

[보도자료] 쿠팡 마켓플레이스, ‘스토어’ 새롭게 선보여

2019. 11. 6.

coupang marketplace

판매자 브랜드 육성 프로젝트 쿠팡을 누리세요



쿠팡에서 키우는 내 온라인 스토어

- 쿠팡 마켓플레이스 입점 판매자라면 누구나 추가 비용없이 ‘스토어’ 사용 가능해
- 스토어 다이렉트 링크 통해 24시간내 구매하면 판매수수료 0% (스토어 운용료 3.5% 별도 부과)
- 판매자 성공 위한 정책과 지원 적극적으로 펼칠 것

2019. 11. 6. 서울— 이제 쿠팡에서 자신만의 온라인샵을 손쉽게 만들고 운영 할 수 있다. 쿠팡 마켓플레이스는 판매자들이 간편하게 자신만의 온라인 쇼핑물을 운영 할 수 있는 ‘스토어’ 기능을 새롭게 선보였다고 6일 밝혔다.

소규모 판매자에게는 온라인 쇼핑물을 오픈하고 운영하는 것도 경제적으로 부담이 될 수 있다. 이번에 새롭게 선보인 ‘스토어’ 기능을 통해 쿠팡 마켓플레이스에 입점한 판매자들은 별도의 추가 비용없이 자동으로 쿠팡에서 나만의 온라인 쇼핑물을 사용할 수 있다.

‘스토어’에서는 판매자가 실제 자신의 쇼핑물을 운영하듯 원하는 프로모션을 직접 구성하고 상품을 노출할 수 있다. 또 수 많은 고객의 신뢰를 받고 있는 쿠팡의 브랜드 파워를 활용해 자신의 ‘스토어’도 효과적으로 알릴 수 있다. ‘스토어’를 오픈하면 자동으로 ‘스토어 다이렉트 링크’가 생성되는데, 판매자는 이 링크를 활용한 스토어 홍보를 통해 자신의 브랜드와 제품을 고객들에게 알릴 수 있다.

‘스토어’를 통해 제품과 브랜드 홍보뿐만 아니라 판매수수료 없이 이용할 수 있다. 스토어 다이렉트 링크로 들어온 고객이 24시간 내 스토어에서 제품을 구매할 경우 카테고리별 판매 수수료가 아닌 스토어 운영료3.5%(판매대금 기준, VAT별도)만 부과된다. 만약 다이렉트 링크 이외 다른 방법으로 유입되어 구매했거나 24시간이 지난 뒤 구매할 경우에는 기존에 적용되었던 일반 카테고리별 수수료만 적용되며, 이때 스토어 운영료는 별도로 부과되지 않는다.

‘스토어’는 일반적으로 개인 스토어 운영 시 부과되는 쇼핑 연동수수료 또한 발생하지 않는다. 즉, 쿠팡 마켓플레이스 입점 시 판매자는 추가 비용없이 온라인샵을 갖게 되고, 쿠팡 노출까지 확보할 수 있다.

쿠팡 마켓플레이스는 빠른 성장과 함께 입점 판매자 또는 기업들의 성장에도 긍정적인 영향을 끼치고 있다. 최근 쿠팡이 조사한 ‘미니기업 리포트’에 따르면 쿠팡과 함께하는 미니기업의 지난해 성장은 81%로 쿠팡의 성장속도 보다 빨랐다. 미니기업은 연매출 30억 이하 기업을 의미하며, 쿠팡 마켓플레이스 판매자 중 상당수가 미니기업에 속한다. 쿠팡 마켓플레이스에 입점 한 판매자들이 놀라운 성장을 이룰 수 있었던 요인에는 쿠팡의 차별화된 판매 시스템, 업계 최저수준의 수수료, 압도적인 실사용자 수 등을 꼽을 수 있다.

댄 로슨 쿠팡 마켓플레이스 VP는 “쿠팡 마켓플레이스는 차별화된 시스템과 정책을 바탕으로 매순간 빠르게 성장하고 있다”며, “앞으로 쿠팡의 마켓플레이스를 이용하는 판매자들의 불편을 줄이고, 이들이 쿠팡에서 더 많은 이익을 얻어 갈 수 있도록 적극적으로 지원할 것”이라고 말했다.

한편, 쿠팡 마켓플레이스는 쉽고 간편한 온라인 입점 프로세스로 단 1 분이면 입점 신청이 가능하다. 인감증명과 같은 별도의 증명서류 없이도 ARS 또는 이메일로 사업자 인증을 할 수 있어 쉽고 간편하게 입점할 수 있다.

*쿠팡 입점 다이렉트 링크: 쿠팡셀러스 <https://sellers.coupang.com/>

취재 문의 media@coupang.com