

[보도자료] 쿠팡, 입점 판매자도 로켓 태운다! ‘로켓제휴’ 선봬

2020. 7. 14.



- 상품보관부터 로켓배송, CS 응대까지 쿠팡이 한번에 해결해주는 ‘로켓제휴’
- 판매자가 쿠팡 로켓 물류센터에 상품 입고시키고, 쿠팡이 매입하는 형태로 운영
- 로켓배송 진입 기회 늘어 판매자 편의성 증대 판매자는 오롯이 상품전략에만 집중
- 쿠팡 마켓플레이스-로켓배송-로켓제휴 라인업 통해 최적의 판매 전략 수립 지원

2020. 07. 14 서울 — 쿠팡은 마켓플레이스(오픈마켓) 입점 판매자가 상품보관부터 로켓배송, CS 응대까지 한 번에 해결 할 수 있는 ‘로켓제휴’ 프로그램을 선보일 예정이라고 14일 밝혔다.

‘로켓제휴’는 고객의 수요에 따라 운영되는 온-디맨드(On-demand) 모델로, ‘로켓’의 셀링 파워를 활용해 매출을 높일 수 있게 돕는 새로운 판매 프로그램이다. 쿠팡의 알고리즘이 필요한 재고를 예측해 판매자에게 데이터를 제공하면 판매자가 쿠팡의 로켓 물류센터에 상품을 입고시키고 쿠팡이 매입하는 형식으로 운영된다. 이후 쿠팡은 상품보관부터 로켓배송, 강력한 CS 응대까지 쿠팡 로켓만의 차별적인 서비스를 제공한다.

로켓제휴는 쿠팡이 직접 상품을 매입해 운영하는 로켓배송과 달리, 판매자가 보다 유연하게 판매 전략을 세울 수 있는 장점도 있다. 로켓제휴를 통해 판매할 경우 가격은 물론 할인율 및 프로모션 진행 여부까지 모두 판매자가 직접 정할 수 있는 것이다. 판매자는 오롯이 상품전략에 시간을 쏟을 수 있게 된다.

이로써 로켓제휴를 이용하는 판매자들은 상품에 대한 전적인 권한을 직접 관리하면서도 고객들이 가장 선호하는 배송 방식인 로켓배송으로 상품을 판매할 수 있다. 특히 로켓제휴 상품은 상품 검색 화면에 ‘로켓제휴’가 명시된 배치가 별도로 부여되고, ‘로켓배송만 모아보기’ 필터도 적용돼 상품의 노출 빈도를 높일 수 있다.

쿠팡에 입점하는 판매자는 필요에 따라 쿠팡 마켓플레이스와 로켓배송, 그리고 로켓제휴까지 활용할 수 있어 전략적으로 상품 판매 포트폴리오 구성이 가능하다. 궁극적으로는 자신에게 맞는 최적의 판매 경험을 제공할 수 있다.

쿠팡 마켓플레이스의 티파니 곤잘레스 시니어 디렉터는 “빠른 배송이 중요한 쇼핑 기준이 된 요즘, 로켓제휴는 판매자들이 중요하게 생각하는 고민을 덜어주는 효과적인 서비스가 될 것으로 기대한다”며 “쿠팡 마켓플레이스에서 성공하는 방식은 저마다 다르지만, 쿠팡은 어떠한 판매자라도 물건을 잘 팔 수 있는 최적의 환경을 만들 것이다”고 말했다.