

[보도자료] “로켓그로스 덕분에 월매출 3억 찍었어요”.. 반려용품 부터 지역 농가까지 쿠팡과 함께 성장하는 중소상공인

2023. 10. 18.



주식회사 유니커머스 도인구 이사가 대표 상품 앞에서 포즈를 취하고 있다.

- 반려용품·패션·생활용품 업체부터 전국 지역농가로 이용 중소상공인 늘어

- 중소기업인은 생산·판매 집중, 쿠팡이 배송·고객응대·포장 등 풀필먼트 전담
- 다락방에서 시작, 로켓그로스 폭발 성장해 월매출 '3억' 달성

2023. 10. 18. 서울 - 쿠팡 로켓그로스(판매자 로켓)를 활용해 짧은 시간 놀라운 매출 성장을 이뤄내고 있는 중소기업인이 전국적으로 늘고 있다. 보관·포장·배송·반품 등 쿠팡의 풀필먼트 서비스를 이용해 택배와 고객응대(CS) 부담을 줄이는 대신, 오로지 제품 개발과 생산에만 주력해 빠른 전국 익일배송으로 인지도를 높이고 판매를 대대적으로 확대한 결과다.

쿠팡은 18일 반려동물 용품·패션 등 다양한 카테고리의 중소기업인들이 로켓그로스 짧은 시간 안에 최대 60배 이상 매출이 성장한 사례를 소개했다. 그동안 배송과 유통 노하우 부족으로 성장에 어려움을 겪었던 중소기업체들이 365일 익일배송이 가능한 로켓그로스를 통해 폭발적인 성장세를 보이고 있다.

인천시 서구에 위치한 고양이 용품 제조 업체 '주식회사 유니커머스'는 지난해 7월 쿠팡에 입점 후 월 매출 500만원으로 시작해 최근 3억원을 달성했다. 고양이 사료·간식·장난감 등을 파는 유니커머스는 부자() 기간인 도대현 대표, 도인구 이사가 운영하는 업체로 20평 다락방에서 사업을 시작했다. 반려인구 증가에 시장도 커졌지만 그만큼 경쟁업체도 늘면서 판로확대가 절실했다.

도 이사는 "다른 유통업체와 달리 물류 서비스 일체를 담당해주고 대량으로 물량을 입고하는 것은 오로지 쿠팡에서만 가능하다"며 "물류 관련 인력 등 투자 부담이 컸는데, 로켓그로스를 통해 매출 신기록을 냈다"고 말했다. 유니커머스는 로켓그로스를 통해 성장의 추진력을 얻었고 앞으로 고양이 전문 미용과 호텔 사업으로 확장할 계획이다. 반려동물 용품 시장 '톱5'기업으로 성장하는 것이 꿈이다.

경기도 남양주시에 위치한 의류 중소기업 '에코컴퍼니'도 입점 후 약 8개월만인 지난 9월 매출 2억4천만원을 달성했다. 티셔츠 같은 기능성 스포츠웨어 브랜드 '김영주'를 생산해 파는 에코컴퍼니 윤인제 대표는 "수십년간 의류업에 종사한 전문가들이 머리를 맞대 좋은 품질의 옷을 생산해왔지만, 고객 접점을 전국적으로 확대하는 데 어려움을 체감해왔다"며 "우리 브랜드를 알아보는 고객들이 늘고 있어 뿌듯하다"고 했다.

로켓그로스는 가구·귀금속·컴퓨터 악세사리·생활용품업체는 물론, 고추·꿀 등을 생산하는 지역 농가로 중소기업인 범위가 확산되고 있다. 영주에서 벌꿀을 판매하는 윤준하 한울벌꿀 대표(49)는 창업 당시 월 매출이 10만원도 채 되지 않았지만, 쿠팡 입점 이후 3개월 간 월 매출 평균 1000만원을 돌파했다. 2년 사이 협업하는 농가 수가 5곳으로 늘며 직원 6명을 신규 채용했다.

쿠팡 로켓그로스는 소량의 상품(상품1개 이상)부터 입고가 가능하다. 대량으로 상품을 입고시킬 필요가 없어 중소기업인 친화적인 서비스란 평가를 받는다. 로켓그로스 상품은 상품 경쟁력, 쿠팡 내부 정책 준수 여부에 따라 '판매자 로켓'이라는 배지가 달리며, 고객들은 익일 로켓배송으로 상품을 받을 수 있다.

쿠팡 관계자는 "로켓그로스 판로확대의 어려움을 극복하고 고속 성장하는 중소기업인들의 사례가 증가하고 있다"며 "앞으로도 중소기업인들과 동반 성장해 나갈 수 있도록 다방면의 지원을 아끼지 않을 예정이니 많은 관심 부탁드립니다"고 말했다.

취재 문의 media@coupang.com