

# 심봤다! 월 매출 490% 상승효과, 쿠팡 CPLB와 금산 인삼의 만남

2024. 9. 10.

쿠팡 자체 상품 브랜드 \*CPLB가 충남 금산군과 손을 잡았습니다. 금산 대표 특산물인 '인삼'을 활용한 상품을 개발했고, 출시 10개월 만에 490%의 매출 성장을 이뤄냈습니다. 동반 성장을 도모해 온 쿠팡의 노하우와 오랜 재배 기술로 금산 인삼의 명맥을 이어 온 금산군의 기술력이 시너지를 발휘한 덕분입니다. 쿠팡과 함께 새로운 전성기를 맞이한 금산 인삼 농가 이야기, 이홍철 금산인삼연구회장을 만나 자세히 들어봤습니다.

\*CPLB: 곰곰, 탐사, 코멧 등 쿠팡이 독점적으로 판매하는 브랜드들을 총칭하는 말로, 쿠팡 자체 브랜드(Coupang Private Label Brands)의 약자입니다.



1,500년 역사의 인삼 재배지 충남 금산이 CPLB와 손잡기까지



이흥철 금산인삼연구회장이 농가를 살피고 있다.

인삼은 항산화, 해독, 면역력 증강 등의 효능을 지닌 약재이자 건강식품으로, 오래전부터 국내 여러 지역에서 다양한 종류와 형태의 인삼이 재배돼 왔습니다. 그중에서도 충청남도 금산은 명실공히 우리나라를 대표하는 인삼 재배지로 이름을 알렸습니다. 1,500년 이 넘는 역사로 세계중요농업유산에 등재된 자연 친화적 순환식 이동 농법과 친환경 재배 기술 덕분입니다.

금산인삼연구회 이흥철 회장님은 “현재 금산에서는 1,500~2,000가구 정도가 인삼 농사를 짓고, 금산 내에서 생산부터 가공, 유통까지 모두 진행한다”며 인삼이 금산군 경제에 갖는 의미를 설명했습니다.

하지만 최근 기록적인 폭염과 폭우가 이어지면서 인삼 채취량은 증가하고, 인삼 가격이 폭락했습니다. 국내 대표 인삼 재배지인 금산 인삼 농가에게도 큰 위기였습니다.



금산 인삼의 품질 향상과 개발을 위해 충남 인삼약초연구소 연구원들이 논의하고 있다.

“농민들은 최대한 많은 농작물이 고객의 식탁에 오르기를 바랍니다. 인삼 채취량 증가와 인삼값 하락 문제를 겪은 최근, 어떻게 하면 농민의 피해 없이 인삼을 원활히 판매할 수 있을지에 대해 충남 인삼약초연구소 와 고민이 많았습니다. 그때 쿠팡이 상생을 위한 협업을 제안하며 손을 내밀었습니다.” - 이흥철 금산인삼연구회장

지난 10월, 쿠팡은 ‘금산 세계 인삼 축제’에서 금산군 내 제조사 및 농가를 대상으로 ‘쿠팡 입점 상담회’를 열었습니다. 지역 농민들과의 상생을 위한 노력이었습니다. 이를 계기로 쿠팡과 금산군은 지난 해 11월 24일, 업무협약(MOU)을 맺었습니다.

## 로켓배송 타고 날아오른 금산 인삼



금산군과 CPLB가 협력해 만든 PB 상품 '곰곰 금산 인삼'

그 이후, CPLB 직원들은 금산을 여러 차례 방문해, 인삼 판로 확대 및 농가 소득 증가를 위한 방안을 논의했습니다. 그 결과, 지난 7월 '곰곰 금산 인삼', '곰곰 갈아먹는 금산 인삼' 등 10종의 PB상품을 출시했고, 고객들의 큰 사랑을 받았습니다. 상품이 출시된 지난해 7월 대비 올 5월 월매출은 10개월 만에 490% 상승했습니다.



