

쿠팡 로켓그로스가 일깨운 패션 브랜드의 잠재력

2024. 1. 15.



패션 트렌드는 쉴 새 없이 변화합니다. 사계절 다른 옷을 입어야 하는 우리나라에서는 특히 발빠른 대응 없이 의류 브랜드의 생명력이 유지되기가 어렵습니다. 그런데 중소기업임에도 1990년대부터 지금까지 꿋꿋하게 자리를 지키고 있는 곳이 있습니다. 바로 '문컬렉션'입니다. 대기업과 가성비를 내세운 SPA 브랜드 사이에서 문컬렉션은 어떻게 위기를 극복하고 성공할 수 있었을까요? 문컬렉션 문장현 대표님과 쿠팡 로켓그로스 패션팀 서광락 님에게 그 이야기를 들어보았습니다.

패션 사업의 새로운 진화, 해답은 로켓그로스



자체 제작한 제품을 들고 있는 문컬렉션 문장현 대표



쿠팡에서 판매 중인 문컬렉션 제품들

1999년, 동대문 패션 사업을 시작으로, 2010년 초반부터 온라인 상품 판매를 도입해 지금까지 의류 사업에 집중하고 있는 곳이 있습니다. 25년 이상 의류 제조 및 생산을 이어오고 있는 남성 패션 브랜드, '문컬렉션'입니다. 현재 문장현 대표님이 아버지에 이어 2대째 사업을 이어오고 있죠.

모든 제품을 자체 제작하고 국내는 물론, 해외까지 생산공장을 가지고 있으며, 캐릭터 관련 저작권도 100개 이상 확보하고 있었던 문컬렉션에게도 고비는 찾아왔습니다. 도매 방식으로는 따라잡기 힘든 패션 트렌드와 우후죽순 생겨나는 신규 플랫폼과 브랜드 간의 경쟁으로 운영에 위기를 겪었던 것입니다. 그 때 쿠팡 로켓그로스 입점은 문컬렉션이 위기를 벗어날 수 있는 발판이 되었습니다.



문컬렉션의 의류 제조 및 생산 공장

로켓그로스는 판매자가 자유롭게 판매의 모든 것을 결정할 수 있으면서도 로켓배송의 물류 인프라도 활용할 수 있는 판매자 프로그램입니다. 빠르게 고객에게 전달되는 배송환경이 무엇보다 중요한 패션 업계에서 로켓그로스를 통해 문컬렉션은 더욱 굳건해질 수 있었습니다.

문 대표님은 “2022년 로켓그로스를 시작하며 사업 체계를 공고히 했다”며, “판매하고 싶은 제품을 쿠팡물류센터로 보내기만 하면 제품 생산 외 보관, 포장, 재고 관리, 배송, 고객 응대까지 대부분의 과정을 쿠팡이 알아서 해주니 문컬렉션은 오로지 좋은 상품을 만드는 일에만 주력할 수 있었다”고 설명했습니다.



전문 컨설팅으로 수익성과 안정성을 모두 잡다

로켓그로스 도입 후 문컬렉션이 성장곡선을 그려나가는 상황에 만족할 수 있었지만, 쿠팡은 문컬렉션에 더 큰 잠재력이 있다고 판단했습니다. 원단부터 디자인, 제조까지 직접 처리할 수 있기 때문에 성장 가능성이 무궁무진하다는 것이 그 이유였죠. 그리고 문 대표님은 문컬렉션의 잠재력을 알아봐 준, 쿠팡 로켓그로스 패션팀과 컨설팅을 진행했습니다.



제품 컨셉에 대해 논의 중인 문컬렉션과 쿠팡 로켓그로스 패션팀

쿠팡은 판매자와의 성장을 도모하기 위해 성장 가능성이 있는 판매자들에게 1:1 컨설팅을 제공합니다. 특히 로켓그로스 패션팀은 패션 업계 전문가들이 다수 속해 있습니다. 2023년 7월부터 문컬렉션을 담당한 서광락 님이 가장 강조한 것은 다름 아닌 ‘선택과 집중’이었습니다. 그러기 위해서는 우선적으로 운영하는 상품 수를 줄여야 했죠.

“문컬렉션은 소매업 외, 도매업도 병행하고 있었어요. 그렇게 되면 다른 판매자와 상품이 중복되어 내가 팔아야 될 것을 못 팔게 될 수 있거든요. 그런 걸 방지하기 위해 도매로 팔 상품, 소매로 팔 상품, 쿠팡에 팔 상품별로 정리해 선택과 집중을 할 수 있게 도와드렸죠.”

여기에 데이터 분석도 더해졌습니다. 기간에 따른 매출 흐름 그래프를 문 대표님에게 공유하며 사업의 이해도를 높였고, 매출이 잘 나오는 기간을 파악해 상품 입출고와 관련된 조연도 아끼지 않았습니다.

로켓그로스 컨설팅은 상품을 잘 판매하는 방법을 알려주는 선에서 그치지 않습니다. 쿠팡 담당자의 경험과 노하우를 살려 상품 기획부터 홍보까지 전반적인 사업 운영을 점검했습니다.



쿠팡은 성장가능성이 있는 판매자들에게 1:1 컨설팅을 제공한다

“문컬렉션은 약 5개월 정도 꾸준히 판매되는 상품이 없는 구간이 있었어요. 만약 스테디 아이템이 있다면, 쿠팡 뿐 아니라 문컬렉션 자체의 성장에도 좋을 것 같아 신규 아이템이나 단독 상품 개발을 제안했고, 실제로 그렇게 탄생한 단독상품은 시장에서 모두 좋은 결과를 만들어냈습니다.” - 문컬렉션 컨설팅을 담당한 로켓그로스 패션팀 서광락 님

문 대표님은 쿠팡의 컨설팅에 대해 “시즌별, 분기별, 월별로 세밀하게 함께 계획을 세웠고, 계획에 맞춰 트렌디한 상품을 준비했다”며, “그동안 매번 만들던 상품만 제작해 왔는데, 담당자님의 제안으로 단독 판매 상품과 시즌별 상품도 추가해 매출 성장을 이뤄냈다”는 말로 고마움을 전했습니다.

오늘도 완판! 성장을 도모한 쿠팡의 로켓 혁신

그렇다면 로켓배송에 전담 컨설팅이 더해진 로켓그로스 도입의 결과는 어땠을까요?

문컬렉션은 그야말로 로켓 성장을 이뤘습니다. 올해 연 매출이 전년동기대비 2배, 2021년 대비 7배 이상 증가한 것입니다.

문 대표님의 미래에는 여전히 쿠팡이 자리하고 있습니다.

“앞으로도 계속해서 쿠팡과 동반성장 하는 모습을 만들어보고 싶어요. 가격경쟁력과 상품성이 높은 의류를 판매해 고객들에게 문 컬렉션이 지닌 가치를 전달하는 것이 목표예요. 그러기 위해서는 쿠팡 로켓그로스와의 협력이 반드시 필요하다고 생각해요.”



쿠팡과 판매자가 협업해 성공적인 성장을 도모한 문컬렉션의 사례처럼, 현재 다양한 판매자들이 로켓그로스를 통해 성공적인 성장을 이뤄내고 있습니다.

판매자의 성장이 곧 쿠팡의 성공입니다. 소상공인에게는 성장의 기회를, 고객들에게는 질 좋은 상품을 제공하는 쿠팡 로켓그로스의 혁신을 계속 이어 나가겠습니다.

취재 문의 media@coupang.com