50) 완도맘영어조합법인 전무가 채집한 미역을 들어 보이고 있다.

- **쿠팡 조언 듣고 소포장 판매해 매출 1000% 증가 '대박'**
- **코칭 덕분에 판매자와 쿠팡 함께 성장**

2023. 4. 14. 서울 - 쿠팡 오픈마켓에 입점해 '판매 코칭 서비스'를 받으면서 월 매출이 전년 동월대비 약 10배 늘어난 완도의 미역 어부 이야기가 쿠팡 뉴스룸을 통해 공개되면서 화제다.

쿠팡은 자사 오픈마켓 '마켓플레이스' 입점 셀러인 김진혁(50) 완도맘영어조합법인 전무 이야기를 다룬 기사를 14일 쿠팡 뉴스룸을 통해 공개했다. 쿠팡의 코칭이 시작된 2022년 10월 이후로 완도맘의 매출은 전년 동월 대비 1000% 이상 증가하는 등 폭발적인 성장세를 그리고 있다.

완도맘이 성공궤도에 안착한 데에는 품질 제고에 대한 노력과 쿠팡 코칭의 힘이 컸다. 완도맘의 주력상품 중 하나는 '냉동 곰피(미역의 한 종류)'다. 이를 위해 염장을 위한 공장라인을 구축하고, 가공에 적합한 곰피 미역 양식법을 개발하는 데에 온 힘을 쏟았다. 김 전무는 "완도맘 냉동 곰피 상품의 강점은 미역이 너무 여리하거나 너무 억세지 않다는 점"이라며 "종묘마다 시간차를 두고 바다에 심어, 가공에 딱 적합한 형태와 두께로 미역을 수확할 수 있게 키워낸다"고 말했다. 이런 노력 끝에 2022년 초 처음 선보인 냉동 곰피는 불티나게 팔려 나갔고, 연중 판매를 하려고 준비했던 물량은 몇 달이 채 안 되어 동났다.

완도맘의 오랜 고민이었던 불안정한 매출 구조는 쿠팡의 코칭 덕분에 개선됐다. 쿠팡 마켓플레이스 담당자가 기존 대량 판매 위주였던 곰피를 1/10 분량으로 소분해 판매하도록 제안했고, 고객들이 긍정적인 반응을 보이며 판매량이 빠르게 뛰었다. 김 전무는 "이전에는 매주 로또를 샀었지만 지금은 사지 않는다"며 "앞으로 냉동창고도 100평 이상 증축하고 신상품 개발에도 박차를 가할 계획"이라고 말했다.

완도맘 코칭을 담당한 쿠팡 마켓플레이스팀 관계자는 "쿠팡이 판매자들에게 제공하는 코칭은 고객분들에게 좋은 상품을 더 많이

소개하고, 판매자와 쿠팡이 함께 성장하려고 제공하는 서비스"라며 "입점 업체들의 매출 성장을 위해 앞으로도 끊임없이 노력하겠다"고 말했다.

취재 문의 media@coupang.com