7월 상순, 인삼 채취 후 선별 작업을 진행하고 있다. 금산 인삼 농가는 매해 인삼을 심고 캐는 작업을 반복하며, 5-6년근을 판매한다.

어떻게 이런 성과를 낼 수 있었을까요? 이흥철 금산인삼연구회장은 성공의 비결로 CPLB의 세심한 컨설팅을 꼽았습니다.

사실 이흥철 금산인삼연구회장님은 10년 전부터 오프라인 판매도 병행해 왔습니다. 하지만 인삼 재배와 상품 품질 향상 외의 마케팅 활동까지 신경 쓰기란 쉽지 않았습니다. 그래서 마케팅에 노하우가 있는 CPLB와의 협력은 큰 도움이 됐다고 합니다.



인삼 세척 후 포장 작업이 진행되고 있다.



포장을 마친 후 출고 준비 중인 쿠팡 PB 상품들

CPLB는 쿠팡 고객의 취향을 분석해 상품에 반영했습니다. 1~2인 가구용 '한뿌리 수삼', 4인 이상 가구를 겨냥한 300g 이상의 대용량 상품 등이 그 예입니다.

마케팅 활동에도 힘썼습니다. 쿠팡 착한상점 내 '금산과 함께하는 인삼 장터' 상생 기획전을 열었으며, 올해 5월부터는 최대 20% 할인 행사도 진행했습니다.

또한, 비용은 줄이면서도 상품을 더욱 신선하게 포장할 수 있는 친환경 포장 기법도 포장에 적용했습니다.

CPLB의 이런 노력 덕분에 금산 인삼 농가는 상품 개발에 온전히 집중할 수 있었습니다. 이는 높은 품질에 합리적인 가격의 PB 상품 출시로 이어졌고, 자연스럽게 판매량은 증가했습니다.

## 지역 사회의 성장을 지원하는 쿠팡 CPLB



쿠팡 착한상점을 통해 인삼을 판매한 금산의 청년 농부들

쿠팡 PB 상품을 제조하는 파트너사의 고용 인원은 2023년 4분기 기준 23,000명 이상이며, 이들의 연간 매출 성장률은 작년 기준 약 29%에 달합니다. 또한 파트너사의 90%는 중소 제조사이며, 84%는 서울 외 지역에 위치하고 있습니다.

다시 말해, 쿠팡과 중소 제조사는 성장 파트너이며, 이런 상생 노력은 지역 경제에도 긍정적인 영향을 미칩니다.

쿠팡은 이런 선순환을 유지하기 위해 상품의 품질 향상에 지속적으로 노력을 기울이고 있습니다. 먼저, 고객이 주문한 상품은 쿠팡에서 철저한 품질 검수를 거칩니다. 또한, 협력 농가에 단계별 관리 프로세스, 검품 기준, 이물·해충 관리법, 포장재 파손 예방책 등 신선식품 품질관리 노하우도 공유합니다.



이흥철 금산인삼연구회장

“쿠팡을 통한 매출만 월 2,000만 원 정도예요. 현재 쿠팡에서 발생하는 매출이 가장 큰 비중을 차지하고 있죠. 주로 쿠팡에 집중해 왔고, 이제는 판로를 더 넓혀 수출도 시도하고 있습니다. 금산의 고품질 인삼이 국내외 어디든 더 멀리 나아갈 수 있다면 충분히 도전해 볼 가치가 있다고 생각합니다.” - 이흥철 금산인삼연구회장

쿠팡은 금산 인삼을 포함한 국내 농가의 우수한 상품들이 국경을 막론하고 고객들에게 쉽게 닿을 수 있도록 지원하고 있습니다. 무더운 여름에 채취를 시작해 가을부터 판매되는 금산 인삼. 이 인삼들은 곧 성수기를 맞이합니다. 다가오는 추석, 가족들과 인삼 한 뿌리 나눠 드시면 어떨까요? 쿠팡의 로켓은 추석에도 멈추지 않습니다.

취재 문의 [media@coupang.com](mailto:media@coupang.com)