coupang newsroom

“함께 성장하고 발전하는 상생협력의 자리” 중소상공인과 함께하는 ‘2024 쿠팡 광고주 설명회’ 현장 속으로

2024. 8. 2.

쿠팡에 입점하며 사업을 시작하고 성장시키는 중소상공인이 늘고 있습니다. 하지만 많은 판매자분들이 새로운 환경에 적응하는 데에 다양한 어려움을 겪고 있기도 합니다. 이에 쿠팡애즈(이하 쿠팡)는 상생협력의 자리를 마련했습니다. 상반기에 이어 하반기에도 온라인 환경에 익숙하지 않은 중소상공인의 성장을 돕기 위해 전문 컨설팅을 제공하는 자리를 마련한 것입니다. 실제로 쿠팡을 통해 비즈니스를 성공시킨 노하우를 전하기도 한 이번 하반기 설명회, 그 현장으로 여러분을 초대합니다.

지난 7월 말, 쿠팡은 중소상공인들을 위해 상반기에 이어 하반기 ‘2024 쿠팡 광고주 설명회’를 열었습니다. 쿠팡 입점 중소상공인을 대상으로 열린 이번 설명회에는 600여 명이 넘는 판매자들이 참석하며 높은 관심을 증명했습니다. 이번 설명회에는 판매자분들의 성공스토리 공유, 쿠팡 마켓플레이스, 로켓그로스 등 입점 유형과 카테고리에 따른 맞춤형 컨설팅 세션 등이 준비됐습니다. 쿠팡이 중소상공인 판매자 분들과 상생하기 위해 마련한 자리였습니다.

쿠팡은 중소상공인 판매자들이 추석을 비롯해 하반기 동안 집중해야 하는 시즌별 마케팅 전략과 함께 판매 트렌드를 이해할 수 있도록 트렌드 분석 및 광고 상품 정보와 함께 효율적인 광고 운영 전략을 제시했습니다. 특히, 패션, 인테리어, 푸드 등 카테고리 별로 참석한 판매자 맞춤형 세션을 구성해 카테고리별 하반기 전망과 분석을 제공해 호응을 얻었습니다.

함께 성장하고 발전하는 중소상공인 판매자들의 성공스토리

쿠팡과 함께 성장하고 발전한 스토리를 공유하고 있는 '총각쓰떡' 이형석 대표

'2024 쿠팡 광고주 설명회'가 시작되고 '총각쓰떡' 이형석 대표님이 연단으로 향했습니다. 어릴 적부터 부모님의 떡집에서 일손을 거들었던 이형석 대표님은 2017년, 동생과 함께 가업을 이어 창업의 길을 택했습니다. '총각쓰떡'은 창업 2년 만에 약 100평 규모로 사업장을 확장했지만, 우수한 제조 기술만으로는 판매에 한계를 느꼈습니다. 그러다 지난해 쿠팡을 통해 온라인 판매를 시작하면서 4분기 대비 현재 월 매출이 6배나 증가하는 놀라운 성장을 이뤘습니다.

특히, 올해 1월부터는 쿠팡의 광고 담당자 조언을 바탕으로 목표 설정부터 광고 전략 조정, 사업 컨설팅에 이르기까지 다양한 인사이트를 얻었습니다. 이 대표님은 쿠팡 광고 담당자와 지속적으로 소통한 것이 성장에 주효했다고 강조했습니다. "2인으로 시작한 회사가 19명의 직원을 둔 기업으로 성장한 만큼, 더 많은 고품질 제품을 선보이고 싶다"고 포부를 밝힌 그는 쿠팡과 이뤄낸 이번 성과를 기반으로 로켓프레시 진출도 계획 중입니다. 이 대표님은 젊은 세대의 취향을 반영한 떡 상품 개발에도 힘쓸 예정이라고 덧붙였습니다.

1대1 맞춤 컨설팅을 받고 있는 '총각쓰떡' 이형석 대표(오른쪽)

쿠팡에서 패션 안경을 판매하며 브랜드 인지도를 높이고 있는 '착착아이웨어' 손동휘 대표님은 독특한 경로를 통해 안경 업계에 진출했습니다. 손 대표님은 중국에서 운동 교육을 공부했지만, 이커머스의 성장 가능성을 포착하고 2021년 이커머스 시장에 뛰어들었습니다. 안경업을 하던 아버지의 노하우를 바탕으로 한 사업이었습니다. 착착아이웨어는 2022년 쿠팡에 입점하며 판매 채널을 다각화했고, 손 대표님은 "처음에는 월 매출 500만 원이 목표였는데, 쿠팡 로켓그로스 서비스를 활용하면서 현재는 약 1억 원까지 월 매출이 성장했다"고 밝혔습니다.

