

[보도자료] “로켓그로스 6개월만에 40% 성장..매출 100억 초읽기” 쿠팡서 성공가도 달리는 청년 사업가들 늘어난다

2023. 8. 14.



직접 디자인한 의자 앞에 선 연한희 대표

- 쉐어리부터 가구까지..위기 극복하고 연 매출 100억원 정조준하는 청년들
- 쿠팡이 고객응대·배송·포장 등 도맡고 중소기업인은 제품 개발 집중
- “폐업 위기에서 6개월만에 손익분기점 돌파..쿠팡이 기회”

2023. 8. 14. 서울 - 쿠팡에서 위기를 극복하고 성공가도를 달리는 젊은 청년 사업가들이 늘고 있다. 쿠팡 마켓플레이스·로켓그로스·로켓배송 등 다방면으로 사업을 확장하면서 오로지 제품 개발과 생산에만 주력한 반면, 쿠팡이 고객응대(CS)·배송 등 중소기업인들이 부담을 느끼는 업무들 일체 맡아주면서 얻은 결실이다.

쿠팡은 14일 가구·쉐어리·뷰티 등 다양한 카테고리에서 제품을 만드는 젊은 사업가들이 1년 만에 매출이 최대 300% 이상 오르거나, 폐업 위기를 극복한 사례들을 소개했다. 활성고객 1971만명, 와우 멤버십 회원 1100만명 기반의 쿠팡 성장세가 지속될수록 젊은 중소기업 창업자들도 동반성장하고 있는 모습이다.

사무용 의자 등을 파는 가구회사 ‘노마드족’의 연한희(33) 대표는 쿠팡 마켓플레이스와 로켓그로스 등을 시작한지 약 6개월 만에 월 최고 3억원의 매출을 올리고 있다.

지난해 5월 재고를 위탁한 창고에 화재가 발생하면서 회사가 문닫을 위기에 봉착했지만, 그해 10월 다시 쿠팡을 통해 사업에 뛰어난 결과다. 연 대표는 “창고 화재로 수익원을 잃었지만 수십억을 벌 기회를 쿠팡으로 마련했다”며 “중소기업 입장에서 물류·영업·CS 부담이 전혀 없다는 점이 성장 비결”이라고 설명했다. CS·물류·영업 관련 담당자를 채용하지 않아도, 쿠팡에서 관련 업무를 모두 해결해주기 때문에 인력이 부족한 10인 미만 기업이 제품개발에만 집중할 수 있었다고 했다.

그는 “과거 직원 10명이 있을 때 적어도 2억5000만원~3억원의 월 매출을 올려야 손익분기점(BEP)를 맞출 수 있었지만, 지금은 로켓그로스 등을 통해 월 매출 8000만원이면 BEP를 맞춘다”며 “별도의 사무실 없이 일하고 있고, 전통적인 회사처럼 ‘나인 투 식

스' 근무를 할 필요도 없다"고 설명했다.

지난 3월 도입된 로켓그로스는 중소기업인들이 상품 입고만 하면 쿠팡이 이후 보관·포장·배송·반품 등 풀필먼트 서비스를 일체 제공하는 서비스다. 소비자들은 일반배송으로 2일 이상 걸린 마켓플레이스 상품도 로켓배송을 받을 수 있어 만족도가 높고, 중소기업인들은 빠른 로켓배송으로 고객 접점을 빠르게 늘릴 수 있다는 점에서 '일석이조' 효과를 낳고 있다.

가성비 귀금속 제품을 파는 '엘렌주얼리'의 조용일(37) 대표는 지난 2018년 쿠팡 마켓플레이스에 입점해 연 매출 50~60억원대를 돌파했다. 그런 그는 "추가적인 폭발적인 성장 계기를 로켓그로스에서 찾았다"며 "올 1월 로켓그로스 전환하며 판매량이 40% 이상 급증했고, 올 2분기 매출도 전년 동기 대비 40% 이상 늘어난 것으로 보인다"고 말했다. 덕분에 올해 목표 매출인 '100억원' 돌파를 해낼 것이라고 전망했다.

로켓그로스 시작 이전엔 엘렌주얼리 직원들이 직접 고객 택배 포장과 배송을 해야 했지만, 구매 회전율이 높지 않아 하루 판매량이 500여개에 그쳤다. 하지만 로켓그로스 도입 이후 제품들을 일괄 쿠팡 물류센터로 보내면서 하루 판매량은 800~900개로 치솟았다. 그는 "직접 물건을 포장해 배송할 업무가 사라진데다 빠른 로켓배송이 가능해졌기 때문"이라며 "신제품 개발에 더 집중할 수 있게 됐다"고 말했다.

남성용 올인원 화장품인 '스틱형 커버 파운데이션'을 만든 '어댑트'는 올 2분기 전년 같은 기간과 비교해 매출이 314% 뛰었다. 박정하(36) 대표는 "포화 상태인 기존 오프라인 채널에 비해 판로 개척이 어려웠지만, 쿠팡을 통해 올해 연간 매출이 지난해와 비교해 2배 이상 오를 것 같다"며 "쿠팡의 입점 제의를 통해 판로 확대에 성공했다"고 말했다.

지난해 쿠팡의 판매자 가운데 중소기업인 비중은 70%이고, 전체 판매 제품의 중소기업인 비중도 76%에 달한다. 지난 2019년부터 지난해까지 쿠팡에 입점한 중소기업인 매출은 120% 올랐다. 특히 쿠팡은 중소기업유통센터 등과 손을 잡고 청년 기업을 포함한 특별기획전을 실시하는 등 젊은 2030 사업가들을 적극 지원하고 있다. 쿠팡 관계자는 "마켓플레이스와 로켓그로스, 로켓배송 등과 연계해 제품 품질이 뛰어난 젊은 창업자들의 성공 사례가 늘어나는 추세"라며 "앞으로도 젊은 창업가들의 혁신적인 제품들이 쿠팡을 통해 날아올 수 있도록 지원을 아끼지 않겠다"고 말했다.

취재 문의 media@coupang.com