coupang newsroom

[보도자료] 2019년 쿠팡 마켓플레이스 신규 입점 판매자, 전년 대비 100% 증가

2019. 12. 27.

- **강력한 모바일 트래픽, 구매력 높은 고객층 등 최적의 온라인 판매 환경 갖춰**
- **차별화된 검색 알고리즘으로 브랜드 인지도 없는 중소업체 상품도 상품력만으로 상위 노출 가능**
- **모바일 사인업, 스토어 등 판매자 경험 지속 개선 비즈니스 파트너로 역할 강화**

2019. 12. 27 서울 — 고객에게 더 좋은 쇼핑 경험을 제공하기 위한 쿠팡 마켓플레이스의 노력이 성장으로 이어지고 있다. 쿠팡은2019년 한 해 동안 쿠팡 마켓플레이스에 새롭게 입점한 판매자(셀러) 수가 전년 동기간 대비100% 가량 증가했다고 27일 밝혔다. 특히 '홈•리빙 및 생활용품' 카테고리의 신규 입점이 올 한 해 가장 크게 증가했으며, '패션', '컴퓨터•디지털' 카테고리가 그 뒤를 이었다.

최근 진행한 쿠팡 마켓플레이스의 판매자 서베이에 따르면, MD 없이도 공정하게 상위 노출을 확보할 수 있는 시스템 및 다양한 셀프 마케팅 툴이 쿠팡 마켓플레이스 입점을 결정하는데 긍정적 요인으로 작용하고 실제로 매출 성장에도 기여한 것으로 나타났다. 이밖에 쿠팡의 강력한 모바일 트래픽과 최저수준의 판매수수료도 판매자가 입점을 고려하는데 큰 영향을 끼치고 있는 것으로 확인됐다.

편리한 검색과 간편한 결제 시스템, 압도적인 규모의 상품 셀렉션 등 쿠팡의 차별화 된 서비스는 고객들에게 전에 없던 쇼핑 경험을 제공하고 있으며, 이를 기반으로 만들어진 쿠팡의 두터운 고객층은 쿠팡 마켓플레이스 판매자에게 유리한 판매환경으로 작용하고 있다.

특히 브랜드 인지도가 부족한 상품이라도 제품력을 갖추고 입점 초기에 제품 세팅을 잘 하면 검색 상위에 노출이 가능한 점도 신규

판매자들이 쿠팡 마켓플레이스를 찾는 이유 중 하나다. 또 쿠팡 마켓플레이스 판매자는 상품 판매 현황에 따른 맞춤형 팁을 주기적으로 제공받을 수 있으며, 판매자 스스로 여러 조건들을 변경해 자신의 상품에 가장 적합한 판매 전략을 펼칠 수 있고 이에 따른 매출 변동도 모니터링 가능하다.

판매자들의 이용 편의를 증대시키기 위한 꾸준한 지원도 긍정적인 반응을 보이고 있다. 최근 업계 최초로 선보인 '모바일 사인업'은 사업자등록증만 있으면 스마트폰으로 간편하게 쿠팡 입점 및 상품 판매를 준비할 수 있으며, 간단한 사업자 인증절차를 통해 단 몇 분 만에 상품을 판매할 수 있도록 입점 절차를 간소화해 판매자의 접근성을 높이고 있다. 또한, 판매자가 무료로 쇼핑몰을 개설할 수 있는 '스토어'는 브랜드 홍보 뿐만 아니라 제품 판매로 연결할 수 있어 큰 호응을 얻고 있다.

댄 로손 쿠팡 마켓플레이스VP는 "쿠팡 마켓플레이스는 국내 최다 트래픽과 선진화된 플랫폼 기술력으로 온라인 판매자에게 비즈니스 성공의 기회로 평가를 받아왔고, 이것이 신규 입점 판매자 수가 대폭 증가하는 성과로 이어졌다"라며 "앞으로도 더 많은 판매자들이 쿠팡에서 비즈니스를 확장할 수 있도록 혁신적이고 최적화된 기술을 계속해서 선보일 것"이라고 밝혔다.

취재 문의 media@coupang.com