쿠팡 담당자와 마케팅 전략방향을 논의하는 '착착아이웨어' 손동휘 대표(왼쪽)

손동휘 대표님은 "올 상반기 매출이 전년 대비 209%나 증가했는데 쿠팡의 다양한 광고 옵션과 타겟 마케팅, 프로모션을 효과적으로 활용해 브랜드 인지도를 높이고 매출 증대로 이어갈 수 있었다"며, 쿠팡이 제공한 맞춤형 컨설팅을 통해 제품 라인업과 마케팅 전략을 재정비해 고객 요구에 맞춤화된 대응이 가능해졌다는 소감을 밝혔습니다.

착착아이웨어와 총각쓰떡은 쿠팡 입점 후 각 광고 담당자와 면밀한 광고 분석과 컨설팅을 통해 눈부신 성장을 이루어냈습니다. 두 대표님 모두 쿠팡과의 상생을 통해 더 많은 고객에게 다가갈 수 있었고, 그들의 제품과 브랜드를 효과적으로 알릴 수 있었다고 합니다. 쿠팡을 발판삼아 비로소 함께 성장하고 발전하는 상생협력의 자리가 마련된 것이죠.

중소상공인 맞춤형 통합 상담존 운영

중소상공인 판매자들로부터 큰 호응을 얻은 1대1 맞춤 컨설팅 '통합 상담존'

쿠팡은 참석한 중소상공인 판매자들에게 맞춤형 솔루션을 제공하고자 '통합 상담존'도 함께 운영했습니다. 통합 상담존은 설명회 이후 추가적인 질문이나 상담이 필요한 판매자들을 위한 공간으로 쿠팡 마켓플레이스, 로켓그로스, 대만 수출 그리고 쿠팡페이의 셀러월렛 빠른정산 서비스와 관련된 안내와 상담을 제공했는데요. 대만 수출과 관련해 컨설팅을 지원하는 상담존의 경우에는 가장 많은 상담 예약이 있을 정도로 해외 수출을 도모하는 판매자 분들의 이목을 끌었습니다.

쿠팡에서 마사지 관련 제품을 판매하고 있는 블링유 신연서 대표님은 3월부터 쿠팡 광고 담당자와 진행중인 광고 성과에 대해 면밀한 분석을 통해 전략을 수립한 결과, 전년 4분기 대비 2분기 매출이 3배나 증가하는 성과를 거뒀습니다. 이제 마사지기 카테고리 상위권에 안착한 블링유는 헤어 케어 제품으로의 확장을 계획하며 통합 상담존에서 컨설팅을 이어갔습니다.

광고성과 분석을 상담한 뒤, 이어 셀러월렛 빠른정산 서비스 상담을 받고 있는 블링유 신연서 대표

광고성과 분석을 마친 블링유 신연서 대표님은 셀러월렛 빠른정산 서비스 또한 안내받을 수 있었습니다. 현재 마켓플레이스 입점 판매자 일부를 대상으로 제공되고 있으며, 판매자의 편의를 위해 꾸준히 서비스 확대를 계획 중인 빠른정산 서비스는 무료 서비스로 구매확정 다음날 매출액의 90%를 체크카드로 사용할 수 있고, 카드사용이 가능한 국내 모든 가맹점 (약 300만개, 2024년 7월 말 기준)에서 사용이 가능한 특징이 있습니다. 거래처를 포함해 마트, 주유비, 학원비 등은 물론 5월 종합소득세, 7월 부가세 납부 때에도 빠른정산 서비스를 이용해 납부가 가능하기 때문에 현금 유동성이 중요한 중소상공인 판매자 분들이 큰 관심을 가졌습니다.

쿠팡의 이번 '2024 쿠팡 광고주 설명회'는 중소상공인들에게 쿠팡과 함께 성장할 수 있는 실질적인 도움을 제공하고, 하반기를 준비할 수 있는 기회로 다가갔습니다. 맞춤형 분석 제공, 개별 상담 등 다각도의 지원을 통해 판매자들의 경쟁력 향상을 도모했습니다.

함께 성장하고 발전하기 위해 상담을 이어가고 있는 중소상공인들과 쿠팡 담당자들

앞으로도 쿠팡은 이러한 상생협력의 자리를 통해 중소상공인들과 함께 성장하는 건강한 생태계를 만들어 나가도록 노력할 것입니다. 쿠팡은 많은 중소상공인 판매자 분들의 성공 스토리가 꾸준히 이어지길 기대합니다.

취재 문의 media@coupang.com