

## [보도자료] 로켓그로스로 성장 모멘텀 맞은 전통문화 장인 입점 한달만에 161% 성장

2024. 10. 10.



- 쿠팡의 빠르고 효율적인 물류 시스템으로 새로운 성장 기회 얻어
- 로켓그로스 판매자 교육센터 페이지에서 교육자료 등 초보 판매자 지원
- 전통문화 장인들은 생산에 집중, 쿠팡이 배송·고객응대·포장 등 풀필먼트 전담

2024. 10. 10. 서울 - 쿠팡의 로켓그로스(판매자 로켓)를 만나 온라인 판로를 개척하고 새로운 성장 모멘텀을 맞이한 전통 소상공인들이 늘고 있다. 온라인 판매에 익숙지 않은 전통문화 장인들도 보관·포장·배송·반품 등 쿠팡의 풀필먼트 서비스를 이용해 택배와 고객응대(CS) 부담을 줄이고 빠른 전국 익일배송으로 인지도를 높이고 판매를 대대적으로 확대한 결과다.

1989년부터 경주에서 도자기 공방 '고도도예'를 운영해온 최용석 장인은 지난 8월 쿠팡 로켓그로스에 입점하고 한달만에 매출 161% 성장 기록을 세웠다.

최 장인은 그간 온라인 진출을 시도했지만, 배송·마케팅·고객서비스 등에 어려움을 느껴 큰 성과를 내지 못했다. 그는 “평생 도자기만 만들다 보니 온라인 진출의 벽이 높게 느껴졌는데 지난 7월 로켓그로스 설명회에서 쿠팡의 체계적인 물류, 유통 시스템을 확인하고 온라인 진출에 다시 자신감을 얻었다”며 “로켓그로스는 60대인 나도 쉽게 이해하고 시도할 수 있었다”고 설명했다.

최용석 장인은 “고도도예의 자부심이 담긴 한국 전통의 도자기를 더 많은 사람들에게 선보일 수 있다는 점에서 큰 재미와 기쁨을 느끼고 있다”며 “쿠팡과 함께함으로써, 한국 도자기의 명맥을 이어나가고 나아가 K-도자기가 전 세계적으로 알려질 수 있는 발판이 될 것으로 기대하고 있다”고 말했다.



대를 이어 도예가의 길을 걷는 최용석 장인과 그 아들

쿠팡의 로켓그로스는 쿠팡의 로켓그로스는 상품보관, 관리, 배송, 포장, CS까지 대신 처리해주는 쿠팡만의 서비스로, 온라인에 익숙하지 않은 전통 제품을 판매하는 소상공인들에게 큰 힘이 되고 있다. 쿠팡을 통해 실력이 검증된 우수한 장인, 명인들이 만든 도자기, 디저트들이 보다 많은 고객들에게 알려지며 이는 곧 매출 성장으로 직결되고 있다.

로켓그로스는 판매자들이 손쉽게 제품을 등록하고 판매할 수 있는 것은 물론, 로켓그로스 웹사이트 내 판매자 교육센터 페이지에서 단계별 가이드 및 전문가 팁, 교육 자료, 비디오 강좌 등 다양한 콘텐츠를 제공한다.

쿠팡 관계자는 “우수한 상품을 선보이고 있는 많은 전통문화 장인들이 온라인 진출 경험이 없어 성장에 한계를 겪고 있다”며 “제품만 등록하면 다 알아서 해주는 로켓그로스 이들의 상품을 더 많은 고객들에게 알리고 나아가 우리나라의 훌륭한 전통 상품들의 세계화에도 도움이 될 수 있도록 최선을 다하겠다”고 말했다.

한편, 쿠팡 로켓프레시와 마켓플레이스에서도 전통문화 장인들이 온라인 판로를 개척하며 성장하고 있다. ‘대한민국 한과 명장 1호’ 김규훈 명장이 만드는 신궁유통의 영양바·꿀약과·오란다·꼬마전병 등은 쿠팡을 만나 일평균 매출이 5배 이상 올랐다. ‘한국무형문화유산’ 김용운 명인이 만드는 수제 전통엿인 우진엿도 성장 가도를 달리고 있다.

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