

## [보도자료] 쿠팡서 ‘월 매출 2천’ 달성하자 지역 기부 나선 청년 농부 ‘상생의 나비효과’

2023. 10. 13.



- 코로나 위기 맞은 함평 버섯농장, 쿠팡 입점 후 매출 고공행진
- 꾸준한 주문, 체계적인 컨설팅 등으로 안정적인 판로 확보
- 2020년부터 사회적기업 도약 “쿠팡 덕분에 돕고 살겠다는 꿈 이뤄”

2023. 10. 13. - 쿠팡이 지역 사회에 공헌하는 사회적기업과 손잡고 상생 효과를 거두고 있다. 높은 활성고객 수 기반의 꾸준한 주문량, 편리한 이용법, 보장된 인지도 등으로 온라인 판매 장벽을 낮추고 있다는 분석이다.

깨끗한 자연환경과 체계적인 스마트팜 설비로 매일 수백~수천 킬로그램의 특상급 버섯을 생산하는 전라남도 함평의 ‘마니꺼 버섯 농장’은 과거 서울, 광주 등 대도시 지역에 버섯을 납품해왔다. 그러나 코로나19 당시 외식이 줄고, 식당에서 구워 먹는 버섯 소비량

이 떨어지면서 새로운 판로를 마련해야 했다. 쿠팡 창립 초기부터 회원이었다는 송상만 마니꺼 버섯농장 대표는 “나도 쿠팡을 잘 쓰니, 다른 사람들도 그렇지 않을까 싶었다”면서 해결책으로 쿠팡을 떠올렸다.

쿠팡 마켓플레이스 입점 후 ‘마니꺼 버섯농장’은 월 매출 2000만원을 올리며 안정적인 판로 확보에 성공했다. 또 오전 11시까지 주문된 제품은 당일 오후에 발송하는 신선 배송 시스템을 갖추면서 긍정적인 리뷰도 3000개 이상 달렸다. 송 대표는 “쿠팡을 통해 인지도를 높인 뒤에는 도매상인이나 식품 기업들도 우리 브랜드를 알아보고 주문하는 경우가 많아져 오프라인으로까지 실적이 이어지고 있다”고 말했다.

청년농부로 인터넷 사용이 비교적 익숙한 송 대표는 10곳이 넘는 쇼핑몰 판매 경험이 있지만, “그중에서도 쿠팡은 차원이 다르다”고 강조했다. 그는 “매일 대량의 버섯이 생산되기 때문에 한 번에 많이 파는 것보다 지속해서 팔 수 있는 게 중요하다”며 “약 2000만 명의 활성고객을 보유한 쿠팡에서는 어느 계절이든 비슷한 가격에 안정적으로 판매가 가능하다”고 말했다.

송 대표는 누구나 쉽게 익힐 수 있는 사용법도 쿠팡의 장점으로 꼽았다. 그는 “광고, 프로모션, 가격 조정 등 세부 기능도 깔끔한 데다가 모르는 것이 생겨도 담당자분께 물어보면 적극적으로 도와주시니 혼자서도 충분히 운영할 수 있다”고 말했다. 실제로 쿠팡은 입점 초기 업체를 대상으로 온라인 판매 전략을 담은 플레이북을 제공하고 있으며, 고객의 수요를 파악할 수 있는 트렌드 컨설팅도 진행하고 있다.

쿠팡을 통해 성장한 이후 사업의 규모가 커지면서 송 대표는 판매 수익금의 일부를 사회복지 지원센터와 지역 행사에 후원하고, 소외 계층의 일자리를 창출하는 등 사회적 가치도 실현하고 있다. 그는 “요즘 점점 고향에 인구가 줄어 지역을 살리고자 하는 마음으로 여러 활동을 하다 보니 2020년부터 매년 사회적기업 인증을 받게 됐다”며 “쿠팡 덕분에 ‘서로 돕는 세상을 만들자’는 제 이름의 뜻을 이룰 수 있어 기쁘다”고 말했다.

한편 쿠팡은 지난 9월부터 상설기획관인 ‘착한상점’ 내 사회적기업 전용관을 개설해 지역 사회에 기여하는 사회적기업들의 판로 확대에 앞장서고 있다. 지난 8월에는 사회적기업 대상으로 마켓플레이스 입점 설명회를 개최해 쿠팡 입점 방식 및 성공 사례를 공유하며 온라인 판매의 실질적인 노하우를 제공했다.

쿠팡 관계자는 “쿠팡과 사회적기업의 상생으로 소비가 늘면서 일자리가 생기고, 지역 경제 활성화로까지 이어지는 선순환 구조가 발생하고 있다”며 “앞으로도 쿠팡은 다양한 사회적기업들과 함께 동반성장의 기회를 찾아 나갈 것”이라고 말했다.

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